Szociális és szolidáris gazdaság a poszt-szocialista perifériákon

Miskolc, 2018

A kiadvány elkészítését és megjelentetését az Országos Tudományos Kutatási Alapprogramok OTKA K 112928 számú kutatás támogatta.

Szerkesztők:

G. Fekete Éva † – Nagy Zoltán – Lipták Katalin – Kiss Julianna

Szerzők:

Dabasi-Halász Zsuzsanna, Eva Fraňková, G.Fekete Éva†, Hubai László, Ilona Švihlíková, Kispataki Csaba, Kiss Julianna, Kuttor Dániel, Laima Okuneviciute Neverauskiene, Lipták Katalin, Magdalena Hunčová, Marek Rymsza, Mihály Melinda, Nadia Johanisová, Nagy Zoltán, Petra Francová, Siposné Nándori Eszter, Szendi Dóra

A 2. fejezetet lektorálta:
Pataki György

Felelős kiadó:
Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar

Nyomdai munkák:
Bíbor Kiadó

ISBN 978-963-358-161-2

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS 5

1. FORDÍTÁSOK 9

1.1. A szociális és szolidáris gazdaság történetének áttekintése (Jean Louis Laville, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Siposné Nándori Eszter) 11

1.2. A társadalmi vállalkozás EMES szemlélete komparatív megközelítésben (Jacques Defourny – Marthe Nyssens, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Kiss Julianna) 22

1.3. A társadalmi vállalkozások és ökoszisztémáik európai térképe: (Európai Bizottság, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Kiss Julianna) 44

1.4. Prometheus, trójai faló vagy Frankenstein? A szociális és szolidáris gazdaság értékelése (John-Justin McMurtry, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Kiss Julianna) 63

1.5. Társadalmi vállalkozás: Álomtól a valóságig (Yunus, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Siposné Nándori Eszter) 74

1.6. Szolidáris Gazdaság: Kulcsfogalmak és témakörök (Ethan Miller, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Siposné Nándori Eszter) 86

2. TANULMÁNYOK 101

2.1. A társadalmi gazdaság posztszocialista sajátosságai Kelet-Közép-Európában (G.Fekete Éva†) 103

2.2. Társadalmi vállalkozások Magyarországon (G. Fekete Éva†– Hubai László – Kiss Julianna – Mihály Melinda) 117

2.3. Kelet-Közép-Európa térszerkezete a társadalmi gazdaság tükrében (Nagy Zoltán) 146

2.4. A társadalmi gazdaság szükséges voltát magyarázó tényezők: szociális kiadások, fogyasztói igények és a munkaerő-piaci folyamatok (Dabasi-Halász Zsuzsanna – Lipták Katalin) 155

2.5. Társadalmi vállalkozások területi elrendeződése és szerepe a szegénység és a kirekesztettség elleni küzdelemben (Siposné Nándori Eszter) 171

2.6. A civil társadalom és nonprofit szektor fejlődése a közép- és kelet-európai poszt-szocialista országokban (Kiss Julianna) 184

2.7. Nemzetközi szereplők hatása a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások térnyerésében a közép- és kelet-európai poszt-szocialista országokban (Kiss Julianna) 196

2.8. A fogyasztó szerepe a társadalmi vállalkozások működésében- a poszt-szocialista országok kontextuális sajátosságai (Hubai László) 204

2.9. Poszt-szocialista átalakulás a vidéki terekben – A szociális gazdaság szerepe a rurális területek periferizálódásának visszafordításában (Mihály Melinda) 225

2.10. A társadalmi innovációs potenciál mérésének lokális szintű lehetőségei (Szendi Dóra)..... 243

3. ORSZÁGTANULMÁNYOK 255

3.1. Társadalmi vállalkozások Lengyelországban (Hubai László – Kiss Julianna) 257

3.2. Társadalmi vállalkozások Litvániában (Dabasi-Halász Zsuzsanna)..... 281

3.3. Társadalmi vállalkozások Szlovéniában (Dabasi-Halász Zsuzsanna – Lipták Katalin)..... 290

3.4. Társadalmi vállalkozások Csehországban (Kuttor Dániel)..... 303

4. ANGOL NYELVŰ TANULMÁNYOK..... 309

4.1. Social enterprises: concept and realities. Lithuanian case (Laima Okuneviciute Neverauskiene) 311

4.2. History of Social Economy and Transformation in the Czech Republic in wide context (Ilona Švihlíková – Magdalena Hunčová)..... 330

4.3. Development of the social economy of the new wave in Poland after 1989 (Marek Rymsza) 349

4.4. Social enterprises in the Czech Republic: context, practice and approaches (Eva Fraňková – Petra Francová – Nadia Johanisová) 369

SZERZŐINK 388

BEVEZETÉS

A kutatás személyi háttere

Az eredetileg 3 éves OTKA (K 112928) kutatás 2014. szeptember 1-én indult Dr. G.Fekete Éva Professzor Asszony vezetésével a Szociális és szolidáris gazdaság a poszt-szocialista perifériákon címmel. Professzor Asszony súlyos betegsége és 2017 tavaszán bekövetkezett halála miatt már nem élhette meg a kutatás eredményeinek összegzését és e kötet kiadását. A témavezetést Dr. Nagy Zoltán intézetigazgató vette át és egy év hosszabbítással 2018. augusztus 31-én zárult a program.

A könyv szerkezete

A könyv négy fő fejezetből áll, az első fejezetben a szociális és szolidáris gazdaság (SSG) elméleti hátterének gerincét adó szakcikkek fordításai szerepelnek, ez ad keretet a Tisztelt Olvasó számára a téma alaposabb megértéséhez. A második fejezetben olyan magyar nyelvű tanulmányok szerepelnek, amelyet az OTKA „kutató csoportjának" tagjai készítettek el. A harmadik fejezetben a terepkutatás eredményeit összegző országtanulmányok és végül a felkért külföldi kutatók és szakértők angol nyelvű tanulmányai olvashatók.

A szolidáris- és szociális gazdaság térbeli sajátosságai

A szociális és szolidáris gazdaságot eredeti formájában a XIX. században a modern tőkés piacgazdaság „társadalmi vaksága", a szegénység növekedése hívta életre (Moulaert-Ailenei, 2005; Csoba, 2007). A XXI. századra a munkanélküliség, a környezetszennyezés, az élelmiszerbiztonság, az energiaforrások kimerülése, a klímaváltozás, az urbanizációs problémák, a szegénység, a migráció felerősödése a Föld bármely pontján megkerülhetetlen és egyben a hagyományos tőkés gazdasági struktúrák keretei között szinte kezelhetetlen problémát jelentenek. Az alternatív megoldások között a szakirodalomban az 1990-es évektől egyre erősebbé válik a SSG koncepciója (Allard et al., 2008).

A szolidáris és szociális gazdaság igyekszik a profitszerzés primátusát letörni és a gazdaságot a társadalomba visszahelyezni. Bár a fogalmak értelmezése körül ma is számtalan vita dúl, a mélyebb tartalommal bíró szolidáris gazdaság a társadalmi felelősségérzet és a közösségi érdekek előtérbe helyezését, a nem anyagi természetű dolgok felértékelődését foglalja magába. Alapértékei a szolidaritás, a méltányosság és a párbeszéd (Birkhölzer, 2000). A szolidáris gazdaságot gyakorta tekintik a kapitalista fejlődés alternatívájának, egy lehetséges új fejlődési modellnek is (Neamten, 2002). Ezzel függhet össze, hogy míg Dél-Amerika vagy Ázsia fejlődő országaiban inkább ezt a terminológiát használják, Európában inkább a szociális gazdaság koncepciója az elterjedtebb. A szociális gazdaság a piacgazdaság keretei között, de non-profit alapon működő társadalmi vállalkozások tevékenységét foglalja magába (Monzón-Chaves, 2008).

A társadalmi vállalkozások, mint a SSG alapegységei, vállalkozási formájuk szerint rendkívül széles palettán mozognak. Jellemzően a szövetkezeteket, egyesületeket, alapítványokat, kölcsönösségre épülő szervezeteket sorolják a társadalmi vállalkozások sorába (Galliano, 2003), de céljai, tevékenysége szerint más jogi formába tartozók is tartozhatnak ebbe a körbe.

A volt szocialista országok SSG szektoráról eddig csak keveset tudunk. Az elérhető információk bázisán néhány általános trendet sikerült kiemelni, de átfogó elemzés még egyáltalán nem történt, így nem került sor a poszt-szocialista sajátosságok és a területi fejlettség szerinti belső különbségek feltárására sem.

Az SSG szektor gazdasági és társadalmi jelentőségének értékelését nagy mértékben nehezíti, hogy ezek a kezdeményezések gyakran nem is formalizáltak, rejtve maradnak, vagy másmás szakpolitikához kapcsolódva jelennek meg. Az összehangoltság hiánya gyakran párhuzamosságokat szül, mely megnehezíti a multiplikátor hatások felerősödését. Történtek ugyan már kezdeményezések az előnyök mérésére (Kangayi et al., 2008; Bouchardm, 2010), de kiforrott módszertannal a társadalmi vállalkozások tágabb értelemben vett, a társadalmi előnyöket és a társadalmi innovációt is beszámító gazdaságosságának mérésével nem rendelkezünk.

A kutatást a következő kérdések megfogalmazása ösztönözte:

1. Milyen fejlettségű területeken érzékelhető az SSG előretörése a centrum országokban? Hol válik jellemzővé a folyamat? Inkább a fejlett térségekben, vagy a perifériákon? A szociális és szolidáris gazdaság erősödése, erősítése jelenthet-e reális esélyt a perifériák fejlődésére?
2. Kimutatható-e a volt szocialista országokban a szociális és szolidáris gazdaság erősödése? Milyen különbségek vannak ezen országok között?
3. Használható-e az elméletben felállított módszer a gyakorlatban? A térben változó elemek mennyiben és hogyan befolyásolják az SSG társadalmi hasznait?

A kutatás kiinduló állításai

A kutatásban a fenti kérdéseken túl az alábbi kiinduló állításokat feltételeztük:

1. A szociális és szolidáris gazdaság Magyarországon a jelenleg tapasztaltnál sokkal nagyobb szerepet tud betölteni a perifériák fejlődésében és ennek módjai a nemzetközi példákból, elemzésekből kirajzolódnak.
2. Az államszocialista örökségnek jelentős szerepe van abban, hogy a poszt-szocialista országokban, így Magyarországon is, különösen annak vidéki perifériáin az SSG szektor fejletlen.
3. A szociális és szolidáris gazdasági szektor alappillérjeiként szereplő társadalmi vállalkozások pénzügyi eredményességen túlmutató társadalmi hasznai és a társadalmi innovációk szerepei mérhetők.

A kutatás módszere

A kutatási kérdésekre és a kiinduló állításokra az alábbi kutatási feladatokkal adtunk választ:

1. A fejlett országok szakirodalmának áttanulmányozását követően összeállítunk egy annotált bibliográfiát, majd kiválasztottunk, lefordítottunk több releváns, a kelet-európai folyamatok megértése szempontjából meghatározó tanulmányt (lásd 1. fejezet).
2. A poszt-szocialista országok sajátosságainak feltárásához Magyarországgal együtt összesen öt országot választottunk ki, ezek: Csehország, Lengyelország, Litvánia és Szlovénia. A négy külföldi országban a szolidáris és szociális gazdaságra vonatkozó szakirodalom, szakértők és programok összegyűjtését követően ún. ország-tanulmányokat állítottunk össze (lásd 3. fejezet). A magyarországi helyzetet több szempontból is elemeztük és tanulmányok formájában feldolgoztuk (lásd 2. fejezet).

3. A vizsgált országokban leginkább jellemzőnek tartott sajátosságok megvitatása céljából a konzultációk és konferenciák során személyesen is megismert külföldi kutatókat felkértük, hogy angol nyelvű tanulmányokban rögzítsék a kutatási eredményeiket (lásd 4. fejezet).
4. A magyarországi társadalmi vállalkozások közül 12 szervezetben az összeállított kérdőívek segítségével felderítettük a környezeti, szervezeti és teljesítmény jellemzőket (lásd CD melléklet). A feldolgozást követően az eredményeket a megkérdezett szervezetek képviselőivel, hazai kutatóival és civil szervezeteivel (kb. 40 fő) egy workshop keretében megvitattuk.
5. Az egyes feladatok során keletkezett és partnereinktől összegyűjtött tanulmányokból az Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek folyóirat 14. évfolyam 1. számát 2017. évben kiadtuk, valamint a teljes kutatás eredményeit tartalmazó könyvet elkészítettük, amelyet a Tisztelt Olvasó most a kezében tart.

A kutatás eredményei

Kutatásunkban egy feltörekvő, társadalmi és környezeti szempontból különösen fontos gazdasági szektor adott ország-csoportra jellemző sajátosságait úttörő módon kívántuk feltárni a vizsgálatba bevont elsődleges és másodlagos információk alapján. Ebben a témában megítélésünk szerint nagy összegző jellegű művek még alig születtek, az elméletalkotás esettanulmányok értékeléséből építkezik. A mi kutatásunk is ezt a rendszert követi, különböző országtípusokra jellemző esettanulmányokból és a szisztematikus adatgyűjtéssel a poszt-szocialista országokra megrajzolható helyzetképekből kíván az elméletbe szintetizálható következtetéseket levonni és ezzel az európai képet kiegészíteni.

Elméleti szinten a kutatás három területen hozott új tudományos eredményt: (1) annotált bibliográfia és tanulmányok fordítása: áttekintést ad a Magyarországon még új téma nemzetközi eredményeiről, aktuális kérdéseiről és a perifériák fejlődésében játszott perspektíváiról, (2) országtanulmányok: új ismereteket ad a poszt-szocialista sajátosságok értelmezéséhez, az ebből adódó eltérő működés megértéséhez, (3) mérési módszertan: segít láthatóvá tenni a társadalmi innovációkat, amelyek társadalmi vállalkozás formájában is testet ölthetnek. Gyakorlati eredményként a szociális és szolidáris gazdasági szektor, azon belül a társadalmi vállalkozások fejlesztéséhez, a fejlesztési feladatoknak a foglalkoztatáspolitikába, gazdaságpolitikába, szociálpolitikába, vidékfejlesztésbe való beépítéséhez nyújt szakmai hátteret.

Irodalomjegyzék

Allard, J. – Davidson, C. – Matthaei, J. (2008): Solidarity Economy: Building Alternatives for People and Planet. US Solidarity Economy Network, Amherst MA.

Birkhölzer, K. (2000): A szociális vállalkozások szektora Nyugat-Európában. In: Szomszédsági gazdaságfejlesztés Közösségfejlesztők Egyesülete, Budapest pp. 40-45.

Bouchard, M. J. (2010): The worth of the social economy : an international perspective. New York : Lang, Économie sociale & économie publique, no. 2 268 p.

Csoba J. (2007): A szociális gazdaságot életre hívó folyamatok In: Szociális gazdaság kézikönyv (eds: Csoba-Frey-G.Fekete-Lévai-Soltész) OFA ROP Hálózat, Budapest pp. 7-18.

Galliano, R. (2003): Social economy, entrepreneurship and local development. http://www.oecd.org/dataoecd/21/55/17017950.pdf

Kangayi, C. – Olfert, M.R. – Partridge, M. (2008): Measuring and Mapping the Impact of Social Economy Enterprises: The Role of Co-ops in Community Population Growth : Research Report Prepared for the Co-operatives Secretariat. University of Saskatchewan, Centre for the Study of Co-operatives, 37 p.

Monzón, J.L. – Chaves, R. (2008): The European Social Economy: Concept and Dimensions of the Third Sector. Annals of Public and Cooperative Economics 79. 3-4. 549-577.

Moulaert, F. – Ailenei, O. (2005): Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptuel synthesys from history to present. Urban Studies. Vol. 42. 11. October 2037-2054.
Neamtan, N. (2002): The Social and Solidarity Economy: Towards an 'Alternative' Globalisation. In Preparation for the Symposium Citizenship and Globalization: Exploring Participation and Democracy in a Global Context The Carold Institute for the Advancement of Citizenship in Social Change Langara College, Vancouver, June 14-16.

A könyvet Dr. G.Fekete Éva Professzor Asszony emlékének ajánljuk!

Miskolc, 2018. augusztus

a szerkesztők

1. FORDÍTÁSOK

1.1.A szociális és szolidáris gazdaság történetének áttekintése (Jean Louis Laville, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Siposné Nándori Eszter)

Bevezetés

Az egyre jobban terjeszkedő és erősödő szociális és szolidáris gazdaság (SSG) előtt álló kihívások megértéséhez fontos megvizsgálni, hogyan is fejlődtek a történelem során az ilyen típusú intézmények. Két évszázadon keresztül jellegük és életpályájuk számos változáson ment keresztül, nagyrészt az állam, a piacok és a társadalom közötti viszonyok jóvoltából. Az ilyen típusú vizsgálat lényeges, ha meg szeretnénk érteni a SSG jelentőségét és lényegét meghatározó szerkezeti és intézményi hátteret.

Miként ennek a fejezetnek a bevezetője is kifejti, a SSG gyűjtőfogalma a vállalkozások és társulások sokféle eltérő típusát felöleli: többek között ilyenek a szövetkezetek, segélyező egyletek, társadalmi vállalkozások és a nem kormányzati szervezetek (NGO-k). Ebben a fejezetben azt fejtjük ki, hogy a különféle történelmi fordulatok hogyan hoztak létre olyan környezetet, amely nagymértékben magyarázza a SSG különféle formáinak felemelkedését és bukását. A fejezet a demokratikus szolidaritás 19. és 20. századi fejlődésének vizsgálatával kezdődik, főként európai és dél-amerikai tapasztalatok bemutatásával különböző változásokat bemutatva az irányultságban. Ezek az alábbiak: az egyesülő demokrácia korai formái, a „jóléti állam", a non-profit szervezetekre és szövetkezetekre összpontosuló szociális gazdaság, valamint legújabban a szolidáris gazdaság, amely a gazdasági és politikai szerepvállalásra egyaránt fókuszál. Ezt követően e formák közötti lényegi különbségekkel, valamint azok környezeti és társadalmi igazságosságra gyakorolt hatásaival foglalkozik a folytatás.

Piac és szolidaritás a 19. századi Európában

A modernkori szolidaritás találmánya a 19. század elejére vezethető vissza, a demokratikus forradalmak kitörésének idejére. A modern szolidaritás fogalmát úgy határozták meg, mint egy olyan összetartó erő, amely ugyan semmilyen örökletes kapcsolati szálhoz nem kötődik (mint a család, a rokonság vagy a vérvonal), viszont emberek révén, alaposan átgondolt módon, az őket összekapcsoló társadalmi kötelékek tökéletes tudatában jött létre. Felismeri egy olyan társadalmi kapocs fontosságát, amely sem vallási meggyőződésből nem ered – mint például a jótékonyság esetében – sem pedig egy szerződéses viszonyon alapuló kapcsolatra nem szűkíthető. Ez is kihangsúlyozza a modernkori szolidaritás szándékalapúságát, amely elismeri az egyének és csoportok kölcsönös függőségi viszonyát. Ebből következően a modernitás irányába tett lépés nem pusztán egy egyszerű lépés volt a közösség felől a társadalom felé, hanem inkább egy nyitott politikai közösségi feltételrendszer jellemezte, amely túllépve a különbözőségeken a közösségi terek felismerésével az egyenlőség mellett tör lándzsát.

A 19. század első felében – a forradalmak korában, Hosbawm (1962) szavaival élve – a modernkori szolidaritás kifejezése többnyire azt fejezte ki, hogy az emberek kollektív módon egyesületekbe szerveződtek. Az állampolgárként méltóságuktól megfosztott, kizsákmányolt csoportok fellázadtak kirekesztettségük és a velük szemben alkalmazott rossz bánásmód ellen. Az az állítólagos egyenlőség és azegyenlőtlenségek fennállása közöttiellentmondás rávilágított a politikai szabadság és a gazdasági alárendeltség összeegyeztethetetlenségére. A

szolidaritást, amelynek feladata egy nyitottabb közösségi tér kialakítása volt, az egyenlőségre alapozott gazdaság megszervezésére is felhasználták. Ebben a kezdeti szakaszban mindenféle típusú társulás gyors növekedése elkezdődött (Dewey, 1953). A modernkori szolidaritás felvirágzása valójában demokratikusnak nevezhető. Ugyanannyira fókuszált a kölcsönös segítségnyújtásra, mint a tiltakozó mozgalmakra és egyaránt jellemezte a munkások és termelők önszerveződésén keresztül megvalósított kollektív cselekvés, valamint a társadalmi mozgalmak által generált vita, amely az érintettek egyenlő jogait is jelentette. A közjavak minden állampolgár számára szabadon hozzáférhetővé tételére alapozva próbálta megerősíteni a politikai demokrácia a gazdasági és társadalmi demokrácián keresztül. Ez tehát a morális gazdaság közkedvelt eredete (Scott, 1976; Thompson, 1963), ami a kölcsönös kötelezettségvállalás és kollektív jogi felfogás által megerősített közösségi javak fenntartását célzó kísérlet volt.

A 19. század második felében ez a lendület gyorsan alábbhagyott. A szolidaritás újabb definíciója született meg, a kollektív cselekvés eredményeképpen létrejövő demokratizációs elvként definiált szolidaritás alternatívájaként. Az egyenlőség szókészletét felváltotta a jóindulat és a paternalizmus szókincse. A filantróp szolidaritás feleltethető meg a modernkori szolidaritásezen második alakjának, amely egy olyan etikus társadalom képére vonatkozott, ahol az állampolgárok egymás iránti kötelezettségeinek teljesítését az önkéntes alapú altruizmus motiválja. Ez a fajta fejlődés elválaszthatatlan volt a liberalizmus szegénység szelleme által áthatott pesszimista látásmódjától, ami a szegények megsegítését és viselkedésük kontrollálását egyaránt kívánatosnak tartotta. Az úttörő segélypénztárak és kölcsönös biztosító egyesületek morális gazdaságát ezért felváltották a szegények morális vállalkozásai Thompson (1963) szerint.

A filantróp szolidaritás az egyenlőségért vívott harc helyett a szegénység elleni küzdelmet helyezte a középpontba, a szolidaritást pedig magánügynek és egyéni felelősségnek nyilvánította. A kialakult rend támogatói révén a filantróp szolidaritás újra rajzolta az egyesülések térképét. A független egyesületek elnyomása, a dolgozói szövetkezetek letörése és ezzel egyidőben a jótékonysági, patronáló egyesületek felkarolása révén az egyesülő tevékenység természetének ez az újra értelmezése kiegészítette a hatalommegosztás révéna gazdaság megerősítésére tett kísérleteket. Ez a második szakasz köthető a haladás eszméjének megjelenéséhez, ami az ipari forradalmat és a gazdasági növekedést helyezte előtérbe, a nemzetek vagyonának gyarapítása és a szegénység valamint a társadalmi konfliktusok megszüntetése érdekében. Ugyanakkor, a filantróp szolidaritásból származó előnyök ellenére továbbra is nyitott maradt a társadalmi kérdés. A polgári békét veszélyeztető fenyegetések a filantróp megoldást tarthatatlanná tették; az emberi természet egyenlőtlenségeit nem lehetett az egyén felelősségére hárítani és a 19. század végére nyilvánvalóvá váltak a filantropikus szolidaritás alapvető korlátai.

A 20. századi állam

A demokratikus szolidaritás visszanyerte tekintélyét, amikor a szociológia érdeklődése a gazdasági liberalizmussal szembe fordulva ismét a társadalmi kohézió megerősítése felé fordult. A társadalom holisztikus víziója, miszerint az több mint az azt alkotó egyének összessége, kritizálja a magánszférára korlátozott szolidaritás megközelítését, a szolidaritás jogokon alapuló közösségi dimenzióját hangsúlyozza. Ugyanakkor a demokratikus szolidaritás ezen formája különbözik a korábbi változatoktól. Az egyesületekbe vetett hitet felváltotta a piac közintézmények általiellenőrzése. Az állam a szervezetek egy speciális társadalmi működését támogatta, ami lehetővé tette a piacgazdaság kiterjesztését, miközben azt a munkások polgárságával összeegyeztethetővé tette. A piacgazdaság által teremtett felosztást a politika és jogi beavatkozások

révén kellett korrigálni – innen ered a társadalmi jogok koncepciója, ami a dolgozók vállalaton belüli jogait kombinálta a szociális védelemmel, aminek célja a dolgozók megóvása különféle kockázatoktól. A társadalmi kérdés vezetett a gazdasági (különösen a piacgazdasági) valamint a társadalmi (azaz a társadalom védelmének jogi módszerei) ág szétválasztásához. Ez, a piac és a szociális állam szétválasztásán és egymás kiegészítésén alapuló megállapodás fokozatosan került megerősítésre. A II. világháborút követően, amikor a nemzeti egyetértés támogatása szükségessé vált, érte el az állam és a piac közötti kiegészítő jelleg jelentőségének csúcspontját. A 20. századi Európában állandósult fejlesztési modell alapjául a piac és az állam közötti szinergia szolgált, amely számos egyesülő tevékenységi forma kiszorulását eredményezte. A keynesi állam a gazdasági fejlődés erősítését újfajta tudás alapú eszközök és a beavatkozás révén képzelte el. Az egyes szektorokban történő állami beruházásokat különösen életképesnek gondolták, a munkafeltételekre, valamint a bérekre irányuló munkaerőpiaci politika pedig lehetővé tette a vállalkozások önös érdekeinek alkalmazkodását a társadalom általános érdekeihez. Ám a legnagyobb változás a jövedelem elosztásában mutatkozott, melynek révén a szociális állam úgynevezett „jóléti állammá" vált: utóbbi megteremtésének célja az állampolgárok betegségektől, balesetektől, az idős kor és a munkanélküliség problémáitól való megvédése volt. Az általános társadalombiztosítás biztonságot kellett, hogy nyújtson egy olyan népesség számára, amelynek el kellett szenvednie az 1930-as évek válságát, valamint két világháborúnak az áldozatait. A jóléti állam a szociális állam korábbi formáit bővítette ki a társadalombiztosítással és az általánossá váló szociális védőhálóval. Ezzel egyidőben az állam beavatkozott a piacon és támogatta azt úgy, hogy a piaci egyenlőtlenségek csökkenjenek. Az állam és a piac közötti szinergiahatás megmutatkozott, különösképpen új intézményi megállapodásokon keresztül, beleértve a társadalombiztosítást és a kollektív tárgyalásokat, valamint a termelékenység növekedésében.

Válság, civil társadalom és társadalmi innováció

A fentebb vázolt társadalmi és gazdasági együttműködés egy kulturális válságon ment keresztül az 1970-es években, a self-managementés az új társadalmi mozgalmak keretein belüli kísérletek megjelenésével, ami zavart keltett az állam és a piac közötti szinergiát megalapozó kultúrában. A vállalatokon belüli konfliktusok többé már nem csupán kollektív tárgyalások kapcsán bukkantak fel, hanem a hozzáadott értékből vállalt részesedés került a középpontba. A viták megjelentek a szervezési módok, valamint szellemi dolgozók egyre kisebb önkifejezési lehetősége kapcsán is. A munkavállalói irányítás irányába elmozduló tendencia visszatükrözte ezeket a követeléseket és az egyesülő demokrácia korábbi formáira emlékeztetett a miatt, hogy távol tartotta magát az ipari társadalomban a munkásmozgalmak számára adott képviseleti lehetőségtől.

Ami még fontosabb, hogy a viták már nem csak a tőke és a munka ellenérdekeltségéről szóltak, hanem már kiterjedtek a fogyasztásra és az életmódra is. Bár az új társadalmi mozgalmak kritikái eltérőek maradtak, atomenergia-ellenes, környezetvédelmi és feminista tüntetők új kérdéseket fogalmaztak meg és népszerűsítettek a piacosodás és a „haladás" környezeti és társadalmi költségeivel kapcsolatban. A háború utáni növekedés közbeni normák és törekvések már nem voltak maguktól értetődőek. Megjelent egy jobb életminőség iránti vágy. A fejlődési modell alapjait kezdték megkérdőjelezni, amelyet addig széleskörű egyetértés övezett. A haladás ideológiáját komolyan megkérdőjelezték, csakúgy, mint a gazdaságos társadalom (azaz a szűkösség elleni küzdelem és a termelékenység által meghatározott társadalom) eszméjét. Ezek a kérdések az állami beavatkozási formák megváltoztatásához vezet-

tek. A politikai aktivizmus és a társadalmi innováció együttesen kérdőjelezte meg a fennálló rendszert és a hatalmi egyensúly meglétét, ami a termelés és a csere alternatív szervezési módszereinek kikísérletezéséhez vezetett.

Ugyanakkor az 1968. májusi franciaországi tüntetéseket követő társadalmi forrongásból táplálkozó munkavállalói irányítás és az alternatív irányzatok hamar lendületüket veszítették. Az új társadalmi mozgalmak vonzereje és egyesítő kapacitása hanyatlásnak indult. A tagok más, a termelés, a szolgáltatás és a megélhetés új módszerein kísérletező civil társadalmi kezdeményezésekhez kezdtek átpártolni. Néhányan a NGO-k gyarapodó világában találták meg a helyüket, ami a neoklasszikus közgazdasági szemlélet szerint választlépés volt a piaci szektor által kínált magánjellegű szolgáltatások, valamint az állam által kínált közösségi szolgáltatások kudarcára. Ez a szemlélet úgy tartja, hogy a piaci, az állami és a non-profit szektor nem csupán fogalmi szinten került szétválasztásra, hanem utóbbit csak másodlagos vagy harmadlagos szintű választási lehetőségnek tekintették, amely csak akkor alkalmazandó, amikor a piac és az állam által kínált megoldások elégtelennek bizonyulnak (Evers és Laville 2004). A non-profit szektor néhány támogatója egy olyan ideológiai nézetet is vallott, mely szerint ez a szektor indokolttá tehetné az állam háttérbe vonulását.

Számos más nézőpont szerint a non-profit szektor problematikusnak bizonyult a demokratikus szolidaritás és a kollektív cselekvés szempontjából. A legitimitás és a bizalom alapjául szolgáló elosztási kényszer hiányának döntő szerepe hamarosan megingott. A NGO-k tekintélyét gyakran elhomályosította a vezető réteg korrupciója – a túlságosan baráti viszonyok az államszervezetekkel, politikusokkal és az üzleti élettel, valamint a NGO-k tevékenységének nyilvánvaló kapcsolata az azokat irányítók személyes anyagi érdekeivel. Emellett, például a tanácsadói és a helyi, „közvetlen szolgáltatásokon" (mint a képzések, az idős- és beteggondozás) keresztül piaci tevékenységek is megjelentek a non-profit területen . Más bizalomra épülő, szabványokhoz és tanúsítványokhoz kapcsolódó mechanizmusok is megjelentek, amelyeket olyan profitorientált vállalkozások is alkalmaztak , amelyek a vállalati társadalmi felelősségvállalás gyakorlatain és párbeszédén keresztül igyekeztek megbízhatóságukkal versenyezni.

A non-profit modellben az emberi döntések gyakran a „racionális választáshoz" igazodnak. Ebben a modellben a „társadalom" az egyéni cselekvések, valamint az egyén saját hasznát maximalizáló érdekorientált választásainak eredménye (Etzioni, 1988). A non-profit szervezetek (NPO) szerepe mindössze a szolgáltatások megteremtésére korlátozódik, más lényeges dimenziók, mint a társadalmi integráció vagy a demokratikus részvétel csupán másodrendűek.

A szokványos NPO és NGO modelleken túl bizonyos innovációk és szervezeti formák előre jelezték azt, hogy egy „másféle világ is létezhet", ez a forgatókönyv a World Social Forum alterglobalizációs mozgalma révén vált népszerűvé. A munkások és a termelők a társadalmi innováció sokféle formáján keresztül kötelezték el magukat a gazdasági tevékenységek mellett, mintha a társadalom demokratizálása megkövetelte volna a gazdaság demokratizálását is. Ezen felül ezek a tapasztalatok nemcsak a termelést, hanem a fogyasztást és az életmódot is érintették. A társadalmi innovációk megtalálhatok például a helyi közvetlen szolgáltatások, a fair trade, a szolidáris turizmus, az organikus mezőgazdálkodás, az etikus fogyasztás, a rövid ellátási láncok, a megújuló energia, a hulladékgazdálkodás és –újrahasznosítás, az örökségvédelem, a mikrofinanszírozás és a társadalmi fizetőeszközök területén. Ezek a társadalmi innovációk a társadalmi szerződés demokratikus szolidaritáson alapuló újra definiálását jelentik. Az irányzat támogatói tisztában vannak a veszélyükkel (mint amilyen a klímaváltozás) és a „természeti tőke" visszafordíthatatlan károsodásával, amelyeket semmilyen technikai tőke nem helyettesíthet, és amelyeket éppen ebből fakadóan védelmezni kell a

piac logikájától. Tisztában vannak az emberi és a társadalmi tőkét fenyegető veszélyekkel is, különös tekintettel arra, hogy az egyenlőtlenségek növekedésével a szociális gondoskodás, az egészségügy és az oktatás többé már nem tekinthetők közösségi jószágoknak (Ostrom, 1990). A szolidaritásnak ez a szigorú változata visszahelyezi a gazdaságot abba a szerepbe, amelyben az a társadalmi igazságossági célok és a környezeti fenntarthatóság megvalósításának eszköze, tartalma pedig politikai megfontolás eredménye.

Szociális és szolidáris gazdaság: egy új 20. századi szinergia?

A 19. században az egyesületeken keresztül megmutatkozó szolidaritás gazdasági, politikai és társadalmi célok egyesítésével egy olyan szociális gazdaság előtt nyitott utat, amely magába foglal számos, nem kapitalista státusszal rendelkező szervezetet (szövetkezetek, egyesületek, segélyegyletek). Ám a 20. század jelentős részében hiába lett gazdasági súlya az ilyen szervezeteknek, valós politikai erejük továbbra sem keletkezett. A fentebb leírtaknak megfelelően a 20. század végének társadalmi innovációit Európában és Dél-Amerikában a „szolidáris gazdaság" koncepciója alá sorolták be. Ez részben hasonló a szociális gazdasághoz, de jelentősebb a politikai dimenziója, valamint úgy definiálható, mint olyan tevékenységek halmaza, amely az állampolgárok bevonásán keresztül járul hozzá a gazdaság demokratizálásához. Lipietz (2001) szerint a szolidáris gazdaság a szociális gazdaságot kiegészíti – amely a belső működésre fókuszál – az elérni kívánt célok (a környezetitől a kulturális célokig) fontosságának tudatosításával és a tagok közötti formális egyenlőség megvalósításának szükségességével, amit a közvetlen részvétel módszerein keresztül valósít meg.

A szociális gazdaság tradíciója és az egyesülő demokrácia 20. század végi újjáéledése egy új elméleti irányzatot teremtett meg, az SSG-t. A SSG kritikával illeti a non-profit megközelítést, amely a civil társadalom természetét és szerepét illetően a nemzetközi fejlesztésről szóló vitákban meghatározóvá kezd válni, és egy saját vizsgálati keretrendszert teremt a szociális és szolidáris gazdasági megközelítések elegyítésével. Mindegyik, egymással elméletileg és stratégiailag összefonódó megközelítés központi jellemzőit az alábbiakban bemutatjuk.

A szociális gazdaság

A „szociális gazdaság" kifejezésen az európai értelmezés szerint a non-profit szektornál tágabban értelmezett szervezetek halmazát értjük (Salamon és Anheier 1997). Tény, hogy a „non-profit" kizárja a szövetkezeteket és a segélyegyleteket azon az alapon, hogy azok nyereségük egy részét szétoszthatják a tagjaik között. Ez a kizárás számtalan okból indokolatlan kontinentális kontextusban. Először is, néhány szövetkezet, mint például a svéd építőszövetkezetek soha nem osztottak szét semmiféle nyereséget. Másodszor, a nyereség elosztása minden esetben korlátozott, mivel a szövetkezetek és a segélyegyletek az egyesületekkel rokon vonásokat mutatnak: nem a befektetett tőkéből származó nyereség elérése érdekében jöttek létre, hanem egy általános vagy egy közös érdek megvalósításának céljából, amivel hozzájárulhatnak a közösség javához vagy a lakosság egy bizonyos része által igényelt társadalmi szükségletet elégíthetnek ki.

Továbbá a szociális gazdasági szervezeteket jogilag nem a nyereségelosztás tiltása alapján definiálják, hanem aszerint, hogy a befektetők anyagi érdekei korlátozva vannak. Ebből következően a határvonalat nem a for-profit és anon-profit szervezetek, hanem inkább a kapitalista és a szociális gazdasági szervezetek között kell meghúzni, utóbbiaknál elsőbbséget élvez az egyéni befektetésből származó nyereség kollektív védelme. Másképpen fogalmazva,

minden szervezeti szinten a szociális gazdasági keret azokat a jogi formákra helyezi a hangsúlyt, amelyek a haszon magáncélú felhasználását korlátozzák. A nyereségelosztásnak ez a korlátozása jelenti a szociális gazdasági szervezetek sajátosságát, más termelő szervezetekkel összehasonlítva. A különbözőségeik ellenére ezeknek a szervezeteknek közösek a hagyományaik – ami eltér az észak-amerikai tradíciótól –, amely kevésbé hangsúlyozza az elosztást tiltó korlátozást, a filantrópiát és az önkéntességet, mint a kölcsönös segítségnyújtáson és a társadalmi problémák iránt érzékeny állampolgárok részvételén alapuló közös cselekvéseket.

Hosszú időn keresztül építkezve a szociális gazdasági szemlélet kikényszerítette magának a jogi státusz megítélését. Ez megkönnyítette az ebben a körben tevékenykedő szervezetek statisztikai nyilvántartását, köszönhetően annak, hogy háromféle típusát is lefedte: a szövetkezeteket, a segélyegyleteket és a non-profit szervezeteket. Ugyanakkor a szakértők is elismerik, hogy ezen jogi formák elfogadása ugyan jelentős lépés a szociális gazdaság felé – azonban önmagában még nem garantálja az ahhoz való csatlakozást (Defourny et al., 1999: 30) Bizonyos országokban a vállalkozások gyakran csak nevükben szövetkezetek. Hasonlóképpen egy egyesületi vagy segélyegyleti jogi forma olykor csak jogi fedezetet nyújt a közszférához közeli ügynökségek és profitorientált gazdasági tevékenységek számára. Ezáltal a jogi szemlélettel egyesített normatív megközelítés vált elterjedtté. Végső definíciója kimondja, hogy:

A társadalmi gazdaság magában foglal minden olyan, vállalkozások, elsősorban szövetkezetek, egyesületek és segélyegyletek által űzött gazdasági tevékenységet, amelyek erkölcsileg megfelelnek a következő alapelveknek: a tagság vagy a közösség számára nyújtott szolgáltatásokat a nyereség elé helyezik; vezetésük független; demokratikus döntéshozási folyamattal rendelkeznek, az emberek és az elvégzett munka a bevételek elosztásakor a tőkével szemben elsőbbséget élveznek (Defourny et al., 1999: 30).

Ezek az alapelvek pontosabban meghatározzák a szervezetek működését, ám vitatja a jogi megközelítésből fakadó besorolás egyszerűségét. Ez sokat megmagyaráz a szociális gazdaság vizsgálata során felmerülő félreérthetőségből, amely az idézett összes jogi forma bevonása (ha a cél a gazdaságban betöltött szerepük fontosságának kimutatása) valamint bizonyos szervezetek (valós működésük és az általuk vallott alapelvek közötti eltérés miatti) kizárása közötti definíciók eltéréséből fakad.

Ezen jogi és normatív szempontokon túl a szociális gazdaságot jellemezi még szervezeteinek sajátosságait kezelő szabályrendszer is. A szabályok magukba foglalják egy olyan csoport vagy személyek önkéntes cselekvéseit (Vienney, 1994), akik kölcsönösen kötődnek egymáshoz egy egyesületi és egy gazdasági tevékenység révén, a tagok egyenlő jogai és az a tény, hogy a társult személyek között a nyereség – amennyiben képződik – a vállalkozáson belüli tevékenységük arányában kerül elosztásra. A szövetkezeti modell referenciaponttá vált a szociális gazdaság egésze számára, emiatt az utóbbiban kizárólag a vállalkozás formájában létező egyesületeket veszik figyelembe (Vienney, 1980-82). Másképpen fogalmazva, a szociális gazdaság területén az egyesülés megjelenése kizárólag a vállalkozói egyesülés formájában elismert. Ezen elmélet értelmében a szociális gazdaság olyan nem kapitalista vállalkozásokból áll össze, amelyek sikerességének mutatószáma a piaci tevékenységeik nagyságában bekövetkező növekedés. A belső működéssel és a piacon kívüli szférával kapcsolatos kérdések kevés figyelmet kapnak, ha egyáltalán foglalkoznak velük. Emiatt azok a non-profit szervezetek, melyek forrásai jórészt az újraelosztásból és az önkéntességből származnak, perifériára szorulnak. Nem illeszkednek tökéletesen egy olyan szociális gazdaságba, amelynek alapelve – például Franciaországban – szerint annak alkotóelemei „a piacgazdaságon belül léteznek" és „olyan intézményeket alakítanak ki, amelyek a hagyományos piacgazdaságon belül nem

jönnek létre" Ez a definíció a tagságukon belüli kapcsolatok fejlődése és gazdasági eredményeik szerint értékeli a szövetkezeteket, segélyegyleteket és a non-profit szervezeteket, a piacgazdaságba való integrációjuk fokának szempontjából vizsgálva.

A szolidáris gazdaság

Önmagát szervezetek halmazaként meghatározva a szociális gazdaság nyitva hagyja annak kérdését, hogy miképpen lehetne beilleszteni azt a gazdaságba és a demokráciába. Ezt a két dolgot fontolgatva született meg a szolidáris gazdaság gondolata, amely főleg az elmúlt két évtizedben vált jelentőssé, leginkább Európában és Latin-Amerikában.

Gazdasági szempontból a szolidáris gazdasági szemlélet olyan fogalmi meglátásokon alapszik, amelyek a gazdasági alapelvek pluralitásához ragaszkodnak és a következőkön alapuló, tágan értelmezett gazdasági definíciót javasolja (Polányi, 1944):

– a piac elve, amely lehetővé teszi a javak és szolgáltatások kínálatának és keresletének a találkozását – a csere pedig az árak kialakítását követően lezajlik
– újraelosztás elve, amely szerint egy központi hatóság felelőssége a termelt javak szétosztása; valamint
– reciprocitás elve, amely azon kapcsolatoknak felel meg, amelyek, csoportok vagy egyének között alakulnak ki az olyan tevékenységeknek köszönhetően, amelyek egészen addig léteznek, amíg az érintettek közötti társadalmi kapcsolat kifejezésének szándékát jelentik.

Manapság, miképpen a múltban is a gazdaság és a demokrácia közötti kapcsolattal kapcsolatos bármilyen észrevétel kiegészül egy, a szűklátókörű piacgazdasági szemlélethez képest realisztikusabb, kevésbé ideologizált nézőpont alkalmazásával. Egy plurális gazdasági szemléletmód másféle megközelítést kínál, amelyben a piac nem több az összetevők egyikénél (Hart et al., 2010).

Tény, hogy a három gazdasági alapelv – piac, újraelosztás és reciprocitás – relatív szerepe sokat változott a történelem folyamán és a modernkori demokrácia felemelkedése jelentős mértékben befolyásolta is azt. Nem csak a piaci elv terjedt el, hanem a piac nagymértékben önállóvá vált és eltávolodott a társadalmi kapcsolatoktól. Ennek ellenére kialakult egy valóban demokratikus és szolidaritás alapú jelenség, a közjavak elosztásának szabályai pedig a képviseleti demokrácián keresztül kerültek bevezetésre. A reciprocitás kibontakozhatott a szabad és egyenlő állampolgárok közösségi terekben történő önkéntes elköteleződéseire alapozva. Az egyén jogainak elismerése egy olyan szolidaritás kifejlődését tette lehetővé, amely – piaci környezetbe helyezve – az egyenlőségre alapozott reciprocitás és az állami újraelosztás elegyén keresztül került meghatározásra. A szolidáris gazdasági megközelítés emiatt ennek a három alapelvnek a kombinációját hangsúlyozza, még ha azok mindenkori súlya és formája változik is. A három alapelv erőforrásainak elegyítése az intézményi izomorfizmusnak vagy marginalizációnak nevezett jelenséggel szembeni védekezésre is alkalmas módszer. Ez az összekapcsolódása gazdasági és a politikai dimenzió összekapcsolását is jelenti.

Az egyesületek valóban elsődleges védelmi vonalként szolgáltak a társadalom számára az állami szerepvállalás megjelenését megelőzően (Evers – Laville, 2004: 23-5). A szolidáris gazdaság egyik előnye, hogy képes integrálni a civil kezdeményezéseket a modern demokratikus társadalmak közösségi tereibe. Ezen kezdeményezések és az állami hatóságok közötti kapcsolatok ezért kulcsfontosságúak. Az egyesületek így a politika kettős dimenziójához kapcsolódnak: az egyik a nem intézményesített politika, amelynek középpontjában az aktív polgárságban rejlő

lehetőségek állnak és azt feltételezi, hogy a lakosság él azzal a pozitív szabadsággal, amire hivatalosan is jogosult, a másik pedig az intézményesített politika, aminek középpontjában a hatalomgyakorlás áll. Az állami hatóságok és a civil társadalmi kezdeményezések között kialakuló viszonyok kölcsönhatásokat generálnak, melyek intenzitása és jellegzetességei időről időre változnak. Egyrészt a többféle társadalmi szereplő által generált kezdeményezések már létezésük révén is hozzájárulnak az állami szabályozás formáinak tovább fejlődéséhez. Másrészt az állami hatóságok által életbe léptetett szabályozás befolyásolja a kezdeményezések életútját. A szervezetek elkülönítése anélkül, hogy megértenénk a közszférához való viszonyulásuk mibenlétét az intézményi dimenzió figyelmen kívül hagyásához vezet.

A demokratikus szolidaritás megvalósításának kihívásai

A 20. századi történelem két jelentős problémát tár fel a demokratikus szolidaritás megvalósítása tekintetében. Az elsőt a poszt-kapitalista közgazdaságtan dogmatikus módszerrel megvalósított célkitűzése képviseli, amely a való élet plurális intézményeitől és a grass-roots részvételtől távol álló, felülről irányított elképzelések mentén alakult ki. A második a demokratikus szolidaritás és a filantrópia közötti zűrzavar eredménye, ami a társadalmi cselekvést nem csupán az önkéntes adományozás szintjére szűkíti le, hanem a társadalmi védőhálóval és a vállalkozások társadalmi felelősségvállalásával kapcsolatos állami és üzleti gyakorlatok aspektusaira is.

A tekintélyelvű modellek veszélyei és buktatói

Az egyenlőségre törekvés és a társadalmi igazságosság iránt fogékony radikális gondolkodáson belül állandó törekvésként volt jelen a kapitalizmus egy általános alternatívája iránti igény hangsúlyozása. Noha ez kudarcot vallott, ez még nem jelenti azt, hogy kizárólag egyetlen természetes gazdasági rendszer azonosul a piac elvével. Ráadásul, a az önszabályozó piac utópisztikus kísérletének neoliberális kapitalizmus keretei között történő visszatérése társadalmi válaszadást sürgetett, amelyhez demokratikus átalakulásra volt szükség. Egy ilyen projekt megítélésekor fontos emlékezni arra, hogy az önszabályozó piac az 1930-as években tekintélyelvű rendszerek megjelenéséhez vezetett: olyan nagy bizonytalanságot generált, hogy megteremtette a lehetőségét a nácizmus és a sztálinizmus megjelenésének. Az akkori terror nem ismétlődhet meg többé, ezért tudatában kell lennünk annak, hogy a piaci ideológusok a vallási fundamentalizmussal szemben ellenlépéseket szorgalmaznak. A veszélyek leküzdéséhez a piaci mellett egyéb gazdasági alapelveket (mint a reciprocitás és az újraelosztás) is mozgósítani kell, hogy a piacot intézményi szinten még egyszer beágyazhassuk a szolidáris gazdaság perspektívájába, valamint hogy létrehozhassunk nem kapitalista vállalkozásokat, vagyis hogy felismerjük a szociális gazdaságon belül található sokféle tulajdontípust.

A demokratikus szolidaritás nélkülözhetetlen ahhoz, hogy elindulhassunk ebbe az irányba. Mauss (1954) szerint azzal kezdődik a dolog, hogy felismerjük azt, hogy a szolidaritás a reciprocitás és az újraelosztás közötti, valamint az egyenlő jogú polgárok önkéntes kollektív cselekvései és az állam által az egyenlőtlenségek megszüntetésére tett kísérletek közöttikapcsolatban rejlik. A SSG intézményi alapja magába foglalja a civil társadalom (szakszervezetek, szövetkezetek, kölcsönös biztosító egyesületek és non-profit szervezetek) önszerveződését, valamint az állami szabályozás által biztosított társadalmi védőhálót. Nem a reciprocitáson alapú szolidaritás újraelosztó szolidaritással való helyettesítése a kérdés, hanem a kettő ötvözése a társadalmi változás koncepciójának megújítása érdekében.

A 20. század két olyan extrém esetet mutatott nekünk, amelyeket a jövőben el kell kerülnünk: az egyik a gazdaság alárendelése a politikai akaratnak, ami az egyenlőség álarca mögé bújtatott nyomásgyakorlási eszköz volt; a másik ilyen a piaci társadalom létrejötte, melynek egyenlőtlenségeit az egyén szabadságára hivatkozva igazoltnak tekintették. Az jelen kor kihívása a plurális gazdaság létét demokratikus keretek között biztosító új módszerek feltárása.

A gazdaság különböző jelentéseiről folyó nyilvános vitát ebben a szellemben kell újrakezdeni: ha nem így lesz, bármilyen, a változás eszközeiről vagy az átmenet feltételeiről folytatott párbeszéd hiábavalóvá válik. Ha szeretnénk hasznosítani a társadalompolitikai átmenettel kapcsolatos elgondolás és a gazdaság összeférhetővé tételének érdekében tett erőfeszítéseinket, meg kell értenünk és meg kell magyaráznunk a gazdaságban jelenleg uraló formák meghonosítása által elhomályosított gazdasági élet dimenzióit. Mauss és Polanyi nyomdokain haladva, munkásságukat külön-külön és együttesen is figyelembe véve, utat nyitunk egy egyenjogúsító projekt megvalósulásának, amely kifejezetten nyitott egy olyan politikára, amely paradox módon a forradalmi retorika tiltottnak nyilvánított. A gazdaság plurális valósága, a demokratikus szolidaritást is beleértve kikövezheti a jelenkor társadalmaiban a demokratizációs folyamat felé vezető utat.

A filantróp szolidaritás visszatérése

A fentebb bemutatott demokratizáció hipotézisének van egy másik alternatívája: a filantróp elvek mentén kialakult kapitalizmus. A jelenkori kapitalizmus kevésbé függ a javak révén történő tőkefelhalmozástól és sokkal érzékenyebb a benne kibontakozó folyamatos innovációs kapacitásra. A tőkefelhalmozás nagymértékben a tudás felhalmozásától függ. Ezt az új, a háború utáni fellendülés úgynevezett fordista modelljét követő rendszert tulajdonos-alapúnak vagy patrimoniálisnak nevezték és számos munkavégzéssel (just-in-time rendszer, újjáalakítás, TQM), pénzügyi termékekkel (származtatott ügyletek, dolgozói takarékszámlák, nyugdíjalapok) és kereskedelemmel (internet, online kiskereskedelem) kapcsolatos innovációhoz kapcsolták. Például Yunus (2007: 48-74) a mikrohitelezés támogatójaként azon a véleményen van, hogy a kapitalizmus csak egy félig kidolgozott struktúra, amelyet érdemes lenne kiegészíteni egy „olyan vállalati formával, amely egy cél, és nem pedig a nyereség érdekében tevékenykedik". „A világ megváltoztatására képes kreativitási árhullám" (Yunus, 2007; 10) éppen ettől az innovatív vállalkozó szellemtől várható, amit „társadalmi vállalkozásként" emlegetnek. A társadalmi vállalkozót egy sajátos szereplőnek tekintjük ekkor, aki a társadalmi változás katalizátoraként lép fel – a változás ügynöke – a társadalmi és környezeti problémák megoldására innovatív elképzeléseket javasolva. Ezt a fajta filantróp kapitalizmust támogatják olyan donor befektetők is, akik törődnek az adományaik által kiváltotthatással; ezt nevezzük „kockázati filantrópiának", ami egy modern filantróp felfogás, ami odafigyel a pénzügyi befektetéseiből következő társadalmi hatások kiértékelésére. Ez a szemléletmód újra legitimálhatja a kapitalizmust, amennyiben képes lesz gazdasági értéket és vállalkozó szellemet teremtő innovációkat felmutatni, fellendíteni a növekedést és megoldani a legégetőbb társadalmi és gazdasági problémákat. Prahalad (2004) egyetértett ezzel a megállapítással a „piramis alja" szemléletmód kialakítása során, melyben a legszegényebb réteg – az a 4 milliárd ember, aki napi 2 dollárnál kevesebb pénzből él – az értékláncban termelőként- és szolgáltatóként, vagy a termékek és szolgáltatások fogyasztójaként vesz részt. Ez megköveteli azt, hogy a vállalkozások megváltoztassák ezeknek az embereknek az igényeivel kapcsolatos felfogásukat, ha meg akarják szólítani őket. Követői szerint ez a szemléletmód igen hatékony eszköz, amely bizonyos sikertörténetekben már megfigyelhető.

Ebből a szempontból a többdimenziós innováció segít a kapitalizmus és a társadalom összehangolásában, a vállalati felelősségvállaláson keresztül: a „társadalmi vállalkozás" és a „piramis alja" ily módon alkot a vállalati társadalmi felelősségvállalással összhangban álló rendszert. A kapitalizmus új szelleme egyesíti a humanista társadalmi párbeszédet és a megújult versenyképességet, mindkettőt a társadalmi innováció magas szintjén. Abban a történelmi pillanatban, amikor a Délen bevezetett strukturális kiigazítási terveket készek lesznek Északra is kiterjeszteni, a cél a piaci kapcsolatokban és a vállalati tevékenységekben rejlő önszabályozó és önkorrekciós potenciál iránti igény megjelenése lesz.

A demokratikus szolidaritás a civil társadalmat annak állami térben lévő dimenzióján keresztül vette számításba, ugyanakkor a filantróp szolidaritási megközelítésben a civil társadalom liberális hagyomány szerint a szabad, magánjellegű kezdeményezések terét foglalja el. Ez a második megközelítés a piacot a civil társadalom gazdasági megjelenésének tekinti és figyelmeztet az állami beavatkozásokban rejlő veszélyekre. A civil társadalom dicsérete, amely az állami beavatkozással szembeni védekezésképpen került meghatározásra, a nemzetközi pénzügyi szervezetek jó kormányzással kapcsolatos javaslatai között is szerepel. Nemzeti szinten – hogy csak egy példát említsünk – a Social Impact Bond intézménye, a „Nagy Társadalomban" egy kormányzati szinten támogatott angol kezdeményezés, amely a civil társadalom által biztosított közvetlenszolgáltatásokat kínálja az állami beavatkozás alternatívájaként. Ez az elméleti iskola az 1970-es években alakult ki, ellenzi az állami bürokráciát, valamint a független magánszektort, amelybe a vállalkozásokat és a non-profit szervezeteket is beleérti. A társadalmi orientációjú magánjellegű kezdeményezések összetartását, közös munkáját várja el, miként azt a társadalmi vállalkozás kockázati filantrópia és a „piramis alja" modell javasolja. Ugyanakkor ez még mindig hasonlít a filantróp szolidaritás korábban ebben a fejezetben már említett szűken értelmezett koncepciójára, amely a társadalmi kérdést a szegénység elleni küzdelem alapján definiálta és azon a véleményen van, hogy a szegények sorsának javításáért az önkéntes társadalmi tevékenység teheti a legtöbbet. Dióhéjban, ez az egyéni elköteleződést valamint az erkölcsi tudatosságot szereti jobban az állami hatóságok és a politikai kérdések által megszabott normáknál.

Összegzés: haladás a demokratikus szolidaritás felé

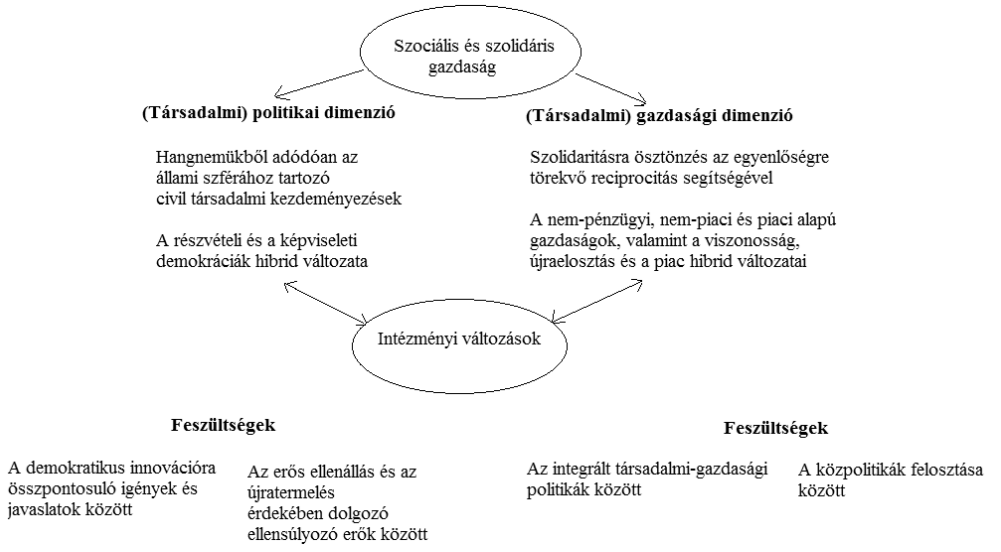
A jövő legnagyobb kihívása a civil társadalom és az állami hatóságok kölcsönös demokratizálásának megvalósítása lesz (Cohen – Arato, 1994). A demokratikus állam csak akkor nyerheti vissza legitimitását, ha a dolgozók és a fogyasztók számára nagyobb részvételi lehetőséget biztosít, valamint a demokratikus szolidaritás által befolyásolt egyesülő tevékenységi formák támogatását elnyeri. Az állam felelőssége az önkéntes vállalások támogatása, mivel ezek a demokratikus szolidaritás kifejező eszközei. A szociális állam az egyéni jogokra és az újraelosztásra fókuszáló szolidaritási elképzelést ígért, jóllehet, noha ez egy feltétlenül szükséges, de messze nem elégséges felfogás. A szabadság és egyenlőség elveinek tiszteletére alapozott társadalmi kapcsolatok és közösségi javak támogatását is tartalmaznia kell. Az állami cselekvésnek és a civil társadalomnak demokratikus társadalom közös hivatkozási eszközeiként történő keresztezése kell, hogy legyen a szolidaritás megerősítésének elsődleges csatornája.

A szolidáris gazdaság által megkövetelt, valamint a túloldalon, szereplő diagramon bemutatott duális dimenzió – a politikai és a gazdasági –kiemeli az intézményi elkötelezettség befolyásolására tett egyesülő, szövetkezeti és az egyesületi kísérletek szükségességét. A szociális gazdaságszervezeti aspektusára helyezett fókusz nem volt képes ellenállni a piac és

a jóléti állam szétválása, valamint a köztük lévő kiegészítő jelleg által teremtett intézményi izomorfiának. Ráadásképpen a vállalkozásoknak a szociális gazdaságot is magába foglaló gazdasági sikerére koncentrálásháttérbe szorította a politikai dimenziót. Valóban, a gazdasági dimenzió középpontba helyezésének természetellenes hatásaira reagálva a szolidáris gazdasági kísérletek az elmúlt évtizedekben megerősítették a kezdeményezések politikai dimenzióját, melyek, lakosság orientáltak és vállalkozóiak is próbálnak lenni egyszerre. Ezeknek a hatása nem fog érvényesülni, ha nem sikerül a demokráciát elősegíteniük mind belső működésükben, mind külső kifejeződésükben.

Ha elismerjük azt, hogy az elszigetelt példák gazdasági sikere nem meghatározó, el kell gondolkodnunk annak okain, hogy ezeknek a példáknak az elterjedése miért ütközik olyan sok nehézségbe . Ebből a szempontból kell lennie egy domináns gazdasági definíciónak, ami megkülönbözteti őket. Ha az SSG-nek nincs teljes értékű létjogosultsága, azért kevésbé tehető felelőssé támogatóinak alkalmatlansága, hanem inkább – és alapvetően – a gazdasági és politikai erők alakulásában való relatív háttérbe szorulásának. Kettős dimenzióján keresztül a SSG megkérdőjelezi a gazdasági kategóriákat mind elméleti, mind gyakorlati szinten, elutasítva a gazdasági jelenség azokra történő korlátozását, akiket az ortodox gazdaságpolitika annak tekint. Ez megkérdőjelezi a neoklasszikus közgazdaságtudomány által uralt lehatárolás létjogosultságát, és egy általánosabb interdiszciplináris megközelítést javasol a gazdaság intézményeire és meghatározására (Granovetter, 1985). Ez a kérdésfelvetés az ellenállás és a megkülönböztetés erőteljes formáinak kialakítását teszi lehetővé az állami és a piaci szereplők részére. Azoknak a feltételeknek a megértése, amelyek lehetővé teszik a SSG szereplői számára az akadályok legyőzését kulcsfontosságú ahhoz, hogy feltárjuk a demokratikus szolidaritás ezen formájának növekedési területét.

1.ábra: A szociális és szolidáris gazdaság kapcsolatrendszere



Forrás: eredeti tanulmány

1.2.A társadalmi vállalkozás EMES szemlélete komparatív megközelítésben (Jacques Defourny – Marthe Nyssens, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Kiss Julianna)

BEVEZETÉS

A legtöbben azok közül, akik a társadalmi vállalkozó szellem és társadalmi vállalkozás fogalmakat használták 20 évvel ezelőtt, napjainkban egyöntetűen úgy érzik, hogy képtelenek lettek volna előre megjósolni, milyen kiemelkedő figyelmet kapnak majd ezek az elméletek. Csakugyan, az utóbbi kifejezés használata a világ legtöbb részén egyre inkább terjed: az 1990-es évek kései szakaszában az Atlanti-óceán két partján egyaránt bekövetkező szakirodalmi fejlődés óta eltelt évtizedben sorra jönnek létre a kutató közösségek Kelet- és Közép-Európában (Borzaga et al., 2008), Kelet-Ázsia legtöbb országában, Kínával együtt (Defourny – Kuan 2011), Indiában, Ausztráliában, Izraelben és néhány latin-amerikai országban.

Európában a társadalmi vállalkozás koncepciója az 1990-es évek korai szakaszában bukkant fel először, a harmadik szektor szívében. Az európai tradíciónak megfelelően (Evers – Laville, 2004) a harmadik szektor magába foglalja a szövetkezeteket, egyesületeket, önsegélyező társaságokat és egyre gyakrabban az alapítványokat is – más néven az összes magántulajdonban lévő nem for-profit szervezetet: néhány európai országban ezt a harmadik szektort a „szociális gazdaság" névvel illetik. Egészen pontosan a kezdő lendület Olaszországból jött, a szövetkezeti mozgalommal szoros összefüggésben: 1991-ben az olasz parlament elfogadott egy törvényt, amely saját jogi formát adott a „szociális szövetkezetek" számára, ennek köszönhetően pedig utóbbiak rendkívüli mértékű növekedésnek indultak.

A társadalmi vállalkozás koncepciója, amely többek között a szociális szövetkezeteket is magába foglalja, egyáltalán nem versenytársa a szociális gazdaság fogalmának. Sokkal inkább segít azonosítani azt a vállalkozói dinamikát, amely a harmadik szektor munkájának lényegét adja a számos európai társadalmi-gazdasági kontextuson belül. Ezt a nézetet terjesztette el széles körben az Európai Bizottság, amikor 2011 novemberében magasabb szintű konferenciát szervezett, hogy bemutassa azt a „Kezdeményezését" amely „kedvező feltételeket teremt a társadalmi vállalkozások, a szociális gazdaság kulcsszereplői és az innováció számára". (Európai Bizottság, 2011).

Az Egyesült Államokban a társadalmi vállalkozó szellem és a társadalmi vállalkozás koncepciója szintén kedvező fogadtatásra talált a 90-es évek elején. 1993-ban például a Harvard Business School elindította a „Social Enterprise Initiative" nevű kezdeményezést, a korszak egyik mérföldkövét. A társadalmi vállalkozó szellemről és a társadalmi vállalkozásokról folytatott párbeszéd első hulláma a non-profit szervezetek által küldetésüket elősegítő kereskedelmi tevékenységek alkalmazásához köthető (Kerlin, 2006). A vállalkozó szellem egy tágabb értelmezésére alapozva, a párbeszéd második hulláma B. Drayton nevéhez és az általa 1980-ban alapított Ashoka szervezethez vezethető vissza. Az Ashoka inkább kifejezetten olyan különleges, kezdetben „köz-vállalkozónak" (public entrepreneur) nevezett személyek profiljaira fókuszál, akik különböző területeken képesek társadalmi innovációkat véghezvinni, mintsem azokra a szervezeti formákra, amelyeket létre tudnak hozni. Különféle „kockázati filantrópiát" felvállaló alapítványok, ilyen például a Schwab Foundation és a Skoll Foundation, azt az eszmét vallják, hogy a

társadalmi innováció központi eleme a társadalmi vállalkozószellemnek, ezért támogatják a társadalmi vállalkozókat.

A vita különféle intézmény típusokban is megjelent. A legnagyobb egyetemek kutató és oktató programokat dolgoztak ki, nemzetközi kutatóhálózatok jöttek létre, mint például az EMES Európai Kutatási Hálózat, amely 1996 óta magába foglalja az EU-15 legtöbb országának kutató központjait és a Társadalmi Vállalkozások Információs Hálózatát (Social Enterprise Knowledge Network – SEKN), amely 2001-ben alakult vezető latin-amerikai üzleti iskolák és a Harvard Business School részvételével. Számos alapítvány hozott létre képző és támogató programokat a társadalmi vállalkozások és társadalmi vállalkozók számára. Végül, de nem utoljára, több európai ország fogadott el új törvényeket azért, hogy támogassa a társadalmi vállalkozásokat (Roelant, 2009; Galera – Borzaga, 2009).

Ugyanakkor, meglepő az a tény, hogy a viták az Atlanti-óceán mindkét oldalán párhuzamos utat jártak be, és egészen a 2004-es és 2005-ös esztendőig nagyon kevés kapcsolat alakult ki közöttük. Tudományos szemszögből nézve az első hidakat Nicholls (2006), Mair et al. (2006) illetve Steyaert és Hjorth (2006) építették meg. Kerlin (2006, 2009) szintén érdekes kísérleteket hajtott végre, hogy összehasonlítsa a világ különféle részein létező társadalmi vállalkozási felfogásokat.

Ebben az összefüggésben ennek az írásnak az az elsődleges célja, hogy elmélyítse a a társadalmi vállalkozási vitákról szóló transzatlanti párbeszédet a saját európai és amerikai környezetükben. Ugyanakkor, ami igazán lényeges az elméleti vitákon túl, az a társadalmi vállalkozások teljes gazdaságon belül betöltött helye és szerepe, valamint azok kölcsönhatásai a piaccal, a civil társadalommal és at állami szakpolitikákkal. Ebből a szemszögből a második célkitűzésünk megmutatni, hogy a társadalmi vállalkozások és a társadalmi vállalkozószellem visszaágyazása saját specifikus környezetükbe – az európai és amerikai iskolák gondolkodása közötti kölcsönös egyetértés elérésére való tekintettel – az egyik legjobb módszer kérdések felvetésére, valamint olyan további kutatási irányok kijelölésére, melyek nem jelennek meg egyértelműen akkor, ha ragaszkodunk a specifikus nemzeti vagy regionális összefüggésekhez.

Elemzésünk a következő szerkezetet követi: az első részben bemutatjuk a különböző elméleti iskolákat, melyekből a koncepciók származnak és az őket övező környezetet,. A második részben gondos elemzésnek vetjük alá az EMES szemléletet, melynek gyökerei történelmileg az európai harmadik szektorba nyúlnak vissza. Ez az elemzés ágyaz meg a harmadik résznek, melyben megvizsgáljuk a két különböző iskola fogalmi azonosságait és eltéréseit, illetve ezeknek a vitára gyakorolt hatásait. Az utolsó szakaszban azt vizsgáljuk, hogyan befolyásolták a különféle iskolák a vitát a világ eltérő pontjain.

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS MEGJELENÉSE A KÜLÖNFÉLE KONTEXTUSOKBAN

Elsőként megvizsgáljuk, hogy a társadalmi vállalkozás és a társadalmi vállalkozó szellem fogalma hogyan formálódott az Egyesült Államokban, ennek révén pedig kiválóhelyzetbe kerülünk ahhoz, hogy összefoglaljuk a fogalomkör európai megközelítéséneksajátosságait.

Két fő amerikai elméleti iskola

Ha megnézzük az amerikai helyzetképet, meglepően nagy azoknak a felfogásoknak a sokszínűsége, melyeket az 1980-as évek eleje óta az országban kifejlődött társadalmi célú

vállalkozói magatartások jellemzésére használtak, főként – de nem kizárólagosan – a non-profit szektoron belül: ilyenek a „non-profit vállalat", „non-profit vállalkozókészség", „társadalmi célú törekvés", „társadalmi innováció", „társadalmi célú vállalkozás", „közösségi vagyon vállalat", „állami vállalat", „társadalmi vállalat"… Habár a non-profit tanulmányok szerzőinek közössége használta a felsorolt kifejezések többségét, mégis főként az üzleti iskolákhoz tartozó kutatók formálták az elméleti viták irányát. A különféle elméletek kategorizálása érdekében Dees és Anderson (2006) javasolták két különálló elméleti iskola felállítását, mint ahogyan ez már fentebb röviden említésre került. A társadalmi vállalkozások első elméleti iskolája a non-profit szervezetek által végzett, küldetésük sikerét támogató kereskedelmi tevékenységekre épül. Az olyan szervezetek, mint az Ashoka adják a második fő iskola alapját, melyet a „társadalmi innováció" elméleti iskolájának neveznek.

A „megtermelt jövedelem" elméleti iskolája

Az első elméleti iskola a megtermelt jövedelem stratégiák mentén tevékenykedő társadalmi vállalkozási koncepciók alapjait rakja le. Publikációinak jelentős része a nonprofitok azon érdekén alapszik, hogy kereskedelmi jellegüket erősítik (Young – Salamon, 2002), illetve előíró jellegűnek mondható: rengeteg ilyen publikáció származik tanácsadó cégektől, ezek pedig olyan vállalkozásindítási stratégiákra fókuszálnak, melyek jövedelem előteremtésével támogatnák a non-profit szervezeteket társadalmi küldetésük megvalósításában, ezáltal bővítve finanszírozási forrásaikat (Skloot, 1987). Az 1990-es évek végén a Social Enterprise Alliance, a tématerület központi szereplője úgy definiálta a társadalmi vállalkozást, mint egy „valamilyen non-profit szervezet által felvállalt jövedelem alapú vállalkozás vagy stratégia, melynek célja hogy bevételt teremtsen jótékony célú küldetéseinek támogatására."

Ebből a nézőpontból egyenesen következik, hogy az első iskolának a „megtermelt jövedelem" elméleti iskolája nevet adjuk. Utóbbin belül azonban javasolt megkülönböztetni egyfelől egy korábbi, non-profit szervezetekre fókuszáló változatot, melyet „kereskedelmi non-profit megközelítésnek" nevezünk, másfelől pedig egy tágabb változatot, a „küldetés-vezérelt vállalkozási megközelítést", amely mindenféle üzleti kezdeményezést magába foglal. Utóbbi szemlélet a társadalmi célú vállalatok területére utal, felölelve az összes olyan szervezetet, amely társadalmi cél érdekében tevékenykedik, beleértve a profitorientált vállalkozásokat is (Austin et al., 2006).

Meg kell jegyeznünk, hogy bizonyos szerzők, mint például Emerson és Twersky (1996) már korábban közzétettek egy elemzést az egyszerű piaci orientáció felől az üzleti módszerek egy tágabb szemlélete felé lépve, olyan lehetséges útvonalként megjelölve azt a társadalmi szektor szervezetei számára, mellyel nagyobb hatékonyságot érhetnek el (és nem csupán kedvezőbb finanszírozást). Bizonyos szerzők még ennél is tovább mentek, és a profitorientált cégek által vállalt társadalmi felelősségvállalás erősítésére fordított különböző tevékenységekre kezdtek a társadalmi vállalkozások széles spektrumát formáló számos kezdeményezés szerves részeiként tekinteni (Boschee, 1995; Austin, 2000). Magától értetődően ez számos alapvető fogalmi kérdést felvet, mint például a következő: lehet-e bármilyen, társadalmi értéket generáló tevékenységre a társadalmi vállalkozó szellem kifejezéseként tekinteni, akár olyan esetben is ha ez a tevékenység a cég általános stratégiájához képest jelentéktelen mértékű marad?

A társadalmi vállalkozás koncepciója, ahogyan Muhammad Yunus (2010) tolmácsolja, jelentős mértékben összefüggésbe hozható a „küldetés-vezérelt vállalkozási megközelítéssel", noha ez szigorúbb feltételeket követel. „Egy társadalmi vállalkozás egy „veszteség- és osztalékmentes vállalat, amelyet egy társadalmi cél megvalósítására hoztak létre". (Yunus, 2010). Ez a koncepció főképpen egy olyan üzleti modell leírására jött létre, amely a javak és szolgáltatások (meglehetősen) szegény fogyasztói réteg számára való biztosítására fókuszál, ami egy új piaci szegmenst képez (amit gyakorta neveznek a „piramis aljának") a fejlődő országokban. Az ilyen társadalmi vállalkozástól elvárt, hogy minden költségét piaci forrásaiból fedezze. Tulajdonosai (gyakran nagy) befektetők akik, legalábbis Yunus verziója szerint, nem részesülnek osztalékban, a nyereséget teljes egészében visszaforgatják a társadalmi küldetés támogatására. A leggyakrabban emlegetett példa ezzel kapcsolatban a Grameen-Danone közös vállalkozás, amely nagyon alacsony áron biztosít magas tápértékkel bíró joghurtféléket a bangladesi társadalom kiszolgáltatott rétegei számára.

A „társadalmi innováció" elméleti iskolája

A második iskola a társadalmi vállalkozói jelleg és viselkedés schumpeteri nézőpontjára helyezi a hangsúlyt, mint például Young (1986) úttörő tanulmánya. Ezek szerint a nonprofit szektorban vállalkozók „változást idéznek elő", ugyanis „új kombinációkat" valósítanak meg az alábbiak közül legalább egyféle módon: új szolgáltatások, a szolgáltatások új minősége, új termelési módszerek, új termelési tényezők, új szervezeti formák vagy új piacok. A társadalmi vállalkozó szellem ennek köszönhetően sokkal inkább a kimenetelek, mintsem a jövedelmek kérdése. Ráadásul az alkalmazott innováció rendszerszerű természete és annak széles társadalmi körre gyakorolt hatása gyakran kiemelkedő.

Ebben az elméleti iskolában Dees (1998: 4) alkotta meg az eddig legjobban ismert definíciót a társadalmi vállalkozóval kapcsolatban. Ő úgy tekint rájuk, mint akik a „társadalmi szektorban a változás ügynökeinek szerepét játsszák, társadalmi értékek teremtésére és fenntartására irányuló küldetést teljesítenek, felismerik és kitartóan törekednek a küldetés szolgálatába állítható új lehetőségek megvalósítására, elköteleződnek a folyamatos innováció, alkalmazkodás és tanulás folyamata mellett, bátran cselekednek függetlenül a rendelkezésükre álló forrásoktól, és végül magas felelősségérzettel rendelkeznek az általuk szolgált csoportok és az elért eredményeik iránt". Az ilyen rendkívüli egyéniségek gyakran a modern idők hőseiként kerülnek bemutatásra (Bornstein, 2004).

Noha számos társadalmi vállalkozási kezdeményezés eredményezi non-profit szervezet megalapítását, a társadalmi innovációs iskola különböző tanulmányai az utóbbi időkben egyre inkább kiemelik a társadalmi vállalkozói innovációk elmosódott határait és lehetőségeinek meglétét a profitorientált és az állami szférán belül egyaránt.

Emellett a „társadalmi innovációs" illetve a „megtermelt jövedelem" iskola közötti különbségeket sem szabad eltúlozni. A társadalmi vállalkozásra küldetés-vezérelt vállalkozásként tekintő szemlélet egyre elterjedtebb az üzleti iskolák és az alapítványok körében, melyek egyre szélesebb körben támogatják nem csak a jövedelemtermelő stratégiákat, hanem az üzleti módszereket is, mint a társadalmi innováció felé mutató irányvonalakat. Számos munka hangsúlyoz egyfajta „kettős (vagy hármas) alapú" szemléletmódot, amelyet a vállalkozások mindenféle típusa alkalmazhat, úgy mint a „kevert értékek" létrehozása a gazdasági és társadalmi célok és stratégiák sikeresebb integrálása és kiegyensúlyozására tett kísérlet során (Emerson, 2006).

A társadalmi vállalkozás európai gyökerei

Európában a „társadalmi vállalkozás" fogalma vélhetően először Olaszországban bukkant fel, egy 1990-ben *Impreasa sociale* néven kiadott folyóiratban. Való igaz, az 1980-as évek második felében új szövetkezet jellegű kezdeményezések bontakoztak ki az országban, válaszul a kielégítetlen szükségletekre, különösen a munka-integráció és a személyes szolgáltatások területén. Mivel a hatályos jogszabályi környezet nem tette lehetővé az egyesületek számára gazdasági tevékenységek folytatását, az olasz parlament 1991-ben elfogadott egy törvényt, amely megteremtett egy új jogi formát – nevezetesen a „szociális szövetkezetet" – amely kitűnően alkalmazhatónak bizonyult az úttörő jellegű társadalmi vállalkozások számára.

Utóbbiak figyelemre méltó fejlődése több országot is inspirált a következő két évtizedben, Európán innen és túl (például Dél-Korea) egyaránt. Valóban, jónéhány európai ország fogadott el új jogi formákat, válaszul a növekvő számú „nem profit orientált" szervezet által alkalmazott vállalkozói megközelítésre, habár a „társadalmi vállalkozás" kifejezés használata a jogszabályokban nem mindig szerepelt (Defourny – Nyssens, 2008). Franciaországban, Portugáliában, Spanyolországban és Görögországban az új jogi formák szövetkezeti típusúak voltak. Más országok, mint Belgium, az Egyesült Királyság és Olaszország (2006-ban egy második törvény elfogadásával) sokkal nyitottabb társadalmi vállalkozási modelleket választottak, nem szorítkozva kizárólag a szövetkezeti hagyományokra. Természetesen ezen az alapvető kettős felosztáson túl óriási sokszínűség létezik. Például a francia és az olasz jogi formák úgy jellemezhetőek, mint „multi-stakeholder formulák", tekintve, hogy eltérő érdekeltségű szereplőket (alkalmazottak, felhasználók, önkéntesek…) terel össze, hogy közösen dolgozzanak együtt egy adott társadalmi célú projekten. A belga „társadalmi célú vállalkozásokra" vonatkozó törvény és az olasz társadalmi vállalkozási törvény tartalmaz egy olyan cikkelyt, amely átszeli az összes jogi forma határait és különféle típusú szervezetek által alkalmazható (nem csak szövetkezetek és non-profit szervezetek, de befektető által tulajdonolt szervezetek által is például), amennyiben világosan meghatároznak egy társadalmi célt és nem a tagság meggazdagodása érdekében tevékenykednek.

Az Egyesült Királyságban 2004-ben a parlament elfogadott egy törvényt, mely létrehozza a „közösségi érdekeltségű vállalkozást"; két évvel korábban a brit kormány szintén megfogalmazott egy definíciót a társadalmi vállalkozásokra, úgy mint „egy elsődlegesen társadalmi célokkal rendelkező vállalkozás, amelynek jövedelemtöbblete nagyobb részben a vállalkozás vagy a közösség céljának megvalósítása érdekében visszaforgatásra kerül, szemben a részvényesek vagy a tulajdonosok nyereségének maximalizálására törekvéssel." (DTI, 2002)

Sok európai országban az új jogi keretrendszer megalkotása mellett az 1990-es évek a munkahelyi integrációt célzó speciális állami programokat is hozott. Nyilvánvaló, hogy a társadalmi vállalkozások aktívak lehetnek a tevékenységek széles skáláján, „társadalmi célként" számos eltérő területre vonatkozhatnak törekvéseik. Ugyanakkor, az 1990-es évek közepétől a társadalmi vállalkozások egy fő típusa uralkodóvá vált egész Európában, nevezetesen a „munka-integrációs társadalmi vállalkozások" (WISE). Ezen vállalkozások fő célja a munkaerőpiacról való tartós kirekesztettség által fenyegetett, alacsonyan képzett munkavállalók támogatása és a munka világába illetve a társadalomba történő integrálása, termelő tevékenység elvégzésén keresztül (Nyssens 2006). A WISE dominanciája a társadalmi vállalkozások térképén odáig vezetett néhány esetben, hogy

a társadalmi vállalkozás fogalmát szisztematikusan az ilyen foglalkoztatásteremtő kezdeményezésekkel azonosították.

Habár az 1990-es évek kezdetén a kezdeményezések Európa-szerte virágzásnak indultak az olasz szociális szövetkezetek inspiráló modelljével, a társadalmi vállalkozás koncepciója nem igazán terjedt el ezekben az években. A tudományos szférában a nagyobb vizsgálatok csak az 1990-es évek második felétől indultak meg, mind elméleti, mind empirikus szinten, kiváltképpen az EMES Európai Kutató Hálózat által[1], amely főként társadalomtudományi kutatókat tömörített. Ténylegesen 1996-ban, azaz még a legtöbb európai társadalmi vállalkozási szakpolitika elindítása előtt egy jelentős, az Európai Bizottság által finanszírozott kutatási program zajlott az EU minden országából érkező tudósok csoportjának részvételével. Ez a csoport fokozatosan kialakított egy megközelítési módot – amelyet a következő részben tágabban is kibontunk – a valószínűsíthetően „társadalmi vállalkozásoknak" nevezhető szervezetek beazonosítására az EU összes, akkor 15 tagállamában.

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS EMES SZEMLÉLETE

Európában az EMES Európai Kutató Központ alakította ki a társadalmi vállalkozások elemzésének első elméleti és gyakorlati mérföldköveit. (Borzaga – Defourny, 2001). Az EMES szemlélet többféle tudományág (közgazdaságtan, szociológia, politikatudomány és menedzsment), valamint az Európai Unióban jelen lévő különböző nemzeti hagyományok és jellegzetességek közötti kiterjedt párbeszédből ered. Egy mind elméleti mind gyakorlati projekt vezetésével ráadásul már a kezdetektől fogva indikátorok meghatározását és tisztázását részesítette előnyben egy tömör és elegáns definícióval szemben.

Három indikátorkészlet három eltérő dimenzióhoz

Ezek az indikátorok sosem voltak hivatottak azokat a feltételeket bemutatni, amelyeknek egy szervezet meg kell, feleljen, hogy elnyerje a társadalmi vállalkozásminősítést. Minősítő feltételrendszer kialakítása helyett egy „ideál-típust" ír le, Weber kifejezésével élve, azaz egy elvont szerkezetet, amely lehetővé teszi a kutató számára, hogy pozícionálják magukat a társadalmi vállalkozások „galaxisában". Más szavakkal, egy eszközt alkotnak, valamit, ami egy iránytűhöz hasonlatos, és ami segít az elemzőknek lokalizálni a megfigyelt egységek egymáshoz képest létező pozícióját, illetve végül a társadalmi vállalkozások azon részhalmazát meghatározni, melyet alaposabban kívánnak tanulmányozni. Ezek az indikátorok egészen újféle társadalmi vállalkozások meghatározását tesznek lehetővé, ugyanakkor régebbi, új belső dinamikájuk által átformált szervezetek társadalmi vállalkozássá minősítéséhez is vezethetnek.

Az indikátoroknak eddig két alcsoportja került bemutatásra: egy négy gazdasági indikátort és egy öt társadalmi indikátort tartalmazó lista (Defourny, 2001: 16-18). Az Egyesült Államok elméleti iskoláival összehasonlító megközelítésből ugyanakkor sokkal alkalmasabbnak tűnik ezt a kilenc indikátort a kettő helyett három csoportba sorolni,

[1] Az EMES mozaikszó betűi az alábbiakból állnak össze: „*EMergence des Entreprises Sociales en Europe*" – azaz a Franciaországban a hálózat révén 1996 és 2000 között folytatott nagy kutatási projekt címére utalnak. Az EMES betűszó később megtartották, amikor a hálózat úgy döntött, hogy hivatalos nemzetközi tudományos társasággá válik. Lásd a www.emes.net weboldalt.

ami lehetővé teszi különböző, az EMES ideál-típusú társadalmi vállalkozások számára specifikus irányítási formák kiemelését. Ennek során sokkal könnyebben fel fogjuk ismerni a szociális gazdasági szervezeteinek számos általános jellegzetességét, melyeket pontosítunk annak érdekében, hogy a harmadik szektoron belül új vállalkozói dinamikákat tárjunk fel (Defourny – Nyssens, 2010)

Ebben a kicsit átalakított EMES szemléletben a kritériumok három csoportja a következő:

A társadalmi vállalkozások gazdasági és vállalkozói dimenziója

a) Egy folyamatos, javakat termelő és/vagy szolgáltatásokat értékesítő tevékenység
A társadalmi vállalkozások fő tevékenysége néhány tradicionális non-profit szervezettől eltérően általában nem tartalmaz érdekvédelmi tevékenységeket vagy a támogatásosztást (mint például néhány alapítvány esetében), ugyanakkor közvetlenül érintettek a javak megtermelésében vagy az emberek számára biztosított szolgáltatások megvalósításában, mégpedig folyamatos jelleggel. A termelő tevékenység így az okot, vagy legalábbis az egyik fő okot szolgáltatja a társadalmi vállalkozások létezésére.

b) A gazdasági kockázat egy jelentős szintje
Azok, akik társadalmi vállalkozást alapítanak, teljes mértékben vagy részben számítanak a kezdeményezésben rejlő kockázatra. A közintézményektől eltérően a társadalmi vállalkozások pénzügyi átláthatósága a tagok és dolgozók megfelelő források biztosítása érdekében végzett törekvésein múlik.

c) A fizetett munka minimális mennyisége
Mint a legtöbb hagyományos non-profit szervezet esetében, a társadalmi vállalkozások is kombinálhatják a pénzügyi és a nem pénzügyi erőforrásokat, illetve az önkéntes és a fizetett munkaerőt. Ugyanakkor a társadalmi vállalkozások által kifejtett tevékenység a fizetett munkaerő egy minimális szintjét mindenképpen igényli.

A társadalmi vállalkozások társadalmi dimenziói

d) A közösség megsegítésének határozott célja
A társadalmi vállalkozások egyik alapvető célja a közösség vagy emberek egy kiemelt csoportjának szolgálata. Ugyanezen megközelítésben, a társadalmi vállalkozások sajátossága az a vágy, hogy helyi szinten támogassák a társadalmi felelősségvállalást.

e) Az állampolgárok egy csoportja vagy civil szervezetek által indított kezdeményezés
A társadalmi vállalkozások jól definiált szükségleten vagy célon osztozó közösséghez vagy csoporthoz tartozó embereket érintő kollektív dinamika eredményei; ez a kollektív dimenzió így vagy úgy, de fenn kell, hogy maradjon az idő előrehaladtával, még akkor is, ha a vezetés (egy egyén vagy vezetők egy kis csoportja által) jelentősége megkerülhetetlen.

f) Korlátozott nyereségelosztás
A társadalmi cél elsődlegessége a nyereségelosztás korlátozásában visszatükröződik. Noha a társadalmi vállalkozások körében nem kizárólag olyan szervezetek vannak, melyek jellemzője a teljes nyereségvisszatartás, hanem olyanok is, amelyek – mint több országban a szövetkezetek – osztozhatnak a nyereségükön, de csak egy meghatározott mértékig, ezáltal elkerülve a nyereség maximalizálására irányuló magatartást.

A társadalmi vállalkozások részvételi irányítása

g) Magasfokú autonómia

A társadalmi vállalkozásokat egy önálló projekt alapján, emberek egy csoportja hozza létre és ezek az emberek vezetik is őket. Függhetnek állami támogatásoktól, de sem közvetlen, sem közvetett módon nem irányítják őket az állami hatóságok vagy más szervezetek (szövetségek, magáncégek, stb.). Megvan a joguk a saját álláspontjuk meghatározására („hang") és a tevékenységeik megvalósítására („távozás").

h) Nem tőketulajdon alapú döntéshozó hatalom

Ez a kitétel általában az „egy tag, egy szavazat" elvre utal, vagy legalábbis egy olyan döntéshozási folyamatra, melyben a szavazóerő nem az irányító testületben meglévő tőkerészesedés arányának függvénye, melynek kizárólagos döntéshozó joga van.

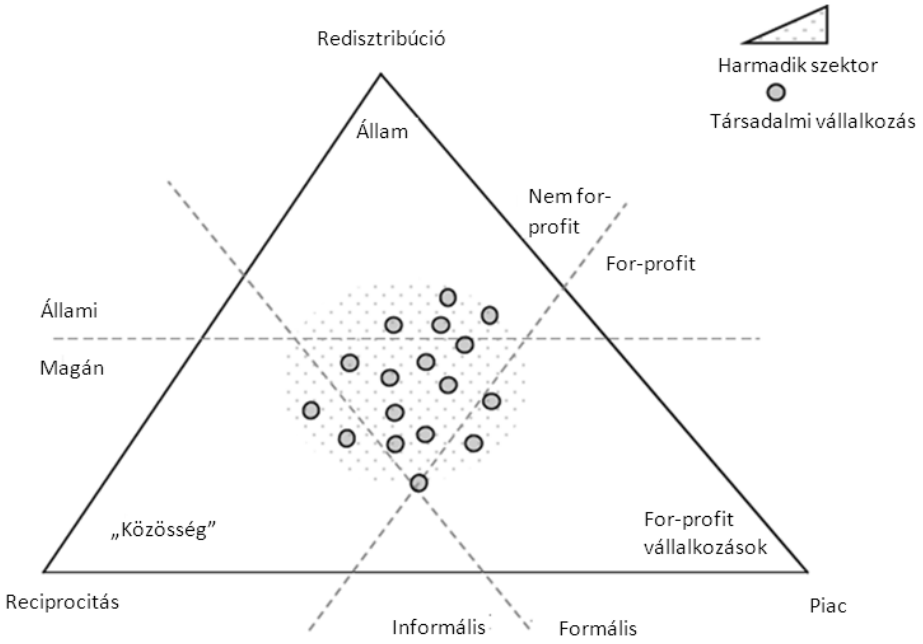
i) Részvételi jelleg, amely a tevékenység által érintettek eltérő csoportjaira vonatkozik

A felhasználók vagy fogyasztók képviselete és részvétele, a különféle érintettek befolyása a döntéshozásban és a részvételi irányítás gyakran fontos jellemzőjét adja a társadalmi vállalkozásoknak. Sok esetben a társadalmi vállalkozások egyik célja a demokrácia helyi szintű kiterjesztése a gazdasági tevékenységen keresztül.

Mint már korábban kiemeltük, ezek az indikátorok egészen újféle társadalmi vállalkozások meghatározását teszik lehetővé, ugyanakkor régebbi, új belső dinamikájuk által átformált szervezetek társadalmi vállalkozássá minősítéséhez is vezethetnek. Az EMES szemlélet tapasztalati szinten nagyon termékenynek bizonyult; elméleti alapját képezte számos EMES kutatásnak, különböző területeken, mint például a személyi szolgáltatások vagy a helyi fejlesztés (Borzaga – Defourny, 2001) vagy a munka-integráció (Nyssens, 2006; Davister et al., 2004), olykor kiterjesztve közép- és kelet-európai országokra (Borzaga et al., 2008) vagy EU-n kívüli államokra, mint Svájc és Kanada (Gardin et al., 2012).

A társadalmi vállalkozások elhelyezése a gazdaság egészében

A társadalmi vállalkozásoknak különleges szerepe lehet a gazdaság egészében. A pozicionálásuk megértése érdekében így szükség van a hagyományos gazdaságterület „bipoláris" szemléltetésével való szakításra, amely mindösszesen a piac központi illetve az állam szabályozó szerepét hangsúlyozza. Ebben a tekintetben Polanyi (1944) történeti és antropológiai megközelítését követjük. A kapitalista gazdaságot jellemző nyereségmotiváció fontosságát nem tagadva Polanyi más, nem a profit felhalmozására irányuló gazdasági gyakorlatot említ: redisztribúció, reciprocitás és háztartási munkavégzés. Ráadásul az ő elemzése része egy olyan fontos szemléletnek, ami egy tágabb gazdasági elképzelést támogat, amely az ő meglátása szerint minden olyan tevékenységi formát magába foglal, ami egy embernek a természettel és társaival szembeni létfenntartási függőségéből ered. Ez az ember és környezete közötti interakciókra utal, amelynek eredménye az anyagi javak kielégítése iránti folyamatos szükséglet (Polányi, 1944). Ez a koncepció szembe helyezkedik a hivatalos, korlátozott gazdasági szemléletekkel, melyek a gazdasági tevékenységet pusztán a (szükséglet kielégítés, profit, stb.) maximalizálás racionális választásaira szűkíti a javak szűkösségének feltételezése mellett. Hasonló módon, Európában a harmadik szektor néhány iskolája a „jóléti mix-et" úgy tárgyalja, mint különböző típusú szereplők között megosztott felelősséget (Evers, 1990, 1995; Pestoff, 1998, 2005; Evers – Laville, 2004) és logikák sokszínűségét (Eme, 1991; Laville, 1992, 1994). Ebből kiindulva, néhányan egy „háromszög" ábrázolást javasoltak, amelyet mi egy picit módosítottunk a szereplők és mindenkori cselekvési logikájuk közötti kapcsolatok jobb megértéséért. (lásd az 1. ábrát).



1.ábra: A társadalmi vállalkozás, mint többféle szereplő, cselekvési logika és erőforrások kombinációja
Forrás: Pestoff (1998, 2005)

A háromszög első tipológiája különböző fajta szereplőket különböztet meg: az államot, a profitérdekelt magáncégeket, valamint a közösségeket (melyekbe mi beleértjük a háztartásokat is). A háromszögbe ágyazott második tipológia azokat az erőforrásokat és logikai elveket foglalja össze, melyekre ezek a szereplők a tevékenységeik fejlesztését építik, valójában, ha Polányi (1944) tényleges megközelítését és egyéb ehhez társuló cikkeket (Boulding, 1973; Mauss, 1923-1924; Perroux, 1960; Razeto, 1988) követünk, a gazdaságot muszáj „plurálisnak", a csere különféle formái által jellemzetten látnunk: (1) a *piac* elve elősegíti a javak és szolgáltatások keresletének és kínálatának csere céljából történő találkozását az árszabás révén, (2) *a redisztribúció* az az elv ahol (részben) a termelés egy központi hatóság kezébe kerül – modern társdalmainkban ez általában az állam – amely felelős annak elosztásáért. Ez előre feltételezi egy az adókivetés szabályait és az ebből származó jövedelmek elosztását meghatározó mechanizmus létezését. Ily módon kialakul egy meghatározott idejű kapcsolat egy kötelezettséget előíró központi hatóság és az annak alárendelt alanyok között. (3) A *reciprocitás* egy eredendő gazdasági elvből épül fel, mely a szimmetria logikájára épül. Polányi (1944) számára a viszonossági kapcsolat mellett elkötelezett szereplők önkéntes alapon kölcsönösen egymás kiegészítői és egymástól függenek. A csereügyletek az ajándékra, mint alapvető társadalmi tényre épülnek; ez egy társadalmilag elfogadható viszont-ajándékot von maga után, melyet inkább a társadalmi szokások szabályoznak, mintsem a tökéletes egyenlőség (Polányi et al., 1957), ez pedig egy paradox elköteleződési formát teremt, ahol az egyén vagy a csoport, aki kapta az ajándékot, lehetőséget nyer a szabadságának gyakorlására. Ennek csak akkor van jelentősége, ha az érintettek között egyértelmű igény mutatkozik a társadalmi kötődésre. A reciprocitás körforgása ellentétes a piaci

cserével, mivel az emberi kapcsolatok integráns részét képezi és az elismerésre illetve a hatalomra való vágyat hozza magával. Mégis más, mint az újraelosztó csere mivel semmilyen központi hatalom nem kényszeríti azt ki. A viszonosság speciális formája jelenik meg az alapvető családi egységen belül, amit Polanyi háztartási munkavégzésnek nevez. Polanyi számára ez egy intézményesített egység (mint a család) autark termelését foglalja magába.

A teljes gazdaság ilyen szemlélete egészen biztosan gazdagítja a harmadik szektor vizsgálatát, ami az európai hagyomány szerint (Evers – Laville, 2004), egybegyűjti a szövetkezeteket, egyesületeket, kölcsönös biztosítópénztárakat és közhasznú alapítványokat – vagy más szavakkal, az összes nem nyereségérdekelt szervezetet (nem részvényesek által tulajdonolt szervezeteket), amelyekre különféle európai országokban úgy hivatkoznak, mint a „szociális gazdaság". Ebben a perspektívában a harmadik szektor többé nem választható el teljesen a magán nyereségérdekelt illetve az állami szektortól; ehelyett egy köztes szektorként tűnik fel inkább. Evers (1995) szerint a harmadik szektor szervezetei nem csak hogy kapcsolatban állnak az újraelosztással és a piaccal, de a közösségi szférába beágyazott reciprocitással szintén; ez pedig annak felismeréséhez vezet, hogy milyen óriási sokfélesége van azon módszereknek, melyek révén ezek a szervezetek hibridként funkcionálnak, összefonva a különféle erőforrásokat és kapcsolódva a különféle szereplőkhöz. Ez a nézet a harmadik szektor szervezetei számára elérhető erőforrások és logikai elvek szinergikus elegyét emeli ki inkább, mint a szektorok között fennálló egyértelmű határokat. Ez az oka annak, hogy az 1. ábrán a különböző szereplők és logikák közötti határok szaggatott vonallal vannak jelölve, a szaggatott vonalak körül lévő területek pedig pontosan azok a hibrid területek, amelyek a harmadik szektor szervezetei által megtapasztalt feszültségekre deríthetnek fényt (Defourny – Pestoff, 2008).

Mivel a legtöbb társadalmi vállalkozás a harmadik szektorban gyökerezik, vagy ahhoz tartozik, és mivel sok társadalmi vállalkozás valószínűsíthetően még inkább ezeken a „kapcsolódó területeken" belül található, tulajdonképpen ezek is tapasztalják azokat a feszültségeket, amit számos szerző – mint például Emerson (2006) – a társadalmi vállalkozási paletta „elmosódott határainak" nevez.

A feszültség első típusa a egyik részről a piac instrumentális racionalitása, amely a profit elosztásában és maximalizálásában érdekelt, valamint másik részről a társadalmi vállalkozások demokratikus értékeinek és társadalmi küldetésének elsődlegessége közötti konfliktus eredménye. Valójában számos társadalmi vállalkozás egyértelműen piacorientált, még akkor is, ha társadalmi célt szolgál elsődlegesen; nyereségük egy részét szétoszthatják a tulajdonosaik között. Ráadásképpen ezek egy része harmadik szektorbeli szervezetekkel és profitorientált vállalkozásokkal kötött partnerségekből származik. Az ilyen társadalmi vállalkozások egyértelműen a nem nyereség orientált és a nyereségérdekelt területek elmosódott határai környékén helyezkednek el, ami növelheti a küldetés eltérülése és az ellentmondásos célok elérésére való törekvés kockázatát.

Más esetekben a társadalmi vállalkozások a kör felső szintjén jelenhetnek meg, különösen akkor, amikor állami programok támogatását élvezik, olyanokét, amelyek például komoly segítségben részesítik a hosszútávú munkanélküliek vagy a képzetlen munkavállalók foglalkoztatási integrációját (Nyssens, 2006). Az állam által vállalt közszolgálati feladatok kiszervezésének növelésével új vagy hybrid típusú szervezetek jönnek létre és ezeket is gyakran nevezik társadalmi vállalkozásoknak. Az ilyen szervezetekre kivetett szigorú állami szabályozás és felügyelet megmagyarázza, hogy miért is helyezkednek el ezek oly közel az állami szektorhoz. Ugyanakkor ezek a szervezetek nyilvánvaló piaci kapcsolatokkal is

rendelkeznek, mivel a legutóbb bevezetett reformok erősítik a piaci elvet és a versenyt, ami újabb feszültségforrásokat general (Hulgård, 2010). Az állam és a non-profit szektor közötti együttműködések és a szerződéses megállapodások a szociális szolgáltatások terén nem jelentenek újdonságot (Salamon, 1987), de az ilyen reformok hatással vannak az állami szervek és a szolgáltatók, valamint a szolgáltatók és a végső felhasználók közötti „kereskedelmi feltételekre" is. Az input orientált finanszírozást (különösen a személyzet megfizetése) output alapú fizetési rendszer váltja fel, határozott idejű szolgáltatási szerződésekkel és teljesítményértékeléssel. A profitérdekelt szolgáltatók egyre nagyobb mértékben kapnak engedélyt – és bátorítást – a piacra való belépésre. A kínálatoldali támogatások keresletoldali támogatásokká transzformálhatók készpénzben fizetett ellátási juttatásokon vagy utalványokon keresztül, a felhasználókkal szemben az a várakozás, hogy olyan fogyasztói magatartást tegyenek magukévá, amely a piacon hozza meg döntéseit (Bode et al., 2011).

Végül a formális és informális szervezetek terén vizsgálódva, lehetőség van arra, hogy megfigyeljük bizonyos úttörő társadalmi vállalkozások életútját, melyek informálisan új válaszokat adnak a társadalmi igényekre, gyakran önkéntes alapon a kezdeti szakaszban. A hivatalos útra lépés felé irányuló fejlesztés járhat némi feszültséggel, melyek erednek például egyrészt a mélyen elkötelezett önkéntesek, másrészt pedig a fix órabéres szerződésű, fizetett személyzet egymás mellett létezéséből; vagy a különféle érintettek korai informális bevonásának és az ezt követő szigorú döntéshozó rendszernek a kombinálásának nehézségeiből. Az informális és formális szervezetek közötti terület szintén érdekes lehet a társadalmi vállalkozási koncepció heurisztikus erejének vizsgálatában, hogy az hogyan segíti a fejlődő országok informális szektorába beágyazott kollektív kezdeményezések társadalomgazdasági logikáinak megértését. Valóban, utóbbiakban a formális gazdaság határán élő társadalom széles rétegei érintettek különféle önsegítő elvekre alapozott gazdasági gyakorlatokban azért, hogy jövedelmet termeljenek vagy javítsák életfeltételeiket. Ezeket a kezdeményezéseket gyakran illetik a „szolidáris gazdaság" jelzővel, például Latin-Amerikában (Corragio, 2011; Razeto, 1998).

Ez a sokféle magatartásbéli feszültség egy vegyes, hibrid természettel ruházza fel a társadalmi vállalkozásokat, melyek kénytelenek eltérő logikák befolyása mentén és azoktól függően cselekedni – ez extrém esetekben szervezeti transzformációt is eredményezhet.

EURÓPAI KONCEPCIÓK KOMPARATÍV SZEMSZÖGBŐL

A társadalmi vállalkozások különféle koncepciói a világ legtöbb részén különböző dimenziókban léteznek egymás mellett, Európát is beleértve, ezért nem állítanánk biztosan, hogy az EMES szemlélet tökéletesen reprezentálja az európai elméleti síkot. Ugyanakkor azt gondoljuk, hogy olyan hasznos nézőpontot biztosít, mely révén komoly hasonlóságok és különbségek fedezhetőek fel Európa és az Egyesült Államok között, nem csupán a társadalmi vállalkozási koncepciók terén, hanem a közpolitikák helyét és szerepét illetően is (Defourny – Nyssens,2010).

Az irányítási struktúra

Mint láttuk, a társadalmi vállalkozások Európa szerte leginkább a harmadik szektor hagyományaiba ívódtak bele, amelynek önmagában jellemzője a gazdaságban lévő nagyobb demokrácia iránti hosszú távú igény. Ennek eredményeképpen a társadalmi vál-

lalkozások irányítási struktúrája sokkal nagyobb figyelmet kapott Európában, mint az Egyesült Államokban, miképpen arra az EMES szemlélet és más, társadalmi vállalkozásokat támogató különféle európai közpolitikák is rámutatnak. Ráadásul az irányítás témakörének kiemelése az EMES szemléletnek nem csupán sajátságos hozadékában tükröződik vissza: együtt jár azoknak a tanulmányok számának megnövekedésével, melyek középpontjában azok a sajátságos vezetési kihívások állnak, amelyekkel a társadalmi vállalkozásoknak szembe kell nézniük (Spear et al. 2009). Mivel az irányítási struktúra olyan szervezeti eszközök készletének tekinthető, amelyek a szervezeti küldetésnek teljesítését biztosítják, számos dimenzió mentén elemezhető.

Az irányító testületek autonómiája

Először is, egy tipikus európai szemléletben a társadalmi vállalkozások jellegzetessége a magasfokú autonómia. Az EMES definíció szerint ezeket általában emberek egy csoportja hozza létre és ugyanazok irányítják is őket egy autonóm projekt keretén belül. Az autonómiának ez a feltétele teljesen eltér a Társadalmi Vállalkozások Információs Hálózatának koncepciójától (Latin-Amerikában Harvard indította el), mely szerint egy profitérdekelt vállalat vagy közintézmény által felvállalt, társadalmi értékkel rendelkező rövid távú projekt társadalmi vállalkozásnak nevezhető (Austin – SEKN Team, 2004: xxv).

Részvételi dinamika

Másodszor, az EMES által meghatározott ideál-tipikus társadalmi vállalkozás kollektív dinamikán és a különböző érintetteknek a szervezet vezetésébe való bevonásán alapszik. A különféle érintetti kategóriák lehetnek például haszonélvezők, alkalmazottak, önkéntesek, közintézmények és adományozók. Ezek bevonhatók a társadalmi vállalkozás döntéshozó szervének tagságába, ezáltal teremtve egy „sok-érintett tulajdonviszonyt" (Bacchiega – Borzaga, 2003). Az ilyen sok-érintett tulajdonviszony számos ország (Olaszország, Portugália, Görögország és Franciaország) nemzeti jogrendszere által egyenesen elismert vagy megkövetelt.[2] Az érintettek olyan, a tagságnál kevésbé formális csatornákon keresztül is részt vállalhatnak, mint a fogyasztói vagy dolgozói képviselet és részvétel a vállalkozás különféle bizottságainak mindennapi életében. Sok esetben valóban az a társadalmi vállalkozások egyik célja, hogy elősegítsék a helyi szintű demokráciát a gazdasági tevékenységeken keresztül. E tekintetben ez a társadalmi vállalkozási szemlélet egyaránt összhangban marad a harmadik szektor (szociális gazdaság) irodalmával, különösen, ha az a közösségfejlesztésre koncentrál, illetve a szolidáris gazdasági szemlélettel, melyben az önirányítás fontos megkülönböztető kritériumnak minősül. (Lemaître – Helmsing, 2012).

A kollektív dinamika ilyen kiemelése tökéletesen szemben áll az amerikai társadalmi innovációs iskola által a társadalmi vállalkozó egyéniségére és központi szerepére

[2] Az olasz „szociális szövetkezetekben" a dolgozók a szövetkezet tagjai, a hátrányos helyzetű dolgozók pedig az őket foglalkoztató B-típusú szövetkezet tagjai kell, hogy legyenek, ha ez megfelel a helyzetüknek. A szabályozás megkövelheti önkéntesek jelenlétét a tagságban. A portugál „szociális szolidáris szövetkezetekben" a fogyasztók és a dolgozók aktív tagok kell, hogy legyenek. A francia „kollektív érdekeltségű szövetkezeti társaságokban" az érintettek legalább három tagsága kell, hogy képviselettel rendelkezzen: a dolgozók, a fogyasztók és minimum egy harmadik kategória, a szövetkezet által megvalósított projekt meghatározásának megfelelően. Ami a görög „szociális szövetkezeteket" illeti, ezek alapja a partnerség a „célcsoport" tagjai, kórházi pszichiátriai dolgozók és a közösség intézményei között, ezen különböző érintetti kategóriáknak pedig képviseletet kell adni a szervezet irányító testületében.

helyezett hangsúllyal. Meg kell jegyeznünk ugyanakkor, hogy ez a két nézőpont nem szükségszerűen összeférhetetlen egymással: az igazi kollektív dinamikában is fellelhető az egy vagy több alapító tag által gyakorolt erős irányítás fontossága.[3]

A részvényesek jogainak korlátozása

Harmadszor, az egyik EMES kritérium úgy szól, hogy a döntéshozó hatalom alapja nem a tőketulajdon, ismét visszatükrözve a nagyobb gazdasági demokrácia iránti igényt, amely jellemzi a társadalmi vállalkozások európai világát, összhangban a szövetkezeti hagyományokkal. Ez általában azt jelenti, hogy a szervezet elfogadja az „egy tag, egy szavazat" elvét, vagy legalább azt, hogy az irányító testületben, mint végső döntéshozó hatalomban, a szavazati jogok nem a tőkerészesedések arányában vannak elosztva. Ezek a szabályok a legtöbb társadalmi vállalkozás számára kialakított keretrendszerekben visszaköszönnek, a legtöbb esetben az „egy tag, egy szavazat" elve érvényesül".[4]

A profitelosztás korlátai

Negyedszer, a részvényesek jogai szintén erősen korlátozottak a nyereség felhasználásában. Csakugyan, az EMES kritérium szerint a társadalmi vállalkozások területe azokat a szervezeteket foglalja magába, amelyek jellemzője a teljes profit elosztási korlátozás és azokat, amelyek csak egy bizonyos mértékig osztják fel nyereségüket, ezáltal elkerülve a nyereségmaximalizáló magatartást. Az európai jogrendszerek szintén csökkentik a társadalmi vállalkozások részvényeseinek hatalmát a nyereségelosztás tilalmával[5] vagy korlátozásával[6]. Itt meg kell említenünk az amerikai „kereskedelmi non-profit szemlélettel való egyezést (a megtermelt jövedelem elméleti iskoláján belül), ami a társadalmi vállalkozásokat kifejezetten a non-profit szervezetek területére helyezi, vagyis olyan entitásnak tekinti őket, melynek teljes nyereségét visszatartja a szervezet saját társadalmi küldetésének megvalósítása érdekében. Ez szintén összhangban áll azzal, ahogyan Yunus definiálja a társadalmi vállalkozást, az ő koncepciója szerint a részvényeseknek el kell fogadniuk, hogy nem kapnak semmilyen osztalékot. Ezzel ellentétben a „küldetésvezérelt üzleti megközelítés" és a „társadalmi innováció elméleti iskolája" úgy véli, a társadalmi vállalkozások bármiféle jogi keretrendszert alkalmazhatnak, ezért feloszthatják többletüket is a részvényeseik között. Itt lehet vitázni arról, hogy ez a fajta nyereségelosztás megkérdőjelezheti bizonyos esetekben a társadalmi célok elsődlegességét: a társadalmi vállalkozások igen tág koncepcióiban az

[3] Nicholls (2006) kifejti, hogy Banks (1972) érdekes módon elsőként használta a „társadalmi vállalkozó' kifejezést, ami alatt olyan vezetési szemléletre utalt, melynek értékeit Robert Owen, egy jelentős utópisztikus inspirált, akit széles körben szövetkezeti mozgalom atyjaként emlegetnek.

[4] Ez a helyzet az olasz „szociális szövetkezet", a portugál „szolidáris szociális szövetkezet", a spanyol „szociális kezdeményezésű szövetkezet" és a francia „kollektív érdekeltségű szövetkezeti társaság" esetében. A belga „társadalmi célú vállalkozás" esetében egyetlen személynek sem lehet a képviselt részesedéshez kapcsolódó teljes szavazati mennyiség tizedénél több a kezében. A belga társadalmi célú vállalkozás olyan metódusokról is gondoskodik, melyek lehetővé teszik minden munkavállaló számára, hogy részt vegyenek a vállalat irányításában a tőkerészesedés birtoklása révén.

[5] A portugál „szolidáris szociális szövetkezetekben" és a spanyol „szociális kezdeményezésű szövetkezetekben" a nyereség bármilyen elosztása tilos.

[6] Az olasz „szociális szövetkezetekben" és a belga „társadalmi célú vállalkozásokban" a nyereségelosztást szigorú szabályok korlátozzák. A brit „közösségi érdekeltségű vállalkozás" magába foglal egy vagyonzárat, amely korlátozza a nyereség és a vagyon elosztását a tagok között; a részvények után fizethető osztalék a szabályozó által megszabott sapkától függ.

utóbbi magában foglalhatja azon növekvő számú cégeket is, melyek kettős vagy hármas alapú megközelítést alkalmaznak (Savitz, 2006), de ezen vállalatok valós gyakorlatainak vizsgálata felfedheti, hogy a gazdasági vonal egyértelműen uralkodik a többi (társadalmi és környezeti dimenzió) felett.

Ennek a négy vezetési struktúra dimenziónak az összefoglalásához felhasználhatjuk Young és Salamon szavait, ők azt gondolják, hogy „Európában a társadalmi vállalkozás fogalma leginkább arra koncentrál, hogy hogyan irányítanak egy szervezetet és mi a célja, ahelyett, hogy vajon az szigorúan ragaszkodik-e egy hivatalos non-profit szervezet profit-elosztás tilalmához (2002: 433). Tulajdonképpen, habár a társadalmi vállalkozások EMES szemlélete szintén tartalmazza az profit elosztás tilalmát a „korlátozott nyereség elosztás" révén, tovább megy ennél, beépít további szempontokat is, amelyek lényegesek a társadalmi vállalkozások vezetési struktúrájának jellemzése és küldetésük biztosítása szempontjából, míg más iskolák nem tulajdonítanak olyan jelentőséget a szervezeti tulajdonságoknak, mint a társadalmi küldetés fenntartásának elsődleges, alapvető eszközeinek.[7] A társadalmi vállalkozások Európai országonként eltérő különféle jogi keretrendszerei által megkövetelt szervezeti sajátosságok (sapka a megtérülési rátán, vagyonzár, az érdekeltek jogai…) tükrözik a társadalmi vállalkozások vezetése iránti aggodalmakat. Ez ellentétben áll az új, „L3C" (Low- Profit Limited Liability Company) névre hallgató jogi formával, mely nemrégiben került elfogadásra néhány USA tagállamban; habár az L3C küldetésében a társadalmi céloknak kell uralkodniuk, a törvény nem követeli meg tőlük sem a vagyon zárat, sem a beruházási megtérülési ráta korlátozását. Sőt, nem mond semmit az érintettek jogairól. Mint Cooney (2012) kiemelte, az L3C formula szabályozási rendszerét félreértések övezik, hiányzik a társadalmi küldetés és szervezeti jellemzők közötti összehangoltság, így nem képes megelőzni a profit-maximalizálásra törekvő érdekeltek nyomásgyakorlását.

A gazdasági kockázat koncepciója

A társadalmi vállalkozásokra általában úgy tekintenek, mint jelentős szintű gazdasági kockázatot hordozó szervezetek.

Az EMES kritérium szerint ez azt jelenti, hogy a társadalmi vállalkozások pénzügyi életképessége a tagok által a vállalkozás társadalmi küldetésének támogatásához szükséges megfelelő források biztosítására tett erőfeszítésektől függ. A forrásoknak hibrid jellege lehet: származhatnak kereskedelmi tevékenységekből, állami támogatásokból vagy önkéntes felajánlásokból.[8] Valójában habár a közvélekedés a gazdasági kockázat

[7] Egy ilyen európai sajátosság egyre inkább elismertnek tűnik az Európai Unió szintjén is: 2011 novemberében az Európai Bizottság konferenciát szervezett az úgynevezett „Social Business Initiative" kezdeményezés előkészítésére, és az ennek megalapozására kibocsátott „Kommüniké" világosan kifejtette, hogy „a társadalmi vállalkozás a szociális gazdaságon belül egy olyan szereplő, amelynek fő célkitűzése a tulajdonosi vagy részvényesi körének nyereségtermelése helyett valamilyen társadalmi hatás elérése. Működése során innovatív módon és vállalkozó szellemben biztosítja a javakat és a szolgáltatásokat a piac számára, nyereségét pedig elsődlegesen társadalmi célok elérésére fordítja. Nyitott, felelősségteljes módon vezetik, különösen ami az alkalmazottak, a fogyasztók és a kereskedelmi tevékenységekben érintettek viszonylatában. Egy kicsit tovább haladva az is megállapítható, hogy a Bizottság a „társadalmi vállalkozás" (valamint az azonos jelentésű „társadalmi üzlet") kifejezés használatakor olyan típusú vállalkozásokra utal, amelyek estében a társadalmi cél a kiváltó oka a kereskedelmi tevékenységnek, a nyereséget többnyire ennek a célnak az elérésére használják fel, a szervezet vagy a tulajdonlás módszerei visszatükrözik küldetésüket, demokratikus vagy részvételi elveket alkalmaznak vagy a társadalmi igazságosságra fókuszálnak (European Commission, 2011).

[8] A társadalmi vállalkozások európai munkaintegrációs erőforrás összetételének tapasztalati vizsgálatát lásd Gardin (2006) gondolataiban.

fogalmát többnyire a piaci érdekeltséghez társítja, a szigorú definíciók, beleértve például az EU jogi meghatározásait, a vállalkozást olyan szervezetnek vagy társaságnak tekintik, amely kockázatot visel, de nem támaszkodik szükségszerűen kizárólag piaci forrásokra.

Ezt a felfogást nagymértékben osztani látszik a „társadalmi innováció" elméleti iskolája. Csakugyan, Dees (1998) szerint a társadalmi vállalkozásokban a társadalmi küldetés centralitása magával vonja az emberi és pénzügyi erőforrások egy nagyon speciális keverékét, és a társadalmi vállalkozók felkutatják az összes forrástípust, az adományoktól a kereskedelmi bevételekig. A gazdasági kockázatviselés nem jelenti szükségszerűen azt, hogy a gazdasági fenntarhatóságot kizárólag egy kereskedelmi tevékenységen keresztül kell elérni; inkább arra a tényre utal, hogy a vállalkozás alapítói felvállalják a kezdeményezésben rejlő kockázatot.

Ezzel ellentétben a „kereskedelmi non-profit szemlélet" és a „küldetés vezérelt üzleti szemlélet" (együttesen alkotva a „megtermelt jövedelem elméleti iskoláját") számára a társadalmi vállalkozási lét főként a piaci forrásokra való támaszkodást jelenti. Ennek az iskolának a szerzői számára a gazdasági kockázat a kereskedelem révén generált jövedelemrészesedéssel való összefüggést jelzi inkább. Ezt a nézetet osztja néhány közpolitika is, amelyek megkövetelik a piaci orientációt a társadalmi vállalkozásoktól. Az Egyesült Királyságban például elsősorban és legfőképpen üzleti tevékenységként tekintenek a társadalmi vállalkozásokra. A finn társadalmi vállalkozási törvény és az ír szociális gazdasági program szintén piacorientált vállalatként írja le ezeket a szervezeteket, és számos olasz szociális szövetkezet finanszírozását olyan szerződések biztosítják, melyeket egy többé-kevésbé versengő piacon kötnek meg a hatóságokkal.[9]

Ugyanakkor a „társadalmi innováció" és a „megtermelt jövedelem" iskolája között a gazdasági kockázat terén fennálló különbözőséget nem szabad eltúlozni. A társadalmi vállalkozás küldetés vezérelt üzleti tevékenységként való szemlélete egyre általánosabb a vállalkozáselméleti iskolák és azon alapítványok körében, melyek nem csak megtermelt jövedelem stratégiákat, hanem tágabb üzlet módszereket is támogatnak a társadalmi hatás elérése érdekében. Ez utóbbi nézőpontban visszatérünk több szerző mellett Dees és Anderson (2006) illetve Emerson (2006) munkásságához, hogy kihangsúlyozzuk a két nagy amerikai iskola között összetartó trendeket, legalábbis az akadémikus vita bizonyos részeiben.

A javak és szolgáltatások termelése és azok viszonya a társadalmi küldetéshez

Klasszikus módon a legtöbb szemléletmód a vállalkozás fogalmát a javak és/vagy szolgáltatások termelésére hivatkozva használja. Ennek megfelelően a társadalmi vállalkozások, más non-profit szervezetektől eltérően normál esetben nem elkötelezettek sem az érdekvédelem mellett, legalábbis nem fő célkitűzésként, sem pedig a támogatásosztás (mint például az ösztöndíjakat kínáló alapítványok) fő tevékenységként való megjelölése mellett. Ehelyett közvetlenül érintettek a javak megtermelésében vagy a szolgáltatások ellátásában folyamatos módon.[10]

[9] Ez a fajta piaci orientáció szintén tettenérhető az Európai Bizottság fentebb említett kommünikéjében, amely egyébiránt kimondottan az Egységes Piaci Intézkedéscsaomaghoz kapcsolódik. Noha a Bizottság elismeri a tényt, hogy ez a fajta piaci orientációt tágan kell értelmezni, mint közbeszerzés, fontos bevételi forrása számos társadalmi vállalkozásnak és az állami segélyekre vonatkozó EU jogszabályokat újra kell gondolni számos, a társadalmi vállalkozások által biztosított társadalmi vagy helyi szolgáltatás esetében.

[10] Tudatában vagyunk annak az érvelésnek, hogy az érdekképviseleti non-profit szervezetek jellemezhetőek bizonyos szintig szolgáltatásbiztosítóknak is.

Ugyanakkor a termelési tevékenység természetének tekintetében a különböző elméleti iskolák között különbségek merülnek fel. Európában a társadalmi vállalkozásokról szólva a javak és/vagy szolgáltatások előállítása általában önmagában beépül abba a módszerbe, ahogyan a társadalmi küldetés gyakorlása folyik. Más szóval, a gazdasági tevékenység természete szorosan kapcsolódik a társadalmi küldetéshez: például, a termelési folyamat alacsonyan képzett embereket érint, ha a cél a munkalehetőségek teremtése ezen célcsoport számára; ha a társadalmi vállalkozás küldetése a társadalmi szolgáltatások fejlesztése, a gazdasági tevékenység ténylegesen az ilyen társadalmi tevékenységek ellátása, és így tovább. Ez a fajta szemlélet megtalálható a társadalmi innováció iskolájában is, ami úgy tartja, hogy a társadalmi vállalkozások innovatív stratégiákat vetnek be azért, hogy megbirkózzanak a társadalmi szükségletekkel a javak és szolgáltatások biztosítása révén. Habár az innovatív magatartás utalhat csupán a termelési folyamatra vagy a javak és szolgáltatások biztosításának módjára, mindig kapcsolatban marad az utóbbival, ezért ezeknek a javaknak és szolgáltatásoknak a biztosítása jelenti az okot, vagy az egyik fő okot a társadalmi vállalkozás létezésére.

Ezzel ellentétben, a „kereskedelmi non-profit szemlélet" a kereskedelmi tevékenységre gyakran egyszerűen csak egy jövedelmi forrásként tekint és az átadott javak vagy szolgáltatások természete nem bír különösebb jelentőséggel. Tehát ebből a szempontból a társadalmi vállalkozások kialakíthatnak olyan üzleti tevékenységeket, melyek kizárólag a társadalmi küldetés biztosítását elősegítő pénzügyi forrásokhoz kapcsolódnak. Még pontosabban, az Egyesült Államokban nem ritka, hogy egy non-profit szervezet létrehoz egy különálló gazdasági entitást a saját irányítása alatt, az eladásokból történő jövedelemteremtés érdekében. Viszont csak az utóbbi egység nevezhető társadalmi vállalkozásnak.

Csatornák a társadalmi innováció terjesztésére

A szakpolitikák kulcsszerepe

Az európai környezetben a társadalmi vállalkozások intézményesítésének folyamatát gyakran szoros kapcsolatba állítják a szakpolitikák fejlődésével. Mint DiMaggio és Powell (1983) kiemelte, a szervezetek célkitűzéseit és gyakorlatait részben a külső környezetük alakítja, beleértve a működésüket szabályozó rendszereket. Egy ilyen nézőpont azonban mellőzi a társadalmi vállalkozások egy lényeges dinamizmusát, nevezetesen azt a tényt, hogy ezeknek a vállalatoknak a szakpolitikákkal való kapcsolatai nem egyoldalúak: csakugyan, a társadalmi vállalkozások nem pusztán reziduális szervezetek, melyek a piaci vagy az állami réseket foltozgatják; jelentős befolyásuk van intézményi környezetükre is, részesei az intézmények alakításának, beleértve a szakpolitikákat is.

Például, a társadalmi vállalkozások úttörői voltak a társadalom kirekesztett tagjainak termelő tevékenység általi integrációjának támogatásában. Egy történelmi megközelítés igazolja, hogy hozzájárultak új állami programok és jogi keretrendszerek fejlesztéséhez, melyek ezért cserébe a társadalmi innováció csatornáivá váltak. A különböző európai jogrendszerek által a társadalmi vállalkozások számára előírt feltételek a maguk a társadalmi vállalkozások által gyakran elsőként megalkotott álláspontoknak, ezen túlmenően pedig olyan biztosítékoknak tekinthetők, melyek lehetővé teszik a kormányzatok számára a társadalmi vállalkozások részére történő pénzügyi támogatás biztosítását. Ilyen (gyakran szigorú elosztási korlátozást előíró) biztosítékok nélkül nagyobb lenne a kockázat, hogy az

állami támogatások csak nagyobb nyereség elosztást eredményeznek a tulajdonosok vagy a vezetők között. Cserébe az ilyen állami támogatások gyakran lehetővé teszik a társadalmi vállalkozások számára a tisztán piac-vezérelt stratégiák elkerülését, amely sok esetben eltérítené őket azoktól, akik nem engedhetik meg maguknak a piaci árakat, de akik ennek ellenére az általuk megcélzott csoportot alkotják a társadalmi küldetésükkel összhangban.

Az alapítványok támogatása

Más környezetben, mint például az Egyesült Államokban a társadalmi innováció felfejlesztése már a kezdetektől fogva téma volt, különösen a „társadalmi innováció" elméleti iskolája részéről, melyet hagyományosan Ashoka vezetett. Ugyanakkor az Egyesült Államokban a társadalmi innováció elterjedését tipikusan magának a vállalkozásnak a növekedésétől[11] remélték és/vagy az alapítványok támogatásával párhuzamosan. Az ilyen módon történő növekedés magába foglalja azt, hogy a társadalmi kockázati tőke befolyást gyakorol a kezdeményezésre a megnövelt pénzügyi eszközökön és szakmai képességeken, csak úgy, mint az ünneplési és szemléltetési stratégiákon keresztül a társadalmi vállalkozóik sikertörténetei révén. (Bornstein, 2004). Az állami szakpolitika szintén szerepet játszhat, bár Obama legutóbbi kezdeményezése, a Social Innovation Fund megteremtése a non-profit szektor legjobb kezdeményezéseinek fellendítése érdekében az Egyesült Államokban az elmúlt évtizedeket tekintve inkább kivételnek tűnik.

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS FOGALMÁNAK ELTERJEDÉSE A VILÁGBAN

Az elmúlt években az Atlanti-óceán két partján növekvő mértékű kölcsönös befolyás volt megfigyelhető. Egészen pontosan, az európai üzleti iskolák részéről különféle szerzők – mint például Marti (2006), Nicholls (2006), Hockerts et al. (2010) – járultak hozzá a vitához, elismerve, hogy a társadalmi vállalkozások gyökerei az amerikai környezetbe nyúlnak vissza, de természetesen európai szerzőkként saját elméleti hátterüket is bevonva. Nicholls (2006) például a társadalmi vállalkozások leírására egy kontinuumot javasol: az önkéntes erőforrásokra alapozott önkéntes tevékenységből kiindulva a vállalati társadalmi innovációig, amely egy társadalmi célra irányuló kockázati tőkével határozható meg. Ezen különböző modellek közötti kontinuumban különböző típusú non-profit szervezeteket találhatunk, a kizárólag támogatásokból fenntartottaktól a teljesen önfinanszírozókig. Nicholls vizsgálatában csak az utóbbi érdemeli ki a „társadalmi vállalkozás" jelzőt, a megtermelt jövedelem elméleti iskolával összhangban.

A társadalmi vállalkozásokról folytatott kanadai vita amerikai megfelelőjének számos sajátosságát viseli. Ugyanakkor sokkal beágyazottabb a társadalmi-gazdasági innovációs megközelítés kereteibe (Mendell, 2010) és némi európai színezettel is rendelkezik. Egészen pontosan a kanadai társadalmi vállalkozások gyökerei a szövetkezeti és közösségi kezdeményezések hosszúra nyúló történetére vezethetők vissza. A közösségi gazdaságfejlesztő vállalatok emblematikus példái ennek az irányzatnak. Az 1980-as évek korai szakaszában alakították meg őket Quebec urbanizált vidékein azért, hogy megbirkózzanak az újonnan megjelenő csoportok kirekesztésével egy gazdasági válság sújtotta környezetben. Új társadalmi-gazdasági szemléleteket dolgoznak ki a helyi fejlesztés szá-

[11] Az egyik legfontosabb példa amire gyakran hivatkoznak a Grameen Bank, ami figyelemre méltó növekedésen ment keresztül, mielőtt más mikrohitelezési kezdeményezésekre is inspiráló hatást tett volna szerte a világon

mára a „magánszektor, a közösségi szervezetek, munkás- és társadalmi mozgalmak közötti intézményesített együttműködés folyamata" által (Mendell, 2010; Favreau, 1998). Az olasz szociális szövetkezeti modell által ihletve 1997-ben törvényt fogadtak el a szolidáris szövetkezetek megalakítására, melyek tagsága állampolgárokból áll.

A különböző elméleti iskolák a világ más részein zajló vitákra is hatással vannak, így Latin-Amerikában – a Társadalmi Vállalkozások Információs Hálózatán (SEKN) keresztül, melyet a vezető latin-amerikai üzleti iskolák és a Harvard Business School alakított meg – vagy Kelet-Ázsiában is (Defourny – Kuan, 2011).

A SEKN úgy definiálja a társadalmi vállalkozást, mint „bármilyen olyan szervezet vagy vállalkozás, amely elkötelezett valamilyen jelentős társadalmi értéket teremtő tevékenység vagy a kifejezetten társadalmi célt szolgáló javak és szolgáltatások termelése mellett, a jogi formától függetlenül (Austin – SEKN Team, 2004: xxv). Egészen pontosan, különbséget tesznek az „*emprendimiento social*" (társadalmi vállalkozás) két típusa között, emlékeztetve a megtermelt jövedelem elméleti iskolájának két változatára, de fordított sorrendben: „Amikor a vállalkozások kifejezetten a társadalmi értékteremtés által vezérelve valósítanak meg projekteket, belépnek a társadalmi vállalkozások környezetébe. Hasonló módon számos civil társadalmi szervezet valósít meg jövedelemtermelő projekteket nem szükségszerűen a társadalmi küldetésükhöz kapcsolódva, hanem annak érdekében, hogy jövedelemhez jussanak a projektjük fenntartásához. Utóbbi szemlélet a társadalmi vállalkozások szférájában szintén fontos" (Austin – SEKN Team 2006: 3). Ugyanakkor a társadalmi vállalkozások még pontosabb meghatározásakor Berger és Blugerman (2010) az „*Empresas socials y negocios inclusivos*" (Társadalmi vállalkozások és inkluzív vállalatok) címet viselő fejezetükben mind a non-profit szervezeteket, mind a szövetkezeteket társadalmi vállalkozásoknak tekintik, a szociális gazdasági szemlélet mentén.

Kelet-Ázsiában a társadalmi vállalkozás gondolata villámgyorsan ér el sikereket, habár még mindig csak kibontakozó szakaszában tart. Mindezidáig Dél-Korea az egyetlen ország, amely a társadalmi vállalkozásokról szóló törvényt fogadott el. Bidet és Eum (2011) szerint a 2006-os Társadalmi Vállalkozásokat Támogató Törvény elfogadását az országban a brit politika és az 1991-es olasz szociális szövetkezeti törvény inspirálta, utóbbi különbséget tesz a társadalmi szolgáltatásokat biztosító és a munkaintegrációt segítő társadalmi vállalkozások (WISE) között. Még általánosabban, négy, hasonló elvek mentén elkészített országtanulmány (Kínát és Dél-Koreát beleértve) alapján (Chan et al., 2011; Larrata et al., 2011; Yu, 2011), egy komparatív vizsgálat öt főbb „társadalmi vállalkozási modellt" azonosított, melyek egész Kelet-Ázsiában megtalálhatóak (Defourny – Kim, 2011): egy elterjedt „kereskedő non-profit" modell, amely közel állónak tűnik a megtermelt jövedelem iskolájához, egy „WISE" modell és egy „non-profit szövetkezeti vállalat" modell, mindkettő az európai tapasztalatokhoz és az EMES szemlélethez közelít; egy „non-profit/for-profit partnerségen alapuló társadalmi vállalkozási modell", amit az SEKN Latin-Amerikában is beazonosít, és egy „közösségi fejlesztésű vállalati" modell, melynek alapja a többoldalú partnerség és a helyi részvételi fejlesztés támogatása.

Európába visszatérve, amikor az ENSZ Fejlesztési Programja a közép, és kelet-európai országok és a Független Államok Közösségének társadalmi vállalkozásokat támogató potenciáljának vizsgálata mellett döntött, szoros együttműködést alakított ki az EMES Hálózattal. Utóbbi leegyszerűsítette – a nyugat-európai tapasztalatokon alapuló – megközelítését annak érdekében, hogy jobban megértse a társadalmi vállalkozásnak vagy azok „szomszédságában" lévőnek tűnő kezdeményezések kategóriáit. (Borzaga et al., 2008). A

tanulmány a szervezetek széles sokszínűségét tárta fel, melyek a vállalkozói magatartást egy közérdekű orientációval kombinálják, mindkettőt változó mértékben. Az 1. ábrának megfelelően a KKE és FÁK országokban tett első, kísérleti feltérképezése a társadalmi vállalkozásoknak azt eredményezné, hogy a háromszög központi területének határain túllépve még több szervezetet vegyünk számításba. Ugyanakkor kompatibilisnek bizonyult az EMES szemlélettel, amely egy ideál-tipikus társadalmi vállalkozásra támaszkodik, egy normatív kritériumlista helyett.

Végezetül és legutóbb, az Európai Bizottság (2011) egy hivatalos kommünikét bocsátott ki, „Social Business Initiative" címmel, amelyben a „társadalmi üzlet és a társadalmi vállalkozás fogalmát egymással egyenlőnek tekintik", noha nem abban a szűk értelemben, melyet Yunus (2010) hangsúlyoz. Érdekes módon az Európai Bizottság egy olyan társadalmi vállalkozási definíciót tett magáévá, amely egészen tisztán láthatóan a három fent említett elméleti iskola metszéspontjában található. „Egy társadalmi vállalkozás a szociális gazdaság (EMES iskola) egyik működtetője, melynek fő célja a társadalomra gyakorolt hatás elérése, szemben a tulajdonosok vagy részvényesek javára történő nyereség termelésével [a három iskola[12]]. Működése során javakat és szolgáltatásokat biztosít a piac számára [megtermelt jövedelem iskolája], vállalkozói és innovatív szellemben [társadalmi innováció iskolája] és a nyereségét elsődlegesen társadalmi célok elérésére fordítja [a három iskola][13]. Mindezt nyitott és felelősségteljes irányítás mellett teszi, és ebbe nagymértékben bevonja a kereskedelmi tevékenysége révén érintett dolgozóit, fogyasztóit és érdekeltjeit [EMES iskola] (European Commission, 2011: 2).

ÖSSZEFOGLALÁS

Noha nem minden, a társadalmi vállalkozó szellemet és társadalmi vállalkozásokat övező gyakorlat újszerű, ezek az elméletek feltörekvőben vannak. Mint láthattuk, ennek a területnek jellegzetessége a szervezeti modellek, iparágak és földrajzi területek szempontjából a széles sokszínűség. Sikerének egyik oka vélhetően a koncepció sokfélesége és nyitottsága.

Ma mind magán, mind az állami napirendben vita zajlik. Valójában mind a magán, mind az állami szektor egymással párhuzamosan a maga módján felfedez, vagy újra felfedez olyan lehetőségeket, amelyek egyszerre támogatják a vállalkozói szellemet ás a közjóra való törekvést.

Az ebben a tanulmányban alkalmazott szemléletmód azt sugallja, hogy a társadalmi vállalkozás és a társadalmi vállalkozószellem sokféle koncepciója mélyen abban a szociális, gazdasági, politikai és kulturális környezetben gyökerezik, amelyben ezek a hajtóerők jelen vannak. Ez azt is magában hordozza, hogy a társadalmi vállalkozások fejlesztésének támogatása kizárólag az amerikai és az európai szemléletmódok elterjesztésén keresztül nem lehetséges. Ha nem helyi környezetbe ágyazottan léteznek, a társadalmi vállalkozások csak utánzatai lesznek egy olyan formulának, amely csak addig működik, amíg divatos. Ugyanakkor a nemzetközi összehasonlítások a kölcsönös tanulás termékeny táptalaját adhatják és segíthetnek beazonosítani azokat a legnagyobb kihívásokat, amelyekkel a társadalmi vállalkozásoknak szembe kell nézniük.

[12] A „megtermelt jövedelem elméleti iskoláján" belül a „küldetésvezérelt vállalkozási szemlélethez" tartozó szerzők munkásságában a nyereség elosztás ezt a fajta korlátozását nem találjuk meg.

[13] Lásd az előző jegyzetet

Mindegyik kontextus specifikus vitákat teremt. Az amerikai környezetben a magán szereplőkre való utaltság a piaci erőkbe vetett egyfajta hallgatólagos közös bizalom eredménye lehet, hogy a modern társadalmakban megjelenő növekvő számú társadalmi probléma megoldását adják. Még ha a különféle iskolák hangsúlyozzák is a különféle erőforrástípusok mobilizálásának szükségességét, nem elképzelhetetlen az sem, hogy a társadalmi vállalkozás jelenkori hulláma a bennük rejlő jövedelmi lehetőségek miatt figyelmet érdemlő társadalmi kihívások egyfajta prioritását meghatározó valamint kiválasztó folyamataként működjön. Ez a fajta kérdésfelvetés az európai környezetben is egyre inkább releváns, különösen azokban az államokban, ahol a társadalmi szolgáltatások privatizációs és a piacosítási logikája fejlettebb. Az európai környezetben a társadalmi vállalkozások területét érintő szigorú szabályok és az állami hatóságok közvetlen beavatkozása csökkentheti a társadalmi vállalkozásokat olyan speciális célok elérésére irányuló eszközökké, melyeknek prioritást adott a politikai program, és annak is megvan a kockázata, hogy a társadalmi innováció lendületét megfékezi.

IRODALOMJEGYZÉK

Austin, J. E. (2000): The Collaboration Challenge: How Nonprofits and Businesses Succeed through Strategic Alliances, San Francisco: Jossey-Bass.

Austin, J.E. – Leonard, B. – Reficco, E. – Wei-Skillern, J. (2006): „Social Entrepreneurship: It's for Corporations too", in Nicholls, A. (ed.) Social Entrerpreneurship, New Models of Sustainable Social Change, Oxford University Press, pp. 169-80.

Austin, J.E. – SEKN Team (2004): Social Partnering in Latin America, Cambridge, Mass.: Harvard University.

Austin, J.E. – SEKN Team (2006): Gestión efectiva de emprendimientos sociales: Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica, Banco Interamericano de Desarrollo, David Rockefeller Center for Latin American Studies Harvard University, Washington, D.C.: Editorial Planeta.

Bachiegga, A. – Borzaga, C. (2003): „The Economics of the Third Sector", in Anheier, H.K. & Ben-Ner, A. (eds) The Study of the Nonprofit Enterprise, Theories and Approaches, New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Banks, J. (1972): The Sociology of Social Movements, London: Macmillan.

Berger, G. – Blugerman, L. (2010): „Empresas sociales y negocios inclusivos", in Márquez, P., Reficco, E. – Berger, G. (eds) Negocios inclusivos: iniciativas de mercado con los pobres de Iberoamérica, Banco Interamericano de Desarrollo, David Rockefeller Center for Latin American Studies Harvard University, Washington, D.C.: Editorial Planeta.

Bidet, E. – Eum, H.S. (2011): „Social Enterprise in South Korea: History and Diversity",
Social Enterprise Journal, vol. 7, n° 1, pp. 69-85.

Bode, I. – Gardin, L. – Nyssens, M. (2011): „Quasi-marketization in domiciliary care: Varied patterns, similar problems?", International Journal of Sociology and Social Policy, pp. 225-35.

Bornstein, D. (2004): How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas, New York: Oxford University Press.

Borzaga, C. – Defourny, J. (eds) (2001): The Emergence of Social Enterprise, London and New York: Routledge (paperback edition: 2004).

Borzaga, C. – Galera, G. – Nogales, R. (eds) (2008): Social Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation, Bratislava: United Nations Development Programme.

Boschee, J. (1995): „Social Entrepreneurship", Across the Board, March, pp. 20-5.

Boulding, K. (1973): The Economy of Love and Fear, Belmont, CA: Wadsworth Publishing Company.

Chan, K.T. – Kuan, Y.Y. – Wang S.T. (2011): „Similarities and Divergences: Comparison of Social Enterprises in Hong Kong and Taiwan", Social Enterprise Journal, vol. 7, n° 1, pp. 33-49.

Cooney, K. (2012): „Mission Control: Examining the Institutionalization of New Legal Forms of Social Enterprise in Different Strategic Action Fields", in Gidron, B. & Hasenfeld, Y. (ed.) Social Enterprises: An Organizational Perspective, New York: Palgrave- Macmillan, pp. 198 -221.

Corragio, J.L. (2011): „Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital", Acosta, A. & Martínez, E. (eds), Quito: Ediciones Abya-Yala.
Davister, C. – Defourny, J. – Grégoire, O. (2004): „Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union européenne: un aperçu général", RECMA, n°293, pp. 24-50. English version available as an EMES Working Paper, n° 04-04.
Dees, J. G. (1998): The Meaning of Social Entrepreneurship, Stanford University, mimeo.
Dees, J. G. – Anderson, B.B. (2006): „Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought", Research on Social Entrepreneurship, ARNOVA Occasional Paper Series, vol. 1, no. 3, pp. 39-66.
Defourny, J. (2001): „From Third Sector to Social Enterprise", in Borzaga, C. & Defourny, J. (eds) The Emergence of Social Enterprise, London and New York: Routledge, pp. 1- 28.
Defourny, J. – Kim, S.Y. (2011): „Emerging Models of Social Enterprise in Eastern Asia: a Cross-Country Analysis", Social Enterprise Journal, vol. 7, no 1, pp. 86-111.
Defourny, J. – Kuan, Y.Y. (eds.) (2011): „Social Enterprise in Eastern Asia", Social Enterprise Journal, vol. 7, no 1, special issue.
Defourny, J. – Nyssens, M. (2008) „Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments", Social Enterprise Journal, vol. 4, no 3, pp. 202-28.
Defourny, J. – Nyssens, M. (2010): „Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences", Journal of Social Entrepreneurship, vol. 1, no. 1, pp. 32-53.
Defourny, J. – Pestoff, V. (eds.) (2008): „Images and Concepts of the Third Sector in Europe", EMES Working Papers, no. 08-02, EMES European Research Network.
DiMaggio, P.J. – Powell, W. (1983): „The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organisational Fields", American Sociological Review, no. 48, pp. 147-60.
DTI (2002): Social Enterprise. A Strategy for Success, London: Department of Trade and Industry. Available HTTP: www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm.
Eme, B. (1991): „Les services de proximité", Informations sociales, August-September, 13,pp. 34-42.
Emerson, J. (2006): „Moving Ahead Together: Implications of a Blended Value Framework for the Future of Social Entrepreneurship", in Nicholls, A. (ed.) Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change, New York: Oxford University Press, pp. 391-406.
Emerson, J. – Twersky, F. (1996): New Social Entrepreneurs: The Success, Challenge and Lessons of Non-profit Enterprise Creation, San Francisco: Roberts Foundation.
European Commission (2011): Social Business Initiative, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels.
Evers, A. (1990): „Im intermediären Bereich. SozialeTräger und Projekteswischen Hanshalt, Staatund Markt", Journal für Sozialforschung, 2, 30, pp. 189-210.
Evers, A. (1995): „Part of the welfare mix: The third sector as an intermediate area", Voluntas, 6/2, pp. 119-39.
Evers, A. – Laville, J.L. (eds.) (2004): The Third Sector in Europe, Cheltenham: Edward Elgar. Favreau, L. (1998) „Le développement économique communautaire", in Favreau, L. – Laville, J.L. (eds) Insertionet nouvelle économie sociale, un bilan international, Paris:
Desclée de Brouwer.
Galera, G. – Borzaga, C. (2009): „Social Enterprise: an International Overview of its Conceptual Evolution and Legal Implementation", Social Enterprise Journal, vol. 5, no 3, pp. 210-28.
Gardin, L. (2006): „A Variety of Resource Mixes inside Social Enterprises", in Nyssens, M. (ed.) Social Enterprise – At the crossroads of market, public policies and civil society, London and New York: Routledge, pp. 111-36.
Gardin, L. – Laville, J.L. – Nyssens, M. (eds) (2012): Entreprise sociale et insertion. Une perspective internationale, Paris: Desclée de Brouwer.
Hockerts, K. – Mair, J. – Robinson, J. (2010) Values and Opportunities in Social Entrepreneurship, Basingstoke, UK and New York: Palgrave Macmillan.
Hulgård, L. (2010): „Social Entrepreneurship", in Hart, K., Laville, J.-L. & Cattani, D. (eds) The Human Economy, Cambridge, UK: Polity Press, pp. 293-300.
Kerlin, J. (2006): „Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences", Voluntas, vol. 17, n° 3, pp. 247–63.
Kerlin, J. (2009): Social Enterprise: a Global Perspective, Lebanon: University Press of New England.

Larrata, R. – Nakagawa, S. – Sakurai, M. (2011): „Japanese Social Enterprises: Major Contemporary Issues and Key Challenges", Social Enterprise Journal, vol. 7, n° 1, pp. 50-68.
Laville, J.L. (1992): Les services de proximité en Europe, Paris: Desclée de Brower. Laville, J.L. (ed.) (1994) L'économie solidaire, Paris: Desclée de Brower.
Lemaître, A. – Helmsing, B. (2012): „Solidarity Economy in Brazil: Movement, Discourse and Practice, Analysis through a Polanyian Understanding of the Economy", Journal of International Development, forthcoming.
Mair, J. – Marti, I. (2006): „Social Entrepreneurship Research: a Source of Explanation, Prediction and Delight", Journal of World Business, no. 41, pp. 36-41.
Mair, J. – Robinson, J. – Hockerts, K. (eds) (2006) Social Entrepreneurship, New York: Palgrave Macmillan.
Márquez, P. – Reficco, E. – Berger, G(2010): Negocios inclusivos: iniciativas de mercado con los pobres de Iberoamérica, Banco Interamericano de Desarrollo, David Rockefeller Center for Latin American Studies Harvard University, Washington, D.C.: Editorial Planeta.
Mauss, M. (1923-1924): „Essai sur le don", published again in Sociologie et anthropologie, Paris: Puf, 1950 and 1989.
Mendell, M. (2010): „Reflections on the evolving landscape of social enterprise in North America", Policy & Society, pp. 243-56.
Nicholls, A. (ed.) (2006): Social Entrerpreneurship. New Models of Sustainable Social Change, New York: Oxford University Press.
Nyssens, M. (ed.) (2006): Social Enterprise – At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society, London and New York: Routledge.
Perroux, F. (1960): Économie et société: contrainte, échange, don, Paris: Presses universitaires de France.
Pestoff, V. (1998, 2005): Beyond the Market and State. Civil Democracy and Social Enterprises in a Welfare Society, Aldershot, UK and Brookfield, NJ: Ashgate.
Polányi, K. (1944): The Great Transformation. The political and economic origins of our time. Boston: Beacon Press.
Polanyi, K. – Arensberg, C. – Pearson, H. (eds.) (1957) Trade and market in early empires, Economies in History and Theory, New York: Free Press.
Razeto, L.M. (1992): Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva, Santiago: Ediciones PET.
Razeto, L.M. (1998): De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un Proyecto de Desarrollo Alternativo, Santiago: Ediciones PET.
Roelants, B. (2009): Cooperatives and Social Enterprises. Governance and Normative Frameworks, Brussels: CECOP Publications.
Salamon, L. (1987): „Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third Party of Government
Relations in the Modern Welfare State", Journal of Voluntary Action Research, vol.16, no. 2, pp. 29-49.
Savitz, A. (2006): The Triple Bottom Line: How Today's Best-Run Companies are Achieving Economic, Social, and Environmental Success – And How You Can Too, San Francisco: Jossey-Bass/Wiley.
Skloot, E. (1987): „Enterprise and Commerce in Non-profit Organizations", in Powell, W. W. (ed.) The Non-profit Sector: a Research Handbook, New Haven, CT: Yale University Press, pp. 380-93.
Spear, R. – Cornforth, C. – Aiken, M. (2009): „The Governance Challenges of Social Enterprises: Evidence from a UK Empirical Study",Annals of Public and CooperativeEconomics, vol. 80, no 2, pp. 247-73.
Steyaert, C. – Hjorth, D. (eds.) (2006): Entrepreneurship as Social Change, Cheltenham: Edward Elgar.
Young, D. (1986): „Entrepreneurship and the Behavior of Non-profit Organizations: Elements of a Theory", in Rose-Ackerman, S. (ed.) The Economics of Non-profit Institutions, New York: Oxford University Press, pp. 161-84.
Young, D. – Salamon, L.M. (2002): „Commercialization, Social Ventures, and For-Profit Competition", in Salamon, L.M. (ed.) The State of Nonprofit America, Washington DC: Brookings Institution, pp. 423-46.
Yu, X. (2011): „Social Enterprise in China: Driving Forces, Development Patterns and Legal Framework", Social Enterprise Journal, vol. 7, n° 1, pp. 9-32.
Yunus, M. (2010): Building Social Business. Capitalism that can serve humanity's most pressing needs, Public Affairs.

1.3.A társadalmi vállalkozások és ökoszisztémáik európai térképe: (Európai Bizottság, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Kiss Julianna)

Dokumentum címe	A társadalmi vállalkozások és ökoszisztémáik európai térképe: Vezetői Összefoglaló
Készítették	Charu Wilkinson, James Medhurst, Nick Henry, Mattias Wihlborg és Bates Wells Braithwaite (BWB)
Lektorálták	Minőségvizsgálók: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Marieke Huysentruyt, Niels Bosma, és Rocìo Nogales Tudományos Bizottság: Roger Spear, Toby Johnson and Matthias Kollatz- Ahnen
Dátum	2014 December

Kivonat

A társadalmi vállalkozások iránt mutatkozó növekvő érdeklődés és egyre kiterjedtebb tevékenységi szintjük ellenére a társadalmi vállalkozások jelenlegi állapotát, méretét és kiterjedtségét illetően korlátozottak az ismeretek Európában. Ennek az űrnek a kitöltésére az Európai Bizottság 2013 áprilisában kezdeményezte jelen tanulmánynak az elkészítését, a 2011-es Social Business Initiative (SBI) kommüniké folytatásaként. Ez a maga területén úttörő tanulmány 29 országban térképezi fel a társadalmi vállalkozások tevékenységeit és ökoszisztémáit egy általános definíció és szemlélet alkalmazásával. Konkrétan, a tanulmány országonként feltérképezi (i) a társadalmi vállalkozási tevékenységek méretét és jellegzetességeit; (ii) a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó nemzeti politikákat és jogi keretrendszereket; (iii) a társadalmi vállalkozásokat célzó támogatási intézkedéseket; (iv) az osztályozó és minősítő rendszereket, ahol ezek rendelkezésre állnak; (v) a társadalmi (hatást kiváltó) beruházási piacokat. A tanulmány továbbá bemutatja a társadalmi vállalkozások fejlesztését gátló tényezőket valamint a nemzeti kezdeményezések kiegészítésére és támogatására EU szinten vállalható lehetséges tevékenységeket. Ennek alapjául szolgálnak: (i) a társadalmi vállalkozásokkal kapcsolatos nemzetpolitikai dokumentumok, az akadémiai és a szürke irodalom anyagainak mélyreható elemzése és (ii) az olyan érintettek sokaságának részvételével lefolytatott nyitott interjúk, mint a társadalmi vállalkozások, politikaalkotók, társadalmi vállalkozási hálózatok, támogatók, befektetők és közvetítők.

Vezetői Összefoglaló
A társadalmi vállalkozási tevékenységek és ökoszisztémáik sajátosságainak feltérképezése Európában

Az utóbbi években felfokozott érdeklődés kísérte a társadalmi vállalkozásokat egész Európában, főként annak köszönhetően, hogy egyre növekszik szerepük fontosságának felismerése a társadalmi és környezeti kihívások leküzdésében illetve az inkluzív növekedés erősítésében. A 2009-es globális gazdasági válság, amely széles körű társadalmi elégedetlenséget eredményezett a globális gazdasági rendszer működésével kapcsolatban és a befogadóbb, plurális gazdasági rendszerek felé irányuló érdeklődést váltott ki szintén nagy lökést jelentett. Az ezt követő meg-

szorító intézkedések bevezetése – az új, növekvő társadalmi igények árnyékában –kihívásokat és lehetőségeket egyaránt teremtett a társadalmi vállalkozások számára Európában.

Mégis, a lelkesítő, valamint ‚bomlasztó' társadalmi vállalkozási példák felbukkanása és az irántuk tanúsított érdeklődés ellenére relatíve keveset tudunk a felemelkedőben lévő európai társadalmi vállalkozási „szektor" egészének méreteiről, illetve sajátosságairól. Tanulmányok jelentek meg annak érdekében, hogy részletesen kifejtsék a „társadalmi vállalkozások nemzeti családjainak" lehetséges formáit és méreteit, illetve hogy megkülönböztessék ezeket a kialakulóban lévő gazdasági formákat mind a szociális, mind a hagyományos gazdasági formáktól[14], ám a nemzetgazdasági struktúrák, a jóléti és kulturális hagyományok, valamint a jogi keretrendszerek továbbra is kihívást jelentenek a társadalmi gazdasági tevékenységek európai összehasonlításában és vizsgálatában. A társadalmi vállalkozásokkal kapcsolatos statisztikai információk elérhetőségének és állandóságának együttes hiánya figyelhető meg Európában.

Az Európai Bizottság 2013 áprilisában határozta el ennek a Feltérképező Tanulmánynak az elkészítését, a Kezdeményezés a szociális vállalkozásokért (Social Business Initiative – SBI)[15] 5. rendelkezése nyomán azért, hogy ezt az tudásbéli hiányt megszüntesse. Ez a tanulmány a társadalmi gazdasági tevékenységek és ökoszisztémáik tág körvonalait vázolja fel 29 európai országban (EU 28 és Svájc) egy általános „működési definíció" és kutatási módszertan használatával.

A munka tartalmaz egy vezetői összefoglalót (a jelen dokumentumot) magában foglaló Összegző Jelentést és 29 országelemzést. Az Összegző Jelentés az önálló országelemzések megállapításait foglalja össze, melynek révén egy magas szintű európai térképet, ha úgy tetszik pillanatfelvételt szolgáltat a társadalmi gazdasági tevékenységekről, valamint kijelöli ökoszisztémáik olyan elemeit, melyek iránt az Európai Bizottság politikája különleges érdeklődést mutat, nevezetesen: a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó nemzetpolitika és jogi keretrendszerek; a kifejezetten társadalmi vállalkozások számára kifejlesztett vállalkozásfejlesztési szolgáltatások és támogatórendszerek; hálózatok és kölcsönös támogató mechanizmusok; társadalmi hatással bíró beruházási piacok; hatásvizsgálat és beszámolásirendszerek; illetve védjegyek, címkék és minősítési rendszerek.

Meghatározás szerint ennek a feltérképezési feladatnak nem része a társadalmi vállalkozások ökoszisztémáinak vagy politikájának értékelése, hanem inkább aktuális jellegzetességek és tendenciák megfigyelése, a jövőbeli kutatások és politikaalkotás támogatása érdekében.

A társadalmi gazdasági tevékenység vizsgálatában és feltérképezésében fennálló jelenlegi elméleti és módszertani korlátok felismerésével a tanulmány pragmatikus megközelítést alkalmaz egy „első térkép" megrajzolására, a meglévő tudományos információk, szürke irodalmi anyagok és 350 európai szereplővel készített interjúk alapján.

A gazdasági és jóléti kontextusokban, jogi keretrendszerekben és a társadalmi vállalkozások megjelenéséhez köthető kultúrákban nemzetenként és régiónként fennálló jelentős különbségek azt jelentik, hogy ezt a mozgatórugókra, jellegzetességekre és ökoszisztémai sajátosságokra koncentráló eredeti feltérképezési feladatot további, célozottabb és specifikusabb kutatásoknak kell követnie, azt követően, hogy az önálló szakpolitikai kezdeményezések kialakulnak és tovább fejlődnek.

---

[14] Lásd különösen az EMES munkásságát, http://www.emes.net/what-we-do/

[15] COM (2011) 682 final – Social Business Initiative: Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation.

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK „MŰKÖDÉSI DEFINÍCIÓJÁNAK" MEGALKOTÁS

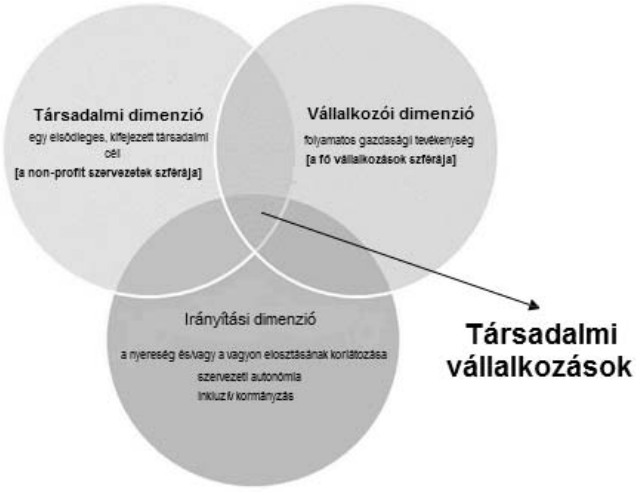
A társadalmi vállalkozási tevékenységek és ökoszisztémáik vizsgálatához fontos megértenünk, hogy mi is maga a társadalmi vállalkozás. A Tanulmány kialakított egy működési definíciót, amely felhasználható (a) a társadalmi vállalkozások fő vállalkozástípusoktól és a hagyományos szociális gazdasági entitásoktól való elkülönítésére; és (b) a társadalmi vállalkozások elterjedtségének és tevékenységeinek feltérképezésére – konzisztens és koherens módon – 29, eltérő gazdasági és jóléti környezettel, hagyományokkal és társadalmi vállalkozásfejlesztési múlttal rendelkező országban.

A tanulmány nem alkotott új társadalmi vállalkozási definíciót, inkább „operacionalizálta" a már meglévő és széles körben elfogadott, az az Európai Bizottság SBI kommünikéjében megjelent társadalmi vállalkozási fogalmat. A SBI definíció tartalmazza az elmúlt évtizedben az európai tudományos és politikai irodalomban a társadalmi vállalkozásokkal kapcsolatosan kialakított és pontosított 3 kulcsdimenziót:

- A *vállalkozói dimenzió*, azaz a folyamatos gazdasági tevékenység melletti elköteleződés, ami megkülönbözteti a társadalmi vállalkozásokat a hagyományos non-profit szervezetektől/ szociális gazdasági szereplőktől (melyek egy társadalmi célt követnek, valamilyen szinten önfinanszírozók, de nem szükségszerűen elkötelezettek a rendszeres kereskedelmi tevékenység mellett)
- A *társadalmi dimenzió*, azaz egy elsődleges, kifejezett társadalmi cél, amely megkülönbözteti a társadalmi vállalkozásokat a hagyományos (profitorientált) vállalkozásoktól; és,
- Az *irányítási dimenzió,* azaz a szervezet társadalmi céljait rögzítő mechanizmusok létezése. Az irányítási dimenzió ezért még élesebben megkülönbözteti a társadalmi vállalkozásokat a hagyományos vállalkozásoktól és non-profit/szociális gazdasági szervezetektől.

A fenti dimenziók mindegyikét operacionalizálták egy alapkritérium rendszer kialakításával – amely azokat az *a priori* minimum feltételeket tükrözi, melyeknek a szervezet meg kell, feleljen, ha az EU definíciója szerint társadalmi vállalkozás besorolást szeretne kapni (1. ábra). A következő alapkritériumokat határozták meg:

- *A szervezetnek végeznie kell gazdasági tevékenységet:* ez azt jelenti, hogy folyamatosan javakat és/vagy szolgáltatásokat termelő és/vagy értékesítő tevékenységet kell folytatnia.
- *Egy meghatározott, elsődleges társadalmi célt kell követnie:* egy olyan társadalmi célt, amely a társadalom javát szolgálja;
- *A nyereség és a vagyon elosztását korlátoznia kell:* a korlátozás célja a társadalmi cél profittermelés fölé helyezése;
- *Függetlennek kell lennie* az államtól és más hagyományos forprofit szervezetektől; valamint,
- *Inkluzív kormányzással kell rendelkeznie,* azaz részvételi és/vagy demokratikus döntéshozatali folyamatok kell, hogy jellemezzék.



1.ábra: A társadalmi vállalkozás három dimenziója
Forrás: eredeti tanulmány

AZ EU-SZINTŰ „MŰKÖDÉSI DEFINÍCIÓ" ALKALMAZÁSA A NEMZETI KÖRNYEZETBEN

A feltérképező Tanulmány szerint Európa szerte egyaránt növekszik az érdeklődés és a különböző irányzatok közötti összhang a társadalmi vállalkozást definiáló jellemzők tekintetében; ugyanakkor a lényeges különbségek megmaradnak, különösen a társadalmi vállalkozás „irányítási dimenziójának" relevanciáját és értelmezését illetően.

A társadalmi vállalkozásokra vonatkozó „EU működési definíció" követelményeit teljesítő társadalmi vállalkozások mind a 29 országban megtalálhatóak – vagy a társadalmi vállalkozások „családjára" vonatkozó nemzeti koncepciók, értelmezések és definíciók részeként, vagy azok mellett.

Az EU működési definíciója ugyanakkor a társadalmi vállalkozás „ideális típusát" testesíti meg – „a társadalmi vállalkozások nemzeti családjai" általában rendelkeznek a legtöbb, ám gyakran nem az összes, a működési definícióban lefektetett kritériummal. Példának okáért különösen az irányítási dimenziót tekintve:

- A 29 vizsgált országból 20-ban létezik nemzeti meghatározás[16] a társadalmi vállalkozásra, de ezek közül hat országban a definíció nem követeli meg a társadalmi vállalkozásoktól az „inkluzív irányítási modell" felvállalását. Hasonlóképpen, a fennmaradó 9 országban, ahol nem létezik nemzeti meghatározás, az inkluzív irányítás nem jellemezi a társadalmi vállalkozásokat;
- A Tanulmány legtöbb országában a „függetlenség' kritériumát úgy értelmezik, mint „vezetői autonómia" és/vagy „az államtól való függetlenség". Kizárólag Olaszországban és Portugáliában emeli ki a nemzeti meghatározás az államtól és más tradicionális forprofit szervezetektől való függetlenséget.

[16] A nemzeti definíciók alatt (i) a hivatalalos definíciók (vagy a társadalmi vállalkozásokat definiáló kritériumok) értendők, melyek a politikai dokumentumokban vagy a nemzeti jogrendszerben (ami természetszerűleg átfogó és nem hivatkozik egy specifikus jogi formára) megjelennek, vagy (ii) egy nem hivatalos definíció, amelyet számos különböző, a társadalmi vállalkozások kapcsán érintett személy széles körben elfogad.

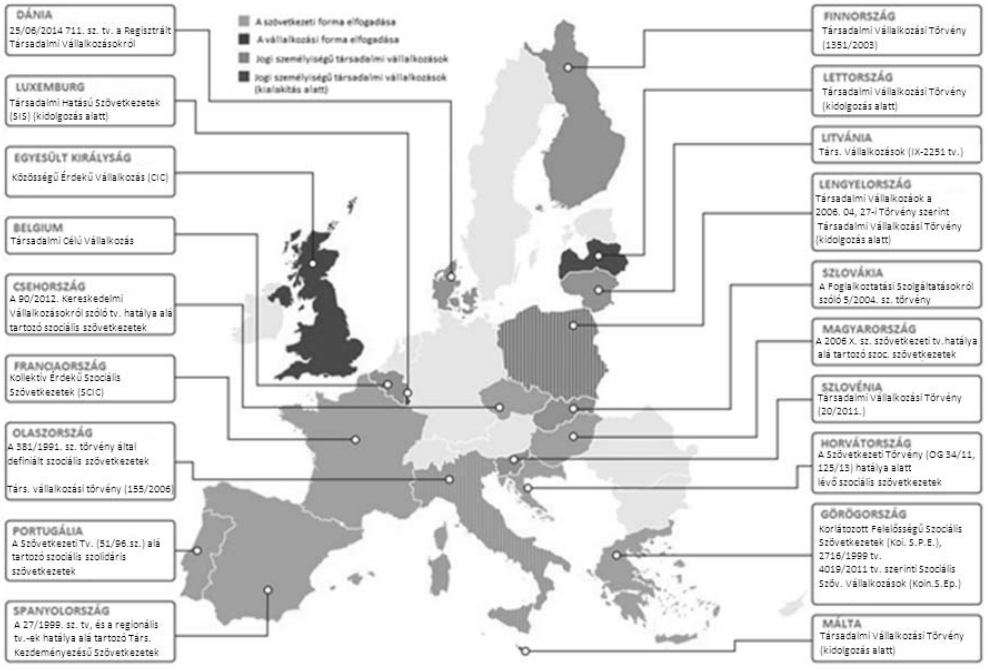
Továbbá néhány országban (Finnország, Litvánia, Lengyelország, Szlovákia és Svédország) a nemzeti jogrendszerben és/vagy a politikai dokumentumokban megjelenő társadalmi vállalkozás fogalma mindössze a munkaerőpiaci integrációs társadalmi vállalkozásokra (WISE) szorítkozik. Ez a lekorlátozott definíció kizárja az olyan társadalmi küldetések ügyét felvállaló vállalkozásokat, mint a szociális és oktatási szolgáltatások biztosítása, környezetvédelem, jólét biztosítása mindenkinek vagy a fejlődő országokkal szemben vállalt szolidaritás.

Miközben a társadalmi vállalkozások láthatósága növekszik a jogi kereteken belül is, sokan közülük továbbra is „láthatatlanok" maradnak

Számos ország intézményesítette már a társadalmi vállalkozás fogalmát, vagy a társadalmi vállalkozásokra szabott jogi formák megteremtésével és/vagy egy átfogó jogi státuszon (2. ábra) keresztül. Továbbá négy országban (Finnország Németország, Lengyelország és az Egyesült Királyság) léteznek társadalmi vállalkozási védjegyek vagy minősítő rendszerek, melyek láthatóságot és külön identitást biztosítanak a társadalmi vállalkozásoknak.

Habár számbelileg növekednek, a jogilag vagy intézményileg elismert társadalmi vállalkozási formák nem töltik ki a társadalmi vállalkozások „de-facto" univerzumát. Az európai de-facto társadalmi vállalkozások gyakran a létező jogi formátumok között rejtőznek, ezek leginkább észrevehetően:

- Kereskedelmi tevékenységet folytató egyesületek és alapítványok;
- Kollektív vagy általános érdeket szolgáló szövetkezetek;
- Hagyományos forprofit típusú vállalkozások egy kifejezett és elsődleges társadalmi cél szolgálatában.



2.ábra: A társadalmi vállalkozások számára különleges jogi formulákat vagy törvényi szabályozást kínáló országok *Forrás: eredeti tanulmány*

Megjegyzések: (i) A társadalmi vállalkozás törvények Finnországban, Litvániában és Szlovákiában szűken a munkaerőpiaci integrációs társadalmi vállalkozásokra vonatkoznak; (ii) Olaszország az egyetlen európai ország, amelyben törvény hivatkozik mind a szociális szövetkezetekre (jogi forma), mind a társadalmi vállalkozásokra (jogi státusz); (iii) Lengyelországban specifikus jogi formát kaptak a társadalmi vállalkozások (szociális szövetkezetek) és egy törvénytervezet előirányozza a társadalmi vállalkozás, mint jogi státusz létrehozását.

A nemzeti „társadalmi vállalkozási családok" egész Európában hihetetlenül sokszínűek, magukba foglalnak rengeteg szervezeti és jogi formát és státuszt

A társadalmi vállalkozások számos különböző jogi formát és státuszt alkalmaznak: (i) olyan létező jogi formákat, mint az egyesületek, alapítványok, szövetkezetek, részvénytársaságok; (ii) a meglévő jogi formák átalakításával kifejezetten a társadalmi vállalkozásokra szabott új jogi formákat, például a szociális szövetkezetek Olaszországban, a Kollektív Érdekű Szociális Sövetkezetek (Societe Cooperative d'Interet Collectifs – SCICs) Franciaországban, Közösségi Érdekű Vállalkozások (Community Interest Companies) az Egyesült Királyságban; (iii) jogi státuszokat, melyek választott vagy az összes létező jogi forma számára megszerezhetőek, melyek bizonyos jogilag meghatározott kritériumnak eleget tesznek (például az olasz társadalmi vállalkozási jogi státusz vagy a Társadalmi Célú Vállalkozás (Social Purpose Company) Belgiumban); iv) újfajta jogi formákat, melyek lehetővé teszik a tradicionális nonprofit szervezeteknek a gazdasági tevékenység felvállalását, ilyen például a szlovéniai Nonprofit Institute.

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK TEVÉKENYSÉGÉNEK MÉRTÉKE ÉS JELLEGZETESSÉGEI EURÓPÁBAN

A társadalmi vállalkozási tevékenységek mértékéről származó információk különféle definíciókat és kutatási módszereket használnak, ám a számok növekedését mutatják az utóbbi időben – noha a társadalmi vállalkozások abszolút mennyisége nagyon alacsony a hagyományos vállalkozástípusokhoz viszonyítva

Továbbra is nagy kihívást jelent a társadalmi vállalkozási tevékenység mérése és összesítése Európa szerte, tekintve, hogy annak nagy része a szemünk elől rejtve zajlik. Ráadásul a társadalmi vállalkozások mennyiségére és sajátosságaira vonatkozó nemzeti becslések – abban a kevés esetben, amikor léteznek – a definíciók és az adatgyűjtési módszertan, illetve a becslések különbözőségéről tanúskodnak, ami rendkívül problematikussá teszi az összesítést. Azon szervezetek számának becslése, melyek a jelen tanulmányban használt EU működési definíció összes kritériumának megfelelnek, még nehezebben megvalósítható.

A feltérképezés azt mutatja, hogy a társadalmi vállalkozási tevékenység (azon szervezetek számának becslésére alapozva, melyek a jelen tanulmányban használt EU működési definíció összes kritériumának megfelelnek) a „hagyományos vállalkozások" számához képest alacsony, nagyságrendileg kevesebb, mint 1%-a a nemzeti vállalkozási populációnak. Ugyanakkor, az állami intézmények közérdekű szociális szolgáltatások támogatásából való fokozatos kivonulása, a tradicionális non-profit szervezetekre egyre jobban nehezedő nyomás, hogy diverzifikálják a bevételi forrásaikat, valamint a hagyományos vállalkozási formák körében a társadalmi innovációk iránti növekvő érdeklődés a társadalmi vállalkozások erőteljes növekedését vetíti előre egész Európában.

Az európai társadalmi vállalkozások a munkaerőpiaci integráción és a közérdekű szociális szolgáltatásokon túl egyre szélesebb tevékenységi kört vállalnak magukra

Nincs egy állandó jelleggel, folyamatosan használt sztenderd és osztályozás a társadalmi vállalkozások tevékenységét illetően az országokon belül és azok között. Problémát jelent statisztikailag robusztus képet festeni arról, hogy mit is csinálnak az európai társadalmi vállalkozások. Ugyanakkor egy bő tevékenységi kör vázolható fel a meglévő szektorális osztályozás alapján:

- A hátrányos helyzetűek és kirekesztettek társadalmi és gazdasági integrációja (ilyen a munkaerőpiaci integráció és a védett foglalkoztatás);
- Közérdekű szociális szolgáltatások (mint a fogyatékossággal élők és az idősek hosszú távú ellátása; oktatás és gyermekgondozás; foglalkoztatási és képzési szolgáltatások; szociális lakásépítés, egészségügyi és orvosi szolgáltatások);
- Más közszolgáltatás, például a közösségi közlekedés, közösségi terek fenntartása, stb.
- A demokrácia, polgári jogok és digitális részvétel erősítése;
- Környezetvédelmi tevékenységek, mint például a kibocsátás és hulladék csökkentése, megújuló energia;
- A fejlődő országok iránti szolidaritási gyakorlat (például a fair trade kereskedelem támogatása).

Miközben a társadalmi vállalkozások által felvállalt tevékenységek köre egyre szélesebb, bizonyos országokban a társadalmi vállalkozások jogi meghatározása korlátozza a megengedett tevékenységek körét. Ennek egyik példája lehet a „közhasznúság" jogi keretei közé eső tevékenységek végzése, melyeket számos országban a de facto társadalmi vállalkozások űznek, ilyenek például Ausztria, Bulgária, a Cseh Köztársaság, Németország és Svájc.

Mindazonáltal a legláthatóbb (ám nem feltétlenül domináns) társadalmi vállalkozási tevékenység Európában a hátrányos helyzetű csoportok munkaerőpiaci integrációja (a WISE révén). Számos országban a WISE tevékenységek jelentik a társadalmi vállalkozások domináns formáját (például Csehországban, Magyarországon, Lettországban, Lengyelországban, Szlovákiában és Szlovéniában), a tevékenységeken belül határozottan beazonosítható szervezeti formákkal, ilyenek például az olasz „B-típusú" vagy munkaerőpiaci integrációs szociális szövetkezetek, Franciaországban a gazdasági tevékenységbe való reintegráció érdekében alapított vállalatok, a finn társadalmi vállalkozások (az 1351/2003 törvény szerint) és a lengyel szociális szövetkezetek. A munkaerőpiaci integrációs tevékenységek végrehajtása azonban a termékek és szolgáltatások széles körének biztosítása révén történik.

A munkaerőpiaci integráción túl a társadalmi vállalkozások szolgáltatásainak többsége megtalálható a szociális jóléti szolgáltatások teljes spektrumában vagy a közérdekű szociális szolgáltatásokban (fogyatékossággal rendelkezők és az idősek hosszú távú ellátása; korai nevelés és gyermekgondozás; foglalkoztatási és képzési szolgáltatások; szociális lakásépítés, a hátrányos helyzetben lévők, például az egykori elítéltek, bevándorlók, drogfüggők társadalmi integrációja, egészségügyi és orvosi szolgáltatások). Példának okáért Írországban a leggyakoribb (egyharmadnyi) társadalmi vállalkozási tevékenység a gyermekgondozás, miközben Dániában egy felmérés azt mutatta, hogy a vállalkozások 41%-a egészségügyi és szociális gondozási feladatokat lát el, míg az olasz társadalmi vállalkozások 40%-a a szociális gondozásban és a polgárok védelmében érintett. Ehhez hasonló és ezzel egybevágó tevékenységi körök azok, melyeket a szakirodalom bizonyos esetekben közösségi vagy szomszédsági szolgáltatásoknak nevez. Ezek gyakran magukba foglalják a szociális gondozás formáit, de a közösségi fejlesztés és regeneráció tágabb fogalmait is.

A gazdasági tevékenységeknek léteznek további közös kiterjedései, melyek kollektív igényeket szolgálnak ki egyéb területeken: föld alapú iparágak és környezetipar (például a mezőgazdaság, a kertművelés, élelmiszerfeldolgozás, környezeti szolgálgatások és környezetvédelem) olyan országokban, mint a Cseh Köztársaság, Málta és Románia; közösségi érdekű szükségletek kiszolgálása olyan országokban, mint az Egyesült Királyság, Németország és Hollandia (például lakásépítés, szállítmányozás és energia) valamint kulturális, sport és rekreációs tevékenységek (például művészetek, kézművesség, zene és a növekvő turizmus) Horvátországban, Észtországban, Finnországban, Magyaraországon és Svédországban.

Végezetül, vannak olyan európai országok, ahol a társadalmi vállalkozás sokkal szorosabban visszatükrözi a teljes, bármely gazdaságban fellelhető tevékenységi skálát (például Belgium, Németország, Hollandia és az Egyesült Királyság). Ezen országokon belül a társadalmi innováció a szolgáltatásellátás újabb formáit hozza felszínre és ez olyan új tevékenységekben jelenik meg, mint az üzleti szolgáltatások, a kreatív és digitális/internet alapú szolgáltatások valamint a fenntartható fogyasztási cikkek és szolgáltatások biztosítása.

Összességében az európai társadalmi vállalkozások fejlődésével párhuzamosan munkaerőpiaci integráció és a jóléti szolgáltatások ellátásának fő tevékenységi területei kiszélesedtek a jólétitől eltérő, közérdekű szektorok, így az oktatási, kulturális, környezeti és közszolgáltatások felé is. Mindazonáltal, miként az EU SELUSI[17] projekt kimutatta, jelentős és lényeges országokat átívelő különbségek mutatkoznak a társadalmi vállalkozások által felvállalt tevékenységek jellegében.

A társadalmi vállalkozások a legtöbb országban sokféle erőforrást ki tudnak használni, ám a jövedelmük jelentős része az állami szektorból származik

Miközben a forprofit vállalkozások gyakran alapozzák üzleti modelljüket a kereskedelmi tevékenységükből származó bevételekre, a társadalmi vállalkozások tipikusan egy hibrid üzleti modellt alkalmaznak, bevételeik az alábbi források kombinációiból tevődnek össze:

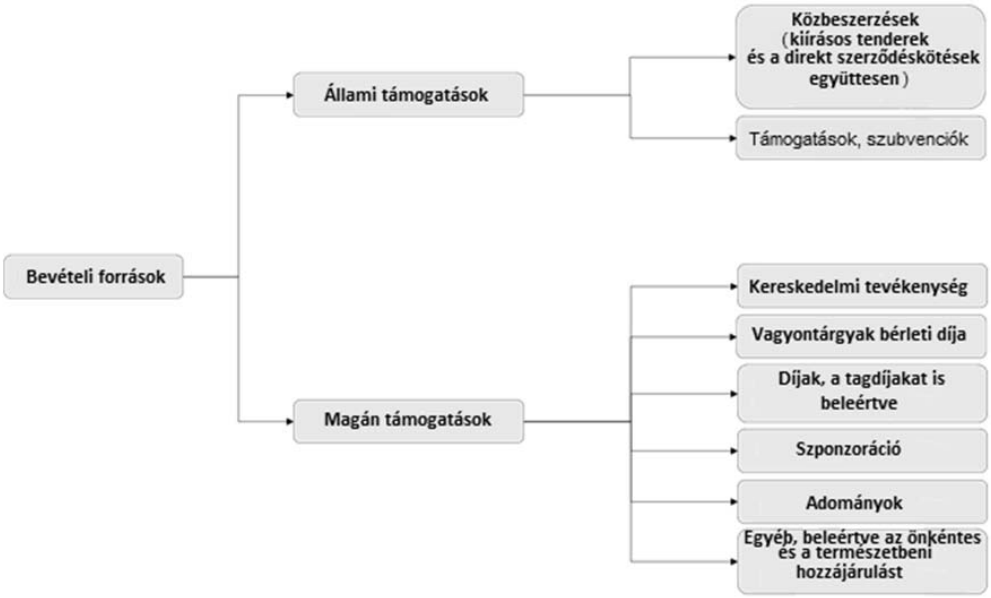
- Piaci erőforrások például a javak és szolgáltatások értékesítése az állami és a magán szektorban; és
- Nem piaci erőforrások például az állami szubvenciók és támogatások, magán adományok, nem pénzbeli vagy természetbeni hozzájárulások, mint az önkéntes munka, stb.

Ezáltal a társadalmi vállalkozások a jövedelemforrások széles skálájára támaszkodhatnak. A fő jövedelemforrásokat a következőképpen jellemezhetjük: (3. ábra):

- Állami szerződésekből származó jövedelmek: Szerződés a társadalmi vállalkozások valamint az állami hatóságok és hivatalok között, amely meghatározott szolgáltatásokért (kvázi piacok) ellenértéket nyújt. Az ilyen kifizetések szerkezete sokféle lehet, az állami szervek által a társadalombiztosítás rendszerei számára biztosított közvetlen kifizetésektől, utalványrendszereken át a harmadik szereplőként feltűnő közvetítők révén adott indirekt támogatásokig;
- Közvetlen támogatások/szubvenciók: az állami szervek biztosítják a társadalmi vállalkozások számára, például meghatározott projekt alapú tevékenységekre adott támogatások, foglalkoztatási támogatások gyakran elérhetőek a WISE számára, kompenzációként, hogy csökkentett munkaképességű embereket foglalkoztatva termelékenységük csökken;
- Piaci alapú, magánforrásból származó bevétel: a javak és szolgáltatások értékesítése által más vállalkozások és fogyasztók számára;

[17] http://www.selusi.eu/index.php?page=business-platform

- *Tagdíjak, adományok és szponzorációs díjak; és*
- Egyéb bevételi források, melyek közé tartoznak a bérbeadható vagyontárgyak (mint az ingatlan), bírságok, pénzdíjak vagy alapítói vagyontárgyakból származó jövedelem és nem anyagi jellegű bevételek, mint a természetbeni hozzájárulások (például régi informatikai eszközök, élelmiszer vagy építőanyagok). Az önkéntes munkaidő különösen fontos természetbeni erőforrás maradt.



3. ábra: A társadalmi vállalkozások bevételi forrásai
Forrás: Spiess-Knafl (2012) Finanzierung von Sozialunternehmen – Eine empirische und theoretische Analyse

Ahol a feltérképezés adatai lehetővé teszik (bár sok országban ezek hiányosak), az sejlik fel, hogy a piaci forrásokból származó jövedelem országonként és szervezeti formánként különbözik:

- Az olyan országokban, mint a Cseh Köztársaság, Finnország, Franciaország, Olaszország és az Egyesült Királyság a társadalmi vállalkozások jövedelmük nagyobb hányadát piaci forrásokból teremtik elő, különösen javaik és szolgáltatásaik állami szervezetek számára történő értékesítésével. Más országokban, ahol van elérhető adat (például Ausztria és Lengyelország) a vállalkozói dimenzió kevésbé bizonyult erősnek a társadalmi vállalkozások esetében tekintve, hogy jövedelmüknek kevesebb, mint a fele származik piaci forrásokból;
- Szintén erős korreláció mutatkozik a társadalmi vállalkozás által felvállalt szervezeti/jogi forma valamint a piaci forrásokból generált jövedelem szintje között. A társadalmi vállalkozások intézményileg elismert formái és a WISE szervezetek (a két kategória nem zárja ki egymást kölcsönösen) tipikusan inkább piaci érdekeltségűek, mint a de-facto társadalmi vállalkozások, amelyek a tradicionálisabb non-profit szektorból származnak (azaz az egyesületek, alapítványok, önkéntes és közösségi szervezetek).

Az országelemzésekből kiderül, hogy a társadalmi vállalkozások bevételeiben az állami támogatások az dominánsak, ez nagymértékben tükröződik küldetéseikben és tevékenységi fókuszukban, mint például a munkaerőpiaci integráció valamint a szociális és jóléti szolgáltatások ellátása. Olaszországban például becslések szerint a társadalmi vállalkozások 45%-ának fő partnerei állami szervek. Az Egyesült Királyságban a társadalmi vállalkozások 52%-a kap valamilyen állami jövedelmet és 23%-uk állítja, hogy ez a legfőbb vagy kizárólagos bevételi forrása.

A társadalmi vállalkozások jövedelemtermelésének fontos hajtóerejét jelentik Európa szerte az alvállalkozói szerződések olyan szolgáltatások esetében, mint az egészségügy, a szociális gondozás, oktatás, igazságszolgáltatás, rekreáció és sok más közszolgálati tevékenység, ami kitűnő eszköz a pénz értékének megőrzésére valamint a szolgáltatások végfelhasználói számára nagyobb választási szabadságot és személyre szabhatóságot kínál.

A társadalmi vállalkozások állami szektortól való nagymértékű függése ugyanakkor kérdéseket vet fel üzleti modelljük hosszú távú fenntarthatóságát illetően, hiszen Európa szerte megszorító intézkedések léptek életbe, habár bizonyítékok támasztják alá a nemzeti környezet, tevékenység és üzleti modell specifikusságának relevanciáját a hatások alakításában. Olaszországban például a megszorítások kihívások elé állítják a szociális szövetkezeteket, miközben az Egyesült Királyságban ugyanezek arra ösztönözték a társadalmi vállalkozásokat, hogy sikeresen azonosítsanak új piaci lehetőségeket.

A társadalmi vállalkozási tevékenységek megteremtésének fő mozgatórugói és az európai társadalmi vállalkozások létrehozásának eltérő módszerei

Az európai társadalmi vállalkozások létrehozási módszereinek típusairól és gyakoriságáról hiányoznak a rendszerszintű adatok. Azonban az országelemzésekből származó adatok arra utalnak, hogy az állami szerződések és a kormányzat aktív munkaerőpiaci politikái fontos szerepet játszanak a társadalmi vállalkozások létrehozásának és fejlesztésének fellendítésében. Európában körbetekintve a létrehozás módszereit tekintve egy potenciális tipológia vázolható fel – a módszerek közötti egyensúlyt minden országban erősen befolyásolta a meglévő gazdaságpolitika, valamint a társadalmi vállalkozások számára fenntartott nemzeti keretrendszer és ökoszisztéma. A sajátos módszerek mozgatórugóik révén csoportosíthatók: „állampolgári kezdeményezés", „a tradicionális non-profit szervezetek, mint a jótékonysági szervezetek, egyesületek, alapítványok, önkéntes és közösségi szervezetek piacosítása"; valamint a „állami szektor átalakítása".

Állampolgári kezdeményezés

- *Állampolgári küldetés által vezérelt szervezet:* esetében állampolgárok egy csoportja szervezeteket hoz létre, gyakran szűkös erőforrások rendelkezésre állása mellett azért, hogy új társadalmi kihívásokat vagy szükségleteket állítson a középpontba és/vagy hátrányos helyzetű embereket integráljon a munka világán keresztül. Nagyjából ez az uralkodó formája a társadalmi vállalkozások kialakításának.
- *Társadalmi start-up:* egy társadalmi vállalkozó lehetőséget lát új javak vagy szolgáltatások értékesítésére egy társadalmi cél vagy szükséglet kielégítése érdekében. Általában ezeket a társadalmi vállalkozásokat inkább egyén-alapú és kereskedelmi jellegű szervezetnek tekintik már a kezdetektől fogva (mindazonáltal társadalmi küldetéssel rendelkezve), valamint egy szűkebb angolszász társadalmi vállalkozói felfogással kapcsolják össze.

A tradicionális non-profit szervezetek, mint például jótékonysági szervezetek, egyesületek, alapítványok, önkéntes és közösségi szervezetek a piacosodás és az üzletiesedés útjára lépnek.

- *Egy létező szervezet „társadalmi vállalkozássá" alakítja magát:* egy létező önkéntes/jótékonysági szervezet, egyesület vagy alapítvány kereskedelemből származó jövedelem termelésébe kezd és elér egy ebből származó jövedelmi küszöböt az összjövedelem arányában, melynek révén a szervezet az érintettek értelmezésében társadalmi vállalkozássá válik.
- *Egy létező szervezet egy kereskedelmi alágazatot hoz létre, amely maga a társadalmi vállalkozás:* számos törvényi, jogszabályi vagy kockázatelemzési korlát akadályoz meg egy létező önkéntes/jótékonysági szervezetet, egyesületet vagy alapítványt gazdasági tevékenységek részbeni vagy teljes végzésében. Ennek a korlátozásnak a megkerülése érdekében egy kereskedelmi ágat hoznak létre – ez pedig nyereségének egy részét visszaforgatja az anyaszervezet működésébe. Közép-Európa új tagállamaiban ez egy viszonylag népszerű modell.

Az állami szektor átalakítása

- *Kiválás az állami szektorból (lehetőség alapú vállalkozás):* a menedzsment/személyzet felismeri az innovációval és az új beruházási forrásokkal kapcsolatosan az autonómiában és a függetlenségben rejlő nagyobb potenciált, ami a szolgáltatások leválasztásához vezet. A folyamatot aktívan támogathatja az anyaintézmény vagy a döntéshozók, speciális tanácsadó programokon, beruházásokon, pénzügyi támogatásokon és az kezdő szolgáltatási szerződések megszerzésének elősegítésén keresztül.
- *Kiválás az állami szektorból (szükséglet alapú vállalkozás):* az olyan hajtóerők, mint az állami feladatellátás szerepével kapcsolatos nézetek változása, a beszerzés és a beszállítók új formái, a társadalmi innováció és/vagy a támogatások csökkentése a belső közszolgáltatások kényszerített leállításához vezet, és egy kényszerített (de vélhetően támogatott) kiváláshoz;

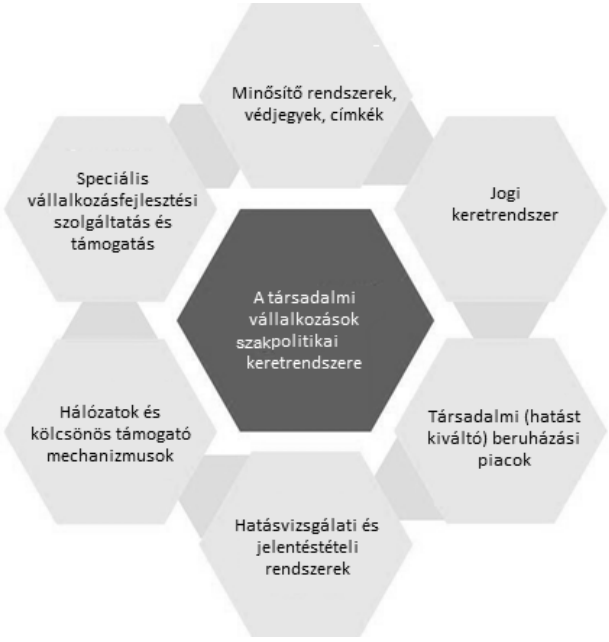
Az országelemzések rámutatnak, hogy növekszik a vállalkozások felé irányuló elvárás arra vonatkozóan, hogy tevékenységükkel hozzájáruljanak a társadalmi és közjóhoz, ezt pedig üzleti tervükbe is építsék be. Kezdetben ezt csak a vállalati társadalmi felelősségvállalásra vagy az előírt követelményeknek való megfelelésre értelmezték, manapság azonban egyre több jel utal arra, hogy ez a dinamika más tevékenységi formákon (például társadalmi beruházás vagy hatásberuházás) keresztül is megjelenik, emellett új üzleti modellekről szóló viták is felbukkannak, olyanokról amelyek összekapcsolják a a részvénytársaságokon belüli „társasági és társadalmi értékteremtést" a „Profit és célorientált vállalkozások" koncepciójával. A vállalati tudatosság példatárai jelenleg nem túl gazdagok, ám ebben a tanulmányban előtérbe kerülnek, így a „társadalmi vállalkozások nemzeti családjainak" kialakítási módszereinek új lehetőségeit ismerhetjük meg. Úgy tűnik, hogy ezek az új lehetőségek bizonyos hagyományos vállalatokat arra késztetnek, hogy inkább társadalmi vállalkozási formát öltsenek.

Az adatok nem teszik lehetővé egy hiteles fontossági sorrend kialakítását a társadalmi vállalkozások létrehozásának fentebb listázott európai módszereit illetően. A meglévő adataink fényében az egyesületek és alapítványok uralják a társadalmi vállalkozási palettát, ám annak becslése, hogy a tradicionális önkéntes szervezetek, jótékonysági szervezetek, egyesületek és alapítványok Európában milyen mértékben érik el a társadalmi vállalkozási státuszuknak megfelelő piacosodási szintet, gyakorlatilag lehetetlen egy alapos, átfogó kutatómunka hiányában. Az állami szektorból való „kiválások" széles körben történő beazonosítása könnyebb, mivel a létrehozási módok száma alacsony és csak néhány országban releváns (például az Egyesült Királyság és Szlovákia adatai).

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOKAT TÁMOGATÓ ÖKOSZISZTÉMÁ

A ‚társadalmi vállalkozások ökoszisztémáinak' – a növekedés akadályainak leküzdése érdekében szükséges – elemei a legtöbb országban még mindig csak gyerekcipőben járnak, ám lassú fejlődés figyelhető meg rajtuk, noha a hivatalos engedélyező/támogató politikai keretek továbbra is ritkák.

Egy társadalmi vállalkozási ökoszisztéma meghatározása a közösen elismert, a társadalmi vállalkozások számára megengedő környezet biztosításához hozzájáruló elemeken alapszik, beleértve a legfontosabb akadályokkal és korlátozó tényezőkkel való szembenállás képességét is (4. ábra).



4. ábra: A társadalmi vállalkozások ökoszisztémája számára kiválasztott sajátosságok
Forrás: eredeti tanulmány

Az alábbi alkategóriák összefoglalják ezeknek az elemeknek a jelenlétét és fejlődését, az országelemzések tükrében. Nem minden sajátosság található meg mindenütt, azok összetétele és fejlődése országonként jelentősen változik a vizsgált 29 esetben.

A társadalmi vállalkozások nemzeti szakpolitikai keretrendszerei

A 29 vizsgált európai országból 22-ben nincs a társadalmi vállalkozások fejlődését támogató specifikus szakpolitikai keretrendszer (noha hét ezek közül éppen ennek kifejlesztésén dolgozik) – lásd az 5. ábrát. Ahol létezik ilyen szakpolitika, ott eltérés mutatkozik annak kiterjedtségében, lefedettségében és tartalmában. Feltérképezési projekt lévén, a Tanulmánynak nem volt feladata a nemzeti szakpolitikák hatékonyságának vizsgálata.

5. ábra: Társadalmi vállalkozásokat célzó szakpolitikai keretrendszerekkel rendelkező országok
Forrás: eredeti tanulmány

A társadalmi vállalkozásokra vonatkozó nemzeti jogi keretrendszerek

16 európai országban létezik valamiféle jogszabály a társadalmi vállalkozások tevékenységének elismerésére és szabályozására. Háromféle megközelítés létezik a társadalmi vállalkozások szabályozását illetően:

Meglévő jogi formák alkalmazása figyelembe véve a társadalmi vállalkozások sajátos vonásait. Öt országban hoztak létre új jogi formákat a társadalmi vállalkozások számára a meglévő jogi formák kiegészítésével vagy átalakításával. Európában kétfajta fő szemlélet figyelhető meg:

- Négy országban (Franciaország, Görögország, Olaszország és Lengyelország) egy különálló, új jogi formát alkottak a társadalmi vállalkozások számára a szövetkezeti jogi forma kiegészítésével. Emellett öt ország elismeri a szociális szövetkezeteket (vagy a szövetkezetek társadalmi célját) a meglévő, szövetkezetekre vonatkozó szabályozásában. Ezek az országok Horvátország, a Cseh Köztársaság, Magyarország, Portugália és Spanyolország.
- Az Egyesült Királyság a társadalmi vállalkozások számára önálló jogi formát hozott létre (Közösségi Érdekű Vállalkozás – Community Interest Company), amely kifejezetten ráilleszthető a vállalkozási formára.

Társadalmi vállalkozási jogi státusz megteremtése. Hét ország átmeneti jogi státuszokat vezetett be, amelyek különféle jogi formák határait szelik át és különböző szervezettípusok esetében alkalmazhatók, amennyiben megfelelnek az előre meghatározott kritériumoknak. Az érintett országok: Belgium, Dánia, Olaszország, Finnország, Szlovákia, Szlovénia és Litvánia. Más országok is tervezik a társadalmi vállalkozások jogi státuszának kialakítását, ilyenek

Lettország, Luxemburg, Málta és Lengyelország. Emellett a cseh kormány is fontolóra vette a társadalmi vállalkozások jogi státusszal való felruházását 2015-ben.

A jogi státusz az összes olyan létező jogi forma számára megszerezhető, amely az előzetes kritériumnak eleget tesz. Az előbbire példa a „Társadalmi Célú Vállalkozás (Social Purpose Company)" státusz Belgiumban, melyet bármely vállalkozástípus felvehet (szövetkezet vagy részvénytársaság), ha vállalja, hogy „nem lesz kitűzött célja a tagság meggazdagodásának elérése". Utóbbira a társadalmi vállalkozás jogi státusza Olaszországban nyújt példát (No.155/2006 törvény). Ezt a jogi státuszt bármely arra alkalmas szervezet megszerezheti, amely elméletben lehet tradicionális szövetkezet, szociális szövetkezet, befektetők által tulajdonolt vállalat (azaz részvénytársaság) vagy egyesület, alapítvány.

Egyes non-profit szervezettípusok elismerése, ezek lehetővé teszik a gazdasági tevékenység gyakorlását (pl. a Non-Profit Institute Szlovéniában; a közjóléti társaság Csehországban[18]) – habár nem nevezik őket annak, ezek a szervezetek de facto társadalmi vállalkozások.

Kimondottan társadalmi vállalkozások számára kialakított vállalkozásfejlesztési szolgáltatások és támogatási rendszerek

Számos ország vezetett be sokféle, kifejezetten a társadalmi vállalkozásoknak és tágabb körben szociális gazdasági szereplőknek szánt vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokat és támogatási rendszereket. Ezen országok között van Belgium, Horvátország, Dánia, Németország, Franciaország, Olaszország, Luxemburg, Lengyelország, Portugália, Szlovénia, Spanyolország, Svédország, Svájc és az Egyesült Királyság. Az ilyen államilag támogatott rendszerek mérete, kiterjedése az országok között jelentős eltérést mutat. Például Svédországban az államilag támogatott kezdeményezések a WISE szervezetekre korlátozódnak, míg Belgium, Franciaország, Luxemburg, Portugália és Spanyolország támogatásai a szélesebb körű szociális/szolidáris gazdaságot célozzák.

Számos olyan európai ország létezik, melyekben nagyon korlátozott a kimondottan társadalmi vállalkozásokra szabott és azokat célzó állami támogatás mértéke vagy egyáltalán nincs is. Különösen igaz ez az újonnan csatlakozó államokra, főleg a kelet-európai régióban – Bulgária, a Cseh Köztársaság, Észtország, Magyarország, Lettország, Litvánia, Málta, Szlovénia, Szlovákia és Románia területén ad hoc jellegű és fragmentált kezdeményezéseket támogattak a Strukturális Alapokból. Ugyanakkor van a régi tagállamok esetében is néhány példa arra, hogy a társadalmi vállalkozásokat célzó támogatási rendszerek korlátosak vagy nem létezőek, ilyen Ausztria, Finnország, Németország, Írország és Hollandia. Néhány országban (Finnország, Hollandia), előre megfontolt szakpolitikai döntés volt a társadalmi vállalkozásokat támogató rendszerek fejlesztésének mellőzése.

Az Európai Strukturális Alapok (ERFA és ESZA) szintén kulcsszerepet játszottak számos országban (különösen az új tagállamok, mint Bulgária, Lengyelország, Románia, Magyarország, de régebbi tagállamok, mint Olaszország és az Egyesült Királyság) a társadalmi vállalkozások profiljának és láthatóságának növelésében olyan figyelemfelkeltő tevékenységeken keresztül, mint a rendezvények, műhelytalálkozók, díjak/versenyek, ezáltal összehozva a szereplők fragmenált közösségét – valamint hozzájárulva új társadalmi vállalkozások finanszírozásának megteremtéséhez.

[18] Közjóléti Társaság (Public Benefit Corporation – PBC) – a csehországi PBC törvény „obecně prospěšná společnost/o.p.s." (Act No. 248/1995 Sb.–A törvényt eltörölték, ám ténylegesen csak befagyasztottnak tekintik, így PBC már eszerint nem alapítható, de a létező PBC-k vagy folytathatják működésüket ennek régi szabályai szerint, vagy megváltoztathatják jogi formájukat, lehet belőlük Intézmény (NR10) vagy Alapítvány (NR8) vagy Tőkealap (NR9))

Európa szerte a következő tipológiáját azonosították az állami támogató intézkedéseknek.

- Figyelemfelkeltés, tudásmegosztás, kölcsönös tanulás;
- Speciális vállalkozásfejlesztési szolgáltatás és támogatás;
- Beruházási készség támogatása;
- Kijelölt pénzügyi eszközök (pl. társadalmi beruházási alapok);
- Fizikai infrastruktúra (pl. osztott munkatér); valamint
- Együttműködések és piacokhoz való hozzáférés.

Hálózatok és kölcsönös támogató mechanizmusok

A társadalmi vállalkozási hálózatok és/vagy a kölcsönös támogató rendszerek bizonyos formái majdnem minden országban léteznek. Olaszország, Franciaország és az Egyesült Királyság tapasztalatai azt mutatják, hogy ezek nagyon fontos szerepet tölthetnek be a szektor fejlesztésében a támogatás, irányítás és tanácsadás felkínálása révén, nem beszélve arról, hogy a szektor pártfogóiként is felléphetnek. Példának okáért a szociális szövetkezeti társulás Olaszországban a leggyakrabban előforduló támogatási formája a társadalmi vállalkozásoknak, képzést és tanácsadást biztosít a tagjai számára. Újabb példának hozhatók fel a franciaországi vállalkozási és foglalkoztatási szövetkezetek, melyek a kezdő vállalkozók támogatására szakmai támogatást kínálnak. Hasonlóképpen az Egyesült Királyságban is számos ernyőszervezet alakult a társadalmi vállalkozások számára, melyek fontos szerepet játszottak a szektor ismertségének növekedésében és politikai kiterjedésének fejlesztésében.

Csekély, de növekvő a társadalmi vállalkozási inkubátorházak, mentoráló rendszerek, különleges infrastrukturális és beruházási készenléti szolgálatok száma az EU-ban (olyan országokban találhatunk ilyenekre példát, mint Belgium, Franciaország, Németország, Hollandia, Szlovénia, Magyarország, stb.).

Társadalmi befektetési piacok

A pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés fontossága az üzleti modell és a létrehozás módszerének függvénye. Ha az üzleti modellek egyre nagyobb arányban kívánnak a megtermelt (vagy kereskedelemből szerzett) jövedelemre támaszkodni, bizonyítható, hogy csakúgy, mint bármely más vállalkozás esetében, a társadalmi vállalkozások tekintetében is szükség lesz külső pénzügyi forrásokra a tevékenység megkezdése és bővítése érdekében. Hasonlóképpen bármilyen induló, új vagy kis vállalkozáshoz – hacsak nincs önálló tulajdonuk – a társadalmi vállalkozások is nehézségekbe fognak ütközni a pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés terén, köszönhetően a tevékenységből fakadó, hitelügyleti és egyéb költségeiknek. Ugyanakkor sajátos jellegüknek (főként az irányítás terén) köszönhetően a társadalmi vállalkozások számára különösen nagy gondot okozhat a tradicionális pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés. A pénzügyi hozzáférést segítő intézkedések között megtalálhatóak:

Kijelölt pénzügyi eszközök – Tekintve, hogy a jelenleg létező társadalmi befektetési piacok a legtöbb európai országban alulfejlettek (és legjobb esetben is kialakulóban vannak az olyan fejlett országokban is, mint Franciaország és az Egyesült Királyság) a kormányzatokra kulcsszerep hárul a kijelölt pénzügyi eszközök elkülönítésében (állami támogatások felhasználása kölcsönök vagy befektetési (saját tőke) eszközök biztosítására). Az államilag finanszírozott kijelölt pénzügyi eszközök érdekes példáit találhatjuk meg Belgiumban, Dániában, Franciaországban, Németországban és az Egyesül Királyságban; valamint.

Társadalmi hatású befektetési piacok – A társadalmi befektetés (vagy hatásbefektetés, mint az Európán kívül általában használatos) pénzügyi források biztosítása a szervezetek számára annak kifejezett reményében, hogy az társadalmi – valamint pénzügyi – nyereséget realizál, illetve mindkettő esetében elvárt az elért eredmények mérése is. A lehetséges egyensúly a kétféle nyereségtípus (milyen típusú és mértékű pénzügyi valamint milyen típusú és mértékű társadalmi hatás) között magában hordozza jelentős számú befektető, befektetési termék befektetést befogadó tényező megjelenésének lehetőségét.

Hatásvizsgálati és beszámolási rendszerek

Mindössze néhány országban vannak, nemzeti szinten elismert rendszerek vagy általános módszertani eljárások a társadalmi hatások vizsgálatára és leírására. Ráadásul ott, ahol léteznek ilyenek, általában nem kötelező érvényűek a társadalmi vállalkozásokra nézve. Az egyetlen kivétel Olaszország, ahol a társadalmi vállalkozások társadalmi beszámolási kötelezettségét törvény írja elő. Az alább látható 1. számú táblázat áttekintést nyújt a jelenleg működő és/vagy kísérleti fejlesztés alatt álló rendszerekről és módszertani eljárásokról.

1. táblázat: A társadalmi hatásvizsgálati rendszerek áttekintése

Ország	**Társadalmi hatást vizsgáló rendszer**	**Önkéntes/Kötelező**
Ausztria	Közjó Mérleg (Common Good Balance Sheet)	Önkéntes
Belgium	A társadalmi célú vállalkozásoknak (nem szabványjellegű) éves jelentést kell benyújtaniuk arról, hogyan sikerült megvalósítaniuk a szervezet által megfogalmazott társadalmi célokat.	Kötelező
Észtország	(EU által finanszírozott) kísérleti statisztikai jelentés a társadalmi vállalkozási szektorban és hatásértékelési kézikönyv	Önkéntes
Németország	Társadalmi Beszámolás Sztenderd (Social Reporting Standard)	Önkéntes
Olaszország	Bilancio Sociale (társadalmi riport)	Kötelező a törvény szerinti társadalmi vállalkozásoknak
Lengyelország	Kísérleti projektek a hatásvizsgálat és jelentéstételi eszközök kialakítására	Önkéntes
Egyesült Királyság	Szereplők sokasága publikált útmutatót és eszköztárakat. További kísérletek vannak egységes keretrendszerek elfogadására és továbbfejlesztésére.	Önkéntes

EU szinten a GECES felállított egy munkacsoportot a társadalmi vállalkozások által teremtett társadalmi-gazdasági hasznokat mérő módszertan kifejlesztésére[19].

[19] http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/expert-group/social_impact/index_en.htm

Védjegyek, címkék és minősítő rendszerek

A társadalmi vállalkozások számára létrehozott védjegyek, címkék és minősítő rendszerek nem különösebben elterjedtek Európában, ám négy európai országban is bevezették őket (6. ábra). Ugyanakkor nagyon kevés társadalmi vállalkozás használja jelenleg ezeket a védjegyeket és címkéket.

6. ábra: Társadalmi válallkozások számára létrehozott védjegyeket, címkéket vagy minősítő rendszereket alkalmazó országok
Forrás: eredeti tanulmány

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK FEJLŐDÉSÉT AKADÁLYOZÓ ÉS GÁTOLÓ TÉNYEZŐK

A fentebb említett fejlesztések ellenére a társadalmi vállalkozások egész Európában folyamatosan akadályok sorozataival találják magukat szemben. Noha ezek az akadályok környezet- és országfüggőek, tipikusan az alábbiakkal hozhatók összefüggésbe:

- ***A társadalmi vállalkozás fogalmának alacsony szintű ismerete:*** A társadalmi vállalkozás fogalmának alacsony szintű megértését Európa szerte úgy emlegette az érintettek többsége, mint az egyik legfontosabb hátráltató tényező. A „társadalmi vállalkozás" kifejezés ismertsége a döntéshozók, közalkalmazottak, a lakosság, a beruházók, a partnerek és a jövőbeli fogyasztói réteg körében egyaránt alacsonynak mutatkozott. A fogalom megértésével kapcsolatban is vannak problémák. Példának okáért néhány országban a „társadalmi vállalkozás" kifejezést a jótékonykodási tevékenységekkel vagy a hátrányos helyzetű, fogyatékossággal élő emberek munkerőpiaci integrációjával azonosítják, nem pedig a vállalkozói szellemmel. Bizonyos negatív előítéletek is felmerülnek a társadalmi vállalkozások megítélése kapcsán. A félreértések és a figyelem hiánya negatívan érinti a társadalmi vál-

lalkozások növekedési és finanszírozási kilátásait, valamint döntő tényező a fogyasztókkal való előzetes kapcsolatteremtésben.

- ***A speciális vállalkozásfejlesztési szolgáltatások*** *és támogató eszközök, mint az inkubátorházak, mentori és képzési modellek, beruházási készenlét támogatásának, stb.* ***hiánya.*** A legtöbb társadalmi vállalkozás támogatási szükségletei az általános üzleti vállalkozásokéhoz hasonlóak, ugyanakkor a társadalmi vállalkozások sajátos jellemzőkkel bírnak (kettős küldetésük, üzleti modelljük, célcsoportjaik, tevékenységi körük, stb.), amelyek összetett igényeket generálnak, ez pedig diverzifikált, olykor testreszabott megoldásokat kíván. A legtöbb országban a társadalmi vállalkozásokat támogató különleges intézkedések nagy részben hiányoznak, illetve ahol léteznek, ott is korlátozott mértékűek és töredezettek.
- ***A támogató jogi környezet hiánya:*** A társadalmi vállalkozások jogi elismertségének hiánya sok esetben megnehezíti a hatóságok számára a különleges, célzott támogatási eszközök vagy pénzügyi ösztönzők kialakítására a társadalmi vállalkozások számára;
- ***Piacokhoz való hozzáférés:*** a társadalmi klauzulák és a jelenlegi közbeszerzési gyakorlatok (nagy szerződési volumenek, aránytalan előminősítő követelmények, stb.) nem megfelelő használata, az fizetési késedelmek megnehezítik a társadalmi vállalkozások hatékony részvételét a közbeszerzési piacokon;
- ***Pénzügyekhez való hozzáférés:*** A hétköznapi befektetők és hitelezők általában nem képesek értelmezni a társadalmi vállalkozások kettős célját és hibrid üzleti modelljét. Ugyanakkor a különleges befektetők, pénzügyi közvetítők és eszközök jelenleg nem léteznek vagy alulfejlettek a legtöbb európai országban. Következésképpen, a társadalmi vállalkozások számára nehézkes a külső pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés;
- ***A hatásvizsgálat és –bemutatás általános mechanizmusának hiánya*****:** Jelen pillanatban a társadalmi vállalkozások által gyakorolt társadalmi hatás vizsgálatára vagy leírására a legtöbb országban korlátozottak a lehetőségek (kivételek azok, ahol ez kötelező). Ebből fakadóan az ezen szervezetek által kifejtett társadalmi hatásokról származó információ, valamint a „társadalmi vállalkozások által generált változásokra" irányuló figyelem meglehetősen hiányos. A befektetők és a finanszírozók hasznának demonstrálása érdekében, valamint az közbeszerzési szabályoknak történő megfelelés érdekében a hatásokat be kell mutatni. Az általános társadalmi hatást vizsgáló rendszerek fejlesztése nagyobb átláthatóságot, a társadalmi vállalkozások által kifejtett társadalmi hatások jobb felismerését, ezeken keresztül pedig nagyobb társadalmi és magánbefektetői érdeklődést eredményezhet.

Az általános gazdasági környezetre jelenleg főként hátráltató tényezőként tekintenek a társadalmi vállalkozások folyamatos fejlesztését illetően (a társadalmi vállalkozások számára fő jövedelemforrásként szóba jövő állami támogatások megvágása miatt), amely azonban potenciális, jelenleg még nem kiaknázott lehetőségeket is kínál (új tevékenységi területek, piac és jövedelemforrás diverzifikáció).

A társadalmi vállalkozások túlélését és növekedését belső tényezők is akadályozzák, például a megvalósítható üzleti modellek (különösen az olyan társadalmi vállalkozások esetében, melyek tradicionálisan non-profit háttérrel rendelkeznek) hiánya, az állami szektortól, mint jövedelemforrástól való nagy függőség, a kereskedelmi tevékenységhez szükséges üzleti érzék/vállalkozói szellem valamint a menedzseri és szakmai képességek/készségek hiánya.

ÖSSZEFOGLALÓ GONDOLATOK

Napjainkban, Európában a társadalmi vállalkozás egy dinamikus, sokszínű és vállalkozó szellemmel bíró mozgalom, amely olyan új üzleti modellek mozgatórugóit foglalja magába, amelyek a gazdasági tevékenységet társadalmi küldetéssel, valamint a befogadó növekedés ösztönzésével kötik össze. Ez a feltérképező tanulmány és 29 országelemzése ezt a dinamizmust tárta fel, beazonosította a „társadalmi vállalkozások nemzeti családjait", az őket meghatározó sajátosságokat, valamint azt a szakpolitikai és üzleti környezetet, melyen belül ezeknek a társadalmi vállalkozásoknak a fejlődése végbemegy.

A Feltérképező Tanulmány arra a következtetésre jutott, hogy miközben a társadalmi vállalkozásokat meghatározó jellegzetességek iránti érdeklődés, valamint a vonatkozó megközelítések közötti összhang Európa szerte egyaránt növekszik, a társadalmi vállalkozások megértése és szemlélete a nemzeti jog-, intézmény- és szakpolitikai rendszerekbe átültetve országonként (néha azokon belül is) jelentősen eltér. Ezek a különbségek a kapcsolódó szakpolitikai keretrendszerek, valamint a tevékenységek kiterjedésével és típusaival kapcsolatos rendszerszintű nemzeti adatok hiányában különösen megnehezítik az európai szintű általános fejlődési minták beazonosítását.

Az érintett szereplők és a fellelhető bizonyítékok között konszenzus mutatkozik annak tekintetében, hogy a társadalmi vállalkozás gondolata erőre fog kapni Európában, a jelenlegi tevékenység még kiterjedtebb lesz, beleértve annak valószínűségét is, hogy a társadalmi vállalkozásoknak még több új formája fog kialakulni. A fejlődés nyomon követése és az abból való tanulás érdekében Európa szerte szükség van a nemzeti felfogások sajátosságaira szabott monitoring rendszerek kialakítására, valamint a társadalmi vállalkozások megértésére, mivel ezek jelentik a nemzeti és az európai kutatás- és szakpolitikafejlesztés jövőjének alapjait – beleértve azoknak az elemeknek és kapcsolatoknak a sokaságát is, melyek egy, a társadalmi vállalkozások fejlődését segítő hatékony és eredményes ökoszisztémát alkothatnak.

1.4. Prometheus, trójai faló vagy Frankenstein? A szociális és szolidáris gazdaság értékelése (John-Justin McMurtry, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Kiss Julianna)

BEVEZETÉS

A szociális és szolidáris gazdaság (SSG) nem egyértelmű fogalom, és az adott egyén földrajzi helyétől és ideológiai hátterétől függően sokféle értelmezést hordoz magában. A szektorban folytatott tevékenységi kör azon általános felfogása, hogy az „se nem állami, se nem magán", az egységesség látszatát kelti, miközben a valóságban mind a magán, mind az állami szféra felől érkező erős nyomás kihívások elé állítja a SSG lényegét. A lehetséges kihívások ellenére általános egyetértés mutatkozik a kutatókés gyakorló szakemberek között abban a tekintetben, hogy „nem szabad az alvó oroszlánt felébreszteni", valamint terjeszteni kell azt a fikciót, hogy létezik egy egységes, a szektort összetartó keretrendszer (lásd például Bouchard, 2013: 4; Mook, et al., 2010: 3-21). Ennek a csendes egyetértésnek a kockázatait azonban kritikus módon kell szemlélni, különösen azoknak, akik az értékteremtő közösségi fejlesztésben szempontjából érdekeltek az SSG fejlesztésében. Főképpen, mivel az állam egyre inkább kivonul a szociális szolgáltatások fenntartásából, így ennek a szektornak a sikerességét úgy híresztelik, mint valamiféle csodaszert, az érintett csoportok pedig mindinkább eredményeket szeretnének látni az SSG részéről. Ez jelenti például az ellenőrzést, a látható és megvalósítható közösségfejlesztést, valamint demokratikus felelősségvállalást a helyi közösségek felől, a költséghatékony (csökkentett pénzügyi és irányításii vállalásokat tartalmazó) eredményeket kormányzat felől és piaci eredményességet (a jövedelmezőség szempontjából) a forprofit szféra felől. Mindezek a különféle elvárások különböző módokon húzzák-vonják az SSG-t elméleti és gyakorlati szinten, zavart keltve a közvélekedésben annak pontos jelentését illetően, valamint kulcsfontosságú kérdéseket felvetve a SSG növekedését illetően.

Fontos továbbá, hogy ez a sokféle elvárás általános szinten növeli a jelentős, igazi kudarcoktól való félelmeket, valamint a „mozgalom" károsodásának, esetleg megsemmisülésének a lehetőségét annak relatíve kezdetleges szakaszában. Ez a lehetőség bizonyos szinten már most is adott, a SSG fogalmi kétértelműsége olyan diszkurzív teret hoz létre, ami opportunista szereplők által kezdeményezett kevésbé társadalom-orientált politikáknak tűnik. Példának okáért David Cameron miniszterelnök „Nagy Társadalom" (Big Society) ideológiája, melyben a központi kormányzat a jóléti felelősségvállalásait jelentősen lecsökkenti, a SSG nyelvezetébe ágyazódik, és a „társadalmi vállalkozások" megoldásai tág politikai kontextusokban merülnek fel, amelyek olyan társadalmi problémák megoldását ígérik, mint a szegénység, kisebb költségek mellett, miközben jelentős megtérüléseket juttatnak vissza a befektetők számára. Miközben egyelőre túl korai lenne megmondani, hogyan fognak a gyakorlatban teljesíteni ezek az új diskuzusok, egyértelműen szükség van az elméleti és gyakorlati tisztázásra a SSG fejlődésével párhuzamosan.

Ez a tanulmány kétirányú megközelítéssel kapcsolódik be a vitába. Először kortárs normatív elméletek (Rawls, Habermas és Cohen) és gazdasági elméletek (Sen, Ostrom and Sachs) felhasználásával, a társadalmi, szolidális és gazdasági fogalmainak különböző jelentései lesznek elméleti szinten felvázolva és egymással szembeállítva. A cél általánosságban az „új" SSG diskurzusának kialakítása a liberalizmus elméleti kontextusában, valamint egy célzottan a „kapacitásokra" irányuló diskurzus megteremtése. Ez nem a liberális normatív elmélet és a

SSG közös nevezőre juttatásának egyszerű feladata, hanem inkább a (fent említett) SSG-n belüli viták genealógiai visszavezetése egy filozófiai álláspontra. Ez a fejezet ilyen vizsgálatba kezd bele, bemutatja a SSG történelmi gyökereit a kapitalizmuson belül – beleértve annak három, egymástól különböző irányzatát: az anglo-amerikai, a kontinentális európai és a posztkolonialista fejlődést. Noha mindhárom irányzat önálló logikával rendelkezik, a liberalizmus szemüvegén keresztülmindegyik különböző válaszokat ad a kapitalizmus terheire. A tanulmány arra a következtetésre jut, hogy képesek lehetünk kialakítani egy még erőteljesebb SSG koncepciót a liberalizmus elméleti kereteiből kilépve. Három esettanulmányt vázolunk fel ennek bemutatására (a szövetkezeti mozgalom, a mikrohitelezés és az alternatív energia). Ezek azon az állásponton vannak, hogy egy etikus értéktöbblettel rendelkező keretrendszer (McMurtry 2009) kialakításával elkezdhetjük lebontani a SSG elméleti gyökereinekkorlátait és közmegegyezést hozhatunk létre annak normatív és gyakorlati gazdasági céljairól a liberalizmus és a kapitalizmus keretein túl.

A SSG MEGHATÁROZÁSA

A SSG koncepciójának eredete vitatott és keveset vizsgált. Miközben általánosan elfogadott az a nézet, hogy az *economie sociale* (szociális gazdaság) koncepciója 1900 körül jelent meg, a szektorhoz kapcsolódó gyakorlatok művelői – jótékonysági szervezetek, érdekszövetségek, szövetkezetek, non-profit szervezetek, segélyegyletek és társadalmi fókuszú vállalkozások – formálisan egy évszázaddal korábban jelentek meg, és tágabb értelemben egészen a civilizáció hajnalára vezethetők vissza. A tanulmány céljainak megfelelően azonban e a történeti és fogalmi kérdést megfordítjuk. Ahelyett, hogy arra koncentrálnék, mikor jelent megelőszöra szociális gazdaság konceptualizációjának kérdése, arra keresem a választ, hogy mi történhetett az 1900-as év környékén, ami kiváltotta azt az igényt, hogy elméleti síkon is megjelenjen egy olyan tevékenység, amely évezredes múltra tekint vissza. Úgy gondolom, hogy a válasz az erőteljesen, ugyanakkor egyenlőtlenül növekvő kapitalizmus világrendként történő felemelkedésében keresendő. Amint ez a rendszer uralkodni kezdett a korai vagy vegyes gazdasági rendszerek felett, egyre inkább szükségessé vált a vele szembeni alternatívák megfogalmazása. Ekkor kezdett testet ölteni a SSG problematikus „nem állami és nem magán" definíciója, különösen a kommunizmus, mint megvalósíthatónak tűnő gazdasági rendszer 1917-es felbukkanásával. Céljaink szempontjából azok a módszerek fontosak, ahogyan az államközpontú kommunista, később pedig a szociáldemokrata és posztkoloniális projektek illetve egyes kapitalista állami projektek egyaránt felismerték a felemelkedőben lévő SSG értékeit és a benne rejlő lehetőségeket az egyre telhetetlenebb kapitalizmussal szemben. Noha a SSG használata ezekben az eltérő kontextusokban erősen különbözött, az annak politikai szintű és gyakorlati megoldásként történő bevezetése és fejlesztése iránti motiváció egy tőről fakadt. Ugyanakkor a jóléti, posztkoloniális és munkás állam a SSG kapitalizmusban játszott szerepét nagy mértékben elfedte, így nem mutatkozott igény egy erős definíció megteremtésére a 20. században. Ám amint az alternatívák megfogalmazása iránti igény az 1980-as és 1990-es években a radikális gazdasági átrendeződéssel együtt újra sürgetővé vált, a SSG újból fontos elméletként lépett színre. Lényegében, a hármas gazdasági válság (másnéven felemelkedő kapitalizmus), melyet a Szovjetunió összeomlása, a globalizáció és a posztkoloniális fejlesztési projektek meggyengülése – illetve a jóléti államok ebből fakadó hanyatlása a gazdasági értelemben vett Nyugaton – az alternatívák tiszta megfogalmazásának igényét hozta felszínre a SSG formájában a 20. század végén. A probléma az volt (és jelenleg is az): milyen normatív alapokon nyugodjék ez az igény?

A SSG ELMÉLETI ALAPJAI

Míg a SSG fenti történelmi keretei nem igazán ismertek vagy általánosan elfogadottak, még kevésbé létezik egyetértés a SSG domináns koncepcióinak filozófiai gyökereit illetően a liberalizmus változataiban és a kapacitáselméletben. Legyen az a Nyugaton, a gyarmatosított országok területén vagy a szociáldemokrata és kommunista államokban kidolgozva, a SSG minden formája liberális elméleteken nyugszik. Emiatt a politikai baloldalról sokan elutasították a SSG-t, mert liberális trójai falónak tekintették. Ez azonban azt jelenti, hogy elmulasztjuk annak lehetőségét, hogy radikálisan újraformáljuk a SSG fogalmát (lentebb kifejtve). Annak részletes kifejtése, hogy hogyan sikerült átültetni a SSG liberális értelmezését kritikusabb politikai diskurzusokba, sokkal nagyobb teret foglalna el, mint ami rendelkezésünkre áll, habár Lenin „Új gazdaságpolitkájának" (NEP) vizsgálata tanulságos ebben a tekintetben. A NEP olyasmit alkalmazott a Szovjetunió gazdaságának kommunizmus felé alakításának érdekében, amit ma SSG szervezetként fognánk fel, ezek voltak a szövetkezetek; az utóbbi időkben ez a közpolitikai opció Venezuelában és Kubában bukkant fel, azonban eltérő céllal. Lenin számára történelmi realitás volt, habár olyan, amit csak vonakodva fogadott el,, hogy a szövetkezetek formájában liberális eszközökre volt szüksége az átmenet eléréséhez. Az a tény, hogy a SSG koncepcióját lényegében kommunisták és szocialisták fogalmazták meg liberális keretek között és alapvetően liberális intézményekként, azt eredményezte, hogy annak e hagyományokban rejlő morális igazolását nem vették komolyan. A tanulmány most a liberális hagyomány irányába fordul.

A klasszikus utiliaristák élenjáró gondokodója John Stewart Mill híressé vált mondata szerint „a társadalom erkölcsi forradalma" a termelőszövetkezetek megalapítását fogja követni (Isaac et al. 1998: 198). Ezen túl az ilyen szervezetek létrejötte el fogja hozni: a munkások és tőkések között fennálló ellentétek megszűnését; az emberiség eltérő érdekű osztályok közötti harcaától egy mindenki számára elérhető közös jó cél érdekében vívott egészséges versengés felé való átalakulását; a munka méltóságának felemelkedését; a munkásosztály biztonságának és függetlenségének új érzetét; és minden emberi lény napi foglalatosságát át fogja irányítani a társadalmi együttérzés és a gyakorlati intelligencia iskolájába.

Miközben sokminden elmondható erről az idézetről a SSG tekintetében, a középpontban a termelő szövetkezetek és kiterjesztésével más SSG elemek artikulációja áll a liberális tradíciókon belül egy erkölcsösebb gazdasági rendszer előhírnökeiként.

A SSG kifejezetten *erkölcsi* fejlődés terepe (és ez kulcsfontosságú a következő érv szempontjából) – a „társadalmi együttérzések iskolája" és „a munka méltóságának felemelése" – valamint *gazdasági* fejlődés is a társadalmi jó érdekében. Később a klasszikus liberalizmuson belül, valamint Lenin által változatlan formában a NEP rendszerbe építve, a SSG-ra az erkölcsi és gazdasági cél eszközeként tekintenek. Ennek az újraegyesített erkölcsi/gazdasági realitásnak az értelmezése nem korlátozódik kizárólag a liberalizmusra, hanem más nemkapitalista erkölcsi rendszerekben is népszerű. Például a valláson belül az erkölcsös közgazdaságtan megformálása iránti igény megfigyelhető a római katolikus egyház részéről XIII. Leó pápa „Rerum novarum" című enciklikájában, valamint a katolikusok „disztributivista" társadalmi mozgalmában. Nem vallási példaként hozható fel a brit társadalmi hitel mozgalom, amely a kapitalizmus alternatívájaként jelent meg és terjedt el a Brit Birodalom területén a II. Világháborút követően.Miközben számos más etnikai vagy vallási tradíció példáját lehetne beazonosítani, mint az erkölcs és gazdaság újraharmonizálására tett próbálkozást, ami számunkra fontos, hogy a SSG erkölcsi/gazdasági elméletének két alapvető és központi *liberális* alapelve van: az első a működése feletti közvetlen állami ellenőrzés elutasítása, a második pedig a profit, mint a gazdasági tevékenysé-

get motiváló eszköz elutasítása. Ez természetesen a korábban vázolt központi definíciós probléma újraformálása (és a SSG definícióin belül a liberális filozófia erejét jelzi).

Most pedig a SSG *pozitív* liberális tartalmának irányába fordulunk, amire fentebb Mill is célzott, megvizsgáljuk, hogyan fogalmazták meg ezeket az elveket a II. világháborút követően a liberalizmusban, valamint annak helyzetét, hogy mennyire látják a SSG-t a kapitalizmust felváltó alternatívának manapság.

Ez fontos, ahogy a cikk címe is jelzi, hiszen látjuk azt, hogy miképpen határozza meg a SSG erkölcsi helyzete a vele kortárs kapitalizmuson belül a SSG alternatív gazdasági tevékenységként játszható szerepét – megváltó Prometheus, kapitalista Trójai faló vagy állam-teremtette Frankenstein.

A PONTOK ÖSSZEKÖTÉSE: A SSG ÉS A LIBERÁLIS FILOZÓFIA

Talán különösnek tűnhet John Rawls, Jürgen Habermas és G.A Cohen liberális filozófusok egyidejű vizsgálata, kiváltképp amiatt, hogy kortárs szerzőkként rendszeres kritikával illették egymás munkásságát. Ugyanakkor ez a nyilvánvaló egyet nem értés megcáfolja mindazt, ami az SSG-vel kapcsolatban vitatott – a II. világháborút követő világrendben a SSG gazdasági erkölcsi tevékenységében létező liberális keretrendszer feltételezését. Később, amikor az Amartya Sen, Elinor Ostrom és Jeffrey Sachs nevével fémjelzett közgazdász hármas munkásságát nézzük, a SSG közgazdasági felfogása mögötti liberáiis filozófiai keretek még egyértelműbbé válnak.

RAWLS

John Rawls leginkább az „Igazság Elmélete" (A Theory of Justice) című munkája révén ismert, ami a klasszikus utilitarista igazságszemlélet elvetéseként az erőteljes, morális liberalizmus megtestesülése (Rawls 1999[1971]: xviii). Ami viszont érdekes, és a Rawls-ról folytatott viták során ritkán bukkan fel, hogy ő maga különös figurája a liberalizmusnak, mivel munkásságát a Rousseau és Kant féle kontinentális társadalmi szerződéselmélet részének tekinti. Rawls ezen áthidaló munkássága fontos szerepet kap, amikor a gazdasági igazsosság kapcsán az ő, valamint Habermas és Cohen elméletei közötti hasonlóságot tekintjük át.

„Kísérletet tettem [az Igazság Elmélete (A Theory of Justice című műben)], a Locke, Rousseau és Kant által képviselt tradicionális társadalmi szerződéselmélet általánosítására és magasabb szintű absztrakciójára…. Ez az elmélet természetében erősen kantiánusjellegű.

Egyszerűbben fogalmazva, Rawls egy olyan igazságelméletet próbál kialakítani, amely túlnyúlik az egyén egyfajta utilitarista számítási formára alapozott végső erkölcsítéletén és a liberalizmust egy kollektív, szabályokon alapuló, szerződéses igazságfelfogás irányába mozdítja. Mindazonáltal ez még mindig liberalizmus marad egy elméleti bűvésztrükk révén, melyben a szabályozó hatóság, azaz az állam garantálja az igazságosságot a társadalmi struktúrákon keresztül. Azonban a struktrából fakadó jogok, kötelezettségek és lehetőségek kiaknázása már az egyének felelőssége.

Számunkra az igazságosság elsődleges alanya a társadalom alapvető struktúrája, vagy még pontosabban szólva, az a mód, ahogyan a fő társadalmi intézmények az alapvető jogokat és kötelességeket felosztják illetve a társadalmi együttműködésből fakadó előnyök körét meghatározzák.

Ez megoldja a kapitalizmus erkölcsi/gazdasági problémáit, mivel megjelenik egy a játéktér kiegyenlítése, amelyen az egyének versengenek az erőforrásokért. Rawls véleménye sze-

rint a kapitalizmus alapvető hibája az, hogy „a társadalmi intézmények bizonyos kiindulási pontokat előnyben részesítenek másokkal szemben".

Ez a rawlsi állásfoglalás alapvető megfogalmazása annak a liberális kapacitás érvelésnek, amely tudatosan vagy önkéntelenül, de mozgatórugója a SSG politikájának és gyakorlatának. Az igazság megköveteli, hogy a társadalom biztosítsa az emberek számára a méltányosságot a létfeltételekhez való hozzáféréskor, mert ez teszi lehetővé számukra egyéni képességeik kibontakozását. Ugyanakkor végsősoron az egyén dolga felismerni ezeket a kapacitásokat és lehetőségeket, bármilyen struktúrák legyenek is működésben. A SSG erkölcsileg megfelel ennek az elméleti modellnek, mivel a vele egyidejűleg létező kapitalizmusban gazdasági struktúrákat és lehetőségeket kínál a társadalomból kirekesztett csoportok vagy egyének számára, melyek sikeressége kizárólag magukon a csoportokon vagy egyéneken múlik. Emiatt Rawls megmutatja nekünk a SSG politika választásainak alapvető liberális erkölcsi alapját: strukturális lehetőség és az egyén kötelezettsége ennek a lehetőségnek a kihasználására. Valójában ez az fő erkölcsi alapelv áll a SSG „sem állami, sem piaci" definícója mögött.

Ezzel az állásponttal természetesen az a probléma, hogy a szerkezeti lehetőségek felismerése egy nagyobb, igazságtalan rendszerben meglehetősen nehéz. Egyszerűen szólva, a kollektív gazdasági tevékenység jelentős hátrányban van a domináns kapitalista gazdaságon és társadalmon belül. A liberális szellemű filozófia sohasem említi a meglévő kollektív hátrányt a „szabályok megváltoztatásán" kívül, és nem említi ezen nagyobb struktúrák egyenlőtlenségeinek megszüntetését (ami a prometheusi lehetőség). Következésképpen, ezen liberális keret elfogadása révén a SSG az élet minden területének piacosítására képes eszköznek tekinthető (egy kapitalista trójai faló). Vagy, ha állami tömegpolitikaként alkalmazzuk, mint tette azt Venezuela vagy Kuba, az állami politika még inkább belenyúlhat az emberi életekbe vagy a piacokba (melyek némelyike nem kapitalista), ezáltal teremtve ellentétes vagy előre nem jelezhető negatív következményeket (azaz Frankenstein-t).

HABERMAS

Jürgen Habermas, a Frankfurti Iskola iránti hangoztatott kötődése, valamint a kapitalizmus iránt tanúsított kritikus hozzáállása ellenére a strukturális lehetőség és egyéni elkötelezettség – a kapacitási érvelés – liberális kettősségét ismétli meg híres *The Theory of Communicative Action (A kommunikatív cselekvés elmélete)* (Habermas, 1984; 1987) című művében. Habermas főként egy olyan elméletet megalkotásával foglalkozik, amely megindokol és felhatalmaz egy kommunikatív és vitára kész embertömeget a „hatalom és pénzrendszerek" által az „élővilágukra" kivetett kimagasló terhekkel szembeni ellenállásra (tudatsan artikulálva). Ezzel határozottan azt állítja, hogy a modern „élővilág"szembehelyezkedik azon dominancia alapú struktúra parancsaival, amely elvonatkoztat minden lényeges életkapcsolattól (Habermas, 1987: 360). Az „élővilág" negatív társadalmi és gazdasági struktúrákkal történő szembehelyezkedését a „kommunikatív cselekvés" folyamata teszi lehetővé, melyet maguk az egyének keltenek életre. Habermas szerint (1984: 126):

„A kommunikatív cselekvés során az abban résztvevők a helyzetről alkotott közös véleményükre alapozva, együttműködve valósítják meg terveiket. Ha a helyzetről alkotott közös véleményt illetően legelőször tárgyalásokba kell bocsátkozni, vagy a közös szituációról alkotott vélemény keretein belül a megegyezésre tett kísérletek kudarcot vallanak, a konszenzus elérése, ami rendszerint a célkitűzés megvalósításának előfeltétele, önmagában a befejezést jelentheti.."

Habermas a SSG szereplői számára egy decentralizált struktúra – kommunikatív cselekvés – vázát kínálja, melyen belül az egyének képessé válnak kapacitásaik és értékeik kiteljesítésére. Ugyanakkor hiába haladja meg Rawls gondolatait, a liberális keretrendszert ugyanúgy megismétli, köszönhetően annak, hogy az a strukturális keret, melyen belül ezek a kommunikatív struktúrák találhatóak, nem önmagától fogva létezik. A felismerés, figyelemfelkeltés és végső soron a társadalom – melyben a pénz és a hatalom aránytalanul és támadó módon uralkodik – újjáépítésének körülményes munkája magán a kommunikáción belüli egyénekre marad, csekély lehetőséggel arra, hogy a paternalista „beszéljünk nyíltan a feltételezéseidről" követelménynek való megfeleléstől eltérítsék a folyamatot. Miközben a kommunikatív cselekvési struktúrák prometheusI ígéreteit Habermas hangsúlyozza, a módokat, melyeken a kommunikatív közösségek felülkerekedhetnek ezeken a rendszereken, leginkább rájuk hagyja.

COHEN

Az utolsó vizsgált gondolkodó az analitikus marxista filozófus, G. A. Cohen. Miközben Rawls, Habermas és az ő munkássága közötti filozófiai és ideológiai különbségek tisztán kimutathatóak, a SSG keretrendszerének és lehetőségeinek felvázolása során ugyanazok a feltevéseik. Cohen fő témája az igazság megfogalmazásában (az ő olvasatában ez egyenjogúságot jelent), az egyén kötelessége egy morális álláspont felvételére a kapitalizmus kirekesztő jelenségeivel kapcsolatban.Rawls-szal szembeni kritikája egy olyan nézetet tükröz és képvisel, mely szerint az igazság személyes választása szükséges ahhoz, hogy maga a társadalom is igazságossá váljék (Cohen, 2001: 6). Cohen számára a társadalmi változás történelmi szükségszerűségébe vetett marxista hit, valamint a rawlsi hit az állam által konstruált szabályok szerinti igazságban nem elégségesek az egyenjogúság megteremtéséhez (2001: 3).Emiatt az igazságalkotásban számára kiemelkedő fontossággal bír az egyén erkölcsi választásának szerepe, melynek során „*mind* az igazságos szabályok, *mind* az igazságos személyes választás a szabályok adta kereteken belül szükséges feltételei a disztributív igazságnak." (2001: 3, dőlt betűvel szedve az eredetiben). Ugyanakkor a Rawls és Habermas által azonosított probléma itt is megismétlődik annak elismerése ellenére; Cohen úgy véli, az igazi módszer, mely által az egyenjogúság célja elérhető, kizárólag az egyén elemi döntéshozó hatalma révén lehetséges, annak ellenére, hogy munkájában elismeri az összes, a választásra nehezedő strukturális korlátozó tényezőt, amelyek a kapitalizmus egyenlőtlenségeiből adódnak. Az új erkölcsi és gazdasági rend prometheusi képe felsejlik, ám felismerésének képviselője továbbra is a liberális filozófiai elvonatkoztatás elemi szintű, racionális egyénje.

A SSG az erkölcsi igazolása tekintetében ellentmondásos, miként a liberális keretrendszer is, mely uralta a történelmét. Az erkölcsi közgazdaságtanok egy olyan strukturális keretrendszeren keresztül jönnek létre, amelyek megteremtik az igazságosság *lehetőségét*, melynel *felismeré*se az egyéni társadalmi szereplők végső felelőssége. Alapvető körkörös érvelés, hogy az egyéneknek saját *korábban meglévő kapacitásaikra* kell támaszkodniuk *annak érdekében, hogy* egy elnyomó és igazságtalan rendszeren belül *kiteljesítsék saját képességeiket.*A liberalizmus, a Mill féle szónoklat ellenére nem száll szembe a *kapitalizmus és a társadalmi elidegenedés által teremtett kapacitáshiány* problémájával, ezért nem a SSG prometheusi ígéretét teljesíti, hanem a megvalósítása mögött álló strukturális szerkezetet befolyásoló uralkodó ideológiától függően a kapitalista piac trójai falováét vagy a Frankenstein államét.

Közgazdaságtan: A liberális feltevések játszótere

A fentebb kifejtett liberális feltevések talán minden másnál jobban beágyazták magukat az uralkodó közgazdasági gondolkodásba. Ami meglepő ugyanakkor, hogy ezek a nézetek szintén beszivárogtak a SSG közgazdasági alternatíváihoz legközelebb álló gazdasági keretrendszerekbe – mint a fejlesztés, kapacitások és közlegelők. A legnyilvánvalóbb összekötő kapocs a liberális keretrendszer valamint a vele kortárs alternatív gazdaságelmélet között Amartya Sen. Sen számára – akinek elmélete Cohenhez hasonló mind tartalmában, mind a liberális keretek nyílt elutasításában, a közgazdaságtan és a filozófia eredeti egységéhez való visszatérés kívánatos álláspont. Ez különösen igaz akkor, amikor egy ilyen álláspont egyaránt figyelembe veszi az egyéneket és azokat az intézményeket, melyek igazságot szolgáltatnak. Sen állítása szerint „az igazság végső soron kapcsolódik ahhoz, ahogyan az emberek élete zajlik, és nem pusztán az intézmények természetéhez, melyek körülveszik őket" (Sen, p. x).Sen azzal foglalkozik, hogyan segíthet a(z)(igazságelméletek által motivált) közgazdaságtan bennünket az egyéni képességek megértésében és kifejezésében az ezen képességeket előresegítő intézmények megteremtésén keresztül. Újra jegyezzük meg azonban, úgy mint a fentebb említett filozófusok esetében, Sen alapgondolata, hogy az igazság célja „olyan élet megteremtése, melyet oka van az embereknek értékelniük" (Sen, p. xii), amely egy olyan álláspont, miszerint azéletük tartalma, valamint valóságuk megteremtésének lehetősége az egyének által meghatározott. Miközben az etika és a közgazdaságtan újraharmonizációja a SSG központi feltétele, mint azt lentebb látni fogjuk, a SSG gyakorlati tartalma az etika területe, azonban ez eztaterületet Sen és mások alapjában véve nem vitattak meg.

A liberális keretnek ez a feltételezése folytatódik, habár más módon, Elinor Ostrom munkásságában. Ostrom (1990) munkája arra fókuszál, hogyan bukkannak fel a kollektív megoldások a válsághelyzetek alkalmával egy „közlegelőn" belül, ellentmondva a „racionális" önmaximalizáció által vezérelt egyénnek.Ezt a jelenséget ő maga a „közösségi erőforráskészlet" alkotásának nevezi – ez egy olyan gazdaságelmélet, amit mintha kifejezetten a SSG számára teremtettek volna.

Valójában Ostrom munkájában a leginkább figyelemre méltó a SSG szempontjából a kortárs SSG irodalom által felvetett számos témakör előzetes felismerése, anélkül, hogy azokkal kapcsolatba került volna. Például amellett érvel, hogy a közösségi gazdasági tevékenység állami, vagy nem állami vagy magán vagy nem magán felfogása elhomályosítja a legtöbb ilyen szervezet összetett valóságát (1990: 14). Ám az állam vagy piac kérdése nem számottevő Ostrom esetében, mivel számára az a lényeg, hogyan születnek meg a kollektív gazdasági döntések a válsághelyzetekben. Azt állítja, hogy: a politológusok fontos kihívása, hogy olyan az emberi szervezetre vonatkozó elméleteket alkossanak, amelyek az emberi képességek és korlátok valós értékelésén alapulnak az olyan különböző helyzetek kezelése alkalmával, amelyek a kezdettől fogva rendelkeznek a közlegelők tragédiájának néhány vagy összes jellemzőivel (1990: 23-4).

Miközben nagyjából sikeresen felépíti azt a keretet, amelyen révén megérthető, hogyan lehet a közösségi erőforráskészleteket a közgazdasági diskurzuson belül megfogalmazni, Ostrom nyitva hagyja a vita lehetőségét a létrehozásukat övező etikai kérdések esetében. Számára az a kérdés, hogy vajon a közösségi erőforráskészletek közgazdaságilag felfoghatóak-e vagy sem, nem pedig az, hogyan lehetne az erkölcsi tartalmukat megítélni összehasonlítva egymással vagy a domináns gazdasági gyakorlatokkal. Röviden, minden közösségi erőforrás megoldás normatív szemponból egyenlő. Míg az ő munkája az irányadó liberális gazdaságfejlesztés egy fontos korrigáló elemének tekinthető, az olyan szerzők jellemzéseiben, mint Jeffrey Sachs (2005), aki

amellett érvel, hogy a „szegényebb" kontinensek, mint például Afrika gazdasági problémái abból adódnak, hogy a piacokon minimális mértékű a részvételük, egyértelműen egy kifejletlen pozíció egy erős és morális SSG elmélet kifejezésére. Ezért Ostrom, hasonlóképp, mint Sen, (és néhányan Sachs mellett is felszólalnának, aki a legkevésbé fejlett országok piaci fejlődésére/növekedésére fókuszál) miközben olyan feltételek mellett érvel, melyek esetleg javíthatnák a legkevésbé gazdagok helyzetét, folytatja a liberális kettéosztottság gondolatát a struktúra és az egyén képviseletében.

Akcióban az SSG:az egyénen túli gondolkodás

Jelen fejezet e pillanatban a liberális gondolaton belüli, a SSG-ot kísértő elméleti probléma felől más irányba fordul, és rövid időre három gyakorlati esettanulmányt vesz górcső alá, hogy bemutassa miképpen lehetséges e törés orvoslása a SSG értékalapú koncepcióján, valamint a hozzáadott etikai érték koncepcióján keresztül. Az esettanulmányok a következők: 1) a szövetkezeti mozgalom, 2) a mikrohitelezés és 3) az alternatív energia.

A szövetkezeti mozgalom a SSG-n belül és kívül is egyaránt megtalálható. Azon belül van, mivel megfelel az alapszintű és továbbfejlesztett SSG definícióknak. Azon kívül van, mivel jól beazonosítható és történelmi mozgalomként lényegében értelmében független, valamint gyakorlatai és belső értékrendje a SSG összes definíciója felett áll. Két olyan tapasztalati példával szolgál, melyek a liberális etika keretein túlmutatnak és ezekből a SSG tanulhat valamit. Először is a szövetkezetek képeek voltak arra, hogy etikai tartalmat biztosítsanak a gazdasági együttműködés struktúrájának. Hét alapelvük különálló szövetkezetek által kerültek megfogalmazásra, nemzetközi szinten 1937-ben, 1966-ban és 1995-ben váltak elismertté egy olyan szerkezetet biztosítanak, melyekre az egyének vagy a közösségek etikus gazdasági szervezeteket építhetnek. Továbbá egy rugalmas és fejlődő erkölcsi tartalmat adnak, amely számos különféle szituációban alkalmazható. Ez valóban egy meghatározó jellegzetesség a szövetkezeti mozgalom történetében, annak gyors növekedése és alkalmazkodóképessége a különféle kulturális és gazdasági kontextusokhoz. Az alapelvek között kulcsfontosságú: a demokratikus tagsági ellenőrzés, az emberek prioritása a tőkével szemben; valamint a törődés a közösség egészével, azokkal is, akik nem tagok. Mindegyik alapelv közvetlen kihívást jelent a kapitalizmus előírásai számára, különösen a liberalizmus által középpontba helyezett önmaximalizáló autonóm egyénnek. Másodszor, szemben a SSG jellemzőivel, a szövetkezetek a vitatott kapitalista környezetből és alapelveikből fejlődtek és egy kölcsönös segítségnyújtásra és társadalmi transzformációra alapozott *társadalmi mozgalommá* váltak. Miközben számos példája van egyes szövetkezeteknek, melyek etikai és kölcsönös segítségnyújtási tevékenységeikkel nem jutottak előrébb, egészében a szövetkezeti mozgalom egy fejlődő, morális gazdasági mozgalom mintájául szolgál, globális kiterjedéssel, több száz milliós tagsággal és euromilliárdokban mérhető vagyoni értékkel. Úgy vélem a SSG jól tenné, ha a szövetkezeti mozgalom ezen példáját egy másfajta alapokra épülő, alternatív erkölcsös gazdasági rendszer mintájának tekintené.

Mikrohitel Másodszor, a SSG fordulhat a közösségi tőkekontroll felé mutató elmozdulást a mikrohitel révén, ezek közül a legismertebbek Bangladesben, Afrikában és Írországban vannak, ez a fejlődés a korábbi hitelszövetkezetektől különbözik, melyek a fent említett szövetkezeti mozgalom részei. E mozgalmon belül a profitérdekeltség helyetti célorientált tőkekontroll ígérete (mely túl gyakran ígéret is marad csupán) kulcsfontosságú motiváló tényezőt jelent. Valójában a mikrohitel ötlete abban áll, hogy a közösségen belül felhalmozott tőke nagysága a benne lévő egyének munkája mellett megfelelő ahhoz, hogy a közösséget fejlesszék, amennyi-

ben a kapitalista vállalatokhoz történő áteresztés mértékét minimumon tartsák. A fókuszpontot az egyes vállalkozások vagy vállalkozók helyett a közösség számára elérhető tőkenagyságra helyezve a mozgalom a mikro vagy közösségi hitelből kiindulva alapjában véve ellentmond mind a kapitalizmus normatív kereteinek – a profitnak – mind a központi „elosztó" állam melletti érvelésnek, valamint gyakorlati eszközt biztosít a fejlődés elősegítésének közösségi szinten.

Alternatív energia Harmadszor, a közösségi energia növekedése egy friss példát nyújt, melyben a gazdaság egy alapvető összetevője, az energia legalább részben demokratizált és közösségi irányítás alatt áll. Talán itt nyilvánul meg legjobban a SSG-ban rejlő potenciál arra vonatkozóan, hogy Trójai Faló képében szolgálja az állami szolgáltatások piacosítását, bár végső jellege továbbra is egy küzdőtérhez hasonló azokban az országokban, ahol a politikák leginkább kifejlődtek (mint Skócia, Dánia, Németország, Kanada, különösen Ontario és Új-Skócia tartomány) és Argentína.

Ám ezen kísérletek bizonytalan jövője biztosítja számunkra a legsürgetőbb érveket a SSG még letisztultabb megértéséhez, hogy megválaszoljuk azokat az erősödő kritikákat, melyeket ezek a politikák előidéznek. Amennyiben például a közösségi energia felé való elmozdulás tényleg teremt – az International Labour Organization (ILO, 2011) értelmezése szerint „jó" és „zöld" munkahelyeket, erőforrások feletti közösségi ellenőrzést és fenntartható helyi gazdaságfejlesztést – akkor ez elkezdi az alternatív energia társadalmi elemeinek megvilágítását. Ugyanakkor ha ezen politikák egyedüli követelménye a gazdasági növekedés és a munkahelyteremtés az alternatív energiaszektoron belül, a közösségi energia ígérete valóban egy trójai falóvá válik a kapitalista piac állami erőforrásokhoz történő eljutása szempontjából. A mikrohitelhez hasonlóan, a közösség által birtokolt energia lehetőségében az izgalmat a gazdaság felemelkedését segítő kulcseszközök feletti ellenőrzés demokratizálásának és lokalizálásának a lehetősége jelenti. Ugyanakkor a demokratizáció és a lokalizáció különböznek a liberalizmus irányadó elveitől.

ÖSSZEGZÉS: ETIKAI HOZZÁADOTT ÉRTÉKRE ÉPÜLŐ KERETRENDSZER FELÉ

Az eddigiek során ez a fejezet arra a liberális normatív keretrendszerre fókuszált, amely nagy hatással volt az elmúlt évszázadban az SSG felfogás kialakulására. Miközben számos különféle filozófiai, gazdasági, társadalmi és politikai keretrendszer létezik, amely részben vagy egészében a SSG mellett kötelezte el magát, az alap meggyőződés mégis az marad, hogy az egyéneknek és a közösségeknek saját maguknak kell a képességeiket kiteljesíteniük a játékszabályok lefektetését követően. Ebben a záró részben szeretném feje tetejére állítani ezt a feltételezést és megmutatni, hogy a SSG számára a benne rejlő erkölcsi és gazdasági, ezáltal prometheusi potenciál megvalósítása szempontjából kritikus feltétel a „játékszabályok kritikai szemlélete. Továbbá az SSG megköveteli „a közösségek szükségleteit kielégítő alternatívák kiépítése felé történő tudatos elmozdulást, ezeket pedig a jelenlegi szerkezeti feltételek kizárják és elnyomják.

Egyszerűen szólva, a gazdasági szférában egyre inkább a kapitalista logika vált uralkodóvá. A kormányok ma már világszerte lényegében átengedik a gazdasági tervezés feladatát a piacoknak, így vagy úgy, miképpen azt a magántőke által előidézett gazdasági válságra adott „megszorító" válaszok napjainkban ezt demonstrálják. Ahol nem ez volt a válasz, mint a BRICS csoport országaiban (Brazília, Oroszország, India, Kína, Dél-Afrika), az állam egy mindenütt jelenlévő szereplővé vált amely másfajta problémákat idéz elő. Mivel a SSG definíció szerint sem állami sem piaci jelleget nem ölthet alapvetően, így egy olyan megfogal-

mazást kíván, ami a szakpolitika és a társadalmi mozgalmak tevékenységének fókuszát egy eltérő szereplőre irányítja. Ezen cél érdekében másutt úgy definiáltam a szociális gazdaságot, mint: „olyan gazdasági tevékenység, melyet sem az állam, sem pedig a piaci profit logikája nem befolyásol közvetlen módon, olyan tevékenység amely a társadalmi jól-létet és a kirekesztett egyéneket helyezi előtérbe a partizán jellegű politikai irányelvekkel vagy az egyén nyereségével szemben" (McMurtry, 2010: 4). A kulcs, hogy a közösség és annak társadalmi jól-léte válik cselekvési normatívává az állami politika vagy a piaci tevékenység helyett. A közgazdaságtan addig hasznos, ameddig kiszolgálja ezt az igényt. Továbbá a társadalmi itt olyan értelemben szerepel, mint „az a közösségi tér, amelyben a piaci individualizmus és az állami bürokrácia elidegenedése helyére a közösség hangja és gazdasági tevékenysége kerül a közösségi igények kielégítésére adott válaszként" (2010: 22). Ily módon a SSG alapvető döntéshozó szintje a közösség, és bármilyen módot is tart a közösség erre alkalmasnak, a döntéshozás alapvetően demokratikus úton történik. Az ilyen meghatározások tökéletes ellentettjei az individualizmus és a kapitalizmus uralkodó liberális keretrendszerének, és valójában a képviseleti demokráciának (vagy felvilágosult központi irányításnak) állami szinten. A cél egyaránt egy gazdasági és erkölcsi tevékenységi terület (a közösség) és egy folyamat (demokrácia a közösség szintjén) megteremtése, melyek különböznek a SSG tevékenység megszokott mozgatórugóitól (a fent említett definíciós tiltás ellenére) – melyek az állam és a kapitalista piac. A liberális filozófia sem a játékszabályok radikális decentralizációjával, sem a közösségi döntés egyéni választáshoz viszonyított gazdasági priorozálásával nem ért egyet.

A kérdés ugyanakkor továbbra is fennáll, hogy mit tennének a szervezetek és egyének a játékszabályok és az ahhoz viszonyított egyedi helyzetük felismerését követően. Elvégre még a szövetkezeti mozgalom, mozgalmi jellegének erős kihangsúlyozása ellenére, is folyamatos vizsgálat alatt áll kevéssé robosztus gazdasági teljesítményének (példának a brit Co-op csoport Lloyd's Bank-ra tett sikertelen felvásárlási kísérlete hozható fel, noha kedvező kormányzati támogatást is kaptak) és erkölcsi problémáinak (például a Mondragon Dolgozói Szövetkezet nemzetközivé válásának folyamata, amely jelentős nem európai, tagsággal nem rendelkező munkaerőt teremtett eltérő bérekkel) köszönhetően. Hogyan lenne képes bármelyik SSG szervezet akár eltöprengeni is a játékszabályok elfogadásán rendszerszerű és gyakorlatias módon?

Ez a tanulmány előzetes választ kínál a 'hozzádott erkölcsi érték' koncepciójára. (McMurtry, 2009) Ezen az elméleti koncepción keresztül a SSG szervezetek képesek lennének abból gazdaságilag és erkölcsileg építkezni, amiből valójában származnak, és továbbépítkezni egy még tisztábban kidolgozott erkölcsi pozíció felé, ehhez a következő három kérdést kell feltenniük és szigorúan megvizsgálniuk:

- Milyen társadalmi vagy közösségi érték megteremtését célozza a gazdasági tevékenységünk?
- Miképpen tudjuk hatékonyan mérni ezt a társadalmi vagy közösségi értéket úgy, hogy az visszatükrözze a közösségi szükségletekre gyakorolt hatásainkat?
- Hogyan képzeljük el a közösségi szükségletekre gyakorolt hatás növelését és hogyan tud a közösség hozzájárulni a stratégiai tervezésünkhöz?

Ezen kérdések feltevésével és a szervezet működési logikájába ültetésével a SSG szervezeteknek megvan a lehetősége arra, hogy az összes kapacitásukkal felvértezve induljanak útjukra, ám azokat belsőleg és a közösséggel kapcsolatban egyaránt tudják építeni. Más szavakkal a saját játékuk szabályait maguk alkothatják meg, és helyet követelhetnek a gazdasági és társadalmi szakpolitikák alkotásában elsőként megnyitva az elérhető a kapukat – a közösségükét. Ily módon a SSG elkerülheti a Trójai Faló és a Frankenstein állam bélyegét és megkezdheti annak a

liberális normatív és gazdasági keretrendszernek a megkérdőjelezését, amelynek addig foglya volt. Lényegében a liberális gazdasági és politikai (és igazán az államközpontúnak) rendnek ez a radikális átrendezése szükséges lépés a SSG erkölcsi és gazdasági követeléseinek, különösen a prometheusi ígéretnek a megvalósításához.

IRODALOMJEGYZÉK

Bouchard, M.J. (ed.) (2013): Innovation and the Social Economy: The Quebec Experience. Toronto: University of Toronto Press.

Cohen, G.A. (2001): If You're an Egalitarian, How Come You're So Rich? Cambridge: Harvard University Press.

Fontan, J.M. – Shragge, E. (2000): Social Economy: International Debates and Perspectives. Montreal: Black Rose.

Habermas, J. (1984): The Theory of Communicative Action Volume I: Reason and the Rationalization of Society. Boston: Beacon Press.

Habermas, J. (1987): The Theory of Communicative Action Volume II: Lifeworld and System: A Critique of Functionalist Reason. Boston: Beacon Press.

International Labour Organization. (2011): Towards a Greener Economy: The Social Dimensions. Geneva: International Labour Organization.

Isaac, T.M.T. – Franke, R.W. – Raghavan, P. (1998) Democracy at Work in an Indian Industrial Cooperative. Ithica: Cornell University Press

Kropotkin, P. (1972): Mutual Aid: A Factor in Evolution. New York: New York University Press.

Liebman, M. (1985): Leninism under Lenin. London: Merlin Press.

Loxley, J. (2007): Transforming or Reforming Capitalism: Towards a Theory of CED. Toronto: Fernwood Press.

McMurtry, J.J. (2004): „Social Economy as Political Practice", International Journal of Social Economics. Vol. 31, No. 9, pp. 868 – 878.

McMurtry, J.J. (2009): „Ethical Value Added: Fair Trade and the Case of Café Feminino". Special Issue of The Journal of Business Ethics. Vol. 86, No. 1, pp. 27–49

McMurtry, J.J. (2010): Living Economics: Canadian Perspectives on the Social Economy, Co-operatives and Community Economic Development. Toronto: Emond Montgomery Publishers.

Mook, L. – Quarter, J. – Ryan, S. (eds.) (2010): Researching the Social Economy. Toronto: University of Toronto Press.

Ostrom, Elinor (1990, 2002): Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press.

Rawls, J. (1971, 1999): A Theory of Justice. Cambridge: Harvard University Press.

Sachs, J.D. (2005): The End of Poverty: Economic Possibilities for our Time. Toronto: Penguin.Sen, Amartya. (2009) The Idea of Justice. Cambridge: Harvard University Press.

Thomas, P. (1985): Karl Marx and the Anarchists. London: Routledge and Kegan Paul

1.5. Társadalmi vállalkozás: Álomtól a valóságig (Yunus, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Siposné Nándori Eszter)

EGY APRÓ LÉPÉSSEL KEZDŐDÖTT

A szegénység problémájával először akadémikusként találkoztam, majd szinte véletlenszerűen személyesen is. Érintettségem oka az volt, hogy Bangladesben körbevett a szegénység. Az 1974-es éhínség miatt kiléptem az egyetem falain kívülre és a tanári munka mellett társadalmi aktivistává is váltam.

Természetesen ez nem egy szokatlan dolog. Vészhelyzetben a legtöbben közülünk habozás nélkül felvállaljuk a mások iránti együttérzésünk révén megkövetelt társadalmi szerepünket. Az én esetemben azonban az, amit a krízishelyzet előidézett, egy élethosszig tartó folyamattá vált. Otthagytam az egyetemi katedrát és bankot alapítottam – egy bankot a szegény emberek számára.

Az első lépést tettem meg akkor azon az úton, amely a mai napig sem ért véget. Ennek az útnak a legvégső szakasza, miként azt ebben a könyvben is kifejtem, létrehozni és megvalósítani egy olyan új formáját a kapitalizmusnak és egy olyan új vállalkozástípusnak, amely az emberek önzetlenségén alapszik, én ezt nevezem társadalmi vállalkozásnak. Egy olyasféle vállalkozás, amely olyan társadalmi, gazdasági és környezeti gondok megoldását tekinti küldetésének, melyek időtlen idők óta sújtják az emberiséget – éhezés, fedél nélküliség, betegségek, szennyezések, tudatlanság.

A 70-es évek elején a függetlenségét frissen elnyert Banglades borzasztó állapotban volt. A Függetlenségi Háború következményei – a pakisztáni hadsereg által okozott pusztítás – az árvizekkel, aszályokkal és a monszunokkal karöltve kétségbeejtő helyzetbe sodorták emberek millióit. Ezután csapott le az éhínség. Egyre nehezebbnek találtam az osztályterem falai közötti tanítást az elegáns gazdaságelméletekről, miközben szörnyű éhínség szedte áldozatait a falakon kívül. A mindent összezúzó éhséggel és szegénységgel szembenézve hirtelen megéreztem a tradicionális gazdaságelméleti koncepciók ürességét. Ráébredtem, hogy nekem ott kell lennem Jobra, a Chittagong Egyetem szomszédságában fekvő falu elcsüggedt lakossága mellett, és valamilyen módon segíteni rajtuk. Azt reméltem, hogy egy nap legalább egy személy számára hasznos lesz az, amit teszek.

Ebbéli fáradozásaim során nagyon sokat megtudtam Jobra népéről, az ott élő szegényekről, kiszolgáltatottságukról. Szemtől szemben találkoztam a szegény emberek küzdelmével, melyet a megélhetésüket segítő legcsekélyebb pénzösszegek megszerzéséért vívnak.

Különösen az az eset sokkolt, amikor találkoztam egy nővel, aki egy hitelező-kereskedő embertől 5 taka (amerika valutában ez körülbelül 7 centnek felel meg) összegű kölcsönt vett fel. Ebből a jelentéktelen mennyiségű pénzből bambusznádat vásárolt, amiből pedig kézműves munkával eladásra szánt székeket font. Az ilyen kölcsönök kamata rendkívül magas, heti szinten 10%. Ennél is rosszabb azonban a kölcsönre vonatkozó különleges feltétel: el kell adnia az összes általa készített terméket a hitelezőnek, a hitelező által megszabott áron.

Az 5 taka összegű kölcsön lényegében szolgasorba taszította őt. Nem számít, milyen keményen dolgozik, a családja soha nem törhet ki a szegénységből.

Annak érdekében, hogy megtudjam, mennyire elterjedt ez a kölcsönzési gyakorlat a faluban, készítettem egy listát azokról, akik kölcsönt vettek fel a hitelezőktől. Amikor a listám elkészült, 42 név szerepelt rajta, akik összesen 856 taka összegű kölcsönt vettek fel a hitelezőktől, ez

nagyjából 27 amerikai dollárnak felel meg a jelenlegi árfolyamok mellett. Egészen abszurdnak tűnt, hogy egy ilyen kis pénzmennyiség ennyi szenvedést tud kiváltani.

A saját zsebemből fizettem vissza ezeknek az embereknek a kölcsönét azért, hogy kiszabadíthassam őket a hitelezők karmaiból.

Az izgatottság, amit kiváltottam a faluban a cselekedetemmel, mélyen megérintett. Arra gondoltam, hogy ha „ez az apró tett ilyen sok embert tesz boldoggá, miért ne tehetnék még többet is ennél?". Azóta is ezt próbálom elérni.

Az első dolog, amit megtettem, hogy megpróbáltam meggyőzni az egyetemi campus területén működő bankot, hogy adjon kölcsön pénzt a szegényeknek. A bankigazgató azonban elutasította kérésemet. Így szólt: „A szegények nem jogosultak arra, hogy kölcsönt kapjanak a banktól, nem hitelképesek." Vitába szálltam vele, hiába. Találkozókon vettem részt vezető banktisztviselőkkel, hátha találok valakit, aki megnyitja bankjának ajtajait a szegények előtt. Ez ment néhány hónapon keresztül, de képtelen voltam megváltoztatni a véleményüket.

Végül előálltam egy ötlettel. Felajánlottam, hogy kezességet vállalok a szegények által felvett kölcsönökért. Hosszú habozás után a bank beleegyezett az ajánlatom elfogadásába. 1976 közepén hitelezni kezdtem a falu szegényeinek, aláírtam az összes papírt, amit a banktól kaptam, miszerint személyes felelősséget vállalok a felvett kölcsönökért és nem hivatalos bankári minőségben tevékenykedem a saját szakállamra. Biztosítani akartam, hogy a kölcsönt felvevő szegények számára ne okozzon nehézséget a kölcsönök visszafizetése, így egyszerű szabályrendszert állítottam fel. Például a kölcsönöket hetente, kis összegekben kellett törleszteni, illetve a banktisztviselők mentek el a lakossághoz, nem pedig a falusiaknak kellett elmenniük a bankba. Az ötleteim beváltak. A kölcsönöket minden alkalommal időben vissza tudták fizetni.

Úgy tűnt, hogy a szegények számára történő hitelezés mégsem volt annyira nehéz, mint ahogyan azt elképzelték. Még inkább úgy látszott, hogy a pénzügyi igényeik kiszolgálása egy működő üzleti modellt eredményezhet. Azt hihetnénk, hogy egy ügyes bankár hamarabb felismerné ezt a lehetőséget, mint egy banki tapasztalattal nem rendelkező egyszerű közgazdász-professzor, mégsincs így. Továbbra is nehézségekbe ütköztem, amikor megpróbáltam kiterjeszteni a programot a működő bankokon keresztül.

Végül, más választásom nem lévén úgy döntöttem, létrehozok egy bankot a szegények számára. Hosszú és fáradságos folyamat volt, ám Banglades akkori pénzügyminiszterének támogatásával sikerült létrehoznom egy új bankot, amely a szegények megsegítését tűzte ki célul. A bank neve Grameen Bank – vagyis „falusi bank" lett, bengáli nyelven.

Ma a Grameen Bank országszerte ismert, Banglades összes falujában a szegények rendelkezésére áll. 8 millió ügyfelének 97%-a nő. A bank működésének elejétől fogva tudatosan a nők részére történő kölcsönzésre fókuszáltunk – kezdetben tiltakozásul a hagyományos banki gyakorlat ellen, amelyek elutasították a nőknek nyújtott hitelezést, még akkor is, ha azok magasabb jövedelemmel rendelkeztek. Azzal is tisztában voltunk, hogy Bangladesben a nők elég képzettek és tehetségesek ahhoz, hogy maguk termeljék meg jövedelmüket. Kezdetben annak biztosítása volt a célunk, hogy a férfi és női ügyfeleink azonos létszámban legyenek. Hamarosan azonban rájöttünk a tapasztalataink révén, hogy a kölcsönt felvevő nők sokkal nagyobb hasznot termelnek családjuknak, mint a férfiak. A gyerekek azonnal érezhették az édesanyjuk által megtermelt jövedelem előnyeit. A nők sokkal jobban kezelték a szegénységet. Rájöttünk, hogy a Banglades szegény falvaiban élő nők számára történő kölcsönzés, a szegénység elleni küzdelemben az egész társadalom számára egy rendkívül hasznos módszert jelent.

A Grameen Bank más módszerek terén is úttörő. Tulajdonképpen a kölcsönzői birtokolják, akik részvényeik erejénél fogva az igazgatótanács 13 tagja közül 9-nek a megválasztá-

sára jogosultak. A Grameen Bank havonta 100 millió dollár értékben nyújt fedezet nélküli kölcsönöket, átlagosan 200 dolláros méretekben. A kölcsönök visszafizetési aránya nagyon magas, 98% körüli, annak ellenére, hogy a Grameen Bank ügyfelei főként szegény emberek – olyanok, akiket a hagyományos bankok továbbra sem tartanak hitelképesnek.

A Grameen Bank még a koldusoknak is ad kölcsönt. A pénzt arra fordítják, hogy bekerüljenek a házról házra járó értékesítő tevékenységbe – játékok, háztartási kellékek, élelmiszerek – a házról házra járó koldulás mellett. Néhányak várakozásaival szemben a koldusok sokkal szívesebben igyekeznek magukat kereskedelemtől eltartani, mint a jótékonyságra támaszkodni. Több mint 100 000 koldussal dolgozunk együtt jelenleg a programban. A program működésének eddig eltelt 4 évében közülük 18 ezren hagytak fel a koldulással. A nincstelenek többsége jelenleg éppen második vagy harmadik kölcsönénél tart. A Grameen Bank a hitelfelvevők gyermekeit ösztönözi az iskolába járásra, kedvező kölcsön ajánlatokat kínálva azért, hogy vállalják a magasabb szintű oktatásban való részvételt.

Több mint 50 ezer diák tanul jelenleg is orvosi, mérnöki iskolákban vagy egyetemeken a Grameen Bank támogatásával.

Arra buzdítjuk a fiatalságot, hogy tegyenek fogadalmat arra, hogy soha nem fognak belépni úgy a munkaerőpiacra, hogy ők bárkitől állást szeretnének kapni. Munkaadók lesznek, nem pedig munkakeresők. Ezt mondjuk nekik: „Édesanyáitok egy nagy bankot tulajdonolnak, ez a Grameen Bank. Rengeteg pénz áll rendelkezésre bármilyen általatok beindítani kívánt vállalkozás támogatására, szóval miért vesztegetnétek az időtöket azzal, hogy valaki másnak dolgozzatok egy munkahelyen? Legyetek inkább munkaadók, mint munkavállalók." A Grameen Bank vállalkozószellemre és az önállóságra ösztönözi Banglades lakosságát – nem pedig függőségre.

A Grameen Bank pénzügyileg önálló. Az összes vagyona betétekből képződik. A betéteknek több mint a fele maguktól a hitelfelvevőktől származik, akiknek minden héten meg kell takarítaniuk egy keveset. Közös megtakarítási számlájuk van, rajta több mint félmilliárd amerikai dollárral.

Önmagában ez is elég lenyűgöző eredmény lenne abból a 27 dollárnyi kölcsönből kiindulva, amit Jobra szegény lakossága helyett visszafizettem, ám a Grameen Bank által Bangladesben végzett munka csak a kezdetnek bizonyult.

Mára a szegény nők számára nyújtott kis, fedezet nélküli kölcsönök, melyek „mikrohitel" vagy „mikrofinanszírozás" néven ismertek, világszerte elterjedtek. Ma már szinte minden országban léteznek Grameen-típusú programok. Még New York City területén is működik egy GrameenAmerica nevű programunk. Az első csoportja Queens-ben alakult, New York-ban, 2008-ban és kis összegű (átlagosan 1500$) fedezet nélküli kölcsönöket biztosított a helyi nők számára, kis cégek alapítására vagy a meglévő vállalkozásaik bővítésére. Közülük sokan egyedülálló édesanyák, akik nehezen tudnak tisztességesen megélni.

A Grameen America jelenleg új helyszíneken terjeszkedik, ilyen Brooklyn, New York, Omaha, Nebraska, valamint San Francisco, Kalifornia. Sikeressége szolgál bizonyítékul arra, hogy még a világ leggazdagabb, legkifinomultabb bankrendszerű országában is óriási szükség van olyan bankokra, amelyek az ellátatlan és hiányosan ellátott embermilliók szolgálatát felvállalják.

Miért tulajdonítok ilyen nagy jelentőséget annak, hogy a szegény emberek számára banki szolgáltatásokat biztosítsunk? Részben természetesen azért, mert belebotlottam a szegény embereket csapdába ejtő és kizsákmányoló hitelezőkbe. Azonban a másik ok az, hogy egyre inkább meggyőződésemmé vált, hogy a szegénységet nem a szegény emberek maguk idézik elő.

Amikor találkozom a Grameen Bank ügyfeleivel, gyakran látok olyan anya-lány vagy anya-fiú párokat, amelyekben az anya teljesen analfabéta, míg a lány vagy a fiú orvos vagy mérnök. Egy gondolat örökké ott motoszkál a fejemben: Ez az anya is lehetett volna orvos vagy mérnök. Ugyanolyan képességei vannak, mint a lányának vagy a fiának. Az egyetlen oka annak, hogy nem tudta kiaknázni a lehetőségeit, hogy a társadalom nem adta meg neki az esélyt. Még iskolába sem járhatott, hogy megtanulja az ábécét.

Minél több időt tölt valaki a szegény emberek körében, annál inkább meggyőződik arról, hogy a szegénység nem a szegény emberek alkalmatlanságának eredménye. A szegénységet nem a szegény emberek teremtik, hanem a rendszer, amit felépítettünk, az általunk felállított intézmények valamint kialakított koncepciók.

A szegénységet az általunk kiépített intézmények tökéletlensége teremti meg, például a pénzügyi intézmények. Ezek a bankok a világ lakosságának közel kétharmadától vonják meg a pénzügyi szolgáltatásokkal élés lehetőségét. Generációkon keresztül sulykolták, hogy nem lehetséges, mígnem mindenki elfogadta magyarázatukat. Ez tette lehetővé az uzsorások feltűnését szerte a világon. A Grameen Bank megkérdőjelezte ezt a hozzáállást és rámutatott arra, hogy a szegényeknek való hitelezés nem csak lehetséges, hanem egyenesen jövedelmező is.

A 2008-ban kezdődő globális pénzügyi válság során a régi eszmék tévedései még szembetűnőbbé váltak. Miközben a nagy bankok, fedezeteikkel együtt összeomlottak, a mikrohitel programok, melyek nem fedezet függőek, a világon mindenütt minden korábbinál erősebbé váltak. Vajon megváltoztatja-e ez a példa a mainstream pénzügyi intézetek hitelképessége vonatkozó hagyományos nézeteit? Megnyitják-e végre kapuikat a szegények előtt?

Teljesen komolyan teszem fel ezt a kérdést (noha sajnos nagyon is jól tudom, mi erre a legvalószínűbb válasz). Amikor a krízis tetőpontjára hág, óriási lehetőséget kínál számunkra. Amikor a dolgok széthullanak, lehetőségünk van az újratervezésre, újraszerveződésre és újjáépítésre. Nem szabad elmulasztanunk a lehetőséget, hogy átalakítsuk pénzügyi intézményeinket inkluzív intézményekké. Senkitől sem szabad megtagadni, hogy hozzájusson a pénzügyi szolgáltatásokhoz. Mivel ezek a szolgáltatások az emberek önmegvalósításához elengedhetetlenül fontosak, erősen azt érzem, hogy a hitelhez való hozzáférést alapvető emberi joggá kellene tenni.

Az, hogy a szegénység nem a szegény emberek miatt alakul ki, hanem a körülmények miatt még egy fontos dolgot elárul számunkra – valamit önmagukban az emberi lényekben rejlő lehetőségről.

Minden emberi lény úgy jön világra, hogy tökéletesen fel van vértezve arra, hogy gondoskodjon ne csak saját magáról, hanem egészében a világ jólétéhez is hozzá tudjon járulni. Némelyeknek megadatik a lehetőség, hogy felfedezzék a bennük rejlő lehetőségeket, mások viszont soha nem kapják meg az esélyt, hogy a velük született adottságokat kamatoztassák. Magukkal viszik a sírba az ajándékba kapott tehetségüket, a világ pedig szegényebb lesz a bennük maradt adománnyal.

A Grameen az emberi kreativitásba vetett megingathatatlan hitet adott számomra és azt a határozott véleményt, hogy az emberi lények nem arra születtek, hogy az éhezés és a szegénység borzalmait kelljen átélniük. A szegénység az adott személyre nehezedő mesterséges, külső teher. Tekintve pedig, hogy külső hatásról van szó, így az megszüntethető.

Képesek vagyunk megteremteni a szegénység nélküli világot, ha újratervezzük rendszereinket és megszüntetjük a szegényéget létrehozó óriási hibáit. Megteremthetünk egy olyan világot, amelyben az egyetlen hely, ahol a szegénységgel találkozhatunk, az a szegénységet bemutató múzeum.

Egy napon a diákokat majd elviszik ezekbe a múzeumokba, akik elszörnyednek majd a nyomorúság és megaláztatások láttán, amit megszámlálhatatlanul sok embernek kellett elszenvednie önhibáján kívül. Az őseiket fogják hibáztatni azért, hogy ilyen hosszú ideig tűrték ezeket az embertelen körülményeket – és helyesen teszik majd.

Számomra a szegény emberek olyanok, mint a bonsai fák. Amikor elveted a legmagasabb fának a legjobb magjait egy kis virágcserépbe, megkapod a mását a legmagasabb fának, de csak kis méretben. Semmi hibája nincs az elültetett magnak, csak a talaj, amibe helyezted, nem megfelelő. A szegény emberek bonsai emberek. Nincsenek gondok a gyökereikkel, de a társadalom nem adta meg nekik a megfelelő környezetet a kiteljesedésre. A szegény emberek szegénységből történő felemelésének módja mindössze annyi, hogy egy megengedő környezetet alakítunk ki számukra. Abban a pillanatban, hogy a szegények energiája és kreativitása felszabadul, a szegénység nagyon gyorsan megszűnik majd.

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS KONCEPCIÓJA

A szegényeknek megsegítése felé a 70-es évek közepén tettem meg az első lépéseket. Noha a legjobban azóta is a szegénység foglalkoztat, más témák is a látóterembe kerültek, köszönhetően annak, hogy a fő témakörömhöz kapcsolódónak ítéltem meg őket. Az idő előrehaladtával érdekelni kezdett a mezőgazdaság, az állattartás, a halászat, a megújuló energia, az információs technológiák, az oktatás, az egészségügy, a szőttes textíliák, a foglalkoztatási szolgáltatások és számos hasonló terület, illetve azok alterületei. Úgy gondoltam ezek közül mindegyik képes lehet segíteni a szegénység legyőzését, ha megfelelően vannak megtervezve. Mindegyik szektorban és alszektorban céget alapítottam, hogy rájöjjek, vajon meg tudom-e oldani a szegénységgel kapcsolatos problémákat fenntartható módon? A szegénység egy életforma, nagyon sok oldala létezik. Több irányból kell megközelíteni azt és minden megközelítésnek van jelentősége.

Miközben teszteltem az összes ilyen megközelítést, folyamatosan egyik szintről a másikra jutottam az elméleti keretek kidolgozásában. A mikrohitelezés után egy sokkal tágabb koncepciót alkottam meg, amely tökéletesen lefedi magát a mikrohitelezést is.

Ez az új koncepció alapvető változást fog előidézni kapitalista gazdaságrendszerünk szerkezetében, közelebb hozva azt egy tökéletes és elégedettséget nyújtó szerkezethez, megszabadítva a szegénységhez vezető alapvető hibáitól és más társadalmi és környezeti gondjaitól is. Ez a társadalmi vállalkozás koncepciója, jelen könyv fő témája.

Egy pillanatra szeretnék visszakanyarodni a 2008-2009-es évek pénzügyi válságához. Sajnos a média azt sugallja, hogy amennyiben sikerül kilábalnunk ebből a válságból, az összes problémánk megoldódik: A gazdaság újra növekedni kezd, mi pedig gyorsan és kényelmesen visszatérhetünk a „megszokott üzletmenethez".

Azonban még ha vonzónak is tűnik, a megszokott üzletmenet valójában nem egy járható út. Hajlamosak vagyunk elfelejteni, hogy a pénzügyi válság csak egyike az emberiséget fenyegető veszélyeknek. Ki vagyunk téve egy globális élelmiszerválságnak, energiaválságnak, környezeti válságnak, egészségügyi válságnak illetve a tömeges világméretű szegénység által előidézett társadalmi és gazdasági válságnak is. Ezek a válságok ugyanolyan fontosak, mint a pénzügyi, még akkor is, ha nem kapnak akkora figyelmet.

Ráadásul a média révén az a benyomás alakul ki bennünk, hogy ezek a válságok egymástól teljesen függetlenek, csak véletlenszerűen léteznek éppen egyidőben. Ez viszont egyáltalán nem így van. Valójában ezek a gondok egy tőről fakadnak, ez pedig a kapitalista rendszerünk elméleti konstrukciójának alapvető hibáiban leledzik.

A jelenlegi kapitalista szemlélet legnagyobb hibája abban rejlik, hogy rosszul értelmezi az emberi természetet. A kapitalizmus jelen értelmezése szerint az üzleti tevékenység mellett elkötelezett emberi lények egydimenziós természetűek, akiknek egyetlen célja a nyereségmaximalizálás. Az emberek a feltételezés szerint ezt a gazdasági szándékot céltudatos módon igyekeztem megvalósítani.

Ez egy rendkívül rossz és torz képet fest az emberi lényről. Bár a jelenlegi álláspont azt sugallja, az emberi lények nem pénztermelő robotok. Lényeges tény az embereket illetően, hogy többdimenziós lények. Boldogságuknak számos forrása van, nem csak a pénzteremtés.

A közgazdászok mégis arra a feltevésre építették egész gazdaságelméletüket, hogy az emberi lények az önös érdekeik hajszolásán kívül semmi mást nem tesznek a gazdasági életben. Az elmélet arra a következtetésre jutott, hogy a társadalom számára optimális helyzet akkor fog bekövetkezni, amikor minden egyén korlátok nélkül tevékenykedhet majd saját érdekei megvalósításáért. Az emberi lény ilyen módon történő megközelítése tagadja az élet bármilyen más színterének szerepét – legyen az politikai, társadalmi, érzelmi, spirituális, környezeti vagy bármilyen más.

Afelől semmi kétség, hogy az emberek önös érdekűek, ugyanakkor önzetlenek is. Ez a két tulajdonság együttesen létezik minden emberi lényben. Az önérdek és a nyereség hajszolása számos cselekedetünkre szolgál magyarázatul, ám más dolgok értelmüket vesztik ezen a torz lencsén keresztül szemlélve őket. Ha a nyereség motiválná kizárólagosan az emberi viselkedést, csak olyan intézményeink lennének, amelyek az egyén vagyonának maximalizálását szolgálják. Nem lennének templomok, mecsetek vagy zsinagógák, iskolák, múzeumok, közparkok vagy kórházak és közösségi terek. (Végtére is, az ilyen intézmények senkit sem tesznek iparmágnássá!) Nem lennének alapítványok és jótékonysági vagy non-profit szervezetek sem.

Nyilvánvaló, hogy az emberi lényeket önzetlenségből fakadó motivációk is vezérlik. A számtalan, magánszemélyek bőkezűsége révén támogatott jótékonysági intézmény erre a bizonyíték. (Való igaz, sok országban a jótékonykodók adókedvezményeket kapnak felajánlásaikért cserébe. Ám ezek a kedvezmények csak töredékét adják vissza az általuk adományozott összegeknek. Az altruista szemlélet továbbra is lényeges a jótékonyság fennmaradásához.) Mégsem játszik szerepet a közgazdaságtanban ez az önzetlenségi dimenzió.

Az emberi természet eltorzult szemlélete az a fatális hiba, ami gazdasági gondolkodásunkat tökéletlenné és pontatlanná teszi. Az idők során ennek segítségével alakultak ki azok a válsághelyzetek, melyekkel ma szembe kell néznünk. A kormányzati szabályaink, az oktatási rendszerünk, a társadalmunk szerkezete mind azon a feltevésen alapszik, hogy kizárólag az önös érdekek „valódiak" és figyelmet érdemlőek. Ennek eredményeképpen óriási mennyiségű időt, energiát, pénzt és más erőforrásokat fordítunk a nyereségérdekelt vállalkozások fejlesztésére és támogatására. Feltételezzük, hogy a nyereség vezérelt vállalkozások az emberi kreativitás elsődleges forrásai és, hogy ezek jelentik az egyedüli megoldást a társadalmi problémákra. Még amikor problémáink sokasodnak, akkor sem kérdőjelezzük meg ezeknek a betonbiztos feltevéseknek a létjogosultságát, holott éppen ezek idézték elő gondjainkat.

Amint felismertük ezt a hibát az elméleti szerkezetben, nyilvánvalóvá válik a megoldás. Az egydimenziós személyt egy többdimenziós személlyel kell felváltani a gazdaságelméletben, akinek egyszerre vannak önös és önzetlen érdekei is.

Ha ezt megtesszük, az üzleti világról alkotott képünk azonnal megváltozik. Kétféle vállalkozástípusra látunk igényt: az egyik a személyes jövedelemszerzéssel kapcsolatos a másik pedig mások megsegítésével hozható összefüggésbe. Az első esetben a cél a másokkal csak kissé vagy egyáltalán nem törődő tulajdonosok nyereségének maximalizálása. (Igazság szerint a maxi-

mális nyereség iránti harcban sokan attól sem riadnak vissza, hogy mások életét tudatosan megkárosítsák). A másik esetben minden másokért történik, a tulajdonosok pedig semmit sem kapnak – leszámítva az emberiség szolgálata iránt érzett örömet. Ezt a második fajta vállalkozást, mely az emberi természet önzetlenségén alapul, elneveztem társadalmi vállalkozásnak. Ez az, amiben jelenlegi gazdaságelméletünk hiányt szenved. A társadalmi vállalkozás befektetője mások megsegítését tűzi ki célul anélkül, hogy abból magának bármilyen haszna származna. A társadalmi vállalkozás azért vállalkozás, mert önfenntartónak kell lennie – azaz elegendő jövedelmet kell előteremtenie, hogy fedezni tudja költségeit. A társadalmi vállalkozás által megtermelt gazdasági többlet egy részét a vállalkozás növelésére fordítják, egy másik részéből pedig biztonsági tartalékot képeznek. Ezért a társadalmi vállalkozást úgy jellemezhetjük, mint egy „veszteségmentes, osztalékmentes vállalat", amely teljes egészében egy társadalmi cél megvalósítása érdekében működik.

A társadalmi vállalkozásra akár úgy is tekinthetünk, mint egy önzetlen vállalkozás, melynek célja egy társadalmi probléma megoldása. Az ilyen típusú vállalkozás esetén a cég nyereséget termel – ám senki sem veszi azt el tőle. Mivel a vállalat teljes egészében a társadalmi cél szolgálatában áll, a személyes nyereség fogalma ismeretlen az ilyen vállalkozás számára. A tulajdonos kizárólag a befektetett összeget veheti ki, azt is csak meghatározott ideig.

Lesz olyan ember a világban, aki önzetlen célokat kitűző vállalkozások megalapításába kezd? Honnan fog származni a társadalmi vállalkozások bevétele?

A mindannyiunk által ismert valódi emberek el lesznek ragadtatva attól, hogy önzetlen célok megvalósításáért hozhatnak létre vállalkozásokat. Az egyetlen dolog, amit meg kell tennünk az, hogy megszabadítjuk őket attól a gondolattól, hogy minden vállalkozás középpontjába a nyereségtermelést kell helyezni, attól a gondolattól, amit mi magunk kényszerítettünk rájuk hibás gazdaságelméletünkből fakadóan. Talán felmerül a kérdés, hogy honnan fog származni a tőke egy olyan vállalkozás megalapítására, amelynek nem áll szándékában nyereséget termelni? A válasz korántsem olyan rejtélyes, mint hinnénk. A pénz egyik forrása az az összeg, amelyet jelenleg is jótékonykodásra fordítanak. Gondoljunk csak bele, léteznek olyan kiváló alapítványok és non-profit szervezetek, amelyek milliónyi támogatójuk bőkezűségének köszönhetően egyenesen virágzanak, legyenek kicsik vagy nagyok. Csak az Egyesült Államokban a legutóbbi évben a non-profit szervezetek éves bevétele meghaladta az 1,1 trillió dollárt.

Ez a szám is azt mutatja, hogy az emberek boldogan adják pénzüket olyan szervezetek támogatására, amelyekről úgy gondolják, hogy jobbá teszik a világot. Amennyiben az emberek úgy ítélik meg, hogy a társadalmi vállalkozás ugyanazon célokat még jobban képes megvalósítani, miért ne fordítanák örömmel a jótékonyságra adott pénzüket társadalmi vállalkozások támogatására?

A vagyonos jótevők mellett – mint a világ Bill Gates-ei és Warren Buffett-jei – sok más ember is be fog fektetni a társadalmi vállalkozásokba, hogy osztozzon a más emberek életének megváltoztatása felett érzett örömökben. Az emberek nem csak pénzük, hanem kreativitásuk, hálózatépítő képességeik, technológiai tudásuk, élettapasztalatuk és más erőforrások biztosításával is segítik a társadalmi vállalkozások létrejöttét, amelyek megváltoztatják a világot.

Amint a társadalmi vállalkozások gondolata ismertté válik, rengetegen fogják pénzüket áttenni nyereségérdekelt vállalkozásokból társadalmi vállalkozásokba, ez pedig újabb finanszírozási forrást jelent majd számukra. Az állami támogatások egy része, melyet hagyományosan társadalmi programokra költenek, társadalmi vállalkozásoké lesz. A profittermelő vállalkozások által létrehozott társadalmi felelősségvállalási alapok szintén elérhetőek lehetnek a társadalmi vállalkozások számára.

Amint a gazdaságelmélet alkalmazkodik az ember természetének többdimenziós mivoltához, az iskolákban és egyetemeken a diákok kétféle vállalkozásról fognak tanulni: a hagyományos pénztermelő vállalkozásokról és a társadalmi vállalkozásokról. Amint felnőnek, meg fogják fontolni, milyen típusú vállalkozásba szeretnének befektetni, milyen vállalkozásnak kívánnak dolgozni. Sok fiatal, aki egy jobb világról álmodik, azon fogja törni a fejét, hogy milyen típusú társadalmi vállalkozást hozzon létre. Még az iskolapadban ülve elkezdhetik megtervezni saját társadalmi vállalkozásukat, akár el is indíthatják azt egyénileg vagy közösségben, hogy kreativitásukat a világ megváltoztatása érdekében kamatoztassák.

NEM ÁLOM, HANEM VALÓSÁG

Mint minden új ötlet, a társadalmi vállalkozás koncepciója is gyakorlati megvalósítást igényel. Így hát társadalmi vállalkozások működtetésébe kezdtem Bangladesben. Sokan közülük nagy hírnévre tettek szert, köszönhetően annak, hogy Grameen vállalatok és világszerte ismert multinacionális cégek közös vállalkozásaként jöttek létre. Az első ilyen közös vállalkozás 2005-ben jött létre a francia tejtermék gyártó Danone (az Egyesült Államokban leginkább a Dannon joghurt révén ismert) közreműködésével, célja pedig a bangladesi gyerekek alultápláltságának csökkentése volt. A Grameen Danone ízletes joghurtot állít elő a gyermekek számára és a szegények számára is megfizethető áron kínálja azt. Ez a joghurt tartalmazza mindazokat a tápanyagokat, melyek a gyermekek mindennapi rendszeres étkezéséből hiányoznak: vas, cink, jód és így tovább. Ha egy gyermek 8-9 hónapon keresztül minden héten elfogyaszt kétpohárnyi joghurtot, megkap minden, számára fontos tápanyagot és egészséges, életteli gyerekké válik.

Társadalmi vállalkozásként a Grameen Danone követi az alapelveket, önfenntartónak kell lennie, a tulajdonosok pedig nem vehetnek ki nagyobb nyereséget a cégből, mint az általuk befektetett összeg nagysága. A vállalkozás sikerességét minden évben az alultápláltságtól megszabadított gyermekek száma mutatja, nem pedig a megtermelt jövedelem nagysága.

A Grameen Danone létrehozásának történetét legutóbbi könyvemben (Creating a World Without Poverty) bemutattam, a következő oldalakon pedig néhány új információval szeretnék szolgálni ezzel kapcsolatban. Ki fog derülni, hogy nagyon érdekes tanulási tapasztalatokkal lettem gazdagabb, amelyek sok tanácsot szolgáltatnak arról, hogyan érdemes elindítani és fejleszteni egy sikeres társadalmi vállalkozást.

Ami a legfontosabb, hogy a Grameen Danone mintává vált, a világon sokan felfigyeltek rá. Sok más nagyvállalat keresi fel a Grameen szervezetét annak reményében, hogy közös vállalkozást indíthatnak be. Kifejezetten keresik a Grameen szervezetével való együttműködés lehetőségét, mert szeretnék, ha minden jól sikerülne, tudják, hogy az új koncepció tőlünk származik. Ha egyszer tapasztalatokat szereznek a társadalmi vállalkozások terén, mindenhol meg fogják honosítani a koncepciót, ahol a szükség megkívánja.

A Veolia nevű nagy francia vízszolgáltatóval közös vállalkozásunk a Grameen Veolia Water Company nevet viseli, célja pedig az ivóvíz biztosítása Banglades azon falvaiban, ahol az arzénszennyezés jelentős gondot jelent. A falusiak kedvező áron meg tudják vásárolni a tiszta vizet a vállalattól, ahelyett, hogy a szennyezett vizet innák. Idővel meg fogjuk vizsgálni, hogy milyen hatással volt a helyi lakosság egészségi állapotára a jó minőségű víz fogyasztása.

Egy másik nagy cég, a német BASF szintén együttműködési megállapodást kötött a Grameen szervezettel, mégpedig vegyi úton kezelt szúnyoghálók előállítására Bangladesben. Az ágyak fölé kifeszített szúnyoghálók megvédik az alvó lakosságot a szúnyogok által terjesztett olyan betegségektől, mint például a malária. A BASF Grameen közös vállalkozása

a lehető legkedvezőbb áron fogja előállítani és értékesíteni ezeket a szúnyoghálókat, hogy a szegények számára is elérhető legyen.

Az Intel Corporation velünk közös vállalata, a Grameen Intel célja az információs és kommunikációs technológiák használata szegény vidéki emberek gondjainak megoldására – például egészségügyi szolgáltatások biztosítása a fejlődő világ olyan falvaiban, ahol az orvosok és nővérek, valamint a kórházak száma alacsony. A könyv későbbi részében kifejtem, hogy a cél olyan érdekes új technológia létrehozása, amely a legújabb egészségügyi fejlesztéseket is a falusiak számára elérhető közelségbe hozza, majd pedig megteremteni azt a kisvállalkozói kört, akik ezeket a létfontosságú szolgáltatásokat gazdaságilag fenntartható módon eljuttatják a célcsoport számára.

Az Adidas vállalattal működtetett közös vállalkozás célja a legkisebb jövedelműek számára is elfogadható áron kínált cipők gyártása. A Grameen Adidas célja, hogy ne legyen olyan felnőtt vagy gyerek, akinek nincs cipője. Magától értetődően kényelmesebb és kellemesebb a sáros utakon cipővel a lábakon gyalogolni, de még ennél is lényegesebb az egészségügyi cél, biztosítani azt, hogy a vidékiek, különösen a gyerekek ne szenvedjenek a mezítláb gyaloglás következtében elkapott betegségektől. Az Adidas és a Grameen azon dolgozik, hogy a fejlődő világ legszegényebb rétegei számára is biztosítsa ezeket az előnyöket, egy gazdaságilag fenntartható társadalmi vállalkozási modell használatával.

Egy másik német vállalkozás, az Otto GmbH, a globális csomagküldő piacvezető szereplője lelkesen várja, hogy elindítsa társadalmi vállalkozását, mely textíliákat és ruhaneműket gyárt, Dél-Ázsiából exportálva őket a fejlődő világba. Az Otto Grameen egy ruhagyár létesítését tervezi Banglades területén, amely olyan embereket kíván foglalkoztatni, akiket gyakran gazdaságilag értéktelennek tekintenek, beleértve az egyedülálló édesanyákat és a fogyatékkal élőket. A megtermelt nyereséget a dolgozók, az ő gyermekeik és a környéken élő szegény emberek életkörülményeinek javítására fogják fordítani.

Miként ezek a példák is mutatják, a társadalmi vállalkozás nem csak egy nagyszerű ötlet. Ez maga a valóság, egy olyan valóság, amely máris pozitívan befolyásolta az emberek életét valamint a világ néhány legfejlettebb vállalkozásának komoly érdeklődését is kivívta.

Még több társadalmi vállalkozás van alakulóban. Az egyik vonzó terület lehet a speciális területeken történő vagy a hátrányos helyzetűek érdekében megvalósított munkahelyteremtés. Tekintve, hogy a társadalmi vállalkozásra nem gyakorolnak nyomást a profitorientált tulajdonosok, a beruházási lehetőségek köre sokkal nagyobb, mint a nyereségmaximalizáló cégek esetében. Mielőtt egy profitérdekelt vállalkozás döntést hoz a befektetéséről, biztos akar lenni abban, hogy egy előre meghatározott mértékű nyereségre tesz szert, mondjuk, legyen ez az érték 25%. Amennyiben ez a ráta nem megvalósítható, az adott befektetés nem fog létrejönni, mert vannak más befektetési lehetőségek, ahol viszont igen. Mivel a befektetőt a nyereség érdekli, a profit nagyságát fogja alapul venni a döntéshozatalkor.

Azonban a társadalmi vállalkozás döntése nem a várható nyereség függvénye, hanem a társadalmi ügyé. Ha ez az ügy a munkahelyteremtés, akkor a befektetés megvalósul, amennyiben a vállalkozás képes fenntartani önmagát. Ez óriási erőt ad a társadalmi vállalkozásoknak a munkahelyteremtéshez. Akár olyan projekteket is elindíthat, ahol a megtérülés közel nulla és a vállalkozás sok embernek teremt munkalehetőséget. Egy tisztán nyereségérdekelt üzleti világban ezek a munkahelyek soha nem jönnének létre. Micsoda balszerencse!

Az egészségügy egy újabb nagy lehetőségekkel kecsegtető terület a társadalmi vállalkozások számára. Az állami egészségügy sok országban nem kellően hatékony és gyakran nem jut el azokhoz a szolgáltatás, akiknek a legnagyobb szüksége lenne rá. A magán egészségügyi

szolgáltatók többnyire csak a magasabb jövedelműek igényeit látják el. A kettő közötti űrt tölthetik be a társadalmi vállalkozások.

Bangladesben a Grameen Healthcare vállalat egészségügyi irányító központok prototípusait fejleszti a falvakban, amely az egészséges emberek egészségének megőrzését szeretné elérni, koncentrálva a megelőzésre diagnosztikai és szűrővizsgálatok biztosításával, egészségbiztosítási rendszer kiépítésével egészségügyi és táplálkozási tanácsadással és oktatással, és így tovább. A Grameen Healthcare megkísérli kihasználni a majdnem mindenhol elérhető mobiltelefonok előnyeit és vezető gyártókkal együtt arra törekszik, hogy olyan eszközt hozzon létre, amely képes képek és adatok valós idejű továbbítására a városokban élő egészségügyi szakembereknek. Az új technológia által kínált lenyűgöző teljesítményfelhasználásával úgy gondolom, hogy a Grameen Healthcare képes lesz olyan alacsony szintre csökkenteni az egészségügyi költségeket, hogy még a legszegényebb falu is ellátásban részesülhet úgy, hogy közben a társadalmi vállalkozás lényegét adó gazdasági önfenntartási cél is megvalósul.

A társadalmi vállalkozás fontos szerepet játszhat az egészségügyi infrastruktúra fejlesztésében is. A Grameen Healthcare olyan ápolónőképző alapítását készíti elő, amely a Grameen Bankhoz tartozó családok lánygyermekeinek kínál ápolói képzést. Mind Bangladesben, mind a gazdag országokban nagy a kereslet a képzett ápolókra. Nincs értelme annak, hogy ez a rengeteg fiatal lány tétlenül üldögéljen a falvakba, miközben vonzó, betöltetlen álláshelyek várják őket. A társalami vállalkozás keretében működtetett ápolóképzők segíthetnek betölteni ezt az űrt.

A Grameen Healthcare tervezi másodlagos és harmadlagos egészségügyi létesítmények felállítását is, szintén társadalmi vállalkozásként üzemeltetve. (A könyv későbbi szakaszában el fogom mesélni az egyik ilyen, már fejlesztés alatt álló létesítmény történetét, amely képes végrehajtani a világ legfejlettebb sebészeti beavatkozásait, így gyógyítva meg a talasszémia nevű betegségben szenvedő gyermekeket, enélkül ez a genetikai rendellenesség végzetesnek bizonyulna számukra.) A létesítmények személyzetét alkotó új orvosgeneráció kiképzése érdekében a Grameen Healthcare egy Egészségtudományi és Technológia Egyetem alapítását tervezi.

Az egészségügy sok más szegmense alkalmas sikeres társadalmi vállalkozások létrehozására: táplálkozás, víz, egészségbiztosítás, egészségügyi oktatás és képzés, szemápolás, anya- és gyermekvédelem, diagnosztikai szolgáltatások, és így tovább. Időbe telik majd a prototípusok kifejlesztése. Ám ha a kreatív elmék előállnak egy társadalmi vállalkozás ötletével és abból sikeres prototípust fejlesztenek, az végtelen számban utánozható lesz.

Mindegyik kis társadalmi vállalkozás megtervezése olyan folyamat, mint a magoncok nevelése. Ha a mag már kifejlődött, bárki átültetheti oda, ahol szükség van rá. Mivel minden egység önfenntartóan működik, a finanszírozás nem lehet akadály.

A társadalmi vállalkozás többek között a jelenkor legfejlettebb technológiáit alkalmazza.

A világ manapság egészen elképesztő technológia birtokában van, ami nagyon gyorsan növekszik és napról napra erősebbé válik. Azonban majdnem az összes ilyen technológia a nyereségtermelő vállalkozások tulajdona, az ő ellenőrzésük alatt áll. Ezt a technológiát kizárólag minél több pénzteremtésére használják, mivel a részvényesek ezt a feladatot adták nekik.

Még szélesebb nézőpontból a technológia egy egyszerű jármű, amit mindenki egy tetszőlegesen óhajtott irányba kormányozhat. Mivel a technológia jelenlegi tulajdonosai a profittermelés csúcsaira kívánnak feljutni, a technológia oda vezeti őket. Ha valaki a szegénység megszüntetésére szeretné használni a technológiát, az abba az irányba fogja vinni tulajdonosát. Ha egy másik tulajdonos szeretne véget vetni a betegségeknek, a technológia arra fog menni. A választás a miénk. Az egyetlen gond az, hogy a jelenlegi elméleti keret, melyben a

kapitalizmus működik, nem adja meg ezt a választási lehetőséget. A társadalmi vállalkozás bevonása megteremti ezt a választást.

Még egy megfontolásra érdemes gondolat: valójában nincs szükség választásra. A technológia használata egy adott cél érdekében nem csökkenti annak hatékonyságát egy attól eltérő cél szolgálatában. A valóság éppen ennek az ellenkezője. Minél több célra hasznosítjuk a technológiát, annál erősebbé válik. A technológia használata társadalmi célok megoldására nem csökkenti pénzteremtési hatékonyságát, hanem inkább erősíti azt.

A társadalmi vállalkozások tulajdonosai képesek a technológia erejét az egyre többtársadalmi és gazdasági probléma megoldásának szolgálatába állítani, gyors eredményeket elérve. A folyamat során pedig még több technológiai ötletet fognak kitalálni a jövő tudós- és mérnökgenerációi számára, akik továbbfejleszthetik azokat. A társadalmi vállalkozások világa nem csak a szegények, de az egész emberiség javát fogja szolgálni.

Ha majd a társadalmi vállalkozás koncepciója széles körben ismertté válok, a kreatív emberek társadalmi vállalkozások vonzó tervezeteivel fognak előállni. A fiatalok a legsúlyosabb társadalmi problémák megoldására olyan vállalkozási terveket fognak felvázolni, melyek társadalmi vállalkozásként működhetnek. A jó elképzeléseknek természetesen támogatásban kell részesülniük. Örömmel jelenthetem ki, hogy már Európában és Japánban is léteznek kezdeményezések társadalmi vállalkozási alapok megteremtésére, hogy tőke és kölcsöntámogatást nyújtsanak a társadalmi vállalkozásoknak.

Idővel többféle pénzügyi forrásra lesz szükség. Minden kormányzati szint – nemzetközi, nemzeti, állami és városi – létrehozhat társadalmi vállalkozási alapokat. Ezek arra ösztönözhetik a lakosságot és a vállalkozásokat, hogy hozzanak létre társadalmi vállalkozásokat különleges problémák megoldására (munkanélküliség, egészségügy, higiénia, szennyezés, elöregedés, kábítószerek, bűnözés, hátrányos helyzetű csoportok szükségletei, mint például a fogyatékossággal élők, és így tovább).Két- vagy többoldalú adományok révén szintén létrehozhatók társadalmi vállalkozási alapok. Az alapítványok a pénzük egy részét kijelölhetik társadalmi vállalkozások támogatására, a vállalkozások pedig társadalmi felelősségvállalási költségvetésükből finanszírozhatják a társadalmi vállalkozásokat.

Végső soron létre kell majd hoznunk egy elkülönített részvénypiacot, hogy megkönnyítsük a társadalmi vállalkozásokba történő beruházást. Csak a társadalmi vállalkozások lennének jegyezve ezen a tőzsdén, a befektetők pedig már a kezdetektől tisztában lennének azzal, hogy soha nem fognak osztalékhoz jutni ezen a piacon. Motivációjuk az a büszkeség és öröm lesz, amelyet a súlyos társadalmi problémák megoldásában való részvétel miatt fognak érezni.

A társadalmi vállalkozás mindenkinek megadja a lehetőséget, hogy részt vegyen egy olyan világ megteremtésében, melyet mindnyájan szeretnénk. A társadalmi vállalkozás koncepciójának köszönhetően a lakosságnak nem kell minden probléma megoldását a kormányra bíznia (majd pedig egész életében kritizálni a kormányt azért, hogy nem képes azokat megoldani). A lakosságnak egy teljesen új tér áll rendelkezésére kreativitásának és tehetségének kiaknázására a jelenkor gondjainak megoldása érdekében. A társadalmi vállalkozás hatékonyságát látva a kormányok talán el fogják határozni saját társadalmi vállalkozásaik létrehozását, együttműködve a lakosság által életre hívott társadalmi vállalkozásokkal és beépíteni a tanulságokat saját programjaiba is, azok hatékonyságának javítása érdekében.

A kormányzatoknak fontos szerep jut majd a társadalmi vállalkozások támogatásában. Törvényt kell majd alkotniuk a társadalmi vállalkozás jogi formájának megteremtése érdekében, szabályozó testületeket létrehozniuk az átláthatóság, integritás és becsületesség meg-

őrzése miatt a szektorban. Adókedvezményeket kínálhatnak azoknak, akik társadalmi vállalkozásba fektetnek be, vagy akár maguknak a társadalmi vállalkozásoknak is.

A társadalmi vállalkozás csodálatos ígérete még fontosabbá teszi azt, hogy újragondoljuk és kiszélesítsük a jelenlegi gazdasági kereteket.

Olyan újszerű módon kell gondolkodnunk a közgazdaságtanról, ami nem hordozza magában a válságok sorozatának létrejöttét, ehelyett inkább egyszer és mindenkorra véget vet azoknak. Itt az ideje bátran és kreatívan gondolkodni, viszont gyorsan kell cselekednünk, mert a világ is gyorsan változik. Az új keretrendszer első elemeként a társadalmi vállalkozást a gazdasági szerkezet integráns részéve kell tennünk.

Néhány rövid év alatt a társadalmi vállalkozás puszta ötletből egy létező, gyorsan növekvő valósággá vált. Már most számos ember életére pozitív hatást gyakorol, és annak küszöbén van, hogy a világtörténelem egyik legfontosabb társadalmi és gazdasági irányzatává fejlődjön. A könyv hátralévő részében részletesebben elmagyarázom a társadalmi vállalkozás elméletét, elmesélem néhány működő társadalmi vállalkozás történetét, valamint gyakorlati tanácsokat adok azzal kapcsolatban, hogyan válhat valaki támogatójává az új mozgalomnak.

1.6. Szolidáris Gazdaság: Kulcsfogalmak és témakörök (Ethan Miller, fordította: Kispataki Csaba, ellenőrizte: Siposné Nándori Eszter)

Az Egyesült Államokban és szerte a világon érzékelik az emberek egy olyan gazdasági modell káros hatásait, amely kevesek nyereségét mindenki más jóléte fölé helyezi. A politikai és gazdasági vezetők – akik haszonélvezői a rendszernek – folyamatosan arról beszélnek, hogy nem léteznek igazi alternatívák, míg a civil lakosság és a grassroots szerveződések világszerte határozottan bizonyítják ennek ellenkezőjét. Egy sor figyelemreméltó alulról jövő gazdasági kezdeményezés már most is létezik, gyakran rejtett vagy háttérbe szorított formában, a domináns gazdaság egy távoli szegletében: dolgozói, fogyasztói vagy termelői szövetkezetek; fair trade kezdeményezések; érdekközösségek; alternatív fizetőeszközök, közösség által működtetett szociális központok és forráskönyvtárak; közösségi fejlesztési hitelszövetkezetek; közösségi kertek; nyílt forráskódú szabad szoftver kezdeményezések; közösségi mezőgazdálkodási (CSA) programok; birtokközösségek és egyebek.

Miközben hihetetlenül sokszínűek, ezek a kezdeményezések olyan értékek széles skáláját vonultatják fel, melyek szöges ellentétben állnak a domináns gazdaságéval. A vérre menő versengés kultúrájának érvényesítése helyett az együttműködés kultúráját és közösségeit építik. Ahelyett, hogy elválasztanának bennünket egymástól, a kölcsönös segítségnyújtást és a szolidaritást erősítik. A központosított ellenőrzési rendszer helyett a kölcsönös felelősségvállalás és a közvetlen, demokratikus döntéshozatal felé irányítanak bennünket. A globális monokultúra ránk kényszerítése helyett a helyi kultúrák és környezetek sokszínűségét erősíti. A profit mindenek fölé helyezése helyett a társadalmi, gazdasági és környezeti igazságosság melletti szorosabb elköteleződést támogatja.

Ezek az első elvetett magjai annak a kezdeményezésnek, amit számos szervezője és aktivistája a világban „szolidáris gazdaságnak" nevez. A mi feladatunk nem az, hogy egy vadonatúj gazdasági modellt megalkossunk és a világot meggyőzzük arról, hogy alkalmazza azt, sokkal inkább az együttes részvétel a már folyamatban lévő munkákban, azért hogy erősítsük, összekapcsoljuk és tovább építsük a már létező sok-sok, együttműködésen és szolidaritáson alapuló gazdasági gyakorlatot. Nem szükséges arra várnunk, hogy kitör egy forradalom, vagy a kapitalizmus gödörbe kerül. Itt és most hozzáláthatunk, a közösségeinkben és a régióinkban, kapcsolatba lépve másokkal a világ egyéb tájairól, hogy létrehozzuk és megerősítsük a szolidáris gazdaság intézményeit és kapcsolatrendszerét.

A szolidáris gazdaság nyitott folyamat, egyfajta felhívás. A koncepció nem egy szimpla politikai hagyomány vagy ideológia terméke. Igazi természete és lényege a folyamatos fejlődés, melynek irányait hívei közösen egyeztetik, megvitatják. A folyamatos fejlesztés szemléletére törekszik, ahelyett, hogy mereven ragaszkodna egy végleges, megváltoztathatatlan ideológiához, a szolidáris gazdaság a „kis lépések mozgalma", folyamatosan keresi a kapcsolatokat és a lehetőségeket, miközben ragaszkodik a közös értékek transzformatív vállalásához. Ebben a szellemben ez a fejezet sem átfogó, sem objektív áttekintést nem ad a szolidáris gazdaságról. Egy, az amerikai környezetben élő aktivista- és ösztöndíjasként írva kísérletet teszek arra, hogy segítsem a szolidáris gazdaság elméletének és gyakorlatának fejlődését, amely talán kellőképpen hasznosnak bizonyul arra, hogy változást érjünk el itt, a „fenevad gyomrában". Miközben néhány szót – és rengeteg inspirációt – merítek a világ más tájain élők munkájából, elismerem és tisztelettel adózom azon felelősség iránt, hogy a szociális gazdaságról

szóló elképzeléseinket magunknak kell kialakítanunk. Remélem, hogy ez a fejezet hozzá tud járulni ehhez a párbeszédhez.

A KONCEPCIÓ RÖVID TÖRTÉNETE

A „szolidáris gazdaság" kifejezést, mint gazdaságszervezési koncepciót, először 1937-ben használták, amikor is Felipe Alaiz szót emelt az úgynevezett *economia solidaria* megteremtése mellett a városi és vidéki munkaközösségek között a spanyol polgárháború idején.[20] A kifejezés jelenkori felbukkanása mind Franciaországban, mind Dél-Amerikában – különösen Kolumbiában és Chilében – az 1980-as évek elejére tehető. Az *économie solidaire* európai eszméi a „szociális gazdasági" tevékenység és politika ősi hagyományaiból fejlődtek ki, melyek arra irányultak, hogy a „harmadik szektor" által kínált alternatívákon keresztül a társadalmi és gazdasági kirekesztésre felhívják a hagyományos piac és az államközpontú intézmények figyelmét. Miközben a szociális gazdaság gyakran törekedett a fennálló társadalmi rend kiegészítésére vagy helyettesítésére, a szolidáris gazdaság a gazdasági tevékenység egy jóval transzformatívabb megközelítése mellett tette le a voksát. Kolumbiában az *economia solidária* az ország szövetkezeti mozgalmából fejlődött ki és egy olyan koncepcióként működik, amely a kooperativizmust (*cooperativismo)* egy sokkal tágabb, nagyobb politikai hátszéllel rendelkező környezetbe helyezheti, amely egy másfajta gazdaság jövőképére épül.[21] Chilében Luis Razeto közgazdász sokkal tágabban és elméletileg jobban alátámasztva fejlesztette ki az elgondolást, mint a gazdaság egy átkötő szegmensét, amely különféle vállalkozásokból épül fel, melyek az együttműködés és szolidaritás közös „gazdasági racionalitásán" osztoznak. A gazdasági átalakulásra törekvők feladata – véli Razeto – a már létező alternatívák összekapcsolása és erősítése kell, legyen.[22]

Ezen felfogások létrejöttével az *economia solidária* az 1990-es évek közepétől egy növekvő társadalmi mozgalommá fejlődött, közös kutatási programmal és egész Latin-Amerikán, Európán, valamint Kanadán átívelő gazdasági tevékenységek erős hálózatával. Brazíliában a szolidáris gazdasági munka különösen erős volt, magába foglalta egyetemi kutatási programok kidolgozását, támogatta a szövetkezeteket és más szolidaritás-alapú vállalkozásokat segítő „inkubátorházak" fejlesztését, valamint kiterjedt, a szolidáris gazdasági kezdeményezéseket és azok gyakorlóit összekapcsoló helyi, regionális és nemzeti hálózatok szélesítésére. Hasonló próbálkozások történtek Franciaországban, Spanyolországban, Peruban, Argentínában, Mexikóban és Quebecben, a 90-es évek vége felé pedig számos ilyen hálózat kezdett kapcsolatépítésbe. A Nemzetközi Szolidáris Gazdasági Csoport (*Grupo Internacional de Economía Solidaria*, vagy GES) 1997-ben Peru fővárosában, Limában kongresszust tartott, amelyen első alkalommal találkozhattak egymással a világ szolidáris gazdasági kezdeményezéseinek képviselői. Ekkor született meg az igazi *nemzetközi* mozgalom, annak a kezdete, amely később az Interkontinentális Hálózat a Szociális Szolidáris Gazdaság Fejlesztéséért/ Intercontinental Network for the Promotion of the Social Solidarity (*Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria*, vagy RIPESS) nevet kapta.

A növekedés helyi, nemzeti és nemzetközi szinten is folytatódott és a 2000-es évek végére – nagyrészt a Társadalmi Világfórumok szerepének megnövekedése és a RIPESS jóvoltából

[20] Alaiz, Felipe Lorda. 1937. Por una economía solidaria entre el campo y la ciudad. Barcelona: Oficinas de Propaganda, CNT,FAI.

[21] Arias, Deisy et. al. 2006. Estado del arte de la economía solidaria en Bogotá. Bogotá, Colombia:UniversidadColegio Mayor deCundinamarca

[22] Razeto, Luis. 1984. Economía de Solidaridad y Mercado Democrático. Santiago de Chile: EdicionesPET.

– a szolidáris gazdasági mozgalom újabb régiókban kapott erőre. A harmadik nemzetközi konferencia otthona Szenegál fővárosa, Dakar volt 2005-ben. Az első Ázsiai Szolidáris Gazdasági Fórum helyszíne Manila volt 2007-ben, ekkorra tehető az Ázsiai Szövetség a Szolidáris Gazdaságért/Asian Alliance for Solidarity Economy megszületése. Ugyanebben az évben Georgia államban, Atlantában az első alkalommal megrendezett Egyesült Államok Társadalmi Fórumán megalapították az Egyesült Államok Szolidáris Gazdasági Hálózatát. A negyedik nemzetközi találkozót a RIPESS szervezte 2009-ben Luxembourgban, az ötödiket pedig 2013-ban Ázsiában tervezik megtartani, egyelőre ennyi bizonyos: szemben egy olyan domináns nemzetközi gazdasággal, melynek középpontjában egy kis létszámú elit nyereségének növelése áll, világszerte létező kezdeményezések globális hálózata kezdett el erősödni, amely azt hirdeti, hogy egy másik gazdaság – amely az emberekért és a bolygóért van – létezése nem csupán lehetséges, hanem máris születőben van. „Ellenszélben, a kapitalizmus repedéseiben egy új típusú társadalmat és gazdaságot építünk" – írja Paul Singer Brazíliában.[23]

A SZOLIDÁRIS GAZDASÁG, MINT FOLYAMAT

A szolidáris gazdasági mozgalom egyik legnagyobb erőssége és újítása az a képessége, hogy képes a pártoskodás fölé emelkedni, ami oly gyakran gyengítette a múltbéli, új gazdasági rendszerek elgondolására és kiépítésére tett kísérleteket. Való igaz, amikor szembe kellett nézni a gazdasági alternatívák kérdésével, számos aktivista gyakran vetemedett arra, hogy létrehozzon vagy felkutasson egy modellt, egy Nagy Tervet, ami szerint működnie kellene „a gazdaságnak". Miközben az ilyen alternatív gazdaságszerkezeti „modellek" nagyon hasznos eszközök lehetnek a munkánk során, mint az azt egyszerűsítő és motiváló tényezők, ám a társadalmat alapjaiban megváltoztató stratégia képében gondot is jelenthetnek, legalább két okból kifolyólag. Először is, a tervek gyakran nem számolnak az ötletelés és alkotás *kollektív* folyamata során felmerülő lehetőségek gazdag tárházával; egyetlen személy vagy csoport sem képes arra, hogy megalkosson egy olyan gazdasági szerkezetet, melyben milliók életének. Másodszor, nagyon kedvezőtlen politikai utak megválasztásához vezethetnek: a tervvel a kezünkben vagy meggyőzünk mindenkit arról, hogy igazunk van (ez valószínűtlen), vagy megdöntjük a kormányzatot és rákényszerítjük tervünket mindenki másra (ez etikátlan). Akárhogyan is teszünk, mindenképpen meghiúsul a gyökeresen új, eltérő típusú gazdaság építésére tett kísérletünk, és mi magunk sem fogjuk tudni az értékeinkhez hűen élni életünket.

A szolidáris gazdasági megközelítés egészen más utat választ. Egy olyan alapvető meggyőződésből indul ki, hogy az emberek végtelenül kreatívak és képesek kialakítani saját megoldásaikat a gazdasági problémákra, illetve, hogy ezek a megoldások másképpen fognak kinézni különböző helyeken és helyzetekben, a szolidáris gazdasági megközelítés arra törekszik, hogy a létező és születőben lévő alternatívákat láthatóvá tegye, valamint összekösse őket egymást kölcsönösen segítőmódszerekkel. Az alapgondolategyszerű: *az alternatívák mindenütt ott vannak, a feladatunk beazonosítani és összekötni őket olyan módokon, amelyek révén egy eltérőgazdasági rend koherens és erőtől duzzadó társadalmi mozgalmaépül fel.* Ily módon a szolidáris gazdaság nem annyira egy *gazdaságszervezési modell,* hanem inkább egy *gazdaságszervezési folyamat,* nem egy *látomás,* hanem inkább a kollektív *előrelátás* egytevékeny folyamata.

[23] Guerra, Pablo. 2004. „Economía de la solidaridad: consolidación de un concepto a veinte años desusprimeras elaboraciones."Revista OIKOS.Universidad Católica Cardenal Raúl Silva Henríquez, Santiago de Chile.

A GAZDASÁG ÚJRAGONDOLÁSA ÉS A LEHETŐSÉGEK FELVÁZOLÁSA

„Az univerzum történetek halmaza" írta Muriel Rukeyser, „nem pedig atomoké".[24] A történetek, melyeket a valóságról tálalunk erőteljesen befolyásolják azt ahogyan a világot látjuk és cselekszünk benne. Ezek a történetek határozzák meg, mi az amit látunk, mi az ami láthatatlan és mit hiszünk lehetségesnek vagy lehetetlennek. Az uralkodó történetek, melyeket a közgazdászok és sokan mások mondanak a „gazdaság" természetéről, erősen meghatározzák a közgazdaságot és a gazdaság átalakítását érintőelképzeléseinket és a lehetőségeinkkel kapcsolatos kollektív érzéseinket. A szolidáris gazdasági megközelítés döntő eleme azon módszerek felismerése, melyeken keresztül a hagyományos közgazdaságtan úgy festette meg a valóságot, hogy *láthatatlanná tett*egy egész sor jó gyakorlatot, kezdeményezést, emberi kapcsolatot és motivációt, ezáltal pedig korlátozta lehetőségeinket a gazdasági alternatívákban való gondolkodásra. Ezt felismerve és ezen eltérő gazdasági létformák *láthatóvá, értékelhetővé* tételen dolgozva egy olyan területre jutunk, melyen a szolidáris gazdaság szervezése működőképessé válik.

Az uralkodó gazdasági nézet legegyszerűbb változata azt sugallja, hogy egy egyedülálló gazdasági rendszeren (A Gazdaságon) belül élünk, amelyet „kapitalizmus" vagy „piacgazdaság" néven emlegetnek (vagy bármilyen más néven a sok közül), ezt pedig a kereslet és kínálat törvénye szabályozza. Ennek a rendszernek a fő építőkövei a racionális, önös érdekeiket szem előtt tartó egyének és csoportok, melyek feltehetően végtelen növekedési és gyarapodási (profit-termelés) igényeik kielégítésére törekednek egy szűkös erőforrásokkal rendelkező világban. A játék neve verseny, a közgazdaságtan pedig ennek a versenynek, illetve velejáróinak megértésére törekszik. A történet egy összetettebb változata úgy véli, hogy a tőkés piacok által üresen hagyott gazdasági teret betölti az állam, amely egyfelől bűnrészes a gazdasági növekedésben, másfelől védelmező is akkor, ha a gazdaság nem teljesít megfelelően vagy károkat szenved el. A feszültség a közgazdasági alternatívákról szóló véget nem érő nyilvános vitákba torkollik: milyen mértékben szabad az államnak szabályoznia a piacokat? Két pólus közötti „spektrum" csapdájában vergődve, folyamatosan előre és hátra ingázunk a politika és közgazdaság mezsgyéjén.

Ez a történet többet rejt el, mint amennyit megmutat. A gazdaság piaci/állami leple mögött számos más gazdasági tevékenység, viselkedés és motiváció rejtőzik. Ezek a gazdaság olyan formulái – sok közülük kapcsolatokra és a gondoskodás etikájára, együttműködésre és szolidaritásra épül az együttműködés és individualizmus helyett –amelyek nem illeszkednek könnyen a hagyományos közgazdaságtan kereteibe. Egy, a piac és állam kombinációjátváltogató szűk felfogás terjesztése helyett a szolidáris gazdasági megközelítés azt javasolja, hogy a közgazdaságtant sokkal tágabb körben értelmezzük annál, mint *az összes olyan különféle módszer, melyek révén az emberi közösségek kielégíthetik szükségleteiket és közösen biztosíthatják megélhetésüket.*

A különféle gazdasági tevékenységek és kapcsolatok beazonosításához segítséget nyújt ha úgy tekintünk a gazdaságokra, mint különféle „momentumokból" vagy tevékenységi szférákból álló összekapcsolt folyamatokra, illetve ha megvizsgáljuk, hogy milyen együttműködés- és szolidaritás alapú gazdaságszervezési formák léteznek már az egyes szférákban. Az elkülönült gazdaság mely részében kötelezik el magukat az emberek olyan tevékenységek és kapcsolatok mellett, melyek megtestesítik a szolidaritás, együttműködés, egyenlőség, fenntarthatóság, demokrácia és a pluralizmus értékeit? Mely gazdasági kapcsolatok nyithatnak

[24] Rukheyser, Muriel. 1968. The Speed of Darkness. New York: RandomHouse.

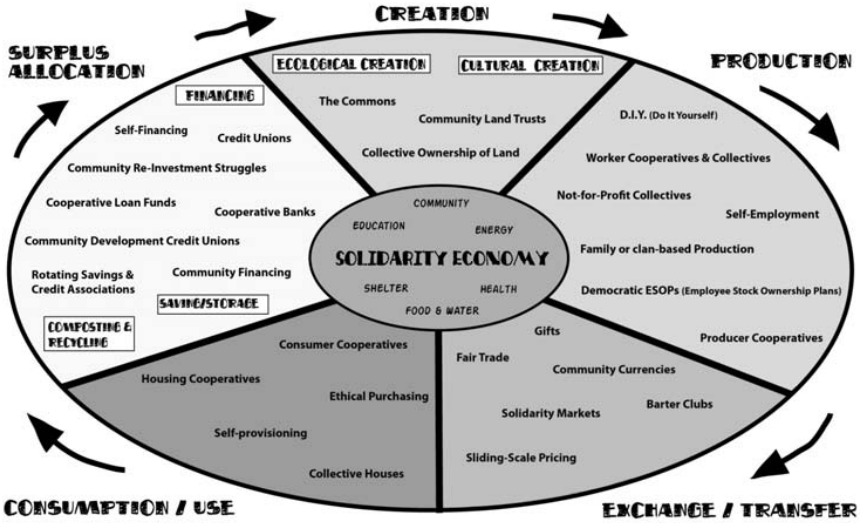
teret ezen értékek felismerése és elmélyítése számára a közösségeinkben és a társadalmainkban? Ilyen kérdések feltevése egy másféle gazdasági szemüvegen keresztül teszi lehetővé számunkra a lehetőségek miriádjainak felismerését a gazdasági élet összes területén:

Teremtés: Honnan származnak az alapvető „nyersanyagok"? Itt az általunk „ökológiai teremtésnek" és „kulturális teremtésnek" nevezhető formában, egy nagyon erős ajándékgazdaságot találunk. Az ökológiai teremtés magába foglalja a földdel kapcsolatos folyamatokat – születés, fejlődés, fotoszintézis, légzés, geológiai és kémiai átalakulás, stb. – melyek a „teremtés kiinduló pontjai", minden létforma és kultúra fenntartói és létrehozói. A szolidáris gazdasági perspektíva számára kulcsfontosságú kiindulópont a „világtól kapott közös ajándékok" tisztelete és megosztása iránti erkölcsi felelősség. Hasonlóképpen, a kulturális teremtés olyan erőforrásokat kínál, mint a nyelv, történetek, zene, ötletek és készségek, melyek a kollektív kreativitás, képzelet, intuíció, megfigyelés és kísérletezés révén évmilliókon keresztül jöttek létre és alakultak át. Ezek az ajándékok őseink hagyatékai és a közös bizalom révén kell megosztanunk és megőriznünk őket.

Termelés: Hogyan termelhetőek megúgy a javak és szolgáltatások, hogy erősítsék az együttműködést és a szolidaritást? Beszélhetünk olyan struktúrákról, min a dolgozói szövetkezetek, demokratikus nonprofit szervezetek, grassroots termelőszövetkezetek, háztáji termelési formák, önfoglalkoztatás és öngondoskodás (vadászat, halászat, kertészkedés, gyűjtögetés és „csináld magad" projektek"), illetve családi vagy közösségi gondoskodás biztosítása. Megvizsgálhatjuk bizonyos hagyományos termelő szervezeti formák, mint például az önkormányzati vagy állami vállalkozások és az értékalapú, high-road üzleti vállalkozások sokkal demokratikusabb és együttműködő intézményekké történőátalakítási lehetőségeit

Átadás és csere: Hogyan jutnak el szolidáris értékek mentén a javak és szolgáltatások a termeléstől a fogyasztásig? A szolidáris csere formái magukba foglalják a közösségi fizetőeszközöket, a barter hálózatokat, a fair trade mozgalmat, a „szolidáris piacokat "és a csúszóárazás használatát. Az átadás egyirányú lépéseken keresztül is történhet, mint például a progreszszív/visszaosztó adóztatás és a Robin Hood-stílusú eltulajdonlás (azok tudomásával, akiknek felesleges erőforrásait „eltulajdonítják"). Az ajándékgazdaságok, melyekben a kölcsönösség elve a viszonzás nélküli átadáson alapul, szintén nagyon erős és elterjedt eszközei a javak cseréjének.

Fogyasztás vagy **Felhasználás**: Milyen szövetkezeti intézményeken keresztül szerveződnek fogyasztóként az emberek és a közösségek? A példák a következőket ölelik fel: fogyasztói szövetkezetek, lakószövetkezetek, kollektív öngondoskodás, közösségi mezőgazdasági kezdeményezések és részvételen alapuló intézmények, demokratikus polgári lét az önkormányzatokban és az államban (részvételi költségvetés alkotás, lakónegyedi önkormányzatok, stb.). Hogyan lehet a piacok keresleti oldalát társadalmilag és intézményileg úgy alakítani, hogy támogassa a szolidaritást? Az „etikus fogyasztás "olyan különféle formáit azonosíthatjuk ezen a téren, melyek élénkítik a helyi, ökológiai és fair trade vásárlási gyakorlatokat illetve az intézményesített „társadalmilag felelős" vásárlási politikákat.



1.ábra: A szolidáris gazdaság elemei
Forrás: eredeti tanulmány

Többlet elosztás: Hogyan lehet a gazdasági körforgásban keletkezett többletet elkülöníteni és úgy felhasználni, hogy az a szolidaritás értékeit táplálja? Hogyan képes a többlet visszatérni és újból erősíteni a körforgást, támogatva más szolidaritás alapú kezdeményezéseket? Vannak szolidáris megtakarítási intézményeink, például hitelszövetkezetek, szövetkezeti kölcsön alapok, rotációs takarék- és hitelegyesületek, adományozási és osztozkodási gyakorlatok. Léteznek komposztáló és újrahasznosító tevékenységek (szintén beruházási formák), melyek a többletanyagok emberi termelőrendszerekbe és a teljes életciklusba való visszakapcsolását érintik.

Kormányzás: Milyen intézményi politikák, szabályozások és eljárások alakítanak ki olyan környezetet, melyben a szolidaritás alapú kezdeményezések erősödhetnek? Lehetnek közöttük szervezeti és vállalkozásirányítási elemek (demokratikus döntéshozatal, grassroots felelősségvállalás, együttműködésen és egyenlőségen alapuló belső gazdasági szerkezetek, stb.) vagy a helyi, állami/szövetségi kormányzatok által alkalmazott politikák és eljárások (részvételen alapuló költségvetés tervezés, szövetkezet-rendszerű szolgáltatásbiztosítás, pénzügyi támogatás, ösztönzők, kedvező jogi környezet stb.)

Az állam/piac felosztáson túllépve és láthatóvá téve a szolidaritás alapú gazdasági gyakorlatokat, ez az eltérő gazdasági szemlélet néhány kulcsfontosságú eszközt ad nekünk, amelyekre szükségünk van ahhoz, hogy megkezdjük a szolidáris gazdaság oktatását és megszervezésének előkészítését. A világ számos régiójában a szolidáris gazdaság szervezői elindították feltérképező projektjeiket, hogy beazonosítsák és láthatóvá tegyék a potenciális vagy már létező szolidáris gazdasági mozgalmak szereplőit. A brazil kormány a Brazil Szolidáris Gazdasági Fórummal (FBSES) karöltve nagyszabású nemzeti feltérképező projekt támogatásába fogott, amely beazonosítja és feltérképezi az ország demokratikusan irányított vállalkozásait. Olaszországban egy *Zoes* nevű kezdeményezés révén egy olyan szoftvert fejlesztettek ki, amely megkönnyíti az eltérő társadalmi és szolidáris gazdasági kezdeményezések feltérképezését, olyanokét mint az etikus bankok, fair trade vásárlói klubok, lakószövetkezetek és így tovább. Az Egyesült Álla-

mokban számos helyi csoport fogott bele saját környezetük szolidáris gazdasági kezdeményezéseinek „feltérképezésébe", az Egyesült Államok Szolidáris Gazdasági Hálózata pedig keresi a lehetőségeket az ilyen akciók támogatására, az azokhoz való csatlakozásra.

Gyakorlataink megnevezése közös értékeinken keresztül

A különböző kezdeményezések összekapcsolásának és mozgalommá építésének egyik fontos módszere a közös identitás létrehozása, a gyakorlatoknak a fejlődő „szolidáris gazdaság" részeiként történő nevesítése. Ám mi legyen az elnevezések tartalma? Mit jelent az, hogy különböző csoportok egy közös szolidáris gazdasági projekt építésének részei? A világon sok szervező számára a bennünket összekötő kulcselemek az értékek. „Különbözőségeik ellenére" – írja Jean-Louis Laville – „ezek a gyakorlat olyan tulajdonságokkal bírnak, amelyek figyelembe veszik a hasonlóságokat: mindannyian a szolidaritás gondolatának gazdasági tevékenységekbe való átültetésével próbálkoznak, ezáltal támogatva a szolidáris gazdaságot."[25]

Miközben minden gazdasági kapcsolat valamilyen formában társadalmi is, a szolidaritás nevesít egy speciális kapcsolattípust: ez a kölcsönös függőség felismerésével kezdődik. A kapcsolatokban, melyeket számos különféle tényező kölcsönhatása élénkít, mint például a hatalom, kiváltság, befogadás, kirekesztés, együttműködés, kizsákmányolás, az életünk és sorsunk összeköttetésben áll mások millióival. A szolidaritás akkor jelenik meg, amikor felismerjük ezeket az kapcsolatokat, felelősséget vállalunk a saját részvételünkért ezekben és egyszerre dolgozunk a bomlasztó és kizsákmányoló kapcsolatok átalakításán és továbbfejlesztésén olyan kapcsolatokká, melyekben kölcsönös tiszteletet és törődést tanúsítunk egymás iránt azokkal, akikkel kapcsolatban állunk.

Miközben számos szolidáris gazdasági hálózat különféle szavakkal és apró különbségekkel festi le, tisztán láthatóak hasonlóságok. **Az együttműködés** és **a kölcsönösség** kap hangsúlyt a szabad verseny helyett. **Az egyéni és kollektív jól-lét –** ezt maguk az emberek és a közösségek nevezik így, mintsem a távoli „szakértők" – kerül előtérbe a profit és a pénzfelhalmozás helyett. A gazdasági és társadalmi igazságosság (vagy egyenlőség) – küzdelmek a társadalmi és gazdasági kizsákmányolás sokféle formája ellen – szintén elsőbbséget élveznek. Az ökológiai egészség érdekében végzett munka iránti felelősség – tiszteletteljes és fenntartható kapcsolatok kialakítása az ökoszisztémáinkkal és más benne lakókkal – áll a középpontban. Az erős demokrácia a társadalom és a szervezetek minden szintjén úgy működik mint egy értékeket egymással összefonó szál, aktív szereplővé teszi az embereket és a közösségeket a saját életükben és a fejlesztésben. Végül pedig, ezen értékek a diverzitás és a pluralizmus hangsúlyozásával vannak felruházva – azzal a hittel, hogy nem létezhet „egyetlen út", az embereknek közös munkával kell megtalálniuk saját egyéni útjukat a szabadság felé. Az Egyesült Államok Szolidáris Gazdasági Hálózata úgy jellemezi, hogy ez egy olyasféle pluralizmus, amely támogatja az „eltérő kontextusok eltérő formáit, nyitott a folyamatos változásra és alulról szerveződik".[26]

Számos lényeges kérdés merülhet fel ezen a ponton. A szolidáris gazdaság értékei, mint minden érték, értelmezésre szorulnak; hogyan határozzuk meg őket, ha egy adott kezdeményezés alkalmazkodik hozzájuk? Vajon „az ördög a részletekben lakozik" abban az értelemben, hogyan éri el egy adott csoport ezeket a magasztos erkölcsi célokat? Lehetséges az, hogy ebben a komplex világban, melyben élünk egyetlen kezdeményezés vagy projekt sem lesz képes valaha is tökéletesen magáévá tenni ezeket az értékeket? Mit tegyünk tehát? Hogyan

[25] Quoted in Guerra, 2004.

[26] U.S. Solidarity Economy Network, http://www.ussen.org

kerüljük el a kooptálást? Mi történik akkor, ha egy csoport csak szavakban áll ki az értékek mellett, de a valóságban nem mutat aktív elköteleződést azok véghezvitele iránt? Ki dönti el egyáltalán, hogy mit jelent a „véghezvitel"? Csakugyan: hogyan képezheti egy ilyen laza keretrendszer, ennyi nagy kérdéssel a háta mögött egy jelentős politikai mozgalom alapjait?

Ezek lényeges kérdések, az ezekről folyó vita pedig a szolidáris gazdasági mozgalom mozgatórugója. Az a feladatunk, hogy ne fogalmazzunk meg végleges válaszokat a nehéz kérdésekre, hanem inkább engedjük ezeket a kérdéseket és vitákat saját maguk által kibontakozni, inspirálódni és összekapcsolódni.

A szolidáris gazdaság közös értékei nem működhetnek úgy, mint egy rögzített, sematikus kritériumrendszer, amely objektívan mérhető, értékelhető vagy egységesen és univerzálisan alkalmazható többféle kontextusban, hanem inkábba közös erkölcsi vitát és tanulást irányító eszközöknek kell lenniük.9A cselekvéseink aprólékos előírása vagy egy teljességgel lehetetlen erkölcsi szint kikényszerítése helyett ezek az érték koordináták egy átvitt értelmű találkozópontot hoznak létre: meghívást kapunk egy „szolidaritásnak" nevezett térbe, itt pedig egy tapasztalatszerzéssel, konstruktív vitákkal, kölcsönös kihívásokkal és kollektív tanulással teli folyamat során együttesen hozzuk létre a közös, előre kialakított értékek ideiglenes meghatározásait.

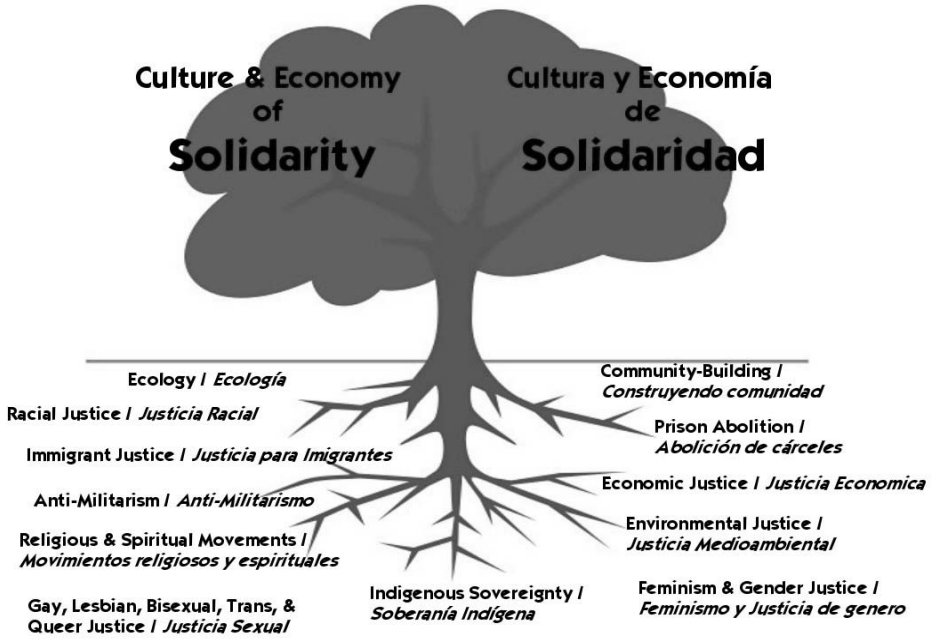
Ez a megközelítés nem csak fenntartja azt a nyitott, alulról jövő megközelítési módot, melyet a szolidáris gazdaság meg kíván testesíteni, hanem *stratégiailag* is fontos. Felismeri azt, hogy miközben rengeteg ember, csoport és mozgalom *egyetért* a szolidáris gazdasági megközelítés által megfogalmazott általános értékekkel, nagyon kevesen (ha van ilyen egyáltalán) képesek valójában sikerrel *teljesen magukévá tenni* azokat. Egy olyan mozgalom, amely ennyire átfogó értékrendszert vall és mindenkitől megköveteli, hogy folyamatosan ezekhez alkalmazkodjék, valóban egy kicsiny mozgalom lenne. A kulcs ehelyett meggyőzni azokat, akikben – noha messze nem tökéletesen közös az, hogy ezen értékek elfogadása iránt *elkötelezettséget mutatnak.* Az az önmegváltoztatás és a világ átalakítása melletti elköteleződés ezen értékek szolgálatában sarkalatos összekötő eleme a szolidáris gazdasági megközelítésnek.

KAPCSOLATÉPÍTÉS

Az identitás kialakítása és a közös értékek kölcsönös elismerése az egyik fontos kiindulópontja a kapcsolatteremtésnek, valamint a gazdaságok és a mozgalmak építésének, ám ez kizárólag csak: a kezdet. A továbbiakban komoly munkát igényel a konkrét kapcsolatok, mind társadalmi és gazdasági vonalon történő kiépítése azon szolidáris gazdasági kezdeményezések között, melyek megtestesítik ezeket az értékeket és még szélesebb körben javítják az értékek felvirágzási lehetőségeinek feltételeit. Ez nem csak egyszerűen vita és álmodozás vagy az egymás tevékenységeiből és innovációiból származó tudásátadás előremozdításának kérdése, habár az ilyen munka is kulcsfontosságú. A legfontosabb azonban a *valós gazdaságok építésének* munkája – valódi és tartós kapcsolatok építése a szolidáris gazdasági hálózatok szereplői között a gazdasági segítségnyújtás és csere területén. Brazíliában és másutt ezt a fajta munkát „gazdasági integrációnak", vagy „szolidáris átadási körök" kialakításának nevezik. Egy „értéklánc" itt változik át *értékek láncává.*

Ahhoz, hogy stratégiai szinten tudjunk gondolkodni ezen összeköttetésekről, vissza kell térnünk a fent illusztrált gazdasági tevékenységek világába. Ezen gazdasági momentumok felismerése és az egyes szférákban létező aktív szolidáris gazdasági gyakorlatok beazonosítása segíthet bennünket a már létező kapcsolatok észrevételében illetve ötleteket adhat nekünk újabb kapcsolatteremtési lehetőségek feltárásában. A kör nem egy ábra vagy egy meghatározott

gazdasági szerkezet kell, hogy legyen, hanem inkább egy eszköz a lehetséges kapcsolatok stratégiai megalkotására. Hogyan hozhatunk létre erősebb kapcsolatokat (például) a dolgozói- és a lakószövetkezetek között, melyek akár szervezett piacokat is jelenthetnek a „szolidáris fogyasztás" számára? Ha ilyen összeköttetések kialakítására törekszünk, tehetjük-e olyan módon, ami gyorsítja az átadás szolidáris formáit? Talán kialakul egy kapcsolat a dolgozói szövetkezetek, a közösségi valuta és egy szervezett lakószövetkezeti koalíció valamint a szándékközösségek között. Képes ez a szervezett „értékek lánca" úgy mozgósítani a feleslegeit, hogy pénzügyileg támogasson más termelő szövetkezeteket? Ezek azok a kérdések amelyeket egy szolidáris gazdasági megközelítés bátorít és azok a szervezési eshetőségek, melyek felmerülhetnek.



2.ábra:A szolidáris gazdasági megközelítés
Forrás: eredeti tanulmány

A szolidáris gazdaságfejlesztés erős dinamikájának kiépítéséhez szükséges összeköttetéseket ugyanakkor nem szabad kizárólag a „gazdasági szférákra" korlátozni. A társadalmi mozgalmak, melyeket tágabb értelemben úgy határozhatunk meg, mint a gazdasági, társadalmi és ökológiai rendszerek igazságtalanságainak feltárására, valamint a népi hatalom kiépítéséretett szervezett kísérletek, a társadalomban alapvető kinyilvánításai a szolidáris értékeknek és kulcsfontosságú potenciális támogató bázisai a szolidáris gazdasági kezdeményezéseknek. Ezek a kapcsolatok, legalábbis az Egyesült Államokban nem mindig erősek. Egy szolidáris gazdasági megközelítés alapvető célja a *gazdasági alternatívák szociális mozgalmakba* és a *szociális mozgalmak gazdasági alternatívákba történő tovább integrálása* kell legyen. Életünk és közösségeink gyarmatosítástól és igazságtalanságtól való megvédése, az elnyomás bármely formája ellen történő aktív fellépés, a bennünket ért sokkokból és sérülésekből történő felgyógyulás és az alternatív utak megálmodása és megépítése, hogy együtt élhessünk, szükségleteinket kielégítve, mind olyan munkák melyeket mind az átmenet felé vezető holisztikus mozgalom integrált részeként kell összekapcsolni.

A társadalmi mozgalmakban megvan az a potenciál, hogy a szolidáris értékekért való felelősségvállalás bázisául szolgáljanak. Egy olyan társadalmi környezetben élve, amely gyakran nyomást helyez ránk, hogy alkalmazkodjunk a „piaci értékekhez" vagy olyan kompromisszumokat tegyünk, melyek nem részei a saját alapvető értékrendünknek, a *kölcsönös felelősségvállaláson alapuló közösségek* kritikus erőforrások. Fontos, hogy a hozzánk hasonló értékeket vallók – akik nem kell, hogy ugyanazon kompromisszumok csábításának ellenálljanak, vagy az uralkodó értékrendhez igazodjanak mint mi – emlékeztessenek bennünket arra, hogy ezek a küzdelmek fontosak és közös ügyeink. Folyamatosan foglalkoznunk kell különböző kapcsolatainkkal, melyek egyaránt nehezítik és támogatják a szolidáris értékek elsajátításáért végzett erőfeszítéseinket. Az ily módon egy társadalmi mozgalom környezetébe ágyazott alternatív gazdasági intézmények sokkal nagyobb eséllyel képesek fenntartani aktív elkötelezettségüket az egyéni és kollektív transzformációban.

Fordítva pedig a szolidáris gazdasági hálózatok képesek a társadalmi mozgalmakat gazdasági szinten végzett tevékenységeik értékeinek konkrét példájával ellátni. Ez az ellentétes munka roppant mód erősödhet, ha víziók és alternatívák bemutatásával társul. Ily módon a szolidáris gazdaság felkínálja a társadalmi mozgalmak számára a lehetőséget, hogy átlendüljenek a kritikusfelhangokon és növekvő elköteleződés mellett tovább induljanak annak bizonyítása felé, hogy lehetséges *valódi megélhetést biztosítani* úgy, hogy közben eltérő társadalmi értékmintákat is felállítunk.

NÖVEKEDÉS A KOLLEKTÍV TEVÉKENYSÉG RÉVÉN

A közös értékek és az erős együttműködésen alapuló kapcsolatok képesek kollektív kapacitás építésére. Együtt erősebbek vagyunk. A szolidáris gazdasági kezdeményezések egymással illetve tágabb értelemben vet társadalmi mozgalmakkal történő integrációja a kollektív cselekvésre és intézmények létrehozására nyújt lehetőséget, amelyet önmagában semelyik kezdeményezés még csak elképzelni sem tudna. Ez a „politikai méretgazdaságosság" szerkezete: a csoportok összekapcsolódhatnak és közösen növelhetik kapacitásaikat, hogy belefoghassanak olyan transzformatív tevékenységekbe, mint az oktatás, tudás és képesség megosztás, szolidáris piacok fejlesztése, szolgáltatások biztosítása, finanszírozás, politikai képviselet és a kormányzás megváltoztatása.

Oktatás, tudás és képesség megosztás

Egy olyan kultúrában, melynek a közgazdasági birodalmában a szolidaritás és az együttműködés nem része a központi oktatásnak, nem szabad alábecsülni a tudás és képesség megosztási mozgásterek kiépítésének jelentőségét. A hálózatok kritikus funkciója az ilyen szövetkezeti oktatási rendszerek számára a terek fejlesztése: összejövetelek és konferenciák, műhelyek és képzések, képességmegosztó foglalkozások és széleskörű médiamegjelenés. Ráadásképpen a hálózatok fejleszthetik kapacitásaikat akadémiai intézményekkel társulva és segédkezhetnek a szolidáris gazdaság tantárgy és program kialakításában a létező oktatási rendszereken belül. Ezek a kollaboratív találkozóhelyek olyan potenciált rejtenek, amely képes táplálni az innováció új formáit és a „szolidáris vállalkozó szellemet". Milyen új gazdasági innovációk tűnhetnek fel az olyan különféle kezdeményezések hosszú távú keresztezése révén, mint a dolgozói szövetkezetek, közösségi valuták, birtokközösségek, közösségi mezőgazdálkodási programok és lakótelepi kölcsönös segítő hálózatok? Mi módon fejlesszük a kollektív kapacitást, hogy segítse és *terjessze* (helyes szóválasztás?) ezeket a megszülető új innovációkat?

Szolidáris piacok
A szolidáris gazdasági kezdeményezések és a társadalmi mozgalmak közötti dinamikus kapcsolatok fejlesztése egy egymást kölcsönösen erősítő lendületet teremthet, mindkettő konkrét gazdasági támogató bázist nyújthat a másik számára. A társadalmi mozgalmak résztvevői elkötelezett „szolidáris piacokat" teremthetnek – szolidaritás alapú szervezett keresleti hálózatok – a szolidáris gazdaság termelői számára és életre kelthetik a társadalmi és szervezeti hálózatokat melyeken keresztül a fentebb leírt kapcsolatok megteremthetők és fenntarthatók. A szolidáris gazdasági kezdeményezések visszafelé ugyanúgy rendelkeznek azzal a potenciállal, hogy jelentős támogatást kínáljanak a társadalmi mozgalmak számára, melyeknek ugyanúgy alkotórészei, a mozgalmak közösségei számára a foglalkoztatás, a javak és szolgáltatások biztosítása illetve a társadalmi fejlődésért végzett munka támogatása fejében feleslegeik megosztása által egyaránt.

Finanszírozás
A pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés az egyik legjelentősebb logiszitkai kihívás a szolidáris gazdasági kezdeményezések számára. A non-profit jellegű csoportok hozzáférhetnek alapokhoz, kormányzati támogatásokhoz és egyéni adományozók hozzájárulásához, de ezek gyakran vagy rendkívül korlátozott lehetőségek vagy nagy árat kell értük fizetni. Az ilyen csoportok függővé válnak a bizonytalan intenzitású külső forrásoktól és a tevékenységük a küldetés vezérelt állapotból átalakulhat forrás vezérelté. Az informális szerkezetű, nem hagyományos módon szervezett csoportok (például a dolgozói tulajdonban lévő szövetkezetek vagy kollektívák), vagy akár a szokatlan küldetést és módszereket felvállaló hétköznapi vállalkozások gyakran még nehezebben találnak forrásokat a működésük biztosításához. Különösen ez az a helyzet, amikor az ilyen vállalkozások a tevékenységeik révén korlátozzák a beruházók potenciális nyereségét vagy olyan szerkezettel rendelkeznek, amely a külső, nyereségorientált beruházást nem teszi lehetővé.

Ezen problémáknak a megoldására a szolidáris gazdasági hálózatok egyesíthetik forrásaikat, hogy szövetkezés útján teremtsenek pénzügyi lehetőségeket más projektek támogatására. Olaszország Emilia Romagna nevű régiójában például, amely egy északkelet Ohio népességével nagyjából megegyező lakosságú terület és 15.000 különféle dolgozói, fogyasztói, lakóközösségi és szolgáltató szövetkezettel büszkélkedhet, minden szövetkezeti tag köteles éves nyereségének 3%-át felajánlani a regionális hálózatok által irányított szövetkezeti fejlesztési alap részére. Ezek az alapok jelentős tőkét biztosítanak a régión belül új, szövetségi tulajdonú vállalkozások létrehozására. Spanyolország baszkföldi régiójában a Mondragon Szövetkezet mutatja a másik példát. A Mondragon egy hatalmas szövetkezeti hálózat, mely közösségi tulajdonban tart és támogat egy Caja Laboral nevű bankot, amely amellett, hogy különféle banki szolgáltatásokat kínál tagjai számára, egy jókora pénzügyi alapot valamint technikai segítségnyújtó részleget is biztosít az új szövetkezeti vállalkozások létrehozása érdekében. Ezek a példák bepillantást nyújtanak a finanszírozás azon formáiba, melyek a szektorok közötti együttműködés során lehetőségként kínálkoznak.

Szolgáltatás megosztás kiépítése
A nagy szolidáris gazdasági hálózatokban óriási potenciál lakozik a hálózati tagság szolgálatába állított kollektív erőforrások felhasználására A biztosítások, pénzügyi szolgáltatások, jogi szolgáltatások, kommunikáció és szervezés, technikai támogatás, kutatás-fejlesztés bi-

rodalmában a hálózatok meg tudják teremteni azt, amit a közgazdászok „externális gazdaságoknak" neveznek: sok-sok kisméretű vállalkozás pénzügyi erejének összpontosítása hálózatokba, melyek a gazdasági erejüket mérethatékonyság szerint hasznosítják, a nagyvállalatokhoz hasonlóan. Léteznek példák az ilyenféle erőforrás koncentrációra a szövetkezeti mozgalom néhány területén, beleértve Emilia Romagna és Mondragon példáját is, ahol kifejlesztettek számos „második szintű" szolgáltató szövetkezetet, melyek biztosítási, kutatásfejlesztési, marketing és egyéb termékeket nyújtanak tagjaik számára. A szolidáris gazdaság mozgalmai hasonló kezdeményezéseket fedezhetnek fel.

Politikai képviselet és kormányzati változás

A közpolitika szerepe jelentős annak a gazdasági és politikai környezetnek az alakításában, amelyben a szolidáris gazdasági kezdeményezés küzd, túlél vagy virágzik. Miközben az állam mellett való elköteleződés számos veszélyt hordoz (függőség és az értékek kompromittálása, például) és fokozott éberséget valamint körültekintő stratégiát igényel, rendkívül erős segédeszköz is lehet a támaszt nyújtó erőforrások mobilizálásában és egy „barátságos szolidáris környezet" kialakításában (szemben a „vállalkozásbarát környezettel" amely gyakran eufemisztikus kifejezéseként szerepel az egyéni nyereség közösségi jóléttel szembeni előtérbe helyezésének). Ennek értelmében szolidáris gazdasági hálózatok képesek és kötelesek politikaformáló szereplőkké válni. Az ilyen politikákba beleértendő a különféle szövetkezeti és kollektív vállalati szerkezet számára kedvező jogi fórumok kialakítása vagy tökéletesítése, a szolidaritás alapú kezdeményezések kedvező adóztatási politikájának kidolgozása, a közpénzek befektetése szolidáris gazdasági kezdeményezésekbe illetve a szolidaritás gazdaság és technikai segítségnyújtás közösségi támogatása, vagy politikai felhatalmazás arra hogy bármely közszolgáltatás privatizálása közösség által működtetett társadalmi szövetkezetek létrehozása révén történjék (ahelyett, hogy profitérdekelt vállalkozások kapnák meg azokat).

Magának az államnak az újragondolása illetve a kormányzati struktúrák átalakítása szintén kritikus pont, ezek révén a támogató politikákat sokkal könnyebb lesz bevezetni és fenntartani. A részvételi költségvetés, mely révén a kormányzat kiadási prioritásait közvetlenül demokratikus úton határozza meg a lakosság, kitűnő példája az ilyen kísérletnek. A brazíliai Porto Alegre 1989-ben bevezetett részvételi költségvetése óta több száz ilyen program indult Latin-Amerika szerte és egyre inkább terjed mindenütt a világon. Ez és más innovációk rendelkeznek azzal a potenciállal, amely képes olyan teret nyitni, melyben a szervezett szolidáris gazdasági hálózatok és mozgalmak növelhetik a szolidaritás alapú fejlesztés társadalmi támogatottságát miközben az államhatalom sajátosságai is megváltoznak.

NÉHÁNY KULCSKÉRDÉS ÉS VITÁK A SZOLIDÁRIS GAZDASÁGI MOZGALMON BELÜL

A szolidáris gazdaság nyilvánvalóan egy nyitott és ellentmondásos világa az ötleteknek és gyakorlatoknak: a szolidáris gazdasági hálózatokon belül a közös értékek terének környezetében a vita és a különbözőségek jól megélnek egymás mellett. Valójában a helyzet az lehet hogy a szolidáris gazdaság számára a legnagyobb feszültséget az jelentheti, hogyan húzza meg a komplex határvonalakat egyfelől a mozgalmon belüli viták és nézeteltérések erős nyitottságának megtartása, másfelől pedig annak felismerése között, hogy bizonyos nézeteltérések csakugyan fontos és létező divíziókat teremthetnek a taktika, stratégia és a víziók

tekintetében. A belefoglalásnak lehetnek korlátai, amikor az uralkodó gazdasági viszonyok átalakítása kerül szóba: *hol* vannak ezek a korlátok? Erre nincsenek könnyű válaszok, én sem fogom megkísérelni a javaslattételt erre. Ehelyett szeretném ezt a fejezetet kérdések megfogalmazásával zárni. Ez az a néhány – ám messze nem az összes – kulcskérdés, amit feltehetünk a szolidáris gazdasági hálózatokkal és a szervezési próbálkozásokkal kapcsolatosan:

- Ki az aki valóban részese kell legyen a „szolidáris gazdaságnak? Miközben a befogadás és a nyitottság elsődleges prioritás, nem kellene valahol meghúzni a határokat? Hogyan zárunk ki bárkit is anélkül, hogy olyan osztottságot hoznánk létre, amely gyengítene egy lehetséges mozgalmat?
- Hogyan kellene a szolidáris gazdasági próbálkozásoknak viszonyulnia azokhoz a kezdeményezésekhez melyek hasonlóértékeket vallanak, de más terminológiával illetik magukat (mint a „szövetkezeti gazdaság" vagy „helyben élő gazdaság" például)? Lehet olyan szolidáris gazdasági mozgalmunk amely sok névvel rendelkezik és még így is összetartóés erős?
- Milyen a szolidáris gazdasági mozgalmak és a „piacok" kapcsolata? Miképpen gondoljuk újra a piacokat és a piaci dinamizmust, hogy azok erősítsék a szolidaritás értékeit? Léteznek bizonyos fajta piacok, melyek magukban rejtik a problémákat? Hogyan tudják a „szolidáris piacok" elkerülni a jelenleg uralkodó puaci rendszerek kirekesztő jellegének újrateremtését?
- Mikor válhat az állam melleti elköteleződés veszélyessé egy olyan mozgalom számára, amely valódi, alulról jövő hatalom és képviselet kiépítésére törekszik? Milyen módon alakítható át az állam és miképpen hordozhat folyamatosan elnyomó potenciált magában? Hogyan kerüljünk el egy vagy-vagy kettősséget amelyben elköteleződünk az állam mellett miközben megtartjuk az autonómiát és a kritikus távolságot?

ÖSSZEFOGLALÁS

Zárásképpen elmondhatjuk, hogy a szolidáris gazdaság ***a gazdaságról való gondolkodás egy*** módja, amely reményt és lehetőséget ad egy igazságosabb, fenntarthatóbb és demokratikusabb gazdaság felépítésére. Ez egy ***megszületőben lévő nyelv*** a gazdasági élet megváltoztatását építő mozgalom számára. Ez egy ***stratégiai keretrendszer*** arról, hogyan teremtsük meg ezt az alternatív gazdaságot, az erősségeinkre alapozva és összekapcsolva a gyakorlatainkat alulról felfelép építkezve. Végül pedig a szolidáris gazdaság ***egy tér, melyben álmodhatunk, elképzelhetünk, megvitathatunk*** egy másféle, közös értékekre alapozott gazdasági elképzelést.

Mint politikai és gazdasági projekt, a szolidáris gazdaság szerény és ambiciózus egyaránt. Szerény abban az értelemben, hogy a szolidáris gazdasági mozgalmak nem állítják, hogy tudják mindenre a választ, ehelyett felismerik azt, hogy az erőnk a közös kreativitásunkban, a kísérletezésre és tanulásra való hajlandóságunkban együttesen rejlik. Az ambíciója pedig a sokféle társadalmi és gazdasági szektor közötti kapcsolatok megteremtése iránti vágyakozásban leledzik, a koordinált társadalmi mozgalmak felépítésében, melyekben az igazságtalansággal való szembe helyezkedés szoros összeköttetésben áll a gyakorlatias és inspiráló alternatívák megteremtésével, illetve végül szeretné átalakítani a fennálló társadalmi-gazdasági rendet.

A szolidáris gazdaság messze áll attól, hogy ez legyen a csodafegyver egy ilyen változás megvalósítására. Az elveinek és megközelítéseinek minden ígérete mellett rajtunk múlik, hogy ezeket a lehetőségeket mennyire tudjuk megvalósítani. Eltérően sok múltbéli radikális társadalom megváltó elmélettől, melyekben a gazdasági átmenet feltételesen beépült magába

a szerkezeti logikába, valamilyen „történelmi szükségszerűségből" vagy „a rendszer ellentmondásosságából" kifolyólag, a szolidáris gazdasági megközelítés semmiféle ilyen elmélettel vagy garanciával nem szolgál. Ha a szolidáris gazdaság sikerrel jár, az a bátorság, a küzdelem és a kollektív teremtés terméke lesz. Mint Luis Corragio írja, „a társadalmi átalakulás megvalósíthatósága általában nem egyadottság, inkább valami olyasmi, amit meg kell alkotni."

***

Ethan Miller az elmúlt tizenhét évben számos szövetkezeti és ökológiai megélhetéssel, kapcsolatos projekttel foglalkozott, beleértve azalábbiakat: U.S. Solidarity Economy Network, Data Commons Cooperative, Grassroots Economic Organizing (GEO), JED Collective szövetkezeti farm és a Land in Common közösségi földbirtok. Jelenleg előadóként dolgozik Maine államban, a Lewiston városában lévő Bates College Politikai, Antropológiai és Környezeti Tanszékén, tagja a nemzetközi Community Economies Collective (www.communityeconomies.org). szervezetnek, családjával a Wild Mountain Cooperative szövetkezetben él, amely egy szándékközösség valamint önfenntartó szövetkezeti farm Maine állam Greene nevű településén.

Megjelent: Kawano, Emily és Tom Masterson, valamint Jonathan Teller-Ellsberg (eds). *Solidarity Economy I: Building Alternatives for People and Planet*.Amherst,MA: Center for Popular Economics, 2010.

2. TANULMÁNYOK

2.1.A társadalmi gazdaság posztszocialista sajátosságai Kelet-Közép-Európában (G. Fekete Éva†)[27]

BEVEZETÉS

A kapitalizmus jelen fázisában új fogalmakkal ismerkedünk a közgazdaságtanban és a regionális tudományokban is. Bár a társadalmi gazdaság, társadalmi vállalkozás, szolidáris gazdaság, társadalmi innováció fogalmak értelmezése még mindig nem egyértelmű, a 90-es évektől ugrásszerűen megnőtt elemzések száma is utal a társadalmi tényezők egy ideig méltatlanul alulértékelt szerepének megnövekedésére, a kor kihívásaira adott válaszlehetőségek mezőjének kiszélesedésére.

Témánk fogalmi hátterének megvilágítása céljából a leggyakrabban használt négy alapfogalom egyszerű, elemzéseink során használhatónak bizonyult meghatározására szorítkozunk. (A később kifejtettek a fogalomépítéshez remélhetőleg újabb adalékokkal járulnak hozzá.

Társadalmi (szociális) gazdaság: Piacgazdasági keretek között, a nem üzleti és nem kormányzati szereplők (civilek / harmadik szektor) által végzett, a másik két szektor által kielégítetlen szükségletek innovatív kielégítésére fókuszáló, fogyasztó közeli, helyhez és időhöz kötött, jellemzően, de nem feltétlenül non-profit jellegű gazdasági tevékenységek összessége. (EU Fehér Könyv (1994): társadalmi vállalkozások által nyújtott személyi, kommunikációs, szabadidős, kulturális és hagyományőrző, környezetvédelmi, települési infrastrukturális szolgáltatások és ezekhez kapcsolódóan megvalósított munkaerőpiaci integráció). (EC, 1994)

Társadalmi vállalkozások: piaci terméket vagy szolgáltatást vállalkozói és innovatív módon nyújtó, a társadalmi hatást a profitszerzés elé helyező, a profitot társadalmi célra visszaforgató, nyitott és felelős irányítással működő, feladatai megvalósításába, döntéseibe a tevékenységéhez kapcsolódó foglalkoztatottakat, fogyasztókat és egyéb érintetteket bevonó gazdasági szereplők. A szociális gazdaság építőkövei. (EC, 2000)

Szolidáris gazdaság: A társadalmi felelősségérzetet és a közösségi érdekeket előnyben részesítő, a nem anyagi természetű dolgokat felértékelő, a gazdasági célokat a környezeti és a társadalmi célok alá rendelő, a gazdaság mindhárom szektorát átható gazdasági modell. (Többek között: közösségi ház- és kertprojektek, fogyasztói-termelői közösségek, helyi cserekereskedelmi rendszerek, adományboltok, nyílt forrású projektek, repair cafék.) (Miller, 2007)

Társadalmi innováció: új termékek, szolgáltatások, új eljárási módok kifejlesztésének társadalmi értékek által vezérelt, társadalmi szereplők által kezdeményezett és megvalósított, új társadalmi együttműködéseket generáló és a társadalom fejlődésére visszaható módja. A társadalmi és szolidáris gazdaság egyik alapeleme, egyben tevékenységeik, szervezeti és módszertani hátterük formálója. (Reeder et al., 2012)

A gazdaság társadalmi szektora, az ahhoz kapcsolódó alternatív megoldások az egész Földön jelen vannak, ám korántsem ugyanolyan formában, hangsúlyokkal és intenzitással. Magyarország társadalmi gazdasági szektorának a nyugati (elsősorban az egymástól is erősen különböző francia, belga, brit, spanyol, kanadai) példáktól való látható eltérése ösztökélt arra, hogy próbáljuk meg feltárni eme eltérések miben létét és okait. A társadalmi gazdaság földrajzi változatosságának okait kutatva három dimenzió rajzolódott ki. Eszerint térben eltérő változatokat eredményezhetnek – a lokalitás ezerarcúságán túl az alábbiak:

[27] A tanulmány másodközlés, első megjelenési helye: Közép-Európai Közlemények (2017), X. évfolyam, 1. szám, pp. 59-74.

(1) A globális kihívások globális nagytérségek szerinti változó hangsúlyai, a térségek eltérő gazdasági és társadalmi sajátosságai nyomán eltérő szükségletek által vezérelve, másként fogalmazódnak meg a SEE felé a kérdések, így különböznek a célok, a célcsoportok, a jellemző tevékenységek és az intézményi struktúrák. (G.Fekete, 2010)
(2) A város és vidék közötti általános – a térségi centrum-periféria viszonyokon túlmutató – különbségek, mint (1) a méret / lépték / koncentráció, (2) a természethez való közelség, az emberekhez való közelség / közösség / tradíciók és (3) a fentiek miatt létező kulturális / életmódbeli sajátosságok (Tonnies 1887/2002) más-más tevékenységi területek, módszerek, intézményi struktúrák kialakulásához vezethetnek. (G. Fekete, 2010)
(3) A kétpólusú világrendben korábban elfoglalt hely a történelem egy közel fél évszázados periódusában eltérő társadalmi berendezkedés és a közben kialakult, megerősödött kulturális beállítottságok miatt a társadalmi gazdaság számára szintén más-más táptalajt jelent. A poszt-szocialista örökség a két világrendszer megszűnését követően is érezteti hatását.

A „Szociális és szolidáris gazdaság a poszt-szocialista perifériákon" című, az OTKAK112928 számú szerződése által támogatott kutatás keretében Kelet-Közép-Európa volt szocialista országaiban a társadalmi gazdaság sajátosságainak fenti dimenziók szerinti mibenlétét és okait kívánjuk feltárni.

Sajnos átfogó, területi összehasonlításra alkalmas adat nagyon korlátozott mértékben áll rendelkezésre. Az Európai bizottság megbízásából 2002/03-ra és 2009/10-re vonatkozóan a CIRIEC gondozásában készült az Európai Unió országaira kiterjedő felmérés (Monzón – Chaves, 2012), majd 2014-ben pedig a társadalmi vállalkozásokról születtek minden tagországot érintő ország-jelentések az ICF Consulting szervezésével (ICF, 2014)

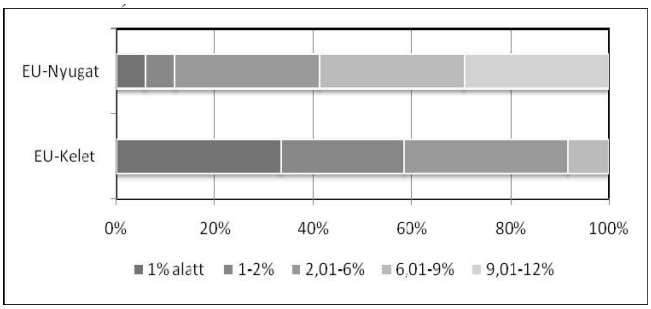
Az eltérések okainak, különösen a szocialista örökség elemeinek azonosításában a történelem folyamatainak megértése vihet előre. Ugyancsak az előzmények és a jelen folyamatok feltárása segít annak eldöntésében, hogy a kelet-közép-európai országok társadalmi gazdasága mennyiben tekinthető a nyugat-európai országokban végbement folyamatok időben megkésett változatának, illetve mennyiben testesít meg önálló, erre a térségre jellemző, a poszt-szocialista sajátosságok által formált modellt.

Jelen tanulmányban is ezekre a kérdésekre keressük a választ, azaz vizsgáljuk a társadalmi gazdaság és főként annak feltételrendszere alakulásának (leegyszerűsítve) Kelet-Nyugat dimenziók szerinti különbségét, valamint a kelet-közép-európai országok társadalmi gazdaságainak hasonlóságait.

A TÁRSADALMI GAZDASÁG MENNYISÉGI JELLEMZŐI NYUGAT- ÉS KELET-KÖZÉP-EURÓPÁBAN

A CIRIEC (Köztulajdonú, Szociális és Szövetkezeti Gazdaság Nemzetközi Kutató- és Tájékoztatóközpontja) által az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság részére 2012-ben készített jelentés rávilágított, hogy a társadalmi gazdaság Európában mára társadalmi és gazdasági szempontból egyaránt nagyon fontos, hiszen 14,5 millió ember, avagy az EU-27 aktív népességének 6,5%-a számára nyújt fizetett foglalkoztatást. Ily módon a társadalmi gazdaságot sem a társadalom, sem az intézményei nem hagyhatják figyelmen kívül. (Monzón – Chaves, 2012)

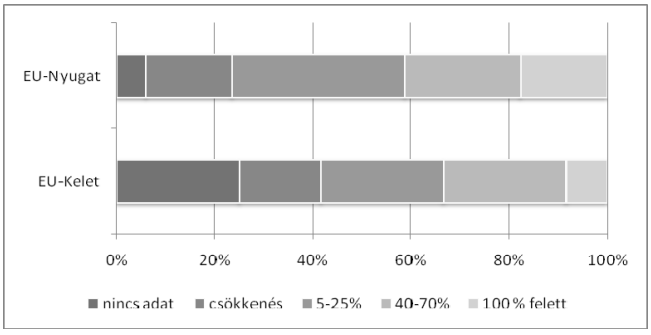
Az EU keleti felén a társadalmi gazdasági szektor és hatásai egyelőre kisebbek, mint a nyugati tagállamokban. (Lásd 1. ábra)



1. ábra: Az EU országcsoportjai a társadalmi gazdaság (szövetkezetek, önsegélyező társaságok és egyesületek szervezetei fizetett foglalkoztatottainak az összes foglalkoztatotton belüli 2009/10 évi aránya alapján
Forrás: saját szerkesztés Monzón és Chaves 2012 adatai alapján

Míg a nyugati 17 országból csupán két kicsi, perifériku fekvésű ország (Málta és Izland) tartozik a legalacsonyabb foglalkoztatási hányaddal rendelkező társadalmi gazdaságú csoportba és az országok 60%-a két legmagasabb foglalkoztatási arányt mutató csoportba sorolható, a keleti 12 országban a helyzet épp fordított. Közel 60%-a szerepel a két legalacsonyabb kategóriában és mindössze Észtország társadalmi gazdasági szektora bír a második legnagyobb, az EU átlagot meghaladó foglalkoztatási részesedéssel. Észtország és a keleti blokkon belül még relatíve magasabb, 3% feletti foglalkoztatási részesedéssel rendelkező Csehország, Magyarország, Bulgária és Lengyelország is messze elmaradnak a nyugati országok között is kiemelkedő, 9% feletti foglalkoztatási részesedést produkáló Svédország, Belgium, Hollandia, Olaszország és Franciaország mögött.

A 2002/03 és 2009/10 közötti növekedés alapján kirajzolódó dinamika sem utal egyelőre átütő változásra a keleti országokban. (Lásd 2. ábra)



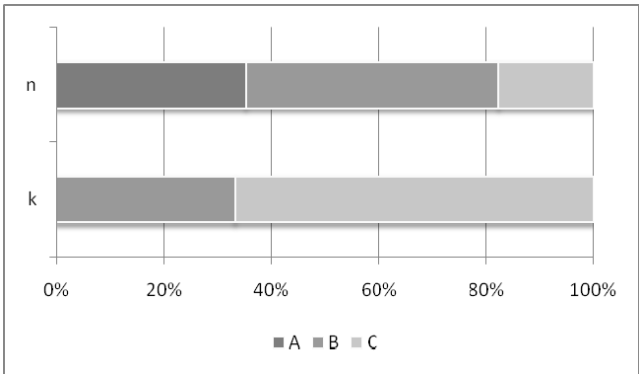
2. ábra: Az EU országcsoportjai a társadalmi gazdaság fizetett foglalkoztatottainak 2002-2010 közötti változása alapján
Forrás: saját szerkesztés Monzón és Chaves 2012 adatai alapján

Míg nyugaton az eddig is legkiterjedtebb társadalmi gazdasági szektorral rendelkezők, valamint Málta és Görögország nőttek a legdinamikusabban, keleten Észtország és a legdinamikusabb Magyarország mellett a Szlovénia és Lettország. Csehországban kisebb, Szlovákiában nagyobb mértékű visszaesés következett be.

Az elérhető statisztikai adatok elemzése mellett az elvégzett a kérdőíves megkérdezés eredményeit is figyelembe véve a jelentés az európai országokat három csoportra osztotta:

A. azok az országok, ahol a szociális gazdaság fogalma általánosan elfogadott: A szociális gazdaság fogalma az állami hatóságok és a tudományos élet képviselői, illetve magának a szociális gazdaság ágazatának a részéről a legnagyobb elfogadottságnak Spanyolországban, Franciaországban, Portugáliában, Belgiumban, Írországban és Görögországban örvend. Az első két ország magasan kiemelkedik a többi közül: Franciaországban látott napvilágot ez a fogalom, a szociális gazdaságról szóló első európai törvényt pedig Spanyolországban hagyták jóvá 2011-ben.
B. azok az országok, ahol a szociális gazdaság fogalmának elfogadottsága mérsékelt szintű: Idetartozik Olaszország, Ciprus, Dánia, Finnország, Luxemburg, Svédország, Lettország, Málta, Lengyelország, az Egyesült Királyság, Bulgária és Izland. Ezekben az országokban a szociális gazdaság fogalma más elképzelésekkel – nonprofit szféra, önkéntes szektor és szociális vállalkozások – együtt létezik. Az Egyesült Királyságban a szociális gazdaság ismertségének alacsony szintje ellentétes a kormánynak azzal a politikájával, hogy támogatja a szociális vállalkozásokat.
C. azok az országok, ahol a szociális gazdaság fogalmát alig vagy egyáltalán nem ismerik el: A szociális gazdaság fogalma kevéssé ismert, most jelent meg vagy még ismeretlen a következő országokban: Ausztria, a Cseh Köztársaság, Észtország, Németország, Magyarország, Litvánia, Hollandia, Szlovákia, Románia, Horvátország és Szlovénia. Megfigyelhető, hogy a csoportban főként germán országok, illetve olyan országok találhatók, amelyek a bővítés utolsó fordulójában csatlakoztak az EU-hoz. A kapcsolódó fogalmak – nonprofit ágazat, önkéntes szektor és civil szervezetek – elismertsége viszont relatíve magasabb szintű. (Lásd 3. ábra)

Összességében jellemző, hogy a legelső, „bejáratott" társadalmi gazdaság koncepcióval rendelkező országok csoportjában csak nyugati országok vannak, míg a fogalmat még csak ízlelgetők pedig főként keleti országok.



3. ábra: Az EU országcsoportjai az országokban a társadalmi gazdaság elismertsége szerint
Forrás: saját szerkesztés Monzón és Chaves 2012 adatai alapján

A rendelkezésre álló adatok alapján is elkülönül egymástól a nyugati és a keleti országok társadalmi gazdasága. Ezek a különbségek még puszta fáziskésést is jelezhetnek. A különbségek mögött álló okokra első közelítésben a társadalmi gazdaságot alakító történelmi folyamatokon keresztül igyekszünk rávilágítani.

A TÁRSADALMI GAZDASÁG ELŐZMÉNYEINEK ÉS FORMÁLÓDÁSÁNAK RÖVID TÖRTÉNETI ÖSSZEFOGLALÁSA

Nyugati tőkés országok

A társadalmi gazdaság előzményei a XIX. századtól feltárhatók a nyugati civilizációban.[28] A bérmunka általános elterjedésével az önfoglalkoztatás szinte teljesen megszűnt, a munkaerő kizsákmányolása számos formában (pl. gyerekmunka, munkaidő szabályozatlansága, elbocsátás körülményei) megjelent. (Roberts, 1992) A problémák tudatosításában és a megoldások forszírozásában az erősen szakszervezet-ellenes környezet ellenére is rohamosan terjedő és erősödő szakszervezetek váltak meghatározóvá[29]. A munkaerő-piaci konfliktusok mellett a meghatározó tőkés vállalkozások és a bankok által bizonyos területeken-figyelmen kívül hagyott közösségi igények (oktatás, betegellátás, biztosítás, bérlakásépítés) kielégítése jelentett társadalmi kihívást. A probléma feloldására alternatív gazdasági megoldások – jellemzően szövetkezeti keretek között – születtek[30]. Az 1800-as évek végén munkás szövetkezetek, valamint társadalmi kezdeményezésként kölcsönös biztosító társaságok, oktatást elősegítő társadalmi összefogások jöttek létre (Poirier – Kawano, 2008). Az első bejegyzett, tartósan életképes szövetkezetként az 1844-ben létrehozott rochdale-i szövetkezetet jegyezzük. (Pétervári, 2016)

Az 1930-as Világválság a piac szabad mozgását abszolutizáló gazdasági gondolkodásban fordulópontot hozott. Elsőként az Amerikai Egyesült Államok politikai döntéshozói számára vált nyilvánvalóvá az állam piaci folyamatokba való bekapcsolódásának szükségessége. Teret engedtek az ezt megvalósító keynesi gazdaságpolitikának (Erdős, 1996) Az állami szerepvállalás mellett a válság a szövetkezetszervezés új nagy hullámát indította el, beleértve a dolgozói és fogyasztói, a kölcsönös egészség- és életbiztosítást nyújtó önsegítő, valamint a mezőgazdasági szövetkezeteket is. A New Deal technikai segítségnyújtással támogatta a városi szövetkezeteket és hitelalapokat létesített a vidéki mezőgazdasági szövetkezetek számára. Egészen a második világháború végéig a keynesi politika működött. A kormányzat közmunka programokat és foglalkoztatási programokat finanszírozott, az ipar és a pénzügyi szektor szabályozását, a szociális programokat teljesen legitimnek és szükségszerűnek tekintették (Patel, 2016).

A II. Világháborút követő gyors gazdasági növekedés és a hidegháború szakszervezeti és társadalmi mozgalom ellenes politikai időszaka a szolidáris gazdaságnak nem kedvezett, de ennek ellenére pl. Kanadában a mezőgazdasági és halászati szövetkezetek gyors terjedése volt megfigyelhető (Poirier–Kawano, 2008). Az 1960-as évek adtak új lendületet a szolidaritásra épülő társadalmi mozgalmaknak is. Az USA-ban a Kennedy elnök által az átlagpolgárok szá-

[28] Tudomásulvéve a társadalmi gazdaság geográfiai sokszínűségét, itt és most a fejlődő világ kezdeményezéseivel nem foglalkozunk. További erős földrajzi egyszerűsítéssel jelentanulmány keretei között Európában nyugatról és keletről beszélünk, a nyugatba beleértve a dél-európai, államszocialista múlttal nem rendelkező országokat is.

[29] A nyolcórás munkanapért vívott nemzeti sztrájkok és a chicagói Haymarket téri lázadás vezetett a Május elsejei Nemzetközi Munkás Nap megalapításához 1886-ban, a Nemzetközi Nőnap szintén ebben az időben indult. (Laville 2010)

[30] 1897-ben Kanadában létrejött az első betéti és hitelszövetkezet. Az USA-ban a Robert Owen utópista szocialista közösségeinek létrehozása vezetett az első óvoda, kereskedelmi iskola, ingyenes könyvtár és közösségi támogatottságú iskola megalapításához. Az 1900-as évek elején itt is elindult a hitelszövetkezeti mozgalom és gyorsan terjedt. (Poirier-Kawano 2008)

mára megígért „jobb világ" reménye és a polgárjogi mozgalmak vezérelték a nagyvárosi szegénységellenes és közösségi gazdaságfejlesztési programok beindulását. A szintén fellendülő nőmozgalmak a patriarchális viszonyok megszüntetését és egyenlő jogokat követeltek. A diákmozgalmak a diákok által formált új baloldalban szintén a polgári jogokért küzdöttek, valamint rendszer- és háborúellenes célok mellett álltak ki. (Laville, 2010)

A jóléti állam kiépülésével Nyugat-Európában és Kanadában a korai hatvanas évekre valósággá vált az egyetemleges egészségügyi ellátás és szociális gondoskodás. Sorra indultak és terjedtek el különböző gazdasági, társadalmi és kulturális alternatív megoldások, mint pl. az öko-farmok, a kommunák, a lakásépítési szövetkezetek, a non-profit szövetkezeti óvodák. A fogyasztói szövetkezetek újabb hulláma is kibontakozott a 60-as és 70-es években. (Poirier – Kawano, 2008)

Az 1970-es években a nyugati országok gazdasági erejét csökkentő olajválság a lefedetlen társadalmi szükségletek körét bővítette. Az olajválság idején az infláció és munkanélküliség együttes emelkedése, az újraelosztható források csökkenése a keynesi gazdaságpolitika feladásához, a politika konzervatív, a szociális kiadásokat megszorító politika felemelkedéséhez vezetett. Az 1981-83-as recesszió csak tovább erősítette a jobbrafordulást. Az új politikát egy új ideológia kialakulása kísérte. A thatcherizmus a neoliberális szabad piacra, szabad kereskedelemre, az állam minimalizálására, a szociális jóléti programok meghúzására, privatizációra, deregulációra, szoros monetáris politikára, a szakszervezetek mellőzésére épült. (Hills, 1998)

A különösen erőszakos kapitalista modell megerősödése és az ellene való tiltakozás a 80-as évek közepétől Nyugat-Európában és Kanadában alternatív gazdasági és társadalmi kezdeményezések sorát váltotta ki.[31] Általánosan elterjedtté váltak a társadalmi (szociális) gazdaság szervezetei, a gazdasági tevékenységet is végző alapítványok, egyesületek és a kimondottan gazdasági szerepkörrel bíró szövetkezetek és kölcsönösségen alapuló társaságok. A szociális gazdaság formálódása, majd a részvételen alapuló szomszédsági szolgáltatások, a méltányos kereskedelem, a mikrohitelezés és a helyi pénzek és pénzhelyettesítők már egyértelműen a társadalmi szerepvállalás és a gazdaság összekapcsolódására, a társadalmi és a gazdasági érdekek összebékítésének a jóléti államon túlmutató, azt felváltó lehetséges útjainak keresésére utalnak. (Laville, 2010)

A 90-es évektől (időben és térben eltérő ütemben) tudatosul és terjed a gazdaság társadalomba való be-, illetve visszaágyazását célul tűző szolidáris gazdaság fogalma és koncepciója. Ekkor indul a szolidáris gazdaság koncepció kiterjedtebb elméleti megalapozása is. Az elmélet előzményeinek a közösségi gazdaságfejlesztés, a szövetkezés, a non-profit szervezetek és önsegítés elméletei és gyakorlati tapasztalatai tekinthetők. Az elsősorban francia nyelven írt művek (Defourney, Laville, Guérin) alapján a szolidáris gazdaságot, a társadalmi szolidaritást előnyben részesítő gazdasági tevékenységek egész sora alkotja. A szereplők saját magukat mobilizálják és a gazdaság és a társadalom közötti szinergikus összekapcsolódás a társadalmi hálózatokon keresztül lehetőséget teremt állampolgárok csoportjai számára autonómiájuk növelésére. A szolgáltatások használóinak a szolgáltatás tervezésébe és működtetésébe való bevonásával és az erőforrások különböző típusainak (piaci, nem piaci, nem pénzügyi) összevonásával hozzájárul a társadalmi kohézióhoz és a munkahelyteremtéshez. A szolidá-

[31] Franciaországban a késő 80-as években REAS (franciául: Réseau de l'économie alternative et solidaire) tevékenységei közvetlenül gazdasági alternatívák létrehozását célozták. Egy régi elhagyott gyárat alakítottak át irodává és egy étteremmé fiatal hátrányos helyzetű személyek képzésére. Zöld párti politikusokat és illúzióvesztett kommunistákat vagy szocialistákat vonzott egész Franciaországból. Hét-nyolc év múlva csődbe ment, de sok, még ma is aktív embert inspirált és egy ága Spanyolországban ma is létezik. (Poirier–Kawano 2008)

ris gazdasági megoldások újszerűsége a viszonosság, a piac és az (állami) elosztás közötti, mikrogazdasági egységekben megvalósuló, fenntartható összekapcsolásban rejlik (Neamtan, 2002). A kulcselem a gazdasági és társadalmi tényezők közötti szoros kapcsolatok megértése, a piaci tevékenységek, az önkéntes erőfeszítések és a mozgalmi gyakorlatok közötti szoros kötődés. (Lewis–Swinney, 2007)

Megtörtént a szociális és a szolidáris gazdaság fogalmi lehatárolása. Eszerint a szociális gazdaság a profitorientált első és a közszférához kapcsolódó második gazdaságot kiegészítő harmadik gazdaságként értelmezhető. Magába foglalja a szövetkezeteket, kölcsönösségi alapon működő társaságokat, egyesületeket és alapítványokat, valamint további, közösségileg szervezett és a profiton túlmutató célok érdekében tevékenykedő vállalkozásokat. Egyesek szerint a társadalmi gazdaság a kapitalizmus lényeges részének tekinthető, mely kritikus szerepet játszik a szegénység, a munkanélküliség, a társadalmi kirekesztés problémájának mérséklésében, és nélküle a társadalom destabilizálódna. Mások szerint a gazdasági rendszer alapvetőbb átalakulásának kiinduló köve és a szolidáris gazdaság irányába vezet. A szolidáris gazdaság az egész társadalmi és gazdasági rendszer megváltoztatására törekszik és a fejlődés különböző, a szolidáris gazdaság elvein nyugvó paradigmáit erősíti. (Kawano, 2013)

1995-96 tekinthető fordulópontnak a szociális és szolidáris gazdaság fejlett országokban történő elfogadásában. A két úttörő országban (Franciaországban és Kanadában) történtek ekkor a szektor létjogosultságának és gazdasági szerepének elismerését tükröző lépések[32]. A következő tíz év a szociális és szolidáris gazdaság globális térnyeréséről szólt[33]. Közben 2002-ben megalakult a szociális és szolidáris gazdaság világszervezete is, a RIPESS[34].

Kelet-közép-európai országok

Európa keleti és nyugati felének társadalmai, azoknak a tőkés gazdaság hatásaira való reagálása között már az államszocialista rendszer kiépülése előtt is voltak különbségek. Ezek jórészt Kelet-Közép-Európa köztes – Nyugat és Kelet közötti – jellegéből fakadnak. A két régió különbözőségének ismérveit Bibó István (1946) és Szűcs Jenő (1983) egymásra épülő érvelésére alapozva Hanák Péter (1989) kilenc pontban foglalta össze. Ezek között meghatározó az előbb keleties, majd a nyugati modellhez közelítő középkori tulajdon jellege, a városfejlődés, az egyház és vallás. Ugyanakkor – többek között – a tudomány és technika kevésbé gyakorlatias jellege, a nyugati fejlődési iránytól a régiót eltérítő második jobbágyság, a kapitalizmus külföldi tőkére és állami közreműködésre is alapozott megerősítése, a tekintélyelvű állam és a jogállam hibrid formája közepette végbement polgárosodás a nyugati útról való letérést, de a kelettől való elkülönülést is jelzi.

Ebből a köztes jellegből, a megkésett kapitalizálódásból (Berend T. – Ránki, 1976) adódóan a társadalmi gazdaság előszervezetei, az egyesületek, alapítványok, szövetkezetek is más ritmusban és más módon indultak el. A szakszervezetek kezdetben inkább a céhlegényekhez, mint a gyári munkásséghoz való kötődése és az önsegítés mellett (sokszor helyett) a kívülről-felülről (nemesektől, megerősödő vállalkozóktól) érkező karitatív tevékenységek, valamint az egyházak nagyobb szerepe mögött megbújó paternalizmus utalnak a nyugatitól eltérő fejlődésre (Mikkelsen, 2005). Az öntevékenyég hiányának ugyan ellentmond pl. a kolozsvári Gon-

[32] 1995 októberében Franciaországban a Le Monde-ban jelent meg a „Felhívás szolidáris gazdaságra".

[33] 1997-ben Limában rendezték meg az első „A szolidaritás globalizációja" találkozót. (A legnagyobb delegációk Peruból és Québecből érkeztek.) A második találkozóra 2001-ben Québecben, a harmadikra 2005-ben Dakarban került sor.

[34] Réseau Intercontinental de Promotion de L'Économie Sociale Solidaire

doskodó Társaság 1825-ös alapítása, ami két évtizeddel megelőzte az Európa nyugati felében létrejött szövetkezeti alakulatokat. Hatására Erdélyben és a szomszédos magyarországi vármegyékben egymás után alakultak takarékpénztárak Aradon (1840), Szebenben (1841), Temesváron (1846), Nagyváradon és Szatmáron (1847) (Somai, 2009). Ezzel együtt is az országos kiterjedésű szövetkezeti mozgalom közel félévszázados csúszást mutatott. A később Közép-Európa egyik legnagyobb vállalatcsoportjává váló (több mint 2000 tagszövetkezettel, 700.000 taggal, 30 konzervgyárral, 20 ipari üzemmel, 400-nál több bolttal rendelkező HANGYA szövetkezet 1898-ban jött létre. A Hangya Szövetkezet német hatásra kooptálta és terjesztette el az Erdélyben szigetszerűen már a 19. század közepén megjelenő hitelezési és termelési modellt. A modell sikerességére jellemző, hogy Trianon után, 1925-ben Csehszlovákiában ennek mintájára (részben az ottrekedt tagok részvételével) alapították mega Hanza Szövetkezetet. (Pukkai, 1994; Gaucsik, 2008) A tőkeképződést a méretgazdaságosabb termelés és a piaciárszabályozó képessége révén támogató szövetkezeti modell (bár országonként eltértek létrejöttének körülményei és működésének jellegzetességei) döntően Közép- Európa-szerte megegyezett abban, hogy a takarékszövetkezetek révén forrásgyűjtési, a beszerzési-termelési-kereskedelmi-fogyasztási szövetkezetek réven áruelőállítási, beruházási és értékesítési területen egyaránt tevékenykedtek. Az európai félperifériák sikeres modernizációs mintái szinte kivétel nélkül azon alapultak a 19. század második felétől a második világháborúval bezárólag, hogy képesek voltak integrálni termelőkapacitásaikat, védelmezni növendék iparágaikat, valamint a belső tőkeképződés folyamatát erősítő struktúrákat tudtak kiépíteni.

Emellett a hagyományos civil szervezeteknek is széles köre alakult ki minden országban, ám ezek többnyire a szociális és kulturális szférában tevékenykedtek, gazdasági szerepvállalás nélkül.

Az Európa keleti felén kiépült államszocialista rendszer kiépítése pedig alapvetően más irányt adott a társadalom szerveződésének. Kelet-Közép-Európában a 80-as évek végéig gyakorlatilag nem volt lehetőség a társadalmi gazdaság megerősödésére. Míg a nyugati társadalmakban a jóléti állam altatta el a társadalmi öngondoskodást, Kelet-Közép-Európában a mindent kontrollálni akaró államszocializmus hatalmi törekvései blokkolták a társadalmi gazdaság alapját jelentő társadalmi szerveződéseket. Kezdve attól, hogy csak a hatalom által elismert, többnyire saját maga által kreált szervezetek működhettek, folytatva az állami tulajdon privilegizálása mellett a vállalkozás- és vállalkozóellenes politikai légkörrel, a szövetkezeti alapelvekhez nem igazodó szovjet típusú szövetkezetek eluralkodásával (Mitrovics, 2015), az önkéntes munka kötelezővé tételével, egészen a társadalmi egyenlőtlenségek tagadásáig – a rendszer helyből blokkolta az alternatív, az állam tehetetlenségének elismerésére alapuló társadalmi gazdaság formálódását. Ennek ellenére bizonyos csírák minden országban megjelentek (Rymsza–Kazmiarcak, 2008).

Kulturális, sportegyesületek tovább éltek, a „művi" közösségek helyenként valódi tartalommal teltek meg, majd Magyarországon a 70-es évektől bizonyos teret kaphatott a vállalkozás – ennek nyomán a vállalkozói gondolat, a lehetőség adódott a helyi közösségek öntevékeny akcióinak a településfejlesztésbe való integrálására. (Ne feledjük, hogy ezek a politikai enyhítéseket az egyre inkább forráshiányos gazdaságban a közérzet javítását célzó forráspótlás igénye mozgatta. (Kornai, 2007)

Az 1990-es évek elejéhez köthető rendszerváltás után itt is elindult a társadalmi gazdaság formálódása, ám a múlt öröksége erősen befolyásolta ezt a folyamatot.

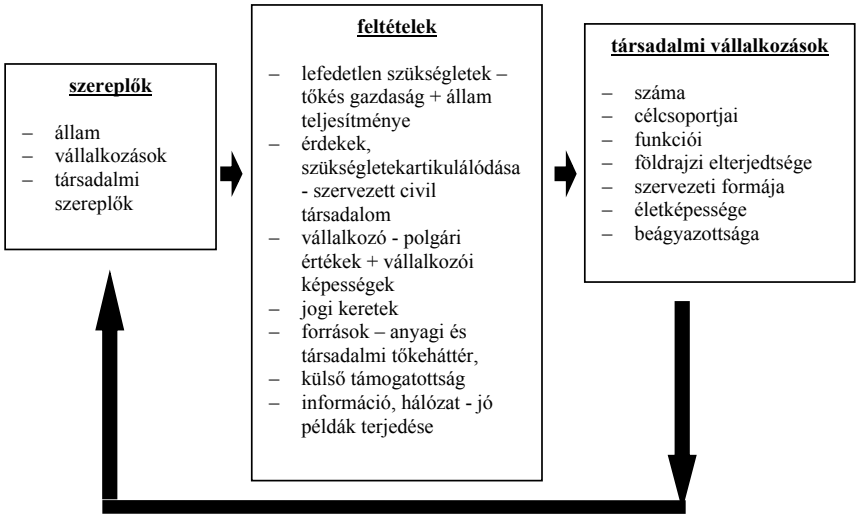
A kommunista örökség két formában is megnyilvánul. Egyrészről bizonyos értékek, beidegződések akaratlanul is tovább élnek az emberekben és vezetőikben, másrészről éppen

a múlt látványos elutasítása, a korábbiak éles tagadása vezetett sajátos, a nyugat-európaitól eltérő folyamatokhoz. Az e két forrásból származó egyedi, de a volt szocialista országokban mégiscsak valamelyest egységes mozzanatok alakították a társadalmi gazdaság feltételrendszerét és hozták létre a társadalmi gazdaság kelet-közép-európai modelljét.

Modellalkotó elemek a poszt-szocialista országok társadalmi gazdaságának formálódásában

A rövid történeti áttekintés és a két rendszer eltéréseinek vizsgálata a társadalmi gazdaságot, azon belül a társadalmi vállalkozásokat alakító néhány alapvető feltételre hívja fel a figyelmet. (Lásd 4. ábra)

A társadalmi gazdaság lehetőségét és súlypontjait kijelölő három szektor puszta létezése és alapvető sajátosságai mellett, a társadalmi gazdaság anyagi oldalát meghatározó lefedetlen szükségletek, anyagi erőforrások, jogi keretek, valamint a lehetőségekkel való élni tudást befolyásoló, inkább kulturális jellegű értékrend, szellemi és társadalmi tőke, kapcsolatrendszer alakítják a társadalmi gazdasági szektor jellemzőit.



4. ábra: A társadalmi gazdaság megjelenését alakító tényezők
Forrás: saját szerkesztés

A vázolt feltételrendszer nem teljes körű, ugyanakkor erős logikai kapcsolódást mutat a közösségi alapú helyi fejlesztés sikerének korábban általunk vázolt feltételrendszerével. A szerint a sikerhez szükséges: (1) a közösség változtatási igénye – legyenek készek változtatni, (2) a közösség által beazonosított cél – tudják, hogy mit akarnak, (3) tudják, hogy hogyan érhetik el céljaikat, (4) rendelkezzenek a célok eléréséhez anyagi, szellemi, társadalmi tőkével, (5) kapjanak külső megerősítést, támogatást, vagy legalábbis ne akadályozzák őket. G. Fekete, 2016)

A modell elemeit követve meghatározhatók a társadalmi gazdaság poszt-szocialista alakulásának sajátosságai.

Miként maguk a társadalmi vállalkozások az üzleti–állami–civil szférák háromszögében értelmezhetők, a megjelenésüket és működésüket meghatározó feltételrendszer alakulására is

ezek a szereplők vannak hatással. A poszt-szocialista átmenetben az állam kitüntetett szereppel bír, mivel a békés átmenetből adódó sajátos módon, a totális állami hatalom lebontásának is állami vezénylettel kellett megtörténnie. Ez már önmagában indokolja az állam szerepében és a kormányzás módjában történt változások vizsgálatát, amit tovább erősít a vázolt feltételrendszer, majd kelet-közép-európai országok társadalmi vállalkozásai jelen helyzetének megismerési igénye. A másik két szereplő újnak tekinthető, melyeket a II. világháború előtti korszak nosztalgiája, a szocializmus tagadott, de tovább élő értékei és a modern (főként liberális) társadalmi modellek együtt alakítottak. (Illés, 2002)

A társadalmi gazdaság formálására hivatott szereplők tehát már eleve más motivációkkal, értékrenddel rendelkeznek.

A magán- és a közszféra által lefedetlen szükségletek és megoldatlan társadalmi vagy környezeti problémák jelentik a társadalmi vállalkozások keresleti alapját. Korunk gazdasági folyamatai következtében a fejlett országokban is egyre szélesebb a lefedetlen szükségletek köre. Ez egyrészről a szükségletek minden korábbinál erősebb, a profitképességet rontó differenciálódásából, új, egyénre szabott, egyelőre csekély gazdasági haszonnal kecsegtető szükségletek megjelenéséből, másrészről a jóléti államok visszalépése miatt kieső, vagy más szereplők számára átadott közszolgáltatásokból adódik.

A szükségleteket mesterségesen lefojtó államszocializmus megszűnése elsősorban az anyagi fogyasztás terén hozott robbanásszerű változást. A nyugati országok életszínvonala, fogyasztása elérésének vágya elemi erővel tört fel. A megnövekedett és minden egyebet elfedő anyagi szükségletek kielégítésére a rendszerváltás logikájából adódó természetes választ a piacgazdaság üzleti szereplőinek tömeges belépése jelentette. Fel sem merült a társadalmi megoldások lehetősége. Mivel korábban nemcsak a közszolgáltatások, hanem – bár a magyar modell szerint a 70-es évek végétől kisebb részben magán érdekeltségbe kerülő – mindenfajta szolgáltatás állami kézbe tartozott, az államszocialista rendszer lebontására a privatizáció látszott az általános megoldásnak. (Kiglics, 2007)

A privatizáció az első szakaszban (1990-94) a tőkés piacgazdaság kereteinek kialakítását célzó gazdaságpolitika alapelemeként jelent meg, majd a továbbiakban (1994-99, 2002-2007) az állami költségvetést stabilizáló bevételi cél került az előtérbe (Mészáros – Tátrai, 2009). 2007-re szinte teljes, sőt talán túlzott mértékben is megtörtént az állami tulajdon lebontása, amit 2010 után jó néhány cég újraállamosítása billentett vissza (Voszka, 2013). Az állami tulajdon új térhódításában a törvény által deklarált állami tulajdon mellett az állami tulajdon új formái is növekedésnek indultak. Míg a szélsőséges privatizáció egyáltalán nem, az államosítás kedvezhet a társadalmi vállalkozásnak, amennyiben az állami kézben lévő közszolgáltatások ellátásába be tudnak kapcsolódni. Ehhez azonban szükséges az állam részéről a közszolgáltatási feladatok átadására való hajlandóság. Az állam és az önkormányzatok hajlandóságát a civil szféra közfeladatokba történő bevonására befolyásolja: a fizetőképes kereslet, a szükséglet „nyomása", a piacosíthatóság mértéke; az értékrend, a politikai kultúra mennyire támogatja a „nyitást"; a civil szervezetek megléte, erőssége (érdekképviselet, feladatvállaló képesség); monopólium avagy versenyhelyzet, az utóbbi lehetősége, illetve korlátozottsága; az önkormányzat anyagi helyzete (pénzügyi kényszer); adott szolgáltatás illetve közfeladat jellege, átadhatósága (közhatalmi, hatósági tartalma).

Az állam szerepe tehát elsősorban a vállalkozások piaci helytállását erősítő vállalkozáspolitikában, valamint a közfeladatok ellátására irányuló – a közfeladatok körére és az ellátás módjára kiterjedő – döntésekben fogható meg. A közfeladatként meghatározott szolgáltatások köre országonként változó. A klasszikus jóléti államban az állam igyekszik polgáraitól a legtöbb

feladatot átvállalni. Ez nem zárja ki a közfeladatok átadását civil vagy vállalkozó szereplők számára. (A franciaországi és kanadai társadalmi gazdaság gerincét éppen ezek a civilek számára átadott szolgáltatások alkotják.) A poszt-szocialista államok civilekkel szembeni, részben az új szereplőnek kijáró, részint az anyagi biztosítékok hiányából fakadó bizalmatlansága azonban ezt a lehetőséget korlátozza. Az államszocializmusban szintén elfojtott, de a váltás után újraéledt egyházak irányába a bizalom erősebb, minek következtében az egyházak sajátos helyet foglalnak el az állam által átadott közszolgáltatások ellátásában.

A fejlett és szervezett civil társadalom az egyéni érdekeken túlmutató társadalmi ügyek artikulálásának, az állampolgári részvételnek és mozgósításnak, az önkéntességnek a feltétele. A lefedetlen szükségletek felismerése, a kielégítésükre irányuló társadalmi igény megfogalmazása nélkül a társadalmi gazdaság formálódása el sem indulhat. A civil társadalom szerveződése a váltást követően minden volt szocialista országban elindult. A szervezetek száma ugrásszerűen emelkedett, a 90-es évek végére nagyfokú tömegesedés ment végbe. A 2000-es években a szervezetek számában és jogi kereteiben megfigyelhető stabilizációt követően mára mintha kisebb megtorpanás ment volna végbe. A jogi szabályozásnak köszönhetően a szervezeti keretek és a tevékenységi körök letisztultak.

A saját magukért tenni képes egyének, a „vállalkozók" működtetik a társadalmi gazdaságot. Az olyan polgári értékek, mint az önállóság, a felelősség, a függetlenség a saját sorsán változtatni akaró és képes egyének és közösségek létezésének alapfeltételei. Kialakulásukhoz és megerősödésükhöz egzisztenciális függetlenség és politikai szabadság szükséges. Ezek hiányában az érdekek és célok melletti kiállás, az ezek érvényesítéséhez szükséges önálló kezdeményezés és következetes tevékenységsor nem lehetséges. Az értékrenden túl a vállalkozói kompetenciák, mint a változtatásra és kockázatvállalásra való készség és képesség, a kitartás, a szenvedély, az önbizalom a társadalmi vállalkozásnak (is) szükséges feltételei. Az üzleti szférában megismert sikeres vállalkozó merészsége, helyzetfelismerése, szabályoktól való elrugaszkodása és gyors, rugalmas reagálása társadalmi felelősséggel párosul. (Leadbeater, 1997)

A volt szocialista országokban a „vállalkozó" a hosszas elfojtás okán eleve hiánycikknek számított. A tömeges kényszervállalkozás, azok bukása nem segítette a vállalkozói kedv növelését. A tőkés vállalkozásra, az annak lényegét adó profit-maximalizálásra koncentráló gazdasági modell pedig távol tartotta a társadalmi vállalkozástól a „profi" vállalkozókat. A kép az utóbbi időben az üzleti szférát megjárt, a CSR „ízére rákapott" gazdasági menedzserek szektorváltásával változik.

A tőkeháttér változatosságát az anyagi/gazdasági és a szellemi/kulturális tőke mellett a mindkét előző tőkefajtává konvertálható társadalmi tőke meghatározó szerepe adja. (Bourdieu, 1998) A társadalmi tőkét olyan erőforrásnak tekintjük, ami az egy adott csoporthoz való tartozáson alapul. Intézményesült viszonyokhoz kapcsolódik, anyagi és szimbolikus csereviszonyok alapján létezhet, s maga is hozzájárul e viszonyok fennmaradásához. Újratermelése is ezek a csereviszonyok, vagyis a kapcsolatok működtetése, fenntartása révén valósul meg.

Magyar kutatók megfogalmazása szerint a magyar és a kelet-közép-európai társadalmakban tapasztalható, s a lakosság egészségi állapotában is tetten érhető válságtünetek a bizalom és a társadalmi tőke hiányára vezethetők vissza. Magyarországon a szocializmus évtizedeiben hatalmas mértékű társadalmi destrukció és értékvesztés ment végbe, amelyet a rendszerváltás után tovább fokozott a gazdasági szerkezetváltás okozta bizonytalanság és reményvesztettség. E folyamat visszafordításában a kutatók meggyőződése szerint a család és az iskola mellett a fentiekben már említett civil szervezetek játszhatnak jelentős szerepet. (Skrabski – Kopp, 1999)

Az anyagi tőke domináns forrása az állami, illetve uniós pályázati támogatások, ami azonban növeli a szervezetek kiszolgáltatottságát. A függetlenséget biztosító önzetlen adományozás csak korlátozott keretek között működik, az üzleti/értékesítési bevételek – a piac beszűkültsége és a bevételszerzéssel ellentétes hagyományok miatt – ugyancsak szűkösek.

A jogi környezet, a szabályozás adhat ösztönzést, de hiánya, következetlensége, vagy éppen téves iránya gátolhatja a társadalmi gazdasági kezdeményezéseket és azok kibontakozását. Mint láttuk a kelet-közép-európai országok elmaradtak a társadalmi gazdaság célzott és átfogó szabályozásában, valamint több esetben az érintett területek szabályozása elkülönül egymástól, netán következetlen. Fontos azonban megemlíteni az európai uniós normák átvételét a jogi és a támogatási környezet alakításában. Ez uniformizálja a keretek kialakítását és elfedheti a valós igényeket, ami végül egyedi kibúvókhoz, álmegoldásokhoz vezethet.

A kapcsolódások, hálózatok, külső támogatottság nélkül – mint bármilyen más szervezet – a társadalmi gazdaság szervezetei sem tudnak sikeresen működni. Ezek teszik számukra lehetővé az erejük megsokszorozódását eredményező integrációt. A jó példák terjedése, mások eredményeinek megismerése segíti a motivációt és a releváns, megvalósítható, egyben fenntartható megoldások megtalálását.

A kelet-közép-európai társadalmi gazdaság ernyőszervezetei minden országban léteznek, adott esetben akár túl sokan is vannak, máskor állami kontroll alatt állnak. Az európai és a globális nemzetközi szervezetekhez még csak kevesen csatlakoztak. A jó gyakorlatok nemzetközi terjedésének a nagyon is lokális szervezetek nyelvi, valamint az eltérő fejlődési útból és kulturális különbségekből adódó fogalomértelmezési problémái is gátat szabnak.

ÖSSZEGZÉS ÉS A KUTATÁS KÖVETKEZŐ LÉPÉSEI

A fentiek alapján is sejthető, hogy a társadalmi gazdaság kiépültségében a keleti blokk elmaradottsága nem pusztán csak a közel tíz éves fáziskésésből adódik. Olyan, a félperiféria létből és a poszt-szocialista viszonyokból, a szocialista örökségből adódó sajátosságok is megjelennek, melyek egyúttal a nyugati országoktól való eltéréseket is magyarázzák.

A történelmi és a feltételrendszer alakító gazdasági és társadalmi, valamint a regionális szempontokat egymásra vetítve a társadalmi gazdaság alábbi kelet-közép-európai sajátosságait azonosítottuk be:

1. A rendszerváltás előtt a civil szerveződéseket gátoló ideológia és az állam mindenhatósága miatt nem volt lehetőség és igény sem a társadalmi gazdaság kialakulására, de mindenütt léteztek valamiféle csírák, a társadalmi gazdaság irányába mutató kezdeményezések, melyek csak halványan köszönnek vissza az új formációkban.
2. A rendszerváltás utáni liberális gazdasági fordulat és a szovjet típusú szövetkezéstől, a kötelező társadalmi munkától való elfordulás az üzleti vállalkozásokat állította előtérbe és a gazdaságban a közösségi megoldásokat háttérbe szorította, emiatt az üzleti befektetésekre nem alkalmas (versenyképtelen) területek gazdaságilag kiürültek.
3. A váltás után leginkább a fejlettebb térségekben megélénkülő civil aktivitás terepe a kultúra, a szabadidős tevékenységek, a környezetvédelem és a jótékonykodás, melyek csak ritkán párosulnak gazdasági szerepvállalással, üzleti bevételre törekvéssel és foglalkoztatással – részben a jogi szabályozás is tiltotta ezt számukra.
4. A civil szervezetek erősen függenek az állami, más esetben nemzetközi pályázatokon szerzett támogatásoktól, ezáltal azok szándékaitól és ez a szektoralakító tényezőként működő függés a vidéki perifériákon erősebb.

5. A szociális kiadások csökkentése, a fogyasztói igények diverzifikálódása, a munkaerőpiacról kiszorulók és a leszakadók számának növekedése felveti és erősíti a társadalmi gazdaság szükségességét, ám ez nem feltétlenül tudatosul, illetve a vidéki perifériákon a kreativitás és a cselekvő szervező erő is hiányzik.
6. A váltás előtt megrögződött, majd tovább élő, új formákat öltő paternalizmus és demokráciadeficit az állam és a polgárok részéről is akadályozza a civilek gazdasági szerepvállalását, a közösségi gazdasági kezdeményezéseket és a társadalmi innovációt.
7. Az állam átmeneti visszavonulás után ismét erősödik, bizalmatlan a civil szektorral szemben, nehezen ad át gazdasági vonzatú feladatokat (szolgáltatási piacot) civileknek, kisajátítja a társadalmi innovációt.
8. A korrupció és a nyomában járó bizalomhiány nem kedvez az üzleti, a köz- és a civil szféra együttműködésén alapuló, fenntartható társadalmi gazdasági modellek kialakulásának és megerősödésének.
9. A társadalmi gazdaság termékei, szolgáltatásai iránti valós keresletet csökkenti a fogyasztói igényekben az ár meghatározó jellege és a célcsoportok alacsony jövedelmi szintje, valamint az igények leszállítása, mint túlélési stratégia jellemzővé válása.
10. A társadalmi és területi különbségek növekedésével nem feltétlenül a leghátrányosabb csoportokban és térségekben találhatók a legerősebb társadalmi gazdasági kezdeményezések, a társadalmi innováció keletkezésének és adaptációjának feltételei és eredmények a fejlettebb térségekben erősebbek.
11. Az EU társadalmi gazdasági modellje megjelenik a kormányzati politikákban, fejlesztési dokumentumokban, de a nemzeti sajátosságoknak megfelelő szabályozás és hosszútávon gondolkodó fejlesztés még nem történt meg.
12. A társadalmi gazdaság nyugat-európai modelljei ismertek, főként a foglalkoztatási és szociális szolgáltatási problémák kezelését várják a szektortól, megbízható hatásmérés azonban nem jellemző és a szolidáris gazdaság koncepciója kevésbé elterjedt.

A felsorolt tizenkét pontot, mint további vizsgálatokkal igazolandó, vagy elvetendő hipotézist fogalmaztuk meg, és az általuk kijelölt minden témakörben készül egy-egy, a célrégiót átfogó elemzés. Emellett a kelet-közép-európai társadalmi gazdaságban tevékenykedő szakemberekkel interjúk és egy fókuszcsoportos beszélgetés keretében vitatjuk meg az állításokat, tesztelve azoknak az egyes országokra vonatkoztatható relevanciáját.

IRODALOMJEGYZÉK

Bibó I. (2011/1946): A kelet-európai kisállamok nyomorúsága. Centenáriumi Sorozat 5. Argumentum Kiadó és Nyomda, Budapest

Bourdieu, P. (1998): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In Lengyel Gy–Szántó Z. (szerk.): Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája. Aula Kiadó, Budapest, pp. 155-176.

EC (2011): Social Business Initiative, Communication from the Commissiontothe European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of theRegions, EC Brussels

EC(1994):Growth, Competitiveness, Employment, The Challenges and Ways forward into the 21st Century. The White Paper, ECSC-EC-EAEC, Brussels-Luxembourg

Erdős T. (1996): A keynesi elméleti rendszer és a válságkezelés. In: Akik nyomot hagytak a 20. században. Eszmetörténeti előadások. I. Napvilág Kiadó. Budapest. 105-170.

G Fekete É. (2016): A lokalitás értelmezése és a helyi fejlesztés elméletei. KÁRPÁT-HAZA SZEMLE 9. évfolyam, pp. 26-33.

G. Fekete É. (2010):Geographicalaspects of social and solidarity economy. BUSINESS STUDIES: A PUBLICATION OF THE UNIVERSITY OF MISKOLC 7.évfolyam, 2. szám, pp. 47-59.

Gaucsík I. (2008): A szlovákiai magyar szövetkezeti mozgalom a hálózatépítés és a központszervezés tükrében (1918-1938). Fórum Társadalomtudományi Szemle 3. pp. 71-91.
Hanák P. (1989): Közép-Európa: az imaginárius régió. Liget, 3. pp. 20-31.
Hills, J. (1998): Thatcherism, New Labour and the WelfareState. CASEpaper 13. London School of Economics, London
ICF (2014): Map of socialenterprises and theireco-systems. A seria of countyreports. EC.Brussels.
Illés I. (2002): Közép- és Kelet-Európa az ezredfordulón, Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs
Kawano, E. (2013): Social Solidarity Economy: Toward Convergence across Continental Divides. News and Views. UNRISD
Kiglics, I. (ed.) (2007): Rebuildingthe Market Economy inCentral Europe and the Baltic countries, Akadémiai Kiadó, Budapest
Kornai J. (2007): Szocializmus, kapitalizmus, demokrácia és rendszerváltás, Akadémiai Kiadó, Budapest.
Kulcsár L. – Domkos T. (1995): A civilszervezetek és az önkormányzatok együttműködési lehetőségei a Kárpát-medencében. Kutatási beszámoló az OKTK A.1554/VIII.B.számú „Civil Szervezetek A Kárpát-Medencében" pályázathoz, Echo Survey Szociológiai Kutatóintézet Közhasznú Társaság, Székesfehérvár
Laville, J.L. (2010): The Solidarity Economy: An International Movement. RCCS Annual Review (online) 2. http://rccsar.revues.org/202
Leadbeater, C. (1997): The rise of the social entrepreneur, Demos, London
Lewis, M. – Swinney, D. (2007): Social economy and solidarityeconomy: Transformative concepts forunprecedented times. In: Jenna Allard – Carl Davidson – Julie Matthaei (eds): Solidarity economy: building alternatives for people and planet, Changemaker Publications, Chicago
Mészáros T. –Tátrai M. (2009): A privatizáció 20 éve Magyarországon. In: Sándor P. – Stumpf A. – Vass L. (szerk): Magyarország politikai évhuszadkönyve – Kormányzati rendszer a parlamenti demokráciában 1988-2008. Demokrácia Kutatások Magyar Központja Közhasznú Alapítvány, Budapest
Mikkelsen (2005):Working-classformation in Europe: Labor History, 46.évf. 3. szám, pp. 277-306.
Miller, E. (2007):Other Economies Are Possible!: Building a Solidarity Economy. GEO Collective http://www.geo.coop/node/35
Mitrovits M. (2015): A lengyel kollektivizálási kísérlet sikertelensége: okok és következmények. In: Horváth S. – Ö. Kovács J. (szerk.): Állami erőszak és kollektivizálás a kommunista diktatúrában. Magyar Történelmi Emlékek. Budapest 335–347.
Monzón J. L. – Chaves, R. (2012): A szociális gazdaság az Európai Unióban. CIRIEC jelentés az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság részére. Európai Gazdasági és Szociális Bizottság, Brüsszel
Neamtan, N. (2002): The Social and Solidarity Economy: towards an 'Alternetive' Globalisation, (backgroundpaper) Langara College, Vancouver, June 14-16.
Patel, K.K. (2016): The New Deal: A Global History, Princeton University Press, Princeton (New Yersey) / Oxfordshire
PéterváriZs. (szerk.) (2016): Korszerű szövetkezeti ismeretek. Jövőegyetem könyvek, John Henry Newman Oktatási Központ Kft., Sümeg
Poirier, Y. – Kawano, E. (2008): Solidarity Economy in NorthAmerica – A history. ALOE and RIPESS North America https://ripessna.worldpress.com
Pukkai L. (1994): A Hanza. Szövetkezeti Áruközpont Galánta, Madách-Posonium, Pozsony/ Bratislava
Ránki Gy. – Berend T. I. (1976): Közép-Kelet-Európa gazdasági fejlődése a 19-20. században, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
Reeder, N. – O'Sullivan, C. – Tucker, S. –Ramsden, P. –Mulgan, G. (2012): Strengthening social innovation in Europe: journey to effective assessment and metrics. Enterprise and Industry, European Commission, Brussels
Roberts, M. (1992):Az ipari forradalom és a liberalizmus kora, Akadémiai Kiadó, Budapest
Rymsza, M – Kazmiarcak, T. (2008): Social Economy in Poland: Pastand Present, Institute of Public Affairs, Warsaw, Poland
Skrabski Á. – Kopp M. (1999): Társadalmi beállítottság, társadalmi tőke. Századvég 12, pp. 128-146.
Somai J. (2009: A szociális szövetkezetek európai és erdélyi előzményei. In: Kistérségek –nagy remények. Kompress Kiadó, pp. 19-28.
Szűcs J. (1983): Vázlat Európa három történeti régiójáról, Magvető, Budapest
Tonnies, F (1887): Community and Society, Courier Dover Publications
Voszka É. (2013): Államosítás, privatizáció, államosítás. Közgazdasági Szemle 59. évfolyam, 12. szám, pp. 1289-1317.

2.2.Társadalmi vállalkozások Magyarországon (G. Fekete Éva†– Hubai László – Kiss Julianna – Mihály Melinda)[35,36]

BEVEZETÉS

A társadalmi vállalkozás fogalmát jelenleg egyre nagyobb érdeklődés övezi Magyarországon. A sokáig kevéssé elterjedt kifejezést néhány nemzetközi, társadalmi vállalkozásokra vagy vállalkozókra fókuszáló fejlesztő szervezet vezette be az 1990-es évek végén, 2000-es évek elején. A nonprofit, piaci és az állami szektor jelentős szereplői sokáig nem sok figyelmet fordítottak a kérdésre. Jelenleg azonban a „társadalmi vállalkozás" és „társadalmi vállalkozó" kifejezések egyre ismertebbé válnak az országban, és az érdeklődés növekszik a fejlesztő szakemberek, akadémikusok, nonprofit szervezetek vezetői, állami szereplők és az üzleti szektor képviselői körében is.

A nonprofit szektorban a fogalom hosszú ideig nem volt ismert és elterjedt. Azonban az elmúlt években, elsősorban a hagyományos bevételi források csökkenésének következményeképpen számos nonprofit szervezet kezdett alternatív utakat keresni bevételeik diverzifikációja érdekében. Jelenleg a társadalmi vállalkozásra potenciális bevételi forrásként tekintő nonprofitok egyre inkább érdeklődnek a téma iránt.

A piaci szektor egészen a közelmúltig szintén nem használta a fogalmat. Tóth et al. (2011) szerint ennek egyik fő oka a for-profitok merev elkülönülése a nonprofit szektortól és a kapcsolatok hiánya. „Hagyományosan az az elképzelés uralkodó, hogy az előbbi foglalkozzék a társadalmi problémák enyhítésével, az utóbbi pedig szolgálja ki a piaci igényeket és termeljen profitot." (Tóth et al., 2011: 6) Az utóbbi időben azonban egyes, a társadalmi vállalkozói tevékenységek támogatása iránt érdeklődő piaci szervezetek megjelentek, pl. tanácsadó cégek és bankok, és a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának fogalma is egyre nagyobb teret nyer. Továbbá for-profit jogi formájú társadalmi vállalkozások is léteznek.

Az állami szektor hosszú ideig nem használta a társadalmi vállalkozás fogalmát a hivatalos dokumentumokban. A fókusz a szociális gazdaságon volt, különösen a szociális szövetkezetek támogatása kacsán az EU által társfinanszírozott programok révén. Az új magyar 2014-2020-as Partnerségi Megállapodásban már használják azonban a társadalmi vállalkozás kifejezést, és 2015-ben egy állami támogatási programhoz kapcsolódóan az első szakpolitikában alkalmazott definíció is megszületett. Az állami szektor érdeklődését mutatja a társadalmi vállalkozás kifejezett támogatása, továbbá egyes helyi önkormányzati – tehát állami – kezdeményezések is társadalmi vállalkozásnak tartják magukat.

[35] Emlékezés Évára: 2017 áprilisában, kedves kollégánk, mentorunk és a jelen tanulmány egyik szerzője, Prof. dr. G. Fekete Éva elhunyt. Prof. G. Fekete Éva a magyar vidékfejlesztés elismert kutatója és gyakorló szakembere, a Miskolci Egyetem professzora és a Magyar Tudományos Akadémia Regionális Tudományok Központja Észak-magyarországi Tanszékének egykori vezetője volt. Munkája során Prof. G. Fekete Éva mindvégig a társadalmilag és térben marginalizálódott személyek érdekképviselete mellett állt ki. Emlékét megőrizzük és mindent megteszünk, hogy folytassuk munkáját és fenntartsuk örökségét. Julianna, László és Melinda

[36] A jelen tanulmány eredeti, 2017 nyarán publikált, angol nyelvű verzióját G. Fekete Éva, Hubai László, Kiss Julianna és Mihály Melinda írták a Nemzetközi Összehasonlító Társadalmi Vállalkozási Modellek (International Comparative Social Enterprise Models – ICSEM) című projekt keretében: Az eredeti angol tanulmányban G. Fekete Éva a 2. fejezetet, Hubai László a 3.2. fejezetet írta, az összes többi fejezetet Kiss Julianna és Mihály Melinda írták, a többi szerző észrevételeinek figyelembevételével. A szöveget Kiss Julianna fordította. Lásd G. Fekete, Éva – Hubai, László – Kiss, Julianna – Mihály, Melinda (2017a): Social Enterprise in Hungary. ICSEM Working Papers, No. 47, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project).

A tudományos diskurzus és érdeklődő felsőoktatási intézmények kapcsán az első és a néhány évig egyetlen egyetemi kurzus 2006-ban indult.[37] Az első doktori értekezés a témában 2009-ben született (Petheő, 2009). Ma azonban már több egyetem kínál kurzusokat, biztosít képzéseket és végez kutatási projekteket a témában.

A társadalmi vállalkozás fogalma jelenleg egyre nagyobb jelentőségre tesz szert Magyarországon. Számos társadalmi vállalkozást alapítottak az elmúlt években és működnek jelenleg is. Továbbá a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások támogatása várhatóan egyre fontosabb szerepet tölt majd be a jövőben, különösen az Európa 2020 stratégia részeként.

A következőkben először a társadalmi vállalkozás fogalmát járjuk körbe, bemutatva a kapcsolódó kifejezéseket (mint a nonprofit szektor, civil társadalom és szociális gazdaság), és összefoglalva a legfontosabb magyarországi meghatározásokat (1. fejezet). Másodszor, az ICSEM projekt keretein belül kidolgozott társadalmi vállalkozási modelleket ismertetjük (2. fejezet). Ezután a társadalmi vállalkozások történeti fejlődését és jelenlegi helyzetét foglaljuk össze a szabályozási környezetre és a főbb támogatási és fejlesztési programokra fókuszálva (3. fejezet). Végezetül a tanulmány rövid helyzetelemzést ad, bemutatva a társadalmi vállalkozások jelenlegi fő jellemzőit és az előttük álló kihívásokat (4. fejezet). E különféle témakörökön keresztül a tanulmány összefoglalja a társadalmi vállalkozások fogalmának és körülményeinek múltbeli fejlődését és jelenlegi helyzetét Magyarországon.

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS FOGALMA

A társadalmi vállalkozás fogalma az 1990-es években jelent meg, majd a 2010-es években vált ismertebbé Magyarországon. Más kapcsolódó fogalmak azonban hosszabb múltra tekintenek vissza és szélesebb körben ismertek a magyar kontextusban. Ebben a fejezetben először a kapcsolódó fogalmakkal (például a nonprofit szektorral, a civil társadalommal és a szociális gazdasággal) foglalkozunk, hogy perspektivikus képet nyújtsunk elemzésünkhöz; majd bemutatjuk a fogalom meghatározására vonatkozó különböző megközelítéseket, megvitatva a koncepció magyarországi adaptálhatóságát is.

A társadalmi vállalkozásokhoz kapcsolódó fogalmak

A tudományos és nyilvános diskurzusban a sem a for-profit, sem az állami szektorhoz nem kötődő társadalmi-gazdasági szervezetek leírására leginkább használt fogalmak Magyarországon a nonprofit szektor és civil társadalom (mindkettő a rendszerváltás után vált ismertté), illetve igen elterjedt a szociális gazdaság koncepciója is (mely az uniós csatlakozás idején jelent meg a közbeszédben). A – gyakran a helyi vagy a vidékfejlesztéshez kötődő – közösségfejlesztéshez kapcsolódva a közösségi vállalkozás fogalma is megjelent, a vállalatok társadalmi felelősségvállalása (CSR) fogalma pedig mára általánosan ismert koncepciónak tekinthető. A fogalmak magyar és a nemzetközi definíciói között gyakran nincs vagy csupán csekély különbség található. A következőkben áttekintést adunk e kifejezésekről és magyar meghatározásukról.

A nonprofit szektor szervezeteinek három fő kritériuma Kuti (1998: 17) értelmezésében: (1) a profitszétosztás tilalma; (2) működési autonómia és szervezeti elkülönülés a kormányzati szektortól; (3) önálló jogi személyiségként való intézményesültség. E három legfontosabb kritérium mellett Kuti (1998: 8) további elemeket is felsorol, mint az önkéntesség jelenléte; a jótékonyság; a civil kezdeményezések szerepe; a közjó szolgálata, azaz olyan tevékenység végzése, amely akár

[37] A Budapesti Corvinus Egyetem Társadalmi vállalkozó c. kurzusa.

közvetlenül, akár közvetetten, de az egész társadalom, vagy a tágabb közösség érdekeit szolgálja; (3) a pártpolitikai tevékenység kizárása; valamint (4) az egyházi szervezetben zajló, hitéleti tevékenység kizárása. A nonprofit szektor fogalmának legfontosabb jellemzője a nyereség elosztásának tilalma. A fogalom kutatói és szakpolitikai körökben való elterjedésének oka az, hogy az 1990-es évek elején a terület vezető kutatói bekapcsolódtak a Johns Hopkins Egyetem Lester Salamon és Helmut Anheier által vezetett nemzetközi kutatásába, amely a szektor első tudományosan megalapozott definíciókon és módszereken alapuló összehasonlító vizsgálata volt. A kutatás a nonprofit kifejezést használta, és a kutatók is e kifejezést találták a legindokoltabbnak, mivel „az elnevezés nem a szektor összetettségét, szervezeteinek sokféleségét tükrözi, hanem arra az egyetlen jellemezőre (profitszétosztás tilalma) utal, amellyel kapcsolatban az érintettek között nagyjából teljes az egyetértés" (Kuti, 1998: 16).

A civil társadalom és a civil szervezet szintén elterjedt, és maguk a szakértők és a hagyományos civil társadalmi szervezetek által talán leggyakrabban használt kifejezések. A civil társadalom fogalma az 1990-es években jelent meg (újra). Mivel a civil társadalom fogalma hasonlít a nonprofit szektor koncepciójára, így gyakran egymás szinonimájaként felváltva használták a szakpolitikai dokumentumokban és diskurzusban. S bár jelentősek az átfedések, vannak releváns különbségek is. Például Tóth (2012: 19) hangsúlyozza, hogy „a civil társadalomnak a bejegyzett nonprofit szervezetek mellett jelentős súllyal bíró szereplői még a spontán, be nem jegyzett szerveződések, tiltakozó mozgalmak is." Egy másik különbség az állami szerephez kötődik: egy sor regisztrált nonprofit szervezet alapvetően a szolgáltatásnyújtás vagy az újraelosztás szerepét tölti be, az állam alapította és finanszírozza, ezért nem tekinthető civil szervezetnek, mivel a civil szervezetek legfontosabb eleme a polgárok aktív bevonása és a demokratikus részvétel révén a közös jólét szolgálata. A klasszikus civil szervezetek alapvetően autonóm egyesületek és magánszemélyek által alapított alapítványok, míg a nem klasszikus civil, de nonprofit szervezetek általában az állami intézmények által alapított nonprofit gazdasági társaságok.

A szociális gazdaság fogalmának megjelenése Magyarországon elsősorban az Európai Unióhoz való csatlakozáshoz köthető a 2000-es évektől kezdve, a szakpolitikai döntéshozók és a terület kutatói használják. Olyan helyi kezdeményezések tekinthetők a szociális gazdaságba tartozónak, amelyek „célja a nehezen elhelyezhető emberek integrálása a munka világába, foglalkoztatást, szakmai tudásuk fejlesztését és tanácsadást kínálva számukra." (Frey, 2007a: 23) Továbbá jellemzői a szociális gazdaság szervezeteinek, hogy „lokális szinten működnek, a köz- és a piaci szektor között, a magáncégek és állami intézmények által kielégítetlenül hagyott helyi szükségletekre reagálnak, új munkahelyeket teremtenek, jövedelmet generálnak és az a céljuk, hogy idővel önfinanszírozóvá váljanak, a bevételeik között a magánfinanszírozás is bizonyos mértékben megjelenik, célcsoportjukba tartoznak a tartós munkanélküliek, az elhelyezkedési nehézséggel küzdő pályakezdő fiatalok, a gondozási kötelezettséggel terhelt nők, az idős és fogyatékossággal élő emberek és a szociális beilleszkedési zavarokkal küzdő személyek." (Frey, 2007a: 23) E koncepció esetében a hangsúly a társadalmi célok mellett a gazdasági elemek jelenlétén van, illetve a munkahelyteremtés elsődleges szempont. A szociális gazdaság szervezeteinek fő szerepe eszerint az állami szociálpolitika hiányosságaiból eredő problémák megoldása.

A közösségi vállalkozás fogalma is megjelent Magyarországon. Egyes civil szektort fejlesztő szakemberek, akik a környezeti fenntarthatóság és a közösség fejlődésének szerepét is döntőnek tartják, inkább a közösségi vállalkozás kifejezést használják a társadalmi vállalkozás helyett. Vágvölgyi (2012) a közösségi vállalkozást olyan szervezeti modellként határozza meg, amelynek „célja a helyi társadalom megerősítése, a társadalmi és a természeti tőke ösz-

szekapcsolt fejlesztésén, gazdagításán keresztül." A közösségi vállalkozás kifejezés használata gyakran a szervezet demokratikus jellegére hívja fel a figyelmet. A gazdálkodó szervezet demokratikus jellegét Mészáros (2013) is hangsúlyozza, miközben a szociális szövetkezetek kifejezését használja, és inkább a közösségi alapú helyi fejlesztésről beszél. A közösségi gazdaság fogalmát alkalmazzák továbbá gyakran vidékfejlesztéssel és helyi gazdaságfejlesztéssel foglalkozó szakemberek is, felismerve az alulról szerveződő kezdeményezések fontosságát.

Az etikus vállalkozás, felelős vállalatok, illetve a vállalati társadalmi felelősségvállalás (CSR) kutatói is hozzájárultak, hogy a szociális vagy társadalmi vállalkozás fogalma megjelenjen Magyarországon. Pataki és Radácsi (2000) az elsők között használták a társadalmi vállalkozás fogalmát. Nemzetközi példák alapján kívánták vizsgálni, hogy vajon „zöld kapitalizmus" létezhet-e, és ha igen, a társadalmi vállalkozások hogyan járulhatnak ehhez hozzá. A kutatók saját CSR definíciójuk megalkotásakor a hangsúlyt az etikai döntéshozatalra helyezték. (Radácsi – Pataki, 2000, Matolay et al., 2007) A CSR kifejezést – a kutatók mellett – a CSR-stratégiákat fejlesztő for-profit, elsősorban multinacionális szervezetek használják.

A társadalmi vállalkozáshoz kapcsolódó fogalmak elsődleges jellemzői Magyarországon a profit-elosztás tilalma (nonprofit szervezetek esetében); az állampolgárok aktív bevonása és a demokratikus részvétel (civil szervezetek esetében); a gazdasági elemek és a munkahelyteremtés fontossága (a szociális gazdaság esetében), valamint megjelenik a részvételi irányítás a közösségi vállalkozások esetében és az etikus döntéshozatali folyamatok a felelős vállalat esetében is. A harmadik szektor fogalma (a szektor függetlenségét hangsúlyozva), illetve a szolidáris gazdaság fogalma (a piacgazdaság logikájának megkérdőjelezésével) nem különösebben elterjedtek Magyarországon.

A társadalmi vállalkozás definíciói

A társadalmi vállalkozás nem rendelkezik egyféle és széles körben elfogadott definícióval Magyarországon, nincs továbbá egységes jogi keretrendszer. Gyakori a kifejezés definíció nélküli használata is. (G. Fekete et al., 2014b: 22) Továbbá a „social" eredeti angol szót a szűkebb értelemmel bíró *„szociálisként"* vagy a tágabb *„társadalmiként"* is lehet fordítani, a „social enterprise" kifejezés tehát különböző fordításokkal rendelkezhet. A *szociálisnak* valamivel szűkebb értelme van, amely leginkább az anyagi és jóléti vonatkozású kérdésekkel foglalkozik, míg a *társadalmi* szó „a társadalomhoz való kapcsolódást" jelenti. Bár a szűkebb jelentést *(szociális)* gyakran használták a múltban, a szakértők a közelmúltban elkezdték használni a szélesebb értelemben vett *(társadalmi)* kifejezést, hangsúlyozva ezzel, hogy a jelenség nem csak a foglalkoztatásra és a jóléti kihívásokra fókuszál. Bizonyos magyar definíciók a különböző nemzetközi irányzatokhoz kapcsolhatóak – mint például az Európai EMES iskola, vagy az Egyesült Államokból eredő piaci jövedelem és társadalmi innováció iskolák.

G. Fekete (2007) – az EMES iskolához hasonlóan – a szervezetek *gazdasági, társadalmi és civil dimenzióit* hangsúlyozza, és a munkahelyteremtés fontosságát emeli ki. A szerző szerint a közösségi vállalkozás (később a közösségi vagy szociális vállalkozás kifejezéseket használja) „gazdasági vállalkozás jellegére utal, hogy terméket, szolgáltatást állít elő, erős piaci függőség, valamint tőke és forgótőke igény jellemzi, és ezek miatt menedzsmentjében a vállalkozói szemléletnek is érvényesülni kell. Szociális intézmény, amennyiben a szociális érzékenység és felelősség a lényegi eleme: részt vesz a közfeladatok ellátásában, emiatt erős önkormányzati kapcsolatokkal rendelkezik. Civil szervezeti jellege megmutatkozik a demokratikus működésben, a tagok döntéshozásban való részvételének biztosításában, továbbá az önkéntesek bevo-

násában...adott közösségben a kielégítetlen szükségletek minél nagyobb lefedésében, továbbá a foglalkoztatási kapacitások és a társadalmi tőke növelésében érdekeltek." (G. Fekete, 2007: 64) G. Fekete a szociális és közösségi vállalkozásokra, mint a szociális gazdaság fő szereplőire utal, amelyek központi szerepet játszanak a marginalizált emberek és közösségek foglalkoztatásában. (G. Fekete, 2007: 150)

Petheő (2009) doktori disszertációjában – mely a társadalmi vállalkozásokat elsőként definiáló akadémikus írásnak tekinthető – a részben az EMES kutatói által a szociális vállalkozásokra kidolgozott *CONSCISE definíciót* használja. Ez a következő kritériumokkal határozza meg a fogalmat: (1) not-for-profit szervezet; (2) szociális célokat gazdasági tevékenység révén kíván megvalósítani; (3) jogi formájánál fogva nem engedi a felhalmozott javak egyéni tulajdonba kerülését, hanem azok javát szolgálja, akik a szociális célok kedvezményezettjei; (4) olyan szervezeti struktúrával rendelkezik, amelyben a tagok részvétele önkéntes; (5) támogatja az adott szektorban a más szervezetekkel való kölcsönös együttműködést.[38] (Petheő, 2009: 10) A szerző a társadalmi vállalkozó koncepcióját is leírja munkájában,[39] de ennek a kifejezésnek a használata a magyar közbeszédben meglehetősen korlátozott, és felcserélhető módon alkalmazott a társadalmi vállalkozással.

A pénzügyi fenntarthatóság és az innováció kap nagyobb hangsúlyt a NESsT, egy Magyarországon is működő társadalmi vállalkozásokat fejlesztő szervezet meghatározásában, amely szerint a társadalmi vállalkozás „olyan tudatosan tervezett és működtetett vállalkozói tevékenység, ami társadalmi problémák innovatív megoldására jött létre. Kettős cél vezérli: a szervezet pénzügyi fenntarthatóságának javításán túl célja jelentős társadalmi hatás kifejtése." (Tóth et al 2011: 6). E két cél a folyamatosan, felelős módon és magas színvonalon nyújtott termékek és szolgáltatások értékesítése révén teljesül, amely valódi értékteremtéshez vezet a magas minőségű és versenyképes termékek és szolgáltatások, valamint az erős üzleti terv révén. A NESsT nagy hangsúlyt helyez a non-profit szervezetek jövedelemszerzési stratégiáira és az innovációra, de nem emeli ki a részvételi döntéshozatal jelentőségét – eszerint elsősorban a piaci jövedelem iskolát és részben a társadalmi innováció irányzatot képviseli Magyarországon.

Az Ashoka, egy másik Magyarországon is működő globális társadalmi vállalkozási hálózat, elsősorban a társadalmi vállalkozókra fókuszál, azaz olyan egyénekre, akik rendszereket megváltoztató megoldásokat találnak, így reflektálva a világ legkomolyabb társadalmi problémáira. Értelmezésük szerint társadalmi vállalkozók „rendkívül tehetséges, kreatív és innovatív személyiségek, akik kivételes alkotóerővel és elszántsággal tevékenykednek, tehetségüket a társadalmi problémák széleskörű megoldásának szentelik, aktív szerepet vállalnak a társadalomban." (Ashoka 2015) Az Ashoka a társadalmi innováció irányzatot képviseli Magyarországon.

Jelenleg a szociálpolitikai döntéshozók, szakértők által leginkább elfogadott definíció az Európai Bizottság meghatározása (G. Fekete et al 2014a: 1), amely – a társadalmi célok és a gazdasági tevékenység mellett – kiemeli a demokratikus és felelős kormányzást és a társadalmi

[38] The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe, Report 3: Social Audits of Social Enterprise: Methodology (www.conscise.mdx.ac.uk) 2001

[39] Defourny és Nyssens (2008) szerint míg az amerikai alapítványok és szervezetek, mint például az Ashoka a 1990-es évektől társadalmi vállalkozások mögött álló emberekre összpontosít (a társadalmi vállalkozók), az európai kutatók inkább a szervezetekre (társadalmi vállalkozás) fókuszálnak, külön hangsúlyozva a demokratikus döntéshozatali mechanizmus fontosságát. A fogalmi sokszínűségre a társadalmi vállalkozások és vállalkozók elemzésekor szükséges reflektálni.

innovációt is.[40] A 2014-2020-as időszakra vonatkozó új magyar Partnerségi Megállapodás a társadalmi vállalkozások támogatását kifejezett célként írja le, és egy első hivatalos szakpolitikai dokumentumban – az OFA számára kiírt „Társadalmi vállalkozások ösztönzése – kiemelt projekt GINOP-5.1.2" felhívásban – megtalálható definíció is megjelent, mely szerint: „társadalmi vállalkozásnak tekinthetőek azon nonprofit és civil szervezetek, amelyek társadalmi célkitűzéseik mellett üzleti területen megvalósítható célkitűzésekkel is rendelkeznek, gazdálkodásuk eredményét a társadalmi cél érdekében visszaforgatják, költségvetésükben és szervezeti működésükben érvényesítik a részvételen alapuló döntéshozatal elvét." (NGM 2016: 6) A program célja olyan nonprofit szervezetek (nonprofit gazdasági társaságok, alapítványok és egyesületek) és a szociális szövetkezetek támogatása, amelyek tevékenységeikkel hozzájárulnak hátrányos helyzetűek, munkanélküliek és inaktív emberek foglalkoztatásához – ami hagyományosan az állam által biztosított feladat.

Látható, hogy a társadalmi vállalkozások meghatározása kapcsán Magyarországon különböző megközelítések vannak jelen. Egyes szerzők nagyobb hangsúlyt helyeznek a társadalmi és civil dimenziókra kiemelve a nonprofit jelleg (Pethető, 2009), a befogadó döntéshozatali mechanizmusok (G. Fekete in Csoba et al 2007) fontosságát és hangsúlyozva a foglalkoztatás fontosságát, míg mások inkább a gazdasági fenntarthatóságra (Tóth et al., 2011) és a társadalmi innovációra (Ashoka) összpontosítanak. A jelenlegi szakpolitika számára a foglalkoztatás kérdése központi jelentőségű, és vannak megkötések a szervezetek jogi formája alapján is: a for-profit jogi formákban működő társadalmi vállalkozások (pl. kft.-k, bt.-k) nem támogatottak. A Magyarországon jelenlévő meghatározások nyugat-európai vagy egyesült államokbeli irányzatokhoz kapcsolódnak, a definíciók Magyarország sajátos helyzetére alkalmazhatósága egyelőre nem képezi szakmai vita tárgyát. A társadalmi vállalkozás koncepciójának kritikái, például a különböző meghatározások pozitív és negatív aspektusainak összehasonlítása vagy a fogalom általános kritikája (egyesek szerint pl. számos szakirodalomban a piaci alapú jövedelemre helyezett hangsúly az állami szektor vagy non-profit szektor piacosításához vezet; vagy a három fenntarthatósági dimenzió – gazdasági, társadalmi és környezeti – közül csak a gazdasági vagy a pénzügyi fenntarthatóság dimenzióját hangsúlyozzák) eddig korlátosan jelent csak meg a magyar tudományos vagy szakpolitikai vitákban.

TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS MODELLEK

A magyarországi társadalmi vállalkozások hat fő modelljét az alábbi öt szempont alapján különböztethetjük meg:[41]

[40] Az EU által társfinanszírozott operatív programok kidolgozásáért felelős Nemzetgazdasági Minisztérium (NGM) az Európai Unió „Kezdeményezés a szociális vállalkozásért" c. közleményét, valamint a Social Europe Guide (Volume 4: „Social economy and social entrepreneurship") kiadványát nevezi meg definíciójuk fő forrásaként (G. Fekete et al 2014a). Az EU a szociális vállalkozás alatt olyan szervezetet ért, „amelynek közérdekű, szociális vagy társadalmi cél szolgál a gyakran magas szintű szociális innovációban megnyilvánuló kereskedelmi tevékenység alapjául; amelynek nyereségét elsősorban e szociális cél elérése érdekében forgatják vissza; és amely küldetésének megfelelő – demokratikus vagy részvételi alapelveken, illetve a társadalmi igazságosság célkitűzésén nyugvó – szervezeti felépítéssel vagy tulajdon-rendszerrel rendelkezik (Európai Bizottság 2011:2).

[41] A modellek, valamint a modellek alapját képező szempontok szakirodalom feldolgozás és a kutatók közötti szakmai egyeztetések révén kerültek kidolgozásra, majd a kutatók által – kapcsolódó fejlesztő szervezetek, támogatási programok, díjak, korábbi tanulmányok listái alapján összeállított – adatbázis elemzése és a kérdőíves kutatás eredményei alapján módosultak. Az adatbázist Kiss Julianna, Hubai László és Mihály Melinda, G. Fekete Éva tanácsait is igénybe véve alakította ki 2015 őszén (az ICSEM kutatás módszertanáról lásd Defourny és Nyssena 2015).

a. a szervezet *jogi formája*;
b. szektorális kapcsolódás; azaz a szervezetek létrehozásában domináns szektorok és érdekek, valamint a hibridizáció foka;
c. a jellemző társadalmi *célok*;
d. a jellemző tevékenységi *területek*;
e. a *foglalkoztatás* volumene és formája.

Az e fejezetben bemutatott komplex típusok e jellemzők különböző kombinációit képviselik.

Közszolgáltató társadalmi vállalkozások

A közszolgáltató társadalmi vállalkozások olyan szolgáltatásokat nyújtanak, amelyek korábban állami vagy önkormányzati feladatok voltak. Emiatt állami támogatást kapnak normatív alapon, de működésüket piaci jövedelemből is finanszírozzák. Ezek a vállalkozások elsősorban a szociális és a közművekkel kapcsolatos ágazatokban működnek. Jellemző példái azok a nonprofit szervezetek, amelyek normatív állami támogatást kapnak megváltozott munkaképességű emberek foglalkoztatásáért, de kereskedelmi tevékenységet is folytatnak, vagy a családi napköziket és az idősotthonokat működtető alapítványok. További példák a non-profit gazdasági társaságok a hulladékgazdálkodás, a közterek karbantartása és a tömegközlekedés területén. A szociális szövetkezetekbe átalakított közmunkaprojektek is ebbe a kategóriába tartozhatnak. Jellemző jogi formák a nonprofit gazdasági társaságok (korábbi közhasznú társaságok) és az alapítványok. Ezek a szervezetek gyakran nagyfokú kapcsolódást mutatnak az állami szektorhoz, amely nemcsak a központi államtól vagy a helyi önkormányzattól való pénzügyi függőségben mutatkozhat meg, hanem az önkormányzatnak az alapítvány/egyesület egyik alapítójaként, vagy a szociális szövetkezet egyik tagjaként való megjelenésében is. Tekintettel az ilyen kezdeményezések alacsony szintű autonómiájára, hogy nem állampolgárok vagy civil szervezetek (csoportok) által alapítottak, illetve hierarchikus szervezeti felépítésük miatt (amely csak korlátozott mértékben biztosítja a részvételi döntések meghozatalát), az ilyen típusú társadalmi vállalkozások igen messze állnak az EMES ideáltipikus társadalmi vállalkozásától.

Jogi forma:	olyan szervezetek, amelyeket nem állampolgárok alapítottak, hanem az állam vagy állam közeli szervezetek. Ezek lehetnek állami szektorbeli szervezetek – leginkább nonprofit gazdasági társaságok (régebben közhasznú társaságok), de az önkormányzatok által alapított alapítványok vagy a közszférából tagokkal rendelkező szociális szövetkezetek is
Szektorális kapcsolódás:	szoros kapcsolatok az állami szektorral
Cél:	közszolgáltatás
Terület:	szociális, közüzemi szolgáltatások, megváltozott munkaképességű/fogyatékkal élő emberek foglalkoztatása
Foglalkoztatás:	a foglalkoztatás e szervezetekben társadalmi célt szolgálhat; a hátrányos helyzetű munkavállalók számát az állami finanszírozás határozza meg

Vállalkozó civil szervezetek

A szociális, kulturális és környezeti célokért tevékenykedő klasszikus civil szervezetek (főként alapítványok, egyesületek) szervezetük fenntartása és céljaik elérése érdekében az elmúlt években üzleti tevékenységek végzését is elkezdték. Gazdasági tevékenységük a magánadományok és az állami pályázati források kiegészítését célozza. A hagyományos civil szervezetek számára rendelkezésre álló normatív finanszírozás folyamatos csökkenése felé mutató tendencia arra ösztönzi ezeket a szervezeteket, hogy felépítsenek és megvalósítsanak piaci jövedelemszerző stratégiákat. A gazdasági tevékenység (pl. könyvkiadás, képzés, tanácsadás, használtruha értékesítés, biotermékek forgalmazása, gyermekfelügyelet, rendezvények szervezése) esetükben főként finanszírozási eszköz az alapvető társadalmi cél eléréséhez; gyakran e tevékenység csupán kis összegű kiegészítő jövedelmet generál, a felmerülő költségeket csak limitált részben fedezi. Ezért a vállalkozó civil szervezetek nem feltétlenül viselik a gazdasági kockázat jelentős szintjét. Foglalkoztatás alig valósul meg, feladataikhoz a humán erőforrást a kis létszámú fizetett menedzsment mellett jellemzően önkéntesekkel biztosítják. Az állami függőség – bár a közszolgáltató társadalmi vállalkozásoknál kisebb fokban – itt is megfigyelhető. Gyakran előfordul, hogy a hagyományos civil szervezet (alapítvány vagy egyesület) külön jogi entitást hoz létre (nonprofit kft.), mivel ez a jogi forma jobban megfelel vállalkozói tevékenység (termékek vagy szolgáltatások értékesítése) megvalósításához. Valójában jogi formájuk miatt non-profit jelleg várható a vállalkozói civil szervezetektől. Bár ezek a szervezetek nem feltétlenül tekintik magukat társadalmi vállalkozásnak, megfelelnek az EMES által definiált társadalmi vállalkozás indikátorainak: folyamatos tevékenységük van termékek termeléséből/szolgáltatások nyújtásából, rendelkeznek minimális fizetett munkaerővel, döntéshozatali folyamataik részvételiek, profitjuk szétosztása korlátozott, és bár némi függést mutatnak az államtól, autonómiára törekszenek.

Jogi forma:	egyesület, alapítvány, állampolgárok által létrehozott nonprofit gazdasági társaság
Szektorális kapcsolódás:	szoros kapcsolódás a civil társadalomhoz
Cél:	a szervezet fenntartásához (különböző célok elérése érdekében) extra jövedelem szerzése
Terület:	a szociális jólét, a kultúra, a környezetvédelem
Foglalkoztatás:	nem fő cél, a foglalkoztatottak száma alacsony, az önkéntesek száma magas

Munkaerő-piaci integrációt végző civil szervezetek

Egyes civil szervezetek munkaerő-piaci integrációs társadalmi vállalkozásoknak (WISE) tekinthetők, gyakran nonprofit jogi formájú, alulról felfelé építkező megközelítéssel jellemezhető szervezetek. A munkaerő-piaci integrációs társadalmi vállalkozás kifejezés azonban nem kifejezetten használt Magyarországon. Célcsoportjaik között különböző hátrányos helyzetű csoportok, pl. fiatalok, nők, etnikai kisebbségi csoportok (főként a romák), nagycsaládosok, alacsony iskolai végzettségűek, szegények egyaránt megtalálhatók. Egy részük a célcsoport közvetlen foglalkoztatását célozza meg, más részük a jövedelem kiegészítéséhez, az önellátás erősítéséhez ad segítséget (kertészkedés, állattartás, varrótanfolyam, bedolgozói munka). A foglalkoztatotti létszám pár tíz főtől pár száz főig, a támogatásoktól való függés alapján váltakozik. Mivel e szervezetek fő célja a marginalizált emberek munka révén történő integrációja,

viszonylag nagyfokú függőség jellemző a külső finanszírozástól; és amikor a külső finanszírozás nem normatív, hanem projektalapú, a munkaerő-piaci integrációs civil szervezeteknek számolniuk kell a munkavállalók számának erős ingadozásával. Olykor a korábbi foglalkoztatottak egy része önkéntesként vesz részt a tevékenységben. Ebben a kategóriában is jelen vannak különféle jogi formájú szervezetek: alapítványok és egyesületek, de szociális szövetkezetek és nonprofit társaságok is. Gazdasági tevékenységeikkel e szervezetek gyakran egyes szolgáltatások piaci réseibe igyekszenek bejutni. Pénzügyi stabilitásukat erősítheti az állami, önkormányzati feladatok kiszerződése, a normatív támogatások magasabb elérhetősége, hosszú távú szerződés szerinti megbízatások. Mivel fenntartható vállalkozásnak tekinthetőek, könnyen vállalatok partnerei lehetnek azok CSR tevékenységei részeként. Több állami pályázati program is ösztönözte nonprofit foglalkoztatók, illetve szociális szövetkezetek foglalkoztatási projektjeit (lásd a 3.3. fejezetet). Így bevételi forrásaik között pályázati támogatások, adományok és néha normatív támogatás is fellelhető, de törekszenek a gazdasági önfenntartó stratégiák kialakítására. A piaci jelzésekre azonban továbbra is kevésbé érzékeny, inkább támogatásokra és állami szolgáltatási szerződésekre építő működés jellemző. A munkaerő-piaci integrációs civil szervezeteket támogató politikák változásai negatívan befolyásolták a szervezetek számára rendelkezésre álló pénzügyi forrásokat; ennek eredményeképpen a munkaerő-piaci integrációval foglalkozó civil szervezetek erősebb piacorientáltságra törekszenek, de ezek az erőfeszítések nem mindig sikeresek. A projekt-működést eredményező eseti támogatásoktól való függőség a finanszírozásban a menedzsmentre is kiható nehézségeket okozhat, valamint folyamatosan (olykor hektikusan) változtatja a tevékenységeket.

Jogi forma:	szociális szövetkezet, egyesület, alapítvány, civilek által létrehozott nonprofit gazdasági társaság
Szektorális kapcsolódás:	szoros kapcsolódás a civil társadalomhoz, állandó együttműködés az állami szektorral
Cél:	a célcsoport foglalkoztatása, gazdasági előnyök nyújtása (munka vagy extra jövedelem)
Terület:	mezőgazdaság, szociális jólét, kultúra, környezetvédelem, kommunikáció
Foglalkoztatás:	kiemelt cél, a foglalkoztatottak száma projektenként változhat, önkéntes háttér (általában kisebb mértékben)

Helyi fejlesztést célzó közösségi vállalkozások

A helyi fejlesztést célzó közösségi vállalkozások integrált, több funkciós, rendszerint a helyi önkormányzatok közvetlen vagy közvetett irányításával megvalósuló helyi gazdasági programokat valósítanak meg. Középpontban valamilyen helyi termék előállítása, vagy a település üzemeltetését, fejlesztését szolgáló tevékenység áll. Főként vállalkozáshiányos vidéki térségekben mezőgazdasághoz, hiányzó szolgáltatásokhoz kötődve működnek. Kialakulásukban szerepet játszott a rendszerváltás után megszűnt mezőgazdasági termelőszövetkezetek hiányának csökkentésére, a helyi gazdaság újraszervezésére irányuló közösségi igény. Az endogén forrásokra és külső finanszírozásra is építő integrált helyi gazdasági rendszer kiépítésére való szándék vezérli. Több évtizeden átnyúló fennmaradásuk a világos és határozott célokhoz (a település élhetővé tétele, az ott élők jól-létének erősítése a helyi erőforrások hasznosításával) való ragaszkodásnak és a folyamatos alkalmazkodóképességnek köszönhető. Mindig olyan

szervezeti formát öltenek, ami az aktuális állami szervek számára elfogadott, sőt támogatható (alapítvány, közfoglalkoztatási program, szociális szövetkezet), de közben az alaptevékenység nem változik, a modell egyre bővül. Végül komplett helyi gazdaságot építenek ki, több helyi szervezet kölcsönhatásában, kvázi faluvállalatként kezdenek működni. A helyi önkormányzat, mint korszakokon áthúzódó biztos szervezeti pont részvétele, támogatása szükségszerű, de a szélesebb helyi közösségre építenek. Jószerivel az egész falu kapcsolódik valamilyen minőségben: irányítóként, foglalkoztatottként, közreműködő vállalkozóként vagy önkéntesként. Nem meglepő módon e típusú társadalmi vállalkozások gyakran gondolnak a közösségfejlesztésre is, de mivel a tevékenységeket gyakran a helyi önkormányzatok kezdeményezik és koordinálják, így a döntéshozatalban hiányozhat a részvételi jelleg. Egy helyi személy – gyakran a polgármester – általában kulcsfontosságú szerepet játszik a kezdeményezésben, „vezeti" a közösséget és ösztönzi a tagokat egy meghatározott stratégia követésére. Ez a személy jó hozzáféréssel rendelkezik a pénzügyi (gyakran EU-s) finanszírozáshoz és a helyi erőforrásokhoz (földek, épületek, gépek), és aki jól beágyazott kapcsolatokkal rendelkezik a vidékfejlesztés intézményi rendszerében – nélküle a modell összeomolhat. Másik érzékeny pont a profit-orientált vállalkozásokra lehetséges negatív hatás. Valóban, a vidékfejlesztést célzó állami finanszírozás (például szociális földprogramok vagy például a LEADER) elérhető e típusú társadalmi vállalkozások számára, és a megnyert pénzügyi támogatás vagy a közmunkaprogramok révén elérhető foglalkoztatási lehetőségek miatt a helyi fejlesztést célzó közösségi vállalkozások alacsonyabb termelési költségekkel rendelkeznek, mint a faluban más vállalkozások. Ideális helyzetekben a helyi fejlesztés magában foglalja a kisvállalkozások bevonását is; egyes dolgozók esetleg elhagyhatják a közösségi vállalkozásokat saját vállalkozásuk létrehozása céljából.

Jogi forma:	szociális szövetkezet, egyesület, alapítvány, civilek vagy a helyi önkormányzat által létrehozott nonprofit gazdasági társaság – idővel váltják a formát, és egyszerre több forma is létezhet egymás mellett
Szektorális kapcsolódás:	szoros kapcsolatok a helyi önkormányzattal, de gyakran együttműködés a helyi civil társadalommal és vállalkozókkal is
Cél:	integrált helyi fejlesztés
Terület:	bármilyen gazdasági tevékenység, ami illeszkedik a helyi erőforrásokra alapozott helyi gazdasági rendszerbe
Foglalkoztatás:	fontos része, az egységes rendszerbe illeszkedő tevékenységek keretében megvalósuló cél, a közösség közel egésze részt vesz benne különféle szerepekben.

Társadalmi start-up vállalkozások

A vállalkozás működésében a gazdasági tevékenység, az üzlet a meghatározó, ám azt valamilyen etikai, társadalmi felelősségvállalásból eredő cél mozgatja. A társadalmi cél közvetlenül befolyásolja a gazdasági tevékenységet, a szolidárisabb és környezeti szempontból fenntarthatóbb gazdaság irányába történő elmozdulást szolgálja. A profit orientáltság nem kizárt. Egyes speciális területen (pl. informatika, hulladék-újrahasznosítás) működő szociális és egyéb szövetkezetek, valamint a helyi gazdaság egy-egy részterületre fókuszáló közösségi vállalkozásai mellett a jótékonyságot, szolidaritást fokozottan megjelenítő és a jelentős innovatív tartalmat hordozó for-profit vállalkozások sorolhatók ebbe a típusba. Az utóbbiakra azonban a demokratikus irányítás kevésbé jellemző.

Jogi forma:	bármilyen jogi forma, nonprofit gazdasági társaság, alapítvány, egyesület, szociális szövetkezet mellett itt for-profit gazdasági társaságok is szerepelhetnek.
Szektorális kapcsolódás:	a piaci szektorral erős kapcsolódás
Cél:	társadalmi (kulturális vagy környezeti) szempontból hasznos innovatív ötlet megvalósítása
Terület:	kultúra, környezetvédelem, informatika, közlekedés
Foglalkoztatás:	nem fő cél, a foglalkoztatottak száma az üzleti szükségletekhez igazodik

Szolidáris gazdasági kezdeményezések

Bár kifejezetten a szolidáris gazdasági mozgalom értékei alapján magukat meghatározó kezdeményezések száma továbbra is meglehetősen korlátozott, és ezek a kezdeményezések a fejlettebb városok köré koncentrálódnak, számuk várhatóan a közeljövőben növekedni fog. Mivel a szolidáris gazdasági kezdeményezések motivációja különbözik a többi típustól, fontosnak tartjuk külön csoportban megjeleníteni őket. E vállalkozások csak ritkán kapnak állami támogatást, nem mindenáron törekszenek pályázati források megszerzésére, gyakorta megmaradnak informálisnak. Világos, a szolidaritásra és a környezeti fenntarthatóságra alapozott értékeken, ezekre épülő ideológiákon alapulnak. Működési alapelveik között a viszonosság, a részvétel, a demokratikus döntéshozatal meghatározó szerepet játszik. A legtöbb esetben baráti körből, szomszédságból kialakult tagság szükségleteinek kielégítését szolgáló gazdasági tevékenységeket végeznek. Gyakran informális, akár a piacgazdaság keretein túlmutató gazdálkodási formában működnek. Szoros rokonságot mutathatnak a helyi csere-kereskedelmi rendszerekkel, különösen az időbankokkal és kalákákkal. A kaláka[42] e rendszerek magyar formája. A kaláka az időbankokhoz hasonló, mivel munkaidőn alapul, de a munkaidő dokumentálása kevésbé formális esetében. A kalákában résztvevők nem feltétlenül tekintik tevékenységüket szolidáris gazdasági kezdeményezésnek. A szolidáris gazdaság kezdeményezései közé tartoznak pl. az üzleti tevékenységet is folytató közösségi kertek, újrahasznosító közösségi bolhapiacok. A szolidáris gazdasági kezdeményezések végrehajtják vagy folyamatosan keresik a transzformatív társadalmi innovációt, azaz új, alternatív válaszokat a jelenlegi problémákra.

Jogi forma:	bármely jogi forma és informális csoportok is
Szektorális kapcsolódás:	szoros kapcsolódás a civil társadalomhoz
Cél:	szolidáris, a társadalomba beágyazott gazdaság
Terület:	alternatív, leginkább a pénzt kiváltó gazdasági megoldások bármely területen
Foglalkoztatás:	nem elsődleges cél, inkább a közvetlen, önkéntes részvételre alapoznak

[42] A tradicionálisan erős családi vagy szomszédsági kapcsolatokra építve a kalákák már a feudalizmus során megjelentek, a viszonosságon alapuló gazdasági tranzakciók általi szükséglet-kielégítés eszközeként. A szocializmus során a kalákák fontos szerepet játszottak azon emberek mindennapi életében, akiknek az igényeik kielégítése a formális gazdaságon keresztül kihívást jelentett. A rendszerváltás után a kaláka mint társadalmi gyakorlat kezdett eltűnni Magyarországról, de ma is bizonyos mértékig létezik, pl. családos betakarítás formájában, és – bár korlátozottabb módon – családi házak építésén vagy bebútorozásán keresztül. A kaláka nem egyszerűen viszonosság alapú munkacsere volt: a munkát követően a kaláka tagjai gyakran ettek vagy ünnepeltek együtt. (Szabó, 2008: 7)

A típusok fő jellegzetességei

A típusok megalkotása során a következő megfigyeléseket tettük:

- A jogi forma és a többi szempont szerinti besorolás között nincs egyértelmű hozzárendelés. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a jogi forma választása, valamint a cél vagy a szektorális kapcsolódás között összefüggés nem jellemző. Szinte bármely jogi forma szinte bármely típusban előfordulhat.
- A fizetett munka minden típusban jelen lehet, bár a foglalkoztatás legnagyobb potenciálja a közszolgáltató társadalmi vállalkozások, a munkaintegrációs civil szervezetek és a helyi fejlesztést célzó közösségi vállalkozások esetében jelentkezik.
- A társadalmi célok nem feltétlenül kapcsolódnak a különböző típusokhoz, de a szociális célok dominálnak a közszolgáltató társadalmi vállalkozásban; társadalmi, környezeti és kulturális célok a vállalkozói civil szervezetekben; a termelés és a szolgáltatásnyújtás a munkahelyi integrációs civil szervezetek és a helyi fejlesztési célú közösségi vállalkozások esetében; és a gazdasági célok a társadalmi start-up vállalkozásoknál.
- A típusok között nem csupán a társadalmi és gazdasági funkciók, de az állami/önkormányzati szerepvállalás ereje szerint is változatosság azonosítható.

Minden típushoz kapcsolódóan lehetnek a társadalmi vállalkozás ideáltípusa szerint vitatható jellegzetességek: a közszolgáltató társadalmi vállalkozásoknál a túlzott állami támogatás, a vállalkozó civil szervezetnél a gazdasági jelleg gyengesége, a munkaerő-piaci integrációs társadalmi vállalkozásoknál és a helyi fejlesztést célzó közösségi vállalkozásoknál a helyi önkormányzattal való összefonódás, az előbbinél a finanszírozás, az utóbbinál akár a közvetlen beavatkozás révén is, a társadalmi start-up vállalkozásnál a működés demokratikussága, a szolidáris gazdasági kezdeményezéseknél pedig a piacgazdasági kereteken való túllépés. Az ilyen tipológia azonban továbbra is hasznos; nagyfokú bizonyossággal lehetett besorolni az ICSEM kutatásban részt vevő szervezeteket a fenti típusokba, és a különböző típusok közötti különbségek meglehetősen egyértelműek.[43]

1. táblázat: Az ICSEM projektben kialakított magyar társadalom vállalkozás modellek fő jellemzői

	Közszolgáltató társadalmi vállalkozások	***Vállalkozó civil szervezetek***	***Munkaerőpiaci integrációs civil szervezetek***	***Helyi fejlesztést célzó közösségi vállalkozások***	***Társadalmi start-up vállalkozások***	***Szolidáris gazdasági kezdeményezések***
Jogi forma	egyesület, alapítvány, non-profit gazdasági társaság, szociális szövetkezet	egyesület, alapítvány, non-profit gazdasági társaság	egyesület, alapítvány, non-profit gazdasági társaság, szociális szövetkezet	egyesület, alapítvány, non-profit gazdasági társaság, szociális szövetkezet	a non-profit jogi formák mellett szövetkezet és for-profit vállalkozás is	minden jogi forma és informális csoportok is
Szektorális kapcsolódás	Szoros kapcsolatok az állami szektorhoz	Szoros kapcsolatok a civil társadalomhoz	Szoros kapcsolatok a civil társadalomhoz	Szoros kapcsolatok a helyi önkormányzatokhoz	Szoros kapcsolatok az üzleti szektorhoz	Szoros kapcsolatok a civil társadalomhoz

[43] Az ICSEM (International Comparative Social Enterprise Models) projekt második része az egész világra kiterjedő nemzetközi modellek felépítésével foglalkozott. Ez az adatgyűjtés közös kérdőíves felmérésre támaszkodott, amelyet a kutatók nemzeti csapatai országukban olyan társadalmi vállalkozásokkal végezték, amelyeket a kutatás előző szakaszában azonosított társadalmi vállalkozási modellek szerint emblematikusnak tekintettek.

Cél	Közszolgáltatás	Extra jövedelem biztosítása a szervezet fenntartásához	A célcsoport foglalkoztatása, extra jövedelem adása	integrált helyi fejlesztés	társadalmilag hasznos, innovative ötlet megvalósítása	szolidáris gazdaság fejlesztése
Terület	Szociális jólét, közművek, foglalkoztatás	Szociális jólét, kultúra, környezetvédelem stb.	Mezőgazdaság, szociális jólét, kultúra, környezetvédelem, kommunikáció	Minden olyan tevékenység, amely illeszkedik a helyi gazdasági rendszerbe	Kultúra, környezet, informatika, közlekedés	Alternatív megoldások minden területen
Foglalkoztatás	Fontos cél	Nem fontos cél	Fontos cél	Fontos cél	Nem fontos cél	Nem fontos cél

INTÉZMÉNYI FEJLŐDÉS

A társadalmi vállalkozások – a formális és szubsztantív értelemben is nem profit-orientált gazdasági tevékenységek – hosszú történeti fejlődésre tekintenek vissza, mely kapcsolódik a nonprofit és szövetkezeti szektorhoz (G. Fekete et al., 2014), ugyanakkor nem elválaszthatatlan az állami és foprofit szférától sem, hiszen „a társadalmi vállalkozások maguk is az üzleti – állami – civil szférák háromszögében értelmezhetők" (G. Fekete, 2017: 67). A társadalmi vállalkozások jelenlegi helyzetét főként az 1989-es rendszerváltás utáni társadalmi és gazdasági változások és az uniós csatlakozás befolyásolta. A következő részben bemutatjuk először a jogi keretek fejlődését és az elérhető jogi formákat; majd elemezzük a főbb állami és magán támogatási rendszereket és programokat.

Jogi keretek

Az egyesületekhez, alapítványokhoz, szövetkezetekhez hasonló társadalmi szervezetek már a Középkor óta megtalálhatóak a magyar társadalomban. Az első szövetkezetet 1845-ben alapították, és a 19. század a második felében több fogyasztói, hitel-, mezőgazdasági és más termelői szövetkezet alakult.

Az államszocializmus (1949-1989) negyven éve alatt az alapítványok létrehozása tilossá vált, jogi formáját 1949-ben szüntették meg. A politikailag semleges területeken (mint például a sport és a kultúra) tevékenykedő egyesületek működhettek. A szövetkezeteket állami ellenőrzés alá helyezték, illetve új szövetkezetek jöttek létre, amelybe a belépés erőteljes kényszer hatására „ajánlott" volt. Az 1980-as években azonban – főként a gazdasági válság és Magyarországot fenyegető csőd miatt – a szigorú, központosított rendszer enyhülése volt tapasztalható, Magyarország lassan áttért a vegyes, majd a piacgazdaságra. „Ebben a környezetben lassan, de megszerveződött az ellenzék, s elindultak azok a mozgalmak, amelyek később bábáskodtak a nonprofit szektor kialakulásánál…s néhány ártatlannak tűnő környezetvédelmi, tudományos, szakmai szövetségben is megjelent a későbbi politikai ellenzék." (Horváth, 2010:5) [44]

[44] A nonprofit szektor tevékenységtípusainak tekintetében a rendszerváltozás előtt elsősorban sport-, szabadidős és kulturális szervezetek voltak jelen. Röviddel a rendszerváltás után a környezetvédelmi, emberi jogi, szociális, egészségügyi, oktatási, egyéb jótékonysági, településfejlesztési és a gazdasági fejlesztési szervezetek is egyre fontosabbak lettek. A mai napig a leggyakoribb tevékenységi terület a szabadidő, hobbi, kultúra, oktatás és a sport. (Lásd például a KSH 2015, 1. o) A magyar nonprofit szektor kevésbé érdekképviselet vagy lobbi orientált, inkább a szolgáltatásnyújtás és a közösségi funkciók jellemzők.

Az 1989-es rendszerváltás időszakában, elsőként 1987-ben lezajlott az alapítványok jogi rehabilitációja, ugyanis az alapítvány jogintézménye újra bekerült a Polgári Törvénykönyvbe.[45] 1989-ben az egyesülési jogról szóló törvény révén az egyesülési szabadság jogi garanciái biztosítottá váltak.[46] 1990-ben "megszűnt az alapítványtétel és az egyesület alapítás engedélyhez kötése. Az új adótörvények az egyéni és vállalati adományok teljes összegét engedték az adó-alapból leírni, de csak az alapítványi szférában." (Nagy, 2011: 121) Az új szabályozásoknak köszönhetően a szervezetek, különösen az alapítványok száma robbanásszerű növekedésnek indult, ez tehát a hagyományos civil társadalmi szervezetek bizonyos újjáéledésének tekinthető. Az új szervezetek nagy része elég kicsi volt, "ezek az alapítványok többnyire adomány-gyűjtési célra, rendkívül alacsony tőkével jöttek létre, s állandó alkalmazottak foglalkoztatását még hosszabb távon sem tekintették céljuknak." (Kuti 2008: 14) A szervezetek számának növekedését azonban nem feltétlenül követte az állampolgári részvétel, azaz a civil szervezetekben aktív lakosság aránya hasonlóan növekvő mértéke (más szóval, a nonprofit szervezetekben aktív népesség nem nőtt arányosan a szervezetek számával).

A szövetkezetek másféle fejlődési útvonalat jártak be. A rendszerváltás előtt a szövetkezeti tagság többé-kevésbé kötelező volt (Kovách, 2012: 33), a szövetkezetek nem az állampolgárok autonóm, alulról szerveződő kezdeményezéseiként működtek. Így a rendszerváltás után ahelyett, hogy a szövetkezeteket az alulról szerveződő mozgalmak és részvételi döntéshozatali folyamatok terepének tekintették volna, a paternalista állam intézményeiként értékelték. 1991-ben és 1992-ben a politikai elit kampányt indított a mezőgazdasági szövetkezetek ellen, a még működőképes mezőgazdasági szövetkezetek közül sokat néhány hónap alatt felszámoltak nemcsak a gazdaságpolitikai ideológiából kifolyólag, hanem hatalmi megfontolások miatt is.[47] (Kovách 2012: 67) Ez ahhoz vezetett, hogy több ezer ember veszítette el a munkáját és a mezőgazdaságból származó extra jövedelmének pénzkereseti lehetőségét, a vidéki szegénység nagy arányban kezdett növekedni.[48] Összességében a szövetkezetek száma a rendszerváltozás idején körülbelül 7 600-ról mintegy 3 000 szervezetre csökkent 2011-re.[49]

A 1990-es évek közepén három új szervezeti forma jelent meg, a köztestület, közalapítvány és közhasznú társaság.[50] Ezek az új típusú szervezetek nagyobbak voltak, mint a régebbi civil szervezetek, és nagyobb mértékben kapcsolódtak az államhoz.[51] Az ún. államközeli szervezeti formákra támaszkodva „megindult a korábban állami, önkormányzati intézmények

[45] 1987. évi 11. törvényerejű rendelet

[46] 1989. évi II. törvény az egyesülési jogról

[47] Kovách (2012: 67) szerint a szövetkezeti vezetők voltak az egyetlen elit csoport, amely független volt a helyi államtól, gazdasági, társadalmi és (helyi) politikai hatalommal rendelkezett; ezért az új politikai elit a mezőgazdasági szövetkezetek felszámolásával akarta akadályozni ezt a helyi hatalmi csoportot.

[48] A rendszerváltás előtt a szövetkezetek megvásárolták azokat a termékeket, amiket tagjaik „háztáji gazdálkodás" keretében állítottak elő. A vidéki háztartások ingyenesen vagy alacsonyabb áron kaphattak növényeket a saját szövetkezeteiktől. A háztáji gazdálkodás tehát egy olyan konstrukció volt, melyet a vidéki háztartások számára a mezőgazdasági szövetkezetek biztosítottak extra jövedelem keresése céljából. „A szövetkezeti tagság egy másik vesztesége a háztáji intézményének eltörlése volt szintén 1993-ban. Néhány szövetkezet megtartotta a háztájit, de ezt törvény már nem írta elő." (Kovách 2012: 102).

[49] Ez a szám 2016-ra ismét nőtt, az alapított szociális szövetkezeteknek köszönhetően mintegy 5000 szervezetre (a Központi Statisztikai Hivatal adatai – https://www.ksh.hu).

[50] 1993. évi XCII. törvény a Polgári Törvénykönyv egyes rendelkezéseinek módosításáról

[51] „A piaci szereplőkkel szemben élvezik a nonprofit szervezeteknek biztosított adókedvezményeket, a költségvetési szereplőkkel szemben élvezik a kötetlenebb gazdálkodás és vállalkozás előnyeit, a civil nonprofit szervezetekkel szemben pedig élvezik az állami tőkejuttatások, támogatások és szolgáltatások (például infrastruktúra) áldásait." (Bíró 2002 in Bocz 2009: 28). A következő években a készpénzes adományok adókedvezményeinek korlátozása és a fokozatosan csökkenő adókedvezmények hatással voltak a civil szervezetek alapításának csökkenő tendenciájára.

és kommunális vállalatok által ellátott közszolgáltatások egy részének „kiszerződése", és a hozzájuk tartozó finanszírozási források nonprofit szektorba való átcsoportosítása" (Kuti, 2008: 14). Így, bár a nonprofit szervezetek központi állami és a helyi önkormányzati támogatása nőtt Magyarországon, az államközeli szervezetek kaptak inkább támogatásokat, amelyek kevésbé autonómak és nem „alulról felfelé" szervezettek. Ráadásul a támogatást nem automatikusan és feladatellátáshoz kötötten biztosították, hanem „esetlegesen, s nagy teret adva az „egyedi mérlegelési" szempontoknak." (Bocz, 2009: 34). A klasszikus civil szervezetek szerepe a jóléti ellátások biztosításában kismértékű maradt, és ennek oka az lehet, hogy „a kormányzat nem partnerként, hanem gyakran alárendelt szereplőként kezeli a civil érdekképviseleti szervezeteket." (Bocz, 2009: 36), és inkább az állami alapítású szervezeteknek szervez ki szolgáltatásokat. Továbbá ekkorra az alapítványok támogatásának adókedvezménye is eljelentéktelenedett. „Ugyanakkor bizonyos „telítődés" is bekövetkezett, hiszen gyakorlatilag minden szóba jöhető állami szolgáltató intézménynek megvolt már a saját, egy vagy több alapítványa." (Kuti, 2008: 14) Mindent összevetve, ezek a változások a szervezetek számának lassuló növekedéséhez vezettek, inkább a szervezetméret növekedése jellemezte az időszakot. Egyfajta polarizáció is megindult a klasszikus civil szervezetek és az államközeli szervezetek között két szervezetcsoport, egyrészt a hagyományos civil társadalmi szervezetek, másrészt az államhoz közelebb álló szervezetek megjelenésével.

A 1990-es évek második felét és a 2000-es évek első felét a nonprofit szektor további intézményesülése jellemezte. Az „SZJA 1%-os törvény" elfogadása „kiszélesítette a lakosság beleszólási jogát a civil szerveztek támogatásával kapcsolatos döntésekbe" (Nagy, 2010: 119).[52] A 1997-es közhasznúsági törvény révén pedig két új kategória, a közhasznú és a kiemelkedően közhasznú szervezet jött létre.[53] Ezáltal nem a jogi forma, hanem a konkrét tevékenység vált a szabályozás alapjává. További kezdeményezés volt a 2002-es Civil Stratégia, melynek legfőbb alapelve az állam és az autonóm civil társadalom közti partnerség volt. 2003-ban létrehozták a Nemzeti Civil Alapprogramot, mely civil szervezetek számára nyújtott pénzügyi támogatást.[54] (Nagy, 2011: 121)

A 2004-es EU csatlakozás után, 2005-ben a közérdekű önkéntes tevékenységről szóló törvény meghatározta „az önkéntesség tartalmát, az önkéntes munkavégzés jogi garanciáit. Lehetővé válik a civil szervezetek számára az önkéntes segítés költségeinek cél szerinti elszámolása, illetve az önkéntesnek történő megtérítése."[55] (Nagy, 2011: 121)

2006-ban, az V. törvény elrendelte a közhasznú társaságok megszűntetését. „A közalapítványokat nem számolták fel, de tevékenységük nem bővíthető és újakat sem lehet létrehozni." (Nagy, 2011: 121) Ugyanakkor a gazdasági társaságokról szóló törvény bevezetett egy új jogi formát, a nonprofit gazdasági társaságot, így ettől az évtől lehetővé vált nonprofit formában betéti társaság, közkereseti társaság, korlátolt felelősségű társaság és részvénytársaság létrehozása.[56] Az új jogszabályok célja az volt, hogy a korábban korlátozottan hatékony szervezeti formákat változtassák meg olyan módon, hogy az eddig közhasznú társaságként működő szervezetek a tu-

[52] 1996. évi CXXVI. törvény a személyi jövedelemadó meghatározott részének az adózó rendelkezése szerinti felhasználásáról.

[53] 1997. évi CLVI. törvény a közhasznú szervezetekről.

[54] 2003. évi L. törvény a Nemzeti Civil Alapprogramról.

[55] 2005. évi LXXXVIII. törvény a közérdekű önkéntes tevékenységről.

[56] 2006. évi V. törvény a cégnyilvánosságról, a bírósági cégeljárásról és a végelszámolásról és 2006. évi IV. törvény a gazdasági társaságokról.

lajdonosi szerkezet változása nélkül működhessenek tovább non-profit társaságokként. (2006. évi V. törvény). Eszerint sok non-profit társaságot azért hoztak létre, hogy állami feladatokat hajtsanak végre, és nem feltétlenül tekinthetők klasszikus civil szervezeteknek.

2006-ban a szociális szövetkezet jogi formája is megjelent Magyarországon. A forpofit jogi formájú szervezetek közhasznú státusz megszerzésére is jogosultak, azonban üzleti tevékenységet szabadabban végezhetnek, mint a nonprofit szervezetek (pl. egyesületek, alapítványok).[57] Továbbá a szakpolitikában a szociális gazdaság kérdése is egyre jelentősebbé vált.

A 2010-es kormányváltás utáni időszak újabb változásokat eredményezett. A jelenlegi kormányzat hozzáállása kevésbé pluralista, mint elődeié, paternalista módon viszonyul a nonprofit szervezetekhez, kizárva bizonyos szereplőket a támogatásokból és partnerségből, illetve felszámolja vagy nem használja a meglévő partnerségeket és fórumokat. (Márkus – Szabó, 2015: 16)

A jogszabályok tekintetében 2011-ben új civil törvény került bevezetésre.[58] A törvény bizonyos korábban szabályozatlan kérdéseket rendezett, például a szervezetek megszűnésével kapcsolatban vagy a közhasznúsági státusz újradefiniálása kapcsán, azonban számos civil szervezet számára nem volt egyértelmű, hogy hogyan kell alkalmazkodni az új szabályokhoz (USAID, 2013: 2) 2010-ben a személyi jövedelemadó tekintetében a jótékonysági adományok adókedvezményei teljesen eltűntek, míg a társasági adó tekintetében néhány kedvezmény továbbra is fennáll.

2013-ban elfogadtak egy módosító csomagot, mely a civil törvény és egyéb törvények új Polgári Törvénykönyvvel való harmonizációját szolgálta, például újfajta szankciót vezetett be egyesület megszűnése esetén lévő adósságok rendezésére.[59] „A módosító csomag ugyanakkor számos problémával nem foglalkozott; például azzal, hogy a közhasznúság az állami feladatok ellátásán alapul, vagy azzal, hogy a Nemzeti Együttműködési Alap működése teljesen átpolitizált." (USAID, 2014: 3) Továbbá az Alap a szabályozások továbbra is bürokratikusak maradtak. Szintén 2013-tól új jogszabály tette lehetővé, hogy a szociális szövetkezetek természetes személy tagjaik mellett önkormányzati vagy jogszabályban meghatározott karitatív tevékenységet ellátó közhasznú jogállású szervezet tagokkal rendelkezzenek, akik nem vesznek részt aktívan a tevékenységekben.[60] 2016 decemberében pedig elfogadták azt a módosítást, miszerint a szociális szövetkezetnek a természetes személy tagjaikon kívül legalább egy ilyen típusú taggal kell rendelkezniük.[61] Ez a módosítás a szervezetek autonómiájának csökkenését, az állam és az önkormányzatok befolyásának növekedését eredményezheti, sok szociális szövetkezet valójában nem helyi alulról szerveződő szervezet lesz, hanem állami szereplők kezdeményezik.

Legújabb módosításként 2017. június 13-án a magyar parlament elfogadta a külföldi finanszírozású szervezetek átláthatóságáról szóló törvényt. Ez a törvény előírja, hogy ha az egyesületek és alapítványok évente több mint 7,2 millió forintot (kb. 20 000 eurót) kapnak nemzetközi támogatásként (ide nem értve az uniós finanszírozást), akkor külföldi finanszírozású szervezetként kell regisztrálniuk, és minden kommunikációjukban láthatóvá kell tenniük ezt. A törvényt a belföldi tüntetések és a nemzetközi tiltakozás ellenére fogadták el. Számos civil társadalmi szakértő és aktivista úgy véli, hogy a törvény szükségtelen, megbélyegző, káros, és negatív következményekkel jár a magyarországi nonprofit szektorra nézve.[62]

[57] 2006. évi X. törvény a szövetkezetekről

[58] 2011. évi CLXXV. törvény az egyesülési jogról, a közhasznú jogállásról, valamint a civil szervezetek működéséről és támogatásáról.

[59] 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről.

[60] 2013. évi CCLII. törvény egyes törvényeknek az új Polgári Törvénykönyv hatálybalépésével összefüggő módosításáról

[61] 2016. évi CXLV. törvény egyes foglalkoztatási tárgyú törvények módosításáról

[62] Lásd pl. : https://www.transparency.org/news/pressrelease/ngos_were_here_to_stay_and_to_continue_our_work

Ugyanakkor a szociális gazdaság és újabban a társadalmi vállalkozások támogatása a jelenlegi időszakban kimondott fejlesztési cél, elindult az első olyan állami – EU által társfinanszírozott – támogatási program is, amely kifejezetten társadalmi vállalkozások számára biztosít forrásokat (GINOP 5.1.2., lásd NGM 2015).

A magyar nonprofit szektor fejlődését Kuti (2008: 6) alapján egyrészt az állam és az öntevékeny szervezetek közötti együttműködés, másrészt a kölcsönös bizalmatlanság és szembenállás hagyománya határozta meg. Az államszocializmus központosító politikája után, a rendszerváltás 1989-ben meghozta a nonprofit szektor rehabilitációját és a szervezetek számának robbanásszerű növekedését, míg a szövetkezetek éles visszaesést tapasztaltak, ahonnan még nem erősödtek vissza. Az 1990-es évek közepétől egyfajta intézményesülés, valamint a klasszikus civil szervezetek és az államközeli nonprofit szervezetek, mint például a közhasznú társaságok közötti polarizáció kezdődött. A 2000-es évek közepén – különösen az Európai Unióhoz való csatlakozás után – a szociális gazdaság, főként felülről lefelé irányuló megközelítéssel, különösen a szociális szövetkezetek bevezetése révén erősödött. A 2010-es kormányváltás óta egy paternalista, központosító megközelítés jellemző, azonban a társadalmi vállalkozásokat kifejezetten fejleszteni kívánó támogatási rendszer figyelhető meg.

Lehetséges jogi formák

Magyarországon nincs külön törvény vagy jogi forma a társadalmi vállalkozások számára. A jogi keretet a különböző nonprofit szervezetek, az önkéntesség és a szociális szövetkezetek törvényei, és különösen a 2011-es új civil törvények biztosítják. Ebben a részben bemutatjuk azokat a különböző jogi formákat, amelyeket a magyar társadalmi vállalkozások felvehetnek. A Központi Statisztikai Hivatal legfrissebb adatai szerint 2015-ben 18003 alapítvány és 31354 egyesület (klasszikus civil szervezet) volt az országban; a közülük vállalkozói tevékenységet folytató szervezetek száma azonban lényegesen alacsonyabb. 2995 nonprofit gazdasági társaság is működött, és összesen 4577 szövetkezet, köztük mintegy 2500 szociális szövetkezet.

A társadalmi vállalkozások lehetséges jogi formáit illetően a kutatók nem értenek egyet abban, hogy for-profit jogi formában működhetnek-e vagy sem.[63] A NESsT szerint a magyarországi társadalmi vállalkozások lehetnek nonprofit jogi formákban (például alapítvány, egyesület, nonprofit gazdasági társaság stb.) vagy for-profit jogi formában (például szociális szövetkezetben) (Etchart et al., 2014: 11). Ezzel ellentétben egyes szerzők, mint Pethő (2009, lásd 1.2. fejezet) hangsúlyozzák a nonprofit jogi forma fontosságát. G. Fekete et al. (2014a) leginkább társadalmi célokkal rendelkező nonprofit vállalkozásokat, gazdasági tevékenységeket végző civil szervezeteket (egyesületeket vagy alapítványokat), szociális szövetkezeteket és hagyományos szövetkezeteket azonosítanak társadalmi vállalkozásként. Tanulmányuk szerint ezt a csoportot a társadalmi vállalkozások egy kis csoportja egészítik ki, amelyek „hagyományos" for-profit szervezeti formában működnek (ahol a demokratikus döntéshozatal kevésbé jellemző). (G. Fekete et al 2014a: 3).

A közelmúltban elindult állami támogatás program, amely közvetlenül a társadalmi vállalkozásokra irányul, a for-profit szervezeteket – a szociális szövetkezetek kivételével – nem te-

[63] A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) a következő jogi formákat tekinti nonprofit szervezeteknek: magánalapítású alapítványok, egyesületek és szövetségek (azaz klasszikus civil szervezetek); köztestületek, szakszervezetek, szakmai munkáltatói érdekképviseletek és egyesülések (azaz az érdekképviseletek); valamint közalapítványok és nonprofit gazdasági társaságok (azaz az egyéb nonprofit szervezetek). (lásd: KSH 2014: 1). Frey (2007a: 22) úgy véli, hogy a szociális gazdaság nem csak a nonprofit jogi formákat foglalja magában, és ez az ágazat magában foglalhat szövetkezeteket is (különösen a szociális szövetkezeteket) és a nonprofit jogi formákkal rendelkező társadalmi vállalkozásokat.

kintik támogathatónak. A program keretében támogatásban részesülő szervezetek a hátrányos helyzetű, munkanélküli és inaktív emberek foglalkoztatásához hozzájáruló nonprofit gazdasági társaságok, szociális szövetkezetek, alapítványok és egyesületek, amelyek üzleti tevékenységet folytatnak. (Nemzetgazdasági Minisztérium, 2015: 6).

Az egyesület a Ptk. szerint a tagok közös, tartós, alapszabályban meghatározott céljának folyamatos megvalósítására létesített, nyilvántartott tagsággal rendelkező jogi személy. Szerveződésének alapja az egyesülési jog, mint mindenki megillető szabadságjog. Egyesület létrehozásához legalább 10 személy egybehangzó akaratnyilatkozata szükséges, minden olyan tevékenységre alapítható szervezet, amely összhangban áll az Alaptörvénnyel, és amelyet törvény nem tilt. Az egyesület fő döntéshozó szerve a közgyűlés. A főszabály szerint tagokat egyenlő jogok és kötelezettségek illetik meg, de lehetőség van az alapszabályban különleges jogállású tagság meghatározására. A tagok tagdíj megfizetésére kötelezettek. A Ptk. lehetővé teszi gazdasági tevékenységek folytatását egyesületek számára, de kizárólag kiegészítő jelleggel. A jogszabály szerint a gazdasági tevékenység nem veszélyeztetheti az egyesület alapcélját, csupán a gazdasági feltételek megteremtésére szolgál. A számviteli nyilvántartásban az alapcél és a gazdasági-vállalkozási tevékenységek költségeit és eredményeit külön kell feltüntetni. Az egyesület nyereségének elosztását tekintve a vagyon kizárólag az alapcélnak megfelelően felhasználható, a tagok részére nyereség nem juttatható. Az egyesület megszűnése esetén is ez a főszabály.

Az alapítvány az alapító által az alapító okiratban meghatározott tartós cél folyamatos megvalósítására létrehozott jogi személy (Ptk). A 2014. március 15-től hatályos új Ptk. kivette a korábbiban megjelenő közérdekű célra vonatkozó kitételt, tágabbra nyitva az alapítványi működés lehetőségeit. A Törvénykönyv szerint „az alapítvány céljának megvalósításával összefüggésében annak a személynek juttatható vagyoni szolgáltatás, akit az alapító okirat [vagy ennek hiányában a jogosult alapítványi szerv] kedvezményezettként megjelöl". (3:385§). Az egyesülethez hasonlóan alapítvány sem alapítható gazdasági tevékenység folytatására, pusztán az alapcéllal közvetlenül összefüggő gazdasági tevékenységére jogosult. Az alapítvány ügyvezető szerve a háromtagú kuratórium vagy az alapító döntése esetén ugyanazon szabályok esetén eljáró kurátor. Az alapítvány vagyonával szembeni rendelkezések alapján az alapító köteles az alapító okiratban vállalt vagyoni juttatást teljesíteni, az alapítvány vagyonát az okiratban meghatározott módon kezelni és felhasználni. Az alapítvány rendelkezésére bocsátott vagyon nem visszakövetelhető, az alapvagyont csökkentő okirat-módosítás semmis. Jogutód nélküli megszűnés esetén az alapítót, csatlakozót, valamint az adományozót kizárólag az alapítványnak juttatott vagyon illeti meg, ennek összege magasabb nem lehet.[64] Az alapító az általa juttatott vagyonról ezt követően csak az alapítvány céljával azonos vagy hasonló célú alapítvány vagy egyesület számára rendelkezhet (amennyiben az alapító okirat a vagyonról nem rendelkezik).

A nonprofit gazdasági társaságokra vonatkozó szabályokról a 2006. évi V. törvény a cégnyilvánosságról, a bírósági cégeljárásról és a végelszámolásról rendelkezik. A nonprofit gazdasági társaság gazdasági társaságok speciális formája. A Ptk. meghatározása szerint „a gazdasági társaságok üzletszerű közös gazdasági tevékenység folytatására, a tagok vagyoni hozzájárulásával létrehozott, jogi személyiséggel rendelkező vállalkozások, amelyekben a tagok a nyereségből közösen részesednek, és a veszteséget közösen viselik." (3:88. §). A nonprofit gazdasági társaságok létesítő okirata tartalmazza, hogy a társaság tevékenységéből származó nyereség nem osztható fel tagjai között, hanem a gazdasági társaság vagyonát gyarapítja. Nonprofit gazdasági társaság bármely társasági formában alapítható és működtethető (így közkereseti társaság,

[64]A csatlakozó nem alapító tag.

betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság vagy részvénytársaság formájában alapítható). A gazdasági társaság tagjainak döntéshozó szerve a legfőbb szerv, melynek feladata a társaság alapvető üzleti és személyi kérdéseiben való döntéshozatal. A gazdasági társaság minden tagja jogosult részt venni a legfőbb szerv tevékenységében. A szavazati jog mértéke a tag vagyoni hozzájárulásához igazodik. A nonprofit gazdasági társaságok esetén a nyereség elosztása nem engedélyezett. Jogutód nélküli megszűnés esetén a társaság tagjai részére pusztán a saját tőke összege adható ki, legfeljebb a tagok vagyoni hányadának teljesítéskori értéke erejéig.

A szövetkezet a Ptk. szerint „tagok vagyoni hozzájárulásából álló tőkével alapított, a nyitott tagság és a változó tőke elvei szerint működő, a tagok gazdasági és társadalmi szükségleteinek kielégítésére irányuló tevékenységet végző jogi személy, amelynél a tag kötelezettsége a szövetkezettel szemben vagyoni hozzájárulásának szolgáltatására és az alapszabályban meghatározott személyes közreműködésre terjed ki". (3:325. §). Célját tekintve a szövetkezet tevékenysége értékesítésre, beszerzésre, termelésre és szolgáltatásra irányulhat. Így a szövetkezetek egy része nem explicit szociális célra létrejött gazdasági társaság, bár a szektor szociális szerepvállalása vitathatatlan. A szövetkezet létrehozásához legalább 7 tag szükséges. A nem természetes személyek tagságon belüli aránya nem haladhatja meg a 20%-ot, míg a személyes közreműködést nem vállaló tagoké a taglétszám 25%-át. A demokratikus működés érdekében a szövetkezet „irányítása és ellenőrzése során a tagokat az általuk szolgáltatott vagyoni hozzájárulás mértékére tekintet nélkül azonos jogok illetik meg" (2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről). A közgyűlésben, mint a szövetkezet legfontosabb döntéshozó szervében minden tagnak egy szavazata van. A profitelosztás korlátozott. A szövetkezet nyereségének legalább felét személyes közreműködés arányában kell felosztani a tagok között. A tagsági jogviszony megszűnése esetén a tagot vagyoni hozzájárulásának értéke, valamint a tagsági jogviszony időtartama alatt keletkezett, a vagyoni hozzájárulásra jutó saját tőke összege illeti meg. A volt tag által a szövetkezet használatába adott vagyontárgyat csak akkor kell a tag számára kiadni, amennyiben rendelkezésre áll. Elhasználódás esetén a szövetkezetet nem terheli kötelezettség.

A szociális szövetkezetek jelentik Magyarországon a társadalmi vállalkozások egyetlen jogilag kodifikált speciális formáját. Németh (2012) meghatározása szerint a szociális szövetkezetek olyan autonóm közösségek, amelyek a társadalmi és gazdasági munkamegosztás miatt felmerült igények kielégítését célozzák. Három alapelv alapján szerveződnek: másokról és a közösségről való gondoskodás, felelősségvállalás és szolidaritás. Magyarországon a 2006. évi X. törvény hozta létre a szociális szövetkezeteket, mint a szövetkezetek egyik sajátos formáját. A társadalmi cél, valamint a szociális szövetkezetek tevékenysége által érintett célcsoport meghatározása tekintetében a törvény nemzetközi összehasonlításban megengedő. A jogalkotó ugyan kiemelt területként kezeli a hátrányos helyzetűek számára nyújtott munkahelyteremtést, egy mellékmondat hozzátoldásával („szociális helyzetük egyéb módon történő elősegítése") azonban nyitva hagyja a szóba jöhető tevékenységek terét. Sem a szövetkezetek általános jellemzőit szabályozó Polgári törvénykönyv, sem a speciális szabályokat tartalmazó szövetkezeti törvény nem pontosítja a hátrányos helyzetűek fogalmát. A tagságra vonatkozóan is kevés eltérő szabályozást találni a magyar jogrendszerben. Főleg a Polgári törvénykönyv szövetkezetekre vonatkozó általános előírásai az irányadóak (mint például a nyitott tagság elvei, részjegy-tőkének megfelelő vagyoni hozzájárulás, valamint a 7 fő alapító: természetes személyeken túl 2012 óta önkormányzat, valamint karitatív tevékenységet ellátó közhasznú jogállású szervezet is lehet tag. A foglalkoztatással kapcsolatos törvények módosításáról szóló 2016. évi CXLV törvény szerint 2016 decemberében az önkormányzatok vagy az állam által kinevezett egyes jótékonysági szervezetek a szociális szövetkezet tagjai közé kell, hogy tartozzanak. Érdekesség, hogy a

szociális szövetkezetek esetén a nem természetes személy tagok felső korlátja magasabb, mint a hagyományos szövetkezetek esetén (25% a 20%-kal szemben). A magyar szabályozás nem tartalmaz iránymutatást a hátrányos helyzetű tagok belső arányaira vonatkozólag. Lehetőség nyílik azonban tagi munkavégzésre, mint a tagsági jogviszonyon alapuló közvetlen közreműködés kizárólag szociális szövetkezeteknél megjelenő formájára. A szövetkezeti hagyományokhoz hasonlóan a szociális szövetkezetek esetén is jogszabályban meghatározott az „egy ember, egy szavazat elv" formális érvényesülése, valamint a demokratikus döntéshozatalt és az átláthatóságot szolgáló intézményrendszer. A Polgári Törvénykönyv előírásai alapján a szövetkezeti intézményrendszerének keretében gondoskodni kell a közgyűlés, az igazgatóság, a felügyelő bizottság létrehozásáról, valamint könyvvizsgáló alkalmazásáról. A profitelosztás nem tilos a magyar szociális szövetkezetek esetén. A törvény a hagyományos szövetkezetekhez hasonlóan kizárólag annyi korlátot állapít meg, hogy a szociális szövetkezet nyereségének legalább felét a tagok személyes közreműködése alapján kell felosztani. Lehetőség van továbbá Közösségi Alap létrehozására, ami a tagoknak és a hozzátartozóiknak nyújtott juttatások fedezése céljából létrehozott, fel nem osztható vagyonnak minősül.

A fent ismertetett jogi formák mellett számos társadalmi vállalkozás hagyományos for-profit jogi formát választ. Ethchart et al (2014) alapján 2010-es években for-profit jogi formájú vállalkozások is megjelentek, és egyre erősebbé váltak (Etchart et al., 2014: 6). Fontos tehát hangsúlyozni, hogy a társadalmi vállalkozások különböző jogi formákat vehetnek fel, és gyakran különböző jogi formákkal rendelkező jogi személyeket együtt működtetnek. Magyarországon minden nonprofit szervezeti forma és a szociális szövetkezet közhasznú státuszt szerezhet, azonban a for-profit szervezetek számára e státusz nem elérhető.

Állami támogatások és programok

A társadalmi vállalkozások fejlődését nemcsak a jogszabályi keret változásai befolyásolták, hanem az állami támogatáspolitika is. A társadalmi vállalkozások állami támogatásának tekintetében a rendszerváltás utáni első éveket követően elsősorban az Európai Unió szerepe emelendő ki.

Az EU csatlakozás előtt a PHARE (Pologne, Hongrie Aide a la Reconstruction économique) keretében helyi gazdasági és munkaerő-piaci fejlesztési kezdeményezések valósultak meg hátrányos helyzetű régiókban, valamint olyan programok, melyek célként fogalmazták meg „a gyermekgondozás miatt a munkaerő-piacot hosszabb időre elhagyó, ill. az egyéb okból inaktív középkorú nők újra elhelyezkedésének az elősegítését." (Frey, 2007b: 164)

A 2004-es EU csatlakozás után az első fejlesztési időszakban (2004-2006), a Humánerőforrás-fejlesztés Operatív Program (HEFOP) két megemlítendő támogatási konstrukciója volt a HEFOP/2.3.1 „Hátrányos helyzetű emberek alternatív munkaerő-piaci képzése és foglalkoztatása", valamint a HEFOP/2.3.1. „Fejlesztésközpontú alternatív munkaerő-piaci szolgáltatások" című programok, melyek révén az első komolyabb tranzit foglalkoztatási programok létrejöttek, melyek közül néhányan még ma is működnek. Továbbá a „Regionális Fejlesztési Operatív Program (ROP) keretében strukturált párbeszéd indult a szociális gazdaság témakörében, mely a területhez kapcsolódó társadalmi vállalkozások szempontjából fontos mérföldkő volt. Tanulmányok, kutatások születtek a munkaerőpiacon hátrányos helyzetű emberek foglalkoztathatóságának javítására, a nemzetközi jó gyakorlatok hazai megismertetésére." (Tóth et al., 2011: 19) A ROP 3.2.2. konstrukció támogatta a nonprofit foglalkoztatási projektek megvalósítását a szociális gazdaságban. Továbbá az Equal program a munkaerő-piaci esélyegyenlőség megte-

remtésére irányuló innovatív kezdeményezések fejlesztésével és terjesztésével kívánta elősegíteni a munkaerő-piaci integrációt és az egyenlőtlenségek csökkenését.

A második fejlesztési időszakban (2007-13) a társadalmi vállalkozások és általánosságban a nonprofit szervezetek számára releváns területeket a Társadalmi Megújulás Operatív Program (TÁMOP) tartalmazta. Egyik komponense, a TÁMOP 1.4.3. keretében kísérleti foglalkoztatási programok irányultak az inaktív lakosság aktivizálására, a hátrányos helyzetű emberek munkaerő-piaci integrációjára, a hosszú távú munkanélküliek tartós foglalkoztatására, a szociális gazdaságban fenntartható foglalkoztatás modellek kidolgozására (Ruszkai – Mike, 2012: 5) A TÁMOP 2.4.3 pedig szociális szövetkezeteket támogatott, különösen a hátrányos helyzetű régiókban.[65]

Továbbá egy másik fontos konstrukció volt a LEADER, melynek célja volt a vidékfejlesztési program prioritásainak megfelelően: „a fenntartható gazdálkodás garanciáinak erősítése; a vidéki foglalkoztatási gondok enyhítése, a jövedelemszerzési lehetőségek bővítése, helyi közösségek fejlesztése" (Horváth 2010: 28). Olyan térségfejlesztési stratégiák megvalósítását támogatta, amelyek a helyi közigazgatási, vállalkozói és civil szféra összefogására építettek, tényleges döntéshozatali jogkörrel felruházva a közösségeket. A program elsősorban Magyarország 33 leginkább hátrányos helyzetű kistérségére összpontosított. Egy másik kezdeményezés, amely a 33 leghátrányosabb helyzetű kistérségre összpontosított Magyarországon az LHH program volt, amelynek célja volt, hogy „a helyben lévő termelési kapacitások bővítése révén közvetlenül lehessen növelni a foglalkoztatottak számát, ezzel javítva az érintett térségekben élők életkörülményeit." (NFÜ, 2007 in Kabai et al., 2012: 54.)[66]

A Strukturális Alapok által társfinanszírozott programok mellett bizonyos kezdeményezéseket, melyek a társadalmi vállalkozásokhoz hasonló tevékenységeket támogattak, finanszírozott központi állami költségvetés is. Az első kapcsolódó nagyobb hazai támogató és fejlesztő intézmény az *Országos Foglalkoztatási Közalapítvány* majd Közhasznú Nonprofit Kft. (OFA) volt, melyek eredetileg a Munkaerő-piaci Alapból finanszírozott programjai „a foglalkoztatás-munkaügy területén feladatot vállaló nonprofit szervezetek" (Frey, 2007b: 171) támogatására irányultak. 1992-es alapítása óta az OFA „küldetése a munkanélküliség enyhítésének, a foglalkoztatás bővítésének a szolgálata, amivel fontos szerepet tölt be a hazai foglalkoztatáspolitikai intézményrendszerben. Számos a közösségi vállalkozásokat megalapozó programot indítottak el az elmúlt években." (Horváth, 2010: 36)

Szociális földprogramok a vidékfejlesztés eszközeiként 1992 óta indultak Magyarországon, ennek keretében számos kistelepülés használhatta a földet és vásárolhatott különböző mezőgazdasági eszközöket. A kezdeményezéseket főként önkormányzatok vagy általuk alapított non-profit szervezetek valósították meg, és nagyarányban voltak a kedvezményezettek között a roma családok is. Egyes programok csak abban segítik a hátrányos helyzetű kedvezményezetteket, hogy saját élelmiszereket állítsanak elő és önellátóvá váljanak. Ugyanakkor számos kezdeményezés vállalkozásként a piacon ad el termékeket. (Ruszkai – Mike, 2012: 5) Bartal (2005: 19) szerint az olyan háztartások számára, „ahol a halmozott szegénység és a társadalmi kire-

[65] A program előzménye volt a szociális szövetkezeteket életre hívó Szövetkezz 2007 és 2009 program, melyet az OFA menedzselt, és központi költségvetési forrásból finanszírozták. „A megalakult szociális szövetkezetek életképességéről azonban még nincsen átfogó jelentés, ennek az összegnek a hasznosulásáról sem tudunk biztosat mondani. Ám sok kritika érte a programot, legtöbben azt kifogásolták, hogy sokan az elérhető pályázati összegek miatt hoztak létre szociális szövetkezetet, a forma nem feltétlen illeszkedett céljaikhoz, illetve tevékenységükhöz." (Tóth et al 2011: 20)

[66] A LEADER nem érte el a várt eredményeket, és a központi adminisztráció lassúsága, túlszabályozottság és a szerződések és kifizetések késedelme jellemezte (lásd Fazekas és Nemes 2005). Az LHH program szintén kevéssé tudta a helyi szükségletek alapján biztosítani a megoldásokat. (Czike 2011)

kesztettség minden jellemzője megtalálható, a szociális földprogram elégtelen támogatási forma, részükre egy komplexebb foglalkoztatási, szociális, reintegráló programra lenne szükség."

A megváltozott munkaképességűek támogatott foglalkoztatása régóta jelen van, és fontos eleme a munka integrációs társadalmi vállalkozások bevételeinek. A megváltozott munkaképességű munkavállalók foglalkoztatásakor a központi költségvetés támogatásával szociális foglalkoztatás és az akkreditált munkáltatók támogatása áll rendelkezésre. (lásd Kajner – Jakubinyi, 2015: 201-202).

A tartós munkanélküliek foglalkoztatására, különösen azokban a régiókban, ahol a munkalehetőségek egyébként korlátozottak, a rendkívül ellentmondásos közmunka program érhető el.[67] A foglalkoztatási és a szociális ellátórendszerek átalakítása után a közfoglalkoztatás elsődleges szerepet játszik az állami foglalkoztatáspolitikában az olyan, a megerősítést jobban szolgáló aktív munkaerő-piaci eszközök helyett, mint a képzés, a vállalkozó bér támogatása és utazási támogatás. Ruszkai és Mike (2012) szerint a kormány a közfoglalkoztatásra elsősorban átmeneti megoldásként tekint és a szociális gazdaság – különösen a szociális szövetkezetek – lehetnek a következő lépés a nyílt munkaerőpiac felé. (Ruszkai – Mike, 2012: 6) A valóságban azonban az ideiglenes jellegű közfoglalkoztatás és a résztvevők visszavezetése az elsődleges munkaerőpiacra nem jellemző. Sőt, a gyakorlatban az eredmény inkább egy csapdaszerű helyzet és egy feudalisztikus rendszer megteremtése. (részletes elemzésért lásd Bakó et al., 2014).

Jelenleg a rendelkezésre álló fő állami finanszírozási források 2014-2020-as Partnerségi Megállapodásban rögzítettek, ahol a szociális gazdaság, tranzit foglalkoztatás és a védett foglalkoztatás mellett a társadalmi célú vállalkozás kifejezés is megjelenik (Miniszterelnökség, 2014: 50). Két a társadalmi vállalkozások számára kifejezetten érdekes konstrukció a Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP) és a Vidékfejlesztési Operatív Program (VP) (részletes elemzésért lásd Kajner and Jakubinyi 2015: 209-228):

- Társadalmi célú vállalkozások ösztönzése és támogatása, főbb célcsoportok: a hátrányos helyzetű munkanélküliek és inaktívak, a társadalmi célú gazdaság szereplői, társadalmi célú vállalkozások. (GINOP-5.1.3.-16) A program elindítása idején a program teljes költségvetése 6 milliárd forint volt (kb. 20 millió EUR).
- Szolidáris gazdálkodás és közösség által támogatott mezőgazdaság. A fejlesztés célja a mezőgazdasági termelői tevékenységek kiegészítése egészségügyi ellátással, a szociális integrációval, a közösség által támogatott mezőgazdasággal és a környezeti és élelmiszerügyi oktatással kapcsolatos tevékenységekkel. (VP6-16.9.1-17)

Ezenkívül az önkormányzati taggal rendelkező, közfoglalkoztatás alapjain szerveződő szociális szövetkezetek számára,[68] 2016-ban bejelentettek egy másik pályázati felhívást („Fókuszban az önkormányzati tagsággal rendelkező közfoglalkoztatás alapjain szerveződő szociális szövetkezetek" című pályázat, lásd OFA 2016); a teljes költségvetés 10 milliárd forint volt (kb. 33 millió euró).

Ami a Magyarországon működő, társadalmi vállalkozásokhoz kapcsolható intézményrendszert illeti, az Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Kft. felelős a jelenlegi fő társadal-

[67] A magyar kormányok a közmunkát hosszú ideje a munkahelyteremtés fontos eszközének tekintették. 2011 óta a Nemzeti Közfoglalkoztatás Program új rendszerében inkább az inaktív csoportok munkaerő-piaci integrációnak nagyobb arányát hangsúlyozzák a társadalmi befogadás szociális szempontjai helyett. (részletesebb elemzésért lásd G. Fekete et al 2014 b: 14-20).

[68] A közfoglalkoztatás alatt olyan helyzetekre utalunk, amikor a közfoglalkoztatási projekteket végrehajtó önkormányzatok szociális szövetkezetet indítanak, és a szövetkezetben felveszik azokat a munkavállalókat, akik korábban közfoglalkoztatottak voltak.

mi vállalkozásokra irányuló állami támogatási programok (GINOP 5.1.3.-16) szakmai irányításáért, mentori és hálózatépítési feladatokért, valamint mérési, minősítési és értékelés rendszer létrehozásáért a GINOP-5.1.2 számú, Társadalmi vállalkozások ösztönzése című kiemelt projekt keretében. A kiemelt projekt nonprofit szervezetek és a szociális szövetkezetek „számára biztosítja szolgáltatásait, amennyiben a szervezetek vállalják, hogy társadalmi céljuk érvényesítése érdekében olyan üzleti tevékenységet folytatnak, melynek segítségével hátrányos helyzetűek, munkanélküliek és inaktív emberek foglalkoztatásához járulnak hozzá." (NGM, 2015: 6) A támogatott szervezetek finanszírozásban részesülnének arra, hogy hátrányos helyzetű emberek foglalkoztatását tegyék lehetővé bizonyos projektekben, de félő, hogy a szervezetek nem tudják fenntartani ezeket a munkahelyeket, amikor a finanszírozás véget ér.

A társadalmi vállalkozásokhoz kapcsolódó állami intézmények a Nemzetgazdasági Minisztérium (NGM), mely az EU által társfinanszírozott, a társadalmi vállalkozások számára támogatásokat tartalmazó operatív program (GINOP) kidolgozását végezte, az Emberi Erőforrás Minisztérium, mely a társadalmi befogadással kapcsolatos kérdésekért felelős, valamint a Miniszterelnökség, amely a Strukturális Alapokért felel. Továbbá a vidéki területeken működő társadalmi vállalkozások révén a Vidékfejlesztési Minisztérium, a közfoglalkoztatási alapon szerveződött szociális szövetkezetek erősítése miatt a Belügyminisztérium is megemlítendő.

Mindent összevetve, a társadalmi vállalkozásokhoz kapcsolódó állami támogatási rendszerek és programok többsége az EU Strukturális Alapok társfinanszírozásával valósult és valósul meg. E programok korábban a szociális gazdaságra és több program esetében főként a szociális szövetkezetek megerősítésére fókuszáltak, jelenleg azonban kifejezetten a társadalmi vállalkozásokat támogató program is működik. A korábbi és jelenlegi fejlesztések célja a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok számára munkahelyteremtés és gyakran a vidékfejlesztés. Az átfogó hatásvizsgálatok kis száma miatt a programok hatékonysága és eredményessége nehezen mérhető. Továbbá a meglévő elemzések gyakran hiányosságokra és egyes vizsgált programok eredményeinek fenntarthatatlanságára mutatnak rá.

Nem állami pénzügyi és szakmai támogatás

A közvetlenül a társadalmi vállalkozásokra fókuszáló nemzetközi és hazai magánalapítványok és egyéb szervezetek évek óta jelen vannak Magyarországon. Korábban egy-két fő szervezet támogatta az ügyet, ma már több lehetőség van a pénzügyi és szakmai segítségre és a kapcsolatépítésre.

Az egyik legfontosabb fejlesztő szervezet a NESsT, amely amerikai alapítású nemzetközi non-profit szervezetként 2001 óta van jelen Magyarországon. A NESsT a feltörekvő gazdaságú országokban támogatja társadalmi vállalkozások fejlődését, mind kapacitásfejlesztési szolgáltatások, mind hitelek, tőkeberuházás és vissza nem térítendő támogatások formájában megjelenő pénzügyi támogatások révén.

A másik fontos szervezet az Ashoka, amely a társadalmi vállalkozók legnagyobb hálózata a világon, és amely 1995 óta van jelen Magyarországon. A szervezet anyagilag támogat társadalmi vállalkozókat 3 évig, akik ezáltal dolgozhatnak munkájuk fejlesztésén és terjesztésén. Míg a NESsT a piaci jövedelem iskola megközelítése szerint támogat társadalmi vállalkozásokat, addig az Ashoka értelmezésében a társadalmi vállalkozók társadalmi ügyeket oldanak meg, vállalkozói jellemzőkkel bírnak, de nem feltétlenül társadalmi vállalkozásokat vezetnek (Etchart et al., 2014: 14). Az értelmezésben tehát a piaci jövedelem nem elsőleges kérdés. Továbbá az utóbbi időben más nemzetközi szervezetek is megjelentek, például a Badur Ala-

pítvány, amely olyan projekteket támogat Magyarországon, melyek próbálják elérni az iskolai hátrányok csökkentését, és társadalmi változásokat segítenek elő, különösen a roma közösség számára, például mezőgazdasági társadalmi vállalkozások révén.

Egyes pénzügyi és egyéb for-profit intézmények is aktívak a társadalmi vállalkozások kapcsán, általában finanszírozást, üzleti oktatást, pro bono tanácsadást és egyéb szakértői támogatást kínálnak a CSR tevékenységük részeként. Az Erste Bankhoz kapcsolódó Erste Alapítvány Roma Partnerség programja a közösségek szintjén összpontosít a társadalmi vállalkozásokra, a bevétel-generáló kezdeményezésekre és oktatási programokra, elősegítve a romák és nem romák közti együttműködést, ezáltal is előmozdítva a szegénység visszaszorítása elleni harcot. A Citibank 2005 óta számos pályázatot indított a NESsT partnereként társadalmi vállalkozások számára, ezek szakértelmet és támogatást biztosítanak díj formájában a legsikeresebb társadalmi vállalkozásoknak. A UniCredit Bank társadalmi felelősségvállalási projektje a „Szociális Innováció" majd a „Lépj Velünk" verseny 2013-ban indult. A program szakmai közreműködője és a pályázati folyamat lebonyolítója a NESsT Magyarország. A nonprofit szervezetek számára meghirdetett pályázati lehetőség célja olyan projektek megtalálása, amelyek hosszútávon segítenek hátrányos helyzetű közösségeket és családokat abban, hogy saját munkájuk és tevékenységük révén tartósan tudjanak javítani életkörülményeiken. A KPMG Felelős Társadalomért Programja 2009-ben indult Magyarországon, és olyan nonprofit szervezeteket vagy társadalmi vállalkozásokat támogat, amelyek az oktatás, az egészségügy és a környezetvédelem terén aktívak, egy évig pro bono szakmai támogatás biztosításával. A tanácsadó munkát kiegészíti működési támogatás és használt laptopok adományként. A MagNet Bank etikus bankként kedvező feltételeket kínál a társadalmi vállalkozások és nonprofit szervezetek számára.

Különböző versenyek is (anyagi vagy szakmai) díjakat nyújtanak a társadalmi vállalkozások, társadalmi innovációs projektek vagy nonprofit szervezetek részére általánosságban (pl. a SocialMarie 2005 óta vagy az OFA általi Hozzáadott Helyi Érték díj 2015 óta). Emellett bizonyos civil szervezeteket támogató alapok (az EGT/Norvég Civil Alap és a Svájci Civil Alap), bár elsődleges fókuszuk nem a társadalmi vállalkozások, hanem a magyar civil társadalom fejlődése, de ennek kapcsán támogatnak társadalmi vállalkozási tevékenységet elősegítő projekteket is.

Számos hazai fejlesztő szervezet is kínál tanácsadást és szakmai támogatást a társadalmi vállalkozások és más nonprofit szervezetek számára, többnyire anyagi támogatás nélkül, illetve néhány esetben finanszírozást is biztosítva. A Közösségfejlesztők Egyesülete üzleti tervek végrehajtását és ellenőrzését segíti, hálózatépítési lehetőségeket biztosít. A Kreáter Társadalmi Ügynökség 30 év alatti fiataloknak három hónapos képzést nyújtó gyakornoki programot kínál. A Demokratikus Jogok Fejlesztéséért Alapítvány (DemNet) az EU-s Erasmus Társadalmi Vállalkozóknak program magyarországi felelőseként hat hónapos ösztöndíjat és tanulási lehetőséget biztosít egy másik tagállam társadalmi vállalkozásában a résztvevőknek. A Civil Support célja a társadalmi szervezetek fejlesztésén, a civil és a vállalati szektor összekötésén, szektorközi együttműködések kialakításán keresztül a társadalmi szervezetek hatásnövelése. 2016-ban indították az Impact Accelerator nevű, 6-9 hónapos fejlesztési programjukat társadalmi vállalkozások számára, amely végén befektető bevonása lehetséges. Más szervezetek szintén az utóbbi időben kezdtek el kapcsolódó programokat, pl. Védegylet, SocialFokus, Társadalmi Összetartozásért Alapítvány vagy a Budapest Impact Hub.

Ugyan nem társadalmi vállalkozásokat hoznak létre, de a szociális gazdasághoz kapcsolódnak a mikrohitel programok, melyek szintén évtizedek óta jelen vannak Magyarországon.[69] Jelenleg a Kiút Program működik, amelynek a Yunus típusú mikrohitel-kezdeményezés magyar adaptációjaként célja, hogy segítse a szegény és hátrányos helyzetű (elsősorban roma) lakosságot pénzügyi oktatást és életmód tanácsadást biztosítva a potenciális hitelt felvevő csoportoknak, továbbá ha a csoport megfelelő biztosítékot nyújt, a tagok hitelt kaphatnak legfeljebb 1 millió forint értékben, melyből vállalkozást indíthatnak. (Ruszkai és Mike 2012: 6) A kísérleti program részben állami finanszírozással 2009-ben kezdődött, 2011 óta csak magánforrásokból finanszírozzák. A program során problémák merültek fel, főleg annak a ténynek köszönhetően, hogy míg az eredeti koncepció szerint a fejlődő országokban informális vállalkozások indultak a mikrofinanszírozás révén, addig a Kiút program vállalkozásaitól elvárták, hogy a formális gazdaságban működjenek. (Molnár, 2014: 93 és 95). A magyarországi helyzetet kapcsán a következő különbségeket kell figyelembe venni a „fejlődő országokkal" összevetve, ahol a mikrohiteleket eredetileg alkalmazták (Molnár, 2014: 94): Magyarország magas adókkal rendelkezik; az országnak van szociális ellátórendszere; a vállalkozást indítók jelentős adminisztratív terhekkel és kihívásokkal szembesülnek, például a vállalkozás indításának tőkeköltsége viszonylag magasabb Magyarországon; az országot az intézmények, köztük a bankok iránti bizalom hiánya is jellemzi. Audy et al. (2013) azt állítják, hogy a magyarországi szociális mikrohitel-rendszer egyik legfontosabb kihívása a pénzügyi fenntarthatóság és a társadalmi küldetés egyensúlya: „az ilyen jellegű program egyik fő akadálya az, hogy a mikrohitel műveletek" fenntarthatósága „jelenleg a meglévő mikrohitel eszközök előfeltétele. (...) az ilyen fenntarthatóság nagyobb társadalmi státusú kliens kört igényel, mint a szociális mikrohitelek célcsoportja" (Audy et al., 2013: 30).

Az utóbbi években a tudományos érdeklődés is megnőtt a társadalmi vállalkozások iránt. Több egyetem kínál kurzusokat és valósít meg kutatásokat a nonprofit szektor, a szociális gazdaság és a társadalmi vállalkozások témakörében. A Budapesti Corvinus Egyetem első, a témával foglalkozni kezdő egyetemként egy szemeszteres kurzust tart a társadalmi vállalkozásokról 2006 óta. A Debreceni Egyetem 2014-ben szociális munka és szociális gazdaság mesterszakot indított (SOWOSEC). Továbbá a Budapesti Gazdálkodái Főiskola (BGF) és a Miskolci Egyetem is valósított meg kutatásokat a témában. Az Eötvös Loránd Tudományegyetem Társadalomtudományi karán jelenleg is doktoranduszok kutatják a témát.

A különböző típusú társadalmi vállalkozások számára több hálózat és közösség létezik. A Szociális Szövetkezetek Országos Szövetsége 2010-ben alakult, 44 tagszervezete van. A szövetség a szociális szövetkezetek érdekeit képviseli és elősegíti azok gazdasági tevékenységét, együttműködését, hálózattá szerveződését. Az Adományboltok Országos Szövetsége 2014-ben alakult 10 alapító szervezettel. A Társadalmi Vállalkozások Országos Szövetsége 2015-ben alakult, versenyképes gazdálkodási feltételek megteremtésében nyújt tagjainak segítséget, a közös szakmai érdekek együttes érvényesítésével, közös stratégia kialakításával, piacra jutásuk elősegítésével. Emellett egyes szakmai napok, konferenciák és más programok segítik elő a hálózati tevékenységeket. A legismertebb az évente megrendezett Társadalmi Vállalkozások Napja, melyet a NESsT és az OFA szervez.

[69] A Kiút Programnak két előzménye volt. Két alapítvány – a SEED és Autonómia – indított mikro-finanszírozási programokat (külön-külön). A SEED nők számára kívánt lehetőséget biztosítani, hogy saját start-up vállalkozást kezdjenek, de az alapítvány nem tudott találni elég ügyfelet a források számára. Az Autonómia olyan programot működtetett, amely hasonló volt a Kiút programhoz. Mélyszegénységben élő roma célcsoporttal dolgozott, de nem teljesítette teljes mértékben a várakozásokat: a visszafizetés mértéke 50% alatti volt. (Ruszkai és Mike 2012: 6) 1992-től a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (MVA) több mikrohitelezési programot működtetett, valamennyi célja a mikro- és kisvállalkozások pénzügyi és üzleti támogatása volt.

Összefoglalva az állami támogatások mellett, melyek a hátrányos helyzetűek, munkanélküliek és inaktív emberek foglalkoztatásához hozzájáruló projekteket megvalósító nonprofit szervezetekre és szociális szövetkezetekre fókuszálnak, egyes nem kormányzati szereplők mind a nonprofit és a for-profit szektorból anyagi vagy szakmai tevékenységek révén támogatják a társadalmi vállalkozásokat, és fontos szerepet játszanak a szektor fejlődésében.

Az ICSEM projekt módszertana alapján megalkotott, fent ismertetett társadalmi vállalkozási modelleket nem lehet kifejezetten a támogatási rendszerek és a jogi fejlődés alapján csoportosítani. Bizonyos támogatási mechanizmusok minden bizonnyal leggyakrabban egyes modellekhez kapcsolódnak (például a szociális földprogramok gyakran társulnak a helyi fejlesztést célzó közösségi vállalkozásokhoz, vagy a foglalkoztatási célú támogatások gyakran a munkaerő-piaci integrációs civil szervezetek számára elérhetőek), de semmilyen támogatási mechanizmus nem kapcsolódik kizárólag egy modellhez. A társadalmi vállalkozások a támogatásokat és egyéb fejlesztési lehetőségeket egyéni igényeiknek és aktuális helyzetüknek megfelelően használják.

FŐ JELLEGZETESSÉGEK ÉS KIHÍVÁSOK

Nincs jelenleg adatbázis vagy elérhető friss reprezentatív tanulmány társadalmi vállalkozásokról Magyarországon.[70] A szakirodalom többnyire a nonprofit szektor vonatkozó statisztikáit elemzi (a konkrét jogi formákat, de nem kifejezetten a társadalmi vállalkozásokat), vagy kvalitatív esettanulmányokon és kis mintás kvantitatív kutatáson alapul. Ez a tény a társadalmi vállalkozások jellemzését azok száma, mérete, főbb tevékenységei és célcsoportjait tekintve nehézzé teszi, és az eredmények nem megbízhatóak.[71]

Nincs egyetlen és széles körben elfogadott definíció sem a társadalmi vállalkozásról, a koncepció nem elterjedt, és nem ismert a szélesebb közönség számára. A fogalom ismertségének alacsony foka (G. Fekete et al., 2014a: ii), és a nonprofit szervezetek által végzett gazdasági tevékenységekkel szembeni bizalomhiány és elutasítás problémákat okoz a szervezetek számára.

Nincs a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó törvény, egységes szabályozás vagy hosszú-távú stratégia, melynek eredménye egy nem egyértelmű jogi és szakpolitikai környezet. Etchart et al (2014: 10) szerint a szabályozási környezet kiszámíthatatlansága az egyik tényező, amely negatív hatással van a társadalmi vállalkozásokra.

Az anyagi helyzet kapcsán a nonprofit szervezetek fennmaradását régóta az állami és EU-s támogatásoktól való túlzott függés, illetve e források csökkenő mértéke; a helyi, vállalati és egyéni adományozási források hiánya; a kisszámú egyéb támogató és forrás nehezíti (Tóth et al., 2011: 16). A USAID (az Egyesült Államok Nemzetközi Fejlesztési Ügynöksége) civil szervezetek fenntarthatósági mutatóit (CSO sustainability index) elemző jelentése alapján a magyar nonprofit szektort számos újabb tényező befolyásolta az utóbbi években negatívan: a meggyengült jogállamiság; a törékeny gazdasági környezet; romló életszínvonal és a

[70] A tanulmány társadalmi vállalkozások alapkutatásának megjelenése előtt véglegesedett, az alapkutatás eredményeit nem tartalmazza, ezeket lásd G. Fekete, Éva – Bereczk, Ádám – Kádárné, H. Ágnes – Kiss, Julianna – Péter, Zsolt – Siposné Nándori, Eszter – Szegedi, Krisztina (2017b): Alapkutatás a társadalmi vállalkozások működéséről. Zárótanulmány az OFA Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Kft. megbízásából, a GINOP – 5.1.2 – 15 – 2016 – 00001 „PiacTárs" kiemelt projekt keretében. Miskolc: Miskolci Egyetem.

[71] Statisztikai adat a gazdasági szervezetekről, szövetkezetekről és nonprofit szervezetekről érhető el. A statisztikai adatok hiánya miatt a társadalmi vállalkozások számát illetően különböző becslésekkel rendelkezünk. Petheő (2009) 500-600 szervezetről ír, míg a NESsT (2014) szerint 300-400 társadalmi vállalkozás van. Bár a kutatók más-más definíció alapján végezhetik becsléseiket, azok mégis hasonlítanak egymásra.

mélyszegénységben élők növekvő aránya; a társadalmi és etnikai feszültségek és kivándorlás erősödése, stb. (lásd USAID, 2014: 88) A fenntarthatósági mutató minden dimenziója (jogi környezet, szervezeti likviditás, pénzügyi életképesség, érdekképviselet, szolgáltatásnyújtás, infrastruktúra, közvélemény) romló tendenciát mutatott (USAID, 2016: 110). Az összes dimenzió közül a szervezetek pénzügyi életképessége csökkent a legnagyobb mértékben.

A társadalmi vállalkozások hasonló nehézségekkel néznek szembe: általában nagymértékben támaszkodnak külső – főként állami, például pályázatok, támogatások – finanszírozásra, amelyek meglehetősen kiszámíthatatlanok, nem normatív módon, hanem csak alkalmi jelleggel nyújtottak, gyakran túl bürokratikusak, rugalmatlanok, nem alapulnak helyi igényeken és szűkösek. A támogatási programokat gyakran éri kritika az átláthatóság és kommunikáció hiánya, a politikai elfogultság és inkább az állam-közeli szervezetek támogatása miatt, ami szektor polarizációjához vezet. G. Fekete (2014a: ii) szerint szektor egyik problémája a támogató infrastruktúra hiánya.

További probléma az alacsony vásárlóerő és a lehetséges piacok elégtelensége, különösen a hátrányos helyzetű régiókban, ahol a társadalmi vállalkozási tevékenység kifejezetten releváns lenne. Az üzleti befektetőket általában nem tekintik életképes alternatívának – sem a befektetők, sem a szervezetek. Piacorientált társadalmi vállalkozások társadalmi célokkal és a fenntartható üzleti modellekkel ugyan megjelentek az utóbbi időben, de még mindig viszonylag kis számban, és nem eléggé láthatóak a szélesebb nyilvánosság számára. (G. Fekete et al., 2014a: 13). Bár a társadalmi vállalkozások erőteljes piaci orientációja sok szempontból kívánatosnak tűnik, fontos hangsúlyozni, hogy sok társadalmi vállalkozás – különösen a hátrányos helyzetű régiókban – valószínűleg nem élne meg kizárólag a piacról.

A társadalmi vállalkozók hiányzó üzleti és menedzsment ismeretei is problémaként jelennek meg egyes szerzők szerint. „A szervezetekben dolgozók szakértelme a piaci működéshez nem professzionális, ugyanis nem birtokolják azokat a tudásokat sem, amelyek a piacra lépéshez, és bentmaradáshoz szükségesek" (Horváth, 2010: 19). Meg kell jegyezni azonban, hogy ez a magyarázat a társadalmi vállalkozások korlátozott sikerességéről nem veszi figyelembe a struktúrákat és a nemzeti gazdasági, kulturális és politikai környezetet, amelyben a társadalmi vállalkozások megjelennek.

Összefoglalva, jelenleg elérhetőek bizonyos állami és magán támogatási és egyéb segítséget nyújtó programok, és egyre nagyobb az érdeklődés a témával kapcsolatban. Ugyanakkor a társadalmi vállalkozások mindennapi működését gyakran komoly problémák jellemzik főként az ismertség alacsony szintje, a kedvezőtlen gazdasági helyzet, valamint a kiszámíthatatlan jogi, finanszírozási és támogatási környezet miatt.

IRODALOMJEGYZÉK

Ashoka honlap: Társadalmi vállalkozók. Elérhető: http://hungary.ashoka.org/t%C3%A1rsadalmi-v%C3%A1llalkoz%C3%B3k

Audy, R. – Karacsony, S. – Kits, B. – Laat, J. – Molnar, Gy. – Tan, L. (2013): Kiutprogram social microcredit program: case study. Washington, DC ; World Bank. http://documents.worldbank.org/curated/en/710371468023347696/Kiutprogram-social-microcredit-program-case-study

Bakó T. – Cseres-Gergely Zs. – Kálmán J. – Molnár Gy. – Szabó T. (2014): A munkaerőpiac peremén lévők és a költségvetés. Budapest: MTA Közgazdaság és Regionális Tudományi Kutatóközpont.

Bartal A.M. (2005): Az aktív szociálpolitikai megoldások hatásai és eredményei a rurális térségekben a szociális földprogramok kedvezményezettjeinek helyzete alapján (2002-2005). OTKA (T038219).

Bocz J. (2009): „Jéghegyek". Tévhitek, avagy a magyar nonprofit szektor mélyrétegei. Civil Szemle 6. (4) pp. 24–50.
Czike K. (szerk) (2011): A kövesút végén. A területi egyenlőtlenségek csökkentése és a romák helyzetének javítása. Jelentés az LHH Program első szakaszának eredményeiről. Nyílt Társadalom Alapítvány, Budapest.
The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe, Report 3: Social Audits of Social Enterprise: Methodology (www.conscise.mdx.ac.uk) 2001
Defourny, J. – Nyssens, M. (2008): Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments, EMES Working Papers, Bd. 08/02, European Research Network. Social Enterprise Journal, Vol. 4 Iss: 3, pp.202 – 228.
Defourny, J. – Nyssens, M. (2015): The „International Comparative Social Enterprise Models" (ICSEM) Project Overall Work Plan 2013-2017 (Updated version – November 2015) https://www.iap-socent.be/sites/default/files/20151116%20Proposed%20work%20plan%20UPDATED.pdf
Etchart, N. – Horváth, A. – Rosandić, A. – Spitálszky, A. (2014): The State of Social Entrepreneurship in Hungary, SEFORÏS Country Report, NESsT.
European Commission (2011): Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation. European Commission. Brussels (COM(2011)).
Fazekas Zs. – Nemes, G. (2005): Kísérleti Leader-jellegű program Magyarországon. AVOP Leader+ készségek elsajátítása. Curriculum. Promei Kht.–Faluműhely Alapítvány–SZRVA –ZRVA, p. 360–381.
Frey M. (2007a): A szociális gazdaság viszonyulása a hagyományos nonprofit szektorhoz.. In: Judit Csoba, Mária Frey, Éva G. Fekete, Márta Lévai and Anikó Soltész (Ed.): Szociális gazdaság kézikönyv. Budapest: Pátria Nyomda Zrt., pp. 23-24.
Frey M. (2007b): A szociális gazdaság megjelenése a fejlesztési stratégiákban és programokban. In: Judit Csoba, Mária Frey, Éva G. Fekete, Márta Lévai and Anikó Soltész (Ed.): Szociális gazdaság kézikönyv. Budapest: Pátria Nyomda Zrt., pp. 164-179.
G. Fekete É. (2007): A szociális gazdaság szereplői, partnerségépítés. In: Judit Csoba, Mária Frey, Éva G. Fekete, Márta Lévai and Anikó Soltész (Ed.): Szociális gazdaság kézikönyv. Budapest: Pátria Nyomda Zrt., pp. 61-76.
G. Fekete É. (2017): A társadalmi gazdaság posztszocialista sajátosságai Kelet-Közép-Európában. Közép-európai közlemények, (10), 1, 59-74. G. Fekete, Éva – Vicze Máté – Hámori Gergely (2014a): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Hungary. Brussels: European Commission.
G. Fekete É. – Lipták K. – Osgyáni G. – Simkó J. – Siposné Nándori E. (2014b): Lokális foglalkoztatáspolitika, a nem piaci foglalkoztatás jellemzői c. kutatás Zárótanulmánya, Észak-magyarországi Regionális Kutatásokért Alapítvány (ÉMORKA)
Horváth O. (2010): Social Economy in Hungary – National report, ISEDE-NET, Savaria Rehab-Team Nonprofit Ltd.
Kajner P. – Jakubinyi L. (2015): Szociális farmok létrehozása Magyarországon. Szimbiózis Alapítvány: Miskolc
Kabai G. – Keller J. – Németh N. (2012): A foglalkoztatás növelésének célja a kormányzati célok rendszerében. Kistérségi fejlesztések. In Károly Fazekas, Ágota Scharle (Eds.): Nyugdíj, segély, közmunka. A magyar foglalkoztatáspolitika két évtizede, 1990-2010. Budapest: Budapest Szakpolitikai Elemző Intézet és MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, p. 47–62. Elérhető online at http://econ.core.hu/file/download/20evfoglpol/kotet.pdf.
Kovách I. (2012): A vidék az ezredfordulón. A jelenkori magyar vidéki társadalom szerkezeti és hatalmi változásai. [Budapest]: Argumentum; MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont (Szociológiai Intézet).
Központi Statisztikai Hivatal (KSH) (2015): A nonprofit szektor legfontosabb jellemzői, 2014. http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/nonprofit/nonprofit14.pdf
Kuti É. (1998): Hívjuk talán nonprofitnak ... A jótékonyság, a civil kezdeményezések és az állami keretből kiszoruló jóléti szolgáltatások szektorrá szerveződése. Budapest: Nonprofit Kutatócsoport.
Kuti É. (2008): Stratégiai cselekvésen innen, illúziókon túl. Régi problémák és új kihívások Magyarország civil társadalmában és nonprofit szektorában. In: Civil Szemle 8 (4), pp. 5–43.
Matolay R. – Pethető A.I. – Pataki Gy. (2007): Vállalatok társadalmi felelőssége és a kis- és középvállalatok. Budapest: Nemzeti ILO Tanács.
Márkus E. – Szabó (2015): Civil Society in Hungary, in Schreier, C. (ed.) 25 Year After Mapping Civil Society in the Visegrád Countries, Berlin: Maecenata Institute for Philanthropy and Civil Society.
Mészáros Zs. (2013): Közösségi gazdaságfejlesztés a gyakorlatban. Community economic development in the praxis. In: ACTA MEDSOC 4, 2013, pp. 91–106.
Miniszterelnökség (2014): Magyarország Partnerségi Megállapodása a 2014–2020-as fejlesztési időszakra (The Hungarian Partnership Agreement fot the 2014-2020 development period).
Molnár Gy. (2014): A szociális mikrohitelezés hatása a szegénység csökkentésére és a versenyre. In: Versenytükör 10 (1), p. 91–98.

Nagy R. (2011): Mérföldkövek a nonprofit szektor történetében. In: Civil Szemle 8 (4) pp. 119-131.
Nemzetgazdasági Minisztérium (NGM) (2015): Felhívás társadalmi vállalkozások ösztönzése – kiemelt projekt GINOP-5.1.2.
NGM (2016): Felhívás társadalmi vállalkozások ösztönzése – GINOP-5.1.3.-16. https://www.palyazat.gov.hu/ginop-513-16-trsadalmi-cl-vllalkozsok-sztnzse (utolsó letöltés: 2017.10.08.)
Németh N. (2011): A helyi kezdeményezésű gazdaságfejlesztési programok vizsgálata – Esettanulmányok. Budapest: MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
Németh L. (2012) „A szociális szövetkezetek jellemzői és tényszerű adatai", Szövetkezés, 33 (2012/1-2), pp. 136-45.
OFA (2016): Fókuszban az önkormányzati tagsággal rendelkező a közfoglalkoztatás alapjain szerveződő szociális szövetkezetek támogatási program. http://ofa.hu/hu/fokusz (utolsó letöltés: 2017.10.08.)
Pataki Gy. – Radácsi L. (2000): Alternatív kapitalisták. Gazdálkodás az érintettek jóllétéért. Budapest: Új Paradigma (Az Új vállalkozási kultúráért).
Petheő A.I. (2009): A vállalati társadalmi felelősségvállaláson túl: a szociális vállalkozás. Phd értekezés. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem.
Ruszkai Zs. – Mike K. (2012): Social economy – laying the groundwork for innovative solutions to today's challenges (Paris, 10-11 December 2012) – The Social Economy in Hungary.
Tóth L. – Varga É. – Varga P. (2011): A társadalmi vállalkozások helyzete Magyarországon. Budapest: NESsT.
Tóth L. (2012): A nonprofit szervezetek önfinanszírozó tevékenységére vonatkozó jogi szabályozás Magyarországon, Budapest: NESsT.
United States Agency for International Development, Bureau for Europe and Eurasia, Office of Democracy, Governance and Social Transition (USAID) (2013): 2012 CSO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia. Washington: U.S. Agency for International Development.
United States Agency for International Development, Bureau for Europe and Eurasia, Office of Democracy, Governance and Social Transition (USAID) (2016): 2015 CSO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia. Washington: U.S. Agency for International Development.
Vágvölgyi G. (2012): Towards community enterprise, Inspi-Ráció Association elérhető: http://docplayer.hu/1098369-Kozossegi-vallalkozas-fele.html, https://www.youtube.com/watch?v=xUQQRb1hl6E. (utolsó letöltés: 2017.10.08.)

2.3. Kelet-Közép-Európa térszerkezete a társadalmi gazdaság tükrében (Nagy Zoltán)

TÁRSADALMI GAZDASÁG

A rendszerváltáskor a társadalom és a gazdaság számos területén is érződött a nyugat-európai fejlődéshez képest megkésett, sajátos jelleg. A települések fejlődése, a térszerkezet alakulása, a piacgazdaság jellemzői, a társadalmi folyamatok stb. mellett nem volt ez máshogy a társadalmi gazdaság esetében sem. A társadalmi gazdaság egyre növekvő jelentőségét mutatja, hogy az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság (2017) szerint 13,6 millió ember fizetett alkalmazottként dolgozik a szektorban, azaz az Európai Unió aktív népességének 6,3%-a. A keretet több mint 2,8 millió szervezet, alapítvány adja, amelyek 232 millió taggal rendelkeznek. Kelet-Közép-Európában 2014-15-ben Magyarországon 235 ezer, Csehországban 163 ezer, Szlovákiában 52 ezer, Lengyelországban 363 ezer munkavállaló dolgozott a társadalmi gazdaságban, a kötetben szereplő országok közül Szlovéniában majd 11 ezer, Litvániában pedig 7.300 ember. (Európai Gazdasági és Szociális Bizottság, 2017)

A társadalmi gazdaság formálódása a rendszerváltás után Kelet-Közép-Európa térségében is megindult, azonban a több évtizedes múlt öröksége erősen érezhető volt. Régiónk társadalmi különbségei többek között a köztes – Nyugat és Kelet közötti – jellegből fakadtak. Ebből a köztes jellegből, a megkésett kapitalizálódásból (Berend T. – Ránki, 1976 idézi G. Fekete 2017.) adódóan a társadalmi gazdaság előszervezetei, a különböző egyesületek, alapítványok, akár szövetkezetek is más módon fejlődtek, más ritmusban indultak el. A rendszerváltás előtti szocialista, egyes esetekben kommunista örökség két formában is megnyilvánult, egyrészt a társadalomban, az egyes emberekben, „bizonyos értékek, beidegződések akaratlanul is tovább éltek", másrészt a múlt látványos elutasítása, a korábbiak éles tagadása, az új gondolatok sokszor kritika nélküli üdvözlése vezetett a nyugat-európaitól eltérő, sajátos folyamatokhoz (G. Fekete, 2017). Ezek a folyamatok alakították egyedivé a társadalmi gazdaság feltételrendszerét, és hozták létre a társadalmi gazdaság kelet-közép-európai modelljét.

E gazdasági-társadalmi folyamatok befolyásolták a településszerkezetet is, a térszerkezeti változásokra is hatást gyakoroltak. A felsorolt kelet-közép-európai sajátosságok több pontban is tetten érhetőek a mai napig, és alakítják a jellemzőket, ezek közül néhány G. Fekete (2017) gondolatai alapján:

A rendszerváltás után a fejlettebb térségekben élénkült meg a civil aktivitás, amely legtöbbször nem járt együtt gazdasági szerepvállalással, a bevétel vagy a foglalkoztatás növelésével, jellemzően ezek a szervezetek a kultúra, a környezetvédelem és különböző karitatív területeken tevékenykedtek, persze részben a jogi szabályozás is tiltotta ezt számukra;

1. Az állam ismét egyre erősebb hatást gyakorol a civil szektor működésére, egyes esetekben kisajátítja a társadalmi innovációt, nehezen ad át gazdasági vonzatú feladatokat (szolgáltatási piacot) civileknek;
2. A legerősebb társadalmi gazdasági kezdeményezések több esetben a fejlettebb térségekben erősebbek, a társadalmi innováció számára a legkedvezőbb környezetet,

és a jelentősebb eredményeket a fejlett térségek nyújthatják, egyébként ezt erősítette meg az ebben a kötetben látható esettanulmányok, vizsgálatok többsége is;

3. A társadalmi gazdaság nyugat-európai modelljei alapján térségünkben is főként a foglalkoztatási és szociális szolgáltatási problémák kezelését várják a szektortól, ugyanakkor a megbízható hatásmérés azonban nem jellemző és a szolidáris gazdaság koncepciója még nem eléggé elterjedt. (G. Fekete, 2017)

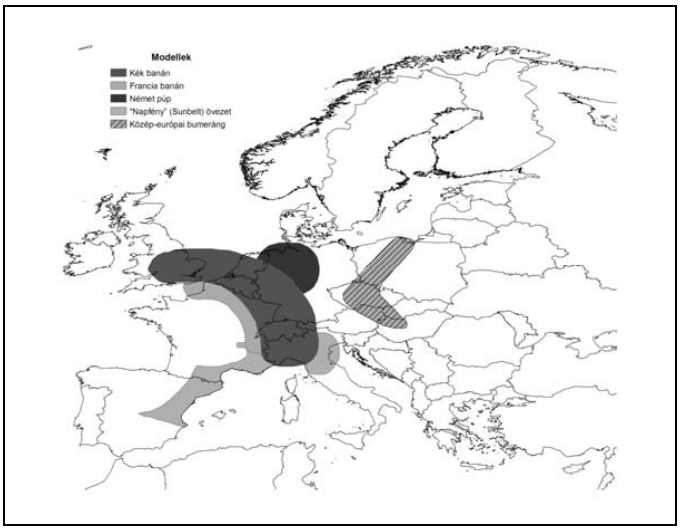
A 3. pontban leírtakat szem előtt tartva a társadalmi gazdaság lehetőségeinek megismeréséhez érdekes adalékot szolgáltathat a kelet-közép-európai térség térszerkezetének jellemzése, a változások, elmozdulások leírása, ábrázolása, ez indokolja a következő bemutatót.

KELET-KÖZÉP-EURÓPA TÉRSZERKEZETE

Kelet-Közép-Európa térszerkezetének vizsgálata a szakirodalomban többször európai kontextusba helyezve jelenik meg (Csomós, 2011; Szabó-Farkas, 2014; Pénzes-Fekete, 2014; Nagy-Tóth, 2015). Az Európát vagy az Európai Uniót jellemző térszerkezeti modellek fókuszában a kontinens nyugati és középső területei állnak, de az ábrázolások keleti irányokat is megjelenítenek. Ezek az ábrázolások általában két alapvető csoportra oszthatóak, egyrészt zónák, tengelyek, alakzatok, másrészt policentrikus modellek jelennek meg (Kincses-Nagy-Tóth, 2013).

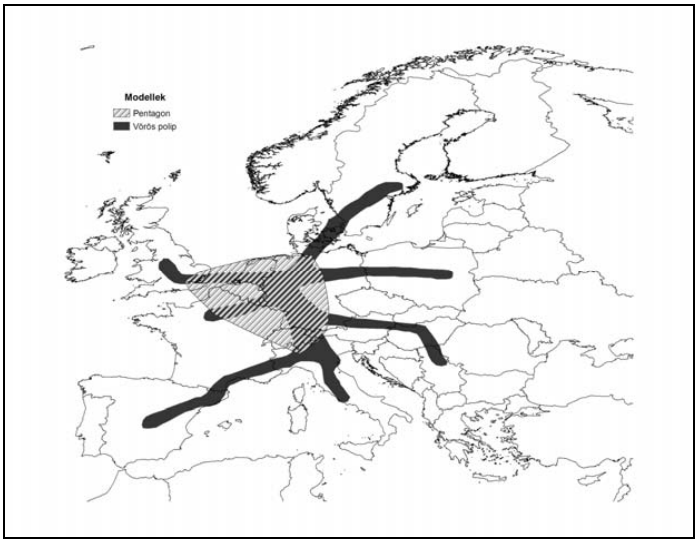
Európa térszerkezetének vizsgálatai során az első, talán máig legismertebb forma, a Brunet (1989) tanulmányában megjelenő „Európai Gerinc", amelyet később „Kék Banán"-nak is neveztek, s bár nem tartalmazott kelet-közép-európai vonatkozásokat, közép-európai területeket Németország révén azonban már lefedett. A banánforma a későbbiekben több irányban is kiegészült, a francia regionális politika és területi tervezés intézménye, a DATAR 1992-ben a kék banán belső ívén új növekedési zónát jelölt meg, a Földközi-tenger északi partvidékén elhelyezkedő növekedési zónát a DATAR a dél északjának, Kunzmann (1992) „Európai Sunbelt"-nek nevezte (Kozma 2003), asszociálva az Amerikai Egyesült Államok egyik déli növekedési zónájára (Kincses-Nagy-Tóth 2013). A kiegészítésekhez sorolható a keleti oldalon megjelent német fejlődési zóna, az ún. „Német Púp" (Kunzmann, 1992 id. Szabó, 2009).

A zónák, tengelyek, alakzatok közé tartozó térszerkezeti formák közül Kelet-Közép-Európa területén talán a legnagyobb jelentőségű a „Közép-európai Bumeráng" volt. Gorzelak (1996) szerint a térség fejlett területeit a Gdansktól Budapestig húzódó, Poznant, Wroclawot, Prágát, Brnót és a Bécs-Pozsony-Budapest háromszöget is tartalmazó alakzattal lehet ábrázolni, és ennek meghatározó területei a fővárosok. (1. ábra)



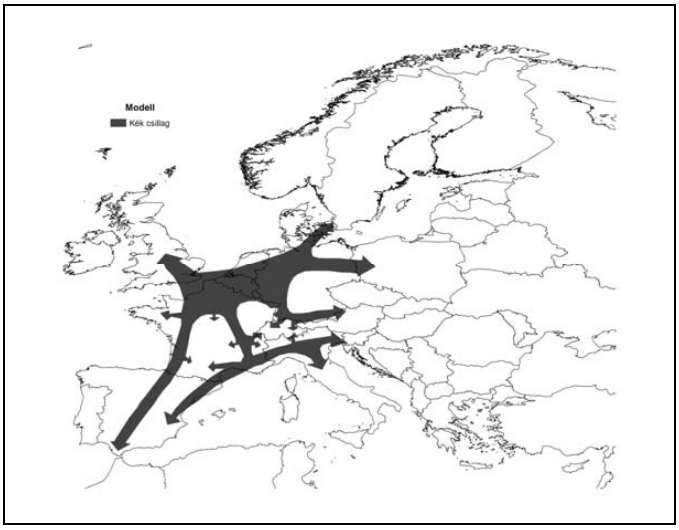
1.ábra: Európa térszerkezeti modelljei: Kék Banán, Francia banán, Német Púp, Európai Sunbelt és a Közép-európai Bumeráng
Forrás: Brunet 1989, Gorzelak 1996, Kunzmann, 1992, Schatzl 1993, Hospers 2003 alapján Kincses-Nagy-Tóth 2013

A 80-as és 90-es években további alakzatok is megjelentek a szakirodalomban, az eddigiekhez hasonlóan a kontinens nyugati és középső területeire fókuszálva, azonban északi, déli vonatkozásokat is megjelenítve. Ilyen volt a „Vörös polip" modell, amely egy 2046-ra vonatkozó vízió kontinensünk leggyorsabban fejlődő térségeiről. Ebben a szerkezetben a test és a nyugati karok hozzávetőlegesen Birmingham és Barcelona között helyezkedtek el, Róma és Párizs felé megnyúlva, északra Koppenhága-Stockholm (Helsinki), keletre Berlin-Poznan-Varsó, valamint Prága-Bécs-Budapest irányban kiterjedve (Meer van der 1998) (2. ábra).



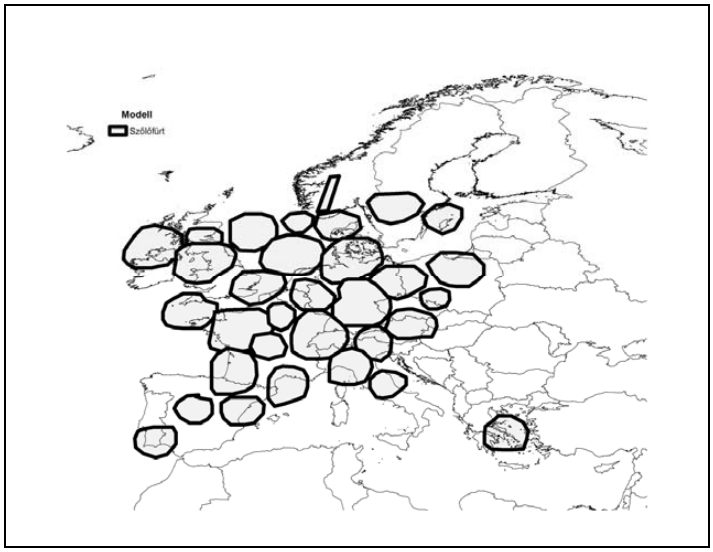
2.ábra: Európa térszerkezeti modelljei: Vörös polip és a Pentagon
Forrás: Meer der mer 1998 és ESDP 1999 alapján Kincses-Nagy-Tóth 2013

Az eddigi ábrázolásokkal szemben újdonság volt, hogy az alakzat a fejlett zónák és a nagyvárosaik együttesét is tartalmazta, így is mutatva a területi különbségek csökkentésének lehetőségeit, a policentrikusság és az „eurofolyosók" ábrázolásával (Szabó, 2009). Ebben az alakzatban kelet-közép-európai irányok is láthatóak, csakúgy, mint a „Kék Csillag" alakzatban, amely bár nem vált népszerűvé, a nyilak ábrázolásával a fejlődés irányait, a dinamikát hordozó területeket jelölte (Dommergues, 1992).



3.ábra: Európa térszerkezeti modelljei: Kék csillag
Forrás: Dommergues P. 1992 alapján Kincses-Nagy-Tóth 2013

Az európai térszerkezet ábrázolások másik nagy csoportja a policentrikus térstruktúra magyarázó szerepét hangsúlyozza. Kunzmann és Wegener (1991) (Kunzmann, 1992; 1996) szerint kontinensünk policentrikus szerkezetét a nagyvárosi régiók (amelyek nemcsak a „Kék Banánon" belül helyezkednek el) határozzák meg „szőlőfürtként" (Bunch of Grapes) elhelyezkedve. Ebben az ábrázolásban is megjelennek kelet-közép-európai területek is, Pozsonyt Bécshez kapcsolódva, Sziléziát és a lengyel fővárost, valamint Prágát is érzékelhetjük az ábrán, de ezek a szőlőszemek inkább a policentrikus szerkezetet hivatottak nagyvonalúan jelölni, nem pedig a valós területekhez kapcsolódnak pontosan.

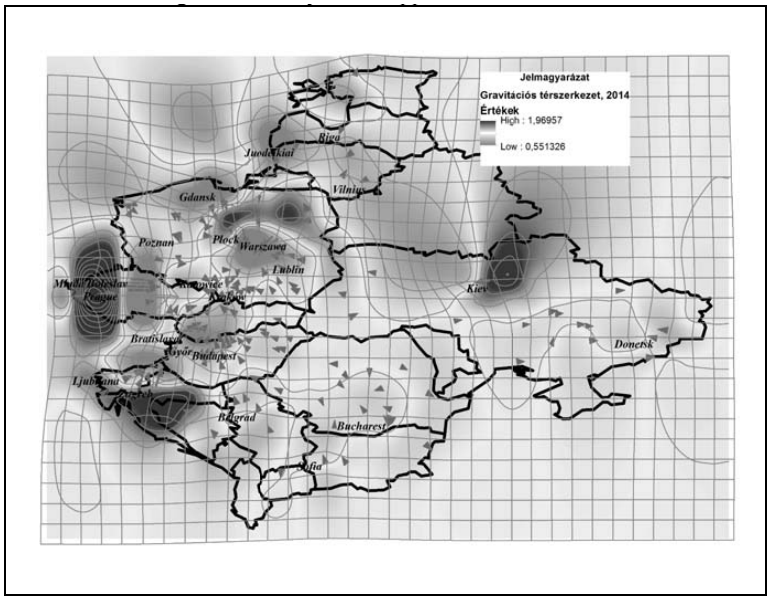


4.ábra: Európa térszerkezeti modelljei: Szőlőfürt
Forrás: Kunzmann 1992 alapján Kincses-Nagy-Tóth 2013

Ezek után a policentrikusság egyre népszerűbb gondolattá vált a térszerkezeti modellek között, és például az ESDP (1999) egyik kulcseleme lett, emellett az európai területi kohéziós politikában is egyre fontosabb szerephez jutott (Faludi 2005), és a közép-európai vizsgálatoknál is markánsan megjelent (ESPON, 2012). Az „Európai Pentagon" London-Párizs-Milánó-München-Hamburg városok által meghatározott területét az 1999-ben megjelent Európai Terület Fejlődési Direktíva (ESDP) írta le (2. ábra).

A policentrikus jellemzők erősödésének egyik oka, hogy Európában az 1990-es évektől térbeli koncentrációs folyamat tapasztalható, amelynek során a kis- és közepes városokban visszaszoruló hagyományos ipar, a nagyvárosokba települő szolgáltatások és high-tech termelés növelte a különbségeket. Mezo (nemzeti) szinten a városok közötti munkamegosztás, mikro (városi régió) szinten a városi funkciók és a régión belüli kooperációk kapnak hangsúlyt (Illés – Somlyódyné Pfeil, 2005). A BBSR (2011) munkájában pedig a városi térségek funkcióinak (politikai, gazdasági, tudományos, közlekedési, kulturális) alakulása, amely erősen befolyásolja a térszerkezet alakulását is.

Az újabb térszerkezeti vizsgálatokat tartalmazó munkák közül érdekes eredményeket ábrázol Nagy-Tóth (2015) cikke. Vizsgálatukban a Deloitte CE TOP 500 adatait használták fel a vállalatok székhelyére aggregálva. Gravitációs analógián alapuló módszer segítségével kimutatták, hogy a térség legfontosabb gravitációs központjai a lengyel, a cseh, a magyar és az ukrán főváros és térségeik. Ezek közül is a legerősebb irányító szereppel rendelkező város Varsó.



5. ábra: A gravitációs tér torzulása a földrajzi térhez képest a Közép- és Kelet-Európában
Forrás: Nagy – Tóth, 2015: 17

A gravitációs módszerrel történt Nagy-Tóth (2015) elemzés szerint, ahogy az 5-ös ábrán is látható, a térség legfontosabb gravitációs központjának Varsó és környéke tekinthető. Egy gravitációs vizsgálatban ha nem vesszük figyelembe Nyugat-Európa városait, e város rendelkezik a legnagyobb tömeggel, így a többi város legnagyobb része e felé gravitál. Teljes Európát vizsgálva már más lenne a helyzet, ebben az esetben a térségben valamennyi város a nyugat-európai erőközpontok felé vonzódik (lásd Tóth-Kincses-Nagy, 2014).

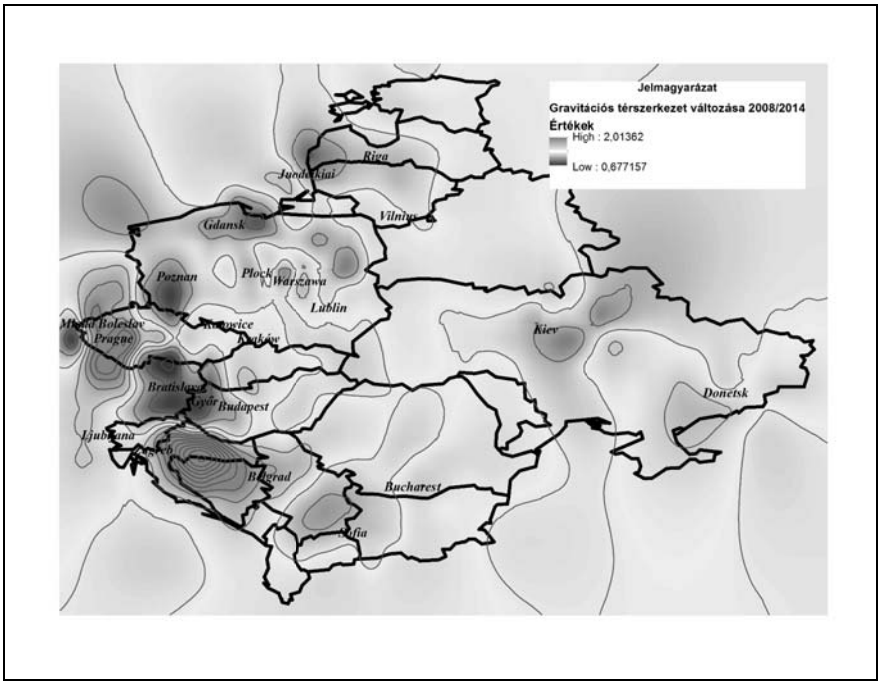
Mintegy igazolva a közép-európai bumeráng térszerkezeti alakzatot (Gorzelak, 2012) látható, hogy a többi fontos gravitációs központ alapvetően e zóna által meghatározott térségeket foglalja magában (Gdansk-Poznan-Prága-Pozsony-Győr-Budapest). Módszertani okokból rajzolódnak ki a térképen bizonyos jelentős töréspontok. Ilyet láthatunk pl. Prága vonatkozásában. Ennek oka, hogy meghatározó tömegű városról van szó, mely, mint fentebb kifejtettük a térség legnagyobb tömege, Varsó felé gravitál. Mivel nincs környékükön hozzá mérhető, az ő hatásukat némileg ellensúlyozó, jelentős tömeg (Prága esetében lenne, de mint írták az osztrák és német városokat nem vették be a vizsgálatba), így ez az elmozdulás jelentős törésvonalként rajzolódik ki. Az osztrák városokat is figyelembe vevő modellben már egységes gravitációs központként látnánk a cseh fővárost és annak tágabb térségét.

Ha távolabb tekintünk Kelet-Európa felé, három további, az eddigieknél kisebb gravitációs központ is kirajzolódik az ábrán. Az egyik Kijev, a másik Bukarest-Szófia és Belgrád városokkal, míg a harmadik a kelet-ukrajnai városokkal, azon belül is elsősorban Donyeckkel fémjelezhető.

A gravitációs térszerkezet változásait vizsgálva 2008 és 2014 között megállapítható, hogy a legjelentősebb pozitív változásokat Kelet-Közép-Európában Prága térségében látjuk, és két további, az előzőektől némileg elmaradó növekménnyel rendelkező térség látható még: Varsó, illetve Zilina-Krakkó-Katowice körzete. Visszaesés a közép-európai bumeráng által érin-

tett térségeknél rajzolódik ki a legnagyobb mértékben (Gdansk-Poznan-Pozsony-Győr). Az eredményekből megállapítható, hogy bár a közép-európai térszerkezet stabilnak mondható, de némi átalakulás, módosulás folyamatosan zajlik.

Kelet-Közép-Európa térszerkezetében a fővárosok, fővárosi régiók kiemelkedő szerepét több figyelemre méltó munka is vizsgálta. Csomós (2011) a fővárosok gazdaságirányító szerepét elemezve Varsó vezető szerepét hangsúlyozta. Tagai (2010) a térség fővárosainak kapuszerepét hangsúlyozta, és rámutatott, hogy a kelet-közép-európai nagyvárosok európai integrálódása az országos városhálózatokon belül növelte a különbségeket. Ugyanakkor térségünk pozíciói erősödhetnek Európában, a fővárosok és a nagyvárosi térségek gazdasági ereje erősen kisugárzik környezetükre is, és egymást erősítve érik el ezt a hatást. Szabó-Farkas (2014) több tényező vizsgálata után, a változások, elmozdulások elemzése után a „szőlőmodell" érvényességét emeli ki Kelet-Közép-Európa térszerkezetének vizsgálatakor, így a policentrikus szerkezet kap újabb megerősítést. Szabó-Farkas 2014 szerint Kelet-Közép-Európában a „közös múltból eredő társadalmi és gazdasági jellemzők a domináns összekötő elemek", és nem pedig a földrajziak (Szabó-Farkas, 2014: 83).



6. ábra: A 2008-as és 2014-es gravitációs térszerkezet összevetése Kelet-Közép- és Kelet-Európa egyes országaiban
Forrás: Nagy – Tóth, 2015:20

ÖSSZEFOGLALÁS

A nagyvárosoknak, főképpen a fővárosoknak és a fővárosi régióknak Kelet-Közép-Európában is meghatározó jelentőségük van a gazdasági-társadalmi fejlődésben. Ugyanakkor a kevésbé fejlett területeken is számtalan szép példát találunk a sikeres társadalmi vállalkozásokra, az eredményes együttműködésekre, a fenntartható megoldásokra. Ilyen példákat is bemutatnak e kötet szerzői, olyan megoldásokat, megközelítéseket, amelyek jobbá, élhetőbbé tehetnek vidéki térségeket. Az esettanulmányokból látható, hogy a társadalmi gazdaság formálódásnak színterei nem csak a fejlett térségek lehetnek, bár azok szerepe megkérdőjelezhetetlen. Az egyéni és a közösségért érzett felelősség, a függetlenség, az önállóság, a meglévő helyzeten való változtatás igénye, a közösség iránti elkötelezettség olyan egyének, olyan vállalkozók jellemzői, akik működtetik a társadalmi gazdaságot. Napjainkban a társadalmi gazdaságban csakúgy, mint az élet számos területén a jól működő hálózatok kialakulása, megerősödése, példamutatása meghatározóvá válhat. Véleményem szerint ezt a hálózatosodási folyamatot, a kereslet és kínálat összekapcsolódását, az egymást kiegészítő partnerek összetalálkozását segíthetik a digitális technológia adta lehetőségek. A különböző okos (smart) alkalmazások, és nemcsak az okos városok (smart city) területén, hanem akár az okos helyi közösségek (smart local community) létrehozása is elősegítheti, megkönnyítheti a társadalmi gazdaság építését. Ezekre a próbálkozásokra mutat példákat Nagy et al. (2015). Persze a kapcsolódások, a hálózatok és a társadalmi gazdaság szervezetei is sokszor igénylik a külső támogatást, a civil szervezeti, akár állami szervezeti segítséget. A jogi környezet, a korrekt szabályozás ösztönzést is adhat, de hiánya vagy következetlensége vagy éppen téves iránya gátolhatja is a társadalmi gazdasági kezdeményezéseket és azok kibontakozását.

IRODALOMJEGYZÉK

BBSR (2011): Metropolitan areas in Europe. Federal Institute for Research on Building, Urban Affairs and Spatial Development (BBSR) wthin the Federal Office for Building and Regional Planning, Bonn, BBSR-Online-Publikation, Nr. 01/2011.

Berend T. I. – Ránki Gy. (1976): Közép-Kelet-Európa gazdasági fejlődése a 19-20. században. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 723 p.

Brunet, R. (1989): Les villes europeénnes: Rapport pour la DATAR. Montpellier, Reclus.

Csomós Gy. (2011): A közép-európai régió nagyvárosainak gazdaságirányító szerepe. Tér és Társsadalom. 25.évfolyam, 3.szám, pp. 129-140.

Dommergues, P. (1992): The Strategies for International and Interregional Cooperation. Ekistics 352-353. pp. 7-12.

ESDP (1999): European Spatial Development Perspective. Brussels. Europen Comission.(Adopted by the European Council of EU Ministers Responsible for Spatial Planning, in Potsdam, 10-11/05/99.

ESPON 2012: POLYCE Metropolisation and Polycentric Development in Central Europe. EU ERDF. 209 p.

Európai Gazdasági és Szociális Bizottság (2017) European Economic and Socail Comittee 2017: Recent evolutions of the Social Economy in the European Union 26p

Faludi, A. (2005): Polycentric territorial cohesion policy. in: Faludi A. (szerk.) Territorial Cohesion: An Unidentified political objective (Special Issue). Town Planning Review, 76 (1), pp. 107-118.

G. Fekete É. (2017): A társadalmi gazdaság posztszocialista sajátosságai Kelet-Közép-Európában. Közép-Európai Közlemények. 10. évfolyam. 1.szám, pp. 59-74.

Gorzelak, G. (1996): The Regional Dimension of Transformation in Central-Europe. Jessica Kingsley, London

Gorzelak, G. (2012): The Regional Dimension of Transformation in Central Europe, London: Routledge.

Hospers, G-J. 2003: Beyond the Blue Banana? Structural Change in Europe's Geo-Economy. Intereconomics vol. 38, no. 2, pp. 76–85.

Illés I. – Somlyódyné Pfeil E. (szerk.) (2005): Változási trendek az Unió Regionális politikájában – magyar tanulságok MTA RKK Pécs. 180 p.

Kincses Á. – Nagy Z. – Tóth G. (2013): Európa térszerkezete különböző matematikai modellek tükrében I. Területi Statisztika, 53 évfolyam 2. szám pp. 148-156.
Kozma G. (2003): Térszerkezeti modellek Európában. in: Süli-Zakar I. (szerk): Társadalomföldrajz-Területfejlesztés. Debreceni Egyetem Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen, 2003. pp 427-439.
Kunzmann, K. R. (1992): Zur Entwicklung der Stadtsysteme in Europa. Mitteilungen der Österreichischen Gesellschaft, Wien, p. 134.
Kunzmann, K.R. (1996): Euro-megalopolis or Themepark Europe? Scenarios for European spatial development. In: International Planning Studies, 1, pp. 143-163
Kunzmann, K.R. – Wegener, M. (1991): The pattern of urbanization in Europe. In: Ekistics, 58, 282-291.
Meer L. van der (1998): Red octopus, in BLAAS W. (ed.), A new perspective for European spatial development policies, op. cit., pp. 9-19.
Nagy Z. – Tóth G. (2015): The Effect of the Biggest Companies on Spatial Structure in the East-Central Europe. In. Hungarian Geographical Society (szerk.): EUGEO Budapest 2015: congress programme and abstracts. 263 p
Nagy Z. –Tóth G. – Péter Zs. – Szendi D. – Pál Zs. – Leskó A. – Tóthné Kiss A. (2015): Smart Local Community kezdeményezések lehetőségei vidéki térségekben – Borsod-Abaúj-Zemplén megye három járásának példáján Észak-Magyarországi Stratégiai Füzetek XII:(2) pp. 59-70.
Pénzes J. – Fekete J. (2014): Transformation of the spatial structure in the Visegrad countries in the light of the location of peripherial areas In: Zsolt Radics, János Pénzes (szerk.) Spatial-economic cohesion and competitiveness in the context of tourism. Debrecen: Didakt Kiadó. pp. 11-24.
Schatzl L. (ed) 1993: Wirtschaftsgeographie der Europäischen Gemeinschaft. Uni-TB, Stuttgart.
Szabó P. (2009): Európa térszerkezete különböző szemléletek tükrében. Földrajzi Közlemények. 133. évfolyam, 2 szám, pp. 121-134.
Szabó P. – Farkas M. (2014): Kelet-Közép-Európa térszerkezeti képe. Tér és Társadalom. 28. évfolyam, 2. szám, pp. 67-86.
Tagai G. 2010: A városok szerepe a kelet-közép-európai országok térszerkezetének formálódásában. in. Barta Gy.-Beluszky P.-Földi Zs.-Kovács K.: A területi kutatások csomópontjai. 531p. MTA RKK, Pécs. pp. 261-282
Tóth G. – Kincses Á. – Nagy Z. (2014): The changing economic spatial structure of Europe In: Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography Vo. 68, pp. 301-309.

2.4. A társadalmi gazdaság szükséges voltát magyarázó tényezők: szociális kiadások, fogyasztói igények és a munkaerő-piaci folyamatok (Dabasi-Halász Zsuzsanna – Lipták Katalin)

BEVEZETÉS

A kelet-közép-európai országokra a második világháború végétől az 1980-as évekig jellemző szocialista gazdaságban ismeretlen volt a nyílt munkanélküliség, igen magas volt a foglalkoztatási ráta, minden dolgozó biztosnak érezhette a munkahelyét. Inkább a fordított egyensúlytalanság érvényesült. A szocialista gazdaság krónikus hiányt szült, s ennek egyik megnyilvánulása volt – legalábbis az aránylag fejlettebb, iparosodottabb kelet-közép-európai országokban – a krónikus munkaerőhiány. Bármilyen hatással volt is ez a hatékonyságra, a dolgozók élvezték a munkahely biztonságát, de ennek hirtelen vége lett. Jelentős mértékben csökkent a foglalkoztatási ráta és megjelent a nyílt munkanélküliség a rendszerváltást követően. A központilag irányított tervgazdaságból a szabadpiacra áttérő ún. átmeneti gazdaságokban jellemzően több folyamat játszódott le a rendszerváltozást követően: (1) végbement a gazdasági liberalizáció, (2) a piaci viszonyok léptek elő az elsődleges szabályozó tényezővé. A kereskedelem előtt megszűntek a korlátok, privatizálták az állami tulajdonú vállalatokat és a pénzügyi szektor lehetőséget kapott a magán tőke kezelésére. Mindezek előfeltételeként a hatalom magántulajdonnal szembeni attitűdjének megváltozására volt szükség Kornai (1993) szerint. Kornai történelmi összehasonlításokkal igazolta, hogy „egyedülálló átalakulásról" lehet beszélni. „Ez az egyetlen totális átalakulás, amely a nyugati civilizációban végbemenő gazdasági és politikai változások fő irányai mentén, békésen, erőszak-mentesen és egyúttal elképesztően gyorsan ment végbe."(Kornai, 2005:907)

A rendszerváltás hatásaként országonként eltérő volt a munkanélküliség mértéke, volt olyan kelet-közép-európai gazdaság, ahol az európai átlagnál alacsonyabb, s volt, ahol magasabb. A munkanélküliség valósággal traumaként zúdult a társadalomra. Elveszett a munkahely biztonsága. Olyankor történt ez, amikor számos más dimenzióban is bizonytalanabbá vált az élet. (Barr, 1995)

A rendszerváltást megelőző időszakban a magyarországi munkaerőpiacot az alábbi módon írta le Fazekas – Köllő (1990) Jánossy sémájára alapozva gondolatukat – amely az akkori teljes kelet-közép-európai blokkra érvényes volt:

- teljes volt a foglalkoztatás, számos munkatípusban pedig munkaerő túlkereslet jelent meg,
- az állások biztonságosak és biztosak voltak,
- vállalatok számára nyitott volt a piac,
- a gazdaság félig nyitott volt, de a tőke külföldi befektetése és a munkaerő importja csak ritkán fordult elő.

A kelet-közép-európai országok kultúrájukban, hagyományaikban, történelmükben eltérnek egymástól, egy közös elem, hogy mindegyikben szocializmus volt, majd a rendszerváltás után ezek az országok elindultak az átmenet útján. A rendszerváltó országok más-más utakat választottak, máshogyan próbáltak áttérni a kapitalizmusra, hiszen a külső környezeti tényezők és a belső politikai-hatalmi viszonyok is máshogyan alakultak országonként. Ennek megfelelően a munkaerő-piaci átalakulások is különböznek.

A fejezethez kapcsolódóan az alábbi kiinduló állítást fogalmaztuk meg: A szociális kiadások csökkentése, a fogyasztói igények diverzifikálódása, a munkaerőpiacról kiszorulók és a leszakadók számának növekedése felveti és erősíti a társadalmi gazdaság szükségességét, ám ez nem feltétlenül tudatosul, illetve a vidéki perifériákon a kreativitás és a cselekvő szervező erő is hiányzik.

A RENDSZERVÁLTÁS FOLYAMATA A VIZSGÁLT ORSZÁGOKBAN

Lengyelországban már az 1980-as években érezni lehetett a rendszerváltás előszelét. A lengyelországi rendszerváltás 1980 augusztusában az országos sztrájkhullám következtében kezdődött, amikor a pártvezetés arra kényszerült, hogy tárgyaljon és kompromisszumot kössön a munkásokkal. Lengyelországban a rendszerváltást követően az addig ismeretlen munkanélküliség hirtelen 1,1 millió embert érintett, amely a munkaképes korú lakosság 6,3%-a volt.

A három balti ország 1990-1991-ben nyerte vissza függetlenségét közel 50 éves szovjeturalom után. A Szovjetunió fenntartásáért küzdött Gorbacsov elnök, aki Reagan amerikai elnökkel többször is hivatalos tárgyalásokat folytatott. Az 1986. évi reykjavik-i csúcson egyezmény született a két elnök között a nukleáris fegyverek és a közös atomkutatás vonatkozásában. Litvánia már 1990 márciusában kikiáltotta függetlenségét. A szovjet birodalom részeként egyébként is a balti köztársaságok voltak a leginkább reformszemléletűek. Ezt jól jelképezte, hogy amikor a nyolcvanas évek végén Észtországban megindultak a reformok, akkor a Litvánia esetében már működő önelszámoló köztársaság bevezetése volt a követendő példa. Különböző mértékben ugyan, de összességében mindhárom balti ország szigorú költségvetési politikát alkalmazott, amely a 90-es évek elején megugró költségvetési hiányok nagymértékű csökkenését eredményezte. A költségvetési szigorítások területén is a következetesen liberális politikát alkalmazó Észtország járt az élen, két évvel megelőzve Lettországot és Litvániát. Észtországban eltöröltek mindenféle árszubvenciót, míg Lettországban és Litvániában rendkívüli mértékben csökkentették a támogatásokat, ami rövidtávon leginkább a mezőgazdaságot sújtotta. A három balti ország különböző módon végezte az állami vállalatok privatizációját. A legsikeresebbnek ezen a területen is Észtország bizonyult, ahol 1995-re csaknem az összes állami tulajdonban lévő kis- és középvállalatot magánkézbe adták. A lettországi privatizáció sok tekintetben hasonlít az észtországira, az átalakulás üteme azonban jóval lassúbb volt. (Hajnal, 2005)

Csehszlovákiában a politikai fordulat az 1989 novemberében kezdődött (bársonyos forradalom). November végére a Csehszlovák Kommunista Párt (CSKP) elveszítette a tényleges politikai hatalmat. 1990 első hónapjaiban több olyan folyamatot beindítottak, amelyek az ország politikai, gazdasági és társadalmi-szociális átalakítását szolgálták, de később negatívan befolyásolták a cseh és a szlovák viszonyt. A szocialista rendszer bukása után Szlovákia a teljes függetlenséget akarta elérni, amelyet Csehország sem ellenzett, ugyanis a csehek úgy gondolták, a szlovákok nélkül könnyebben tudnak az európai integrációba csatlakozni (Fábián, 2011). A nehézfegyvergyártás leépítése, amely szociálisan és gazdaságilag Szlovákiát érintette (1991-re 12%-os lett a munkanélküliség, míg Csehországban 5%-os), valamint a mezőgazdaság átszervezése. „A parlamentben 1990 nyarán és őszén gyors tempóban készítették elő és fogadták el a radikális gazdasági reformot biztosító törvényeket. A reform közkedvelt megnevezése a „sokkterápia" és a „nadrágszíj-meghúzás" volt, amelynek hatásait az ország szlovák fele gyorsabban és radikálisabban megérezte, mint a cseh térfél." (Hamberger, 2001:52)

Magyarországon a rendszerváltás előszele 1988 óta érezhető volt, az akkori aktív külpolitika és a keletnémet menekültek előtti határnyitás tovább fokozta a folyamatot. Elkezdődött

a gazdaság liberalizálása, a külgazdaságban egy orientációváltás, a demokrácián alapuló jogállam kialakítása. A privatizáció Magyarországon gyorsabban ment végbe, mint a környező rendszerváltó országokban. Kovacs et al. (2016) a posztszocialista országok vállalkozói hajlandóságát mérték és arra a megállapításra jutottak, hogy a rendszerváltás utáni külső környezet nem volt túl vállalkozó-barát és azóta is alacsony a magyarországi vállalkozói aktivitás. Igaz ez a társadalmi vállalkozásokra is.

Néhány kutató a rendszerváltást követő piacgazdasági átalakulást a fordizmusból a posztfordizmusba vezető átmenettel azonosítja. Cséfalvay (2004) a késleltetett posztfordi átmenet modelljét szemléletesen ábrázolja, véleménye szerint a kelet-közép-európai térségben egyértelműen látszik és érződik a rendszerváltás hatása, mind pedig a gazdaság, mind a munkaerőpiac fáziskésében van a nyugati térséghez képest.

A kelet-közép-európai országok a rendszerváltás óta a globalizáció vezérelte gazdasági növekedés útját járják, több-kevesebb sikerrel. Miközben pozitív eredményeket sikerült elérni számos terén, megjelentek a globalizáció vezérelt posztfordi fejlődés negatívumai is, így:

– a fenntarthatóság kritériuma kevésbé teljesült,
– a jövedelmi különbségek fokozatosan nőttek,
– növekedett a szegények aránya a társadalmon belül,
– a születéskor várható átlagos élettartam ugyan kis mértékben növekedett, de a népesség egészségügyi állapota rosszabb lett (Boda – Scheiring, 2011).

ORSZÁGCSOPORTOK A KELET-KÖZÉP-EURÓPAI TÉRBEN

Közgazdászok több kísérletet is tettek a kelet-közép-európai országok fejlődésének intézményi szempontú értékelésére, bizonyos modellekbe integrálására (Farkas, 2011). Azt persze nehéz eldönteni, hogy a tudományos értelmezések között melyiknek adjunk prioritást. A kritikai realizmus, mely nem egyetlen paradigmához kapcsolja, a jelenségeket épp oly kézenfekvő lenne, mint akár a térföldrajzi aspektus. Hasonlóképpen relevánsak lehetnek a társadalmi áttagolódásnak, a Nyugat vonzásába került keleti államszocialista rendszerek poszt/premodern polgárosodásának kérdései vagy akár a társadalmi váltás/változás kihívásaival társadalomszerkezeti szinten nehezen megküzdő átmeneti folyamatokat bemutató megközelítés is (Farkas, 2015). Ezek a tanulmányok azonban vagy csak néhány országra terjedtek ki vagy a felhasznált adatok, szempontok köre nem volt megfelelő. Így számos modellkészült Berrou – Carrincazeaux (2005) klaszterelemzése alapján. Ők úgy látják, hogy Csehország, Lengyelország és Magyarország a mediterrán országokhoz állnak közel. Míg egy másik szerző, Cernat (2006) nagyon kevés mutatót felhasználva Észtországot angolszász, Bulgáriát, Lengyelországot, Lettországot, Litvániát, Romániát, Szlovákiát kontinentális országnak írja le. Meglepő módon szerinte Csehország, Magyarország, Szlovénia az ázsiai országokra jellemző fejlesztő modellbe tartozik. Elfogadjuk Török (2009) felvetését, hogy a kelet-közép-európai országok önálló modellt alkotnak. Ugyanekkor Nölke-Vliegenhart (2009) is új kapitalizmusmodell létét bizonyították, amelyet függő piacgazdaságnak neveztek, de vizsgálatukat csak a visegrádi országokra korlátozták. Balatoni – Tőrös (2010) szintén önálló gazdaságfejlesztési modellnek nevezi a posztszocialista országokat az International Institute of Management Development (IMD) adatbázisán végzett klaszterelemzésükben. A posztszocialista országok átalakulása során felvetődő számtalan problematikus folyamat közül kizárólag eggyel foglalkozunk jelen fejezetben: a szociális szektor problémáinak társadalmi vállalkozások útján történő megoldásával. Öt ország (Csehország, Lengyelország, Litvánia, Magyarország, Szlo-

vénia) helyzetét fogjuk tárgyalni, de úgy gondoljuk a tendenciák eléggé általánosak, valamennyi posztszocialista gazdaságban megjelennek, bár eltérő intenzitással és különböző formákban. A posztszocialista országok egyik hasonlóan rossz mutatója a szociális helyzettel, a leszakadó társadalmi rétegek növekedésével kapcsolatos.

A SZOCIÁLIS KIADÁSOK CSÖKKENTÉSE A POSZTSZOCIALISTA ORSZÁGOKBAN

A posztszocialista régióban a központi tervezésből való kiábrándulás sok közgazdászt a piac kritikátlan, mitikus kultuszára késztette. Kornai (1992) az állam szerepével kapcsolatban azt írja, hogy számos alapvető probléma létezik, amelyeket a piac egymagában nem képes megnyugtatóan megoldani: például a gazdaság makroegyensúlyának biztosítását, a méltányos jövedelemelosztást, az externális hatások számbavételét, a közjavak kellő mennyiségben való termelését vagy a monopóliumok hatalmának korlátozását. A posztszocialista országokban nem lehet az állam és a piac szerepe között olyan kapitalista rendszert feltételezni, amelynek intézményei állandóak vagy csak lassan változnak, és amely robusztus magatartási szabályosságokkal működik. Ezzel szemben e rendszerekben az intézmények viharos sebességgel szűnnek meg, mások most keletkeznek, történelmi léptékkel mérve igen gyors ütemben változik a jogrend; ezzel együtt folyamatosan módosul a gazdaság minden szereplőjének viselkedése. A rendszerváltások – főként a politikaiak –, szinte sohasem képesek a rendszerek egészét reformálni a rejtőzködő részkérdésekkel együtt, vagy azok megoldásaival párhuzamosan.

A KSH felmérése szerint Magyarországon 2016-ban 2,5 millió ember volt, aki szegény vagy a szegénység által veszélyeztetett kategóriába sorolnak. Ez a válság óta 17%-os növekedést jelent és azt, hogy a magyar társadalomnak immár egyharmada olyan anyagi helyzetbe került, ahonnan nagyon nehéz visszajönni önerőből. A gazdasági visszaesés ellenére 2013-ban a szociális kiadások a GDP kb 20%-át tették ki Csehországban, Magyarországon és Szlovéniában (1. táblázat).

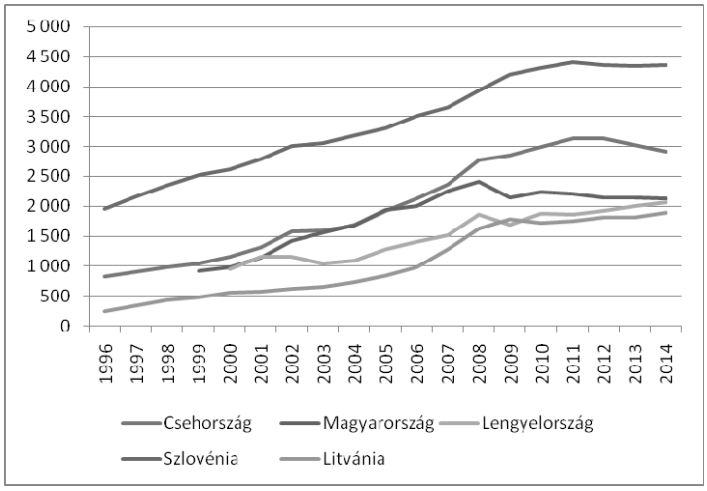
1. táblázat: Szociális kiadások és jövedelemszint

	egy főre jutó GDP (USD/fő, 2016)	**szociális kiadások a GPD százalékában (2013)**	**szegények, vagy szegénység által veszélyeztetettek változása (2012/2008)**
Csehország	34.704	19,1	+0,9%
Lengyelország	27.464	n.a.	-12%
Litvánia	29.897	n.a.	n.a.
Magyarország	26.689	19,2	+17,5%
Szlovénia	32.888	21,5	+8,6%

Forrás: OECD adatok alapján saját szerkesztés

Az egyenlőtlenség tovább növekszik, miközben a posztszocialista átmenet után is jellemző hogy a lakosság egy része számára az állam lehetővé teszi a meggazdagodást, mások elszegényednek, vagy éppenséggel nyomorba süllyednek. Nincsenek stabil szabályok és a fennálló intézmények nem elégségesek a süllyedési folyamat megállítására. Ez a paradox állapot veti fel talán a legnehezebb dilemmákat azok közül a problémák közül, amivel még mindig küzd ez az országcsoport.

Az egy főre jutó szociális kiadások értékeit vizsgálva a gazdasági válságig dinamikus növekedésről beszélhetünk, majd a válság után kissé emelkedett az egy főre jutó szociális kiadások mértéke minden országban. 2010 után viszont jelentős visszaesés, csökkentés figyelhető meg a szociális kiadások terén. A legjelentősebb visszaesés Csehországban és Magyarországon volt (1. ábra).



1.ábra: Egy főre jutó szociális kiadások (euro/fő)
Forrás: Saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

A FOGYASZTÓI IGÉNYEK DIVERZIFIKÁLÓDÁSA

Fogyasztói magatartás a termékek és szolgáltatások kiválasztása, megszerzése és használata során végzett tevékenységek összessége, melynek célja az igények kielégítése és ezek során a fogyasztó elégedettségének növelése. A vidéki perifériákus társadalmak fogasztói alapvetően ár érzékenyek, a modern városi vagy a szűk vidéki értelmiség ízlése azonban erősen átalakult, olyan szemléleteket közvetítve, mint természetesség, egészségesség, speciális íz világ (G.Fekete, 2017). A vásárlás szempontjából négy alapvető fogyasztói típust különböztetünk meg (Fodor et al, 2011). Beszélünk (1) racionális fogyasztóról, ő tudatosan vásárol a rendelkezésére álló információk legjobb hasznosítása révén. Ismerjük a (2) szokásokhoz ragaszkodó rutinszerűen viselkedő fogyasztót, aki valamilyen megtanult program alapján viselkedik, és így általában lemond az újdonság kereséséről. Gyakori az (3) impulzus magatartás, hirtelen hatásokra kialakuló vásárlási magatartás is és létezik (4) szociálisan függő magatartás, ez a fogyasztói csoport fogyasztói szokásaiban valamelyik általa preferált társadalmi csoport normáihoz igazodik. (Fodor et al., 2011)

A fogyasztói magatartást befolyásoló tényezők között szerepel a társadalmi gazdasági környezet, a kulturális jellemzők, a társadalmi jellemzők, a személyes jellemzők és a pszichológiai jellemzők (Józsa et al, 2005). Ezek összessége adja a modern, átalakuló vásárlási szokásokat. Bár napjainkban mind a négy fent említett fogyasztói típus megtalálható, a perifériák gazdaságait erősíthetik az elterjedő bevásárló-közösségek. A bevásárló-közösségek számának növekedése azt sejteti, hogy egyre nagyobb az igény a megbízható eredetű és minőségű termékekre. A bevásárló-közösség lényege, hogy a vásárlók közvetlen kapcsolatban vannak a helyi gazdákkal, és hétről-hétre vagy, ahogy az adott terméknek szezonja van, tőlük rendelik az árut a közösség

tagjainak. Az ezzel kapcsolatos szervezés – rendelés, szétosztás – is közösségi feladat, valamilyen szinten a közösség legtöbb tagja kiveszi a részét benne. Szükségletobjektív eredetű hiányérzet, amely fiziológiai vagy pszichológiai eredetű lehet. A szükségletek Maslow szerint hierarchikusak (fiziológiai szükségletek, biztonsági szükségletek, szeretet és hovatartozás, elismerés siker, önmegvalósítás). Indítékok, motívumok: olyan belső állapot, ami meghatározott célok teljesítése irányába mozgatja az embereket, akik ezáltal céltudatos magatartást valósítanak meg. A szükségletek indukálják az indítékokat, amik cselekvésre ösztönöznek. Az indítékok ugyanakkor irányíthatók és csökkentik a feszültséget. A motívumok felébresztése kialakíthatja azt a törekvést, hogy kielégítsük igényeinket. (Hofmeister, 2006)

A zöldségközösségek lényege, hogy adott gazdával egy szezonra szerződve vállalja a vevő, hogy minden hónapban azonos összeget kifizet, a termelő pedig biztosítja számára a zöldségeket. Ez általában egy „kosár", amelybe a szezonálisnak megfelelő zöldségek, gyümölcsök kerülnek. A termelő ezzel a modellel állandó és tervezhető bevételhez jut, a vevő pedig ellenőrzött helyről kapja meg az élelmiszert. Nyugat-Európában ez a modell már több évtizedes, nálunk néhány éve jelent meg és egyre terjed. A termelők egy része biogazda, mások csak igyekeznek kevés vegyszert használni. A jól működés lényege lenne, hogy a termékek áttekinthetőek legyenek. Továbbá a kosárban lévő termékek azonosítása, a vásárló megerősítése, hogy jól választott, a fizetendő összeg pontos megjelenítése, és a kosár tartalmának módosítása megoldott kell, hogy legyen.

Az igény a szükségletkielégítés eszközére irányuló vágy. Az igényeknek végtelen sok variációja létezik és ugyanazon igény többféle módon is kielégíthető.

Attitűd: az ember személyes viszonya valamely jelenséghez. Vásárlási folyamat: több egymással folytonossági kapcsolatban lévő részből áll probléma felismerése információ gyűjtése alternatívák értékelése (a vevő saját preferenciái alapján értékelve). Vásárlási döntés alatt azt értjük, hogy beléphetnek ebben a szakaszban közbenső hatások, amik mind megváltoztathatják a vásárlási döntést (pl. más személyek hatása, váratlan események). Két olyan tényező is nagyon fontos, ami szerepet játszik a vásárlói döntésben. Ezek az involvement, ami kifejezi, hogy a vásárló mennyire kötődik érzelmileg a vásárlás folyamatához. E szerint a kötődés szerint megkülönböztetünk gyengén és erősen érintett vásárlókat. A szituáció olyan tényezők együttese, amik a vásárlás körülményeit alkotják, és mint ilyenek szintén hatással vannak a vásárlás kimenetelére. Ilyen szituációk lehetnek fizikai környezet: pl. a bolt maga, társadalmi környezet: pl. az eladó személye, időtényező: úgy a vásárlás időpontját is jelentheti, mint az arra rendelkezésre álló időt. Megoldásra váró feladat jellege: pl. ajándékot veszünk-e, vagy csak magunknak valamit. Pillanatnyi lelki ill. fizikai állapot vásárlás, használat, megismerés, esetleges újravásárlás. (Hofmeister, 2006)

A vásárlási szerepkörök a vásárlási folyamat egy vagy több szereplő összhatásaként alakul ki. „Aktívan keresem az egészséges összetevőket tartalmazó élelmiszereket" – mondja a magyar fogyasztók több mint fele, 53 százaléka. Arányuk hasonló, mint az európai átlag. Globálisan pedig az emberek kétharmada (!) számára fontos, hogy egészséges enni- és innivalót vegyenek. „Ez az elvárás óriási növekedési lehetőséget jelent élelmiszergyártók és kereskedők számára, akik az egészséges étkezésre irányuló törekvés élére állhatnak." Többek között ezt állapítja meg a Nielsen egyik kutatását ismertető tanulmány, amely növekedési stratégiákhoz kínál támpontokat. „Felmerül a kérdés, hogy azok a fogyasztók, akik fontosnak tartják az egészséges étkezést, hajlandók-e magasabb árat fizetni a számukra értékesebb árucikkekért? A válasz igen, de különböző nyomatékkal. Ha a költési szándékokat négy szempont szerint nézzük, akkor a magyar

válaszadók legnagyobb, 40 százalék körüli része csak „mérsékelten kész" megadni magasabb árat az egészségét szolgáló élelmiszerért. Erre „erősen hajlandó" a magyar megkérdezettek 9-29 százalék közötti része." A részlet a Nilsen kutató jelentéséből származik. (www.nielsen.com)

A MUNKAERŐPIACRÓL KISZORULÓK ÉS A LESZAKADÓK SZÁMÁNAK NÖVEKEDÉSE

A megváltozott gazdasági környezetből fakadó, a munkaerő keresletét befolyásoló tényezők közül az alábbiak hatottak a globális munkaerőpiacra az 1980-as években, amelyet már egyértelműen a globalizáció hatásának tekinthetünk:

– a gazdasági növekedés lassulása a fejlett tőkés országokban,
– a beruházások visszaesése,
– a kevés munkahelyteremtés,
– a reálbérek gyors növekedése,
– a nyersanyagárak emelkedése,
– a nemzetközi munkamegosztás szerepe.

A munkaerő kínálatát befolyásoló tényezők:

– a demográfiai tényező és az aktivitási ráta változása,
– fokozott női munkavállalási hajlandóság,
– a nemzetközi migráció erősödése (Zboróvári, 1988).

A foglalkoztatás területi átrendeződése

A globalizáció hatása a termelés-kihelyezéseknél is megjelenik, napjainkban egyre inkább tevékenység kihelyezésről vagy kiszervezésről kell beszélni (outsourcing vagy offshore outsourcing). A kihelyezés okaiként a tranzakciós költségek csökkentése, a bérkülönbségek, az olcsó munkaerő, adott esetben a szakemberhiány említhető meg. Ennek eredményeként a kihelyező országban a munkahelyek megszűnnek, amely a foglalkoztatás területi átrendeződéséhez vezet. Az outsourcing jövőbeli hatásairól Sennett azt vallja, hogy a hagyományos gazdasági intézményrendszer felbomlásának lehetünk a tanúi. Egy új gazdaságot képzel el, amelyben csúcstechnológia, globális pénzügyi és új típusú szolgáltató szektor jelenik meg. Sennett (2000) szerint a jövőbeli munkahelyek inkább egy vasútállomásra hasonlítanak és nem lakható falvakra, ahol csak rövid ideig tartózkodik az ember, aztán megy tovább. A népesség és a foglalkoztatottak nagyságának összehasonlítása a világ országaiban jól ábrázolja, hogy a foglalkoztatás nem tudja követni a népesség számának növekedését (a népesség 1,7-szer gyorsabban nő, mint a foglalkoztatottak állománya).

A globalizáció a foglalkoztatás szerkezetére is hatással van: „az utolsó két évtized egyik legmarkánsabb munkapiaci jelensége a magasan fejlett országokban a magas képzettséget igénylő munkahelyek részarányának a jelentős növekedése, és az alacsony képzettséget igénylőknek a visszaszorulása." (Falusné, 1999:22)

Rodrik (2011) feldolgozta a US Department of Labor (1994) kiadványát: „a világ egy hatalmas bazárrá vált, ahol az egyes nemzetek az üzlet megkötése érdekében egymással versengve, és a lehetséges legalacsonyabb árakat kínálva házalnak munkaerőjükkel a potenciális vevőknél – akik természetesen a multinacionális vállalatok."

A munkaerő mobilitásának növekedése

A mobilitás földrajzi és társadalmi mobilitást is jelent és a földrajzi mobilitás közül az államhatárokat átlépő mobilitást emeltem ki. A termelés-kihelyezést tekinthetjük a munkaerő keresletet befolyásoló tényezőjeként, amely a migráció kínálati oldali változását befolyásolja. Nagy (2010) szerint a globális gazdaságban a termelési tényezők a korábbihoz képest magasabb mobilitással járnak, így a munkaerő, mint gazdasági tényező globalizációja alatt az államhatárokat átlépő mozgásokat érti. A globális munkaerőpiac új szerveződési rendet követ, az egyes szektorok eltérő súlya eredményezi az egyre megosztottabb munkaerőpiacot, aminek eredményeképpen egy a korábbinál rugalmasabb, ugyanakkor bizonytalanabb munkaerőpiac alakul ki. A kedvezőtlen folyamatokhoz társul a munkaképes korú lakosság globális csökkenése, a világ országaiban 2 százalékpontos csökkenés tapasztalható 30 év leforgása alatt (2010-ben 64,5% a Worldbank adatai szerint).
Röviden érdemes áttekinteni a nemzetközi munkaerő-áramlás főbb típusait:

– magasan kvalifikáltak nemzetközi migrációja („braindrain" jelenséggel sokan egyenrangúnak értelmezik),
– alacsony képzettségű vagy szakképzetlen munkaerőnek a családjával együtt történő áttelepülése,
– ideiglenesen külföldön tartózkodó munkaerő,
– illegális betelepülők és munkát vállalók csoportja,
– külföldre menekülők nemzetközi áramlása. (Szentes, 1995)

A különböző tényezők a migrációs tendenciák tekintetében sem választhatók el könnyen egymástól. Kelet-Európa növekvő számban fogad főleg kvalifikált külföldieket, de a küldő jelleg érvényesül erőteljesen.

Tény, hogy a fejlődő és az átalakuló országokban is nő a bérkülönbség a képzett és a képzetlen dolgozók között. A külföldi befektetésekkel ez annyiban függ össze, hogy átlagban magasabban képzett munkaerőt foglalkoztatnak. A fizikai dolgozóknak a külföldi cégek sem fizetnek többet, mint a hasonló termelékenységű hazaiak. A migráció napjainkra világjelenséggé vált, az alacsony képzettségű, alacsony bérű munkaerő beáramlása a kínálat bővülése által kis mértékben növeli a munkanélküliséget. A bevándorlások hatása függ az adott ország makroökonómiai feltételeitől, a bérviszonyoktól, a képzettségi szinttől is. A migráció okozta foglalkoztatási probléma összetett, mely beleolvad az általános foglalkoztatási problémákba.

A munkanélküliségi ráta és a foglalkoztatási ráta alakulása

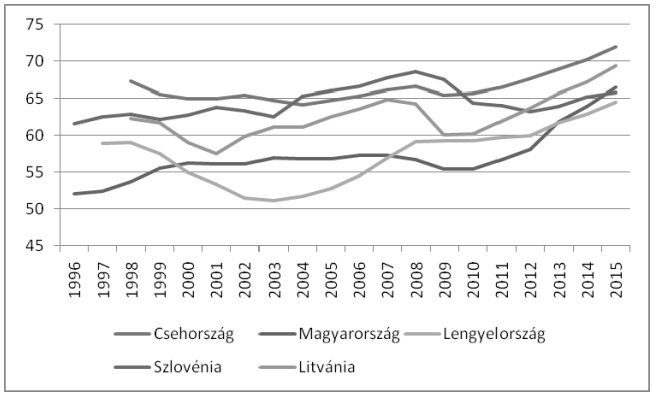
A technológia fejlődése egyre inkább kiszorítja az élőmunkát a termelésből, ugyanakkor a tőkének szüksége van a munkaerőpiac rugalmasságára. Már Beveridge (1909) is felismerte azt, hogy a munkanélküliség nem küszöbölhető ki teljesen a gazdaságban, sőt szerinte a munkanélküliség minimális szintje (2-3%) szükséges. Szerinte enélkül a tartalék nélkül a munkaerőpiac nem lenne eléggé flexibilis. A munkanélküliség a tőkés termelés természetes velejárója, növekedése a globalizáció egyik jellemzője, szükséges velejárója, ugyanakkor a felgyorsult munkanélküli növekedés elsősorban a szakképzetlen munkások között jelenik meg. Gazdasági fellendülés idején a foglalkoztatás kisebb mértékben bővül, mint a kibocsátás, gazdasági visszaesés idején viszont gyorsabban csökken, mint a termelés.

A munkanélküliség, mint tömeges társadalmi jelenség csak a kapitalizmus óta létezik. A modern munkanélküliségnek több típusa ismert, Bánfalvy (1989) szerint:

– Az abszolút munkanélküliségnél a munkaadók abszolút mennyiségét tekintve kevesebb állást kínálnak fel, mint ahányan munkát kívánnak vállalni.
– Strukturális munkanélküliségről akkor beszélünk, amikor az állást keresők munkahely iránti keresletének és a felkínált állásoknak a szerkezete eltérő.
– Súrlódásos (frikcionális) munkanélküliség azért alakul ki, mert a munkavállalók nem ugyanannál a szervezetnél dolgoznak életük végéig és amikor munkahelyet váltanak vagy keresnek, akkor átmenetileg munkanélkülivé válnak.

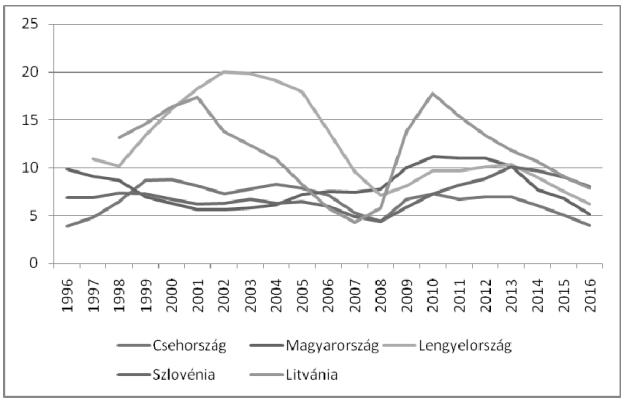
Rifkin (1995) szerint a munkaigény csökkenésének egyik fő oka a gépesítettség és automatizáltság fokozódása. A gépek kiszorítják az élő munkaerőt, amely tömegével válik munkanélkülivé. Amikor a mezőgazdaság és az ipar vált automatizálttá, akkor a szolgáltató szektor fölszívta a feleslegessé vált munkaerőt, de napjainkban nincs negyedik szektor, amely az évtizedek múlva megjelenő hatalmas munkatömeget foglalkoztatni tudná.

A foglalkoztatási és munkanélküliségi rátákat vizsgálva láthatjuk, hogy a munkaerőpiacok jelentős átalakuláson mentek keresztül. A gazdasági válság hasonló törést okozott, mint a rendszerváltás utáni állapot. A válságból való kilábalás és a célzott foglalkoztatáspolitika valóban látványos eredményeket okozott. Ha a magyarországi helyzetre gondolunk, akkor az adatok javulásának egyértelmű magyarázata a közfoglalkoztatottak foglalkoztatottakként való elszámolása.



2.ábra: Foglalkoztatási ráta alakulása 1996-2016 között (%)
Forrás: Saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

A munkanélküliségi ráta (3. ábra) sokkal hektikusabban mozog, mint a foglalkoztatási ráta. A 2000-es évek elején Lengyelországban és Litvániában közel 18-20%-os munkanélküliségi ráta volt jellemző, amely a gazdasági válságig nagyon szépen lecsökkent a foglalkoztatási céloknak köszönhetően. A válság után Litvánia szenvedte el a legmagasabb munkanélküliségi rátát a vizsgált országok között. A válság után minden országban stabilizálódni látszik a munkaerőpiac.



3.ábra: Munkanélküliségi ráta alakulása 1996-2016 között (%)
Forrás: Saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

A kialakult duális munkaerőpiac és munkaerő-szerkezet nem csupán megmaradt, hanem egyre markánsabban elkülönülnek a fragmentumai: településszerkezeti, életkori, etnikai eredetű elemei elválasztó vonalakként maradnak. A klasszikus munkaerőpiacról kiszorulók területi megoszlása egyre fontosabbá válik. Hiába olcsóbb a falvakban az élet, a tartós munkahelyhiány elvándorlásra kényszerít. Az elöregedő, leromló lakásállomány a városokban falvakban ugyanakkor lehetővé teszi a beköltözést. A nagyvárosi gettók és elnéptelenedő vagy teljesen lesüllyedő telepek fennmaradása majdnem előreprogramozott. Az állami akarat, garancia- és felelősségvállalás elsősorban egyfajta infrastruktúra fenntartójaként jelentkezik. Biztosítja a fizetéseket, fenntartja az épületeket, de igazán ezért nem akar semmit cserébe, leszámítva azt, hogy szeretné, hogy ez a rendszer hatékonyan működhessen.

Az új településtípusban új típusú kirekesztett réteg tömörül: a *falusi underclass.* Ez azért is figyelemre méltó jelenség, mert underclassosodásról eddig csak a slumosodó, általában munkanélküliek és etnikai kisebbségek által magas arányban lakott, városi gettók lakói esetében történt említés a nyugati szakirodalomban. Mint ismeretes, az underclass kifejezés nem egyszerűen munkanélküli, szegény vagy nagyon szegény népességet jelöl, hanem valami minőségileg teljesen újat. A szegényeknek ugyanis mindig van valami, általában persze meglehetősen periferikus és alárendelt szerepük a társadalmi-gazdasági munkamegosztás adott rendszerében. Az underclasst azonban olyanok alkotják, akik bizonyos társadalmi-gazdasági változások következtében egyszerűen „feleslegessé" válnak a munkamegosztás kialakuló új rendszerében (Wilson, 1987). Kelet-Európában ez a nagy változás az állami nagyipar szinte korlátlan kvalifikálatlan munkaerő-szükségletének megszűnése volt, aminek a hatását súlyosbította az, hogy eddig igen kevés történt ezen munkaerő átképzése vagy legalább valamilyen foglalkoztatása érdekében. A kelet-európai underclass a rendszerváltás nagy vesztese. Ők a tartósan perifériára szorulók, azok – és azoknak a gyerekei, sőt unokái –, akiknek a jelenlegi tendenciák folytatódása esetén valószínűleg már egész életükben nem lesz tisztességes megélhetést lehetővé tevő munkájuk, társadalombiztosításuk, nyugdíjuk (Ladányi-Szelényi, 2004).

Térbeli, szociális és etnikai hátrányoknak olyan erős kombinációja jött tehát létre, ami a jelenlegi viszonyok között csaknem lehetetlenné tesz mindenfajta kitörést: nemcsak a helyben való boldogulás lehetetlenült el, de az ingatlanárak hatalmas különbsége miatt szinte lehetetlenné vált az, hogy a gettósodó településeken rekedt családok elköltözéssel javítsanak

helyzetükön. Ráadásul a térbeli hátrányok különösen súlyos változata van kialakulófélben, amely már nemcsak az aprófalvakat, hanem a hetvenes évek körzetesítéséből korábban profitáló, nagyobb falvakat, sőt egyes kisebb városokat is hátrányosan érint. Ily módon az itt található gettósodó települések többsége egyre inkább összefüggő területet, gettósodó térséget alkot (Ladányi, 2004; Virág, 2006)
Ezek tehát a következők:

– a gettósodó területhez tartózó települések összességében növekedik a lakónépesség,
– a 14 év alattiak lakónépességen belüli aránya jóval magasabb, mint az országos átlag,
– erősödik az etnikai koncentráció,
– az aktív korúak foglalkoztatottsága jelentősen elmarad az országos átlagtól.

A foglalkoztatáspolitikai célok alkalmazkodása a megváltozott munkaerőpiacokhoz

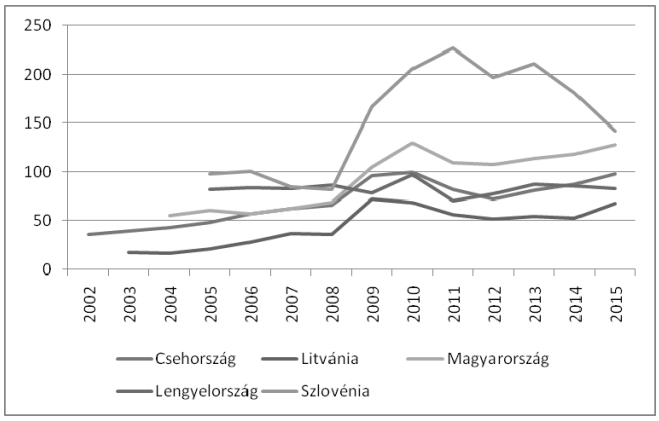
A megvizsgált NRP dokumentumok alapján kirajzolódik (2. táblázat), hogy a legtöbb ország az Európa 2020 Stratégiában elfogadott 75%-os foglalkoztatási rátát tekinti elvárható és teljesítendő kritériumnak. Az időskorúak foglalkoztatásánál Csehország és Litvánia adott meg célértéket, a többi ország erre nem tért ki. A munkanélküliségi ráta Észtország és Szlovákia esetében került meghatározásra, ott is irreálisan alacsony célértékkel (2,5-3%). A prioritások között többnyire az aktív foglalkoztatáspolitikai eszközök alkalmazása jelenik meg, a legtöbb esetben nincs pontosan megnevezve az alkalmazandó eszköz. Az életminőség javításában, az oktatás fejlesztésében, új munkahelyek teremtésében és a mobilitás támogatásában látja a legtöbb ország a munkaerőpiac jövőbeli fejlesztését. Ugyanakkor az ezekhez hozzárendelni kívánt támogatási összegek vagy programok nem kerültek megemlítésre a dokumentumokban. A vizsgált Nemzeti Reform Programok közül Magyarországon foglalkoztak a legtöbb oldalon keresztül ezzel a témával (27 oldal), míg a többi ország 3-10 oldalban foglalta össze nagyon röviden a foglalkoztatási prioritásokat. Meglepő, hogy az atipikus foglalkoztatást csupán Magyarország említi meg az anyagban és itt sem részletezték ennek a megvalósítási formáit. Összességében megállapítható, hogy az országok foglalkoztatási irányvonalait az Európa 2020 Stratégia gyökeresen meghatározza, azt tekintik követendő célnak és hiányoznak az országspecifikus irányvonalak.

2. táblázat: A vizsgált országok foglalkoztatáspolitikai céljai a National Reform Programok alapján

Ország	Elérendő célértékek 2020-ra	Prioritások	NRP hossza
Csehország	foglalkoztatási ráta: 75% idősek foglalkoztatása: 55% munkanélküliségi ráta: n.a.	– aktív foglalkoztatáspolitikai eszközöket alkalmaz, – fiatalok munkanélküliségének csökkentése	117 oldal, ebből 12 oldal a foglalkoztatási rész
Litvánia	foglalkoztatási ráta: 72,8% idősek foglalkoztatása: 53,4% munkanélküliségi ráta: n.a.	– gazdaságilag aktívak számának növelése, – oktatás fejlesztése, – új munkahelyek teremtése, – Munka Törvénykönyvének módosítása egy hatékonyabb szabályozási rendszer megteremtéséért	42 oldal, ebből 7 oldal a foglalkoztatási rész
Magyarország	foglalkoztatási ráta: 75% idősek foglalkoztatása: n.a. munkanélküliségi ráta: n.a.	– inaktivitás csökkentése, – korai nyugdíjazás megszüntetése, – fogyatékosok foglalkoztatásának növelése, – rugalmas munkaerőpiac megteremtése, – szakképzési rendszer fejlesztése, – fiatalok a fókuszban, – idősek foglalkoztatásának növelése – rugalmas foglalkoztatási formák előtérbe helyezése – közfoglalkoztatás támogatása	156 oldal, ebből 27 oldal a foglalkoztatási rész
Lengyelország	foglalkoztatási ráta: 71% idősek foglalkoztatása: n.a. munkanélküliségi ráta: n.a.	– LLL fejlesztése, – idősek foglalkoztatásának növelése (50+ programok), – fiatalok foglalkoztatásának növelése (30- programok), – alacsonyabb foglalkoztatási terhek	71 oldal, ebből 4 oldal a foglalkoztatási rész
Szlovénia	Nem elérhető sem szlovén, sem angol nyelven a Nemzeti Reform Program		

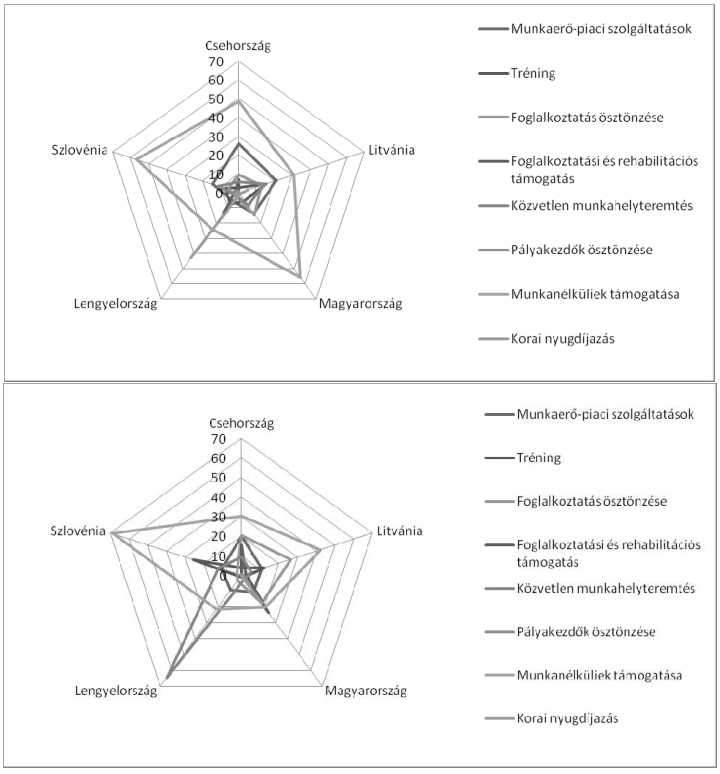
Forrás: Saját szerkesztés az NRP (2012) dokumentumok alapján

A foglalkoztatáspolitikák eszközrendszerének feltárásához a vizsgált országok foglalkoztatáspolitikai kiadásainak a népességszámmal arányosan korrigált egy főre jutó nagyságát elemeztük (4. ábra). Alapvetően az egy lakosra jutó kiadás 20-100 euro nagyságot tesz ki, a 100 euro feletti összeggel Szlovénia és Magyarország rendelkezett. Minden országban a tendencia emelkedő, ám Szlovéniában az időszakon belül stagnáló vagy csökkenő szakaszok, majd hirtelen felemelkedő szakasz is megfigyelhető. A gazdasági válság hatására 2009. évre minden országban ugrásszerűen emelkedtek a foglalkoztatáspolitikai kiadások. A kiadások összértékének vizsgálata önmagában nem ad elég információt, így tovább elemeztük a foglalkoztatáspolitikai kiadások összetételét. A legérdekesebb a szlovén adatsor, ahol a gazdasági válság után az egy főre jutó támogatás a legmagasabb volt a vizsgált országok között.



4. ábra: Foglalkoztatáspolitikai kiadások népességszám arányosan (euro/fő)
Forrás: Saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

Az egyes kiadások típusát a teljes kiadások összegéhez viszonyítottuk 2005. és 2015. években (5. ábra).



5.ábra: Foglalkoztatáspolitikai kiadások aránya 2005-ben és 2015-ben (összesen=100%)
Forrás: Saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

2005-ben a legnagyobb arányt egyértelműen a munkanélküliek támogatása teszi ki. A legjelentősebb összeggel Észtország támogatja a munka nélkül maradott lakosait, a sorban Lettország és Magyarország követi mindkét évben. 2005. évben Magyarország 341 millió eurót költött a munkanélküliek támogatására, míg Lengyelország 745 millió eurót. Észtországban a munkanélküliek támogatása a teljes támogatáson belül 63,3% volt, Magyarországon 55,72%, míg a legalacsonyabb Lengyelországban 23,8%. Kiugróan magas volt a korai nyugdíjazásra fordított kiadás Lengyelországban (1.350 millió euro, azaz 43,7%). Az aktív foglalkoztatáspolitikai eszközök közül a munkaerő-piaci szolgáltatásokra 2005. évben Szlovákia fordította a legtöbbet (28,1%-ban), majd Csehország (25,9%), Magyarország a középmezőnybe tartozott (13,7%), míg a legkevesebb ráfordítás Lengyelországban volt (5,4%) a teljes kiadásokhoz képest. A tréningekre fordított kiadások a Balti államokban 15-20% közöttiek a teljes kiadáshoz képest, míg a többi országban elenyésző a tréningekre fordított kiadás. A passzív foglalkoztatáspolitikai eszközök sokkal jelentősebbek minden vizsgált országban, mint az aktív eszközök, ami a munkaerőpiac kedvezőtlen állapota mellett a foglalkoztatáspolitika konzervativizmusát is mutatja. 2015-re teljesen átalakult a foglalkoztatáspolitikai kiadások aránya, Lengyelország hatalmas összegeket költött közvetlen munkahelyteremtésre. Magyarországon jelentősen lecsökkent a munkanélküliek támogatása, Szlovéniában pedig megnőtt.

A PERIFÉRIÁKON A KREATIVITÁS ÉS A CSELEKVŐ SZERVEZŐ ERŐ HIÁNYZIK

A kreativitás szó jelentése: szülni, nemzeni, alkotni, teremteni. A kreativitás tehát olyan folyamat, amely saját magát „szüli", teremti meg, bontakoztatja ki, eredetét és célját is önmagában hordozva. A kreativitás lehet személyes és csoport ismérve is, de a kreatív csoportok kialakításához fontos, hogy az egyének is kreatívak legyenek. Ez nem jelenti azt, hogy kizárólag egyéni tulajdonságok számítanának. A kreativitás olyan folyamat, amit a csoportok talán még könnyebben elsajátíthatnak, mint az egyének, de hiánya megöli az egyéni gondolatokat is. Az innováció nem csak a magukat kreatívnak tartó egyénektől (vagy az egyének alkotta csoportoktól) származhat. A kreatív csapat nem egyenlő a kreatív egyének csoportjával, ugyanakkor az nélkülözhetetlen, hogy mindenki hozzájáruljon a kreatív eredmény létrehozásához. A kreativitás bár minden egyénben meg van tudjuk, hogy a környezet vagy támogatja kibontakozását vagy csirájában elfojtja. Egy olyan kultúrában, ami megszállottja a hatékonyságnak, az ábrándozást gyakran lustálkodásnak vagy fegyelmezetlenségnek könyvelik el, korántsem a termelékenység jelének tekintik, mindazonáltal a napjainkban egyre inkább azt hangsúlyozzák, hogy ez korántsem így van. A szabályok célja az, hogy egy kiszámítható és stabil világot adjon a közösségnek, és hogy kordában tartsa viselkedésünket egymással szemben. Sok esetben ezek a normák előnyt jelentenek, a társadalom alapjául szolgálnak, és nem engedik, hogy káosz alakuljon ki. A másik oldalon azonban a stabilitás és a kiszámíthatóság a kreativitás ellensége. A perifériák iskolái sajnos megfojtják a kreativitást. A felgyorsult élettempónk, a fejlődőtechnika létrehozta és folyamatosan formálja, alakítja azokat a mobil eszközöket, amelyek felhasználhatóak a gyors, biztos tudásszerzés érdekében. Azonban ezek a perifériákon nem állnak rendelkezésre. Az iskola elvégzése gyakran teljesen lezárja a tanulást, pedig ahhoz azonban, hogy valaki jó szakembernek, potenciális munkaerőnek számíthasson, nem elég egy szakmát fiatalon „kitanulnia". Egész életében folyamatosan képeznie kell magát, hogy szakmailag elismert lehessen. A gazdasági és pénzügyi világválságok, a társadalmakban folyamatosan végbemenő változások azt is megkövetelik, hogy ne csupán egy

dologhoz értsünk, hanem legyünk lépesek az élet más területein (több területén) is megállni helyünket. Napjainkban a tanulás nem állapotot, hanem folyamatot, méghozzá egész életünkön át tartó folyamatot jelent. Minden életszakaszunkban többféle módon is tanulunk, hisz nem csak az iskolában megtanult ismeretek számítanak tanulásnak, hanem minden más is, tehát az is, amit akár informális módon, nem direkt tanulással sajátítunk el. Bár különböző programokkal az elmúlt években igyekeztek ezt megvalósítani azonban ezek csak a projekt erejéig tartó szakaszok és nem támogató folyamatok.

Napjainkban a társadalom igényeihez való alkalmazkodás egyik legfontosabb jellemzője az aktivitás, amely szerint nem feltétlenül az egyénnek kell ötletelni, hanem az egyes intézmény megy a használóhoz, az egyénhez. Tulajdonképpen ugyanez az attitűd jelenik meg a legtöbb kereskedelmi és közszolgáltatás területén is. Ennek a jelenségnek az egyik oldala, amikor a szolgáltatásokat elektronikus úton, otthonról tudjuk elérni. A másik oldala pedig, amikor a szolgáltatások új kontextusokban jelennek meg, amellyel kényelmesebbé, az adott helyzethez adekvátabbá, a szolgáltatások integráltsága és egymást kiegészítő erősítő jellege miatt komplexebbé, s nem utolsósorban izgalmasabbá, érdekesebbé lehet tenni a kínált tartalmat. Példa erre, amikor a könyvesboltban kávézni is lehet, amikor a nagy áruházak gyermekmegőrzőt és játszóházat üzemeltetnek, vagy amikor a játszóház egyben fagylaltozóként is működik. Ez utóbbi példák a használók szempontjából egy olyan „one-stop-shop"-ot jelentenek, ahol egyszerre több ügyet is el lehet intézni kényelmesen, a szolgáltatók részéről pedig megkönnyítik a célközönség elérését. Ennek feltétele az, hogy a szolgáltatások egy helyen, ugyanazt a célközönséget igyekezzenek megszólítani. Ebben az esetben valamennyi résztvevő számára előnyöket jelent az együttműködés, hiszen az egyrészről a saját szolgáltatás új elemekkel való gazdagítását jelenti, másrészről új használókat is hoz.

Mindezekből látható, hogy a perifériku s területeken a szervező erő és a kreativitás kevésbé jellemző, természetesen vannak kivételek és ismerünk sikeres társadalmi vállalkozásokat vidéken is, de alapvetően a nagyvárosi területekre jellemző a csoportosulásuk.

ÖSSZEFOGLALÁS

A rendszerváltás következtében sajátos fejlődési utat járt be a kelet-közép-európai térség. Ezeknek az országoknak és főleg a hátrányosabb helyzetű régióknak az egyetlen kitörési lehetőség a fenntartható foglalkoztatás megvalósítása és a szolidáris gazdaság irányába való nagyobb fokú elmozdulás. Ahogy korábban is láthattuk a kapitalista rendszer és a profit- és piacorientáció már nem tud elégséges megoldást adni a fennálló munkaerő-piaci és társadalmi problémákra. A vizsgált térségben a szociális kiadások csökkentése, a fogyasztói igények diverzifikálódása, a munkaerőpiacról kiszorulók és a leszakadók számának növekedése indokolja a társadalmi gazdaság szükségességét, ugyanakkor a perifériku s területeken a kreativitás és a helyi közösségek szervező ereje és társadalmi innovációra való hajlandósága alacsony fokú, így a társadalmi vállalkozások gyakorlisága is alacsonyabb, mint a centrum térségekben.

IRODALOMJEGYZÉK

Balatoni A. – Tőrös Á. (2010): Gazdaságfejlesztési modellek empirikus klasszifikációja ésa posztszocialista növekedés szűk keresztmetszete, Külgazdaság, 54. évfolyam, 5-6. szám, pp. 33-58.

Bánfalvy Cs. (1989): A munkanélküliség, Magvető Kiadó, Budapest, 230 p.

Barr, N. (1995): Munkaerőpiac és szociálpolitika Közép-és Kelet-Európában – Az átalakulás, és ami utána jön, Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Budapest, 428 p.
Berrou, J. P. – Carrincazeaux, C. (2005): La diversité des capitalismes et les paysd'Europecentrale et orientale. Uneanalysestatistique (Diversity of capitalism and Central and Eastern EuropeanCountries. A statisticalanalysis.) Groupement de RecherchesEconomiques et Sociales, Cahiersdu GRES, http://cahiersdugres.u-bordeaux4.fr/2005/2005-18.pdf
Beveridge, W. H. (1909): Unemployment: A problem of industry, Longmans, Green and Co., p. 317
Boda Zs. – Scheiring G. (2011): Globalizáció és fejlődés a félperiférián: válság és alternatívák, Védegylet Kiadó, Budapest, 208 p.
Cernat, L. (2006): Europeanization, Varieties of Capitalism and Economic Performance in Central and Eastern Europe. Palgrave Macmillan, Basingstoke – New York
Cséfalvay Z. (2004): Globalizáció 2.0.: Esélyek és veszélyek, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 311 p.
Fodor M. – Füredíné Kovács A. – Horváth Á. – Rácz G. (2011): Fogyasztói magatartás, Perfekt Kiadó, 167 p.
Fábián A. (2011): Alkalmazottstrukturális politikák Közép-Európában, Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó, Sopron, 402 p.
Falusné Szikra K.(1999): Globalizáció és munkapiac, különös tekintettel a magasan fejlett országokra, Közgazdasági Szemle, 46. évfolyam, 1. szám, pp. 20-34.
Farkas B.(2011): A közép-kelet-európai piacgazdaságok fejlődési lehetőségei az Európai Unióban, Közgazdasági Szemle, 58. évfolyam, 5. szám, pp. 412-429.
Farkas B. (2015): A kapitalizmus változatai Közép- és Kelet-Európában, Köz-gazdaság, évfolyam, 3. szám, pp 105-112.
Fazekas K. – Köllő J. (1990): Munkaerőpiac tőkepiac nélkül, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 274 p.
G.Fekete É. (2017): A társadalmi gazdaság posztszocialista sajátosságai Kelet-Közép-Európában, Közép-Európai Közlemények (2017), 10. évfolyam, 1. szám, pp. 59-74.
Hajnal B. (2005): A balti országok átalakulása a rendszerváltozás első szakaszában – miért Észtország a legsikeresebb?,Competitio, 4. évfolyam, 1.szám, pp. 133-144.
Hamberger J. (2001): Rendszerváltás és az állam felbomlása, História, 23. évfolyam, 9-10. szám, pp. 38-41.
Hofmeister Tóth Á. (2006): Fogyasztói magatartás, Budapest; Aula Kiadó, 340 p.
Józsa L. – Piskóti I. – Rekettye G. – Veres A. (2005): Döntésorientált marketing, Budapest; Akadémia Kiadó 820 p.
Kornai J. (1992): A posztszocialista átmenet és az állam – Gondolatok fiskális problémákról, Közgazdasági Szemle, 39. évfolyam, 6. szám, pp. 489-512.
Kornai J. (1993): Útkeresés, Századvég Kiadó, 254. p.
Kornai J.(2005): Közép-Kelet-Európa nagy átalakulása – siker és csalódás, Közgazdasági Szemle, 52. évf, 12. szám, pp. 907-936.
Kovacs, D. – Ürkmez, T. – Brockhaus, D. – Wagner, R. – Zulauf, K. (2016): Linking Entrepreneurial Orientation to Firm Performance in a Post-Socialist Market Context: the Case of Hungary, Management Dynamics in the Knowledge Economy, vol. 4, no. 4, pp. 571-589.
Ladányi J. (2004): Községekben élő munkások.Magyar társadalomtörténeti olvasókönyv 1944-től napjainkig. Argumentum, Budapest. pp. 593-604
Ladányi J. – Szelényi I. (2004): A kirekesztettség változó formái, Napvilág Kiadó, Budapest, 192 p.
Nagy G. (2010): A világgazdaság és a globális munkaerőpiac In: Mészáros Rezső (2010): A globális gazdaság földrajzi dimenziói, Akadémiai Kiadó, Budapest, pp. 229-248.
Nölke, A. – Vliegenthart, A. (2009):EnlargingtheVarieties of Capitalism. The Emergenceof DependentMarket Economies in EastCentral Europe, World Politics, Vol. 61. No. 4. pp. 670-702.
Rifkin, J.(1995): The end of work – The Decline of the Global Labor Force and theDawn of the Post-Market Era, Tarcher/Putnam, New York
Rodrik, D. (2011): A kereskedelem hatása a munkapiacokra és a munkavállalói viszonyokra, pp. 325-330. In: Scheiring – Boda: Globalizáció és fejlődés (szöveggyűjtemény)
Sennett, R. (2000): Der flexibleMensch. Die Kultur des neuenKapitalismus, Berlin Verlag, Berlin, 224 p.
Szentes T. (1995): A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai, Aula Kiadó, Budapest, 891 p.
Török Á. (2001): A gazdasági modernáció stratégiája Finnországban, Vezetéstudomány, 32. évfolyam, 7-8. szám, pp. 58-73.
Virág T. (2006): A gettósodó térség, Szociológiai Szemle, 1. szám, pp 60-76.
Wilson, W. J., (1987): The TrulyDisadvantaged. The Inver City, theUnderclass and Public Policy. TheUniversity of Chicago Press, Chicago
Zboróvári K. (1988): A fejlett tőkés országok munkanélkülisége: Átmeneti strukturális zavarok vagy tartós változások?, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 150 p.

2.5. Társadalmi vállalkozások területi elrendeződése és szerepe a szegénység és a kirekesztettség elleni küzdelemben (Siposné Nándori Eszter)

Számos társadalmi problémára a kormányzatok, a piac vagy a segélyek nem tudnak hathatós és hosszú távú megoldást kínálni. Ebből adódik, hogy a társadalmi vállalkozások egy része azért jön létre, hogy a társadalmi igényekre és a kritikus társadalmi helyzetekre megoldást próbáljanak találni. Jelen fejezet azt vizsgálja, hogy a szegénység és társadalmi kirekesztettség hogyan alakul a posztszocialista országokban, valamint, hogy felfedezhető-e valamilyen kapcsolat a szegénység és a kirekesztettség nagysága és az azok enyhítésére létrejött társadalmi vállalkozások térbeli elrendeződése között.

BEVEZETÉS

Bár a közép és kelet-európai országok[72] a rendszerváltás előtti időszakban viszonylag gazdagok voltak (Bezemer, 2006), a rendszerváltást követően – más rendszerváltó országokhoz viszonyítva – a piacgazdasági reformok relatíve hamar lezajlottak és az átmenettel járó gazdasági visszaesés rövid és mérsékelt maradt, ezen országok közül nem mindegyik nyújtott egyforma gazdasági teljesítményt. Jelen fejezetben öt posztszocialista ország (Csehország, Lengyelország, Litvánia, Magyarország, Szlovénia) jólétének és szegénységének alakulását mutatom be, különös tekintettel az országok között fennálló esetleges eltérésekre.

Abból kiindulva, hogy számos társadalmi problémára a kormányzatok, a piac vagy a segélyek nem tudnak hathatós és hosszú távú megoldást találni, a társadalmi vállalkozások egy részét a szegénység és a kirekesztettség elleni harc hívja életre. Kutatásom kérdése, hogy a (különösképpen a szegénység és kirekesztettség mérséklését célzó) társadalmi vállalkozások térbeli elrendeződése kapcsolatban áll-e a szegénység és a kirekesztettség nagyságával. Feltételezhető, hogy a társadalmi vállalkozások nagyobb aránya foglalkozik a szegénység és a kirekesztettség elleni küzdelemmel azokon a területeken, ahol nagyobb maga a szegénység és a kirekesztettség. Ugyanakkor az is előfordulhat, hogy mivel a mélyszegénységgel ás súlyos társadalmi kirekesztettséggel sújtott területeken az aktivitás kisebb és a kilátástalanság nagyobb, kevésbé jönnek létre társadalmi vállalkozások e probléma kezelésére.

E hipotézis tesztelésére a magyarországi társadalmi vállalkozások esetén nyílik lehetőség, mivel 2017-ben sor került a társadalmi vállalkozások vizsgálatára. A hipotézis tesztelése során a szegénység és a kirekesztettség mérésére az Eurostat (2017) anyagi deprivációs dimenzióit, valamint a szubjektív szegénység mutatóit (Spéder, 2002) használom. Ezen kívül megvizsgálom a hátrányos helyzetű munkavállalók arányának alakulását a társadalmi vállalkozásokban, hiszen az ilyen munkavállalók magasabb aránya a szegénység és a kirekesztettség felszámolását segítheti.

TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK ÉS KIREKESZTETTSÉG

A szegények és kirekesztettek megsegítésére létrejött társadalmi vállalkozások egyik úttörője a Grameen Bank, melyet Muhammad Junus (2011) bangladesi közgazdász alapított az 1970-es években. A bank úgynevezett mikro-hiteleket nyújt olyan, szegénységben élők számára,

[72] Észtország, Lettország, Litvánia, Lengyelország, Kelet-Németország, Csehország, Szlovákia, Magyarország, Szlovénia

akik más bankoktól nem kapnának hitelt. A Grameen Bank sikerét és társadalmi hasznosságát látva ma már annak számtalan követője akadt: olyan vállalkozások, melyek a szegények, hátrányos helyzetűek (mint a gyerekek, nők), kirekesztettek helyzetét igyekeznek javítani. A mikro-hitelezés példáján felbuzdulva ma már számos társadalmi vállalkozás foglalkozik kritikus társadalmi helyzetek megoldásával vagy enyhítésével. Ilyen tevékenység lehet többek között szállás biztosítása a hajléktalanok számára, népkonyhák üzemeltetése vagy a közoktatásból kimaradóknak a társadalomba való visszaintegrálása (Lévesque – Mendell, 2005).

Ezek a vállalkozások akkor tudnak tartósan fennmaradni és működni, ha önmagukat képesek fenntartani. Számos társadalmi vállalkozás úgy működik, mint egy piaci vállalat, azzal a különbséggel, hogy a megtermelt profitjukat társadalmi célokra fordítják. Mások a társadalmi célokat internalizálják, belsővé teszik, ami rendszerint többlet terhet (időt és kiadást) is jelent. A társadalmi vállalkozások ezért gyakran összetettebben, bonyolultabban és drágábban működnek, mint a piaci alapú vállalkozások. (Leadbeater, 2007)

SZEGÉNYSÉG ÉS KIREKESZTETTSÉG

A szegénységet sokan az alacsony jövedelemmel azonosítják. A szegénység mértékét abból kiindulva határozzák meg kizárólag a jövedelem alapján, hogy a pénz egy általános és univerzális eszköz, ami más javakra is átváltható. A jövedelmi helyzet kizárólagos figyelembe vétele azzal az előnnyel jár, hogy így viszonylag egyszerűen definiálható a szegénység határa és könnyen mérhető a megfigyelési egységek jövedelmi szintje. A szegénység objektív (abszolút és relatív), valamint szubjektív kategóriaként határozható meg. Abszolút értelemben a szegénység mérésének elméleti alapja az, hogy a minimális szükségleteknek létezik egy tértől és időtől független köre, amelyek kielégítése elengedhetetlen ahhoz, hogy az egyének egészségesek és munkaképesek maradjanak. A szegénység mérésekor azt határozzák meg, hogy ezen szükségletek kielégítéséhez mekkora pénzösszeg szükséges, iletve azt, hogy ezzel a pénzösszeggel hányan nem rendelkeznek. (Központi Statisztikai Hivatal, 2008) Relatív értelemben a szegénység a társadalomban átlagosan jellemző jövedelmi szinthez viszonyítva kerül meghatározásra, és az tekinthető szegénynek, aki az átlagos jövedelemszinttől meghatározott mértékben elmarad. (Hegedűs – Monostori,2005) Szubjektív értelemben pedig az a szegénység meghatározásának alapja, hogy a társadalom tagjai hogyan vélekednek a még elégséges jövedelemszint nagyságáról. Ez két vonatkozásban értelmezhető: egyrészt a vizsgált személyek milyen jövedelemszint alatt tartják a társadalom tagjait szegénynek, másrészt hogyan ítélik meg saját helyzetüket a jövedelmi egyenlőtlenségek rendszerében. (Spéder, 2002) Számos tanulmány (Easterlin, 1995; Ravallion – Lokshin, 2002; Deaton, 2010) rávilágított arra, hogy az objektív és a szubjektív szegénység mértéke adott helyen és időben nem mindig esik egybe. Ezért tartom fontosnak, hogy a társadalmi vállalkozások elterjedtsége és a szegénység közötti kapcsolat vizsgálatakor ne csupán az objektív, hanem a szubjektív szegénységet is vizsgáljam.

A hátrányos helyzet sok szegénységkutató meggyőződése szerint komplexebb fogalom annál, minthogy egyetlen tényező, a jövedelem alapján vizsgáljuk. (Spéder, 2002) A kutatók ezért egyre nagyon hangsúlyt fektetnek a nem-monetáris tényezők vizsgálatára (Gábos – Szivós, 2004). Ennek értelmében kerül meghatározásra a társadalmi kirekesztettség, mely a szegénységnél összetettebb fogalom, hiszen kirekesztettnek, azaz depriváltnak azokat tekintentjük, akik több szempontból is hátrányos helyzetben vannak, tehát esetükben a hátrányok halmozottan fordulnak elő. Azért lényeges a komplexebb szemléletmód, mert a depriváció sokkal nagyobb arányú, ha több dimenziót egyidejűleg veszünk figyelembe, mint ha a szegénységet pusztán az alacsony jövedelem alapján határoznánk meg (Bokor, 1987a).

A társadalmi kirekesztettség komplex elemzésére a társadalmi indikátorok segítségével nyílik lehetőség (Bukodi, 2001). A társadalmi indikátoroknak alapvetően két céljuk van: a társadalmi változások felmérése, valamint a társadalmi jólét mérése és leírása (Noll, 1998). A társadalmi kirekesztettség számos indikátor segítségével jellemezhető. A társadalmi kirekesztettség mérésére szolgálnak az Európai Unióban használt anyagi deprivációs indikátorok (1. táblázat), amelyek arról adnak képet, hogy mi az, amit egy háztartás megengedhet magának, és mi az, amit nem.

1.táblázat: Az anyagi depriváció dimenziói az Eurostat definíciója alapján

Pénzügyi nehézségek	*Tartós fogyasztási eszközök hiánya*	*Lakhatási nehézségek*	*Környezeti depriváltság*
az otthonát nem tudja elég melegen tartani	telefon hiánya	szivárgó tető / nyirkos falak / padló / korhadó ablakkeretek	a szomszédból vagy az utcáról bejövő zajok
évente nem engedhet meg magának egy hetes, az otthonán kívüli nyaralást	színes televízió hiánya	túl sötét lakhely	szennyezettség vagy más környezeti problémák
nem engedhet meg magának minden második nap olyan étkezést, ami húst, csirkét vagy halat (vegetáriánusok esetén ezek növényi megfelelőjét) tartalmaz	számítógép hiánya	nincs fürdő / zuhany	
váratlan anyagi kiadásait nem tudja fedezni	mosógép hiánya	nincs a lakótérben angol wc, ami a háztartás kizárólagos használatában lenne	bűncselekmények, erőszak, vagy vandalizmus a környéken
fizetési hátralékba kerül (jelzálog, albérlet, közüzemi számlák, részletfizetés vagy más kölcsönügyletek kapcsán)	személygépkocsi hiánya		

Forrás: saját szerkesztés Eurostat 2017 alapján

Valamennyi dimenzió (pénzügyi nehézségek, tartós fogyasztási eszközök hiánya, lakhatási nehézségek, környezeti depriváltság) esetén az egyén akkor tekinthető anyagilag depriváltnak vagyis kirekesztettnek, ha a felsorolt problémák közül legalább az egyik érinti. Látható, hogy a pénzügyi nehézségek dimenzió jelenti a jövedelmi szempontok alapján meghatározható szegénységet (ami az abszolút szegénységkoncepció alapján került meghatározásra), míg a másik három dimenzió a hátrányos helyzet egyéb dimenzióit veszi figyelembe.

Kutatásom során azt vizsgálom megy, hogy a társadalmi vállalkozások elterjedtsége összefügg-e a kirekesztettség (anyagi depriváció) mértékével, ez utóbbit az Európai Unióban használt módszertan alapján mérve. Mivel a kirekesztettség dimenziói között a szubejtív szegénység nem szerepel, ezért ennek a társadalmi vállalkozások arányával való kapcsolatát külön is megvizsgálom.

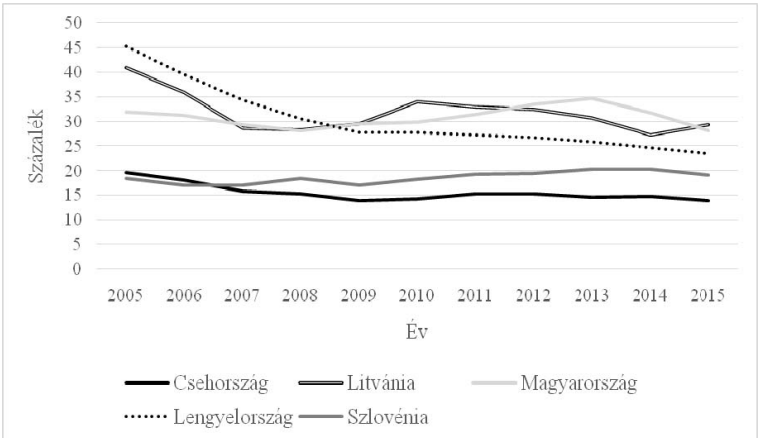
SZEGÉNYSÉG A POSZTSZOCIALISTA ORSZÁGOKBAN

Az 1990-es években a szegénység valamennyi volt szocialista országban nőtt. Több tanulmány is kimutatta, hogy az 1988 és 2000 között 2-5-szörösére emelkedett. A szegénység növekedése azonban a vizsgált régió nyugati részében (például Magyarországon, Lengyelországban és

Szlovákiában) kevésbé volt jelentős, mint a régió keleti felén (Ladányi – Szelényi 2005). Kelet- és Közép-Európa között a szegénység többféle definíciója (a nemzeti szegénységi küszöb alatt élő népesség aránya, vagy a napi 2 dollárnál kevesebből élők aránya) szerint is szignifikáns különbség tapasztalható. A szegénységben élők aránya ugyanis jelentősen magasabb a kelet-európai országokban. (Siposné Nándori, 2007) A neoliberális – neopatrimoniális ellentét nemcsak a fejlődésre, de a szegénység alakulására is rányomta bélyegét. Közép-Európában ugyanis a piacgazdaságra való áttérés után elsősorban a munkanélküliség miatt jött létre a strukturális szegénység, míg Kelet-Európában a munkáltatók továbbra is gondoskodtak a nagyszámú szegény munkavállalóról[73]. (Szelényi, 2003) A szocializmus idején a szegénység kialakulásában elsősorban demográfiai változók játszottak jelentős szerepet. (Ladányi – Szelényi, 2005) Különösen a sokgyermekes családok, az idősek és a betegek számítottak szegénynek. Az etnikai származás (különösen a roma származás) már a szocializmus idején is összekapcsolódott a rosszabb életkörülményekkel (Bokor, 1987b), és 1990 után is fontos szegénységi kockázatot jelentő tényezőnek bizonyult (Ladányi – Szelényi, 2005).

A posztszocialista országok tagjai azonban nem nyújtottak egységes teljesítményt. Néhányan (mint Szlovénia) hamar túljutottak a visszaesésen és a növekedés útjára léptek, míg mások (mint Litvánia) hosszú évekig alacsony gazdasági teljesítményt produkáltak. (Bezemer, 2006)

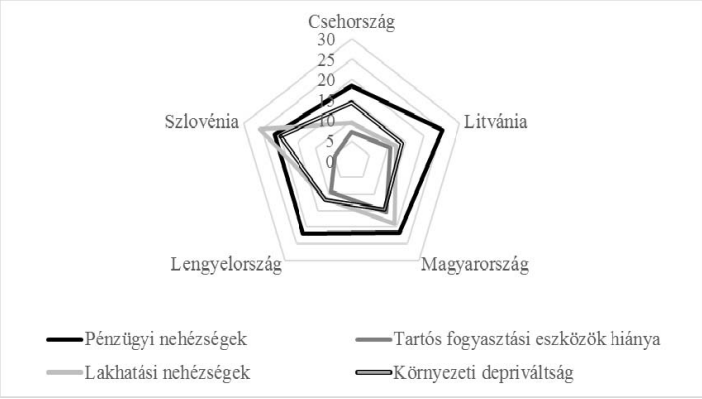
Az átmenet a hirtelen megnövekedett munkanélküliség és infláció miatt a lakosság jelentős részének növelte a szegénységi kockázatát valamennyi vizsgált országban. (Bezemer, 2006) A vizsgált posztszocialista országok (Csehország, Lengyelország, Litvánia, Magyarország, Szlovénia) 2004-ben csatlakoztak az Európai Unióhoz. Ezt követően a szegénység és társadalmi kirekesztettség kockázatával sújtott népesség arányában továbbra is fennálltak az országok közötti eltérések. Míg ugyanis Csehországban és Szlovéniában ez az érték azóta is 15-20% között alakul, addig Lengyelországban, Litvániában és Magyarországon 25% fölötti. Ez utóbbi három országban a csatlakozást követően megfigyelhető egy jelentős mértékű csökkenés a szegénységi rátában, azonban ezt a kedvező tendenciát megszakította a gazdasági válság kitörése, amely 2010-től kezdődően ismét megemelte a szegénységi ráta mértékét Magyarországon és Litvániában. Az ezt követő csökkenés Magyarországon csak 2013 után kezdődött el (1. ábra).



1. ábra: Szegénység és társadalmi kirekesztettség kockázatával érintett népesség aránya, 2005-2015
Forrás: saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

[73] Szelényi (2003) alapján Közép-Európához Magyarország, Lengyelország, Csehország, Szlovénia, Horvátország, Szlovákia és a balti államok tartoznak, míg Kelet-Európához Oroszország, Ukrajna, Fehéroroszország, Bulgária, Románia és Szerbia.

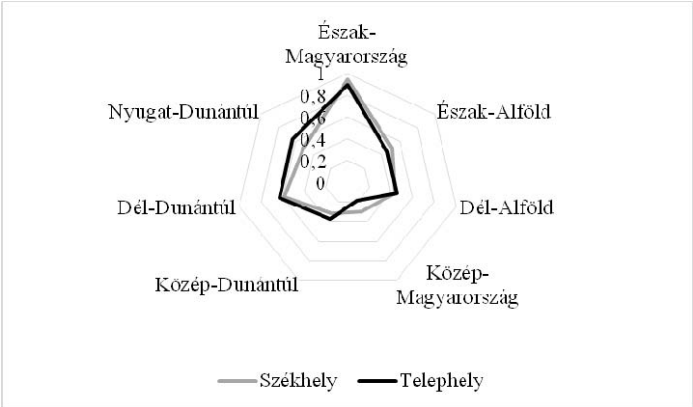
Bő egy évtizeddel a csatlakozás után az anyagi depriváció / kirekesztettség dimenzióinak alakulása a vizsgált országok esetén a 2. ábrán látható. A szegénység (pénzügyi nehézségek) elsősorban Litvániát, Lengyelországot és Magyarországot érinti, míg Csehországot legkevésbé. A tartós javaktól való megfosztottság leginkább Magyarországon okoz gondot. Szlovéniában a tartós javaktól való megfosztottság kevésbé jelentős, a lakhatási és környezeti nehézségek azonban a lakosság viszonylag nagy hányadát érintik. Mivel Magyarországon az anyagi depriváció valamennyi dimenziója a népesség relatíve nagy arányát érinti, érdemes itt megvizsgálni a társadalmi vállalkozásoknak a kirekesztettség elleni küzdelemben játszott szerepét.



2. ábra: Az anyagi depriváció fő dimenziói a posztszocialista országokban, 2015
Forrás: saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

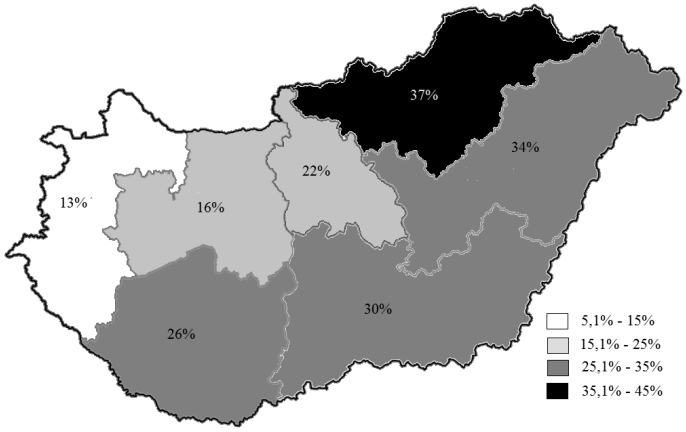
Szegénység és társadalmi vállalkozások Magyarország régióiban

A Miskolci Egyetemen került sor az OFA Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Kft. megbízásából, a GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt keretében a magyarországi társadalmi vállalkozások feltérképezésére, jellemzőik feltárására. A projektben 220 társadalmi vállalkozás töltötte ki a nekik kiküldött kérdőívet. E szervezetek regionális megoszlása a következőképpen alakult: Dél-Alföld (12%), Dél-Dunántúl (11%), Észak-Alföld (16%), Észak-Magyarország (24%), Közép-Dunántúl (7%), KözépMagyarország (19%) és Nyugat-Dunántúl (11%). A mintabeli arány a dél-dunántúli régióban megegyezett az alapsokasági aránnyal, Észak-Alföld 5 százalékkal, Észak-Magyarország 4 százalékkal felülreprezentált a mintában, míg Közép-Dunántúl 2%-kal, Dél-Alföld 3%-kal, Közép-Magyarország pedig 8 %-kal alulreprezentált az alapsokasághoz képest. (G. Fekete et al. 2017). A társadalmi vállalkozásoknak a kérdőív kérdéseire adott válaszaiból számos más kérdés mellett képet kapunk a társadalmi vállalkozások regionális megoszlásáról, valamint a szegénység leküzdésében játszott szerepükről. A társadalmi vállalkozások regionális megoszlásáról a székhelyük és a telephelyük alapján tájékozódhatunk.



3. ábra: Tízezer lakosra jutó társadalmi vállalkozások száma Magyarország régióiban, 2017
Forrás: saját szerkesztés GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt adatai alapján

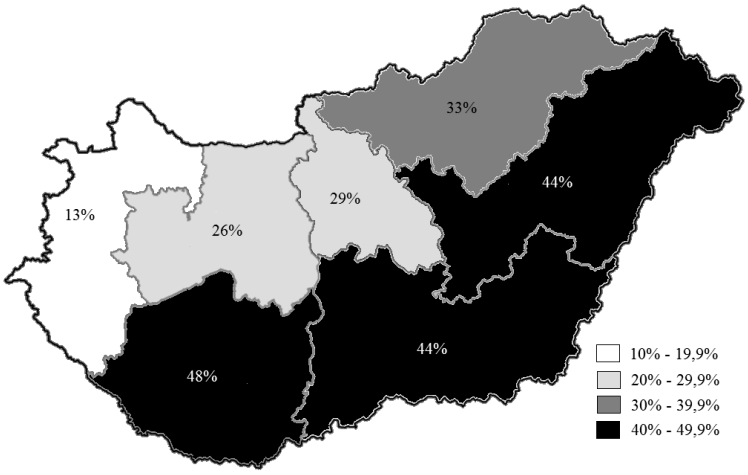
A vizsgált társadalmi vállalkozások lakosságarányos számának regionális összehasonlítása alapján megállapíthatjuk, hogy a legtöbb vizsgált társadalmi vállalkozás az Észak-Magyarországi régióban működik, a legkevesebb pedig Közép-Magyarországon. Ez utóbbi régió esetén a legnagyobb a telephely szerint és a székhely szerint ott működő társadalmi vállalkozások száma közötti különbség (3. ábra). Az eltérés oka valószínűleg abban rejlik, hogy sok vállalkozás a fővárosban vagy annak környékén jegyzi be a székhelyét, miközben a tevékenységét (annak jellegétől függően) valamely más régióban végzi. A valós működésük helyszínét jobban tükrözi a telephely, a továbbiakban a vizsgálatokat azonban nemcsak telephely, hanem székhely szerint is elvégzem, hogy az esetleges eltérések feltárhatók legyenek.



4. ábra: Azon társadalmi vállalkozások aránya, amelyek célcsoportja a szegények, hátrányos helyzetűek, 2017
Forrás: saját szerkesztés GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt adatai alapján

A válaszadók körében az Észak-magyarországi régióban a legmagasabb azon társadalmi vállalkozások aránya (37%), amelyek célcsoportjai a szegények, hátrányos helyzetűek. Ezt az alföldi régiók (34% és 30%), majd a dél-dunántúli régió (26%) követi. A társadalmi vállalkozások kevesebb, mint 16%-a célozza meg a szegények és hátrányos helyzetűek segítését Közép- és Nyugat-Dunántúlon (4. ábra)

Azon társadalmi vállalkozások, melyeknél a szegénység csökkentése hosszú távú társadalmi hatásként[74] jelenik meg, a válaszolók között legnagyobb arányban (48%) Dél-Dunántúlon fordulnak elő. Ezt követik az alföldi (44%) régiók és Észak-Magyarország (33%). Közép-Magyarországon, valamint Közép- és Nyugat-Dunántúlon a társadalmi vállalkozások kevesebb, mint 30%-ánál fordul elő ilyen fajta hosszú távú hatás (5. ábra).



5.ábra: Azon társadalmi vállalkozások aránya, amelyeknél a szegénység csökkentése hosszú távú társadalmi hatásként megjelenik, 2017
Forrás: saját szerkesztés GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt adatai alapján

Megállapítható, hogy míg azon társadalmi vállalkozások, amelyek a szegények, hátrányos helyzetűek segítését célozzák meg, legnagyobb arányban Észak-Magyarországon fordulnak elő, addig a szegénységet hosszú távon csökkenteni tudó vállalkozások inkább az alföldi és a dél-dunántúli régióban találhatók a felmérésben részt vevő társadalmi vállalkozások körében.

[74] Az erre vonatkozó kérdés a kérdőívben a következőképpen szerepelt: „Milyen hosszú távú társadalmi (szociális, kulturális, közösségi, környezeti) hatása van szervezete/vállalkozása tevékenységének? Kérjük, jelölje meg a relevánsakat! Jobb életkörülmények; Munkaerőpiaci részvétel javulása / munkanélküliség csökkenése; Lakhatási körülmények javulása; Kulturális értékek megőrzése; Sokszínűség megőrzése; Esélyegyenlőség fejlődése; Egyéni képességek fejlődése; Élelmiszerellátáshoz (jobb minőségű élelmiszerhez) való könnyebb hozzáférés; Jobb szociális kapcsolatok; Befogadóbb/elfogadóbb/nyitottabb társadalom; Társadalmi összetartozás erősödése; Jobb egészségügyi állapot; Műveltebb közösségek; Egészségesebb környezet; Egészségesebb párkapcsolatok / erősebb családok; Szociális kompetenciák fejlődése; Emberi méltóság biztosítása; A nonprofit szektor fejlődése; A gazdaság fejlődése; Önállósodni képes egyének / közösségek; Beilleszkedni képes egyének / közösségek; Szegénység csökkentése; Alapvető képességek hiányának csökkentése; Állatjólét; Társadalmi innovációk terjedése; Egyéb.

TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK ÉS A DEPRIVÁCIÓ MÉRTÉKE KÖZÖTTI KAPCSOLAT MAGYARORSZÁGON

Az anyagi depriváció, vagyis a kirekesztettség dimenzióinak regionális alakulása az adatok rendelkezésre állása miatt a pénzügyi nehézségek és a tartós fogyasztási eszközök hiánya esetén vizsgálható. Előbbinél az Eurostat (2017) definíciója helyett az egy főre jutó GDP-t és az egy főre jutó éves munkajövedelmet használom, hiszen e mutatók értéke minél alacsonyabb, annál nagyobb szegénység valószínűsíthető az adott régióban.

A vizsgált társadalmi vállalkozások, valamint a szegénység enyhítését célzó vagy hosszútávon elérő társadalmi vállalkozások aránya és az anyagi depriváció mértéke közötti korrelációs kapcsolatot a 2. Táblázat szemlélteti. Az anyagi jólét mindkét mérőszáma fordított arányosságot és közepesen erős vagy szoros kapcsolatot mutat a társadalmi vállalkozások arányával. Vagyis minél nagyobb az anyagi jólét egy adott régióban, annál kisebb a társadalmi vállalkozások aránya és annál kevesebb olyan társadalmi vállalkozás működik ott, amelynek célcsoportjai a szegények, hátrányos helyzetűek, vagy amelynek hosszú távú társadalmi hatása a szegénység csökkentése. 5%-on szignifikáns az összefüggés a jövedelemszint (egy főre jutó GDP és éves munkajövedelem) és azon társadalmi vállalkozások aránya között, amelyek célcsoportjai a szegények, hátrányos helyzetűek.

A tartós fogyasztási eszközök hiányát a telefonnal rendelkezők arányával, a 100 háztartásra jutó asztali és hordozható számítógéppel, személygépkocsival, a fürdőszobával rendelkezők arányával és a WC-vel rendelkezők arányával mérem. Valamennyi vizsgált változó negatív, közepesen erős, illetve szoros kapcsolatban áll a társadalmi vállalkozások arányával. A fürdőszobával és angol WC-vel rendelkezők aránya és a társadalmi vállalkozások lakosságarányos száma között a fennálló fordított arányosság 1%-on szignifikáns. A személygépkocsik és a társadalmi vállalkozások száma közötti kapcsolat nagyon gyenge (telephely szerinti vizsgálat esetén pozitív, székhely szerintinél negatív), így ebben az esetben feltételezhető a függetlenség. A vizsgált szegénységgel foglalkozó társadalmi vállalkozások arányával azonban már közepesen erős, illetve erős negatív irányú kapcsolatot mutat, mely egy esetben (azon társadalmi vállalkozások aránya, amelyek célcsoportja a szegények, hátrányos helyzetűek) 5%-on szignifikáns (2. táblázat).

2. táblázat: A társadalmi vállalkozások és az anyagi depriváció mérőszámainak korrelációja

Anyagi depriváció mérőszámai	Tízezer lakosra jutó társadalmi vállalkozások száma		Azon társadalmi vállalkozások aránya, amelyek célcsoportja a szegények, hátrányos helyzetűek		Azon társadalmi vállalkozások aránya, amelyek hosszú távú társadalmi hatása a szegénység csökkentése	
	Székhely	Telephely	Székhely	Telephely	Székhely	Telephely
Egy főre jutó GDP, eFt	-0,578	-0,617	-0,762*	-0,599	-0,462	-0,594
Egy főre jutó éves munkajövedelem, Ft	-0,672	-0,632	-0,793*	-0,739	-0,623	-0,695
Telefonnal rendelkezők aránya, %	-0,610	-0,532	-0,479	-0,543	-0,425	-0,623
100 háztartásra jutó asztali számítógép	-0,451	-0,570	-0,302	-0,236	0,024	0,076
100 háztartásra jutó hordozható számítógép	-0,364	-0,356	-0,729	-0,621	-0,507	-0,655
100 háztartásra jutó személygépkocsi	-0,184	0,150	-0,231	-0,757*	-0,636	-0,636
Fürdőszobával rendelkezők aránya, %	-0,932**	-0,810*	-0,401	-0,751	-0,391	-0,375
Angol WC-vel rendelkezők aránya, %	-0,890**	-0,740	-0,555	-0,865*	-0,563	-0,542

* 5%-on szignifikáns.
** 1%-on szignifikáns.

Forrás: saját számításGINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt adatai alapján

A szubjektív szegénység a felmérésben használt kérdőív kérdései közül a különböző megélhetési szintekhez szükségesnek tartott jövedelemösszeggel mérhető, melynek a szegénység enyhítését célzó vagy hosszútávon elérő társadalmi vállalkozások arányával vett korrelációs kapcsolatát a 3. táblázat tartalmazza. A szűkös és a nagyon szűkös megélhetéshez szükségesnek gondolt jövedelemösszeg minden esetben fordított irányú kapcsolatban áll a társadalmi vállalkozások számával. A kapcsolat a legtöbb esetben közepesen erős. Azon társadalmi vállalkozások székhely szerinti aránya, amelyek célcsoportjai a szegények, hátrányos helyzetűek, szoros és egy esetben szignifikáns fordított irányú kapcsolatot mutat a minimálisan szükségesnek tartott jövedelemösszeg nagyságával. Mivel feltételezhető, hogy az alacsonyabb megélhetéshez szükségesnek tartott jövedelemösszeg nagyobb szegénységet jelez, az a következtetés vonható le, hogy a társadalmi vállalkozások száma annál nagyobb, minél magasabb a szegénység.

3.táblázat: A társadalmi vállalkozások és a szubjektív szegénység mérőszámainak korrelációja

	Tízezer lakosra jutó társadalmi vállalkozások száma		Azon társadalmi vállalkozások aránya, amelyek célcsoportjai a szegények, hátrányos helyzetűek		Azon társadalmi vállalkozások aránya, amelyek hosszú távú társadalmi hatása a szegénység csökkentése	
	Székhely	Telephely	Székhely	Telephely	Székhely	Telephely
Nagyon szűkös megélhetési szinthez szükségesnek tartott jövedelemösszeg, eFt/hó/fő	-0,504	-0,639	-0,783*	-0,364	-0,410	-0,405
Szűkös megélhetési szinthez szükségesnek tartott jövedelemösszeg, eFt/hó/fő	-0,460	-0,619	-0,731	-0,282	-0,343	-0,324

* 5%-on szignifikáns.

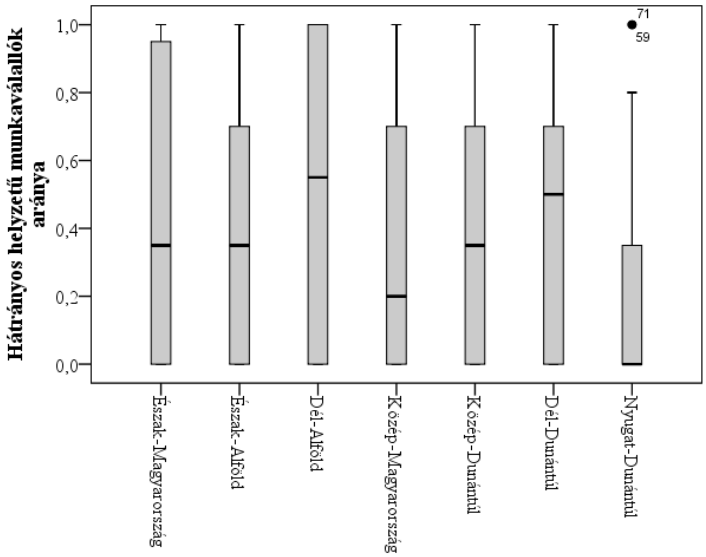
Forrás: saját számításGINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt adatai alapján

HÁTRÁNYOS HELYZETŰ MUNKAVÁLLALÓK JELENLÉTE A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOKBAN

A társadalmi vállalkozások úgy is segíthetik a hátrányos helyzetűeket, hogy munkalehetőséget biztosítanak számukra. A hátrányos helyzetű munkavállalók átlagos arányának regionális megoszlása (6. ábra) azt mutatja, hogy Dél-Alföldön a vizsgált társadalmi vállalkozások felénél a hátrányos helyzetű munkavállalók aránya meghaladja az 50%-ot (vagyis a medián, mely a boxplot ábra középen található „dobozban" helyezkedik el, 50%-nál magasabb). Ez az érték Dél-Dunántúlon is 50% közelében van, míg az Észak-Magyarországi, Észak-Alföldi és Közép-Dunántúli régiókban 30-40% között alakul. Közép-Magyarországon 20% alatt marad, míg Nyugat-Dunántúlon a társadalmi vállalkozások fele nem alkalmaz hátrányos helyzetű munkavállalót. A hátrányos helyzetű munkavállalók átlagos aránya nagy szórást mutat (a „doboz" alja és teteje által jelképezett alsó és felső kvartilis különbségeként meghatározható interkvartilis terjedelem és a fel és le vonalak hossza, melyek az interkvartilis terjedelem 1,5-szeresét fejezi ki, a legtöbb régió esetében a 100%-ot közelítik) (6. ábra).

Az egyes régiók között a hátrányos helyzetű munkavállalók átlagos arányának esetleges szignifikáns eltérései Mann-Whitney teszttel határozhatók meg.[75] A régiók páronkénti összehasonlításával elvégzett vizsgálat során kapott Monte-Carlo szignifikancia szintek (1. számú melléklet) és a boxplot ábrák alapján megállapítható, hogy 5%-os szignifikancia szinten a vizsgált vállalkozásoknál a Nyugat-Dunántúli régióban szignifikánsan alacsonyabb a hátrányos helyzetű munkavállalók átlagos aránya, mint az ország többi régiójában. A többi régió között szignifikáns eltérés nem tapasztalható.

[75] Az átlagok összehasonlítására széles körben használt t-próba ez esetben nem használható, mivel annak a normalitásra vonatkozó feltétele nem minden régió esetében teljesül.



6. ábra: A társadalmi vállalkozásoknál foglalkoztatott hátrányos helyzetű munkavállalók arányának boxplot ábrája regionális bontásban, 2015
Forrás: saját szerkesztés GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt adatai alapján

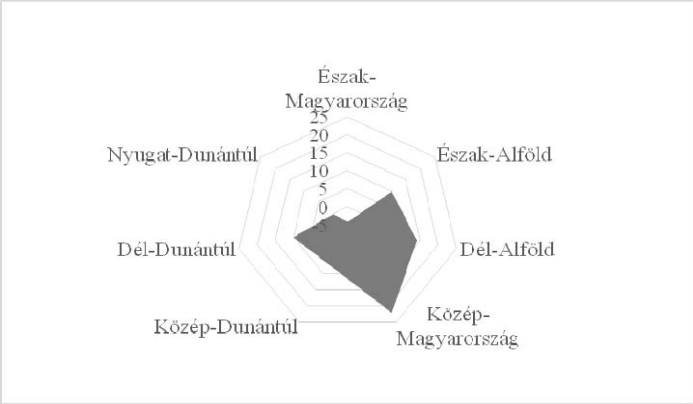
ÖSSZEGZÉS

A kirekesztettség az Európai Uniónak az anyagi deprivációra vonatkozó dimenzióival mérve (pénzügyi nehézségek, tartós fogyasztási eszközök hiánya, lakhatási nehézségek, környezeti depriváltság) a többi vizsgált posztszocialista országhoz viszonyítva Magyarországon magas. Ezért joggal merül fel a kérdés, hogy a társadalmi vállalkozások képesek-e a szegénység és a hátrányos helyzet mérséklésére. Ebben a vonatkozásban beszédes adat a társadalmi vállalkozások száma és azon belül azon társadalmi vállalkozások aránya, amelyek célcsoportja a szegények, hátrányos helyzetűek, illetve amelyek hosszú távú társadalmi hatása a szegénység csökkentése. Egy, Magyarország régióiban készült „PiacTárs" kiemelt projekt keretében végzett kérdőíves felmérés adatai alapján lehetőség nyílt a társadalmi vállalkozások jellemzőinek vizsgálatára Magyarországon.

A vizsgált magyarországi társadalmi vállalkozások elemzése alapján megállapítható, hogy a legtöbb társadalmi vállalkozás Észak-Magyarországon működik, ahol a szegénység és a kirekesztettség az országban az egyik legmagasabb. Ez esetben azonban meg kell jegyezni, hogy a mintába került észak-magyarországi társadalmi vállalkozások aránya 4 százalékkal felülreprezentált a teljes sokasághoz képest (G. Fekete etal. 2017).

Azon vizsgált társadalmi vállalkozások, amelyek célcsoportjai a szegények és a hátrányos helyzetűek, a legnagyobb arányban Észak-Magyarországon fordulnak elő, míg a szegénység csökkentése, mint hosszú távú társadalmi hatás leginkább az alföldi és a Dél-Dunántúli régiókban jelenik meg a társadalmi vállalkozások körében. Észak-Magyarországon a társadalmi vállalkozások relatíve magas arányának (37%) célcsoportjai a szegények és hátrányos helyzetűek, viszont a szegénység csökkentése kevésbé magas arányban (33%) jelenik meg hosszú távú társadalmi hatásként. Ezzel szemben Észak-Alföldön 10%-kal, Dél-Alföldön 14%-kal,

Dél-Dunántúlon 22%-kal, Közép-Magyarországon 7%-kal, Közép-Dunántúlon pedig 10%-kal magasabb a szegénységet hosszú távon csökkenteni tudó társadalmi vállalkozások aránya, mint ahány a szegényeket és hátrányos helyzetűeket célcsoportként megemlíti (7. ábra). Felmerül tehát a kérdés, hogy elég hatékony-e az Észak-Magyarországi régióban működő társadalmi vállalkozások szegénységkezelési gyakorlata. A kérdés megválaszolása további kutatások témája lehet.



7. ábra: Különbség a szegénység csökkentését hosszú távú hatásként említett társadalmi vállalkozások és a szegényeket, hátrányos helyzetűeket célcsoportként említő társadalmi vállalkozások aránya között
Forrás: saját szerkesztés GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt adatai alapján

A vizsgált társadalmi vállalkozások a szegénység és a kirekesztettség felszámolásában oly módon is fontos szerepet játszhatnak, hogy munkalehetőséget biztosítanak a hátrányos helyzetű munkavállalók számára. Az ilyen jellegű társadalmi vállalkozások leginkább az alföldi, a Dél-Dunántúli és az Észak-Magyarországi régiókban jellemzőek.

A kutatás további eredménye, hogy leginkább Nyugat-Dunántúlon, de Közép-Dunántúlon és Közép-Magyarországon is alacsony azon vizsgált társadalmi vállalkozások aránya, amelyek a szegénység enyhítését célozzák és a szegénységet hosszútávon csökkentik. Ezen felül a Nyugat-Dunántúli régióban szignifikánsan alacsonyabb a társadalmi vállalkozások hátrányos helyzetű munkavállalóinak aránya, mint az ország más régióiban. Ezek a tények összefüggésben állhatnak az említett régiók magasabb jólétével és alacsonyabb szegénységével.

A kutatás során megállapítást nyert, hogy a vizsgált társadalmi vállalkozások aránya és a pénzügyi nehézségek, valamint a tartós fogyasztási eszközök hiányának mértéke között fordított irányú, többnyire közepesen erős kapcsolatáll fenn. Ehhez hasonlóan a társadalmi vállalkozások aránya és a szubjektív szegénység mértéke között fordított irányú, többnyire közepesen erős a kapcsolat. Az a tény, hogy nemcsak a társadalmi vállalkozások száma, hanem a szegények és hátrányos helyzetűek segítését célzó társadalmi vállalkozások aránya, valamint azon társadalmi vállalkozások aránya, ahol a szegénység csökkentése hosszú távú társadalmi hatásként megjelenik fordított, közepesen erős, illetve erős kapcsolatban áll az anyagi depriváció és a szubjektív szegénység nagyságával, azt jelzi, hogy van aktivitás és társadalmi szintű, alulról jövő kezdeményezések a szegénység felszámolására azokon a helyeken, ahol erre a leginkább szükség van.

IRODALOMJEGYZÉK

Bezemer D.J. (2006): Poverty in Transition Countries. Journal of Economics and Business. 9. évfolyam, 1. szám, pp. 11-35.

Bokor Á. (1987a): Szegénység a mai Magyarországon; Magvető Kiadó, Budapest

Bokor Á. (1987b): A hagyományos szegénység szigetei: a cigány telepek; In.: Peremhelyzetek; Rétegződés-modell vizsgálat VIII., Műhelytanulmányok, Budapest, Társadalomtudományi Intézet.

Bukodi E. (2001): Társadalmi jelzőszámok – elméletek és megközelítések; Szociológiai Szemle; 11. évfolyam, 2. szám, pp. 35-57.

Deaton, A. (2010): Price indexes, inequality, and themeasurement of worldpoverty. American EconomicReview, 100. évfolyam, 1. szám, pp. 5-34.

Easterlin, Richard. A. (1995): Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All? Journal of Economic Behavior and Organisation, 27. évfolyam 1. szám, pp. 35-47.

Eurostat EU statistics on income and livingconditions (EU-SILC) methodology – material deprivation by dimension. (2017): http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/EU_statistics_on_income_and_living_conditions_(EU-SILC)_methodology_-_material_deprivation_by_dimension Utolsó letöltés: 2017. február 20.

G. Fekete É. – Bereck Á. – Kádárné Horváth Á. – Kiss J. – Péter Zs. – Siposné Nándori E. – Szegedi K. (2017): „Alapkutatás a társadalmi vállalkozások működéséről." Zárótanulmány az OFA Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Kft. megbízásából, a GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt keretében. Miskolc.

Hegedűs P. – Monostori J. (2005): A szegénység és a társadalmi kirekesztődés mérőszámai 2005, Elméleti megalapozás, KSH Népességtudományi Kutató Intézet.

Központi Statisztikai Hivatal (2008): Létminimum 2007. Budapest.

Ladányi J. – Szelényi I. (2005): Szegénység a posztkommunista átmenet időszakában: Időbeli és nemzetek közötti összehasonlítás. Az Elemző, 1. évfolyam, 2. szám, pp. 123–140.

Leadbeater, C. (2007): Socialenterprise and socialinnovation: Strategies for the next ten years. A social enterprise think piece for the Office of theThird Sector, November 2007. http://www.peopleproject.eu/wiki/PEOPLE%20WIKIS/socialentrepreneurship/mainSpace/files/Social%20enterprise%20and%20social%20innovation.pdf Utolsó letöltés: 2017. június 30.

Lévesque, B. – Mendell, M. (2005): The Social Economy: Approaches, Practices and a Proposalfor a New Community-University Alliance (CURA). Journal of RuralCooperation, 33. évfolyam, 1. szám, pp. 21-45.

Noll, H.-H. (1998): Social Indicators and Social Reporting: The International Experience; internetes forrás: http://www.ccsd.ca/noll1.html Utolsó letöltés: 2016. december 20.

Ravallion, M. – Lokshin, M. (2002): Self-rate deconomicwelfare in Russia. European EconomicReview, 46. évfolyam, pp. 1453-1473.

Siposné Nándori E. (2007): Szegénység Kelet-Közép-Európában. Doktoranduszok Fóruma; Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar Szekciókiadványa; pp. 166- 172.

Spéder Zs. (2002): A szegénység változó arcai: Tények és értelmezések; Andorka Rudolf Társadalomtudományi Társaság; Századvég, Budapest

Szelényi I. (2003): Szegénység átmeneti társadalmakban.

http://www.stud.uszeged.hu/szttsz/konferenciak_elemei/szelenyi.pdf, Utolsó letöltés: 2017. július 19.

Yunus, M. (2011): Building Social Business. The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs. New York: Public Affairs

1. melléklet: A Mann-Whitney teszt szignifikancia-szintjei a hátrányos helyzetű munkavállalók átlagos arányának régiók közti összehasonlításánál

	Észak-Alföld	Dél-Alföld	Közép-Magyarország	Közép-Dunántúl	Dél-Dunántúl	Nyugat-Dunántúl
Észak-Magyarország	0,468	0,406	0,395	0,440	0,484	0,020
Észak-Alföld		0,296	0,455	0,461	0,455	0,011
Dél-Alföld			0,327	0,377	0,410	0,028
Közép-Magyarország				0,479	0,400	0,023
Közép-Dunántúl					0,424	0,034
Dél-Dunántúl						0,013

2.6. A civil társadalom és nonprofit szektor fejlődése a közép- és kelet-európai poszt-szocialista országokban (Kiss Julianna)

A társadalmi vállalkozás Közép- és Kelet-Európában viszonylag újkeletű jelenség, csupán néhány évtizedes múltra tekint vissza. Ugyanakkor Nyugat-Európához hasonlóan a régióban is régóta léteznek olyan innovatív, vállalkozói jellegű kezdeményezések, melyek révén az állam vagy a piac által kellőképpen el nem látott társadalmi csoportok számára is biztosítottá válik bizonyos termékekhez vagy szolgáltatásokhoz való hozzáférés. (Defourny – Nyssens, 2013: 5). E kezdeményezések, melyeket ma társadalmi vállalkozásokként definiálunk, korábban gyakran a civil társadalom, nonprofit szektor és szociális gazdaság fogalmaihoz kötődtek (Leś – Kolin, 2009: 33). A társadalmi vállalkozások jelenlegi helyzetének megértéséhez ezért fontos – az állam és a piac szerepének elemzése mellett – a régió civil társadalma és nonprofit szektora történetének és helyzetének bemutatása is.

Jelen fejezet a régió egyes országai nonprofit szektorainak fejlődését vizsgálja, helyenként kiegészítve a szövetkezetek, mint a szociális gazdaság jelentős szereplői történetével is. A kutatás két kapcsolódó propozíciója szerint (1) a rendszerváltás után leginkább a fejlettebb térségekben megélénkülő civil aktivitás terepe a kultúra, a szabadidős tevékenységek, a környezetvédelem és a jótékonykodás, melyek csak ritkán párosulnak gazdasági szerepvállalással, üzleti bevételre törekvéssel és foglalkoztatással – részben a jogi szabályozás is tiltotta ezt számukra; illetve (2) a civil szervezetek erősen függenek az állami, más esetben nemzetközi pályázatokon szerzett támogatásoktól, ezáltal azok szándékaitól, és ez a szektoralakító tényezőként működő függés a vidéki perifériákon erősebb. A következőkben ezen előzetes állítások különböző aspektusainak – történet, számosság, tevékenységek, bevételek– szakirodalmi feldolgozása alapján a régió jellemzőit mutatom be.[76]

CIVIL TÁRSADALOM ÉS NONPROFIT SZEKTOR A RENDSZERVÁLTÁS ELŐTT

A kutatás során vizsgált országok nonprofit szektorainak előzményei nagyfokú hasonlóságot mutatnak. Önkéntes jellegű, jótékony és közösségi szervezetek ezekben az országokban a nyugat-európai országokhoz hasonlóan már a középkor óta megtalálhatóak (Borzaga et al., 2008: 57), majd a 19. század második felében, a nemzetállamok létrejöttét követően számuk megnőtt, erőteljesebb szerepet kezdtek betölteni. Ebben az időszakban a szociális gazdaság „széleskörű jótékonysági tevékenységet fejtett ki, elsősorban a jóléti és oktatási tevékenységekre mozgósítva a magánerőforrásokat" (Les – Jeliazkova, 2007: 114).

A régióban a szektor fejlődése nem volt lineáris, fejlődő és hanyatló korszakok jellemezték (pl. Magyarország esetében lásd Bartal, 2005). Gyakran alakultak ki autoritariánus és totalitariánus rendszerek, etnikai és nemzeti konfliktusok. Az állami szereplőket a partneri hozzáállás kevéssé jellemezte, egyes időszakokban akár ellenzéki szerepbe is kényszerítve a civil társadalmat (Szabó, 2004: 79). Mindazonáltal az egyesületek, alapítványok és szövetke-

[76] A fejezetben leírt, a közép-kelet-európai országokról általánosságban és Magyarországról kifejezetten szóló részeket korábban a szerző doktori disszertációjában tárgyalta. Továbbá a közép- és kelet-európai fejlődés rövid összegzéséért lásd: Kiss Julianna: 2.1-2.4.-es fejezetek. In: G. Fekete É.-Bereczk Á.-Kádárné H. Á.-Kiss J.-Péter Zs.-Siposné N E.-Szegedi K.: „Alapkutatás a társadalmi vállalkozások működéséről." Zárótanulmány az OFA Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Kft. megbízásából, a GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt keretében. Miskolc, 2017.

zetek a II. Világháború előtt releváns szereplőknek számítottak, bár számuk és fő tevékenységi köreik országonként változtak (Les – Kolin, 2009: 39).

Magyarországon az egyesületekhez, alapítványokhoz hasonló társadalmi szervezetek már a középkor óta, szövetkezetek a 19. század második felétől megtalálhatóak (lásd Bartal 2005). Lengyelországban az egyesületek, alapítványok és kölcsönös segítségnyújtó társaságok a II. Világháború előtti időszakban jelentős szerepet játszottak, az állami ellátórendszert kiegészítő szociális, oktatási és egészségügyi szolgáltatásokat nyújtottak. Továbbá az országban ebben az időszakban a szövetkezetek jelentősége is kiemelkedő volt (Borzaga et al., 2008: 63). A szlovén társadalomban az egyesületek szintén hosszú és gazdag hagyományra tekintenek vissza, melyben a katolikus egyház fontos szerepet játszott (Borzaga et al., 2008: 65). Csehországban és Litvániában hasonlóképpen a 19. század második fele óta erőteljes nonprofit és szövetkezeti szektor volt jelen.

A II. Világháború a civil társadalmat is érintő pusztítását követően a kommunista államhatalom által kialakított erőteljes politikai és gazdasági kontrol befolyásolta a nonprofit szervezetek és a szövetkezeti mozgalom történetét (Les – Kolin, 2009: 39). A hatóságok számos önkéntes szervezetet feloszlattak, a szövetkezetek állami ellenőrzés alá kerültek (Borzaga et al., 2008: 35). Ily módon a független szervezeteket „megfosztották legnagyobb erejüktől – a demokratikus alapelvek megfogalmazásától, a szükségleteknek és érdekeknek az államtól független kielégítésétől és képviseletétől" (Les – Jeliazkova, 2007: 115). Továbbá megjelentek és jelentős támogatást élveztek az ún. társadalmi szervezetek, melyek „a totalitárius állam célkitűzéseit támogatták, és masszív, erőszakosan toborzott tagságuk és „önkéntességük" révén legitimálták azt" (Les – Jeliazkova, 2007: 115).

Magyarországon ebben az időszakban az alapítványok jogi formáját megszűntették, egyesületek számára csak a politikailag „semleges" területeken (például sport vagy kultúra) való tevékenykedés volt megengedett, a szövetkezetek pedig állami ellenőrzés alá kerültek. Csehországban a termelői és fogyasztói szövetkezetek egy részének kivételével minden szövetkezetet a kommunista párt által ellenőrzött Nemzeti Frontba tömörítettek, államosítottak vagy megszűntettek (Borzaga et al 2008: 60). Lengyelországban az alapítványok feladatait állami intézmények vették át, az egyesületek bizonyos tevékenységeket végezhettek csupán, a szövetkezeteket államosították (Borzaga et al 2008: 63). Litvániában a szovjet időszak alatt az állampolgárok szerveződéseit szigorúan ellenőrizték, csupán a kommunista párt által jóváhagyott társadalmi szervezetek működhettek, az állam által el nem látott szükségleteket kielégítve (Borzaga et al., 2008: 62).

Az 1970-es, 1980-as évektől azonban a régió országaiban a politikai rendszerek egyfajta enyhüléséről beszélhetünk. A szocialista típusú gazdaság és jóléti állam modellje válságba került, ami a jóléti rendszerek reformjaihoz vezetett, melyek révén az önkéntes szervezetek kezdtek nagyobb jelentőségre szert tenni. „A kommunista rezsimmel szembeni politikai kiábrándultság az 1970-es évek végén és az 1980-as években számos középkelet- és délkelet-európai országban fokozatosan egy „alternatív", „párhuzamos" avagy „második" társadalom kialakulásához vezetett, amely a közélet és a gazdaság problémáival foglalkozó önkéntes csoportosulásokon és informális hálózatokon keresztül jutott kifejezésre" (Les – Jeliazkova, 2007: 118).

Magyarországon az 1980-as években a rendszer tapasztalható enyhülése is hozzájárult ahhoz, hogy „lassan, de megszerveződött az ellenzék, s elindultak azok a mozgalmak, amelyek később bábáskodtak a nonprofit szektor kialakulásánál" (Horváth 2010: 5). Lengyelor-

ságban „meg kellett várni az 1980-as éveket, hogy tanúi legyünk a lengyel civil társadalom megújulásának, melynek a Solidarność szakszervezet létrehozása fontos kiindulási pontja volt" (Brandeleer, 2013: 5). Csehországban is tevékenykedtek független szervezetek, például a környezetvédelem terén (Borzaga et al., 2008: 60).

Szlovénia tekintetében a nonprofit szektor intézményeinek működésébe történő központi állami beavatkozás mértékét illetően az ex-jugoszláv rendszer más országokhoz képest kevésbé szigorúnak volt tekinthető (Les – Kolin, 2009: 40). A II. Világháborút követően a nonprofit szektor által korábban ellátott funkciókat az állam a többi országhoz hasonlóan átvette, azonban a 1974-ben bevezetett új Alkotmány és a kialakított jogszabályi környezet már ösztönözte nonprofit szervezetek alapítását. Ebben az időszakban számos új szervezet jelent meg, azonban elsősorban a nem megfelelő mértékű állami finanszírozás miatt kis méretűek és jelentőségűek maradtak. Ugyanakkor vitethatatlan, hogy több önsegélyező és egyéb alternatív csoport alakult, és 1980 után új társadalmi mozgalmak is létrejöttek például a környezetvédelem vagy az emberi jogok területén (Hvalic et al., 2002: 7).

A posztszocialista országok tehát hasonló történelmi fejlődéssel rendelkeznek. Nonprofit szektoraikat általában Salamon et al. (2000: 20) alapján az államszocialista rendszerek által a jóléti ellátások terén biztosított nagymértékű szerepvállalás, illetve a kritikus önkéntes szervezetek elnyomása jellemezte.

CIVIL TÁRSADALOM ÉS NONPROFIT SZEKTOR A RENDSZERVÁLTÁS UTÁN

A poszt-szocialista országok a rendszerváltáskor egymáshoz hasonló hasonló, a nyugat-európai országoknál kevésbé intézményesült és független szektorral rendelkeztek (Salamon et al., 2000: 20). A vizsgált országokra jellemző volt az új nonprofit szervezetek megjelenése, azonban emellett az államszocialista örökség átörökítése is a régebbi szervezetek továbbélése révén (Salamon et al., 1999: 50).

A történelmi hasonlóságok ellenére az államszocialista rezsimek összeomlása után közel 30 évvel a régió országait már nem lehet csupán a poszt-szocialista jellemzők alapján leírni (Meyer et al 2017: 14). A különböző országok és a bennük alakuló civil társadalmak az 1989 óta eltelt években eltérő fejlődési pályákat jártak be. A különböző történelmi események, mint a jugoszláv háborúk, az Európai Unióhoz való csatlakozás, egyes etnikai konfliktusok, a hatalomra kerülő jobboldali kormányok stb. eltérő módokon hatottak. „A volt szovjet blokk egy része ismét az autokratikus politikai rendszer irányába fordult, elfojtotta az éledőben levő civil mozgalmakat, megőrizte az előző rendszertől örökölt társadalmi szervezeteket, lelassította a civil szektor átalakulását. Ugyanakkor a régió más országaiban a demokratikus rendszer konszolidálódása és az Európai Unióhoz való csatlakozás eredményeként fejlett, aktív, sokszínű civil társadalom alakult ki, amely ma már nem nagyon különbözik a nyugat-európaitól." (Ekiert – Foa, 2011: 113) Ily módon jelentős mértékben különböznek egymástól például Közép-Kelet-Európa országai, Dél-Európa államai és Eurázsia országai (lásd Kákai, 2009). A különbözőségek ellenére az egyes országokban lezajlott rendszerváltások után a nonprofit szektor fejlődésének több hasonló pontja azonosítható.

A rendszerváltástól az 1990-es évek közepéig minden országban megkezdődött a nonprofit szektor fokozatos elismerése. Az átmenet első éveiben a nonprofit szervezetek és civil kezdeményezések száma növekedésnek indult, az állampolgárok szervezetekben való részvétele – bár

kisebb mértékben – de szintén növekedett (Mansfeldova et al., 2004: 102). A legtöbb országban a rendszerváltás után a szektor fejlődését elősegítő jogi és szabályozási környezet kialakulása, a legális működés kereteit meghatározó új jogszabályok bevezetése is jellemző volt.

A szervezetek számának növekedése nem volt mindenhol ugyanakkora mértékű, hiszen a civil társadalmat erőteljesebben elnyomó országokban a növekedés mértéke intenzívebb volt a korábban liberálisabb rendszerekkel rendelkező országokhoz képest. Szlovéniában például a szervezetek számának növekedése az 1975 és 1985 közötti időszakban volt a legnagyobb, míg Csehországban több szervezet jött létre a rendszerváltás utáni első években (Galera, 2009: 254).

A rendszerváltást követő erőteljes növekedés oka volt egyrészt, hogy számos, korábban a nyilvánosság előtt meg nem jelenő, a politikai változások véghezvitelében nagy szerepet játszó kezdeményezés intézményi formát öltött. Az állampolgárok továbbá motiváltak voltak arra, hogy aktívan részt vegyenek az új rendszer kiépítésében, melynek egyik eszköze volt a civil szervezetekhez való csatlakozás is (Schreier 2015: 194). Az átmenetet követő erőteljes társadalmi és gazdasági változások, valamint az uralkodó neoliberális gazdaságpolitika szintén erőteljes hatással volt a nonprofit szervezetek számának alakulására. „A szociális jóléti rendszerekben az átmenet során keletkezett és egyre növekvő intézményi és adminisztratív vákuum és a közszolgáltatások hanyatlása bírta rá a helyi, szociális érzékenységgel bíró vezetőket arra, hogy új szervezeteket és intézményeket, például alapítványokat és egyesületeket, hozzanak létre." (Les – Jeliazkova, 2007: 132) A rendszerváltás utáni évek aktív civil társadalma, a nonprofit szervezetek újraéledése és intézményesülése tehát az átmenet okozta változásokhoz és társadalmi-gazdasági problémákhoz is kapcsolódott, a nonprofit szervezetek és a rajtuk keresztül elérhető források (magánadományok, állami támogatás, adókedvezmények) sokak számára szolgáltak egyfajta mentőövként. A nonprofit szektor térnyerését továbbá számos külföldi adományozó segítette, elsősorban a szervezetek demokráciafejlesztésben betöltött szerepére, és kevésbé gazdasági tevékenységeikre fókuszálva.

Az 1990-s évek második felétől az EU-hoz való csatlakozásig a szervezetek további intézményesülése, új jogszabályok, esetenként jogi formák és kapcsolódó állami támogatások megjelenése volt jellemző. A szervezetek számában az időszak első éveiben kisebb mértékű növekedés történt, amit a 2000-es években Scheier (2015: 195) alapján csökkenés követett. A tagsági számok a szervezeti alapítás számainál erőteljesebben, igen jelentős mértékben csökkentek (Mansfeldova et al., 2004: 117).

A 2004-es Európai Uniós csatlakozást követő időszakot a nonprofit szervezetek erőteljesebb, uniós források általi támogatása, a jogharmonizáció, a szociális gazdaság koncepciójának térnyerése és kifejezetten a társadalmi vállalkozások jogi és támogatási környezetének kialakítása jellemezte (ennek kifejtését lásd a következő fejezetet). Galera (2009: 248) alapján az uniós szakpolitikákban ekkor egyre növekvő figyelmet fordítottak az állami szervezeteken és a forprofit vállalkozásokon kívüli megoldásokra, ami egybeesett a már működő nonprofit szervezetek – különösen az egyesületek és az alapítványok – vállalkozóibbá válásával, illetve új vállalkozóibb jellegű társadalmi célú szervezetek megjelenésével.

A jelenlegi helyzetet tekintve az elmúlt időszakban a régió országaiban új tendenciák figyelhetőek meg. Ilyen jellegzetesség a kevésbé pluralista kormányok támadó, ellenséges hozzáállása a civil társadalomhoz, például Magyarországon és Lengyelországban. Ennek következménye egyrészt a civil társadalom növekvő polarizációja, ugyanakkor jellemző az alulról szerveződő, e negatív tendenciákra választ adó kezdeményezések szerveződések térnyerése

is, valamint felerősödött a professzionalizáció szerepe és a társadalmi vállalkozások jelentősége (Meyer et al., 2017: 32). Szlovénia tekintetében az állami támogatások csökkenése és ezzel egy időben a szociális szolgáltatások nyújtásában betöltött szerep növekedése jellemző. A civil társadalom szervezeteinek professzionalizációja itt is fontos trend, amely az állami finanszírozás csökkenésével, az alternatív források megszerzésének szükségességével függ össze (Meyer et al., 2017: 33).

SZÁMOSSÁG, MÉRET

A nonprofit szektor mérete Közép- és Kelet-Európa országaiban többnyire kisebb mind a szervezetek számát, mind a szervezetek a teljes GDP-hez viszonyított hozzájárulását, mind a foglalkoztatottak arányát tekintve, mint a nyugati országok többségében.

Magyarországon a KSH 2016-os éves jelentése (KSH, 2016: 1) szerint a szervezetek száma 2015-ben mintegy 62.200 ezer volt, bő egyharmaduk (21.000) alapítványi formában, 41.000 társas nonprofit szervezetként (ebből 33.000 egyesületként) működött, a szektorban tehát elsősorban klasszikus civil szervezetek (egyesületek és alapítványok) találhatóak. Humánerőforrás szempontjából a nonprofit szektorban munkaviszonnyal rendelkezők száma 2015-ben 142.000 fő volt, ebből 101.000 főállású, teljes munkaidős és 41.000 nem főállású, részmunkaidős munkavállaló (az összes foglalkoztatott 3,7%-a, lásd Meyer et al 2017: 20). A szervezetek hozzájárulása a GDP-hez 1,55% (Meyer et al., 2017: 20).

Lengyelországban 2014-ben mintegy 17.000 regisztrált alapítvány és 100.000 regisztrált egyesület létezett, azonban nem mindegyik volt aktív, összesen körülbelül 80.000 nonprofit szervezet működött. Emellett további 50.000 olyan szervezet létezett, amely szűk értelemben nem tekinthető nonprofit szervezetnek (azaz nem egyesület vagy alapítvány), de társadalmi tevékenységeket végez, mint például a társadalmi vállalkozások, szakszervezetek, munkáltatói szövetségek, egyházi intézmények és politikai pártok. A foglalkoztatottak aránya 0,9%, a szervezetek hozzájárulása a GDP-hez 1,4% volt (Meyer et al., 2017: 20).

Csehországban a nonprofit szervezetek száma 2013-ban 127.347 volt. Ebben az évben szektor által előállított szolgáltatások és termékek értéke a cseh GDP 1,77%-át adta, a foglalkoztatottak száma elérte a 105.000 teljes munkaidős személyt, ami az ország összes foglalkoztatottja mintegy 2,09% -át teszi ki (Navrátil et al., 2017: 50).

Litvániában a teljes lakosság 3%-a vesz részt önkéntes munkában, az önkéntesek számának növekedése a regisztrált nonprofit szervezetek létszámnövekedésének megfelelő (Žaltauskas, 2008: 67). A legfrissebb adatok szerint mintegy 28.000 regisztrált civil szervezet létezik, amelyeknek a fele tekinthető aktívnak (USAID, 2016: 140). A foglalkoztatottak és GDP százaléka kapcsán adatokkal nem rendelkezünk.

Szlovéniában több mint 27.000 regisztrált civil szervezetet tartottak nyilván 2015 végén, köztük 23.780 egyesület, 3.035 magánintézmény és 286 alapítvány. Bár nem minden regisztrált szervezet működik, 25.440 civil szervezet; vagyis az összes regisztrált szervezet 96 százaléka benyújtott éves beszámolót a 2014-es évre. Továbbá létezik 108 regisztrált társadalmi vállalkozás is, bár a gyakorlatban sokkal több szervezet működik társadalmi vállalkozásként. A civil szervezetekben foglalkoztatottak aránya a teljes foglalkoztatás 1,0%-a, továbbá a GDP 2.1%-t termelik ki (Meyer et al., 2017: 20).

A szektor fejlődése kapcsán kijelenthető, hogy általánosságban a szervezetek és a foglalkoztatottak számát tekintve növekedés tapasztalható, amely azonban az elmúlt időszakban kevésbé

jelentős, mint korábban. Magyarországon sokáig fokozatos fejlődésről beszélhettünk, majd először 2012-ben a szektor méretének, gazdasági és társadalmi súlyának mindhárom fontos mutatója (a szervezetek és a foglalkoztatottak száma, valamint a bevételek reálértéke) alacsonyabb értéket mutatott az előző évhez képest – ez később ismét emelkedett (KSH, 2016: 1). Lengyelországban az aktív szervezetek száma valamint gazdasági potenciálja folyamatosan növekszik, legmagasabb mértékben – átlagosan 18% körül évente – 1997 és 2005 között volt növekedés tapasztalható, mára ez a növekedés lecsökkent. 1997-2012 között háromszorosára nőtt az aktív szervezetek száma és összes bevétele, míg a teljes munkaidőben foglalkoztatottak száma körülbelül kétszeresére. Ugyanakkor 2005 és 2012 között a teljes tagság mintegy negyedével csökkent (Domaradzka, 2015: 125). Csehországban a nonprofit szektor hozzájárulása a GDP-hez az elmúlt évtizedben többé-kevésbé ugyanannyi maradt, azzal arányosan növekedett, míg a szektorban foglalkoztatottak számában az elmúlt tíz évben mérsékelt növekedés volt tapasztalható (Navrátil, 2017: 50). Litvánia esetében a rendelkezésre álló adatok hiányosak, azonban az elérhető adatok szerint a szektor folyamatosan növekszik: 1995-ben a regisztrált szervezetek száma mindössze 260 volt, ami a következő 12 év alatt a 25-szeresére nőtt (Žaltauskas, 2008: 67). Szlovéniában más poszt-szocialista országokkal ellentétben az 1990-es években nem volt jellemző az új nonprofit szervezetek tömeges alapítása, kivéve a sport, kultúra és szociális szolgáltatások területein (Borzaga, 2008: 65).

TEVÉKENYSÉGEK

A régió nonprofit szektorára jellemző egyfajta kettősség, mely az új nonprofit szervezetek alapítása és térnyerése mellett az államszocialista időszak szervezeteinek megmaradása, a poszt-szocialista örökség továbbéléséből fakad. A rendszerváltás előtt a kultúra és rekreáció, valamint a szakmai érdekképviseletek támogatása volt jellemző, melyek jelentősége megmaradt. Emellett „jelentős súlyt képviselnek Közép-Európában a környezetvédelemmel és a jogvédelemmel foglalkozó nonprofit szervezetek is. Ezek többnyire új szervezetek, melyek a demokratikus átmenet idején alakultak és nyugati támogatást is kaptak" (Salamon – Anheier, 1999: 32). A nonprofit szervezetek jóléti területeken (pl. szociális szolgáltatások, egészségügy, oktatás) sok országban szintén nagy számban jelennek meg, azonban többnyire nem tekinthetőek az állami szociálpolitika elfogadott partnereinek (Mansfeldova et al., 2004: 117). Jellemző továbbá a szektor gazdaságfejlesztésben betöltött szerepének alacsony foka, mely alapvetően a rendszerváltást követő neoliberális politika és a külföldi donorok hozzáállásához kapcsolható, mely az érdekérvényesítéssel foglalkozó szervezetek jelentőségét a demokrácia kiépítésében elismerte, de a szervezetek gazdasági és jóléti szereplőkként való működését figyelmen kívül hagyta (Galera, 2009: 255).

A szövetkezetek 1989 utáni, a nonprofit szervezetektől eltérő fejlődése – azaz számuk gyors csökkenése – szintén a közösségi megoldások gazdasági szerepének alacsony jelentőségét mutatja, e szervezetek egyrészt „azért hanyatlottak, mert a politikai nem ismerte el gazdasági és társadalmi funkciójukat, és a szociális gazdaságban betöltött szerepüket." (Les – Jeliazkova, 2007: 122) Emellett az államszocialista időszakban betöltött szerepük miatt történelmileg kialakult ellenszenv is negatívan befolyásolta fejlődésüket az elmúlt években. Gazdasági tevékenységeket ugyanakkor nonprofit szervezetek a térségben végezhetnek, ennek jogi alapjait a rendszerváltás első éveiben hozott új jogszabályok megteremtették.

Magyarországon az ellátott feladatok, tevékenységek kapcsán a rendszerváltáskor elsősorban sport-, szabadidős, kulturális és érdekképviseleti szervezetek voltak jelen, melyek mellett az évek során megerősödtek a környezetvédelmi, emberi jogi, szociális, egészségügyi, oktatási és egyéb jótékonysági szervezetek, valamint a közbiztonság védelmét, a településfejlesztést és a gazdasági problémák kezelését szolgáló szervezetek is. A szektorban kevésbé jelentősek az érdekképviseleti-érdekérvényesítési funkciók, jelenleg a szabadidő, hobbi, kultúra, oktatás, és sport tevékenységek a legelterjedtebbek (KSH, 2016: 2). Gazdasági tevékenységet az egyes szervezeti formák végezhetnek, bizonyos esetekben kisebb (pl. egyesületek, alapítványok), más esetekben nagyobb (pl. nonprofit gazdasági társaságok) mértékben.

Lengyelországban a nonprofit szervezetek legelterjedtebb tevékenységi területe a szabadidős tevékenységek, azaz a sport, turizmus, hobbi (34%), továbbá gyakori az oktatás (15%), valamint a kultúra és a művészet (13%) is. Ennél kevesebb szervezetet alapítottak jótékonysági (8%), egészségügyi ellátással kapcsolatos (7%) és helyi fejlesztési (6%) célokra (Ekiert et al 2017: 83). Itt az egyesületek és alapítványok gazdasági tevékenységet folytathatnak, feltéve, hogy a tevékenységből származó jövedelmet teljes egészében visszaforgatják a szervezet társadalmi céljának elérése érdekében. Az ilyen tevékenységekből származó bevételek általában az összbevétel csupán kis részét teszik ki, néhány szervezetre jellemző csupán, hogy helyi és központi szinten versenyeznek állami megbízásokért (Domaradzka, 2015: 123). Gazdasági tevékenységeket végeznek a szociális szövetkezetek, illetve a fogyatékkal élők szakmai vállalkozásai is (Borzaga et al., 2008: 63).

Csehországban a legfontosabb területek az oktatás, szociális szolgáltatások, rekreáció és kultúra (Navrátil, 2017: 50). Az alapítványok sokáig nem folytathattak gazdasági tevékenységet, míg az egyesületek és a közhasznú társaságok igen, amennyiben az adott tevékenység az alapszabályukban szerepelt és a közjót szolgálta. A szervezetek között azonban nem kifejezetten elterjedt a gazdasági tevékenységek végzése (Borzaga at al., 2008: 60). A szektorban működő szervezeteket érintette a 2014. január 1-jén hatályba lépett új Polgári Törvénykönyv, amely a gazdasági tevékenység gyakorlásának kereteit is módosította (Dohnalova et al., 2015: 12).

Szlovéniában a sport és a kultúra gyakori tevékenységi terület, de a szociális szolgáltatások is relevánsak, ugyanis a munkavállalók 46 százaléka és a legtöbb önkéntes szociális szolgáltató szervezeteknél dolgozik. A művészet és a kultúra ugyanakkor az állam által kevésbé támogatott, főként nemzetközi források tartják el (Meyer et al 2017: 24). A jogszabályok lehetővé teszik a nonprofit szervezetek számára, hogy gazdasági tevékenységet végezzenek, amennyiben a megtermelt profitot visszaforgatják az alaptevékenységek finanszírozásába (Borzaga et al., 2008: 65).

Litvániában a nonprofit szervezetek fő tevékenységi területei a szociális szolgáltatások és egészségügyi ellátás (55%), emellett a sport (13%), gyermekgondozás és ifjúság (8%), helyi közösségek (7%), oktatás és tudomány (6%), kultúra (5%), környezetvédelem (3%), fogyasztói ügyek (2%) és esélyegyenlőség (1%) területei is megjelennek (Žaltauskas, 2008: 67). A jogi környezet lehetővé teszi, hogy a szociális szolgáltatásokat nonprofit szervezetekhez szerződjék ki. A szervezetek gazdasági tevékenységet folytathatnak, azonban ez kevéssé jellemző. 2004 májusában hatályba lépett a társadalmi vállalkozásokról szóló törvény is (Borzaga et al., 2008: 62).

1. táblázat: A régió nonprofit szektorainak jellemzői

	Csehország	Lengyelország	Litvánia	Magyarország	Szlovénia
Népesség	10.5 millió	38.5 millió	2,88 millió	9.87 millió	2,06 millió
GDP százalékában	1.77%	1.4%	Nincs adat	1.55%	2,05%
Foglalkoztatottak aránya	2.09%	0.9%	Nincs adat	3.7%	1,02%
Önkéntesek aránya	34.5%	37%	3%	34.3%	18%
Szervezetek száma	127,300 (12-13 aktív szervezet / 1000 állampolgár)	117,000 civil szervezet, 80,000 aktív (2,08 aktív szervezet / 1000 állampolgár)	28000 civil szervezet, 10 aktív szervezet / 1000 állampolgár)	81,000 civil szervezet, 64,000 aktív 6.47 aktív szervezet / 1000 állampolgár	28 600 civil szervezet, 13,9 aktív szervezet / 1000 állampolgár
Fő tevékenységek	Egyéb tevékenységek, művészetek, rekreáció, oktatás, szociális szolgáltatások	Sport és szabadidő, oktatás, kultúra és művészet	Szociális szolgáltatások és egészségügyi ellátás, gyermekgondozás és ifjúság, helyi közösségek	Szabadidő, hobbi, kultúra, oktatás, és sport	Szociális szolgáltatások, emberi jogok, oktatás, rekreáció, kultúra

Forrás: saját szerkesztés Meyer et al., 2017 alapján

BEVÉTELEK

A bevételek nagysága tekintetében a régió nonprofit szektorai kevésbé jelentősek, mint Nyugat-Európa országaiban. Zimmer és Pahl (2016: 15) alapján az állam részéről kevéssé jellemző a szolgáltatások nagyfokú kiszervezése civil szervezetekhez. Az állami támogatási bevételek mellett a magánadományozás és önkéntes munka mértéke is alacsony, bár országonként eltérő mértékben: Szlovéniában (35,7%) és Csehországban (34,5%) magasabbnak tekinthető, mint Magyarországon (14,2%) vagy Lengyelországban (18,1%) (Meyer et al 2017: 21). Schreier (2015: 205) alapján továbbá a civil társadalom és a piac között kapcsolat sem megfelelő, a civil szervezetek mintegy fele nem tekint a vállalatokra potenciális partnerként vagy finanszírozási forrásként. Mivel az állami és egyéb források mértéke korlátozott, az EU-s és egyéb nemzetközi támogatások továbbra is különleges jelentőséggel bírnak a szervezetek működésében.

Lengyelországban a civil szervezetek leggyakoribb finanszírozási forrásai az önkormányzati támogatások és tagdíjak. Emellett a magánadományozás és az 1%-os törvény alapján történő támogatás, valamint a külföldi (elsősorban EU-s) finanszírozás is fontos források (Ekiert et al 2017: 80).

Csehországban a legfontosabb forrás az állami támogatás (65%), melyet az áruk és szolgáltatások értékesítéséből származó bevételek (22%); majd a magánadományozás (13%) követ. Itt a központi állam szerepe elsődleges, az alacsonyabb közigazgatási szintek támogatásosztása kevésbé jelentős (Navrátil, 2017: 47).

Magyarországon a szektor bevételi forrásainak megoszlása 2015-ben a következő volt: 33% állami támogatás, 20% magántámogatás, 25% az alaptevékenység bevétele, valamint 21% gazdálkodási bevétel (KSH, 2016: 3). A nonprofit szervezetek legjelentősebb bevételi forrása tehát az állami támogatás, ami azonban az utóbbi években jelentősen csökkent a 2010-es 43%-os

szintről. A hazai magántámogatások és nemzetközi források szerepe ennek megfelelően Márkus és Szabó (2015: 20) alapján az elmúlt néhány évben növekedett. Továbbá jelentős az alaptevékenységből származó (pl. tagdíj, alaptevékenység ár- és díjbevétele) és a gazdálkodási bevételek szerepe is, melyek között szerepelnek a vállalkozási bevételek is.

Litvániában az EU-s és egyéb nemzetközi források jelentik a szektor legjelentősebb bevételi forrását, az állami támogatás mértéke ennél kisebb. Fontos bevételi forrásnak tekinthetők továbbá a tagdíjak, magántámogatások, és az adófizetők jövedelemadójának 2 százaléka is. A civil szervezetek összes jövedelmének legfeljebb 10%-át kitevő értékesítési bevételek pedig elsősorban a helyi önkormányzati megbízásokból fakadnak (USAID, 2016: 143).

Szlovéniában a tagdíjak a legfontosabb finanszírozási forrás (a szervezetek 85,6%-át érinti), illetve az állami támogatás magas aránya is jellemző, jelenleg az összes szervezet 39%-a részesül ilyen támogatásban. Az állami támogatás aránya azonban a 2008-as pénzügyi és gazdasági válság óta csökkent, növelve a nemzetközi adományozók, különösen az Európai Unió szerepét (a szervezetek 17,3%-a kap uniós támogatást). Az összes szervezet 43,5%-a rendelkezik jótékonysági vagy vállalati adományozókkal, 39,4% egyéb bevételekkel, mint például az online crowdfunding, a tagok részére történő értékesítési szolgáltatások, valamint a megtakarításokból és befektetésekből származó bevételek. A magánszemélyek adományaival rendelkező szervezetek aránya 39,9% (Fink-Hafner, 2017: 129).

A civil társadalom és nonprofit szektor a régió országaiban a rendszerváltás után gyors fejlődésen ment keresztül, ugyanakkor a szektor fenntarthatósága továbbra is kérdéses. Lengyelországban és Szlovéniában egyaránt javult a fenntarthatóság 2015-ben, Litvánia és Csehország helyzete stagnált, illetve a térségben az elmúlt három évben egyedül Magyarországon csökkent. A magyar civil szervezetek többféle dimenzióban is visszaesést jelentettek, beleértve a jogi környezetet, az érdekképviseletet, az infrastruktúrát és a róluk kialakult közvélekedést (USAID, 2016: 7).

REGIONÁLIS KÜLÖNBSÉGEK

Területi különbségek tekintetében a vizsgált országok eltérnek. Egyes országokra kifejezetten jellemzőek a nagyobb regionális különbségek a szervezetek számát, humánerőforrásait vagy bevételeit tekintve, míg más országokban egyenletesebb megoszlás figyelhető meg.

Lengyelországban kifejezetten erőteljes térbeli különbségekről számolhatunk be, a legfrissebb adatok szerint 10-ből hat szervezet található városokban, különösen a nagyobb városokban (poviat városok – 36%) jelentős az arányuk, míg csupán a szervezetek kb. 40%-a tevékenykedik vidéki területeken. A térbeli különbségek tevékenységi területek szerint is megmutatkoznak, ugyanis a szakmai és gazdasági szövetségek, a munkáltatói szervezetek, valamint a hitalapú jótékonysági szervezetek többnyire a nagyobb városokban, míg például az önkéntes tűzoltóságok és a gazdálkodók egyesületei túlnyomórészt vidéki területeken találhatóak. Regionális eloszlás tekintetében a szervezetek legnagyobb arányban Mazowsze régióban (16%), ezen belül Varsóban (8%) találhatóak (Domaradzka, 2015: 118). Jelentős regionális különbségek jellemzik Magyarországot is, ahol a fizetett alkalmazottak bő kétharmada a fővárosban és a megyeszékhelyeken tevékenykedő nonprofit szervezetekben dolgozik (az adatokat lásd KSH, 2016: 3).

Ugyanakkor Csehországra kevésbé jelentős különbségek jellemzőek, a szervezetek földrajzi megoszlása meglehetősen egyenletes, nagyobb szervezeti számok a nagyvárosokban és városokban (különösen Prágában) jellemzőek (Pospisil et al., 2015: 156). A szerzők alapján a

civil szervezetek alacsonyabb száma csak az ország korábbi szudéta régióiban figyelhető meg, ahol még mindig kevésbé fejlett a gazdaság, alacsonyabb az infrastrukturális ellátottság és az életszínvonal. Szlovéniában a civil szervezetek 40,7 százaléka található városokban (USAID, 2016: 235).

ÖSSZEGZÉS

A posztszocialista országok hasonló történelmi fejlődéssel rendelkeznek, nonprofit szektoraikra általában jellemző volt a nagyfokú állami szerepvállalás a jóléti ellátások terén, továbbá a kritikus önkéntes szervezetek elnyomása. A nonprofit szektor rendszerváltás utáni történetét először gyorsabb, majd lassuló növekedés jellemezte, melyben főként a korábbi hagyományok, a demokratizálódási folyamatok, a államszocialista jóléti rendszer korábbi és rendszerváltáskori leépülése, a neoliberális gazdaságpolitika, a külföldi támogatások és az európai integrációs politikák játszottak szerepet (lásd Les – Jeliazkova, 2007: 119).

A rendelkezésre álló adatok alapján a kutatásban szereplő országok nonprofit szektorainak számosságáról és méretéről általánosságban elmondható, hogy a rendszerváltást követően nagymértékű növekedés jellemezte, ennek ellenére azonban kevésbé jelentős, mint a nyugat-európai országok nonprofit szektorai. A rendszerváltás után megerősödő nonprofit szektor elsősorban az előző rendszerben is jelentős szerepet játszó sport, rekreációs és kulturális tevékenységekben. A környezetvédelemmel, demokráciafejlesztéssel és jogvédelemmel foglalkozó nonprofit szervezetek száma kisebb, azonban szerepe jelentős. Ugyanakkor, bár e területeken is számos civil szervezet működik, a szociális és egyéb jóléti szolgáltatások terén továbbra is az állami intézmények dominálnak. Emellett a nonprofitok gazdasági tevékenységei sem tekinthetőek jelentősnek. Regionális különbségek tekintetében egyes országokra kifejezetten jellemzőek a nagyobb különbségek a szervezetek számát, humánerőforrásait vagy bevételeit tekintve, míg más országokban egyenletesebb megoszlás figyelhető meg.

A nonprofit szervezetek bevételi forrásait tekintve elsődleges az állami támogatások szerepe, illetve jellemző azok alacsony mértéke, esetenként csökkenése is. A szervezetek tagdíjakkal, nemzetközi – főként EU-s – támogatásokkal, magánadományokkal, vállalati támogatásokkal és saját értékesítési és gazdálkodási bevétellel is rendelkezhetnek, azonban ennél többnyire alacsonyabb mértékben. Gazdasági tevékenységeket nonprofit szervezetek a térségben a rendszerváltás óta végezhetnek és végeznek is. Ugyanakkor az állam paternalista hozzáállása, a jóléti szolgáltatások kiszervezésének alacsony mértéke nehezíti a nonprofitok gazdasági tevékenységeinek térnyerését, továbbá a kapcsolat a civil társadalom és a piac között szintén kevéssé kiaknázott.

A kutatás jelen helyen tárgyalt két propozíciója alapvetően – némi átfogalmazás után – elfogadható: a rendszerváltás után leginkább a fejlettebb térségekben megélénkülő civil aktivitás terepe a kultúra, a szabadidős tevékenységek, a környezetvédelem és esetenként a jóléti szolgáltatások (oktatás, szociális szolgáltatások), melyek csak ritkán párosulnak gazdasági szerepvállalással, üzleti bevételre törekvéssel és foglalkoztatással; és civil szervezetek erősen függenek az állami, más esetben nemzetközi pályázatokon szerzett támogatásoktól.

IRODALOMJEGYZÉK

Bartal, A. M. (2005): Nonprofit elméletek, modellek, trendek. Budapest: Századvég Kiadó.

Bocz, J. (2009): A nonprofit szektor strukturális átalakulása Magyarországon. A magyar non-profit szektor az 1990-es évek elejétől a 2000-es évek közepéig. PhD-értekezés. Budapest. Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológiai Doktori Iskola.

Borzaga, C. – Galera G. – Nogales R., (2008): Social Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation. Bratislava: United Nations Development Programme.

Brandeleer, C. (2013): Social Economy in Poland. The European Think Tank Pour la Solidarité (PLS) Collection Working Paper.

Defourny, J. – Nyssens, M. (2013): The „International Comparative Social Enterprise Models" (ICSEM) Project. http://www.iap-socent.be/sites/default/files/ICSEM%20final%20130326-LO_3.pdf. (utolsó letöltés: 2017.10.08)

Dohnalová, M., Guri, D., Hrabětová, J., Legnerová, K. and Šlechtová, V. (2015) „Social Enterprise in the Czech Republic", ICSEM Working Papers, No. 24, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.

Domaradzka A. (2015): Civil Society in Poland. In: 25 Years After Mapping Civil Society in the Visegrád Countries. Ch. Schreier (szerk), Work Package II, Book Publikation, Effective: March 2015, Maecenata Institute for Philanthropy and Civil Society, Berlin.

Ekiert, G.- Foa, R. (2011): Mítosztól a valóságig: a civil társadalom Közép- és Kelet-Európában. Civil Szemle, (8), 2, 90-118.

Ekiert, G. – Kubik J. – Wenzel M. (2017): Poland. In: Civil Society in Central and Eastern Europe: Challenges and Opportunities. Vandor P., Traxler N., Millner R., Meyer M. (szerk). Vienna: ERSTE Foundation.

Fink-Hafner, D. – Novak M. (2017: Slovenia. In: Civil Society in Central and Eastern Europe: Challenges and Opportunities. Vandor P., Traxler N., Millner R., Meyer M. (szerk). Vienna: ERSTE Foundation.

Galera, G. (2009): The „Re-Emergence" of Social Enterprises in CEE and the CIS. In: Paid and Unpaid Labour in the Social Economy – An International Perspective. Destefanis S, Musella M. (szerk.), Heidelberg: Physica-Verlag 245-262.

Horváth, O. (2010): Social Economy in Hungary – National report, ISEDE-NET, Savaria Rehab-Team Nonprofit Ltd.

Hvalič, S. – Ramovš J. – Ramovš K. (2002): National Report: Third Sector in Slovenia. I/01/B/F/PP-120277, EC, Programme: Leonardo. Elérhető: http://www.ceis.it/euroset/index.html

Kákai L. (2009): Kik is vagyunk mi? Civil szervezetek Magyarországon. IDResearch Kft./Publikon Kiadó, Pécs.

Központi Statisztikai Hivatal – KSH (2016): A nonprofit szektor legfontosabb jellemzői, 2015. http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/nonprofit/nonprofit15.pdf

Les E. – Kolin M. (2009): East-Central Europe. In: Social Enterprise. A global comparison. Kerlin J. A. (szerk.), Lebanon: Tufts University Press, 35-63.

Les, E. – Jeliazkova M. (2007): A szociális gazdaság Középkelet- és Délkelet-Európában. In: Szociális gazdaság nemzetközi megközelítésben, az OECD tapasztalatai tükrében. Budapest: Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, 111-134.

Manfelsdova, Z. – Nalecz, S. – Priller, E. – Zimmer, A. (2004): Civil Society in Transition: Civic Engagement and Nonprofit Organizations. In: Future of Civil Society: Making Central European Nonprofit-Organizations Work. Zimmer A., Priller E. (szerk.) New York: Springer, 99-119.

Meyer, M. – Moder C. M. – Neumayr, M. – Traxler, N. – Vandor, P. (2017): Patterns in Civil Society in Central and Eastern Europe: A Synthesis of 16 Country Reports and an Expert Survey. In: Civil Society in Central and Eastern Europe: Challenges and Opportunities. Vandor P., Traxler N., Millner R., Meyer M. (szerk). Vienna: ERSTE Foundation.

Navrátil, J. – Pejcal, J. (2017): Czech Republic. In: Civil Society in Central and Eastern Europe: Challenges and Opportunities. Vandor P., Traxler N., Millner R., Meyer M. (szerk). Vienna: ERSTE Foundation..

Nagy Á. – Nizák P. – Vercseg I. (2014): Civil társadalom – nonprofit világ. Budapest: Új Ifjúsági Szemle Kiadó.

Pospíšil, M. – Navrátil J. – Pejcal, J. (2015): Civil Society in the Czech Republic. In: 25 Years After Mapping Civil Society in the Visegrád Countries. Schreier Ch. (szerk), Work Package II, Book Publikation, Effective: March 2015, Maecenata Institute for Philanthropy and Civil Society, Berlin.

Salamon, L. M. – Anheier H. K. (1999): Szektor Születik II. – Összefoglaló egy nemzetközi nonprofit kutatás második szakaszáról. The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, Acta Civitalis, Civitalis Egyesület, Budapest.

Salamon, L. M. – Sokolowski S. W. – Anheier H. K. (2000): Social Origins of Civil Society: An Overview. The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project.
Schreier, Ch. (2015): Civil Society in the Visegrád Four. In: 25 Years After Mapping Civil Society in the Visegrád Countries. Schreier, Ch. (szerk), Berlin: Maecenata Institute, 195-216.
Szabó M. (2004): Civic engagement in East-Central Europe. In: Future of Civil Society: Making Central European Nonprofit-Organizations Work. (Zimmer A., Priller E. (szerk.) New York: Springer, 78-97.
Szabó M. – Márkus E. (2015): Civil Society in Hungary. In: 25 Years After Mapping Civil Society in the Visegrád Countries. Schreier Ch. (szerk), Work Package II, Book Publikation, Effective: March 2015, Maecenata Institute for Philanthropy and Civil Society, Berlin.
United States Agency for International Development Bureau for Europe and Eurasia Technical Support Office (TSO), Democracy and Governance (DG) Division (USAID) (2016): The 2015 CSO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia.
Žaltauskas, M. (2008): Lithuania. In: Volunteering across Europe. Organisations, promotion, participation. Belgium, Lithuania, Slovakia. v. II. Rome, Spes, 2008. 57-81.
Zimmer, A. – Pahl, B. (2016): Learning from Europe: Report on third sector enabling and disabling factors. TSI Working Paper No. 12, Seventh Framework Programme (grant agreement 613034), European Union. Brüsszel: Third sector Impact.

2.7.Nemzetközi szereplők hatása a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások térnyerésében a közép- és kelet-európai poszt-szocialista országokban (Kiss Julianna)

A szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások fogalmai Európában elsőként nyugat-európai országokban terjedtek el az 1990-es években, a közép- és kelet-európai régió poszt-szocialista országaiban ennél később, az ezredforduló után és kifejezetten a 2010-es években váltak ismertté. A szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások térnyerésében az állami szakpolitikákban nemzetközi szereplők – főként az Európai Unió – jelentős szerepet játszottak a régióban.

Jelen tanulmányban a nemzetközi hatásokhoz kapcsolódó két propozíciót vizsgálom: (1) az EU társadalmi gazdaság modellje megjelenik a kormányzati politikákban, fejlesztési dokumentumokban, de a nemzeti sajátosságoknak megfelelő szabályozás és hosszútávon gondolkodó fejlesztés még nem történt meg; (2) a társadalmi gazdaság nyugat-európai modelljei ismertek, főként a foglalkoztatási és szociális szolgáltatási problémák kezelését várják a szektortól, megbízható hatásmérés azonban nem jellemző és a szolidáris gazdaság koncepciója kevésbé elterjedt. A következőkben szakirodalmi áttekintés révén a nemzetközi és elsősorban európai uniós hatások összegzése után a társadalmi vállalkozások régióbeli jelentőségét mutatom be.[77]

NEMZETKÖZI SZEREPLŐK HATÁSA

A posztszocialista nonprofit szektor rendszerváltást követő fejlődésében a külföldi segítségnyújtás szerepe alapvetően meghatározó volt a régió összes országában. A külföldi támogatók jelenléte nem csupán anyagi, hanem jelentős szakmai támogatás is jelentett (pl. szakirodalom, képzések, külföldi ösztöndíjak – lásd Borzaga et al., 2008: 58). Bezovan (2016: 1) alapján az 1990-es évek civil társadalmát a nyugati pénzügyi és szakmai segítség jelentős mértékben alakította, gyakran nevezték donor-vezérelt civil társadalomnak. A nemzetközi finanszírozás nagysága és jelentősége a 1990-es évek közepén tetőzött, az EU új tagállamaiban – mint a vizsgált országokban is – a külföldi donorok a csatlakozási tárgyalások megkezdésével visszavonultak, és helyükre az EU támogatásai kerültek.

Magyarországon (Kákai, 2009 alapján) a rendszerváltás után számos nyugat-európai és amerikai magánalapítvány, kormányszervezet jelent meg, azonban a kilencvenes évek végére a források sok másik országhoz hasonlóan itt is beszűkültek, szerepüket átadva az uniós előcsatlakozási forrásoknak, melyek azonban számos hiányossággal küzdöttek. Csehországban a nemzetközi finanszírozás legjelentősebb szintén az 1990-es években volt, ekkor számos nyugati ország kormányai (az Egyesült Államok, Kanada és szinte minden nyugat-európai nagykövetség), és független magánadományozók (alapítványok, pártok, egyházi szervezetek, nemzetközi hálózatok és szövetségek stb) támogatták a szektor fejlődését (Pospísil et al., 2015: 168). Litvániában a külföldi állami intézmények, nagykövetségek és alapok (pl. Nagy-Britannia, Hollandia, USA, Norvégia, Dánia) által nyújtott támogatás szintén nagy szerepet játszott a szektor fejlődésében (Žaltauskas, 2008: 65).

[77] Jelen fejezet a társadalmi hatásmérés kérdéskörét nem tárgyalja. A fejezetben leírt, a közép-kelet-európai országokról általánosságban és Magyarországról kifejezetten szóló részeket korábban a szerző doktori disszertációjában tárgyalta. Továbbá a fogalmak hosszabb kifejtéséért lásd: Kiss Julianna: 2.1-2.4.-es fejezetek. In: G. Fekete É.-Bereczk Á.-Kádárné H. Á.-Kiss J.-Péter Zs.-Siposné N E.-Szegedi K.: „Alapkutatás a társadalmi vállalkozások működéséről." Zárótanulmány az OFA Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Kft. megbízásából, a GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs" kiemelt projekt keretében. Miskolc, 2017.

A rendszerváltás után a külföldi támogatók a nonprofit szervezetek szerepét elsősorban a demokrácia erősítésében, az emberi jogi és érdekvédelmi kérdésekben tartották elsődlegesnek. Kevés figyelmet kapott azonban a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások kapcsán releváns gazdaságfejlesztés területe (Borzaga, 2008: 36). Ugyanakkor több országban már az uniós csatlakozás előtt megjelentek egyes, a társadalmi társadalmi vállalkozások fejlesztésével foglalkozó nemzetközi szervezetek, pl. NESsT, Ashoka; melyek révén a fogalmak először kerültek bemutatásra a térség országaiban, illetve az első szervezetek fejlesztése is megkezdődött (lásd pl. Magyarországon G. Fekete et al., 2017).

AZ EURÓPAI UNIÓ SZEREPE

A civil társadalom és nonprofit szervezetek szerepét az Európai Unió több közleményben, állásfoglalásban és szakmai dokumentumban elismerte hivatalosan, elsőként az 1992-es Maastrichti Szerződésben és a kapcsolódó 23-as nyilatkozatban, ami miatt a kutatók gyakran „fordulópontnak nevezik a Maastrichti Szerződést a non-profit szféra uniós történetében" (Geszti, 2003: 96). Ebben az időben megnyílt a Phare Democracy program a kelet-európai csatlakozási folyamatban részt vevő országok számára, támogatva az újonnan kialakuló nonprofit szektorokat.

A szociális gazdaság fogalmának jelentősége az elmúlt években szintén megnövekedett az Európai Unióban szakpolitikai és jogi szempontból egyaránt. „Az Európai Parlament 2009-ben fontos jelentést fogadott el a szociális gazdaságról, és ebben elismerte a szociális gazdaságot mint szociális partnert és mint fontos szereplőt a lisszaboni stratégia célkitűzéseinek elérésében" (CIRIEC, 2012: 13).

A társadalmi vállalkozások kifejezés 2011-ig nem jelent meg az Európai Bizottság fogalomhasználatában. Ebben az évben azonban „a Bizottság 2011. október 25-én új közleményt adott ki az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának, „Kezdeményezés a társadalmi vállalkozásért: A társadalmi vállalkozásokat mint a szociális gazdaság és innováció kulcsszereplőit előmozdító szabályozási légkör kialakítása" címmel (COM(2011) 682 végleges). Ugyanebben az évben október 26-án az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság is véleményt adott ki „Szociális vállalkozó szellem és társadalmi vállalkozás" címmel" (CIRIEC, 2012: 59).

A jelenleg aktuális Európa 2020 stratégia célja (1) az intelligens növekedés (a tudáson és innováción alapuló gazdaság kialakítása); (2) a fenntartható növekedés (erőforrás-hatékonyabb, környezetbarátabb és versenyképesebb gazdaság); (3) és az inkluzív növekedés (magas foglalkoztatás, valamint a gazdasági, társadalmi és területi kohézió jellemezte gazdaság). (Európai Bizottság, 2010: 11) A tagállamoknak a stratégia alapján, annak céljait szem előtt tartva kell reformokat végrehajtaniuk (Ruszkai 2012: 161).

A poszt-szocialista országokban Bezovan (2016) alapján az előcsatlakozási programok és az EU csatlakozás kapcsán a szektor fejlesztésére irányuló intézményi infrastruktúra (erőforrás központok, finanszírozási programok, kísérleti projektek) segítette az innovatív kezdeményezések fenntarthatóságát és legitimitást adott a civil szervezeteknek, szerepet biztosított számukra a politikai döntéshozatalban és végrehajtási folyamatban, illetve fontos szerepe volt a szociálpolitikák korszerűsítése terén is. Az Európai Unió az elmúlt években is számos kezdeményezést támogatott az egyes tagállamokban, elsősorban az Európai Szociális Alapon és az Európai Regionális Fejlesztési Alapon keresztül, melyek a szociális gazdaság szervezetei és a társadalmi vállalkozások számára korábban nem tapasztalt pénzforrást jelentettek. Az

Alapok céljai között szerepel a 2014-2020-as időszakban is a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások támogatása (Európai Bizottság, 2013: 88).

A vizsgált országok tekintetében a 2004-es év, amikor Lengyelország, Magyarország, a Cseh Köztársaság, Litvánia és Szlovénia az EU-hoz csatlakoztak, a nonprofit szektor fejlődésének új szakaszát indította el. Ekkortól egyszerre kezdődött meg a nonprofit szervezetek vállalkozóibbá válása, a szociális gazdaság intézményes elismerése új jogi keretek és akár szervezeti formák bevezetésével, mint például a lengyel és magyar szociális szövetkezetek (2006-ban), valamint a támogatási források ez irányú nyitása.

Magyarországon a 1990-es évek második felétől egyre hangsúlyosabban jelentek meg az EU- források (előcsatlakozási alapok – PHARE, majd közösségi programok, az EU-csatlakozás után pedig a Strukturális Alapok támogatásai), melyek a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások térnyerését eredményezték (lásd G. Fekete et al., 2017). Lengyelországban az uniós forrásokkal rendelkező szervezetek száma 2004 és 2008 közötti időszakhoz képest jelentősen megemelkedett, bár a szervezetek egy nagy csoportja továbbra sem fér hozzá a támogatásokhoz a finanszírozási programok profilja és a bürokratikus, adminisztratív és pénzügyi akadályok miatt (Domaradzka, 2015: 122). Csehország esetében az uniós csatlakozást követően a nemzetközi adományozók többsége kivonult az országból, az uniós programok azonban, melyek az egyetlen létező nagyobb nemzetközi finanszírozási forrásnak tekinthetők, a kormány által meghatározott célok és nem a civil társadalom igényeinek megfelelően működnek, illetve a projektek adminisztratív költségei és a társfinanszírozás szükségessége a legtöbb civil szervezetet itt is kizárja. Új trend ugyanakkor a nemzetközi együttműködés erősítése, számos cseh civil szervezet részt vesz nemzetközi partnerségekben és projektekben (Pospísil, 2015: 170). Litvániában az Európai Unióhoz való csatlakozás az első időszakban a civil szektor intézményi hanyatlását eredményezte, mivel bár a nemzetközi támogatók távoztak az országból, a kieső forrásokat pótló uniós strukturális alapok és állami programok sokáig nem álltak rendelkezésre (Zalthaukas, 2008: 65). Szlovéniában az uniós csatlakozás folyamata szintén befolyásolta a civil társadalom intézményi kereteit (Meyer et al., 2017: 28).

TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOKKAL KAPCSOLATOS SZAKPOLITIKÁK ÉS PROGRAMOK

Defourny és Nyssens (2010: 7) a társadalmi vállalkozások fejlesztése kapcsán az Európai Uniót három szempontból tartja fontosnak: (1) támogatásosztás főként az Európai Szociális Alapon keresztül; (2) a Nemzeti Munkatervek kidolgozása, ahol az aktív munkaerő-piaci ajánlások és ezen belül a társadalmi vállalkozások fontos szerepet kaphatnak, ezzel elősegítve néhány országban kapcsolódó szakpolitikai programok kidolgozását; (3) az állami, önkormányzati közbeszerzések szabályozása, melyeket a társadalmi vállalkozások szerepeltetése elsődleges forrássá tehet a szervezetek számára.

A közép- és kelet-európai régióban elsősorban az első két szempont érzékelhető, a társadalmi vállalkozások számára előnyös állami szerződések, közbeszerzések egyelőre nem elterjedtek. A szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások térnyerését az Európai Unió és intézményei támogatják, de a fejlesztés módjáról a tagállamok maguk dönthetnek (Bednáriková, 2011: 31). A vizsgált országokban az Európai Unióhoz való csatlakozás időszakára tehető a társadalmi vállalkozás fogalmának megjelenése és kapcsolódó jogi formák bevezetése, „szinte valamennyi országban kidolgozták a szociális gazdaság új jogi szabályozását, és olyan korrekciókat hajtottak végre, amelyek jobban igazodtak a szociális gazdaság új realitásaihoz, és kezelték

a különféle törvényekkel kapcsolatos visszaéléseket és korrupt gyakorlatot (például adótörvények, szabálytalan vámmentes behozatalok), amelyekhez a nem megfelelő jogi szabályozás is hozzájárult" (Les – Jeliazkova, 2007: 123).

Litvániában a társadalmi vállalkozásokról szóló törvényt 2004-ben fogadták el, majd 2011-ben módosították. A törvény szűk megközelítést alkalmaz, értelmében a társadalmi vállalkozások a munkaerőpiacon hátrányos helyzetű emberek számára biztosítanak munkát, és két típusba sorolhatóak: a társadalmi vállalkozás és a fogyatékkal élők társadalmi vállalkozása kategóriákba. A vállalkozások státuszuktól függően jogosultak állami támogatásra. Jelentős forrást jelent továbbá, hogy az állami közbeszerzések legalább 5 százalékának társadalmi vállalkozásoktól kell származnia, illetve uniós programok keretében szintén támogathatóak. A közelmúltban továbbá megszületett a „Társadalmi Vállalkozási Koncepció", amely a fogalmat tágabban értelmezi, eszerint a társadalmi vállalkozások egyszerre gazdasági haszon elérésre és a tág értelemben vett társadalmi jólétre törekszenek; a megtermelt profitot társadalmi célú tevékenységekbe, a munkavállalók munkakörülményeinek javításába, a közösség vagy egyes társadalmi csoportok jólétébe, illetve problémáik megoldásába forgatják vissza. Ugyanakkor a dokumentum kritikusai szerint a jelenlegi társadalmi vállalkozások csak részben illeszkednek a koncepcióba (Paczynski et al., 2014: 6).

Szlovénia 2011-ben szintén elfogadott egy társadalmi vállalkozásokat szabályozó törvényt, melynek meghatározása megkülönbözteti a munkaerő-piaci integrációs társadalmi vállalkozásokat és az egyéb társadalmi vállalkozásokat, illetve lehetővé teszi a társadalmi vállalkozásként való regisztrációt. A meghatározás az uniós definíciót követi. Az ágazat állami támogatási rendszerét a Társadalmi Vállalkozói Stratégia és a kapcsolódó intézkedési program határozza meg, amely azonban főként csak a munkaerő-piaci társadalmi vállalkozásokra összpontosító állami támogatási programokat valósított meg. Sokak szerint a jogszabály túlságosan szigorú és korlátozó (Kadunc et al., 2014: i).

Lengyelországban a társadalmi vállalkozásokat definiáló, 2015-ben benyújtott jogszabálytervezet létezik, de elfogadásra nem került. A tervezet nem új jogi formát, hanem egy különleges státuszt vezetne be a társadalmi vállalkozások részére, lehetővé téve a szervezetek regisztrációját társadalmi vállalkozásként bizonyos feltételeknek való megfelelésük esetén, jogi formától függetlenül. Az érvényben lévő szakpolitikai keretet a 2014 augusztusában elfogadott, úgynevezett Nemzeti Program a Szociális Gazdaság Fejlesztéséért (KPRES) biztosítja, mely a szociális gazdaságot erősítő intézkedéseket határoz meg nemzeti fejlesztési célok elérése érdekében, mint például a foglalkoztatási ráta növekedése, különösen olyan csoportok esetében, akik számára nehézséget jelent az álláskeresés a munkaerőpiacon (Ciepielewska-Kowalik et al., 2015: 23).

Csehországban a társadalmi vállalkozás fogalmának jogi definíciója, konkrét szakpolitikai dokumentuma nincs, és nem létezik nemzeti és regionális szintű szakpolitikai támogatás sem. Az állami támogatási rendszert általában egyszeri projekttámogatások jellemzik, rendszeres támogatást csupán a munkaerő-piaci integrációs társadalmi vállalkozások kapnak fogyatékossággal élők foglalkoztatásának finanszírozása révén. Ugyanakkor a szociális szövetkezet jogi formáját 2006-ban bevezették, továbbá elindult a társadalmi szempontból felelős közbeszerzés az önkormányzatok körében (Caisl et al., 2014:i).

Magyarországon a társadalmi vállalkozások szerepe még elég kialakulatlan; nincsenek kapcsolódó jogszabályok, stratégiák. Az elmúlt években azonban fejlődés tapasztalható, hiszen már elérhetőek bizonyos állami és magán pénzügyi és szakmai támogatást nyújtó programok, megalakultak az első érdekvédelmi szervezetek, létrejött számos a szektor fejlesztésével foglalkozó

szervezet; illetve kutatások is zajlottak a témában. A társadalmi vállalkozásokhoz kapcsolódó állami támogatási rendszerek és programok többsége az EU Strukturális Alapok társfinanszírozásával valósult és valósul meg, elsősorban a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok számára munkahelyteremtést és gyakran a vidékfejlesztést célozva, több program esetében főként a szociális szövetkezetek megerősítésére fókuszálva. A programok hatékonyságát és eredményességét kevés hatásvizsgálat mérte fel eddig, illetve a meglévő elemzések gyakran hiányosságokra és egyes vizsgált programok eredményeinek fenntarthatatlanságára mutatnak (ennek kifejtéséért lásd G. Fekete et al., 2017: 28).

A társadalmi vállalkozások állami szabályozása a vizsgált országokban meglehetősen korlátozó. A térségben a társadalmi vállalkozások elsősorban a hátrányos helyzetűek munkaerő-piaci integrációját segítő szervezetekként jelennek meg (Galera, 2009: 256). Az állami szolgáltatások kiszerződésének rendszere és a társadalmi vállalkozások közbeszerzésekben való szerepeltetés ritkán fordul elő, a szociális szolgáltatások nyújtása elsősorban állami feladat (Mansfeldova et al., 2004). A hatóságokkal való szerződéskötés problémás, és a szervezeteket negatívan érinti a klientelizmus gyakorlata és a szerződéses eljárások átláthatatlansága (Zimmer – Pahl, 2016: 16). A vizsgált országokban tehát a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások szerepének állami elismerése még mindig kezdeti szakaszban van.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁG ÉS TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK JELENTŐSÉGE A RÉGIÓBAN

A szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások jelenségeihez kapcsolható szervezetek az elnevezés újszerűsége ellenére régóta megtalálhatóak a régió társadalmaiban. A szociális gazdaság azonban méretét tekintve „– néhány kivétellel – az új tagállamokban viszonylag kicsi a „régebbi" 15 tagállaméhoz képest" (CIRIEC, 2012: 34); a régióban a társadalmi vállalkozások jelentősége Nyugat-Európához képest marginális (Borzaga et al., 2008).

A társadalmi vállalkozások többsége Közép- és Kelet-Európában a munkaerő-piaci integráció, a szociális szolgáltatások nyújtása és gazdaságilag elmaradottabb térségekben a helyi fejlesztés területein tevékenykedik (Les – Kolin, 2009: 36). Alapításuk és működésük jellemzően társadalmi reformerek magánkezdeményezéseihez kapcsolható (leginkább nyugat-európai modelleket másolva), kevésbé jellemző az állami szociálpolitika támogatása, inkább a nemzetközi források támogatta fejlesztés (Kerlin, 2010: 167). Ugyanakkor az utóbbi években gyakorinak tekinthető az állami támogatási programok hatására létrejött szervezetek és tevékenységek is (pl. a szociális szövetkezetek újonnan bevezetett jogi formája kapcsán, melyek gyakran nem tekinthetőek társadalmi problémákra gazdasági eszközökkel újszerű választ adó társadalmi vállalkozásoknak).

1. táblázat: Fizetett munkaerő a szociális gazdaságban az EU teljes fizetett munkaerejéhez képest (2009–2010), ezer fő

Ország	Foglalkoztatás a szociális gazdaságban	Foglalkoztatás összesen	%
Csehország	160,09	4 885,20	3,28%
Magyarország	178,21	3 781,20	4,71%
Lengyelország	592,8	15 960,50	3,71%
Litvánia	8,97	1 343,70	0,67%
Szlovénia	7,09	966	0,73%

Forrás: CIRIEC, 2012: 36

Számosság tekintetében Magyarországon nem rendelkezünk statisztikai adatokkal. Egyes kutatók különböző becsléseket tettek az elmúlt években, eszerint Petheő (2009) 500-600 szervezetet, a NESsT (2014) 300-400 szervezetet tekintett a kategóriába tartozónak. A társadalmi vállalkozások feladatai, tevékenységei egyrészt a nonprofit szervezetek esetében többnyire az oktatás és képzés, szociális szolgáltatások és gazdaságfejlesztés területén; a szociális szövetkezetek esetében többnyire a szociális ellátás biztosítása, a mezőgazdaság, képzműipar vagy turizmus területén jellemző (G. Fekete et al., 2014: 14). Lengyelországban nincs hivatalos adat a társadalmi vállalkozások számáról. Szakértői becslések szerintkörülbelül 5.200 olyan szervezet van, amely az EU definíciójának megfelel és társadalmi vállalkozásnak tekinthető, ami az összes regisztrált és aktív vállalkozás (beleértve az egyszemélyes egyéni vállalkozásokat is) mintegy 0,3%-ának felel meg. A társadalmi vállalkozások fontos szerepet játszanak a hátrányos helyzetű csoportok munkaerő-piaci integrációjában, illetve oktatás, a szociális gondozás és egyéb speciális szolgáltatások terén (Gaušas et al 2014: ii). Csehországban becslések szerint jelenleg 250-300 olyan szervezet létezik, amely megfelel a társadalmi vállalkozások uniós definíciójának. A legtöbb cseh társadalmi vállalkozás munkaerő-piaci integrációt végez (Caisl et al., 2014: ii). Litvániában a jogilag elismert társadalmi vállalkozások száma összesen 133 volt 2014-ben, ebből 64 a fogyatékkal élők társadalmi vállalkozási és 69 társadalmi vállalkozási státusszal rendelkezett (Paczynski et al., 2014: 8). Szlovéniában 46 szervezetet regisztráltak társadalmi vállalkozásként a 2011-es törvény alapján, de a nyilvántartás nem terjed ki a szlovéniai társadalmi vállalkozások teljes spektrumára, becslések szerint mintegy 900, az EU definíciójának megfelelő szervezet létezik. A jelenlegi társadalmi vállalkozások többsége itt is munkaerő-piaci integrációs területen tevékenykedik (Kadunc et al., 2014: i).

A régióban a társadalmi vállalkozások fejlődését gátló számos tényező azonosítható. Magyarországon problémát jelent a széles körben elfogadott definíció hiánya; a koncepció ismeretlensége; az egységes jogi szabályozás vagy hosszú távú stratégia hiánya; a külső, főként állami finanszírozástól való függés, ennek kiszámíthatatlansága, bürokratizáltsága, rugalmatlansága és szűkössége; a lehetséges fogyasztók alacsony vásárlóereje, a piacok elégtelensége, különösen a hátrányos helyzetű régiókban; valamint a társadalmi vállalkozók vállalkozói és vezetői képességeinek hiánya (G. Fekete et al., 2017: 31-32). Csehországban az állami támogatás és programok hiánya, a finanszírozás és közbeszerzési lehetőségek elérésének korlátozottsága a fő problémák (Caisl et al., 2014: ii). Lengyelországban gátló tényező a társadalmi vállalkozásokról valamint az általuk kínált termékekről és szolgáltatásról való ismeretek hiánya, a társadalmi vállalkozások szűkebb, a munkaerő-piaci integrációként való értelmezése, a vállalkozói szellem, a know-how és a készségek alacsony szintje, valamint az állami támogatási programok elégtelensége (Gaušas et al., 2014: ii). Litvániában a társadalmi vállalkozások fejlődését a társadalmi vállalkozás szűk jogi keretei, a működő, de a jogszabályi értelmezésbe be nem férő társadalmi vállalkozásoknak nyújtott pénzügyi támogatás hiánya, a társadalmi vállalkozásokról elérhető adatok, kutatások elégtelensége nehezítik (Paczynski et al., 2014: 7). Szlovéniában a szektor fejlődését többek között a társadalmi vállalkozók körében jellemző gyenge üzleti készségek, a valamint az állami támogatás tervezésével és a finanszírozáshoz való hozzájutással kapcsolatos problémák gátolják (Kadunc et al., 2014: ii).

ÖSSZEGZÉS

A szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások fogalmai újkeletűek a régióban, elsősorban nemzetközi hatásra jelentek meg a vizsgált országokban. A fogalmak térnyerése mellett a

nemzetközi szereplők egyéb módokon is befolyásolták a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások fejlődését. Több országban már az uniós csatlakozás előtt megjelentek egyes, a társadalmi vállalkozások fejlesztésével foglalkozó nemzetközi szervezetek, az uniós csatlakozás hatására pedig a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások állami finanszírozásban is részesültek. Az Európai Unió a szociális gazdaság fejlesztését kifejezetten támogatja, azonban a régió országaiban a szakpolitikai programok és támogatások kezdeti szakaszban vannak.

A társadalmi vállalkozások a régióban Nyugat-Európához képest alacsonyabb jelentőségűek. Többségük a munkaerő-piaci integráció, a szociális szolgáltatások nyújtása és a helyi gazdaságfejlesztés területein tevékenykedik. A vizsgált országokban a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozások szerepének állami elismerése csupán néhány évre tekint vissza, az állami szabályozás a meglehetősen korlátozó, működésükben inkább a nemzetközi források szerepe relevánsabb.

Összegezve a fejezetben vizsgált két propozíció módosításokkal elfogadható, eszerint az EU társadalmi gazdasági modellje megjelenik a kormányzati politikákban, fejlesztési dokumentumokban, de a nemzeti sajátosságoknak megfelelő szabályozás és hosszútávon gondolkodó fejlesztés még nem történt meg, illetve a társadalmi gazdaság nyugat-európai modelljei ismertek, főként a foglalkoztatási és szociális szolgáltatási problémák kezelését várják a szektortól.

IRODALOMJEGYZÉK

Bednáriková, D. – Francová, P. (2011): Study of the Infrastructure of the Social Economy in the Czech Republic.

Bežovan, G. (2016): Role and impact of the third sector in transformative process: A comparison of post-socialist countries – Slovenia, Czech Republic and Croatia. TSI Working Paper Series No. 13. Seventh Framework Programme (grant agreement 613034), European Union. Brussels: Third Sector Impact.

Borzaga, C. – Galera G. – Nogales R., (2008): Social Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation. Bratislava: United Nations Development Programme.

Caisl J. – Francová P. – Pajas J.P. – Deverová L. (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Czech Republic. Európai Bizottság, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.

Ciepielewska-Kowalik, A. – Pieliński, B. – Starnawska, M. – Szymańska, A. (2015) „Social Enterprise in Poland: Institutional and Historical Context", ICSEM Working Papers, No. 11, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.

CIRIEC (2012): A szociális gazdaság az Európai Unióban – CIRIEC (A Köztulajdonú, Szociális és Szövetkezeti Gazdaság Nemzetközi Kutató- és Tájékoztatóközpontja) által az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság részére készített jelentés összefoglalása. Internet: http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/a_ces11042-2012_00_00_tra_etu_hu.pdf

Defourny, J. – Nyssens, M. (2010): Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector, Policy and Society.

Defourny, J. – Nyssens, M. (2012): The EMES Approach of Social Enterprise in a Comparative Perspective. EMES Working Paper, no 12-03.

Dohnalová, M. – Guri, D. – Hrabětová, J. – Legnerová, K. – Šlechtová, V. (2015). „Social Enterprise in the Czech Republic", ICSEM Working Papers, No. 24, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.

Domaradzka A. (2015): Civil Society in Poland. In: 25 Years After Mapping Civil Society in the Visegrád Countries. Ch. Schreier (szerk), Work Package II, Book Publikation, Effective: March 2015, Maecenata Institute for Philanthropy and Civil Society, Berlin.

Etchart, N. – Horváth, A. – Rosandić, A. – Spitálszky, A. (2014): The State of Social Entrepreneurship in Hungary. SEFORÏS Country Report, NESsT

Európai Bizottság 2010: A Bizottság Közleménye, Európa 2020, az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája. COM(2010) 2020 végleges. Elérhető: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC2020&from=en

Európai Bizottság (2011): Kezdeményezés a szociális vállalkozásért. A szociális vállalkozásokat mint a szociális gazdaság és innováció kulcsszereplőit előmozdító szabályozási légkör kialakítása. COM(2011) 682/2.

Európai Bizottság (2013): Social economy and social entrepreneurship. Social Europe guide | Volume 4. Luxemburg: Publications Office of the European Union.

G. Fekete É. – Hubai L. – Kiss J. – Mihály M. (2017). „Social Enterprise in Hungary", ICSEM Working Papers, No. 47, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.

G. Fekete É. – Vincze M. – Hámori G. (2014). A map of Social Enterprises and their ecosystems in Europe. Country Report for the Hungary. London: ICF Consulting Services. http://www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/0050_09_kakai/index.html

Galera, G. (2009): The „Re-Emergence" of Social Enterprises in CEE and the CIS. In: Paid and Unpaid Labour in the Social Economy – An International Perspective. Destefanis S, Musella M. (szerk.), Heidelberg: Physica-Verlag 245-262.

Gaušas, S. – Suduiko, E. – Balčiūnė, A. (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Lithuania. Európai Bizottság, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.

Geszti J. (2003): Civil társadalom, civil szervezetek és az Európai Unió. EU Working Papers 3/2003.

Hvalič, S. – Ramovš J. – Ramovš K. (2002): National Report: Third Sector in Slovenia. I/01/B/F/PP-120277, EC, Programme: Leonardo. Elérhető: http://www.ceis.it/euroset/index.html

Kadunc, M. – Bohinc, R. –Kovačič, B. (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Slovenia. Európai Bizottság, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.

Kákai L. (2009): Kik is vagyunk mi? Civil szervezetek Magyarországon. IDResearch Kft./Publikon Kiadó, Pécs.

Kerlin, J. A. (2010): A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise. Voluntas (2010) 21:162–179

Les, E. – Kolin, M. (2009): East-Central Europe. In: Social Enterprise. A global comparison. Kerlin J. A. (szerk.), Lebanon: Tufts University Press, 35-63.

Les, E. – Jeliazkova M. (2007): A szociális gazdaság Középkelet- és Délkelet-Európában. In: Szociális gazdaság nemzetközi megközelítésben, az OECD tapasztalatai tükrében. Budapest: Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, 111-134.

Manfelsdova, Z. – Nalecz S. – Priller E. – Zimmer A. (2004): Civil Society in Transition: Civic Engagement and Nonprofit Organizations. In: Future of Civil Society: Making Central European Nonprofit-Organizations Work. Zimmer A., Priller E. (szerk.) New York: Springer, 99-119.

Meyer, M. – Moder, C. M. – Neumayr, M. – Traxler, N. – Vandor, P. (2017): Patterns in Civil Society in Central and Eastern Europe: A Synthesis of 16 Country Reports and an Expert Survey. In: Civil Society in Central and Eastern Europe: Challenges and Opportunities. Vandor P., Traxler N., Millner R., Meyer M. (szerk). Vienna: ERSTE Foundation.

Paczynski, W. – Pacut, A. – Potkanska, D. – Pazderski, F. (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Poland. Európai Bizottság, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.

Pospíšil, M. – Navrátil, J. – Pejcal, J.(2015): Civil Society in the Czech Republic. In: 25 Years After Mapping Civil Society in the Visegrád Countries. Schreier Ch. (szerk), Work Package II, Book Publikation, Effective: March 2015, Maecenata Institute for Philanthropy and Civil Society, Berlin.

Ruszkai Zs. – Mike K. (2012): Social economy – laying the groundwork for innovative solutions to today's challenges (Paris, 10-11 December 2012) – The Social Economy in Hungary.

Salamon L. M. – Anheier H. K. (1999): Szektor Születik II. – Összefoglaló egy nemzetközi nonprofit kutatás második szakaszáról. The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, Acta Civitalis, Civitalis Egyesület, Budapest.

Salamon, L. M. – Sokolowski, W. – List, R. (2003): Global Civil Society An Overview. The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project.

Žaltauskas, M. (2008): Lithuania. In: Volunteering across Europe. Organisations, promotion, participation. Belgium, Lithuania, Slovakia. v. II. Rome, Spes, 2008. 57-81.

Zimmer, A. – Pahl, B. (2016): Learning from Europe: Report on third sector enabling and disabling factors. TSI Working Paper No. 12, Seventh Framework Programme (grant agreement 613034), European Union. Brüsszel: Third sector Impact.

2.8.A fogyasztó szerepe a társadalmi vállalkozások működésében- a poszt-szocialista országok kontextuális sajátosságai (Hubai László)

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS ÉS A FOGYASZTÓ KAPCSOLATA

A társadalmi vállalkozások versengő meghatározásai lelhetőek fel a tudományos vitákban. A fogalom operacionalizálását illetően mindössze a társadalmi és a gazdasági dimenzió szervezeten belüli párhuzamos integritását illetően lelhető fel absztrakt szinten megjelenő konszenzus (Young – Lecy, 2013). A működéssel kapcsolatosan elvárt kritériumok eltérősége ellenére azonban a megközelítések domináns része a piaci cserefolyamatokban való részvétel normatív elvárását támasztja a társadalmi vállalkozásokkal szemben. A szervezet által előállított termék vagy szolgáltatás megvásárlójának ezért kiemelt szerepe van a társadalmi vállalkozások működésében, nem pusztán a gazdasági fenntarthatóságot elősegítő jövedelem becsatornázása miatt, hanem a társadalmi vállalkozás, mint más szervezetektől eltérő entitás sajátosságainak érvényesülése tekintetében is.

A szervezeti identitás vállalkozó része alapvető feltétele a társadalmi vállalkozások piaci szükségletek felismerésére, a kockázatok a folyamatos vállalására, valamint ebből eredően az innovatív megoldások keresésére való – hagyományos társadalmi szervezetektől eltérő – képességének. Akár a társadalmi vállalkozások jövedelemgenerálásra, valamint innovációra hangsúlyt helyező angolszász, akár a fogalmat szigorúbb, politikai és társadalmi dimenziók mentén körülhatároló EMES- megközelítést nézzük, a folyamatos gazdasági tevékenységnek kiemelt szerepe van a lehetőségek felismerésében, a status quo határainak veszegetésében, valamint az erőforrások mozgósításában (Defourny – Nyssens, 2014) . Vagyis a termék vagy szolgáltatás igénybevételéért fizetni hajlandó fogyasztó megkerülhetetlen a szervezet működése kapcsán, viselkedése és értékítélete döntő fontosságú. Emellett a társadalmi vállalkozások rendelkeznek olyan tulajdonságokkal, amelyek vállalkozó jellegük ellenére működési lehetőségeikben és racionalitásukban megkülönböztetik a profitorientált vállalkozások körétől. A vonatkozó szakirodalomban ilyen típusú sajátosság a fogyasztói preferenciák részvételi mechanizmusokon keresztül történő szervezeti működésbe integrálása a társadalmi motiváltság – és nem csak a gazdasági haszonszerzés – jegyében (Huybrechts et al., 2014). A társadalmi vállalkozások kettős célrendszere miatt további szervezeti sajátosság a fogyasztói bázisának méretének és a profitabilitás kapcsolatának, profitorientált vállalkozások esetén tapasztalt eltérő jelleg. A szervezet fogyasztói bázisban mért növekedése ugyanis veszélyeztetheti a társadalmi vállalkozások identitásának részét képező társadalmi cél hangsúlyozottságát, megnehezítve a kettős értékrendszer szervezeti növekedés melletti megtartását. (Fosfuri et al., 2016; Hudson, 2009, Mozer – Tracy, 2010). Miközben tehát a társadalmi vállalkozások működésének elválaszthatatlan eleme a fogyasztói igények becsatornázása, ez a kapcsolat a szervezet különlegessége nyomán sajátos tulajdonságokkal rendelkezik akár a fogyasztói és a társadalmi vállalkozás motivációját, akár a szervezet és az egyén kötődését tekintve.

A gazdasági tevékenység kiterjedtségét, a szervezet bevételi struktúrájának az összetételét, a fogyasztók körét tekintve a társadalmi vállalkozások természetesen igen sok módon kapcsolódhatnak a piaci folyamatokhoz. Santos et al. (2015) szerint jelentős eltérés van a társadalmi vállalkozások gyakorlata között aszerint, hogy a termék-/szolgáltatás-értékesítésének célcsoportja (vagyis a fogyasztók) és a társadalmi tevékenység kedvezményezettei között mekkora átfedés található. A társadalmi vállalkozások gazdasági és társadalmi tevékenységének célcsoportja kö-

zötti viszony ugyanis jelentősen befolyásolja a szervezet működésének dilemmáit, a fogyasztói bázis meghatározásának a stratégiáját. Azon szervezetek esetén, amelyeknek a célja az alacsony fizetőképességű kedvezményezeti csoportok kirekesztettségének csökkentése, megfizethető termékek előállításán és értékesítésén keresztül, a gazdasági fenntarthatóság érdekében előállítási költségek és megfelelő bevétel összeegyeztetésének kihívásával kell szembenézni, kevésbé a fogyasztói preferenciák áron és minőségen túlmutató szempontjainak érvényesítésén. A fogyasztói és a kedvezményezeti kör azonossága miatt a gazdasági és társadalmi célok szinergiát képeznek, ezáltal a társadalmi hatás fokozása a gazdasági tevékenység volumenbeli növelésének egyenes következménye. Számos esetben azonban nem lehetséges a termelési költségek olyan szintű redukálása vagy a termék eljuttatásának oly módú megváltoztatása, hogy a hátrányos helyzetű fogyasztók számára mindez megfizethetővé, hozzáférhetővé váljon. A társadalmi cél elérésének finanszírozása ilyen esetekben a költségek oly módon történő megosztását igényli, mint a termékpaletta fogyasztói bázis szerinti diverzifikálása vagy a kedvezményezettek – szolgáltatás-/termék-hozzáféréstől – eltérő módon történő segítése (mint például a munkaerő-piaci integrációt segítő szervezetek esetén).A szervezet kettős célcsoportja (a fogyasztók, valamint a kedvezményezettek igényeinek kielégítése) összetett elvárásokat támaszt a társadalmi vállalkozásokkal szemben, ezért a működés komplex módját, a társadalmi hátrány által közvetlenül nem érintett fogyasztói kör elköteleződésének elérését igényli a szervezettől.

A vállalkozási jelleg érvényesülésének ezért közvetlen feltétele a fogyasztók preferenciáinak felismerése, szervezeti működésbe integrálása, miközben a társadalmi dimenzió érvényesülése ki van téve a szervezeten belüli szereplők elkötelezettségén túl a terméket vagy szolgáltatást megvásárló fogyasztó fizetésre vonatkozó értékítéletének és ezzel összefüggő magatartásának. A társadalmi igazságosság értékei iránt elkötelezett fogyasztók vizsgálata ezért fontos kontextuális eleme a társadalmi vállalkozások működésének. Jelen OTKA kutatás célja a társadalmi vállalkozások működésének, fejlődésének és jövőben lehetőségeinek feltárása, összehasonlító értékelése. A társadalmi vállalkozások elméleti és empirikus megközelítésének sokszínűsége ugyanis pont a szervezet kulturálisan eltérő értelmezésében és az ökoszisztémában megnyilvánuló sokszínűségben rejlik. A fogyasztói attitűdök kulturális beágyazottsága jelentős eléréseket eredményezhetnek a szervezetek piaci beágyazottságát és lehetőségeit tekintve, vizsgálatuk jelentősen hozzájárul a poszt-szocialista sajátosságok megértéséhez, a társadalmi vállalkozások közép-kelet-európai másságának feltárásához (Patico – Caldwell, 2010).

Jelen fejezet célja a poszt-szocialista országok azon, történeti fejlődésben gyökerező gazdasági és társadalmi jellegzetességeinek a szakirodalmi elemzésen alapuló feltárása, amelyek vélhetően befolyásolják a fogyasztók és a társadalmi vállalkozások kapcsolatát a kutatásba bevont országokban (Csehország, Lengyelország, Litvánia, Magyarország, valamint Szlovénia). Mivel a vizsgált országokban megjelenő társadalmi attitűdök, valamint a társadalmi vállalkozások és a termékek/szolgáltatások értékesítésébe bevont fogyasztói bázis kapcsolatának vizsgálata külön kutatást igényelne, jelen fejezet elsősorban a kontextuális tényezők bemutatására, valamint a projekt keretében összegyűjthető információk közlésére szorítkozik. A fogyasztói oldal szempontjából jelen fejezet három olyan területre összpontosít, ami a vonatkozó szakirodalom alapján a társadalmi vállalkozások által előállított termékek vagy szolgáltatások felvásárlói oldalán jelenik meg, a felvállalt kettős célrendszerrel rendelkező szervezetek működésének meghatározói: az etikai tudatossággal rendelkező magányszemélyek, társadalmilag felelős vállalatok, valamint a közbeszerzés útján szociális és gazdasági célokat is érvényesíteni kívánó állami vagy önkormányzati intézménye. A vizsgálatba bevont területek reflektálnak Caruana és Chatzidakis (2013) eredményeire, aki kiemeli a vállalatok

társadalmi dimenziójának érvényesülése kapcsán, a fogyasztó túlzottan korlátozott felfogása megfeledkezik a fogyasztás folyamatának beágyazott jellegéről, valamint az értékesítésre ható érintettek széles köréről. Ami az értékesítés ezen három csatornájában közös, hogy a termékek/szolgáltatások felvásárlása piaci (vagy ahhoz közelítő) körülmények között történik, illetve társadalmi vállalkozásról lévén szó a cserefolyamat során az értékesítés tárgyának hasznosságát illetően a monetáris értéknél tágabb hasznosságfogalom alkalmazására kerül sor. A szereplők azonban jelentősen eltérnek a szervezettel, valamint a társadalmi és a gazdasági rendszerben elfoglalt szerepükkel kapcsolatos elvárásaikban, illetve a társadalmi vállalkozások működésére gyakorolt hatásukat illetően. A különbözőségeket felismerve a tanulmány a következőkben elkülönítve igyekszik bemutatni a gazdasági tevékenység három szereplőjének társadalmi vállalkozások működésére vonatkozó sajátosságait, valamint a közép-kelet-európai országokban megvalósuló kontextuális sajátosságok formáját. Az áttekintést követően. A tanulmány második részében ismertetem a vizsgált országokra vonatkozó szakirodalmi és empirikus tapasztalatokat, kiemelve a társadalmi vállalkozások működésének – eredményekből levezetett – sajátos, poszt-szocialista lehetőségeit és gátjait.

A FOGYASZTÓ, MINT MAGÁNSZEMÉLY SZEREPE A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK MŰKÖDÉSÉBEN

A társadalmi vállalkozó és a magánszemélyként a piacon terméket/szolgáltatást vásárló fogyasztó kapcsolatának elemzésével a társadalmi vállalkozásokkal foglalkozó szakirodalom keveset foglalkozik. Az elméleti és empirikus kutatások elsősorban a társadalmi vállalkozások azon jellemzőire helyezik a hangsúlyt, amelyek képessé teszik a szervezetet a hagyományos piaci és az állami szereplők által ki nem elégített szükségletekre is reflektáló szolgáltatáskínálat létrehozására. Egyes szerzők (Hansmann, 1980; Ejolras – Steen-Johnsen, 2015) szerint a non-profit, illetve nyíltan társadalmi jelleg lehetővé teszi a termék/szolgáltatás előállításában résztvevő személyek nyereségorientált érdekeinek háttérbe szorítását, a vállalkozás intézményi jellemzői révén- piaci kudarcokkal jellemezhető környezetben – bizalmat generál a fogyasztókban, segítve a szervezeti kötődés kialakítását, egyfajta versenyelőnyként szolgálva a társadalmi vállalkozások működése során. Vagyis a társadalmi jelleg alátámasztására szolgáló szervezeti tulajdonságok fontos elemei a magányszemélyektől érkező támogatások és piaci vásárlások elősegítésére, a fizetési hajlandóság növelésére. Más szerzők (Noya, 2009) a szervezet helyi beágyazottságára, lokális kapcsolatrendszerbe illeszkedésére, valamint az érintettek széles körének döntéshozatali struktúrába integrálását segítő intézményi struktúrájára hívják ki a figyelmet a társadalmi vállalkozások fogyasztói szükségletekre irányuló kiemelt érzékenységére vonatkozóan. A megfelelő intézményi struktúra, a társadalmi vállalkozások tevékenységének láthatósága, a helyi lakosok által is észlelt problémák kezelésben nyújtott szerepe központi jelentőségű a támogatottság növelésében, a legitimitás erősítésében. A társadalmi jelleg szervezeti hangsúlyozása ezért ezen megközelítések alapján szükségszerű eleme a gazdasági fenntarthatóság biztosításának, hiszen segíti a társadalmi vállalkozások piaci pozíciójának egyértelműesítését, az etikus fogyasztók fizetőképes keresletének becsatornázását. Santos et al. (2015) szerint a társadalmi cél megvalósítása ugyanis – tevékenységtől függően átmeneti vagy állandó – költségeket jelent a vállalkozás számára, ezért szükség van a társadalmi értékek megvalósítása érdekében a termék többletköltségeit vállalni hajlandó fogyasztók elérésére. Hudson (2009) ráadásul kiemeli, hogy a szervezet társadalmi céljának vagy a vállalkozás működésének helyet adó település társadalmi és gazdasági hátrányainak elmélyülésével a termék minőségére vonatkozó fogyasztói elvárások,

valamint a fenntarthatóságot biztosító, helyi fizetőképes piaci kereslet elérése egyre nagyobb nehézségbe ütközik, a szervezetnek tehát szüksége van az etikus fogyasztók elérésére. Abban azonban, hogy a társadalmi vállalkozások mennyire sikeresek a társadalmi céljuk kommunikálására, miként képesek elérni a fennmaradásukhoz szükséges kritikus fogyasztói tömeget, megoszlanak a vélemények. Galaskiewicz és Barringer (2012) például úgy látja, hogy a társadalmi vállalkozások kettős célrendszere, a társadalmi jelleg mellett megvalósuló piaci jelenléte, a kedvezményezettek és a fogyasztók párhuzamos igényeinek kielégítése inkább megnehezíti a potenciális vásárlók és adományozók számára a szervezet identitásának beazonosítását, ezzel pedig a civil szervezetekhez képest csökkentve a nem piaci jövedelmekhez való hozzáférést, a profitorientált vállalkozásokhoz mérten pedig a hatékonyságot illető aggályokat indukálva a fogyasztókban. Garrow és Hasenfeld (2011) hasonló következtetésre jut, amikor rámutat, hogy a társadalmi integráció és a piaci értékesítés kettős kommunikációja nem a szervezet pozícionálását segíti, hanem erősíti a külső környezetben megjelenő elvárások konfliktusát. A szervezet kategorizálását, valamint a fogyasztói magatartás előzetes prekoncepciókhoz igazítását tovább nehezíti a társadalmi vállalkozási forma újszerűsége, a szervezet működésére vonatkozó információk korlátozottsága (Doherty et al., 2014). A kettős identitásból eredő konfliktus és bizalmatlanság forrása a fogyasztói szerep társadalmi vállalkozások működésére gyakorolt hatását övező félelemhez köthető, vagyis hogy a szervezet finanszírozásának forrása jelentősen befolyásolja a megvalósuló tevékenységek együttesét, a vállalkozáson belüli döntések meghozatalát. Eikenberry (2009) szerint a piaci értékesítés megjelenése a társadalmi szervezetek deformitásával jár együtt, hiszen a fogyasztó szerepének felértékelődése átalakítja a társadalmi vállalkozás számára fontos szükségletek prioritásának a sorrendjét. Wellens és Jegers (2013) rámutat, hogy a bevételi struktúra jelentősen befolyásolja az egyes érintettek szervezet működésére gyakorolt befolyásolási képességét, különös tekintettel a társadalmi cél megvalósulását tekintve.

Bár a társadalmi vállalkozás által előállított termékek és szolgáltatások vásárlója sokféle motivációval rendelkezhet (tartozhat például a társadalmi tevékenység által kedvezményezett célcsoporthoz vagy társadalmi tudatosság nélkül, az ár- és minőség-kalkuláció alapján döntő „racionális fogyasztók" köréhez) jelen fejezet a vásárlása során társadalmi szempontokat is figyelembe vevő fogyasztókat, mint a társadalmi vállalkozás működésének fontos kontextuális tényezőit vizsgálja. A társadalmi vállalkozások – szakirodalomra és saját empirikus tapasztalatokra alapozott – sajátosságából kiindulva azt feltételeztük, hogy a szervezet gazdasági fenntarthatóságához, kettős célrendszerének érvényesüléséhez elengedhetetlen a társadalmi értékek iránt érzékeny fogyasztói kör elérése. A tanulmányban használt definíció Devinney et al. (2006:32) értelmezését követi, mely szerint társadalmilag felelős fogyasztó az, aki személyes és morális meggyőződésétől vezérelve tudatos és deliberatív választással dönt fogyasztói magatartása során. Vagyis a döntés alapját az a személyes etikai norma jelenti, amely kiemelt fontosságot tulajdonít a vállalat vagy termékének hagyományostól eltérő, társadalmi jellegének (Caruana – Chatzidakis, 2013). A társadalmi vállalkozások termékeinek/szolgáltatásainak megvétele feltételezésünk szerint a fogyasztásnak egy sajátos formáját jelenti, amely a hagyományos megközelítéshez hasonlóan az egyénben megbúvó személyes okkal történik, de a fogyasztásból származó hasznosság természete merőben eltér az etikai okot nélkülöző vásárlói magatartástól (Yates, 2011). Az etikai fogyasztás ugyanis azt foglalja magában, hogy a fogyasztó számot vet magában gazdasági tevékenységének következményeiről (Culiberg, 2015). Az egyén fogyasztói döntése során alkalmazott hasznosság értelmezése így átalakul: a vállalat hatékony működésébe vetett bizalom helyett a szervezet társadalmi hasznosságába, méltányosságába vetett meggyőződés jelenti a vásárlásban megnyilvánuló magatartás alapját (Caruana – Chatzidakis, 2013).

Vitell (2014) is kiemeli, hogy a társadalmi céllal rendelkező vállalkozások csak úgy képesek működni, ha sikerül megtalálniuk a szociális értékek iránt érzékeny fogyasztói réteget, valamint összhangba hozni a szervezet céljait és a potenciális vásárlók preferenciáit. A társadalmi vállalkozások fenntarthatóságának egyik központi kihívása, hogy nem csak a működése által közvetlenül érintettek felé kell kötelességet vállalnia, hanem a szélesebb értelemben vett társadalom felé is felelősséggel tartozik, ezáltal pedig a társadalmi tudatossággal rendelkező fogyasztókat is meg kell győznie céljai megalapozottságáról.

A kedvező tendenciákra hívja fel a figyelmet a társadalmi vállalkozások kapcsán Borzaga et al. (2014) amikor kiemeli, hogy a gazdasági kapcsolatrendszer mögötti motivációs sokszínűség egyre nyilvánvalóbbá válása a szervezeti formák pluralitását hozza létre, a fogyasztói magatartás mögötti különböző értékrendszerek miatt a vásárlási kultúra is hatással van a vállalkozások működésére, társadalmi vállalkozások pedig lehetőséget kínálnak a pro-szociális attitűdök kielégítésére (Tortia, 2010). A fogyasztói magatartás társadalmilag tudatosabbá válásának folyamata ellenére azonban a vásárlás során megjelenő legfontosabb kritérium továbbra is a termék árának elfogadhatósága. Annak ellenére, hogy a kapitalista rendszer ellentmondásainak egyre nyilvánvalóbbá válása a mikro- és mezo-szintű ellenmozgások sorozatát hozta létre (Laville, 2010), a fogyasztói magatartás átalakulása pedig a politikai részvétel új formájává vált (Yates, 2011), a társadalmi vállalkozásoknak elsősorban továbbra is a domináns gazdasági rendszer keretei között kell működniük, társadalmi céljaikat a status quo részleges elfogadása mellett kell érvényre juttatniuk.

Bár a Vitell (2014) szerint az országok között nincsen jelentős különbség abban, hogy az ár mellett a minőség jelenti a fogyasztói kalkuláció legfontosabb tényezőjét, kultúránként eltérő mértékben nyilvánul meg, hogy az átlagos fogyasztó mennyivel hajlandó többet fizetni a hasonló minőségű, de etikus termékért, jelentősen behatárolva a társadalmi céllal működő vállalkozások üzleti lehetőségeit. A vonatkozó kutatások ugyan rámutatnak, hogy a fogyasztói magatartást jelentősen befolyásolják az egyén szocio-demográfiai jellemzői (Yates, 2011), amelyek az etikus fogyasztás mögött található komplex motivációrendszeren keresztül hatnak (Caruana – Chatzidakis, 2013), Öberseder et al. (2011) feltáró kutatása rámutat azokra az általánosítható tényezőkre, amelyek befolyásolják, hogy a bevallottan társadalmi szempontokat fontosnak tartó fogyasztó vásárlása során mennyiben realizálja etikai elkötelezettségét. Azt már több kutatás is kimutatta, hogy az egyén személyes elkötelezettsége az egyik legfontosabb előfeltétele a társadalmilag tudatos fogyasztás materializálódásának, Öberseder et al. (2011) szerint azonban a társadalmi terméket nyújtó szervezettel kapcsolatos információ legalább ilyen fontos alapfeltétele a kritikai fogyasztás megnyilvánulásának. A potenciális vásárló vállalkozásról alkotott (negatív vagy pozitív) képe, valamint a szervezet működéséhez kapcsolódó információk mértéke jelentősen befolyásolja a társadalmi üzenet által kiváltott fogyasztói magatartást. A társadalmi vállalkozás tehát akkor lehet sikeres az etikus fogyasztók elérésében, ha a szervezet kommunikációjának tartalma és a vállalkozás (piaci és nem piaci) magatartása összhangban van a fogyasztó által fontosnak vélt társadalmi ügyekkel. A megfelelő marketing azonban ebben az esetben is csak akkor lehet eredményes, ha a potenciális vásárló rendelkezik azokkal az anyagi erőforrásokkal, amelyek lehetővé teszik számára a többletköltségek kifizetését. Még abban az esetben is, ha a társadalmi szervezet által értékesített termék ára nem magasabb, mint a piacon fellelhető versenytársak azonos terméke, a társadalmilag felelős vállalat termékei kapcsán gyakori a fogyasztó téves percepciója az árra vonatkozóan (Öberseder et al., 2011). A társadalmi vállalkozás értékesítése a minőségre vonatkozó standardok szem előtt tartása mellett tehát csak akkor lehet sikeres, ha árban közelít a versenytársakhoz, valamint biztosított a szervezet – fo-

gyasztók számára is – transzparens működése. A szervezetről alkotott kép és a rendelkezésre álló információk, valamint a fogyasztó rendelkezésére álló erőforrások központi jelentőségű tényezői mellett a kortárscsoportok magatartása, valamint a társadalmi jelleg hitelessége – mint perifériku tényező – van döntő hatással a vásárlói magatartás megnyilvánulására.

A társadalmi célok iránti meggyőződés megjelenése, valamint a társadalmiság érdekében vállalt többletköltségek mellett a tágabb környezet (így a történelmi múlt és a társadalomba beágyazott értékrendszer) is jelentős hatással van a fogyasztói magatartásra (Vitell, 2014). Patico és Caldwell (2010) szerint a globalizáció nem tűnteti el a fogyasztói kultúrában megjelenő különbségeket, hanem a szocialista rendszer máig fennálló örökségével keveredve, a fogyasztói magatartás sajátos egyvelegét eredményezi. A hatalom, a felelősség, a privilégiumok rendszerének átalakulása ellenére, a szocialista múlt tapasztalata jelentősen rányomja a bélyegét arra, hogy a társadalom tagjai miként interpretálják a gazdasági kapcsolataikat, így a fogyasztásban megjelenő szerepüket. A kutatásban vizsgált országokat összekötő egyik közös jellemző a rendszerváltás előtt megjelenő szocialista tervgazdálkodás, amely a javak előállítását és elosztását a központi hatalom kizárólagos hatáskörébe utalta, valamint az infrastrukturális problémákból eredő termelési deficit történelmi öröksége. Luthar (2006) szerint a szocialista rendszert jellemző termékkínálati hiány, valamint a központosított célok társadalomban megjelenő szükségletek feletti primátusa a reciprocitáson alapuló informális cserék rendszerét hozták létre a piaci hiányosságok kiküszöbölése érdekében. Az informális kötelékek kiépítése a megkérdőjelezhető fogyasztói magatartások sorát eredményezte (mint a vesztegetés, lopás vagy bartertevékenységek), amelyek a rendszerváltást követően is élénken élnek a mindennapi társas és gazdasági kapcsolatok során. A szocialista rendszer – gazdasági tevékenységben ma is megnyilvánuló – másik sajátossága az állam által ellenőrzött és korlátozott import, amely a csempésztevékenységek elterjedését és elfogadottá válását eredményezte. Culiberg (2015) szerint a kormányzati szabályozás és a cserekapcsolatokban résztvevő emberek szembenállása a mai napig érezteti hatását a poszt-szocialista országok piaci mechanizmusai során. Bár a rendszerváltás óta eltelt időszak jelentősen átformálta a poszt-szocialista országokban fellelhető társadalmi és gazdasági tereket, valamint azt, hogy az állampolgárok miként értelmezik szerepüket az újonnan kialakított gazdasági és politikai rendszerekben, a korábbi tapasztalatok és szokások továbbra is hatással vannak a gazdasági kapcsolatokban megnyilvánuló fogyasztói magatartásra. Al-Khatib et al. (2004) szerint a központosított hatalmi rendszer tapasztalatának következményei a máig érvényesülő gyakorlatoknak az a sora, mint a vállalati erőforrások személyes célokra történő használatának, a vesztegetésnek, a feketén foglalkoztatásnak, a munkavállalótól történő csenés elfogadottsága. A rendszerváltozás óta eltelt időszak tapasztalatai, valamint a politikai és gazdasági átalakulás után született nemzedékek társadalmon belüli arányának növekedése következtében ugyan a mindennapi gyakorlat során jelentkező magatartásminták jelentős változáson mentek keresztül, a korábbi tapasztalatok és rögzült gyakorlatok továbbra is befolyásolják a szervezetek, valamint a magánszemélyek közötti gazdasági interakciók tartalmát. Mindezt megerősítik azok az értékrendszerre vonatkozó friss empirikus kutatások, amelyek a poszt-szocialista országokban megnyilvánuló etikai magatartáson túli gazdasági viselkedés általános társadalmi elfogadottságára mutatnak rá. A rendszerváltás ugyan fokozatosan átalakította a korábbi fogyasztói magatartásokat, a korábbi rendszer alatt kialakult értékek beidegződései a mai napig hatnak a társas kapcsolatok rendszerére. A rendszerváltást követő privatizációs hullám, a hirtelen növekvő munkanélküliség, valamint a nyugati világ életszínvonalának elérése utáni vágyódás következtében az anyagi javak korlátozottságának és a fogyasztói kultúra elfogadottá válásának kettőssége még inkább ráerősített az etikailag kifogásolható piaci magatartá-

sok társadalmi elfogadottságára (Al-Khatib et al. 2004). A fogyasztói magatartásban megjelenő etikai megfontolások mindezek következményeként a vásárlási döntések hierarchiájának aljára szorultak még a nyugat-európai országokban tapasztalt értékekhez viszonyítva is alacsony szinten helyezkednek el.

Mindez nem jelenti azt, hogy a társadalmi szempontok ne kapnának helyet a poszt-szocialista országok fogyasztóinak döntésében. A nyugat- és kelet-európai országok társadalmának fogyasztói attitűdjében fellelhető különbségek dinamikus változására hívja fel a figyelmet Małgorzata (2011) a brit és a lengyel attitűdöket összehasonlító tanulmányában. Az etikus és a környezetvédelmi szempontok érvényesülése Lengyelországban is a 10 évvel korábbi brit mintákra kezd hasonlítani. Az országok fogyasztóinak magatartása között a jelenleg is megnyilvánuló különbségek ellenére bizonyos mértékű konvergenciát mutat, a társadalmi szempontok gazdasági tevékenység során megjelenő fokozott érvényesülésével. A legkisebb különbség a helyi termékek vásárlása, valamint a hulladék újrahasznosítás tekintetében lelhető fel, míg a fokozottabb politikai részvételt és aktivitást kívánó társadalmi kiállásokat nézve (mint a kampányokban való részvétel, a felelős vásárlás informális propagálása vagy a kiemelten társadalmilag felelős termékek felkutatása és vásárlása) még jelentősebb a közép-kelet-európai ország lemaradása. Az Európai Társadalmi Felmérés 2002-2003-as – Csehországot, Lengyelországot, Magyarországot és Szlovéniát is integráló – kutatása, amely az etikai normákat sértő termékek vásárlásának tudatos megtagadásában, valamint a normákat megsértő magatartás elleni tiltakozásban résztvevő érintettek száma alapján vizsgálta a kritikai fogyasztás európai elterjedtségét is arra a következtetésre jutott, hogy Közép-Kelet-Európa országaiban jelentősen alacsonyabb a fogyasztói aktivitás, különös tekintettel a nagyobb aktivitást igénylő tiltakozási formákat illetően (Yates, 2011). A 21 országot vizsgáló kutatás rámutat, hogy a társadalmi és kulturális különbségek továbbra is jelentősen befolyásolják a fogyasztói magatartásokat.

A KÖZBESZERZÉS SZEREPE A TÁRSADALMI SZEMPONTOK PIAC KÖZELI KÖRÜLMÉNYEK KÖZÖTTI ÉRVÉNYESÍTÉSÉBEN

A piaci körülmények reprodukálásának, valamint a társadalmi elkötelezettség – fogyasztáson keresztül megnyilvánuló – honorálásának másik lehetséges módja a közbeszerzési eljárások megnyitása a társadalmi vállalkozások előtt. A pályázatok értékelése során beépített szociális klauzula ugyanis lehetővé teszi, hogy az ár mellett a pályázaton induló szervezet társadalmi elkötelezettsége versenyelőnyt jelentsen más szervezetekkel szemben, megnyitva az utat a kettős célrendszerrel rendelkező szervezetek előtt. Barraket és Weissmann (2009) szerint a társadalmi közbeszerzések iránti növekvő elköteleződést mutatja a közhivatalok működésének trendszerű átalakulását, melynek során a költségkalkuláció helyébe a beruházás szemléletű eredmény- és haszonmaximalizálási szemlélet kerül. A társadalmilag felelős közbeszerzés ugyanis nem más, mint a piac befolyásolásának eszköze abból a célból, hogy a vállalatoknak számára ösztönző környezetet biztosítson a társadalmilag felelős menedzsment kialakítására (Kahlenborn et al., 2011). Annak ellenére, hogy a közbeszerzéseknek mindig volt a társadalmi kimeneteket befolyásoló szerepe, a versenysemlegesség és a pénz értékére épülő eljárások eredeti célja a pályázók közötti verseny erősítése, ezzel pedig az elosztási hatékonyság maximalizálása volt. Mindez megkövetelte a mesterséges előnyök és hátrányok megszűntetését, a közbeszerzés eredményét a legjobb ár és minőség kombinációja adta. A hatékonyság és a tökéletes verseny igénye sok esetben kizárta a non-profit szervezetek részvételét a közbeszerzési eljárásokban, mivel az állami támogatás torzította volna a versenysemlegesség elvét. A fenntartható és társadalmi fe-

lelősséget szem előtt tartó közbeszerzés koncepciójának kialakulása a társadalmi vállalkozások pénzügyi forrásának, valamint gazdasági versenyképességének egyik lehetséges és szükséges eszközévé vált. A társadalmi gazdaság szervezetei ugyanis nem képesek ugyanarra a gazdasági teljesítményre, mint a profitorientált vállalkozások, köszönhetően az alkalmazott munkaerő termelékenységének, társadalmi céljuk többletköltségének, a szociális és gazdasági hátránnyal jellemezhető működési környezetnek, valamint a pénzintézetek által nyújtott konstrukciókhoz való hozzáférés korlátozottságának (Pirvu – Clipici, 2015). A közérdeket szolgáló társadalmi ügyek felkarolása érdekében az állami beavatkozás legitim módja olyan szociális klauzulák integrálása, amely lehetővé teszi a társadalmi célú szervezetek megerősítő támogatását, a versenyben díjazott kritériumok indokolt kibővítését. A közbeszerzés így vált az állami politika egyik fontos és elismert eszközévé, a felelős és progresszív gazdasági növekedés motorjává, illetve a gazdasági, társadalmi és környezetvédelmi szempontok egyensúlyának megteremtőjévé (Kanapinskas et al., 2014). A társadalmi szempontokat is figyelembe vevő közbeszerzési eljárások gazdaságösztönző szerepére hívja fel a figyelmet például Uyarra et al. (2014), aki kiemeli, hogy a közbeszerzések hatékonyabban képesek az innováció elősegítésére, mint a kutatás és fejlesztés tevékenységének állami szubvenciói. Edler és Georghiou (2007) szerint pedig az állami politika ezen eszköze képes a kritikus tömegen keresztül minimalizálni a piaci kockázatot és az új termékek megalkotásával járó tranzakciós költségeket.

A közbeszerzések társadalmi célok elérése érdekében történő alkalmazásának megítélése azonban közel sem egyértelmű. Számos szerző mutat rá a közbeszerzések negatív következményeire, valamint a társadalmi vállalkozások előtt álló akadályokra. Barraket és Weissmann (2009) szerint például az innováció egyik fő akadálya a kormányzati kultúra sajátosságaiban található. A hosszú távú együttműködés gátja például a közbeszerzési eljárásban részt vevő stáb kockázatkerülő magatartása, politikai átitatottsága, valamint az eljárás túlzott szabályozottsága és adminisztratív terhei. A társadalmi vállalkozások részvételét gátolja a közbeszerzési eljárások áthágásától való félelem, a kormányzati szervek közötti koordináció hiánya pedig ellenösztönző a szociális klauzula beépítése szempontjából. Munoz (2009) rámutat, hogy a társadalmi vállalkozások újszerűségénél fogva a hivatalok továbbra sem nyitnak feléjük, kis méretüknél és a finanszírozási lehetőségeik korlátozottságuknál fogva hátrányban vannak a közbeszerzési eljárások során. Az eljárások gyakori jellemzője ugyanis a beszámolási követelmények túlzott részletessége, a teljesítések kifizetésének késedelme, a szerződések rövidsége, a közintézmény és a szervezetek közötti kommunikáció elégtelensége, továbbá a tartós kapcsolatrendszer hiánya (Barraket – Weissmann, 2009). Mindezek a társadalmi vállalkozások és egyéb kisebb szervezetek távolmaradását eredményezheti.

A közbeszerzések kompatibilitásának korlátozottsága ellenére mind nemzetállami, mind szupranacionális szinten egyre több kezdeményezés indul a társadalmi vállalkozások közbeszerzési eljárásban való részvételi esélyeinek a növelésére (Pirvu – Clipici, 2015; European Commission, 2015). Mindez beleilleszkedik a közösségi finanszírozás átalakulásának, valamint a társadalmi felelősség intézményi megosztásának általános tendenciáiba. A közbeszerzés keretében az Európai Unió tagállamai révén 2010-ben elköltött éves összeg elérte a 2400 milliárd eurót, amely tagállami viszonylatban a GDP 10,5%-tól egészen a 30,6%-ig terjedt. A közbeszerzésekre fordított kiadások összegének tagállami megoszlása azonban nem tükrözi sem az Esping-Andersen által használt jóléti modelleket, sem pedig az Európai Unió új és régi tagállamai közötti – más tekintetben megnyilvánuló – eltéréseket, a regionális elhelyezkedés és a közös történelmi múlt nem predesztinálja a közbeszerzésekre fordított állami kiadások mértékét. A közép-kelet-európai országok között igen nagy a szórás a közbeszer-

zéseken keresztül elköltött összeg GDP-ben mért arányszámát illetően (25,9%-tól egészen 18,1%-ig) (Schulten et al., 2012).

Steurer et al. (2007) 26 ország gyakorlatát átfogó vizsgálatában kimutatta, hogy jelentős különbségek lelhetőek fel a társadalmi és környezetvédelmi szempontokat is figyelembe vevő „fenntarthatósági közbeszerzési" kezdeményezések számszerű elterjedtsége között. Görögországon és Lettországon kívül az összes tagállamot érintő kutatás kiemelte a közbeszerzési rendszer átalakulását: mindössze három olyan ország (Ausztria, Csehország és Németország) volt, ahol az elfogadott vagy elkészítési fázisban lévő Nemzeti Akcióprogram nem foglalt magában társadalmi és környezetvédelmi célokat tartalmazó közbeszerzési eljárásra vonatkozó szándékot. Az Európai Bizottság megbízásából készített 2010-es (Kahlenborn et al. 2010), valamint 2015-ös (PwC 2015), tagállami gyakorlatot vizsgáló, legfrissebb tanulmányok is alátámasztják a törvénykezésben és stratégiaalkotásban megnyilvánuló dinamikus fejlődést, a nemzetállami gyakorlatok közötti eltéréseket, valamint a rezsimelmélet „fenntarthatósági közbeszerzések" megvalósulásának különbségeit magyarázó megközelítések inadekvátságát (Schulten et al., 2012; PwC, 2015). A jelentés kiemeli, hogy az innováció és a környezetvédelem elmozdításával szemben a társadalmilag felelős magatartást figyelembe vevő közbeszerzések intézményesültségüket tekintve egyenlőtlenül oszlanak meg a tagállamok között, megkésve kapnak elismerést a kormányzati politikában. Legitim szakpolitikai eszközként való jogszabályi elismerés terjedése ellenére azonban gyakorlati érvényesülésük jelentős problémát jelent. Mivel a társadalmi haszonra vonatkozó elvárásokat nehéz standardizálni, ezért érvényesülésük sokszor önkéntes alapokon nyugszik (szemben például a környezetvédelmi indikátorok érvényesülésével) (PwC, 2015). Kahlenborn et al. (2010) ennek ellenére kiemeli, hogy jelentős korreláció található a társadalmi szempontokat érvényesítő jogszabályi lehetőségek szerződő intézmények általi ismerete, valamint a szervezeti kihasználtsága között. Azon országokban ahol a pályázati dokumentáció integrálja a társadalmi szempontokat a közbeszerzési eljárásba, elterjedtebb a társadalmi szempontok valós érvényesítése.

Az európai integráció tehát lehetőséget teremt a fenntarthatósági szempontok közbeszerzési eljárásokba foglalásának elterjedésére. Az Európai Unió keretében számos kezdeményezés indult a társadalmi záradékok közbeszerzések rendszerébe integrálása érdekében, a szervezeti innováció, a foglalkoztatás, valamint a társadalmi befogadás előmozdítása végett (Pirvu – Clipici, 2015). Az uniós jogrendszerbe ágyazottságot mutatja a 2004/18/EC számú Irányelv, amely alapján a közhatalmi intézmények a szerződések teljesítéseként lefektethetnek olyan speciális feltételeket, amelyek a társadalmi és környezetvédelmi megfontolások figyelembevételével értékelik a szerződő fél teljesítményét. A szerződő közhatalmi intézmények ezen jogát 2010-ben az Európai Bíróság C-368/10 számú határozatában is megerősítette (Schulten et al., 2012). A tagállamok számára 2016-tól új kötelességeket előíró közbeszerzésről szóló Irányelv (2014/24/EU) tovább növelte a közbeszerzések szerepét a társadalmi és környezetvédelmi célok elérésében (Pirvu – Clipici, 2015).

A harmonizáció ellenére azonban a társadalmi vállalkozások esélyeinek nemzetállami különbségei továbbra is jelentősek a közbeszerzési eljárásokat illetően. Pirvu és Clipici (2015) közintézményi dolgozók körében folytatott kvalitatív kutatása rámutat, hogy bár a társadalmi vállalkozások és a társadalmi szempontok érvényesíthetőségét illetően jelentősen nőtt a tájékozottság, a közbeszerzési eljárások szociálpolitikai célok érdekében történő felhasználása továbbra is korlátozott. Az informáltság és a gyakorlati érvényesítés közötti diszkrepencia különösen magas például a vizsgálatba bevont két országban, Magyarországon és Litvániában. A közép-kelet-európai kontextus sajátosságaira mutat rá a litván példán keresztül Kanapinskas et

al. (2014), aki szerint a társadalmi klauzula közbeszerzési eljárásba integrálása számos veszélyt rejt magában. A transzparencia hiányával, magas monitorozási költségekkel, valamint gyakori vesztegetési magatartással jellemezhető környezetben a közbeszerzések gyakorlata nem az eredeti társadalmi szándék érvényesülését eredményezi, a kivételezés eszközeként a társadalmiságra épülő visszaélésekhez vezethet. A társadalmi előírások alkalmazása ráadásul nem megfelelő gazdasági környezetben negatívan hathat a piaci viszonyokra. A bérek szintjének központi előírása így eredményezheti munkahelyek megszűnését, hosszú távon fenntarthatatlan szervezeti költségek vállalását. Jelentősen megnövelheti továbbá az előállított szolgáltatások árszínvonalát, ezáltal pedig ellátatlanságokat eredményezhet. A társadalmi haszon kvantifikálhatóságának nehézségei, a társadalmi cél központosított értelmezése, valamint a diszkrimináció formalizált megjelenésétől való félelem – a társadalmi szempontok érvényesítésének lehetősége ellenére – a közbeszerzések hagyományos alkalmazása felé viszi az intézményi gyakorlatot (Kanapinskas et al., 2014; Pirvu – Clipici, 2015).

A VÁLLALATI TÁRSADALMI FELELŐSSÉGVÁLLALÁS VETÜLETE A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK TÁMOGATÁSÁBAN

A társadalmi vállalkozások és a profitorientált vállalatok kapcsolatáról keveset tudni, különösen a kelet-közép-európai országok tekintetében. A meglévő kutatások elsősorban a vállalatok társadalmi felelősségvállalására, a profitorientált vállalkozások civil szervezetekkel kapcsolatos politikájára, illetve a társadalmi vállalkozások együttműködésben betöltött lehetséges szerepére fókuszálnak. A társadalmi felelősségvállalás fogalma erősen kötődik a profitorientált vállalatok azon értelmezéséhez, amely a társadalmi vállalkozásokkal ellentétben elsősorban üzleti szempontból vizsgálja a vállalat társadalmi hozzájárulásának motivációját. Caruana és Chatzidakis (2012) ugyan felhívja a figyelmet arra, hogy a vállalatok ilyen irányú tevékenysége mögött a monetáris haszon-maximalizáláson túl egyéb szempontok is érvényesülnek (így a helyi kapcsolatok erősítésének és a társadalmi elfogadottságnak, illetve a morális szempontoknak a fontossága), a vonatkozó szakirodalomban a társadalmi vállalkozások elsősorban, mint a társadalmi felelősségvállalás kézzelfogható és profitorientált vállalkozások számára költségkímélő alanyai jelennek meg. A szociális és gazdasági célok kettős optimalizálására törekvő szervezetek vállalkozói ismeretek fejlesztésére való igénye, valamint a társadalmi vállalkozások működési logikájának profitorientált entitásokhoz hasonlatos jellege miatt az intézményközi együttműködésre nyitott vállalkozások számára kézzelfogható lehetőséget kínál az üzleti tudás könnyű átadására, a közösségi felelősségvállalás megvalósítására. Huybrechts és Nicholls (2013) szerint a társadalmi és az profitorientált vállalkozások közötti együttműködés különlegességét az a tény adja, hogy a filantróp partnerséggel szemben kölcsönös üzleti előnyöket kínál mind a két fél számára, a hagyományos vállalati együttműködéstől eltérően pedig a kapcsolat társadalmi célok érvényesítésének tudatos vállalásával jár. Sakarya et al. (2012) azonban rámutat, hogy míg a szövetségben résztvevő üzleti vállalkozás a környezetében megjelenő érintettek támogatásának megnyerése, addig a társadalmi vállalkozást a bevételi forrásainak növelése vezeti. A kölcsönösen hasznos együttműködés motivációinak eltérősége ellenére a vállalkozás pénzügyi ismeretei, illetve a társadalmi szervezet szociális szükségletekre vonatkozó szakértelme hatékony szinergiát képes teremteni a két szervezettípus között. Az eltérő szervezeti kultúrával, ösztönzési rendszerrel, valamint célhierarchiával rendelkező entitások közös munkája azonban számtalan nehézséggel jár, az együttműködés gátja lehet (O'Regan – Oster, 2000). A fenntarthatósághoz szükséges pénzügyi források egyenlőtlen elosztása, a gazdasági

és társadalmi célok mérhetőségének különbözősége miatt a közösen indított programok – a társadalmi célok háttérbe szorulásának veszélye miatt – a társadalmi vállalkozás számára is számos veszéllyel járhat, ezért a kapcsolatfelvétel gátja lehet (Austin, 2000; O'Regan – Oster, 2000; Huybrechts – Nicholls, 2013).

A közösségi jóllét és a jövedelemgenerálás összeegyeztetésének – vállalkozásokat érintő – másik kiterjedt formája a vállalati társadalmi felelősség, gazdasági kapcsolaton keresztül érvényesülő megnyilvánulása. Különösen igaz ez azokban az országokban, ahol a non-profit és az üzleti szervezetek közötti együttműködési kötelékek történelmileg még nem tudtak kialakulni (Reichel – Rudnicka 2009). Kijelenthető, hogy a fogyasztói magatartásban megjelenő etikai szempontok másodlagos szerepe mellett a gazdasági kapcsolatok vállalati menedzselése is elsősorban a profitszerzés mentén szerveződik. A vállalati magatartásban érvényesülő társadalmi szempontok különösen újszerű megnyilvánulási formái a közép-kelet-európai diskurzusnak, amely a fogyasztás másik két formájához hasonlóan magában hordozza a régió kulturális sajátosságait. Bár ez európai integráció elősegítette a gazdasági és társadalmi célok összeegyeztetésére vonatkozó stratégiai irányok megjelenését, a fenntarthatósági politikák, valamint a társadalmi felelősségvállalás vállalati modellje továbbra is korlátozott ezekben az országokban (Steurer – Marinuzzi, 2012).

Steurer és Marinuzzi (2012) kiemeli, hogy a CSR koncepciója a késői megjelenés mellett nehezen nyer teret Közép-Kelet-Európában, mivel a szocialista történelmi örökség tapasztalatainak köszönhetően mind az üzleti szféra, mind pedig a társadalom megítélésében elsősorban állami hatáskörként jelenik meg a társadalmi gondoskodás felelőssége. A politikai és gazdasági rendszerváltás időszaka ráadásul tovább erősítette a gazdasági és társadalmi felelősségek szétválasztására vonatkozó elvárásokat, melynek hatására a korábbi vállalati szociálpolitika megszűnt, a rövid távú megtérülés elsődleges szempontját állítva a gazdasági szervezetek működése elé. A vállalati szerepvállalás gyakorlata az elmúlt időszakban ugyan sokat változott (a környezetvédelmi szempontok érvényesítése egyre inkább teret nyert), a vállalati működés szociális dimenzióját továbbra is társadalmi fenntartások kísérik. A CSR elméleti koncepciójának sajátossága, vagyis rugalmas jellege – a régi rendszerrel történő asszociáció következtében – tovább erősíti a fogyasztók és a szélesebb társadalomban megjelenő bizalmatlanság érzését (Lewicka-Strzalecka, 2006). Stoian és Zaharia (2012) kiemeli, hogy a nyugat-európai értelemben vett társadalmi felelősségvállalás félrevezető, hiszen értelmezése és megnyilvánulási formái erősen függnek a működésük keretéül szolgáló társadalmi, gazdasági és kulturális kontextustól. A poszt-szocialista országokban a szocialista rendszer örökségének köszönhetően, a nyugat-európai értelmezéshez képest, a CSR kevésbé önkéntes és a törvényi előírásokat kiegészítő vállalati tevékenységekhez kötődik, sokkal inkább a jogszabályi környezet előírásaihoz való alkalmazkodást szem előtt tartva. A vállalatok társadalmi felelős viselkedése, így elsősorban csak a megfelelő állami szakpolitika esetén jelenik meg[78]. Stoian és Zaharia (2012) azonban felhívja a figyelmet arra, hogy a külső előírások által vezérelt felelősségtudat nem alkalmas a gyakorlatban megnyilvánuló méltányosság elősegítésére. Számos kutatás (Reichel – Rudnicka,

[78] Ezt ellensúlyozhatná a multinacionális vállalkozások terjedő jelenléte, amely a társadalmi felelősségvállalás helyileg beágyazott gyakorlata mellett is kevésbé követi az anyavállalat támogatási gyakorlatát, de a kívülről érkező elvárás adaptálása ebben az esetben is korlátokba ütközik. A CSR beágyazottsága és szociális irányultsága kapcsán az OFA Nonpforfit Kft. (2017) feltáró kutatás rámutat, hogy Magyarországon a társadalmi felelősségvállalás sokszor ad hoc jelleggel és nem a rendszerszerű működésbe ágyazottan jelenik meg. A kutatás megerősíti más vizsgálatok eredményeit (Harangozó és Zilahy 2012, Magyar Adományozói Fórum 2016), hogy a vállalatok elsősorban a szervezet belső működésének biztosítása, a munkavállalók elégedettségének érdekében alkalmazza főleg az önkéntes munkán keresztül megnyilvánuló segítés formáját. Stabil, partneri együttműködések azonban nem alakulnak ki a civil szervezetek és a vállalkozások között.

2009; Stoian – Zaharia 2012; Koleva et al., 2010) rámutat azonban, hogy ha nem is az állami, de a külső szereplőknek jelentős szerepük van a CSR koncepciójának elterjedésében, Közép-Kelet-Európa országaiban. A multinacionális vállalatok, valamint az európai diskurzus fontos szerepet játszott a társadalmi értelemben felelős vállalati gyakorlatok elterjedésében, beágyazódásában. Koleva et al. (2010) szerint a multinacionális vállalatok felelősségvállalásra vonatkozó standardok kidolgozásában, monitorozási eljárások terjesztésében érvényesíthetőségüket elősegítő szabályozás kialakításának ösztönzésében játszott elévülhetetlen érdemein túl a helyi vállalkozások is szerepet játszottak a gazdasági szempontokat meghaladó vállalati gyakorlat megvalósulásában. Stoian és Zaharia (2012) szerint a helyi szintű társadalmi felelősségvállalás megjelenését jelentősen segítette a vállalati szintű foglalkoztatás-barát politikák – rendszerváltást megelőző – paternalista megnyilvánulási formái.

A CSR koncepciójának megjelenése, valamint a társadalmi felelős gyakorlatot követő vállalati politika elterjedése ellenére azonban, továbbra is számos akadálya van a társadalmi célok vállalati felvállalásának, így a társadalmi vállalkozások és az üzleti szféra szereplőinek gazdasági szempontokon túlmutató együttműködésének elterjedté válásának. Ilyen a civil szektor fejletlensége, valamint a vállalati és non-profit szféra közötti együttműködés történelmi előzményeinek és a követendő példáknak a hiánya (Lewicka-Strzalecka, 2006). Bár egyes területeken már megindult a kapcsolatok kialakulása (mint a fogyatékkal élők, idősek, egyedülálló anyák megsegítése területén), a civil szervezetek – rendszerváltás előtti és utáni -stratégiai partnerként való mellőzése, a támogatások politikai átitatottsága, valamint a civil szektor tevékenységét nyomom követő monitoring rendszerek hiánya jelentősen korlátozza a vállalkozások együttműködési hajlandóságát (Lewicka-Strzalecka, 2006; Stoian – Zaharia, 2012). Az együttműködés gátját jelenti továbbá az üzleti szféra szereplőinek megítélése, gazdasági kapcsolatokban megnyilvánuló magatartása. Lewicka-Strzalecka (2006) szerint a kommunista időszak állami kommunikációja, valamint a rendszerváltás egyenlőtlenségnövelő hatása következtében a vállalkozói léthez erős bizalmatlanság kapcsolódik, amely jelentősen hat a vállalkozások társadalmi szerepvállalásának elfogadottságára. A pályázati kiírások nyertesei, valamint a társadalmi felelősség megnyilvánulásai ennek következtében sokszor gyanakvást keltenek a társadalom tagjaiban, negatívan hatnak a társadalmi szervezetek együttműködési szándékára. Vagyis a társadalmi vállalkozások és az üzleti szféra szervezetei közötti együttműködési kapcsolatoknak a gátja a közös kötelékek történelmi tapasztalatának hiányán túl az egymás irányába megjelenő kölcsönös bizalmatlansága, a működés egyes szférával kapcsolatos társadalmi attitűdök torzulása.

KÖVETKEZTETÉSEK A POSZT-SZOCIALISTA SAJÁTOSSÁGOK TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOKRA GYAKOROLT HATÁSÁRÓL

A társadalmi vállalkozások működésének szerves részét képezi a szervezet gazdasági dimenziójának, valamint társadalmi jellegének bizonyos mértékű összehangolása. Egyes szerzők szerint a szervezeti identitásban megjelenő kettősség ezért csak úgy teljesedhet ki, ha a vállalkozás szervezeti kapcsolatai során rátalál azokra az érintettekre, akikben szintén felelhető az értékek komplex rendszere, magatartásukkal hozzájárulnak a társadalmi küldetés kiteljesedéséhez (Hudson, 2009; Borzaga et al., 2014; Santos et al., 2015). A társadalmi dimenzió ebből az okból kifolyólag nem jelenthet mentséget a szervezet számára: az etikus magatartás követelményére vonatkozó pozitív tendenciák ellenére a felvásárlói döntésben továbbra is domináns szerepet játszik az árra és a minőségre vonatkozó elvárás, aminek a társadalmi

vállalkozásnak meg kell fellelnie. A szociális tudatosság inkább egy lehetőség, valamint tevékenységének jellegéből adódóan mutatkozó szükségszerűség a szervezet számára, amelynek érvényesíthetőségét jelentősen meghatározza a kontextusban fellelhető szereplők értékrendszere. A társadalmi vállalkozások által előállított termékek/szolgáltatások három jellemző értékesítés csatornája lehetőséget kínál a gazdasági racionalitás mellett a társadalmi küldetés bizonyos fokú érvényesítésére, ezáltal a szervezet kettős célrendszerének honorálására. Mind a magánszemélyes fogyasztói magatartásában, mind a vállalatok társadalmi felelősségvállalásában, mind pedig a közbeszerzések rendszerének nemzetállami és szupranacionális értelmezésében fellelhetőek pozitív tendenciák, amelyek az európai integráció, valamint a kereskedelem és az információ-megosztás globálissá válása révén Közép-Kelet-Európában is érezteti a hatását. A gazdasági kapcsolatrendszerben megjelenő társadalmi tudatosság normatív elvárásának terjedése persze nem kizárólagos folyamat. Nem vonatkoztatható el attól a ténytől, hogy a szociálpolitika iránti felelősség növekvő mértékű fogyasztói és vállalati felvállalása az állami szerepvállalás csökkenésének az eredménye.

Ettől függetlenül a társadalmi vállalkozás koncepciója rámutat annak a lehetőségére, hogy a gazdasági magatartás a társadalmi viszonyokba ágyazottan nyilvánul meg, a kéttípusú célrendszer összeegyeztethető nem csak mezo-szinten, hanem a fogyasztók magatartásában is. A poszt-szocialista országokban azonban számos olyan kontextuális elem fellelhető, amely a nyugat-európai gyakorlathoz képest nehezíti a társadalmi vállalkozások működését. Egyrészt a társadalmi vállalkozás fogalmának társadalmi ismertsége jelentősen elmarad Nyugat-Európához képest, amelynek következtében a szervezetek számára komoly nehézségbe ütközik az etikus adományozói és fogyasztói magatartás becsatornázása. A kapcsolatteremtést és a kategorizálást tovább nehezíti a szocializmus öröksége, amely a társadalmi és a gazdasági célok összefonódását gyanakvással kezeli. Másrészt, ahogy a fogyasztói értékeket vizsgáló attitűdelemzések rámutatnak, a vásárlói magatartásban az etikai szempontok érvényesítése kisebb súllyal esnek latba, mint más országokban (Yates, 2010; Malgorzata, 2011). Mindehhez hozzájárul a lakosság gazdasági életszínvonalának elmaradása, valamint a szocialista múlt öröksége. A korábbi gazdasági és politikai rendszer következményeként a gazdasági kapcsolatokban az értékek szintjén magas az etikai elvárásokat áthágó (legális és illegális) magatartások társadalmi elfogadottsága. Harmadrészt a rendszerváltás ellenére nem alakultak ki a civil szervezetek és az üzleti szféra szereplői közötti kapcsolatrendszer, a vállalkozásokkal és a non-profit szervezetekkel szemben magas a társadalmi bizalmatlanság. Az általános gyanakvás, amelyen az állami magatartás sem volt képes enyhíteni, megnehezíti a közös projektek kialakítását, a kettős célrendszer nyilvános képviseletét.

A társadalmi vállalkozások által előállított termékek/szolgáltatások értékesítésének három csatornája tekintetében a szakirodalom alapján egyaránt érvényesül a poszt-szocialista országokra jellemző kontextuális sajátosságok hatása. Bár a közbeszerzések rendszere az összehasonlító kutatások alapján nem marad el a nyugat-európai országok gyakorlatához képest, a gyakorlati megvalósulásra jelentősen hatnak a közép-kelet-európai országokban fellelhető kulturális és intézményi jellemzők. A vizsgált országok esetén, szakirodalom feldolgozása alapján, azt feltételezhetjük, hogy a poszt-szocialista sajátosságok (mint a történelmi múlt, a gazdasági életszínvonal szintje, a gazdasági tevékenység társadalmi tudatosságára vonatkozó elvárások) következményeként, a fogyasztói magatartásokban az ár- és minőség-színvonalra vonatkozó elvárások domináns jellege döntően befolyásolja a társadalmi vállalkozások termékei iránti keresletet, erősen hat a szervezet viselkedésére. Kérdés, hogy mindez miként hat a társadalmi vállalkozások működésére: a szervezeti tevékenység során vajon kevésbé jelenik

meg az etikus fogyasztók megszólítása, ezzel párhuzamosan pedig inkább a fogyasztók számának növelése, az ár alacsonyan tartása válik az elsődleges stratégiává vagy éppen a prémium termékekre szakosodás révén a szervezetek a társadalmiságon túl a minőség hangsúlyozásával törekszenek fenntarthatóságuk biztosítására. A vállalati magatartás kapcsán a vizsgált országokban a profitorientált vállalkozások elsősorban, mint költséghatékonysági feltételeket teljesíteni akaró szervezetek jelennek meg, kevésbé a társadalmi szempontok alapján alakítják szervezeti kapcsolataikat. Végül az állam szerepét illetően a társadalmi vállalkozások működésére vonatkozó szakirodalom szerint a központi hatalom jelentősen befolyásolja a szervezetek társadalmi céljait, elsősorban az állami szakpolitikai eszközök jelentik a szervezet működésének alapját (Caisl et al., 2014; Gausas et al., 2014; Paczynski et al., 2014). Egyetértve Caruana és Chatzidakis (2013) elméletével, a kutatás során megjelenő hipotézis kiindulópontja, hogy a szereplők tapasztalata között átfedés (vagy különbség) erősíti (vagy gyengíti) a társadalmilag tudatos viselkedés megjelenésének valószínűségét. A közép-kelet-európai országok gyakorlatát vizsgáló szakirodalom alapján azt feltételeztük, hogy a társadalmi tudatosság magánszemélyek és vállalatok szintjén megjelenő elégtelensége, valamint a társadalmi célok közbeszerzési eljárások keresztül történő megvalósulásának korlátai kompromisszumok felé viszik a szervezeteket társadalmi céljaik tekintetében.

A KUTATÁSBAN VIZSGÁLT ORSZÁGOK KONTEXTUÁLIS JELLEMZŐI

A társadalmi vállalkozások megítélése a fogyasztói magatartáson keresztül

A vizsgálatba bevont összes ország (Csehország, Lengyelország, Litvánia, Magyarország és Szlovénia) esetén az volt a tapasztalat, hogy a társadalmi vállalkozások fenntarthatósága előtt álló komoly kihívás a fogalom ismertségének a hiánya. Igaz ez azokra az országokra is, ahol a társadalmi vállalkozások egyes formáinak kodifikációja bő egy évtizede elindult. A társadalmi vállalkozások és az előállított termékek felvásárlóinak kapcsolata szempontjából a szervezet kategorizálásának problémája eredményezheti a fogyasztói és vállalati részről megjelenő sztereotíp elvárások megjelenését (mint az állami támogatás mellett elérhető olcsó ár feltételezése vagy a minőségre vonatkozó negatív előfeltételezéseket), az államszocialista múlt szervezeteinek és a jelenkori vállalkozások téves összemosását (a szociális és szocialista jelző mentén vagy a szövetkezeti forma félreértelmezésével), illetve a gazdasági kapcsolatok során a pro-szociális vagy altruista attitűdök kiszorulását a fogyasztói elvárásokkal szemben. Még a nemzeti stratégia alkotásában legtovább jutó Lengyelországban is a társadalmi, valamint gazdasági dimenzió tartalmát és viszonylagos súlyát illetően is versengő megközelítések léteznek, a társadalom részéről rendkívül alacsony a szervezetek ismertsége. Nem függetlenül az európai unió támogatási rendszerétől az összes országban külön programok indultak a fogalom népszerűsítésre. Szintén közös kihívás a társadalmi (vagy szociális) jelző pejoratív jellege, ami kevésbé az etikus vállalkozói magatartás jelzéseként funkcionál, inkább az állami vagy szegénypolitikát megvalósító szervezet képéhez kötődik. A szociális szövetkezet, mint jogi forma, valamint a társadalmi vállalkozások foglalkoztatáspolitikai eszközrendszer részeként történő értelmezése erősen hat a társadalmi elvárásokra, a szervezetek megítélésére.

A társadalmi ismertség hiánya, valamin a vizsgált országok lakosságának alacsony gazdasági életszínvonala, a jelentős regionális különbségek megjelenítik ezekben az országokban a társadalmilag tudatos fogyasztás realizálódását gátló – Öberseder et al. (2011) által megjelölt – tényezők jelentős részét. Mindezt megerősíti a 2002-2003-as Európai Társadalmi Felmérés,

amely alapján Szlovénia, Magyarország és Lengyelország esetén mindössze a válaszadók 10%-a tekinthető kritikus fogyasztónak[79] (Litvánia nem szerepelt a kutatásban) (Yates, 2010). Csehországban a megkérdezettek 27%-a vett részt vásárlást megtagadó fellépésben vagy választott méltányossági szempontokat tükröző terméket. Mind a négy felmérésben résztvevő országra igaz volt, hogy az aktívabb részvételt igénylő formák jelentősen elmaradtak az európai átlagtól, különösen Magyarország és Lengyelország tekintetében volt elhanyagolható a társadalmi ügyekért kiállók aránya. Małgorzata (2011) korábban említett összehasonlító tanulmánya is arra mutat rá, hogy a fogyasztói magatartásban érvényesülő etikai szempontok terjedése ellenére, az aktívabb szerepvállalás továbbra is alacsony a nyugat-európai országokban tapasztalthoz képest. Az elemzés megerősíti, hogy míg a környezetvédelem területén jelentősebb az előrelépés, a szociális problémák megoldását továbbra is elsősorban az államtól várja a társadalom jelentős része. A társadalmi vállalkozások állami értelmezése, valamint – a vizsgált országok mindegyikére igaznak bizonyuló – állami forrásoktól való függés csak erősíti ezt a társadalmi képet.

Természetesen az árképzésnek különböző megközelítései létezhetnek. A poszt-szocialista országok társadalmi vállalkozásai számára is a fenntarthatóság elősegítésének egyik eszköze lehet a marketing-stratégia fejlesztése, a szervezet kategorizálásának elősegítése, a vállalkozás társadalmi szerepét hangsúlyozó, etikus fogyasztást erősíteni kívánó gyakorlat kialakítása, ezáltal pedig a szervezet társadalmi szerepéből eredő költségeinek részleges áthárítása a felelős fogyasztókra. Az árpolitika és a marketing megválasztásának lehetőségeit azonban jelentősen befolyásolja a társadalmi vállalkozás által kínált termék típusa. Míg a prémium, valamint az egyedi készítésű, alkalmi termékek lehetőséget kínálnak az árak magas színvonalú megválasztására, addig a fogyasztási cikkeknél ez nem lehetséges. A társadalmi vállalkozások tevékenységi területének tételszerű lehatárolását egyedül a litván jogrendszer tartalmazza, felsorolva mik azok a gazdasági ágazatok, amelyek nem tartoznak az etikus gyakorlatok sorába. A vizsgált országok mindegyikében a hátrányos helyzetű munkavállalók (ezen belül pedig kiemelten a fogyatékkal élő személyek) foglalkoztatása jelenti a társadalmi vállalkozások működésének kiemelten támogatott típusát. A vonatkozó szakirodalom azonban felhívja a figyelmet, hogy a kedvezményezetti kör ilyen módon való leszűkítése negatív hatással van a szervezetek gazdasági fenntarthatóságára, az előállított termékek minőségére (Hudson, 2009). Az állami támogatás keretében megvalósuló foglalkoztatás felveti a társadalmi vállalkozások ár- és termékpolitikájának más vállalkozásokhoz való viszonyát, a kiszorító hatás esetleges érvényesülését.

Összességében elmondható, hogy miközben a társadalmi vállalkozások működésének és pénzügyi fenntarthatóságának szempontjából kiemelten fontos a fogyasztói szükségletek azonosítása, illetve a vásárlói lojalitás kialakítása, a piaci bevételek és a szervezetről alkotott felvásárlói percepciók pedig jelentősen befolyásolják a szervezet által alkalmazott stratégiákat, a társadalmi vállalkozások árpolitikájáról és a poszt-szocialista fogyasztói magatartás mögöttes motívumairól keveset tudni. A kutatásba bevont poszt-szocialista országok esetén mind a civil szervezeteknek, mind a társadalmi vállalkozásoknak szembe kell néznie a régi rendszer – társadalmi megítélésben jelenlévő – korábbi beidegződéseivel, a társadalmilag tudatos fogyasztói magatartás korlátozottságával. A jövőre nézve mindenképpen vizsgálandó, hogy mindez hogyan hat a szervezetek marketing és árpolitikájára, valamint a szocialista rendszer múltbéli tapasztalata által továbbélő értékek, miként nyilvánulnak meg a nem piaci gazdasági kapcsolatokban és a szolidaritás helyi viszonyaiban.

[79] Yates (2010) megfogalmazásában a kritikus fogyasztó az, aki fogyasztói, vásárlói viselkedését vagy ezzel összefüggő magatartását tudatosan igazítja mögöttes etikai vagy politikai célokhoz. Az Európai Társadalmi Felmérés alapján azok tartoznak a kritikus fogyasztók körébe, akik politikai, etikai vagy környezetvédelmi okokból vagy távolmaradtak egy-egy termék megvételétől vagy tudatosan céljaiknak megfelelő terméket vásároltak meg.

A társadalmi vállalkozások támogatásának közbeszerzési rendszere

A közbeszerzési eljárások rendszere egyre elterjedtebb eszköze az állami szakpolitikai célok megvalósításának. A kutatásban vizsgált országok közül Csehország a GDP-nek 25,9%-át, Magyarország 22,9%-át, Lengyelország 20,5%-át, Litvánia 18,1%-át, míg Szlovénia 17,4%-át költötte el közbeszerzési finanszírozás keretében. A régió országait is érintő vizsgálatok szerint az állami és önkormányzati intézmények körében elterjedt a szociális záradék alkalmazása iránti nyitottság, széleskörű európai szabályozás vonatkozó ismerete. Kahlenborn et al. (2010) összehasonlító kutatása alapján azonban a vizsgált országok közül kizárólag Litvánia és Magyarország pályázati dokumentációiban haladja meg az európai uniós átlagot a társadalmi szempontok érvényesülése, Szlovéniában a dokumentumoknak mindössze 32%, Lengyelországban 33%-a tartalmaz szociális dimenziót az elbírálás feltételeként. Különösen utóbbi ország példája érdekes, hiszen a poszt-szocialista országok közül egyedül Lengyelországban találhat a környezetvédelmi, innovációs, valamint társadalmi szempontok közbeszerzési eljárására irányuló integrált stratégiai dokumentum. Az etikai szempontok állami és önkormányzati szerződésekben való megjelenését tekintve még rosszabb a helyzet (a vizsgált országokban 4-6% közötti arányban tartalmaznak társadalmi szempontokat).

A társadalmi vállalkozások részvételére vonatkozóan Csehországban, Litvániában, és Lengyelországban tartalmaz a jogi szabályozásrendelkezéseket, míg Szlovéniában kormányzati stratégiában jelenik meg a közbeszerzési eljárások ilyen irányú átalakítására való szándék. A Litván Közbeszerzési Törvény a társadalmi vállalkozások részvételének és a társadalmi befogadás ösztönzése érdekében egyszerűsített eljárást ír elő a közbeszerzési eljárások során, míg a termékek/szolgáltatások értékesítését segítendő a közintézmények által kötött szerződések 5%-nak társadalmi vállalkozásokkal kell megkötni. Csehországban a helyi szinten érvényesül a társadalmi vállalkozások részvételének elősegítése, amelynek felügyeletéért a Társadalmi Integrációs Ügynökség a felelős. A hivatal a jó gyakorlatok transzparenciáján keresztül ösztönzi az önkormányzatokat a társadalmi kritériumok eljárásba integrálására. Lengyelországban 2009 óta létezik önálló stratégia a társadalmi felelősség közbeszerzési eljárásokban történő megjelenítésére, amely jelentősen megkönnyíti a társadalmi vállalkozások szolgáltatásainak támogatását. Kanapinskas et al. (2014) azonban felhívja figyelmet arra, hogy a központi szabályozás ellenére, a gyakorlati megvalósulás során, a helyi önkormányzatok ritkán tartják magukat a törvény előírások rendelkezéseihez, köszönhetően a rendelkezésre álló információ egyenlőtlenségeinek, a társadalmi vállalkozások által nyújtott szolgáltatások minőségbeli korlátozottságának, valamint a szervezetek alacsony elterjedésének. A vizsgált országokban az állami és önkormányzati szerződések elbírálásánál továbbra az árszínvonal mértéke a döntő. A közbeszerzési eljárások társadalmi dimenziójának érvényesülését minden országban erősíteni kell, különösen helyi szinten. A társadalmi vállalkozások ugyanis minden országban szoros kapcsolatban vannak a helyi önkormányzatokkal. Az együttműködés azonban sok esetben a függőségi helyzet eredménye, éppen ezért a kapcsolat jogi alapjait lefedő, a szervezet működésének gazdasági és társadalmi szempontjait is figyelembe vevő közbeszerzési eljárásra van szükség. További kutatásokat igényel azonban a poszt-szocialista országokban megjelenő közbeszerzési eljárások sajátosságainak vizsgálata, a társadalmi szempontok érvényesülését elősegítő kritériumok vizsgálata, valamint az állami és önkormányzati intézmények társadalmi vállalkozásokkal szembeni értékítéletének feltárása.

A vállalati együttműködés lehetőségei

A szociális gazdaság szervezeteinek működése ugyan hosszú történelmi múltra tekint vissza a poszt-szocialista országokban, mind az interjúk és műhelybeszélgetések során, mind pedig a szakirodalomban a társadalmi szervezetek és a vállalkozások közötti együttműködés fontos akadályaként jelent meg a civil szektor fejletlensége. A szocialista időszak jelentősen megtörte a szervezetek fejlődését, míg a rendszerváltás óta eltelt bő két és fél évtized nem teremtette meg a civil szervezetek megerősödésének a feltételeit. A társadalmi szervezetek és az állami intézmények közötti kapcsolat politikai jellege, a szektor támogatásának töredezettsége, a fenntarthatóság ebből eredő nehézségei jelentősen korlátozzák a civil társadalom demokratikus működésre gyakorolt hatását, megakadályozzák a széles alapokon nyugvó együttműködés kialakulását. Az összes vizsgált ország esetén megindult ugyan a társadalmi vállalkozások érdekképviseletére létrejött hálózatosodás, a fogalom újszerűségénél, a támogatási konstrukciók fragmentáltságánál, valamint az együttműködést gátló gazdasági és politikai feltételek következtében a meglévő szervezetek csak a vállalkozások elhanyagolható részét fedik le, komoly hatással nem bírnak az állami politika működésére. A meglévő együttműködések kevésbé a társadalmi vállalkozások, sokkal inkább az adott társadalmi probléma által érintett célcsoportokkal foglalkozó szervezetek mentén szerveződik.

A vállalkozói szektor társadalmi vállalkozások fejlődéséhez való hozzájárulásáról keveset tudni. Steurer et al. (2012) összehasonlító kutatása szerint Közép-Kelet-Európa országaiban a legkisebb a vállalati aktivitás a társadalmi felelősségvállalás területén. A koncepció elfogadottsága, valamint az érvényesülést segítő szakpolitikai eszköztár jóval korlátozottabb, mint Nyugat-Európában. Az európai integráció, valamint a multinacionális vállalatok szerepvállalása fontos tényező a vállalati gyakorlat átalakulásában, a vállalati kapcsolatok során egyre nagyobb felismerést nyer a társadalmi környezetben található érintettek elégedettségének növelése iránti igény. A vállalati szerepvállalást azonban továbbra is elsősorban a költséghatékonysági szempontok vezérlik, a külföldi szervezetek is a termelési költségek leszorítását várják a közép-kelet-európai szervezetektől.

A társadalmi vállalkozások támogatására létrejött konstrukciók jelentős része ugyan az állami, valamint európai uniós forrásokhoz kapcsolódnak, növekvő számú privát kezdeményezés indult a társadalmi vállalkozások támogatására. A társadalmi befektetések piacának fejlődési trendjei is afelé mutatnak, hogy hosszú távon kialakulhat a támogatás olyan rendszere, amely a társadalmi vállalkozásokban, mint a (társadalmi és gazdasági) megtérülési elvárásoknak megfelelő lehetséges célcsoport jelenik meg (European Comission 2015). További kutatást igényelne azonban az állami támogatások, valamint a társadalmi befektetések piacát érintő kezdeményezéseknek a társadalmi vállalkozások működésére (például a társadalmi és a gazdasági célok szervezeten belüli viszonyára, a működés célcsoportjának kiválasztására, a társadalmi vállalkozások szervezeti sokszínűségére) gyakorolt hatása, különös tekintettel arra, hogy a támogatások új eszközei milyen típusú konfliktusokat generálnak a szervezeten elül és kívül (például a döntéshozatal formális és informális szereplőinek súlyában bekövetkező változás révén), illetve hogyan hatnak a szervezetek regionális eloszlására.

ÖSSZEFOGLALÓ

A társadalmi vállalkozások működésének meghatározó szereplői az előállított terméket vagy szolgáltatást igénybe vevő fogyasztók, felvásárlók. A társadalmi vállalkozások és a vásárlók

kapcsolata a vonatkozó szakirodalom alapján részben a profitorientált szervezetekhez hasonló (legalábbis az ár és a minőség színvonalára vonatkozóan), részben pedig sajátos jellemzőkkel bír (a társadalmi jelleg és a helyi beágyazottság okozta kötődés révén). A szervezet szempontjából a társadalmi tevékenység megvalósítása érdekében létfontosságú a fogyasztói bázis elköteleződése, az etikus jelleg szimbolikus megvásárlásának elérése. A társadalmi vállalkozások működésének, fenntarthatósági lehetőségeinek fontos kontextuális elem a társadalomban megjelenő értékek halmaza.

Miközben a társadalmi vállalkozások kénytelenek a jelenkori kapitalizmus keretei között működni, valamint újszerűségükből és számbeli korlátozottságukból eredően kevéssé férnek hozzá az intézményi jellemzőjüknek megfelelő fejlesztési forrásokhoz, kevés kutatás foglalkozik a társadalmi és gazdasági szempontokat párhuzamosan érvényesítő vállalkozások árpolitikájával, fogyasztói körének összetételével, gazdasági kapcsolatrendszerének tartalmával. Különösen igaz ez a társadalmi vállalkozások közép-kelet-európai fejlődésével kapcsolatban.

Jelen tanulmány a társadalmi vállalkozások fogyasztói és felvásárlói kapcsolatrendszerét befolyásoló kontextuális tényezők szakirodalmi feltárására tett kísérletet. A fejezet az értékesítés három olyan területét kívánta bemutatni, amelyek esetén a költséghatékonyság és a szűk értelemben vett gazdasági racionalitás, valamint a felvásárlás során érvényesülő szociális szempontok értékrendszere feszül egymásnak, miközben illeszkednek a szociális szükségletek kielégítése iránti felelősség jóléti szereplők közötti szétterítésének növekvő igényéhez. Miközben Nyugat-Európa országaiban eltérő mértékben ugyan, de növekszik a társadalmi szempontokat a piaci viszonyokba integráló eszközök száma, a tanulmány arra volt kíváncsi, hogy miként alakul és milyen akadályokba ütközik a kettős célrendszer összeegyeztetése a társadalmi vállalkozások közép-kelet-európai támogatása esetén.

A fogalom jelentésének és a társadalmi vállalkozások gyakorlati működésének regionális és kulturálisan beágyazott különbözőségéből kiindulva a kutatás feltételezte a fogyasztói attitűdök, a vállalati felelősségvállalás és a közbeszerzési eljárások régióspecifikus jellegét. A vonatkozó szakirodalom tanulsága alapjan a társadalmi célokat deklaráltan felvállaló vállalkozások több szempontból is korlátozottabb lehetőségekkel rendelkeznek, mint a nyugat-európai szervezetek.

A fogalom kezdetlegessége, a szociális jelző értelmezésben megjelenő deformációja, a kettős célrendszer társadalmi beágyazottságának korlátozottsága, valamint az etikai szempontok fogyasztási hierarchián elfoglalt alacsony helye következtében a társadalmi vállalkozásoknak kevesebb lehetősége van a szociális célok képviselete iránt érzékeny fogyasztók megszólítására.

Az állam rendszerváltás előtti domináns és kiszorító szerepe, a szervezetek jelenlegi gazdasági és politikai autonómiájának korlátozottsága, kiszolgáltatottsága, a civil szervezetek fejletlensége és a központi hatalom alulról jövő kezdeményezésekkel kapcsolatos retorikája nem kedvez a kapcsolatrendszer diverzivikálásának, a vállalati együttműködések kialakításának.

A társadalmi vállalkozásokra szabott támogatási eljárások hiánya, a forrásszűke miatt az árszínvonalra koncentráló követelményrendszer, a bürokratikus működés merevsége és a közbeszerzési normák áthágásától való félelem következtében pedig a kettős optimalizálás ilyen módú finanszírozása is korlátokba ütközik.

Jelen tanulmány a közép-kelet-európai társadalmi vállalkozások működésének sajátos kontextuális elemeinek szakirodalmi azonosítására tett kísérletet. Annak kiderítése, hogy a feje-

zetben feltárt, a társadalmi és a gazdasági kapcsolatrendszert befolyásoló fogyasztói és vállalati attitűdök, a közbeszerzés lokális működésének jellegzetességei miként hatnak a társadalmi vállalkozások gyakorlati működésére további kutatásokat igényelne.

Érdemes lenne megvizsgálni a poszt-szocialista országok területén működő szervezetek árképzési szokásait, elemezni a fogyasztói attitűdök piacnyitásra gyakorolt hatását. Arról van-e szó, hogy az etikus fogyasztók korlátozottsága a prémium termékek piacára szorítja a társadalmi vállalkozásokat, esetleg lefelé nivelláló árversenybe kényszeríti a szervezetet? Vajon az informális kapcsolatok kiterjedtségének történeti öröksége erősíti a vállalkozások működését vagy inkább a társadalmi dimenziót romboló gyakorlatoknak kedvez?

A helyi kapcsolatrendszeren túl szintén vizsgálandó a közép-kelet-európai országok globális gazdasági renden belüli helye, valamint a nemzetközi kereskedelem hatásai a társadalmi vállalkozások működésére. Vajon a multinacionális vállalkozások erősítik a társadalmi felelősségvállalás piaci formáit vagy éppen a beruházások iránti állami verseny Közép-Kelet-Európa globális rendszerbe történő pozícionálása révén redukálja a társadalmi vállalkozások árképzési lehetőségeit?

A társadalmi vállalkozások működésének és fenntarthatósága szempontjából kiemelten fontos a gazdasági kapcsolatok alakulását meghatározó tényezők megértése, a kapcsolatrendszer gazdasági és társadalmi dimenzióra gyakorolt hatásainak a feltárása, a fogyasztói, vállalati és állami partnerek attitűdjeinek és elvárásainak az elemzése. A tanulmány végén felvázolt kérdések megválaszolása hozzájárulna a közép-kelet-európai országokban működő szervezetek gyakorlatának mélyebb megértéséhez, a társadalmi vállalkozások kiszolgáltatottságát csökkentő régióspecifikus támogatások kialakításához, a társadalmiság megőrzésére is alkalmas üzleti modell kialakításához.

IRODALOMJEGYZÉK

Al-Khatib, J. A. – Robertson, C.R. – Lascu, D-N. (2004): Post-communist consumer ethics: The case of Romania. In: Journal of business ethics. Vol 54. No. 1. pp. 81-95.

Austin, J. E. (2000): Strategic Collaboration Between Nonprofits and Businesses. In: Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly. Vol 29. No. 1. pp 69-97.

Barraket, J. – Weissman, J. (2009): Social procurement and its implications for social enterprise: a literature review. Brisbane: The Australian Centre for Philanthropy and Nonprofit Studies. Working Paper 48. pp. 1-35.

Borzaga, C. – Depedri, S. – Tortia, E. (2014): Organizational variety in market economies and the emergent role of socially oriented enterprises. IN: Defourny, J. – Hulgard, L. – Pestoff, V. (szerk.) Social enterprise and the third sector – Changing european landscape in a comparative perspective. Routledge, London. pp. 85-101.

Caisl, J. – Francová, P. – Pajas, P. J. – Deverová, L. (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Czech Republic. European Commission. pp. 1-48.

Caruana, R. – Chatzidakis, A. (2013): Consumer Social Responsibility (CnSR): Toward a multi-level, multi-agent conceptualization of the „other CSR". In: Journal of Business Ethics. 12/08.

Culiberg, B. (2015): The role of moral philosophies and value orientations in consumer ethics: A post-transitional european country perspective. In: Journal of Consumer Policy. Vol. 38. No. 3. pp. 211-228.

de Mooij, M. – Hofstede, G. (2011): Cross-cultural consumer behavior: A review of Research findings. In: Journal of International Consumer Marketing. No. 23. pp. 181-192.

Defourny, J. (2014): From third sector to social enterprise: A european research trajectory. IN: Defourny, J. – Hulgard, L. – Pestoff, V. (szerk.) Social enterprise and the third sector – Changing european landscape in a comparative perspective. Routledge, London, pp. 17-41.

Devinney, T. M. – Auger, P. – Eckhardt, G. – & Birtchnell, T. (2006): The other CSR: Consumer social responsibility. In: Stanford Social Innovation Review. 06/05. pp. 29–37.

Doherty, B. – Haugh, H. – Lyon, F. (2014): Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda. In: International Journal of management reviews. Vol. 16. No. 4. pp. 417-436.
Edler, J. – Georghiou, L. (2007): Public procurement and innovation: Resurrecting the demand side. In: Research Policy. Vol 36. No. 7. pp. 949-963.
Eikenberry, A. M. (2009): Refusing the market: A demorcratic discourse for voluntary and nonprofit organizations. IN: Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly 2009. No: 38. pp. 582-596.
Enjolras, B. – Steen-Johnsen, K. (2015): Democratic governance and citizenship. In Laville, J.-L. – Young, D. R. – Eynaud, P. (eds.): Civil society, the third sector and social enterprise. Governance and democracy. Routledge, London. pp. 191–205.
European Commission (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Synthesis Report. pp. 169.
Fosfur, A. – Girratana, M. S. – Roca, E. (2016): Social Business Hybrids: Demand Externalities, Competitive Advantage, And Growth Through Diversification. In: Organization Science. Vol. 27. No. 5. pp. 1275–1289.
Gaušas, S. – Suduiko, E. – Balčiūnė, A. (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Lithuania. European Commission. pp- 1-52.
Galaskiewicz, J. – Barringer, S. N. (2012): Social Enterprise And Social Categories. In: Gidron, B. – Hasenfeld, Y. (edit) Social Enterprise: An Organizational Perspective. New York: Palgrave Macmillan. pp. 47–70.
Garrow, E. – Hasenfeld, Y. (2012): Managing Conflicting Institutional Logics: Social Service Versus Market. In: Gidron, B. – Hasenfeld, Y. (edit) Social Enterprise: An Organizational Perspective. New York: Palgrave Macmillan. pp. 121–143.
Hansmann, H. B. (1980): The role of nonprofit enterprise. Yale Law Journal. Vol. 89. No 5. pp. 835-901.
Harangozó G. – Zilahy Gy. (2012): A civil szervezetek szerepe a vállalatok tevékenységének fenntarthatóbbá válásában. Civil Szemle 1, pp. 45-62.
Hudson, R. (2009): Life On The Edge: Navigation The Competitive Tensions Between The ‚Social' And The ‚Economic' In The Social Economy And In Its Relations To The Mainstream. IN: Journal Of Economic Geography. Vol. 9. No. 4. pp. 493-51.
Huybrechts, B. – Nicholls, A. (2013): The role of legitimacy in social enterprise-corporate collaboration. In: Social Enterprise Journal. Vol. 9. No. 2. pp.130-146.
Huybrechtsm B. – Mertens, S. – Rijpens, J. (2014): Explaining stakeholder involvement in social enterprise governance through resources and legitimacy. IN: Defourny, J. – Hulgard, L. – Pestoff, V. (szerk.) Social enterprise and the third sector – Changing european landscape in a comparative perspective. Routledge, London. pp. 157-176.
Kadunc, M. – Bohinc, R. – Kovačič, B. (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Slovenia. European Commission. pp. 1-47.
Kahlenborn, W. – Moser, C. – Frijdal, J. – Essig, M. (2011): Strategic Use of Public Procurement in Europe. Final Report to the European Commission MARKT/2010/02/C. Berlin: adelphi. pp. 1-185.
Kanapinskas, V.- Plytnikas, Z. – Tvaronavicienė, A. (2014): Sustainable public procurement: Realization of the social aspect in Republic of Lithuania. In: Verslas: Teorija Ir Praktika. 15 (4) pp. 302-315.
Koleva, P. – Rodet-Kroichvili, N. – David, P. – Marasova, J. (2014): Is corporate social responsibility the privilege of developed market economies? Some evidence from Central and Eastern Europe. In: The International Journal of Human Resource Management. Vol. 21. No. 2. pp. 274-293.
Laville, JL. (2010): Plural Economy. IN: Hart, Keith – Laville, Jean-Louis – Cattani, Antonio David (szerk.) The human economy. Cambridge: Polity press. pp. 77-83.
Lewicka-Strzalecka, A. (2006): Opportunities and limitations of CSR int he postcommunist countries: Polish case. In: Corporate governance. Vol 6. No. 4. pp. 440-448.
Luthar, B. (2006): Remembering socialism: On desire, consumption and surveillance. In: Journal of Consumer Culture. Vol 6. No. 2. pp. 229-259.
Małgorzata, K. (2011): The ecological and ethical consumption development prospects in Poland compared with the Western European Countries. In: Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe. Vol. 12. No. 2. pp. 101-123.
Magyar Adományozói Fórum (2016): Vállalatok támogatási gyakorlata 2016.
Moizer, J. – Tracey, P. (2010): Strategy Making in Social Enterprise: The Role of Resource Allocation and It's Effects on Organizational Sustainability. In: Systems Research and Behavioral Science. Vol. 27. No. 3. pp. 252–266
Munoz, S-A. (2009): Social enterprise and public sector voices on procurement. In: Social Enterprise Journal. Vol. 5. No. 1. pp. 69-82.

Noya, A. (2009): The Changing Boundaries of Social Enterprises. Local Economic and Employment Development. OECD.
OFA Nonprofit Kft. (2017) Társadalmi felelősségvállalásról forprofit vállalkozásoknak. pp. 51.
O'Regan, K. M. – Oster, S. M. (2000): Nonprofit and For-Profit Partnerships: Rationale and Challenges of Cross-Sector Contracting. In: Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly. Vol 29. No. 1. pp. 120–140.
Öberseder, M. – Schlegelmilch, B. B. – Gruber, V. (2011): Why don't consumers care about CSR?: A qualitative study exploring the role of CSR in consumption decisions. In: Journal of Business Ethics. Vol. 104. No. 4. pp. 449–460
Paczynski, W. – Pacut, A – Potkanska, D. – Pazderski, F. (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Poland. European Commission. pp. 1-52.
Patico, J. – Caldwell, M. L. (2010): Consumers exiting socialism: Ethnographic perspectives on daily life in post-communist Europe. In: Ethnos – Journal of Anthropology. Vol. 67. No. 3. pp. 285-294.
Privu, D. – Clipici, E. (2015): Social enterprise and the EU's public procurement market. In: VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. Vol. 27. No. 4. pp. 1611-1637.
PwC (2015): Study on „Strategic use of public procurement in promoting green, social and innovation policies". European Commission. pp. 1-134.
Reichel, J. – Rudnicka, A. (2009): Collaboration of NGO's and business in Poland. In: Social Enterprise Journal. Vol. 5. No. 2. pp. 126-140.
Sakarya, S. – Bodur, M. – Öktem, Ö. Y. – Selekler-Göksen, N. (2012): Social alliances: Business and social enterprise collaboration for social transformation. In: Social alliances: Business and social enterprise collaboration for social transformation. Vol 65. No 12. pp. 1710-1720.
Santos, F. – Pache, A-C. – Birkholz, C. (2015): Making Hybrids Work: Aligning Business Models and Organizational Design for Social Enterprises. IN: California Management Review, Vol. 57 No. 3, Spring. pp. 36-58
Servaes, H. – Tamayo, A. (2013): The impact of corporate social responsibility on firm value: The role of customer awareness. In: Manager Science. Vol. 59. No. 5. pp. 1045-1061.
Schulten, T. – Alsos, K. – Burgess, P. – Peerson, K. (2012): Pay and other social clauses in european public procurement: An overview on regulation and practices with a focus on Denmark, Germany, Norway, Switzerland and the United Kingdom. Düsseldorf: European Federation of Public Sevice Unions. pp. 1-23.
Steurer, G. – Berger, G. – Konrad, A. – Martinuzzi, A. (2007): Sustainable Public Procurement in EU Member States: Overview of government initiatives and selected cases. Vienna: RIMAS – Research Institute for Managing Sustainability. pp. 1-75.
Steurer, R. – Martinuzzi, A. (2012): Public policies on CSR in Europe: Themes, Instruments, and Regional Differences. In: Corporate Social Responsibility and Environmental Management. Vol. 19. No. 4. pp.206-227.
Stoian, C. – Zaharia, R. M. (2012): CSR development in post-communist economies: employees' expectations egarding corporate socially responsible behaviour – the case of Romania. In: Business Ethics: A european review. Vol. 21. No. 4. pp. 380-401.
Tortia, E. (2010): The impact of social enterprises on output, employment, and welfare. IN: Becchetti, L. – Borzaga, C. (edit) The economics of social responsibility. New York: Rotledge. pp: 59-61.
Uyarra, E. – Edler, J. – Garcia-Estevez, J. – Georgihiou, L. – Yeow, J. (2014): Barriers to innovation through public procurement: A supplier perspective. In: Technovation. Vol. 34. No. 10. pp. 631-645.
Vilke, R. (2011): CSR development problems in Lithuania: Evaluation of promoting and hindering Factors. In: Social Responsibility Journal. Vol. 7. No. 4. pp. 604-621.
Vitell, S. J. (2014): A case for consumer social responsibility (CnSR): Including a selected review of consumer ethics/social responsibility research. In: Journal of Business Ethics. Vol. 130. No. 4. pp. 767–774
Webb, D. J. – Mohr, L. A. – Harris, K. E. (2008): A re-examination of sociall responsible consumption and its measurement. In: Journal of Business Research. Vol 61. No. 2. pp. 91-98.
Wellens, L. – Jegers, M. (2013): Effective governance in nonprofit organizations: A literature based multiple stakeholder approach. In: European Management Journal. Vol. 32. No. 2. pp. 1-21.
Yates, L. S. (2011): Critical consumption: Boycotting and buycotting in Europe. In: European Societies. Vol. 13. No. 2. pp. 191-217.
Young, D. R. – Lecy, J. D. (2013): Defining the Universe of Social Enterprise: Competing Metaphors. In: VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. Vol. 25. No. 5. pp. pp 1307–1332.

2.9. Poszt-szocialista átalakulás a vidéki terekben – A szociális gazdaság szerepe a rurális területek periferizálódásának visszafordításában (Mihály Melinda)

A szocializmus összeomlását követő átalakulási folyamat súlyos „szociális és gazdasági válságot" (Leibert, 2013: 106) és egy rendkívül polarizált regionális fejlődést eredményezett, amelyben a periferizálódó vidéki területek alacsony szinten stagnálnak, vagy éppen visszaesnek (lásd pl. Smith – Tímár 2010: 116). A periferizációt fogalmi keretként használva és a regionális polarizációra vonatkozó kutatások áttekintésével a fejezet első felének célja, hogy megértse, hogyan hatott a szocializmus összeomlását követő átalakulás a vidéki terekre Közép- és Kelet-Európában. A növekvő társadalmi- és térbeli egyenlőtlenségekkel párhuzamosan a várakozás is egyre jobban megnövekedett a szociális gazdaság azon kapacitásában, hogy képes munkahelyet biztosítani a tartós munkanélküliek számára, vagy hogy képes a mélyszegénység újratermelődésének megállítására. Ha megvizsgáljuk hogyan intézményesült a szociális gazdaság Közép- Kelet-Európában (főként Magyarországon, Kelet-Németországban, Litvániában, Szlovéniában, Csehországban és Lengyelországban), láthatjuk, hogy Közép- Kelet-Európa társadalmi vállalkozás látképét a munkaerő-piaci integrációt segítő társadalmi vállalkozások dominálják. A Közép-Kelet-Európát jellemző regionális polarizációt tekintve amellett érvelek majd, hogy túlmutatva a munkaerő-piaci integrációt segítő szerep mellett gondoljuk újra a társadalmi vállalkozások és a szociális gazdaság vidékfejlesztésben játszott szerepét a KKE Régióban. Azzal a különbséggel, hogy míg a legtöbb Nyugat-európai országban normatív alapú támogatásra jogosultak a szervezetek a munkaerő-piaci integrációs tevékenységükért, vagy a közbeszerzésben előnyben részesítik a munkaerő-piaci integrációt biztosító társadalmi vállalkozásokat, addig Közép- és Kelet-Európában hosszú-távú finanszírozási támogatások nélkül, a projekt-alapú EU-s támogatások jelentik a szervezetek főbb nem-piaci bevételeit. A hosszú-távú stratégiák és a normatív finaszírozás hiányában, sok esetben képtelenek a szociális gazdaság szervezetei a start-up fázis túlélésére. A konklúzióban ezért a szociális gazdaság vidékfejlesztésben játszott szerepének újragondolása mellett érvelek majd. Túlmutatva a tartós munkanélküliek projekt-alapú támogatásán a szociális gazdaság újrapolitizált, normatív megközelítését javaslom, amelyen keresztül a periferizálódó területek fenntarthatóbban fejleszthetőek. A szociális gazdaság fejlesztése a periferizálódó terekben hosszú-távú, a helyi érintettek minél nagyobb körének bevonására alapuló stratégia kell, hogy legyen.

BEVEZETÉS

Globális szemszögből a közép-kelet-európai (KKE) országok viszonylagos jóléti államok, politikai, társadalmi és gazdasági stabilitással, fejlett infrastruktúrával és jól képzett munkaerővel (Leibert, 2013, p. 105). A KKE régió jóléti államai a társadalmi biztonság egy bizonyos fokát továbbra is képesek állampolgáraik számára biztosítani. Közép-Kelet-Európa legtöbb országa az EU tagja, amelynek aktív regionális politikája van (Schön, 2006: 385 in Leibert, 2013: 105) és a szociális gazdaság népszerűsítését is zászlajára tűzte (EC, 2011). Az államszocializmus összeomlása ezekben az országokban azonban drámai, felülről jövő átalakuláshoz vezetett (Kay et al., 2012, Smith – Tímár, 2010), amelyek ma is éreztetik hatásukat. Az új piaci ideológiák és strukturális átalakítások, különösképpen a makroszintű gazdasági és piaci reformok automatikus elfogadása a vidéki terek újradefiniálásához vezetett KKE-ban. Közép-Kelet-Európa gaz-

dasági átalakulásában több olyan külső tényező, mint a pénzpiacok mechanizmusai, a külföldi működő tőke beruházásai és a bürokratikus intézmények, mint például az Európai Unió, az IMF vagy a Világbank intézményei is szerepet játszottak (Gowan, 1995; Bradshaw – Stenning, 2004; Dunford – Smith, 2004; Harvey, 2005; Pickles – Smith, 2005; Szalai, 2006 in Smith – Tímár 2010: 116).

A poszt-szocialista átalakulás egy súlyos „szociális és gazdasági válságot" (Leibert, 2013: 106) és egy rendkívül polarizált regionális fejlődést eredményezett, amelyben a fővárosok és régióik gazdaságilag többnyire utolérték Nyugat-Európát, viszont a periferizálódó vidéki területek gazdasági mutatói alacsony szinten stagnálnak vagy éppen visszaesnek (Schön, 2006: 388-389, Tímár, 2007: 103; Lang, 2015: 173; Dusek et al., 2014: 275 in Smith – Tímár, 2010: 118). A gazdasági növekedés tehát területileg koncentrálódott a központi régiókban, a kapitalizmusba történő átmenetet a Nyugati tőke beáramlása és a banki befektetések hajtották, és jellemzően a fővárosban és annak régióiban koncentrálódott (Smith – Tímár, 2010: 118). Az öt legnagyobb területi egyenlőtlenséggel súlytott országok közül négy a KKE régióban található (Magyarország, Bulgária, Szlovákia és Románia) (Smith – Tímár, 2010: 118).

A növekvő regionális különbségek megértése érdekében a területi kutatók a „periferizáció" fogalmához fordultak. A periferizáció elméleti keretként való alkalmazásával a helyi fejlesztés kihívásai, vagy más szóval a perifériák újratermelődése érthető meg KKE-ban. A periferizáció kontextusában a helyi szereplők azonban nem feltétlenül tehetetlenek. Alulról szerveződő, non-profit kezdeményezések[80] jönnek létre a periferizáció folyamatainak ellensúlyozására. E kezdeményezések jobb megértéséhez azonban a gazdaság alternatív megközelítése javasolt. Túlmutatva a formális gazdasági dimenzión, fény derülhet az informális gazdasági tevékenységekre is, amelyek amellett, hogy a periferizálódó vidéki terek háztartásainak túlélésében fontos szerepet játszanak, a periferizációt is ellensúlyozhatják/visszafordíthatják.

A regionális polarizációra vonatkozó KKE kutatásokra alapozva amellett érvelek majd, hogy a poszt-szocialista átalakulás a strukturálisan gyenge régiók vidéki tereinek periferizálódását eredményezte KKE-ban. A strukturálisan gyenge, félreeső, vidéki terekben a gazdaság visszaesése és a tartós munkanélküliség növekedése mellett a periferizáció, a közszolgáltatások visszaesésében és társadalmi-térbeli marginalizációban nyilvánul meg. A helyi szereplők periferizációra adott individuális válaszreakciói gyakran a periferizáció folyamatainak felerősödéséhez vezetnek. A periferizációra történő kollektív válaszok egyike az alulról szerveződő, non-profit kezdeményezések létrehozása lehet. A jogi formával rendelkező kezdeményezések mellett informális kezdeményezések is létrejöhetnek. A formális szociális gazdaság kezdeményezéseit tekintve, a helyi szereplők, ha tehetik, élnek a szociális gazdaság erősítésére irányuló szakpolitikák által teremtett lehetőségekkel. Az EU és tagállamai célul tűzték ki a szociális gazdaság erősítését, melytől a tartós munkanélküliség vagy a mélyszegénység újratermelődését, a helyi szolgáltatások hiányának kihívásait kívánják enyhíteni.

Az EU-szintű szakpolitikákban a szociális gazdaság a társadalmi kirekesztés fő eszközeként jelenik meg. Ezek a szakpolitikák azonban figyelmen kívül hagyják, hogy a társadalmi kirekesztés multi-skaláris, a gazdasági működés struktúrájából eredő probléma, amely a globálistól a helyi szintig kiterjed, így annak csupán helyi szinten való kezelése nem vezethet eredményre (Amin et al., 2002). Az EU-s elvárásokkal összhangban KKE szakpolitikái a társadalmi vállalkozások munkaerő-piaci integrációs szerepét hangsúlyozzák, és annak intézményesülését segítik elő. Az intézményesült társadalmi vállalkozások KKE-ban gyakran csupán projekt-alapú, főként az EU-s alapokból származó támogatásokat kapnak és nélkülözik a normatív alapú álla-

[80] Ezeket nevezhetjük a szociális gazdaság kezdeményezéseinek is.

mi támogatásokat. A KKE szociális gazdaságának megértéséhez nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy a szövetkezetiséget az államszocializmus következtében kulturális ellenállás övezi és a civil kurázsi is alacsonyabb szintű KKE államszocialista diktatúrát megélt országaiban (Defourny, 2014).

A konklúzióban a KKE-i jellemzők figyelembevételével egy olyan szociális gazdaság megközelítését körvonalazom majd, amely nagyobb lehetőséget rejthet a periferizáció folyamatainak rendszerszintű visszafordításában, azaz egy egyenlőbb területi fejlődés megvalósításában.

ELMÉLETI KERET
ALTERNATÍV GAZDASÁGI MEGKÖZELÍTÉS ÉS A SZOCIÁLIS ÉS SZOLIDÁRIS GAZDASÁG

A szociális és szolidáris gazdaság periferizálódó terekben való jobb megértése érdekében szükségessé válhat a gazdaság konvencionális megközelítése mögé tekinteni. Az alternatív gazdasági megközelítések, amelyeket a közösségi gazdaság vagy a szolidáris gazdaság kutatói is alkalmaznak, annak érdekében, hogy teljes képet kapjanak a helyi gazdaságról, kiterjesztik az elemzést, a formális mellet az informális gazdasági tevékenységekre is (Coraggio et al., 2015, Gibson-Graham et al., 2013).

A Polányi-féle gazdasági antropológiai megközelítés, amelyet a szolidáris gazdaság kutatói is alkalmaznak a gazdaság szubsztantív és formális dimenzióját különbözteti meg. Míg a formális gazdaság a racionális cselekvés és a piac logikájára épül (Polányi, 1971b: 247), addig „A 'gazdasági' kifejezés szubsztantív jelentése az ember megélhetésének a természettől és embertársaitól való függéséből származik. A természeti és társadalmi környezettel folytatott cserefolyamatra utal, amennyiben ez a csere hozzájuttatja az embert anyagi szükséglet-kielégítésének eszközeihez. (…) A 'gazdasági' kifejezés két alapjelentésében a szubsztantív és a formális jelentésben nincs semmi közös." (Polányi, 1976: 228-229)

A gazdaság formális dimenziója mellett párhuzamosan létező szubsztantív dimenzió jobb megértése érdekében Polányi a gazdaság intézményesült folyamatként való vizsgálatát javasolja. Polányi amellett érvel, hogy az emberi gazdaság („human economy") gazdasági és nem gazdasági intézményekbe ágyazódik. Ez egyrészről egységet és stabilitást ad a gazdasági folyamatoknak, másrészről pedig társadalmi funkcióval bíró önálló struktúrát teremt(Polányi, 1971a: 19). Ezek közé az intézményi folyamatok közé tartozik a piaci csere („market exchange"), az újraelosztás (redisztribúció), a reciprocitás és a háztartás. A különböző intézményi folyamatok azonban csak meglévő intézményi struktúrák esetén integrálják a gazdaságot. Ilyen intézményi struktúra reciprocitás esetén a szimmetrikus kapcsolatok léte, redisztribúció esetén a központi gyűjtő- és elosztó-pontok és a piaci csere esetén pedig a piac léte (Polányi, 1971b: 251). A reciprocitáson alapuló viselkedés csak abban az esetben integrálja a gazdaságot, ha szimmetrikusan szervezett struktúrák léteznek, mint például a rokoni kapcsolatok szimmetrikus rendszere. Újraelosztás csak a javak egy központban történő felhalmozása esetén valósulhat meg, ilyen központi felhalmozó és újraelosztó funkcióval napjaink társadalmaiban az állam vagy különböző alapítványok rendelkeznek. A piaci csere, ami napjainkban a piaci integráció fő intézményi logikája, elméletben az árszabályozó piacok önszabályozásán keresztül valósul meg, amelyben a javak („commodities"), azaz a természeti erőforrások, a munka, termékek és szolgáltatások a legkedvezőbb áron mozognak (Polányi, 1971a: 19). A társadalmi vállalkozások, amik alatt jelen esetben az alulról szerveződő nem profitorientált kezdemenyezéseket értem, céljaik elérése érdekében a formális mellett informális gazdasági erőforrásokra is építenek (Defourny

– Nyssens, 2014; Laville, 2014; Coraggio et al. Gibson-Graham et al., 2013). Annak érdekében, hogy jobban megértsük, hogy a non-profit kezdeményezések hogyan mobilizálják erőforrásaikat, beleértve az informális vagy a szubsztantív gazdaságból származó erőforrásaikat, érdemes a társadalmi vállalkozásokat egy erőforrás-mix megközelítéssel elemezni. Az erőforrás-mix megközelítés, Polányi munkásságára építve a non-profit kezdeményezések által használt erőforrásokat, piaci, nem-piaci (redisztributív) és nem-monetáris (reciprocitáson alapuló) erőforrásokra osztja. A piaci erőforrások azokat az erőforrásokat jelölik, amelyeket a szervezet kereskedelemmel, vagy más szóval a javak előállításával és/vagy (újra) eladásával illetve szolgáltatások nyújtásával keres. A nem-piaci erőforrások azok, amelyekhez a szervezet újraelosztó pontokon jut, mint amilyenek a nemzetközi, nemzeti vagy regionális állam, vagy a nemzeti vagy nemzetközi alapítványok is. A nem-monetáris erőforrások alatt azokat az erőforrásokat érthetjük, amelyekért a szervezet nem fizet. Tipikusan ilyen erőforrás az önkéntes munka. Gibson-Graham és szerzőtársaik (2013) alapján a munka lehet fizetett, alternatívan fizetett vagy nem fizetett. Annak érdekében, hogy jobban megérthessük a KKE szociális gazdaságában és a szociális gazdaság fejlesztésére irányuló szakpolitikákban rejlő lehetőségeket és hiányosságokat érdemes a szociális és szolidáris gazdaságot és annak kontextusát egy erőforrás-mix megközelítéssel elemezni. Erre fogok törekedni a fejezet második részében.

PERIFERIZÁLÓDÁS, EGY MULTI-DIMENZIONÁLIS, ÖNMAGÁT FELERŐSÍTŐ FOLYAMAT

A regionális polarizáció jobb megértése érdekében a területi kutatók egy része a „periferizálódás" fogalmához fordul. A „periféria" statikusságával szemben a „periferizálódás" fogalmával a „perifériák" (újra) termelődésének folyamatai érthetőek meg jobban. Amíg a „perifériákra" koncentráló kutatók távol eső falvakat vagy elnéptelenedő területeket vizsgálnak, addig a „periferizálódás" kutatói azokra a politikai, gazdasági, társadalmi és kommunikációs folyamatokra fókuszálnak, amelyeken keresztül a „perifériák" (újra) termelődnek.

Kühn (2014: 3) számára a „periferizálódás" fogalma közel esik a „marginalizálódás" vagy a „marginalitás" földrajzi megközelítéseihez (Danson – De Souza, 2012 in Kühn, 2014). A marginalitást Kühn egy multidimenzionális folyamatként értelmezi, amelyben az elégtelen integráció, az alacsonyabb fejlettség vagy a gazdasági, szociális, politikai és kulturálisan hátrányos helyzet érthető meg jobban (Jones, Leimburger – Nel, 2007 in Kühn 2014: 3). Kühn azonban nem tér ki arra, hogy mit ért „alacsonyabb fejlettség" alatt. Ezzel szemben Nagy és szerzőtársai (2015a: 138) azokat a struktúrákat vizsgálják, amelyek egyenlőtlen fejlődést, azaz egyes területek más területekhez viszonyított „alacsonyabb fejlettségét" eredményezik. A kritikai politikai gazdaságtan megközelítésén keresztül a „periferizálódás" fogalma segít abban, hogy jobban megértsük, hogy mely mechanizmusok hogyan vezetnek a „perifériák" újratermelődéséhez. Ilyen mechanizmusok lehetnek a centrum-periféria viszonyok vagy a többszintű függőség. A több vagy kevesebb hatalommal rendelkező szereplők a politikai, kulturális vagy etnikai kontextusba való vagy a történelmi fejlődésben való beágyazottságuktól függően meghatározott kapcsolatban vannak egymással és stratégiáikon keresztül alakítják az egymástól való függésük rendszerét is (Nagy et al., 2015:137). A többszintű és egyenlőtlen társadalmi kapcsolatok gyengítik az integrációt és a társadalmi kohéziót, ezáltal marginalizációt eredményeznek (Williams, 2005; Sharp, 2011 in Nagy et al., 2015a). A neoliberális kapitalizmus kontextusában a marginalitás gyenge munkaerő-piaci alkupozíciót eredményez illetve korlátozott hozzáférést a zsugorodó állam által szolgáltatott közjavakhoz,

ezáltal pedig (újra) termeli a szegénységet és azt egyre nagyobb mértékben kirekesztővé teszi (Ward, 2004; Váradi, 2005 in Nagy et al., 2015a: 138).

A térnek (város, vidék, állami, privát, stb.) és a helynek (különösképpen a tartózkodási helynek) egyre nagyobb szerepe van a társadalmi egyenlőtlenségek növekedésében. A gazdasági térszerkezet polarizációja, a kisközösségek helyi autonómiájának csökkenése (és ez által a helyi térhez kapcsolódó javak feletti kontroll elvesztése) és a közszolgáltatások köréből kirekesztett társadalmi csoportok körének és számának növekedése olyan folyamatok, amelyek a társadalmi egyenlőtlenségek és a társadalmi-térbeli polarizáció növekedését eredményezik (Nagy – Virág 2015: 173).

MÓDSZERTAN

Ahhoz hogy megértsük, hogy hogyan hatott a szocializmus összeomlását követő átalakulás a KKE-i Régió vidéki tereire, két teljesen különböző gazdasági szakpolitikát követő ország, Magyarország és Kelet-Németország regionális polarizációra irányuló kutatásait tekintem át. Míg Kelet-Németország egy kész és relatíve jól funkcionáló jogi és jóléti rendszert vett át, döntéshozóik pedig szabályos privatizációt követtek és a Nyugat- Német transzfereknek köszönhetően nagyvonalú jóléti ellátásokba és infrastrukturális fejlesztésekbe tudtak beruházni (Snower – Merkl, 2006), addig Magyarország a neoliberális fejlesztés politika „iskolapéldájaként" a nyitott piacok politikáját követve gyors és átfogó privatizációt hajtott végre (Leibert, 2013). A regionális különbségek mindkét ország esetében emelkedtek a szocializmus összeomlása óta. A regionális különbségek növekedésének kontextusában a szociális gazdaságot pedig egyre inkább eszközként tekintik a szakpolitikai döntéshozók az olyan regionális különbségek felszámolásában, mint a szolgáltatásokhoz való hozzáférés, a tartós munkanélküliség csökkentése, vagy a szegénység felszámolása. A szociális gazdaság intézményesítésének hat KKE országbeli (Csehország, Magyarország, Lengyelország, Litvánia, Kelet-Németország és Szlovénia) vizsgálatával a fejezet második részének az a célja, hogy jobban megértse, hogy milyen szerepet tulajdonítanak a Közép-kelet-európai döntéshozók a szociális gazdaságnak a regionális különbségek mérséklésében és a vidéki terek periferizálódásának megállításában. 12 a szociális gazdaság szereplőivel és szakértőivel készített félig strukturált interjú egészíti ki a regionális polarizáció megértésére irányuló gyakorlati kutatások elemzését és annak megértését, hogy mennyiben járulhat hozzá a szociális gazdaság a vidéki terek periferizálódásának visszafordításához.

A VIDÉKI TEREK PERIFERIZÁLÓDÁSA

Közép-Kelet-Európa vidéki tereit általánosságban a poszt-szocialista átmenet legnagyobb veszteseinek tartja a szakirodalom (lásd Leibert 2013). A regionális polarizáció mértéke viszont különböző a közép-kelet-európai országokban. Ha a két volt szocialista ország, Magyarország és Kelet-Németország példáját vesszük, akkor láthatjuk, hogy a periferizálódás különféleképpen nyilvánult meg. Amíg a társadalmi- és térbeli polarizáció folyamatai az elmúlt két évtizedben Magyarország vidéki tereiben gazdasági visszaesést, etnikai alapú kirekesztést és ezáltal „gettók" létrejöttét eredményezte (G. Fekete, 2005; Smith – Tímár 2010; Virág, 2010), addig Németország regionális polarizációt érintő kutatásaiban a „vidéki gettó" fogalma nem merül fel. A német szakirodalom főként a Kelet-Németország területén található poszt-indusztriális városokat vagy a vidéki tereket jelöli meg, mint a poszt-szocialista átalakulással járó elnéptelenedés fő áldozatait (Reichert-Schick, 2010: 153; Naumann – Reichert-Schick, 2013: 145) illetve

a periferizáció diskurzív dimenzióját (stigmatizáció) emeli ki (Bürk 2013; Lang 2013; Meyer – Miggelbrink 2013).

A PERIFERIZÁLÓDÁS MEGNYILVÁNULÁSAI

A periferizálódáshoz vezethet a gazdasági és infrastrukturális visszaesés, vagy a társadalmi és térbeli marginalizáció. Az arra képes lakosság elvándorlása pedig tekinthető a helyi szereplők periferizálódásra adott válaszának, azonban a szelektív elvándorlás makro-szinten tovább erősíti a periferizálódás folyamatát. A következőekben a periferizálódás különböző manifesztációit tekintem át.

Gazdasági visszaesés. A szocialista nehézipar összeomlása, a kitermelő ipar leállítása és az agrárszektor átalakulása KKE főként távol eső, vidéki tereinek gazdasági periferizálódásához vezetett. A rendszerváltást követően KKE vidéki tereit egy hosszútávú munkerőpiaci válság sújtotta, amelynek következtében a tartós, gyakran generációkon átívelő munkanélküliség főként az alacsony végzettségű lakosságot terhelte. Fazekas és Scharle (2012) érvei szerint a tartós munkanélküliség egyik fő oka a KKE Régióban az, hogy itt Nyugat-Európával szemben sokkal alacsonyabb a kis- és középvállalkozások (KKV) száma és az állami bürokrácia is visszaveti a működésüket. Nyugat-Európában nincs szignifikáns különbség az alacsonyabb illetve az egyetemi végzettséggel rendelkező lakosság foglalkoztatottsági rátája között. Nyugat-Európában azonban a kis- és középvállalkozások adnak munkát az alacsonyabb végzettségű lakosságnak. A szocializmus idején felszámolt KKV szektort nem lehet egyik napról a másikra újjáépíteni, viszont a rendszerváltást követő bizonytalan és gyorsan változó szabályozási környezet vagy a magas adminisztratív terhek nem segítették a KKV szektor újraépülését (Fazekas – Scharle 2012: 6). A gazdasági visszaesés általános eredményeként egyre nehezebbé válik munkát találni a periferizálódó vidéki terek lakosságának. A fizetőképes kereslet hiányában pedig a helyi boltok, kocsmák is egyre nagyobb számban zárnak be.

Az állami infrastruktúra leépülése. A poszt-szocialista országok vidéki terei a gazdasági visszaesés mellett az állami infrastruktúra visszaesésével is szembe kell nézzenek. Ilyen például a tömegközlekedés fokozatos megszüntetése, az állami szolgáltatások központosítása melynek következtében egyre kevésbé érhetőek el helyben az egészségügyi vagy közoktatási szolgáltatások (Leibert, 2013: 106-107; Naumann – Reichert-Schick, 2013: 159). A közkiadások csökkentése érdekében a hatóságok és önkormányzatok egyre kevésbé hajlandóak a nem költséghatékony alapszolgáltatások nyújtására. A magánvállalkozások pedig nem érdekeltek a csökkenő állami szolgáltatások által teremtett rések betömésében. Az állami szolgáltatások minőségi és mennyiségi csökkenését sokszor az elnéptelenedéssel indokolják a döntéshozók.

Térbeli- és társadalmi marginalizáció. A térbeli- és társadalmi marginalizációt a szegregáció és a gettósodás folyamatán keresztül érthetjük meg jobban. A **szegregáció** Magyarországon az általános iskolai oktatásban figyelhető meg a leginkább. A periferizálódó vidéki terekben egyre inkább növekszik a hátrányos vagy halmozottan hátrányos helyzetű hallgatók aránya az általános iskolai oktatásban. A szegregáció Magyarországon etnikai alapú és földrajzilag egyenlőtlen. A Roma tanulókat erőteljesebben érinti a szegregáció, mint a hátrányos helyzetű, nem roma tanulókat (Kertesi – Kézdi 2009: 983). Szalai (2002: 21) érvelése szerint a Roma vagy szegény gyermekek oktatására létrehozott iskolák, szociális boltok, amelyeket

szegény embereknek hoztak létre, vagy a közösségfejlesztési programok, amelyeket kimondottan „számukra" hoznak létre mind a többségi, hermenetikusan elzárt, párhuzamosan létező társadalom intézményei és ennek következtében tovább erősítik a szegregációt, amely gettósodáshoz vezethet. Váradi – Virág (2015: 103) szerint a kistelepüléseken tapasztalható **gettósodás** a szegregáció egy olyan formája, amely földrajzilag periferikus területeket kimondottan sújt. A gettósodó településeken élő családok alacsony végzettséggel rendelkeznek és a generációkon átívelő szegénység elszenvedői. Gyakran megtörténik, hogy a Roma lakosság nem csupán izolált egy településen belül, hanem egy egész település válik elszigeteltté. A többségi társadalom pedig stigmatizálja az egész települést vagy a település azon részét, ahol a szegény lakosság él. A gettósodó településeken élő lakosság olyan távolra kerül más társadalmi rétegektől, hogy a „gettóból" való „kikerülés" mind szimbolikusan, mind ténylegesen lehetetlenné válik (Havas, 1999; Ladányi – Szelényi, 2004 in Váradi – Virág, 2015: 103). „Ezek a települések a többségi társadalom számára „idejétmúlt" településekké válnak, mivel képtelenek a magasabb státuszú családok számára szükséges életfeltételek biztosítására. A tény, hogy az alacsony társadalmi státusszal rendelkező Roma családok egyre inkább ezekbe a terekbe szorultak jól mutatja, mind a többségi társadalom izolációs törekvéseit, mind a Roma családok alacsony társadalmi megítélését" (Váradi – Virág, 2015: 103, saját fordítás).

A térbeli és társadalmi marginalizációval érintett falvakban, a szegénység folyamatosan újratermelődik és külső beavatkozás nélkül a szegénység könnyen nyomorrá alakul. A periferizálódó vidéki terekben élő, mélyszegénységben érintett lakosság nem képes hosszútávra tervezni többé, mindennapi szükségleteik kielégítése az összes erőforrásukat felemészti (Durst, 2008; Ladányi – Szelényi, 2004: 104–114; Váradi, 2007 in Váradi – Virág, 2015: 103).

HOZZÁJÁRULNAK AZ EGYÉNI STRATÉGIÁK A PERIFERIZÁLÓDÁS ÚJRATERMELŐDÉSÉHEZ?

A periferizálódó terekben is különféle stratégiákat alkotnak a helyi szereplők. A tartós munkanélküliségtől való megmenekülés reményében úgy dönthetnek, hogy elhagyják a településüket (ez makroszinten szelektív elvándorláshoz vezet) vagy azok, akik maradnak, túlélési stratégiákat alkotnak (informális gazdasági stratégiák vagy „támogatásokból élés"), amelyek tovább erősítik a település periferizálódását.

Szelektív elvándorlás. Magyarországon az államszocializmus területfejlesztési szakpolitikái tudatosan mellőzték vagy ideológiai alapon „a feudalizmus maradványaiként" stigmatizálták a 3000 fő lélekszám alatti településeket (Bajmócy et al., 2007: 2; G. Fekete, 2005: 484; G. Fekete, 2015: 8). Az Országos Területfejlesztési Koncepcióban (1971) 2070 település, köztük a teljes aprófalvas állomány az „egyéb", „nem-funkcionális" kategóriába került. A fejlesztéspolitikában való tudatos mellőzés alacsony infrastruktúrához, rossz életkörülmények kialakulásához, a munkahelyek hiányához és a tömegközlekedés alulműködéséhez vezetett, amelynek következtében az arra képes lakosság tömegesen és gyorsan hagyta el ezeket a településeket (Kulcsár, 1976, Bajmócy et al., 2007). 1989 óta az aprófalvak helyzete tovább súlyosbodott (G. Fekete, 2015: 8; Kovács, 2012: 581). Az aprófalvak felhalmozott hátrányai, mint az infrastrukturális fejletlenség vagy az emberi erőforrások hiánya lehetetlenné tették, hogy ezek a települések képessé váljanak a neoliberális környezetben zajló versenyre (G. Fekete 2015: 9). A fiatal, arra képes lakosság és a helyi értelmiség szelektív elvándorlása és a marginalizált csoportok szelektív bevándorlása összességében a települések elöregedéséhez

vezetett, amely további strukturális és demográfiai hanyatlással párosult (Leibert, 2013: 113; G. Fekete, 2015: 9).

Az egyén szintjén az elvándorlás által nyújtott lehetőség a fizetett foglalkoztatásra „az egyetlen kiút a társadalmilag és térben is marginalizált helyzetből és a függőségek rendszeréből" (Nagy et al, 2015a: 149, saját fordítás). „Azok, akik hátramaradnak, csatlakoznak a különböző társadalmi kapcsolatokon keresztül marginalizáltak köréhez és függővé válnak a helyi szereplőktől és az intézményi gyakorlatoktól" (Nagy et al., 2015a: 149). A szelektív elvándorlás következtében Leibert (2013: 115) szerint makroszinten az immobil népesség (idősek, Roma származásúak, „alulképzettek" és a tartós munkanélküliek) periferizálódó vidéki terekben való koncentrációja figyelhető meg. A szelektív elvándorláson felül a vidéki szegénység, főként a hátrányos helyzetű Roma lakosság bevándorlása és természetes növekedése figyelhető meg a periferizálódó vidéki terekben. Az aprófalvas térszerkezettel jellemezhető magyar régiókban, szemben a hasonló térszerkezetű német régiókkal, nem csak a népesség elöregedése figyelhető meg, hanem hátrányos vagy halmozottan hátrányos helyzetű gyermekek felnőtt lakossághoz viszonyított magas aránya is (G. Fekete, 2015: 12).

„Támogatásokból élés" Ahogy Nagy és szerzőtársai (2015a: 148) is érvelnek a társadalmi és politikai periferizálódás lerombolta azokat, közösségi hálózatokat, amelyek „hátországként" támogatták a munkaerőpiacról kiszorulókat. Ennek következtében a periferizálódó vidéki terekben maradt lakosság túlélési stratégiájának egyik tipikus eleme a „támogatásokból élés".

„Egy alacsony bér és foglalkoztatottsági környezetben a munkakeresés és munkavállalás nettó haszna igen szerény tekintve, hogy a munkakeresés és munkavállalás költségei viszonylag magasak és a munkanélküliek viszonylag magas jóléti juttatásokban (melynek legtöbbje nincs a regionális jellemzőkhöz igazítva és emellett átalánydíjas is) részesülnek. A háztartások stratégiái és a szociális transzferekre, otthoni termelésre és alkalmi munkákra épülő életmód egyre elterjedtebbé válik, hiszen alternatívát nyújt a formális gazdaságban való foglalkoztatásra. Mivel a leghátrányosabb helyzetű régiókban az üzleti aktivitás kimondottan alacsony és csupán néhány iparág van jelen, több cég használhatja monopol helyzetét arra, hogy leszorítsa a béreket. A munkaerőpiac egyensúlyi pontját ezekben a terekben a munkavállalás alacsony szintje, az alacsony bérek, az alacsony munkakeresési kedv és az ösztönzőrendszer hiányosságai jellemzik." (Nagy et al., 2015a: 148)

A „támogatásokból élés" a túlélési stratégia részét képezi a magas munkanélküliségi rátával sújtott területeken KKE más országaiban, mint például Németországban (Beetz et al, 2008) vagy Lengyelországban (Smith et al., 2008) is. A szociális transzferfizetések egyértelműen növekedtek 1999 óta Németország periferizálódó tereiben, az Északkelet-Németország területén található Barnim, Uckermark és Uecker-Randow megyékben (Landkreis) a lakosság több mint 22 %-a részesül alapvető szociális juttatásban ('Arbeitslosengeld II') (Beetz et al., 2008).

Diverz gazdasági stratégiák. Azok, akik képtelenek társadalmi reprodukciójukat a formális foglalkozás keretein belül biztosítani, a formális és informális gazdasági gyakorlatok ötvözésével, vagy más néven diverz gazdasági stratégiákkal érik azt el (Smith et al, 2008, Nagy et al. 2015a). A diverz gazdasági gyakorlatok közé sorolható többek között az informális önfoglalkoztatás, a házkörüli és más nem fizetett munka és a reciprocitáson alapuló munka (Smith et al. 2008: 298). A gazdasági periferizáció kontextusában a háztartások munkaképes tagjai több, a formális és informális gazdaságban létező munka kombinálásával, egyfajta „portfólió

foglalkoztatottsággal" kívánják a háztartás megélhetését biztosítani. Mind a formális és informális gazdaságban a több munkahely kombinálása sok esetben nem saját döntés, hanem kényszer, amely lehetővé teszi a megélhetéshez szükséges bevételek megszerzését:

„A diverz munkavállalás sok esetben a szocialista gyakorlatokon alapszik. A diverz munkavállalás gyakorlatai közül sok a szocializmus szűkös éveiben, gyakran a korábbi vidéki gyakorlatokra (Smith 2002) épülve – a másodállás vállalásától az önellátásig – fejlődött ki. A poszt-szocializmus időszakában ezek a gyakorlatok együtt léteznek a munka újabb formáival, a liberalizált jóléti rendszerekkel és a munka transznacionálissá válásával annak érdekében, hogy a munkavállalás olyan mixét alakítsák ki, amelynek kapacitása a társadalmi reprodukció biztosításában bizonytalan." (Smith et al., 2008: 298)

A diverz gazdasági gyakorlatok tehát nem csupán a formális munkaerőpiaci aktivitáson alapulnak, hanem a társadalmi és gazdasági eszközök egy nagyobb körén is – társadalmi hálózatokon, föld és egyéb ingatlantulajdonon, és az állammal szembeni követeléseken – amelyekkel a periferizálódó vidéki területek szereplői a formális gazdaságban végzett munka alternatíváit vagy kiegészítőit tudják fejleszteni, ezáltal nem csupán a kommodifikált munkára, hanem a házkörüli és a reciprocitáson alapuló munkára is támaszkodnak. „A munkavállalás e gyakorlatai átlépik a formális és informális, a legális és az illegális és a kapitalista és nem kapitalista határokat (…)" (Smith et al., 2008: 306).

Az informális munka néhány formáját újra felfedezik az erős környezeti fenntarthatóságot valló a környezeti válságra kiutat kereső kutatók, mint például a nemnövekedés („postgrowth" vagy „degrowth") mozgalom kutatói. Hürtgen (2015) azonban arra hívja fel a figyelmet, hogy a reciprocitáson alapuló munka vagy a háztáji gazdálkodás, amik KKE vidéki területein a szükségletek kielégítésének továbbra is terepei sok esetben az alacsony jövedelem következtében kialakuló kényszerből és nem feltétlenül a helyi szereplők környezeti tudatossága miatt meghatározó helyi gyakorlatok. Emellett a társadalmi és térbeli marginalizálódás fokozódásával az olyan informális munka, mint a reciprocitáson alapuló munka vagy a házkörüli munka, ideértve a háztáji gazdálkodást is eltűnnek a helyi szereplők mindennapi gyakorlatai közül. Laki (1997) egy magyar községre kiterjedő teljes körű kutatása szerint, ahol a lakosok többsége tartósan (kutatásának idején 4-6 éve) kiszorult a hivatalos munkaerőpiacról, a megkérdezettek negyede állatot sem tartott és növényt sem termelt. A megkérdezettek háromnegyede viszont a vizsgált településen továbbra is foglalkozott háztáji gazdálkodással, „zöldség- és burgonyatermesztés, kevés tyúk és egy-két sertés tartása jellemzi ezt a szférát" (Laki, 1997). Magyarország esetében a rendszerváltást követően az agrárszektor újrarendeződése negatívan érintette a vidéki lakosság jelentős részét. A termelői szövetkezetek a '90-es évek elején összeomlottak, aminek következtében a vidéki lakosság jelentős része elvesztette a munkahelyét és ezzel a helyben foglalkoztatottsághoz való egyetlen lehetőségét, ezen felül pedig a lehetőséget a kiegészítő jövedelem keresésére is. Korábban ugyanis Magyarországon a termelői szövetkezetek a háztáji gazdálkodás rendszerében felvásárolták a szövetkezeti tagok által bértartásban nevelt állatokat. A háztáji gazdálkodás tehát egy olyan struktúrát jelentett, amelyben a szövetkezeti tagok kis léptékű gazdálkodásukon keresztül extra jövedelemhez jutottak (Kovách, 2012: 102). A termelői szövetkezetek gazdasági funkcióik mellett közösségszervezői funkciót is betöltöttek, azáltal hogy teret biztosítottak és maguk is helyi kultúrális programokat szerveztek (Kovách, 2012).

SZOCIÁLIS GAZDASÁG KÖZÉP-KELET-EURÓPÁBAN, ESÉLY A PERIFERIZÁLÓDÁS VISSZAFORDÍTÁSÁRA?

A szociális gazdasággal szemben egyre nagyobb elvárás, hogy olyan kihívásokat, mint a szegénység újratermelődése, a tartós munkanélküliség, vagy a helyben elérhető szolgáltatások visszaesése (tömegközlekedés, helyi bolt) kezelni tudjon (Borzaga et al., 2008; EC, 2011). E kihívások legyőzése érdekében egyre inkább intézményesülnek a szociális gazdaság különböző szervezetei. Fontos különbség azonban a nyugat- és kelet-európai szociális gazdaság között, hogy míg a politikai értelemben vett Nyugat-Európában a szociális gazdaság a civil szektorhoz szorosan kötődve intézményesült, addig KKE-ban a helyi önkormányzatok vagy az államhoz kötődő non-profit szervezetek mellett a civil szektor kevés mozgásteret kap a szociális gazdaság alakításában. KKE-i sajátosság a civil szektor formális létezésének rövid ideje is és ehhez kapcsolódóan a civil kurázsi történeti hagyományai is, amely a periferizálódó területeken, mint láthatjuk majd, nem meglepően, különösen alacsony. A kötelező államosítás negatív tapasztalatainak következtében a szövetkezetek lakossági megítélése is lényegesen eltér a nyugat-európaitól.

A szociális gazdaság közép-kelet-európai sajátosságai

A civilek formális aktivitása különösen alacsony KKE-ban. Gensicke et al. (2009) kutatásai arra világítanak rá, hogy az államszocializmust megélt Kelet-Németországban, a civil kurázsi alacsonyabb, mint Nyugat-Németországban, különösképpen a Kelet-Németország periferizálódó vidéki területein. Míg Magyarországon a regisztrált civil szervezetek száma magas, addig a civil szervezetekben való aktív tagsága árnyalja a civilek formális aktivitásáról alkotott képet (G. Fekete et al., 2017).

Ahogy Harkai (2006) fogalmaz, a társadalom periférájára szorult lakosság félti a bizonytalan jövőjét és ezért minden energiáját abba fekteti, hogy rövid-távú túlélési stratégiákat alkosson, és ez által leküzdje a mindennapi kihívásokat. Magyarország népességének jelentős hányada marginalizált. A társadalmi részvételt várni a marginalizált lakosságtól nem lehet reális anélkül, hogy támogatást kapnának mindennapi kihívásaik megoldásában.

Az endogén fejlesztési megközelítést megkérdőjelezve Mészáros (2013: 92) szerint, még ha az erőforrások (az emberekben, a természetben, a földrajzi elhelyezkedésben, az infrastruktúrában) úgy tűnik, hogy rendelkezésre állnak, akkor is előfordulhat, hogy a helyi szereplők nem birtokolják, vagy nem rendelkeznek hozzáféréssel ezekhez az erőforrásokhoz. Mészáros a földtulajdon példáját hozza fel. Még abban az esetben is, ha egy falut jó minőségű földterület vesz, körbe gyakran előfordulhat, hogy ez a földterület nem a falu vagy a falu lakosainak tulajdonában áll. Még abban az esetben is, ha a helyi erőforrások elérhetőek egy településen munkaképes korú lakosság, infrastruktúra vagy környezeti tulajdonságok formájában, gyakran előfordul, hogy azok olyan mértékben amortizálódtak, hogy a jelenlegi állapotukban csak bizonyos korlátokkal válhatnak a helyi fejlesztés alapjává. A vidéki tereket meghatározó elszegényedés következtében a vásárlóerő is csökken.

Az államszocializmus rányomta a bélyegét KKE-ban a **szövetkezetek** megítélésére is. A második világháborút követően az államszocializmusban az összes szövetkezetet államosították és a lakosság jelentős részének be kellett szolgáltatnia a földtulajdonát a termelői szövetkezetekbe, ezen kívül néhány szakma művelőinek (mint például a fodrászoknak) kötelezően szövetkezeti taggá kellett válniuk (G. Fekete, 2014). A központilag tervezett gazdaság részeként

a szövetkezetek nagy számmal voltak jelen a korábbi államszocialista országokban. A rendszerváltást követően azonban a szövetkezetek száma drasztikusan csökkent, mind a poszt-szovjet (mint, például Litvánia Čaplikas, 2001; Kožuch, 2006; Melnikienė, 2006; Pareigienė, 2008; Ramanauskas, 2006, Губени, 2000; Зіновчук et al., 2001 in Ramanauskas and Stašys 2011, p. 190) vagy poszt-szocialista országokban (mint Magyarország, Csehországban vagy Lengyelországban, lásd Csáki et al. 1999, p. 1). A történelmi örökség következtében a szövetkezeti szektor foglalkoztatási potenciálja alacsony a poszt-szocialista vagy a poszt-szovjet országokban. Lengyelországban például a szövetkezetek által foglalkoztatottak aránya 1989 és 2010 között 87,5%-kal csökkent (Ciepielewska-Kowalik, 2013). Szlovéniában, ahol a mezőgazdasági és az erdőgazdálkodási szövetkezetek dominálják a szövetkezeti szektort, a szövetkezetek együttvéve a nemkormányzati szervezetekkel körülbelül 7000 főt foglalkoztattak, amely a foglalkoztatottak csupán 0,73%-át teszi ki (CIRIEC, 2012 in Podmenik, 2017).

Intézményesített szociális gazdaság

KKE szociális gazdaságának intézményesülésében, köszönhetően a szakpolitikai döntéseknek, kiemelkedő szerep jutott a munkaerő-piaci integrációt segítő társadalmi vállalkozásoknak, amelyek sok esetben azonban politikailag nem autonóm szervezetek. Csehországban, Szlovéniában és Litvániában a munkaerő-piaci integrációt segítő társadalmi vállalkozás az, amit hivatalosan elismer és a szociális gazdaság szereplőjeként számon tart a politika (Dohnalová et al., 2016: 17; Moskvina, 2013, Podmenik et al., 2017).

Csehországban a Munkaügyi- és Szociális Minisztérium tanúsította a legnagyobb érdeklődést a társadalmi vállalkozások iránt. Az Emberi Erőforrás és Foglalkoztatás Operatív Program keretein belül a „Szociális Gazdaság (2009-2013)" támogatási programban 2010-ben hivatalosan definiálták is, mit értenek társadalmi vállalkozás alatt Csehországban. A „Szociális Gazdaság" programban azok a szervezetek kaphattak támogatást, amelyek munkatársainak 30%-a marginalizált csoportokból került ki, helyi erőforrásokat használnak, a helyi igényeket elégítenek ki és a helyi fejlesztéshez járulnak hozzá (Dohnalová, 2015: 18). Egy külön kormányzati tanácsadó szerv a Társadalmi Befogadás Ügynöksége (*Agentura pro sociální začleňování*) 2008-ban az Európai Szociális Alapból (ESZA) származó támogatások koordinálására jött létre. A szervezet a nemzeti szinten folyósított, az ESZA-ból származó helyi projektek koordinálásáért felelős és a hátrányos helyzetű területeken élő emberek foglalkoztatására fókuszál (Dohnalová et al., 2016: 9).

Litvániában a munkerő-piaci integráció fő célcsoportja, szemben a Cseh területi fókuszszal, a fizikailag hátrányos helyzetű csoportok támogatása. 2004-ben jött létre a társadalmi vállalkozásokat szabályozó törvény (Moskvina, 2013). A törvény szerint a litván társadalmi vállalkozások állandó támogatott foglalkoztatást kell biztosítsanak a fogyatékkal élő embereknek. A társadalmi vállalkozásokról szóló törvény elfogadása után a fogyatékkal élők számára (látás- és hallászkárosult emberek) a munka és szakképzési tréninget nyújtó vállalkozások voltak azok, amelyeket elsőként társadalmi vállalkozásnak nyilvánított a döntéshozatal. Ezeket a vállalkozásokat az 1960-as évek végén alapították, amikor Litvánia még a Szovjetunió része volt, azonban sikeresen működtek tovább a független Litvániában is (Moskvina, 2013). A társadalmi vállalkozások számának és területi aktivitásának tekintetében a helyi gazdaság struktúrájának változásában játszott szerepük minimálisnak tekinthető. A demokratikus döntéshozatal elveit ugyancsak gyakran mellőzik ezekben a szervezetekben és az önkéntes munka sem jellemezi a Litván társadalmi vállalkozásokat. Az önkéntesség hiányának

fő okai Moskvina (2013: 52) szerint az önkénteskedés hagyományainak hiánya és a gyenge jogszabályi alapok. Ahelyett, hogy a helyi közösségek számára szociális szolgáltatásokat nyújtanának, a litván társadalmi vállalkozások a társdalom bizonyos csoportjainak (például a fogyatékkal élők, idősek, egyedülálló szülők vagy migrációs háttérrel rendelkező lakosok) igényeit igyekeznek kielégíteni, több-kevesebb sikerrel (Moskvina, 2013).

A litván társadalmi vállalkozásokra vonatkozó törvény megjelenéséhez képest a **szlovén** társadalmi vállalkozásokra vonatkozó törvény viszonylag későn, 2011-ben jelent meg. A törvény célja, hogy a kiszolgáltatott társadalmi csoportok foglalkoztatását biztosító projekteket támogasson (Podmenik et al., 2017). A társadalmi vállalkozás törvény feltételeinek megfelelve 266 regisztrált szervezet működött Szlovéniában 2016-ban. 2013-ban a regisztrált társadalmi vállalkozások 165 főt foglalkoztattak. A társadalmi vállalkozások egyik legmeghatározóbb szervezeti formája az egyesület a vállalkozási formák mellett. A vállalkozási formában működő szervezetek és az egyesületek a szociális gazdaság 80%-ának biztosítanak munkahelyet (Podmenik et al., 2017). A szociális gazdaság szervezeteinek harmada magas szinten függ a közfinanszírozástól, amelyben bevételeik 80 vagy annál is nagyobb %-a állami támogatásból származik. Viszont amíg Litvániában és Csehországban a társadalmi vállalkozások[81] állami támogatása a nemzeti szinthez kötött, addig Szlovéniában a helyi önkormányzatok játszák a fő szerepet a társadalmi vállalkozások támogatásában. A helyi önkormányzatok a társadalmi vállalkozáshoz kötődő programokat integrálnak a helyi fejlesztéshez kapcsolódó programokba. Amellett, hogy az önkormányzatok kombinálják a társadalmi vállalkozásokat a helyi fejlesztési kezdeményezésekkel, konkrét ösztönzőkkel és erőforrásokkal támogatják a helyi szinten működő társadalmi vállalkozásokat és igyekeznek a helyi érintettek minél szélesebb körben történő bevonására is (társadalmi vállalkozások, közintézmények, helyi önkormányzatok, a civil és az üzleti szektor). Emellett a helyi önkormányzatok tulajdonában álló helyi erőforrásokat (föld, épületek, eszközök) és a pénzügyi ösztönzőket is igyekeznek a munkaerő-piaci integrációt segítő társadalmi vállalkozások támogatására (Podmanik, 2017). Spear és szerzőtársai (2010: 36) szerint azonban a szociális gazdaság stratégiájának népszerűsítését nehezíti, hogy Szlovénia sok különálló helyi önkormányzattal rendelkezik[82] és a pénzügyi támogatás sok esetben nem elérhető az alapos szociális gazdaság stratégiáinak implementálására, emiatt a relatíve alacsony-költségű stratégiák kerülnek a helyi és a regionális szinteken realizálásra. Van néhány olyan kezdeményezés Szlovéniában, amely egyszerre igyekszik integrálni a környezeti és társadalmi célokat és főként EU és nemzeti támogatásra épít, mint például a Mozaik Egyesület (Spear et al., 2010: 37).

Az ICSEM kutatás megközelítésében **Magyarországon és Lengyelországban** munkerőpiaci integrációt segítő társadalmi vállalkozásnak tekinthetőek a szociális szövetkezetek, amelyek egy 2006-os törvény óta önálló jogi formában létrehozhatóak. Számuk a törvényi szabályozást követően az Európai Szociális Alapból származó Operatív Programoknak köszönhetően Lengyelországban, és Magyarországon egyaránt jelentősen megnövekedett (Ciepielewska-Kowalik, 2015, G. Fekete et al., 2017). A szociális szövetkezetek száma Magyarországon egyről (2007) 2490-re növekedett 2015-ben (Havas – Molnár, 2017). Ha azonban megvizsgáljuk, hogy a 2007-2009-es támogatási periódusban létrehozott szociális szövetkezetek mekkora hányada működött tovább a projektalapú támogatás lejárta után (57-ből csupán 5 szociális szövetkezet volt aktív 2015-ben), akkor láthatjuk, hogy a szociális

[81] Az EMES gyakorlathoz igazodva a szerző szinonímaként használja a társadalmi vállalkozást a szociális gazdaság szervezeteivel.

[82] A több mint 100 önkormányzat kevesebb, mint 5000 lakossal rendelkezik, emiatt az önkormányzatok közötti együttműködés kötelező Szlovákia néhány területén (Spear et al. 2010, p. 36).

szövetkezetek megmaradási rátája igen alacsony (Havas – Molnár, 2017). Ennek a járadékvadászaton felül oka az, hogy a szociális szövetkezetek projektalapú finanszírozásán felül a hátrányos helyzetű csoportok, főként a tartós munkanélküliek foglalkoztatásáért járó adókedvezményük is csupán 5 évig érvényesíthető (lásd: G. Fekete et al. forthcoming). Annak ellenére, hogy a szociális szövetkezetek száma Lengyelországban is jelentősen megnövekedett a projektalapú támogatások következtében, a foglalkoztatottsághoz való hozzájárulásuk nem szignifikáns Lengyelországban sem. A lengyel szociális szövetkezetek átlagosan 7,5 fő taggal és 2,3 fő nem tagi munkavállalóval rendelkeznek (Informacja 2012 in Ciepielewska-Kowalik 2015: 16). A magyar szociális szövetkezetek a periferizálódó vidéki területeken koncentrálódtak, ahol a tartós munkanélküliek száma is magasabb és amely területeket más vidékfejlesztési programokban, mint például az LHH programokban[83] is előnyben részesítettek. 2012-ben a törvényhozás bevezette az államhatalomtól kevésbé független, „új típusú" szociális szövetkezeteket, amelyek hivatalos tagjaivá válhattak a helyi önkormányzatok (G. Fekete et al., 2014). Az „új típusú" szociális szövetkezetekben lehetővé vált a foglalkoztatás ötvözése a több szempontból is ellentmondásos közmunkaprogramokkal (lásd: G. Fekete et al. 2017). Problematikus, hogy sok esetben a munkaerő-piaci integrációt segítő társadalmi vállalkozások nincsenek beágyazva egy tartós, képességszemléleten alapuló szociálpolitikai stratégiába. Normatív alapú támogatás vagy hosszú távú adókedvezmények helyett projektalapú finanszírozásban részesülnek. A periferizálódó területek kihívásai azonban hosszú távú stratégiával oldhatóak meg, amelynek része kell hogy legyen a pénzügyi biztonság is.

Míg Magyarországon vagy Lengyelországban a szociális szövetkezetekkel szembeni elvárás nem kisebb, mint hogy a tartós munkanélküliséggel járó társadalmi kihívásokat projektalapú támogatásokkal kezeljék, addig Németországban, a szociális szövetkezet csupán egy fogalom, egy olyan szervezet ötlete, amelyen keresztül megvalósítható a gazdaság demokratizálása. Németországban, ahol a jóléti állam jobban intézményesült (Birkhölzer, 2015), jóval kisebb elvárás övezi a szociális szövetkezeteket a társadalmilag kirekesztett csoportok munkaerő-piaci integrációjában. A szociális szövetkezetek, elsőként megjelenő olasz modellje mögött az az elképzelés, hogy míg civilek hozzák létre és az államhatalomtól függetlenül hoz döntéseket az államnak nyújtott szolgáltatásaiért cserébe állami (központi vagy regionális) támogatást kap. A szociális szövetkezetek függetlenségnek ez a formája tovább erodálódik Magyarországon a 2016 Decemberében elfogadott és 2018-ban hatályba lépő törvény következtében (G. Fekete et al. 2017: 25). A törvény kötelezővé tette a szociális szövetkezetek számára, hogy tagjaik között jelen legyen a helyi önkormányzat vagy egy az állam által kinevezett jóléti szervezet. A törvény 2016-os elfogadása óta egyre több, a civilek által létrehozott szociális szövetkezet fontolóra veszi szervezetük megszűntetését vagy a más jogi formában való továbbműködést (mint például „konvencionális" szövetkezeti formában való működést), elveszítve ezáltal az eddig sem túl bőkezű adókedvezményeket (Németh, 2017).

Míg a munkaerő-piaci integráció területéről egyre jobban kiszorulnak a klasszikus, az államhatalomtól független civil szervezetek, addig az állam a társadalmi vállalkozások stratégiai fejlesztése során kivonhatja a már intézményesült, a civil szektor részére folyósított támogatást, azzal érvelve, hogy a társadalmi vállalkozásoknak gazdaságilag autonómnak kellene lenniük. A gazdasági autonómia viszont nehezen valósítható meg a periferizálódó területeken, itt továbbra is szükség van állami szerepvállalásra. A társadalmi vállalkozások gazadaságilag autonóm szervezetekként való definiálása és annak intézményesítése lehető-

[83] Leghátrányosabb helyzetű kistérség, LHH, 311/2007. Számú Kormányrendelet [XI. 17.]. A 2007-2013 finanszírozási periódusban egy komplex mutató alapján leghátrányosabb helyzetűnek ítélt 33 kistérség előnyben részesült az EU Struktúrális Alapoktól származó fejlesztési támogatások lehívásában.

séget teremt az állam számára, hogy visszavonuljon a jóléti szolgáltatások nyújtása alól vagy, hogy megszüntesse a civil szektor intézményesült támogatását a jóléti szolgáltatások nyújtásában. Ennek veszélye, hogy leépülnek a civil szektor számára folyósított normatív alapú, az államnak nyújtott szolgáltatások után járó (mint például a fogyatékkal élők foglalkoztatása, oktatás) támogatások. Csehországban például két állami tanácsadó szervezet dolgozik a társadalmi vállalkozások fogalmával. Ezek közül az egyik a Nemzetkormányzati Szervezetek Non-profit Szervezetek Kormányzati Tanácsa (*Rada pro nestátní neziskové organizace*), amely a civil szervezetek számára saját (piaci alapú) jövedelemszerzési lehetőségek után néz.

Közép-Kelet Európa szociális gazdaságának értelmezéséhez nem kerülhető meg a történeti örökség vizsgálata. Az államszocializmus rányomta a bélyegét a civil szektor mellett a szövetkezetiségre is. A rendszerváltást követően a szociális gazdaság intézményesülésében kiemelt szerepet játszott a szociális gazdaság szereplőivel szembeni azon elvárás, miszerint azok képesek kezelni a tartós munkanélküliség kérdését. Fontos azonban megjegyezni, hogy a tartós munkanélküliség kezeléséhez projektalapú finanszírozás helyett a szociális gazdaság szervezeteinek hosszútávú stratégiára lenne szükségük, aminek fontos eleme a pénzügyi biztonság.

KONKLÚZIÓ: SZOCIÁLIS GAZDASÁG ÉS A BENNE REJLŐ POTENCIÁL

Az alternatív gazdasági megközelítés segítséget nyújt annak megértésében, hogy milyen típusú erőforrások (piaci, újraelosztásból származó vagy reciprocitáson alapuló) állhatnak ténylegesen a szociális gazdaság kezdeményezéseinek rendelkezésére. A poszt-szocialista átmenet során átrendeződött a gazdaság struktúrája is és legtöbb esetben a távol eső, vidéki területek formális gazdaságban betöltött szerepe tovább gyengült. Váradi (2005: 299) szerint a hátrányos helyzetű lakosság, teljes települések vagy régiók globális gazdaságból történő kirekesztése folytatódni, sőt erősödni fog az elkövetkező években. Olyan települések esetében, amelyek beágyazottsága a globális gazdaságba egyre gyengül és ahol a helyi vásárlóerő is alacsony nem lehet reális elvárás, hogy a szervezetek a **piaci** jövedelmükre építve tartsák fenn a működésüket.

Az **újraelosztás**ból származó pénzügyi támogatás (különösen az EU Alapoktól származó) és a szociális gazdaság intézményesítése jelentősen megnövelte a szociális gazdaság szervezeteinek számát. A szociális gazdaság KKE-i intézményesítésében a munkaerő-piaci integrációt segítő társadalmi vállalkozások kiemelkedő szerepet kaptak. Sok esetben azonban a munkaerő-piaci integrációt segítő társadalmi vállalkozások nincsenek beágyazva egy tartós, képességszemléleten alapuló szociálpolitikai stratégiába. Normatív alapú támogatás vagy hosszú-távú adókedvezmények helyett projektalapú finanszírozásban részesülnek. A periferizálódó területek kihívásai azonban hosszú-távú stratégiával oldhatóak meg, amelynek része kell, hogy legyen a pénzügyi biztonság is.

Az olyan **nem pénzügyi erőforrások**ra, mint a társadalmi tőke vagy a reciprocitáshoz szükséges erős közösségek egyre kevésbé tudnak a szociális gazdaság szervezetei a periferizálódás előrehaladtával építeni. A szelektív elvándorlás következtében az arra képes lakosság elhagyja a településeket, és a társadalmi és térbeli marginalizáció következtében a társadalmilag kirekesztett csoportok (Romák vagy mélyszegénységben élő emberek) halmozódnak fel a periferizálódó vidéki terekben. A periferizálódás előrehaladtával tehát kétséges, hogy „vidéki területek erős társadalmi tőkével és helyi kapcsolatokkal jellemezhetőek" (Defourny, 2014: 32). A reciprocitáson alapuló viselkedés csak abban az esetben integrálja a helyi gazdaságot, ha olyan szimmetriára épülő kapcsolatok léteznek, amelyek a családokat vagy a kisközösségeket is jellemezhetik. A kisközösségek azonban sok esetben szétestek a szocializmus összeomlását követő időszakban.

A vidéki közösségek marginalizációja nem csak azt jelenti, hogy a helyi gazdaságuk nehezen ágyazódik be a globális gazdaságba, hanem azt is, hogy a létező intézményi kontextus megváltoztatására vagy az állam által rájuk kényszerített társadalmi gyakorlatok, túlélési stratégiák megváltoztatására kevés lehetőségük (hatalmuk) van(Nagy et al., 2015a: 146). A recentralizáció és a közösségi autonómia csökkenése következtében egyre nehezebbé válik a helyi szereplőknek, hogy felfedezzék és mobilizálják a helyben rendelkezésre álló erőforrásokat, és hogy kiutat találjanak a marginalizácó folyamata és az állami beavatkozások következtében egyre növekvő függőségük alól" (Nagy et al, 2015a: 146). A jelen formájában intézményesült szociális gazdaság kis lehetőséget biztosít KKE-ban a marginalizáció és a vidéki területk periferizálódásának megállítására. Az állam csökkenti a klasszikus civil szervezetek számára elérhető normatív alapú támogatást és a helyi szereplők egy típusát, a polgármestereket részesíti előnyben a vidékfejlesztési források elérésében. A közmunka, amely KKE-ban egyre inkább a munkaerő-piaci integráció fő eszközévé válik (lásd Magyarországon vagy Szlovákiában) újratermeli és erősíti a helyi szereplők kiszolgáltatottságát (függőségét).

Hadjimichalis és Hudson (2007) a szociális gazdaságot alulról szerveződő, **részvételen alapuló** kezdeményezések összességeként definiálják és lehetőséget látnak arra, hogy a szociális gazdaság ebben az értelmében alternatívát jelentsen a főáramú helyi fejlesztési megközelítéseknek (2007:111). Ha azonban számot vetünk a periferizálódó terekben élő emberek civil életben való részvételi kapacitásával vagy azzal, hogy mekkora terepet nyújt az állam a civil szférának a vidékfejlesztésben, akkor pesszimistává válhatunk a szociális gazdaság KKE-ban történő megvalósulásának lehetőségeit illetően. Éppen ezért olyan fontos a vidékfejlesztési szakpolitikák létrehozásában a Hadjimichalis és Hudson (2007) által felvázolt szociális gazdaság mellett történő normatív elköteleződés. Mivel a vidéki területek sok esetben a rendszerváltás vagy akár annál is hosszabb ideje periferizálódnak, a periferizálódó területeken élő lakosságnak hosszútávú, stratégiai támogatásra van szüksége annak érdekében, hogy újraépítsék vagy megszerezzék azokat a készségeket, amelyek képessé teszik őket a formális munkaerő-piacon való vagy a helyi döntéshozatalban való részvételre. Ezek olyan területek, amelyekből hosszú ideje kirekesztődtek. A szociális gazdaság normatív elköteleződése kiegészülhetne azzal KKE-ban, hogy a területileg és térben is marginalizált lakosság készségeit és kapacitását újraépítsük. Amint Coraggio és szerzőtársai (2015) érvelnek, a helyi kezdeményezések nem szabad, hogy a kormányzati programok vagy a magánalapítványok szociális projektjeinek egyszerű végrehajtóivá váljanak, az emberek egy csoportja vagy a civil szféra szervezetei kell, hogy létrehozzák vagy irányítsák őket. Ahhoz azonban, hogy a periferizálódó terekben élő lakosság képessé váljon saját projektek elindítására elkerülhetetlen e marginalizált lakosság képességszemléletű fejlesztése. A képességszemléletű fejlesztés, azonban sokszor nem esik egybe azzal, ahogyan KKE politikusai és döntéshozói képzelik el a periferizálódó területek lakosságát. Mészáros (2013) szerint társadalmi tőkéről vagy egymás közötti bizalomról beszélni filozofikus egy olyan helyzetben, amelyben a „döntéshozók egyértelműen nem bíznak meg a helyiek kompetenciájában" (Mészáros, 2013: 93). A döntéshozóknak látniuk kell, hogy a „leszakadó" falvak helyi szereplői nem csupán a marginalizáció passzív áldozatai, hanem a képességszemléletű fejlesztéssel a vidékfejlesztés aktív szereplőivé tehetőek (Gébert et al., 2016).

A részvételi dimenzió mellett a szociális gazdaság **politikai** dimenzióját is fontos górcső alá venni. A helyzet túlzott leegyszerűsítését jelentené az, ha azt mondanánk, hogy a társadalmi változás vita, ellentét vagy társadalmi diszharmónia nélkül is elérhető lenne (Dey – Steyaert, 2010; Cho, 2006). Egy olyan politikai megközelítés szerint, amely a közösségi teret olyan társadalmi térként ismeri el, ahol az állampolgárok kinyilváníthatják aggályaikat, feltehetik kérdése-

iket, a szociális gazdaság kezdeményezéseinek szerepe van a közügyek alakításában. A szociális gazdaság kezdeményezései befolyásolják a közpolitikát ezzel egyidejűleg azonban a hatóságok sztenderdizálják is ezeket a kezdeményezéseket (Coraggio et al., 2015: 245).

IRODALOMJEGYZÉK

Amin, A. – Cameron, A. – Hudson, R. (2002): Placing the social economy. London, New York: Routledge (Contemporary political economy series).

Bajmócy P. – Józsa K. – Pócsi G. (2007): Szélsőséges aprófalvak. Aprófalvak a településlisták végein néhány társadalmi gazdasági mutató alapján. In: Tamás Csapó, Zsolt Kocsis (szerk): A kistelepülések helyzete és településföldrajza Magyarországon. [III. Településföldrajzi Konferencia]. Szombathely: Savaria Univ. Press, pp. 24-37.

Borgaza, C. – Defourny, J. – Galera, G. – Leś, E. – Nogales, R. – Nyssens, M. – Spear, R. (2008): Initial Study on the promotion of Social Enterprises in CEE and CIS. In: Carlo Borgaza, Giulia Galera und Rocio Nogales (Eds.): Social enterprise. A new model for poverty reduction and employment generation: an examination of the concept and practice in Europe and the Commonwealth of Independent States. Bratislava, Slovak Republic: UNDP Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States, pp. 12-76.

Beetz, S. – Huning, S. – Plieninger, T. (2008): Landscapes of Peripherization in North-Eastern Germany`s Countryside: New Challenges for Planning Theory and Practice. In International Planning Studies vol. 13, no. 4, pp. 295-310.

Bürk, T. (2013): Voices From the Margin. The Stigmatization Process as an Effect of Socio-Spatial Peripheralization in Small-Town Germany. In Andrea Fischer-Tahir, Matthias Naumann (Eds.): Peripheralization. The making of spatial dependencies and social injustice. Wiesbaden: Springer VS, pp. 168-186.

Ciepielewska-Kowalik, A. – Pielinski, B. – Starnawska, M. (2015): Social Enterprise in Poland. Institutional and Historical Context. ICSEM Working Papers (No. 11).

Cho, A. H. (2006): Politics, values and social entrepreneurship. A critical appraisal. In Johanna Mair, Jeffrey Robinson und Kai Hockerts (eds.), Social Entrepreneurship, New York: Palgrave Macmillan, pp. 34-56.

Coraggio, J. – Eynaud, P. – Ferrarini, A. – Franca Filho, G. – Gaiger, L. I. – Hillenkamp, I. et al. (2015): The theory of social enterprise and pluralism: solidarity-type social enterprise. In Laville, JL. – Young R. D. – Eynaud P. (Eds.), Civil society, the third sector and social enterprise. Governance and democracy. London, New York, NY: Routledge (Routledge frontiers of political economy, 200), pp. 234-249.

Csáki, Cs. – Debatisse, M. – Honisch, O. (1999): Food and agriculture in the Czech Republic – from a „velvet" transition to the challenges of EU accession. World Bank technical paper; no.WTP 437. Washington, D.C.: The World Bank. Retrieved from http://documents.worldbank.org/curated/en/884201468771718113/Food-and-agriculture-in-the-Czech-Republic-from-a-velvet-transition-to-the-challenges-of-EU-accession

Defourny, J. (2014): From third sector to social enterprise: A European research trajectory. In Defourny, J. – Hulgård, L. – Pestoff V. A. (Eds.), Social Enterprise and the Third Sector. Changing European Landscapes in a Comparative Perspective. London: Routledge, pp. 17-41.

Defourny, J. – Nyssens, M. (2014): The EMES approach of social enterprise in a cornparative perspective. In Defourny, J. – Hulgård, L. – Pestoff V. A. (Eds.), Social Enterprise and the Third Sector. Changing European Landscapes in a Comparative Perspective. London: Routledge, pp. 42-65.

Dey, P. – Steyaert, C. (2010): The politics of narrating social entrepreneurship. Journal of Enterprising Communities. People and Places in the Global Economy, vol. 4, no.1, pp. 85-108.

Dohnalová, M. – Guri, D. – Hrabětová, J. – Lagnerová, K. – Šlechtová, V. (2016): Social Enterprise in the Czech Republic. In ICSEM Working Papers No. 24.

Dusek T. – Lukács R. – Rácz I. (2014): Development Differences among the Regions of Hungary. Procedia Economics and Finance. 9, pp. 264-277.

EC (2011): Social Business Initiative – Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation, COM/2011/0682 final, Communication from the Commission, Retrieved from http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52011DC0682

Fazekas K. – Scharle Á. (2012): Helyzetkép és tanulságok. Munkaerő-piaci látlelet. In Fazekas, K.; Scharle, Á. (szerk). Nyugdíj, segély, közmunka. A magyar foglalkoztatáspolitika két évtizede, 1990-2010. Budapest: Budapest Szakpolitikai Elemző Intézet és MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, pp. 2-7.

Gensicke, T. – Dienel, H.L. – Olk, T. – Reim, D. – Schmithals, J. (2009): Entwicklung der Zivilgesellschaft in Ostdeutschland. Quantitative und qualitative Befunde. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden (Empirische Studien zum Bürgerschaftlichen Engagement).

Gébert J. – Bajmócy Z. –, Málovics Gy. – Pataki Gy. (2016): Eszközöktől a jóllétig: A helyi gazdaságfejlesztés körvonalai a képességszemléletben, Tér és Társadalom. 30. évfolyam, 2. szám, pp. 23-44.
Gibson-Graham, J. K. – Cameron, J. – Healy, S. (2013): Take back the economy. An ethical guide for transforming our communities. Minneapolis: University of Minnesota Press.
G. Fekete É. (2005): Small Villages Undergoing Transformation. In Barta Gy. – G. Fekete É. – Kukorelli Szörényiné I. – Timár J. (szerk): Hungarian Spaces and Places: Patterns of Transition. Pécs, Centre for Regional Studies, pp. 483-500.
G. Fekete É. (2015): Csereháti diagnózisok – átfogó térségi helyzetbemutatás. In G. Fekete É. (szerk). Társadalmi innovációk a felzárkózás szolgálatában. Dél-Cserehát – Nyitás a jövőre. Miskolc, pp. 5-51.
G. Fekete É. – Hubai L. – Kiss, J. – Mihály M. (2017): Social Enterprise in Hungary, In ICSEM Working Papers, No. 47, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
G. Fekete É. – Hubai L. – Kiss J. – Mihály M. (forthcoming): Social Enterprise in Hungary – – Concepts, models and institutions, In Defourny, J. – Nyssens, M.: Studies on Social Enterprise and Social Innovation Vol. 1, Social Enterprise Models in Europe, Routledge
G. Fekete, É. – Vincze M. – Hámori G. (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Hungary, Brussels: European Commission.
Hadjimichalis, C. – Hudson, R. (2007): Rethinking local and regional development implications for radical political practice in Europe. European Urban and Regional Studies 14, pp. 99-113.
Harkai N. (2006): Közösség és közösségi munka. Budapest: VEL Kft.
Hausner, J. (2009): Social economy and development in Poland. In Amin, A. (Ed.), The social economy. International perspectives on economic solidarity. London, New York: Zed Books, pp. 208-231.
Havas A. – Molnár Gy. (2017): The Evolution of Social Co-operatives in Hungary – Organic development distorted by state interventions, The role of the State in Economic Development The 29th Annual EAEPE Conference, Budapest, 19-21 October 2017
Hürtgen, S. (2015): Das Konzept der strukturellen Heterogenität und die Analyse fragmentierter Wachstumsgesellschaften in Europa. Jena Working Paper der DFG-KollegforscherInnengruppe Postwachstumgesellschaften, Nr. 2/2015.
Kay, R. – Shubin, S. – Thelen, T. (2012): Rural realities in the post-socialist space. Journal of Rural Studies vol. 28, no. 2, pp. 55-62.
Kertesi G. – Kézdi G. (2009): Általános iskolai szegregáció Magyarországon az ezredforduló után. Közgazdasági Szemle 56. évfolyam, 11. s zám, pp. 959-1000.
Kovács K. (2012): A cél a „kiegyenlítés". Falvakról, térbeli-társadalmi polarizációról, Enyedi Györgyre emlékezve. Területi Statisztika 52. évfolyam, 6. szám, pp. 570-582.
Kovách I. (2012): A vidék az ezredfordulón. A jelenkori magyar vidéki társadalom szerkezeti és hatalmi változásai. Budapest: Argumentum; MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont
Kulcsár V. (1976): A változó falu. Gondolat Kiadó, Budapest.
Kühn, M. (2014): Peripheralization. Theoretical Concepts Explaining Socio-Spatial Inequalities. European Planning Studies vol. 23, no. 2, pp. 367-378.
Laki L. (1997): A magyar fejlődés sajátszerűségeinek néhány vonása avagy a polgárosodásból kimaradó társadalmi csoportok. Szociológiai szemle 3. szám, pp. 67-91.
Lang, T. (2013): Conceptualizing Urban Shrinkage in Eastern Germany: Understanding Regional Peripheralization in the Light of Discursive Forms of Region Building. In Fischer-Tahir, A. – Naumann, M. (Eds.), Peripheralization. The making of spatial dependencies and social injustice. Wiesbaden: Springer VS, pp. 224-238.
Lang, T. (2015): Socio-economic and political responses to regional polarisation and socio-spatial peripheralisation in Central and Eastern Europe. A research agenda. Hungarian Geographical Bulletin vol. 64, no.3, pp. 171-185.
Laville, J.L. (2014): The social and solidarity economy: A theoretical and plural framework. In Defourny, J. – Hulgård, L. – Pestoff V. A. (Eds.), Social Enterprise and the Third Sector. Changing European Landscapes in a Comparative Perspective. London: Routledge, pp. 102-114.
Leibert, T. (2013): The Peripheralization of Rural Areas in Post- socialist Central Europe: A Case of Fragmenting Development? Lessons from Rural Hungary. In Fischer-Tahir, A. & Naumann, M. (Eds.), Peripheralization. The making of spatial dependencies and social injustice. Wiesbaden: Springer VS, pp. 101-120.
Meyer, F. – Miggelbrink, J. (2013): The Subject and the Periphery. About Discourses, Loopings and Ascriptions. In Fischer-Tahir, A. – Naumann, M. (Eds.), Peripheralization. The making of spatial dependencies and social injustice. Wiesbaden: Springer VS, pp. 207-223.
Mészáros Zs. (2013): Közösségi gazdaságfejlesztés a gyakorlatban. Acta Medicinae et Sociologica, 4. évfolyam, 8-9. szám, pp.91-106.

Moskvina, J. – Tvaronavičienė, M. (2013): Social enterprises as a tool of social and economic policy, Lithuanian case. Entrepreneurship and Sustainability Issues, vol.1, no.1, pp. 45-54.
Nagy E. – Timár J. – Nagy G. – Velkey G. (2015a): The Everyday Practices of the Reproduction of Peripherality and Marginality in Hungary. In Lang, T.; Henn, S.; Sgibnev, W.; Ehrlich, K. (Eds.). Understanding Geographies of Polarization and Peripheralization: Perspectives from Central and Eastern Europe and Beyond. London: Palgrave Macmillan UK, pp.135-155.
Nagy E. – Timár J. – Nagy G. – Velkey G. (2015b): A társadalmi-térbeli marginalizáció folyamatai a leszakadó vidéki térségekben. Tér és Társadalom. 29. évfolyam, 1. szám, pp.35-52.
Nagy E. – Virág T. (2015): A tér szerepe az egyenlőtlenségek kutatásában. Jegyzetek az MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete társadalmi-térbeli egyenlőtlenségeket kutató horizontális műhelyének megalakulásához.
Naumann, M. – Reichert-Schick, A. (2013). Infrastructure and Peripheralization. Empirical Evidence from North-Eastern Germany. In Fischer-Tahir, A. – Naumann, M. (Eds.), Peripheralization. The making of spatial dependencies and social injustice. Wiesbaden: Springer VS, pp. 145-167.
Németh L. (2017): Gyorsjelentés a szociális szövetkezetek számára előírt kötelező (önkormányzat, karitatív szervezet) tagfelvételének jelenlegi helyzetéről című SzOSzöv felmérés eredményeiről. Szociális Szövetkezetek Országos Szövetsége (SzOSzöv). Budapest. Available online at http://www.szoszov.hu/gyorsjelentes-a-szocialis-szovetkezetek-szamara-eloirt-kotelezo-onkormanyzat-karitativ-szervezet, [Accessed on 06.12.2017]
OTK (1971): 1007/1971. (III. 6.) számú kormányhatározat az Országos településhálózat-fejlesztési koncepcióról. Építésügyi Értesítő, 1971. április 7.
Podmenik, D. – Adam, F. – Milosevic, G. (2017): The challenges of social entrepreneurship in Slovenia. In Social enterprise and sustainable societies, Louvain-la-Neuve, Belgium
Polányi K. (1971a): Carl Menger's two meanings of „economic". In Dalton, G. (Ed.), Studies in economic anthropology. Washington, pp. 16-24.
Polányi K. (1971b): The economy as instituted process. In: Karl Polanyi und Arensberg, Conrad M., Pearson, Harry W. (Eds.), Trade and market in the early empires: economies in history and theory. 1st Gateway ed. Chicago: Henry Regnery Company, pp.243-270.
Ramanauskas, J. – Stašys, R. (2011): Cooperative Performance Assessment Based on the Sustainable Development Aspect. In Aleksandras Stulginskis University (Ed.), Rural Development 2011. The Opportunities and Challenges for Agriculture and Rural Development. The fifth international scientific conference Rural Development, 24-25 November 2011. 1.: Akademija (5), pp. 190-194.
Reichert-Schick, A. (2010): Auswirkungen des demographischen Wandels in regionaler Differenzierung. Gemeinsamkeiten und Gegensätze ländlich-peripherer Entleerungsregionen in Deutschland – die Beispiele Vorpommern und Westeifel. Raumforsch Raumordn, vol.68, no. 3, pp.153-168.
Schön, K. P., (2006): Territoriale Kohäsion auf europäischer Ebene – Ziele und Wege. Informationen zur Raumentwicklung (6/7), p.383-392.
Smith, A. – Timár, J. (2010): Uneven transformations. Space, economy and society 20 years after the collapse of state socialism. European Urban and Regional Studies, vol.17, no.2, pp.115-125.
Smith, A. – Stenning, A. – Rochovská, A. – Świątek, D. (2008): The Emergence of a Working Poor. Labour Markets, Neoliberalisation and Diverse Economies in Post-Socialist Cities. Antipode, vol. 40, no. 2, pp.283-311.
Snower, D. J. – Merkl, C. (2006): The Caring Hand that Cripples: The East German Labor Market after Reunification. The American Economic Review. vol. 96, no. 2, pp. 375-382.
Szalai J. (2002): A társadalmi kirekesztődés egyes kérdései az ezredforduló Magyarországán. (Alapkérdések). Szociológiai Szemle. 4. szám, pp. 208-209,
Timár J. (2007): Different scales of uneven development. – in a (no longer) post-socialist Hungary. Treballs de la Societat Catalana de Geografia. vol. 64, pp. 103-128.
Váradi M. M. (2005): Increasingly fossilised labour market structures and strategies of livelihood: Chances of disadvantaged groups in the labour market In Barta Gy, G. Fekete É, Szörényiné Kukorelli I, Timár J (Eds.), Hungarian Spaces and Places: Patterns of Transition. 595 p. Pécs: Centre for Regional Studies of the Hungarian Academy of Sciences, pp. 289-306.
Váradi M. M. – Virág T. (2015): A térbeli kirekesztés változó mintái vidéki terekben. Szociológiai Szemle, 25. évfolyam, 1. szám, pp. 89-113.
Virág T. (2010): Kirekesztve Falusi gettók az ország peremén. Budapest: Akadémiai Kiadó.

2.10.A társadalmi innovációs potenciál mérésének lokális szintű lehetőségei (Szendi Dóra)

A szakirodalom egyre több figyelmet fordít a régiók innovációs potenciáljának vizsgálatára, alapvetően annak gazdasági növekedéshez és versenyképességhez való aktív hozzájárulása miatt. A hagyományos, műszaki innováció mellett a szerzők a társadalmi innováció jelentőségét hangsúlyozzák, amely leginkább a periférikus helyzetű települések esetében jelenthet alternatív megoldást. A periférikus térségek felzárkózása kiemelt prioritás az Európai Unióban is, amit jól mutat, hogy az EU több mint 20 éve vizsgálja a területi különbségek alakulását.

A területi különbségek fennállása probléma Magyarország esetében is, különös tekintettel az Észak-magyarországi régió településeire. A régió jellemzője, hogy a legfontosabb társadalmi-gazdasági indikátorok alapján relatíve hátrányos, periférikus helyzetű, és komoly belső társadalmi-gazdasági diszparitásokkal jellemezhető. A szerző célja a régió településeinek társadalmi innovációs potenciál mérésére alkalmas módszertan létrehozása, a szakirodalomban fellelhető példák áttekintésével.

BEVEZETÉS

A területi szintű társadalmi, gazdasági egyenlőtlenség a térgazdaságtan egyik alapvető jellemzője (Nemes Nagy, 1990). Nincs a térnek két olyan pontja, mely azonos tulajdonságokkal rendelkezne, mert a gazdasági, társadalmi, és kulturális paramétereik különbözőek (Nagyné Molnár, 2007; Benedek-Kurkó, 2011). A periférikus térségek felzárkózási lehetőségeinek vizsgálata Solow (1956) óta kérdés, napjainkban sincs egzakt válasz a regionális konvergencia egyes kérdéseire. A periférikus térségek felzárkózása kiemelt prioritás az Európai Unióban is. Az EU közel 20 éve végez vizsgálatokat a területi szintű egyenlőtlenségekkel kapcsolatban. Az Eurostat 2016-os Regionális Évkönyve alapján a leggazdagabb Inner London régió, és a legszegényebb Severozapaden (Bulgária) régió között 54-szeres különbség áll fönn az egy főre jutó GDP esetében (mely vásárlóerő-paritáson mérve 20-szoros). A különbség 2000-ben a leggazdagabb Inner London és az akkor legszegényebb Extremadura (Spanyolország) régió között 13-szoros volt (vásárlóerő-paritáson alig 8,25-szörös).

Ezért egyre növekvő igény látható a területi különbségek mérésére és a konvergencia vizsgálatára. Több szerző egybehangzó véleménye értelmében a fejlődés és konvergencia fő mozgatója az innováció (Ewers-Brenck, 1992; Kocziszky et al. 2015). Schumpeter (1934: 66) klasszikus értelmezésében az innováció öt különböző formában jelenhet meg: „új termék […] vagy új minőségű termék bevezetése; új termelési technológia alkalmazása […]; új piac nyitása […]; új beszállítói források a nyersanyagok és félkész termékek esetében […]; vagy valamely iparágban új szervezeti forma bevezetése".

Az elmúlt évtizedben az innovációs vizsgálatok új iránya jelent meg a szakirodalomban, köszönhetően annak, hogy a kutatók egyre több figyelmet fordítanak a klasszikus schumpeteri értelemben vett innováció vizsgálata mellett a társadalmi innovációra is. A társadalmi innováció, a leggyakrabban alkalmazott definíciói értelmében olyan társadalmi szükségleteket próbál kielégíteni, amelyeket a piac nem képes. Ezáltal ez a típusú innováció ösztönözheti a perifériák felzárkózását, az új ötletek és kezdeményezések kialakításán keresztül (Kocziszky et al., 2015; Benedek et al., 2016).

Jelen kutatás célja kettős. Első lépésben összegzem a társadalmi innováció főbb elméleteit, definícióit, majd áttekintem a társadalmi innovációs potenciál mérésére tett kísérleteket a szakirodalomban. A tanulmány fő célja az Észak-magyarországi régió településeinek társadalmi innovációs potenciál mérésére alkalmas módszertan kidolgozása és a kialakuló térbeli mintázatok összehasonlítása a gazdasági indikátorokkal. Ez alapján érzékeltethető a gazdasági fejlettség és a társadalmi innovációs képesség kapcsolata, vagyis hogy a gazdasági mutatók szempontjából legfejlettebb illetve legkevésbé fejlett térségekben mennyire mutatható ki a társadalmi innováció, és igazolható-e közöttük szignifikáns kapcsolat. Ez azért is lényeges ebben a térségben, mert a régió jellemzője, hogy az ország többi régiójához viszonyítva relatív perifériku s helyzetben van a főbb gazdasági és társadalmi mutatók alapján (pl. 7. utolsó hely az egy főre jutó GDP alapján, 6. a munkanélküliség, 6. a kutatás-fejlesztési ráfordítások és 6. a háztartások jövedelmének dimenziójában 2015-ben).

ELMÉLET ÉS MÓDSZERTAN

Az elmúlt két évtizedben, felismerve a társadalmi innováció jelentőségét a területi különbségek potenciális csökkentésében, számos kutató és kutatóintézet végzett vizsgálatokat a társadalmi innováció fogalmának meghatározása érdekében. Több kísérletet tettek a főbb tulajdonságainak meghatározására, melynek hatására több elmélet is született, azonban máig nincs egységesen elfogadott definíció a kutatók körében. A fogalmak egy része inkább elméleti, másik része főként gyakorlati jellegű (Castro Spila et al., 2016). A társadalmi innováció elsőként Emile Durkheim és Max Weber műveiben jelent meg az irodalomban a 19 és 20. század fordulóján, akik a társadalmi innováció jelentőségét a társadalmi és technológiai változások előidézésében látták (Baturina – Bezovan, 2015).

Ezt követően a társadalmi innováció iránti érdeklődés csökkent, és az elmúlt három évtized kivételével kevés jelentőséget kapott. A területi különbségek növekedésével (pl. EU bővítésekor) egyre nagyobb igény mutatkozott az egyenlőtlenségek mérésére és a felzárkózás új alternatíváinak kifejlesztésére. Egyre több kutató foglalkozott a kérdéssel, melyek közül többen (Kocziszky et al., 2015; Benedek et al., 2016) azt hangsúlyozták, hogy a perifériku s térségek esetében a helyi vagy országos kormányzati akciók mellett szükség van alulról jövő kezdeményezésekre is a problémák megoldása érdekében. Ebben a megközelítésben a társadalmi innováció, mint a társadalmi szükségletek kielégítésének új formája, jelent meg. Ettől kezdődően a társadalmi innovációval foglalkozó kutatások száma jelentősen nőtt. A teljesség igénye nélkül a következőkben áttekintek néhány definíciót, hogy érzékeltessem a különbségeket.

A társadalmi innováció definíciója

A társadalmi innováció egyik legkomplexebb és legrövidebb definíciója Mulgan és szerzőtársai (2007:4) nevéhez fűződik, akik szerint a társadalmi innováció olyan „új ötlet, ami eddig kielégítetlen társadalmi igényre nyújt megoldást". Rehfeld és szerzőtársai (2015) szintén a társadalmi innováció újszerű jellegét hangsúlyozták, valamint azt, hogy a társadalmi innováció segíthet a társadalom különböző csoportjainak együttműködésre ösztönzésében is. Ez utóbbi segíthet a társadalmi különbségek csökkentésében, és a piac által nem kielégíthető igények teljesítésében is. A társadalmi különbségek csökkentése más szerzők munkáiban is megjelent, pl. Moulaert és szerzőtársai (2014) a társadalmi innováció alaptulajdonságának tekintették, hogy a gazdasági differenciák kiegyenlítésére fókuszál (Nicholls – Murdock, 2012:2).

A definíciók értelmében nemcsak az ötlet lehet új vagy újszerű, de ahogyan azt Rehfeld és szerzőtársai (2015) is megfogalmazták az ötletek újszerű kombinációja és az együttműködések magasabb szintje is eredményezhet társadalmi innovációt. A kollektív akciók és kezdeményezések szintén kiemelt jelentőséget kapnak a társadalmi innováció során, például Moulaert és szerzőtársainak (2014) kutatásaiban.

A fentieken kívül számos intézmény, illetve szervezet végzett vizsgálatokat a társadalmi innovációval kapcsolatban. Az OECD (2016: 82) értelmezésében a társadalmi innováció olyan egyedi tulajdonságokkal rendelkezik, amely megkülönbözteti a klasszikus értelemben vett műszaki innovációtól, e szerint: „a társadalmi innováció nem új termelési formák kialakítását, vagy új piacok megszerzését célozza, hanem új lehetőséget ad a társadalmi igények kielégítésére, és a lakosság termelésbe integrálására."

További különbségként jelenik meg az OECD értelmezésében, hogy „új gyakorlatot, vagy megközelítést hoz a társadalmi folyamatok magyarázatába, és hozzájárul a társadalmi problémák megoldásához" (OECD, 2016: 13; Baturina – Bezovan, 2015). Az OECD tanulmány lényeges megállapítása, hogy a társadalmi innováció koncepciója és jellemzői országonként különbözőek lehetnek, mivel Európa különböző részei eltérő társadalomértelmezéssel rendelkeznek (1. táblázat).

1. táblázat: Társadalmi rendszerek és a társadalmi innováció jellemzői Európa különböző részein

	Angolszász	**Kontinentális**	**Kelet-Európai**
Társadalmi rendszer jellemzője	egyéni felelősségvállalás szerepe	szociális hozzájárulástól való függőség	1. életminőség nagyobb differenciái 2. nagyobb mértékű szürkegazdaság 3. alacsonyabb fokú bizalom a kormányzatban
Társadalmi innováció jellemzője	1. „zöldmezős" 2. együttműködő 3. nagyszámú független stakeholder (pl.: nonprofit szervezetek, alapítványok) 4. kormányzat szerepe: hatékony piac megteremtése 5. mikro, mezo és makro szintek együttműködése	1. politikai célok által vezérelt 2. „közös jó" 3. Észak-Európa: smart (okos) növekedés; Dél-Európa: inkluzív növekedés 4. hosszú távú jövőkép	1. csak gyengén intézményesült 2. „szociális" – negatív jelentéstartalom 3. nemzetközi NGO támogatása

Forrás: OECD (2016) alapján saját szerkesztés

A Young Foundation (2012), az innovációban szintén az új típusú igények megjelenését hangsúlyozza. Véleményük szerint a társadalmi innováció olyan új megoldásokat hozhat létre (termék, szolgáltatás, modell, piac, folyamatok stb.) amely alkalmas lehet a felmerülő igények kielégítésére. Az innováció eredményeként új vagy fejlettebb képességek és kapcsolatok jöhetnek létre, és megvalósulhat az erőforrások és eszközök jobb felhasználása.

Az Európai Unió is egyre növekvő hangsúlyt fordít a társadalmi innováció vizsgálatára, melyet mutat, hogy 2011-ben az Európai Bizottság elindította a Social Innovation Europe Initiative elnevezésű kezdeményezést, hogy információkat gyűjthessen a téma aktuális folyamatairól. (Ettől kezdődően számos FP7 projekt jött létre, melynek témája a társadalmi inno-

váció volt, pl. TEPSIE vagy SIMPACT projekt[84]). Az Európai Bizottság definíciója értelmében a társadalmi innováció olyan új ötletek (termék, szolgáltatás, modell) kifejlesztése és megvalósítása, amelyek társadalmi szükségleteket elégítenek ki, és új társadalmi kapcsolatokat vagy együttműködést hoznak létre. Ezáltal megoldást nyújthat a társadalmi folyamatokat befolyásoló problémákra, és végső célként javíthatja adott térség jól-létét. Ez a típusú innováció nemcsak a társadalom egésze számára hasznos, hanem az egyéneket is tevékenységre ösztönzi (Európai Bizottság, 2013: 6).

A TEPSIE projekt (szintén FP7 projekt; Theoretical, Empirical and Policy Foundations for Social Innovation in Europe) összegezte a társadalmi innováció legfőbb jellemzőit, melyek a következők: 1. újszerű tulajdonságokkal rendelkezik („újszerűség"), amely segíti a társadalmi problémák megoldását, emellett javítja a társadalom problémamegoldó képességét is (Bund et al., 2013); 2. mivel a társadalmi innováció szinte bármely szektorban létrehozható, szektorsemleges, és multiszektorális tulajdonsággal is rendelkezik.

A fenti definíciók mellett elmondható, hogy valamennyi társadalmi innovációval foglalkozó FP7-es projekt saját fogalomrendszert hozott létre a fogalom értelmezésére. A teljesség igénye nélkül tekintettem át néhányat. Az első az SI-Drive projekt (Social Innovation – Driving Change), amely a társadalmi gyakorlatok új kombinációjára fókuszál, mert úgy látja, ez vezethet el a társadalmi szükségletek magasabb szintű kielégítése felé (Howaldt et al., 2014).

A CASI projekt (Public Participation in Developing a Common Framework for Assessment and Management of Sustainable Innovation) hét típusú innovációt definiál, melyek közül az egyik a társadalmi innováció. Értelmezésükben az innováció alaptípusai a következők: termék, szolgáltatás, szervezet, kormányzat, rendszer, marketing és társadalmi innováció (Pelka – Terstriep, 2016).

A CITYSPYCE projekt (Combating Inequalities through innovative social practices of and for young people in cities across Europe) az Aston Egyetem által koordinált FP7 projekt, és főként a fiatalok helyzetét vizsgálja. Ebből kifolyólag értelmezésében a társadalmi innováció a fiatalokat érintő egyenlőtlenségek csökkentésének innovatív módja (Grander – Alwall, 2014:3).

Összegezve a fenti megközelítéseket elmondható, hogy a társadalmi innováció számos olyan egyedi tulajdonsággal rendelkezik, mely megkülönbözteti a hagyományos értelemben vett műszaki innovációktól. A kutatások egy része a társadalmi igények kielégítésének új vagy újszerű formáira fókuszál, míg mások a társadalmi jólét javítását hangsúlyozzák, és megint mások pedig azt említik, hogy a társadalmi innováció segíthet megoldani a piaci és kormányzati hiányosságok okozta problémákat, és új lehetőségeket nyújthat.

A társadalmi innováció csoportosítható a szintje szerint is, ez alapján beszélhetünk inkrementális vagy intézményi szintű innovációról is. Az innováció inkrementális szintje azt jelenti, hogy hatékonyabb módon képes megoldani a piaci hiányosságokat, míg az intézményi szint arra utal, hogy próbálja átalakítani a létező piaci struktúrákat és mintázatokat.

Értelmezésemhez leginkább a Young Foundation (2012) definíciója áll közel, amelyben az újszerű megoldások mellett, amelyek a piac által nem kielégített igényekre válaszolnak, azt is hangsúlyozzák, hogy a társadalmi innováció révén fejlettebb kapcsolatok jönnek létre és jobb erőforrás-allokáció és felhasználás valósulhat meg.

A következőkben áttekintem a társadalmi innovációval kapcsolatos legfontosabb mérési technikákat, keresve a lokális szinten alkalmazható megoldásokat. Elemzésemben társadal-

[84] Az FP7 program (7th Framework Programme of the EU – az Unió 7. keretprogramja) a 2007-2013-as támogatási időszak kutatás-fejlesztéseket támogató programja volt. Ez volt a mai Horizon 2020 program elődje. Összességében a program keretében 55 milliárd Euro támogatást osztott szét az EU, melyből Magyarország 292 millió Euro-t kapott.

mi innovációs potenciál alatt a települések azon képességeinek összességét értem (egyetértve Kocziszky et al. (2015) megfogalmazásával), amelyek a társadalmi innovációk generálását, létrehozását segítik.

A társadalmi innovációs potenciál mérése

Vizsgálva a különböző fogalmakat, a kutatók számos alkalommal ismerték fel, hogy a társadalmi innováció komplex jellegénél fogva alkalmas lehet a periférikus térségek felzárkóztatásának elősegítésére. Ebből kifolyólag az elmúlt években több kísérletet is tettek egy adott térség társadalmi innovációs potenciáljának mérésére, és olyan indikátor struktúra és módszertan kidolgozására, amely alkalmas lehet összehasonlító elemzések elvégzésére. Kezdetben, a vizsgálatok többsége országos szintű elemzésre fókuszált, majd később megjelentek a regionális és lokális szintű vizsgálatok is.

Az elmúlt 10 évben, számos elemzést végeztek egy adott térség társadalmi innovációs potenciáljának mérésére (országok, régiók szintje vagy helyi szint), de máig nincs egységesen elfogadott módszertan és indikátorstruktúra a számítások során. Krlev és szerzőtársai (2014:200) fogalmazták meg ezt a leginkább egyértelműen, szerintük „nincs egységes módszertan a társadalmi innováció mérésére, és egyelőre csak alig néhány kísérlet született a hiány pótlására". A tanulmány során alapvetően a helyi szintű elemzésre fókuszáltam, és áttekintettem az alkalmazott módszereket. Ennek elemzése során megállapítható, hogy az alkalmazott indikátorok mennyisége és típusa országonként változik, mivel eltérő a helyi szinten elérhető adatok köre. A következőkben bemutatok néhány módszertant a társadalmi innováció mérésével kapcsolatban.

Az egyik leginkább komplex módszertant a társadalmi innovációs potenciál mérésére az Economist Intelligence Unit dolgozta ki 2016-ban országos szinten (Economist Intelligence Unit, 2016). Az elemzést kiemelten kezeltem, mivel vizsgálatuk több olyan elemet is tartalmaz, amely alkalmas lehet lokális modell kialakítására, valamint módszertanilag is alaposan kifejti a számításokat. A kutatás során Bund és szerzőtársai (2013: 8) definícióját alkalmazták a társadalmi innováció esetében, amely a következő: „a társadalmi innováció valamely projekt vagy tevékenység, ami új, társadalmi igényre válaszol, amely mobilizálja a kedvezményezetteket, és átalakítja a társadalmi kapcsolatokat úgy, hogy azok javítsák adott térség életminőségét". A fentiek alapján komplex mérési módszertant dolgoztak ki, amelyben négy alappillér, és több indikátor is szerepel, melyek alapján rangsor képezhető az érintett országokról, társadalmi innovációk generálása és fejlesztése szempontjából. A tanulmány megállapítja, hogy ahogy azt a szakértők is észlelték, a társadalmi innováció egyik fő jellemzője, hogy bárhol kialakulhat, akár a legkevésbé fejlett térségekben is. Ugyanakkor a szerzők véleménye szerint a kutatás rávilágít azokra a tényezőkre, politikákra és jó gyakorlatokra, amelyek közösek azokban az országokban, ahol a társadalmi innováció gyökerezik és fejlődik. Így ezek a mutatók megfelelő mérőszámai lehetnek egy-egy ország társadalmi innovációs képességének (Economist Intelligence Unit, 2016).

Az index négy fő komponens alapján rangsorolja az országokat, amely komponensek kvalitatív és kvantitatív indikátorokat egyaránt tartalmaznak. A tanulmány célja a lenti négy tényezővel, hogy értékelje a politikai és üzleti környezet elemeit, amelyek támogatják a társadalmi innovációk létrejöttét (Economist Intelligence Unit, 2016). A vizsgálat négy komponense a fentiek alapján:

– politikai és intézményi keretek,
– finanszírozás,
– vállalkozások,
– társadalom.

A kvalitatív indikátorok értékelése során általában a szakirodalom ajánlásainak megfelelően 5 fokozatú (1-5) Likert skálán történik a mérés, azonban egyes mutatószámok esetében (ahol csak az adott tényező megléte a kérdés: igen/nem/részben válaszokkal), 0-2 skálázást vezettek be, míg az adatok összehasonlításához valamennyi indikátor esetében normalizációt hajtottak végre. A normalizáció segítségével a különböző mértékegységű és skálázású indikátorok összehasonlíthatók és aggregálhatók. Az eljárás valamennyi indikátor értéket olyan normalizált értékké alakít át, amelyek átlaga 0, és szórása 1. A módszert széles körben használják, ha az adatok eltérő skálázással/ mértékegységgel rendelkeznek, és a cél az összehasonlíthatóság, vagy egyes komponensek összesítése. A normalizációs eljárás az alábbi képlettel tehető meg.

$$Normalizált\ érték = \frac{x - x_{min}}{x_{max} - x_{min}}$$

ahol x az indikátor értéke az i-edik országban, míg x_{min} az indikátor minimuma, és x_{max} az indikátor maximuma a vizsgált országok között.

A négy fő komponensből mértani átlag számítással alakult ki a komplex társadalmi innovációs index, melynek maximuma 100 lehet. Az index komplex jellege nemcsak az alkalmazott komponensekben figyelhető meg, hanem tartalmaz egy súlyozási módszert is, mely a pillérek súlyát fejezi ki az indexben. Ezek a súlyok a következők: politikai és intézményi keretek (44,4%, mint a gazdasági és politikai stabilitás kifejezője), finanszírozás (22,2%, mint például a társadalmi vállalkozások pénzügyi támogatásának mérőszáma), vállalkozások (15%, mint a vállalkozási és innovációs hajlandóság kifejezője) és társadalom (18,3%, amely a civil szektor szerepét hangsúlyozza). Az indexben alkalmazott indikátorokat a 2. táblázat összegzi.

2. táblázat: Az Economist Intelligence Unit kutatásában alkalmazott indikátorok a társadalmi innovációs potenciál mérésére

Politikai és intézményi keretek	**Finanszírozás**
– társadalmi innovációval kapcsolatos nemzeti politika megléte – társadalmi innovációval foglalkozó kutatások – társadalmi vállalkozások jogi keretei – sikeres politika megvalósítás – jogszabályok	– kormányzati pénzügyi források elérhetősége a társadalmi innováció támogatására – hiteligénylés egyszerűsége – teljes központi szociális ráfordítás
Vállalkozások	**Társadalom**
– kockázatvállalási hajlandóság – lakosság vállalkozói attitűdje – vállalkozásindítás „könnyűsége", egyszerűsége – klaszterfejlesztés	– önkéntesség kultúrája – politikai részvétel – civil társadalmi aktivitás – bizalom a társadalomban – sajtószabadság

Forrás: Economist Intelligence Unit (2016) alapján saját szerkesztés

A fentebb említetteknek megfelelően ezen index módszertana áll legközelebb a saját kutatásomhoz egyrészt a komplex jellege, másrészt pedig a számítás módszere miatt (normalizáció, mértani átlag alkalmazása). A mutató alkalmazásának korlátai: a lokális szinten elérhető indikátorok köre; kvalitatív faktorok szubjektív értelmezése.

2016-ban az index 45 országot vizsgált, melyek legtöbbje G20 és/vagy OECD tag, valamint néhány fejlődő ország. Kelet-Közép-Európából csak Lengyelország szerepelt az összevetésben. Az eredmények szerint az index értéke az Egyesült Államokban a legmagasabb (79,4 pont), melyet az Egyesült Királyság (77,3) és Kanada (75,5) követ. Az első tízben csak magasan fejlett országot találunk, a 4. helytől a rangsor a következő: Dánia, Belgium, Új-Zéland, Franciaország, Németország, Svédország és Svájc. Ezen index alapján a társadalmi innováció szoros kapcsolatot mutat az országok gazdasági teljesítményével/fejlettségével. Ezt az összefüggést igazolja a társadalmi innovációs index értéke valamint az egy főre jutó GDP között fennálló erős (0,735) korrelációs kapcsolat megléte a vizsgált országok esetében (megjegyzendő, hogy a lineáris regressziós egyenes is 54%-os megbízhatóságot jelez).

A következő vizsgált módszertant a TEPSIE projekt keretében dolgozták ki, mely hat intézmény együttműködésének eredménye (The DanishTechnological Institute, Dánia; The Young Foundation, Egyesült Királyság; The University of Heidelberg, Németország; The Catholic University of Portugal, Portugália; Atlantis Consulting, Görögország; Wroclaw Research Centre EIT+, Lengyelország). A vizsgálat során szintén komplex indexet hoztak léte (Bund et al., 2013), három fő pillérrel, és számos alkalmazott indikátorral:

1. vállalkozói aktivitás (dimenziók: beruházási aktivitás, start-up és megszűnési ráták, hálózati együttműködés),
2. téma-specifikus eredmények (dimenziók: oktatás, egészségügy, munka, lakáshelyzet, társadalmi tőke és hálózatok, politikai részvétel és környezet),
3. keretfeltételek (dimenziók: erőforrások, társadalmi, politikai és intézményi keretek).

A módszertan segítségével eddig még nem történt konkrét számítás a társadalmi innovációs potenciálra vonatkozóan, csak az adatgyűjtés történt meg, illetve pilotelemzések készültek. Ennek eredményeként egy közös adatbázist hoztak létre a résztvevő országok körében, melyben, néhány esetben a kutatók adathiánnyal szembesültek.

Az OECD 2016-os tanulmányában szintén megjelölt néhány olyan indikátort, amely alkalmas lehet a társadalmi hatások mérésére. A tanulmány 5 fő cselekvési területet határoz meg, melyek a munkanélküliség, demográfiai kihívások, szegénység, környezet és oktatás. A példa kedvéért a munkanélküliség dimenziójában az OECD három indikátort jelölt meg, mely alkalmas a munkaerőpiaci helyzet meghatározására, ezek: munkahelyek számának nettó növekedése, munkanélküliségi ráta, és fiatalok munkanélküliségi rátája. A módszertan alapján a kutatók véleménye, hogy nem könnyű egységes, komplex mérőszámot kidolgozni a társadalmi innovációs potenciál mérésére, és jelenleg nincs az irodalomban konszenzus ezzel kapcsolatban (OECD, 2016: 3).

Castro Spila és szerzőtársai (2016) a társadalmi innováció mérését regionális sebezhetőségi index segítségével kísérelték meg, amely a társadalmi, intézményi, gazdasági és környezeti sebezhetőség komponenseiből alakítható ki (3. táblázat).

3. táblázat: Regionális sebezhetőségi index felépítése

Társadalmi sebezhetőség	**Intézményi sebezhetőség**
– egészségügyre fordított kiadások (GDP %-ában) – oktatásra fordított állami kiadások (GDP %-ában) – teljes „sebezhető" foglalkoztatott (a teljes %-ában) (pl.: megfizetetlen családi dolgozók, önfoglalkoztatók)	– hang és elszámolhatóság (lakosság részvétele a kormányzatban, sajtószabadság) – kormányzati hatékonyság (közszolgáltatások minősége, bürokrácia) – szabályozás minősége – jogrendszer – korrupció ellenőrzése
Gazdasági sebezhetőség	**Környezeti sebezhetőség**
– egy főre jutó GDP (USD, folyó áron) – K+F ráfordítások (GDP %-ában) – fogyasztói ár infláció (éves %)	– villamos energia felhasználás (kWh/fő) – CO_2 kibocsátás (kt) – teljes éves édesvíz kitermelés (trillió km^3) – megújuló üzemanyagok és hulladékok (teljes energia %-ában)

Forrás: Castro Spila et al. (2016) alapján saját szerkesztés

A fenti mérési módszertant szintén egy FP7-es projekt (SIMPACT – Boosting the Impact of Social Innovationin Europe through Economic Underpinnings) keretében dolgozták ki, és jellemzője, hogy csak a keretmodellt dolgozták még ki, a tényleges tesztelés, és számítás még nem történt meg. A projekt keretében emellett esettanulmányokat is gyűjtöttek, melyek a társadalmi innováció jellemzőinek megértéséhez nyújthatnak segítséget.

A mérési módszertanok összehasonlítása alapján elmondható, hogy számos kísérlet született a társadalmi innovációs potenciál mérésére egy adott térség esetében, de nincs egységesen elfogadott módszertan a szakirodalomban (hasonlóan a fogalmához). A mérés módszere országonként, sőt régiónként is eltérő lehet. Fontos megállapítás, hogy eddig főként országos elemzések történtek, és a lokális szintű mérések száma egyelőre kevés.

MÓDSZERTAN ÉS ADATBÁZIS

A fentebb említett módszerek szintéziseként, és a települési szinten elérhető adatok körét áttekintve komplex indexet hoztam létre a társadalmi innovációs potenciál lokális (települési) szintű mérésére. A módszertan kialakítása során nagyrészt az Economist Intelligence Unit 2016-os tanulmányára támaszkodtam.

Legfőbb célom egy olyan lokális szintű társadalmi innovációs index létrehozása volt, amely megbízható, összehasonlítható módszertant nyújt, amely nemcsak a magyar települések esetében alkalmazható, de alkalmas lehet arra is, hogy más országokban vizsgáljuk vele a társadalmi innováció térbeli mintázatait. Így a társadalmi innovációs index alkalmas lehet arra, hogy megvizsgáljuk egy-egy település esélyeit a társadalmi innovációk generálásában.

Az index összeállításakor célom volt, hogy az így kialakuló mutatószám összehasonlítható legyen más rangsorképző indexekkel is, úgy, mint gazdasági helyzet, életminőség vagy versenyképesség indexei. Ezzel lehetőség nyílik a település helyzetének összevetésére különböző szempontok alapján (pl. a gazdasági fejlettség mennyiben jár együtt magas társadalmi innovációs potenciállal), és akár a kitörési pontok megállapítására is.

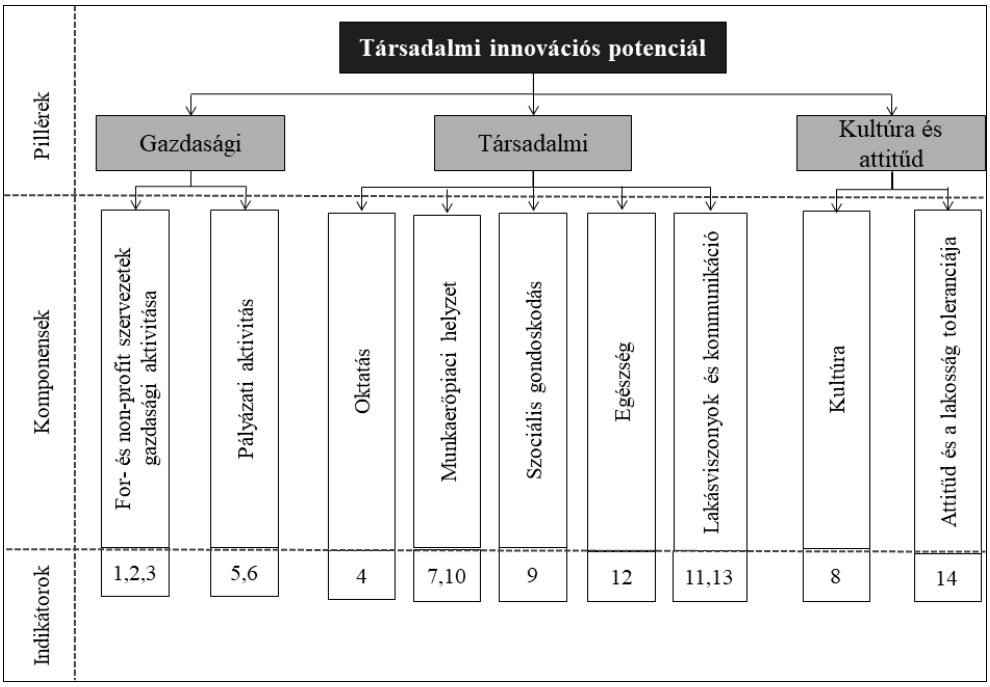
Az index kialakítása, és a megfelelő indikátorok kiválasztása során számos akadályt kellett leküzdenem, melyek közül néhány:

– olyan indikátorok választása, amelyek elérhetőek az összes hazai településre (lokális szintű adatok elérhetősége);

– olyan indikátorok választása, amelyek alkalmasak a társadalmi innovációs potenciál mérésére (adatok alkalmazhatósága);
– mivel a társadalmi innováció komplex tulajdonságokkal jellemezhető, ezért az indikátorok csoportosítása, és komponensek/pillérek kialakítása elkerülhetetlen (adatstruktúra);
– fajlagos adatok számítása, mivel az adatok mértékegysége eltérő.

Az elérhető adatsorok áttekintése után az indikátorokból csoportokat képeztem, egy pillérbe sorolva a hasonló tulajdonságot jellemző tényezőket. Így három pillért definiáltam, melyek képet adnak a települések gazdasági, társadalmi és kulturális helyzetéről is, összességében pedig a társadalmi innovációk generálásának képességét is körvonalazhatják. Valamennyi pillér több komponensből épül föl, és számos alkalmazható indikátorból. Az index felépítését az 1. ábra szemlélteti, ahol az egyes komponensekhez tartozó indikátorok számozása megegyezik a 4. táblázatban feltüntetett sorszámokkal.

1. ábra: Lokális szintű társadalmi innovációs potenciál mérése



Forrás: saját szerkesztés

Az egyes pillérekben alkalmazott indikátorok körét (összesen 14 adatkör) az alábbi, 4. táblázat összegezi, mely tartalmazza az egyes adatsorok forrását is. Az adatgyűjtést a régió esetében 2015-re végeztem el, ez volt az utolsó év, amikor valamennyi indikátor adata rendelkezésre állt.

A gazdasági pillérben a települések gazdasági aktivitása mérhető két szempont szerint, egyrészt a vállalkozási hajlandóság, másrészt pedig a pályázati aktivitás. Egyrészt vizsgálom, hogy a for- és non-profit vállalkozások milyen arányban jelennek meg a településen, azzal a céllal, hogy mennyire jellemző a településen az alulról jövő (bottom up) kezdeményezések

megléte, amelyek a társadalmi innováció szempontjából hasznosak. Másrészt a települések Uniós pályázati források lehívásában mutatott jellemzőit is áttekintem, hogy mennyire általános a külső források bevonása a tevékenységek megvalósításába. A társadalmi pillérben vizsgálom a főbb humán közszolgáltatások rendelkezésre állását (oktatás, egészségügy, és szociális ellátás állapota), ill. az alapvető munkaerőpiaci helyzetet és lakásviszonyokat. Ezzel bemutatható, hogy milyen a települések szociális helyzete, és humán infrastruktúrája, amely szintén hozzájárul a társadalmi innovációs potenciál erősségéhez. Például egy olyan hátrányos helyzetű település esetében, ahol magas a munkanélküliség, magas a szociális segélyezettek száma, és alacsony az iskolázottság, sokkal nehezebb társadalmi innovációt létrehozni, és ötleteket kifejleszteni, mint egy kedvezőbb adottságokkal rendelkező település esetében. A kultúra és attitűd pillérben mérhető a település aktivitása a hagyományőrzésben (ennek megléte szintén támogathatja a társadalmi innovációt, és az alulról jövő kezdeményezéseket), illetve mennyire jellemzően fogad be idegeneket.

4. táblázat: Alkalmazott indikátorok és adatforrásaik

No.	Indikátor	Adatforrás
1	1000 főre jutó NGO-k száma (I_1)	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis
2	1000 főre jutó működő vállalkozások száma (I_2)	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis
3	1000 főre jutó nonprofit szervezetek száma (I_3)	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis
4	Iskolai végzettség: 1000 főre jutó felsőfokú végzettséggel rendelkezők száma (I_4)	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis Népszámlálási adatbázis
5	Pályázati aktivitás: 1000 főre jutó megítélt EU támogatás nagysága (I_5)	palyazat.gov.hu
6	1000 főre jutó EU támogatott projektek száma (I_6)	palyazat.gov.hu
7	1000 főre jutó közfoglalkoztatottak száma (I_7)	kozfoglalkoztatas.bm.hu
8	1000 főre jutó hagyományőrző rendezvények száma (I_8)	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis
9	1000 főre jutó szociális segélyezésben, gondozásban részesülők száma (I_9)	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis
10	Munkanélküliség: 1000 főre jutó munkanélküliek száma (I_{10})	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis
11	Lakások (I_{11}): 1000 főre jutó 4 vagy több szobás lakások száma; 1000 főre jutó épített lakás alapterülete	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis
12	Egészség (I_{12}): 1000 főre jutó háziorvosok és házi gyermekorvosok száma	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis
13	Kommunikáció (I_{13}): 1000 főre jutó Internet előfizetések száma	Központi Statisztikai Hivatal – Tájékoztatási adatbázis
14	1000 főre jutó külföldiek száma a lakosságban (I_{14})	Népszámlálási adatbázis

Forrás: saját szerkesztés

A komplex index kialakítása során a fentebb említetteknek megfelelően át kellett alakítanom az egyes adatsorokat, hogy a komplex index létrehozható legyen. Ennek első lépeseként

az abszolút adatokból, a népességszám felhasználásával fajlagos értékeket hoztam létre, és 1000 főre számítottam át az értékeket. Az összehasonítás végett ezt követően normalizációt alkalmaztam, az Economist Intelligence Unit (2016) gyakorlatához hasonlóan. Itt a maximum és minimum értékek a térségi minimum és maximum értékekkel egyeznek meg. A normalizáció után valamennyi index érték 0-100 közötti skálán mozog. Abban az esetben, ha a mutatók skálázása nem volt megfelelő (például minél kisebb az érték, annál kedvezőbb a település helyzete pl. munkanélküliség, vagy segélyezettek esetében), a kiválasztott mutatók inverzével célszerű számolni.

Ezt követően alakítható ki a tényleges társadalmi innovációs potenciál index, amely az egyes komponensek értékeinek mértani közepe (ahol a komponensek számításakor is mértani átlagot alkalmaztam). A módszer az alábbiak szerint írható fel:

$$I_{gazdasági} = \sqrt[2]{\sqrt[3]{I_1 * I_2 * I_3} * \sqrt{I_5 * I_6}}$$

$$I_{társadalmi} = \sqrt[5]{I_4 * \sqrt{I_7 * I_{10}} * I_9 * I_{12} * \sqrt{I_{11} * I_{13}}}$$

$$I_{kultúrális} = \sqrt{I_8 * I_{14}}$$

$$SI = \sqrt[3]{I_{gazdasági} * I_{társadalmi} * I_{kultúrális}}$$

ahol az egyes index értékek megfelelnek a 4. táblázatban feltüntetett indexekkel. Az index kialakítása után elsőként pilot analízist tervezek az Észak-magyarországi régió települési szintű társadalmi innovációs potenciáljának számszerűsítésére. Az index komplex (több komponensből álló) jellege miatt, az eredmények várhatóan igazolják, hogy a társadalmi innováció települési szintű eloszlása homogénebb képet mutat, mint a jövedelmek eloszlása. A társadalmi innováció esetében a jövedelmi értelemben vett perifériák kedvezőtlen helyzete kevésbé hangsúlyos, és ezek mellett/helyett más térségek is kirajzolódhatnak, mint a társadalmi innovációs potenciál szempontjából legkedvezőtlenebb települések.

ÖSSZEGZÉS

Áttekintve a társadalmi innováció fogalomrendszerét és számítási módszereit, összességében elmondható, hogy nincs egységesen elfogadott definíció illetve módszertan a szakirodalomban. A legtöbb definíció a társadalmi innováció újszerű jellegét hangsúlyozza, és azt hogy képes a társadalmi problémákra válaszokat adni, mások pedig az alulról jövő kezdeményezés jelleget említik. Az eddigi módszertanok többsége országos, vagy regionális szintű társadalmi innovációs potenciál mérésére tett kísérletet, és kevés a szakirodalomban a lokális elemzés.

Ezért komplex társadalmi innovációs indexet hoztam létre, amellyel települési szinten fogom mérni a társadalmi innovációs potenciált. Ennek tesztelését az Észak-magyarországi régió településein végzem el. Az eredmények várhatóan alátámasztják azt a feltételezést, hogy a társadalmi innováció települési szintű eloszlása homogénebb eloszlású, mint pusztán a jövedelmek mintázata. A komplex társadalmi innovációs potenciál index alapján más típusú perifériák kirajzolódása valószínűsíthető.

IRODALOMJEGYZÉK

*** (2013): Guide to social innovation, European Commission, DG Regional and Urban Policy and DG Employment, Social affairs and Inclusion, Brussels.

*** (2015): Policy Brief on Social Impact Measurement for Social Enterprises, OECD/European Union, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

*** (2016): Eurostat regional yearbook 2016, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

*** (2016): Old problems, new solutions: Measuring the capacity for social innovation across the world, The Economist Intelligence Unit, London.

*** (2016): Social Innovation Policy Framework for Croatia, Policy Handbook, OECD Global Relations, South East Europe.

Baturina, D. – Bezovan, G. (2015): Social Innovation Impact-review, Third Sector Impact Working Paper, Brussels.

Benedek J. – Kocziszky Gy. – Veresné Somosi M. – Balaton K. (2016): Generating and Measuring Regional Social Innovation, In: Theory Methodology Practice: Club Of Economics In Miskolc, 12. évfolyam, Special Issue (különszám), pp. 14-25.

Benedek J., Kurkó I. (2011): Evolution and Characteristics of Territorial Economic Disparities in Romania, In: Theory Methodology and Practice, 7. évfolyam, 1. szám, pp. 5-15.

Bund, E. – Hubrich, D.K. – Schmitz, B. – Mildenberger, G. – Krlev, G. (2013): Blueprint of social innovation metrics – contributions to an understanding of opportunities and challenges of social innovation measurement. A deliverable of the project: „The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe" (TEPSIE), European Commission, Brussels.

Castro Spila, J. – Luna, Á. – Unceta, A. (2016): Social Innovation Regimes: An exploratory framework to measure social innovation, SIMPACT Working Paper, 2016-os évfolyam, 1. szám, Gelsenkirchen, Germany.

Ewers, H. J. – Brenck, A. (1992): Innovationsorientierte Regionalpolitik. Zwischenfazit eine Forschungs programms. In: Birgh, H., Schalk, H. J., (Ed.), Regionale und sektorale Strukturpolitik, Münster, Germany, pp. 309-341.

Grander, M. – Alwall, J. (2014): WP4 Final Report Malmö, A deliverable by the project „Combating Inequalities through Innovative Social Practices of and for Young People in Cities across Europe", Malmö: Malmö University.

Howaldt, J. – Kopp, R. – Schwarz, M. (2014): Theoretical Approaches to Social Innovation – A Critical Literature Review. A deliverable by the project: „Social Innovation: Driving Force of Social Change" (SI-DRIVE), Dortmund.

Kocziszky Gy. – Benedek J. – Veresné Somosi M., Balaton K. (2015): Regionális társadalmi innováció generálása szakértői rendszersegítségével, In: Észak-Magyarországi Stratégiai Füzetek, XII. évfolyam, 2. szám, pp. 4-22.

Krlev, G. – Bund, E. – Mildenberger, G. (2014): Measuring What Matters –Indicators of Social Innovativeness on the National Level, In: Information Systems Management, 31. évfolyam, pp. 200-224.

Moulaert, F. – MacCallum, D. – Mehmood, A. – Hamdouch, A. (2014): The International Handbook on Social Innovation: Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research. Cheltenham: Edward Elgar.

Mulgan, G. (2007): Social Innovation; What it is, why it matters and how can be accelerated. Skoll Centre for Social entrepreneurship: The Young Foundation, Oxford University, UK.

Nagyné Molnár M. (2007): A területi egyenlőtlenségek főbb összefüggései In: Regionális gazdaságtan. Ed.: Káposzta, J., DE Kiadó, Debrecen, pp. 166-205.

Nemes Nagy J. (1990): Területi egyenlőtlenségek dimenziói, In: Tér és Társadalom, 4. évfolyam, 2. szám, pp. 15-30.

Nicholls, A. – Murdock, A. (2012): Social innovation. Blurring boundaries to reconfigure markets, Houndmills, Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.

Pelka, B. – Terstriep, J. (2016): Mapping Social Innovation Maps, The State of Research Practice across Europe, In: European Public & Social Innovation Review, 1. évfolyam, 1. szám, pp. 3-16.

Rehfeld, D. – Terstriep, J. – Welchhoff, J. – Alijani, S. (2015): Comparative Report on Social Innovation Framework, SIMPACT Working Paper, Germany.

Schumpeter, J. (1934): The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Solow, R. M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. In: Quarterly Journal of Economics, 70. évfolyam, 1. szám, pp. 65-94.

Terstriep, J. – Kleverbeck, M. – Deserti, A. – Rizzo, F. (2015): Comparative Report on Social Innovation across Europe, Deliverable D3.2 of the project «Boosting the Impact of SI in Europe through Economic Underpinnings» (SIMPACT), European Commission, Brussels.

The Young Foundation (2012): Social Innovation Overview: A deliverable of the project: „The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe" (TEPSIE), Brussels: European Commission, DG Research.

3. ORSZÁGTANULMÁNYOK

3.1. Társadalmi vállalkozások Lengyelországban (Hubai László – Kiss Julianna[85])

BEVEZETÉS

A lengyelországi esettanulmány elkészítése érdekében a vonatkozó szakirodalom áttekintése mellett egy varsói tanulmányút keretében két kutató 2016. szeptemberében hat szakértővel, kutatóval és / vagy fejlesztő szakemberrel, valamint négy működő társadalmi vállalkozás vezetőjével vagy egyéb munkatársaival interjúzott.

A szakértői interjúk során feltett kérdések érintették: (1) a kapcsolódó fogalmak (szociális gazdaság, szolidáris gazdaság, szociális vállalkozás) definícióit; (2) a szektor történelmi fejlődését (az államszocializmusban, a rendszerváltáskor és a rendszerváltás óta, beleértve a posztszocialista örökség fő következményeit); (3) a jelenlegi helyzetet (méret, jogi formák, típusok, jellemzők, sikerek, problémák, fenntarthatóság, irányítás kapcsán); (4) a jelenlegi környezetet (beleértve a jogi kereteket, a közpolitikai környezetet, pénzügyi háttért, főbb intézményeket és programokat, együttműködések a szektoron belül és más szektorokkal); és (5) a jövőre vonatkozó terveket és fejlesztési javaslatokat egy ideális helyzet elérésére.[86]

A társadalmi vállalkozókkal készített interjúk során feltett kérdések érintették (1) a szervezetek történetét és fő jellemzőit (létrehozásuk okát, a társadalmi és gazdasági célokat és tevékenységeket, a célcsoportokat, fejlődésük mérföldköveit); (2) jelenlegi helyzetüket (munkamegosztás, alkalmazottak száma, irányítás, bevételek nagysága és összetétele, fenntarthatóság, társadalmi innováció, társadalmi hatás, szektorközi és szektoron belüli együttműködések, siker és kihívások); és (3) a jövőt (tervek és az ideális helyzetről alkotott kép).[87]

A jelen tanulmányban – a kapcsolódó szakirodalom és az interjúk eredményei alapján – a szociális és szolidáris gazdaság lengyelországi helyzetéről lesz szó. Átfogó képet adunk (1) a legfontosabb fogalmak és meghatározások; (2) a történelmi fejlődés, a posztszocialista örökség; (3) a jelenlegi ökoszisztéma, jogi, politikai és pénzügyi háttér; (4) fő típusok és jellemzők; és (5) a jövőre vonatkozó következtetések összegzése révén. Az általános összefoglalás után a meglátogatott társadalmi vállalkozások konkrét példáit is bemutatjuk.

---

[85] Kiss Julianna az 1., 2., 3. és 5. fejezeteket írta, Hubai László a 4. fejezetet.

[86] Szakértő interjúalanyok:
- Anna Ciepielewka-Kowalik, Institute of Political Studies, Polish Academy of Sciences, kutató
- Bartosz Pielinski, Institute of Social Policy, University of Warsaw, kutató
- Prof. Hab. Marek Rymsza, Institute of Applied Social Sciences, University of Warsaw, kutató
- Rafał Krenz, CAL Association, fejlesztő szakember, animátor
- Zbigniew Wejcman, Biuro Obsługi Ruchu Inicjatyw Sołecznych (BORIS) support center, fejlesztő szakember, animátor
- Gabriela Cichowicz, NESsT Poland, portfolio menedzser.

[87] Társadalmi vállalkozó interjúalanyok:
- Marrec Golonko, „Margines" Social Cooperative, Lokal Vegan Bistro
- Agnieszka Sprycha, Anna Szygenda , Integracja Stowarzyszenie Przyjaciół Integracji (the Friends of Integration Association) és Fundacja Integracja (the Integration Foundation);
- Joanna Augustowska, Center of Community Services (Centrum Ustug Srodowiskowych) and Marius Bieniek, Starosta Poviet Plock
- Maria Wroniszewska, Fundacja Synapsis

FOGALMAK, DEFINÍCIÓK

A sem a magán, sem az állami szektorhoz nem tartozó társadalmi-gazdasági szervezetek megkülönböztetése érdekében használt leginkább elterjedt fogalom a szociális és szolidáris gazdaság területén Lengyelországban a szociális gazdaság. A szociális gazdaság nem rendelkezik hivatalos vagy jogi meghatározással, azonban a konkrét állami közpolitikai intézkedések megvalósítása érdekében a különböző típusú intézmények – mint például a szociális szövetkezetek, gazdasági tevékenységet végző non-profit szervezetek, a társadalmi befogadási központok és klubok, stb. – jellemzően a „szociális gazdaság szervezetei" kifejezésként szerepelnek a hivatalos dokumentumokban. Azonban kérdés, hogy a szakpolitikai dokumentumokban a szociális gazdaság kategóriába sorolt szervezetek önmagukat a szociális gazdaságba tartozónak vélik-e. Egy jelentés szerint sok szervezet „érzi úgy, hogy része a szociális gazdaságnak, akkor is, ha továbbra is zavaros marad számukra, hogy mit is jelent ez valójában, a kifejezés bizonytalan és törékeny jellege és a változó intézményi kontextus miatt is." (Mendell et al., 2009: 14)

A szociális gazdaságot gyakran bontják egy régebbi és újabb hullámra. A régi szociális gazdaság alapítványokból, egyesületekből és szövetkezetekből áll, és már a második világháború előtt is létezett, míg az új szociális gazdaság „mind a szövetkezeteket és a non-profit szervezeteket – nem kormányzati szervezetek (NGO-k), alapítványok – mind az állam által támogatott szociális intézményeket / szervezeteket" magába foglalja. (Mendell et al., 2009: 14) Ezek az új szervezetek jobban kapcsolódnak a szolidáris gazdaság fogalmához is, amely kifejezésnek „erős a kapcsolata az 1980-as évek Szolidaritás mogalmával és néha az „érték gazdaságának" nevezik." (Mendell et al., 2009: 14). A régi és az új szociális gazdaság közti különbségtétel említésre került a szakértői interjúk során is. *„Valójában, ha figyelembe vesszük a számokat, a régi szociális gazdaság nagyobb, de ha a társadalmi párbeszédet elemezzük, szinte minden hangsúly az új szociális gazdaságra kerül".*

1.táblázat: A régi és az új szociális gazdaság fő különbségei a következők

Régi szociális gazdaság (SZG)	**Új szociális gazdaság (SZG)**
Olyan réseket tölt ki, amelyek „nem vonzóak" a piacnak	A „rendes piac" köré épít klasztereket
A kezdeményezésekben való részvétel alapja a kölcsönösség elve (kölcsönösség)	A kezdeményezésekben való részvétel alapja: a társadalmilag kirekesztettek befogadásának elve; a „kockázatok keverésének" elve (a társadalmi vállalkozásokban az ép alkalmazottak „felemelik" a fogyatékkal élő munkavállalókat);
Kulcsszerepe van a vezetőknek és a társadalmi aktivistáknak a vállalkozás és kezdeményezések előmozdításában	A vezetők, menedzserek, valamint az állami támogatások fontos szerepe, a kezdeményezések megvalósításában és előmozdításában
A kezdeményezések alulról szerveződőek és fenntarthatóak	A támogatott foglalkoztatás és a szociális foglalkoztatás lehetővé tétele állami támogatással
Intézmények jogi előnyeinek, kedvezményeinek hiánya, alacsony fokú piaci szabályozás az állam részéről	Intézmények jelentős jogi előnyei az állam viszonylag magas szintű piaci szabályozásának keretében
Tipikus SZG intézmények: szövetkezetek, kölcsönös biztosító egyesületek, hitelszövetkezetek	Tipikus SZG intézmények: a társadalmi vállalkozások, szociális szövetkezetek, a gazdasági tevékenységet végző nem kormányzati szervezetek

Forrás: Rymsza, 2008: 75

A társadalmi vállalkozás fogalma nem olyan elterjedt, mint a szociális gazdaságé. Ugyancsak hiányzik a hivatalos definíció. Különböző társadalmi vállalkozásra vonatkozó megközelítések, iskolák megtalálhatóak Lengyelországban: a „piaci jövedelem" irányzat, a „társadalmi innováció" irányzat, és a „klasszikus" EMES felfogás. Az első és a második koncepcióit gyakran használják, de a harmadik a legnépszerűbb. (Ciepielewska-Kowalik et al., 2015: 8) Általánosságban a társadalmi vállalkozásokat a szociális gazdaság részének tekintik. Jelenleg bizonyos jogi dokumentumok foglalkoznak a definíció kérdésével, nevezetesen a társadalmi vállalkozás törvénytervezete; valamint a Nemzeti Program a Szociális gazdaság fejlesztésért (KPRES).

A törvénytervezet a társadalmi vállalkozásokat egyes veszélyeztetett csoportok (munkanélküliek, hajléktalanok, alkohol és kábítószerfüggők, mentális zavarokkal élők, volt fogvatartottak, menekültek és fogyatékkal élők) tagjainak szakmai rehabilitációját és foglalkoztatását célzó tevékenységeket végző szervezeteknek tekinti. További követelmények:

- az alkalmazottak legalább 50%-a a társadalmilag kirekesztséggel fenyegetett csoportok tagja (a fenti felsorolás szerint), vagy legalább 30% -a fogyatékkal élő személy;
- maximum bér meghatározása az alkalmazottaknak (a vállalati szektor átlagos havi díjazásának háromszorosa, a Központi Statisztikai Hivatal elnökének előző évi jelentése alapján);
- tanácsadó testület létrehozása a foglalkoztatottak részvételével. Az önkéntesek is részt vehetnek ebben a testületben. Ez a testület nem szükséges abban az esetben, ha a társadalmi vállalkozásokban kevesebb, mint 20 fő a munkavállaló, sem a szociális szövetkezetek esetében;
- az üzleti tevékenység nyereségének legalább 10%-a közérdekű vagy a vállalkozás alkalmazottainak szóló tevékenységekre különítendő el (European Commission, 2016: 22)

A KPRES az alábbi jellemzőket tartalmazó meghatározását javasolja a társadalmi vállalkozásoknak tekinthető szervezeteknek:

1. A nyereség vagy pénzügyi többlet felosztása nem megengedett a befektetők, igazgatók, vezetők vagy más szereplők számára, hanem csak a szervezet tőkéjének növelése érdekében használható fel az adózott eredmény, és egy bizonyos részét a foglalkoztatási célkitűzésekkel rendelkező szervezetek esetében a szociális és foglalkoztatási integráció céljából lehet felhasználni, illetve a közösség számára közhasznú szolgáltatások nyújtására.
2. Demokratikus irányítás vagy az alkalmazottak, tagok és egyéb érintettek konzultatív szerepe;
3. A vezetők fizetésének is határértéke;
4. Az egyetlen bevételi forrás a gazdasági tevékenység nyeresége, azaz a termékek és szolgáltatások piaci értékesítése. E dokumentum szerint a társadalmi vállalkozási státuszra jogosult szociális szolgáltatások: gyermekgondozás, egészségügy, szociális ellátás és fogyatékkal élők számára szociális szolgáltatások egyes formái." (Leś – Ciepielewska-Kowalik, 2014: 2).

Számos vitás kérdés kapcsolódik a fogalmi tisztázás ügyéhez. Ciepielewska-Kowalik et al. (2015) szerint ennek két fő oka: egyrészt a viszonylag új fogalom kívülről történő bevezetése, melyet a kutatók, politikai döntéshozók, szakértők, valamint a harmadik szektor szervezetei csak Lengyelország 2004-es uniós csatlakozása óta használnak; másrészt a társadalmi vállalkozásokhoz hasonló, a kifejezést nem használó szervezetek hosszú története.

Az Európai Bizottság jelentése (2016) szerint a vitát fogalmi és jogi zavar uralta a következő kérdésekben: (1) mi minősül társadalmi vállalkozásnak, kell-e önálló jogi forma vagy egyfajta címkeként kell léteznie, mely különféle jogi formák számára alkalmazható; (2)

milyen gazdasági tevékenységet folytatnak, és milyen gazdasági kockázatokkal kell számolnia a társadalmi vállalkozásoknak, elsősorban termékek és szolgáltatások piaci értékesítése a bevételük, vagy más források, különösen az állami támogatások is felhasználhatóak-e és milyen típusú közfinanszírozásnak kell rendelkezésre állnia (szolgáltatások nyújtásáért vagy áruk előállításáért értékesítési szerződések vagy szervezetként és projektek végrehajtására támogatások); (3) milyen tevékenységi területeken működnek, elsődleges hangsúlya van a munka integrációs társadalmi vállalkozásoknak, miközben különböző szerepeket, mint például a helyi fejlesztési vagy közhasznú szolgáltatások nyújtása nem veszik észre; és (4) milyen szabályozási keret legyen, csak kizárólag a társadalmi vállalkozások számára tervezett, vagy különböző jogi formák meglévő szabályozási kerete elég és azt folytatni kell.

A szakértő interjúalanyok is hangsúlyozták, hogy nincs egyetlen hivatalos meghatározása a társadalmi vállalkozásoknak és azt is, hogy a fogalmat a tudományban és operatív szinten a közigazgatásban használják, de nem jogi fogalom. Néhány interjúalany megemlített vitás kérdéseket is, mint például, hogy a közhasznú tevékenység értékesítését (alaptevékenység bevétele) lehet-e gazdasági tevékenységnek tekinteni.

A társadalmi vállalkozásoknak a szociális gazdaság alapja, azonban a szociális gazdaságba olyan intézmények is beletartoznak, mint a fogyatékos emberek műhelyei. A társadalmi vállalkozások alapvető pillérei és tiszta példái a szociális szövetkezetek, valamint a gazdasági tevékenységet végző civil szervezetek is annak tekinthetők. Egy különbség a gazdasági kockázat egy szakértő interjúalany szerint. „*Ha van gazdasági kockázat, az a társadalmi vállalkozás, ha nincs, akkor lehet a szociális gazdaság, mert a hátrányos helyzetűek, a fogyatékkal élők támogatása, ezeknek az embereknek a felészítése a társadalmi vállalkozásra, de nem társadalmi vállalkozás.*" Néhány interjúalany kifejtette, hogy a Lengyelországban inkább használt kifejezés a szociális gazdaság és a szociális gazdaság entitás.

Azt is fontos megjegyezni, hogy a szociális gazdaság és társadalmi vállalkozás fogalmai a harmadik vagy a non-profit szektorból erednek Lengyelországban. Az egyik interjúalany megemlítette, hogy amikor a szociális gazdaságról beszélnek, a „harmadik szektor", mint a nem kormányzati szektor kifejezést is használják. Egyes szakértők a „harmadik rendszer" fogalmát is használják, amely a harmadik szektor és a szociális gazdaság együttese. Egy interjúalany szerint a leginkább helyes kifejezés a szociális gazdaság tevékenységeinek leírására a nem profitorientált (not for profit). Ez nem nonprofit, és nem forprofit. Az alapötlet valamiféle társadalmi hozzáadott érték teremtése, de oly módon, ami a lehető legnagyobb mértékben gazdaságilag racionális. „Tehát a kifejezés azt jelenti, hogy lehet nyereséget termelni, de nem ez a fő cél."

Néhány interjúalany hangsúlyozta, hogy Lengyelországban erős a non-profit szektor, jelzi ezt az a tény is, hogy a KPRES társadalmi vállalkozókkal együtt készült, a nonprofit szervezetek vezetőivel konzultálnak a szakpolitika alakításának folyamataiban. Azonban az interjúalanyok szerint a gyakorló szakemberek nem igazán vesznek részt a definíciós vitákban, a harmadik szektor szervezeteiben nagy az ismeretek hiánya. „*A társadalmi vállalkozás koncepciója és a kifejezés nem olyan népszerű Lengyelországban, a szervezetek nem nagyon tekintik magukat társadalmi vállalkozásoknak, inkább jogi formák szerint határozzák meg magukat.*"

TÖRTÉNETI FEJLŐDÉS

A szociális és szolidáris gazdaság történelmi fejlődése Lengyelországban három fő időszakra osztható. A szociális gazdasági tevékenység már a második világháború előtt megkezdődött, az államszocialista rendszer megállította, és végül a rendszerváltás után fejlődött ki.

A második világháború előtt kétféle társadalmi vállalkozás jellegű szervezet létezett Lengyelországban: (1) egyesületek, alapítványok és más önkéntes szervezetek, melyek a hátrányos helyzetű csoportok támogatására és a társadalmi problémák megoldására jöttek létre; (2) szövetkezetek, jelentős gazdasági potenciállal, melyek „úgy járultak hozzá a gazdasági fejlődéshez, hogy nem létező állami intézmények szerepét vették fel, erősítették a nemzeti szellemet és oktatási és szociális támogatást biztosítottak." (Ciepielewska-Kowalik et al., 2015: 5) E régi – aktív és népszerű – szociális gazdaság jelentőségét úgy is, mint a nagyobb gazdasági függetlenség eszközét, említették több interjúban. A szövetkezetek szerepét gyakran hangsúlyozták, mint ami erős Lengyelországban helyi szinten.

A kommunista hatalom idején (1945-1989), az elején a párt erős hatást kezdett gyakorolni a vezetők választására, a célok kitűzésére vagy a tevékenységek indítására e szervezetekben és a 1950-es évek első felében az alapítványok, és az egyesületek többségét feloszlatták, míg a szövetkezeteket kollektivizálták és beépültek az állami gazdaságba. Néhány interjúalany kifejtette azonban, hogy a társadalmi gazdaság egyes példái megmaradtak, mint az egyéni mezőgazdaság és a mezőgazdasági termelők, néhány kisebb vállalkozás és kis körben történő együttműködés. Szövetkezetek is léteztek, de részei voltak a kommunista rendszernek, ellenőrzés alatt álltak korlátozott autonómiával.

Azonban az 1980-as években, főként a gazdasági válságnak köszönhetően, az egyesületek kezdtek nagyobb jelentőségre szert tenni társadalmi identitás és önsegítés terén. „Meg kellett várni az 1980-as éveket, hogy tanúi legyünk a lengyel civil társadalom megújulásának, melynek a Solidarność szakszervezet létrehozása fontos kiindulási pontja volt." (Brandeleer, 2013: 5)

A rendszerváltást követően, 1989-től Ciepielewska-Kowalik et al (2015) szerint három fázis különböztethető meg a szociális gazdaság fejlődésében. Az első szakasz (1989-1995) a nonprofit szervezetek reneszánsza és virágzása volt, melyeket a jóléti állam új struktúrája harmadik pillérének tekintették, és erőteljesen támogatták külső adományozók (főleg a harmadik szektorból). A második szakaszra (1996-2002) a társadalmi vállalkozások számának és gazdasági helyzetének stabilizációja volt jellemző. A harmadik fázis a társadalmi vállalkozások intézményesítése volt az EU hatására (2003-tól mostanáig). Így a szociális gazdaság fejlődésének fő hatásai Lengyelországban (1) a poszt-szocialista örökség; (2) a neo-liberális gazdaság; (3) az EU-csatlakozás voltak.

A kommunista rendszer öröksége a lengyel társadalmi vállalkozásokat az átmenet időszakában két módon befolyásolta. Miután évtizedekkel korábban megszűntek, a most már új szabályozás és programok által támogatott non-profit szervezeteknek (egyesületek, alapítványok és más önkéntes szervezetek) teljesen újjá kellett építeniük gazdasági potenciáljukat és elölről kellett kezdeniük. „A társadalmi vállalkozásoknak tekinthető szervezetek alapvetően civil szervezetek termékei. A legtöbb esetben nem kormányzati szervezetek nélkül nem is jöttek volna létre, és nem lennének képesek működni." (Hausner, 2009: 220)

A szakértő interjúalanyok is megállapították, hogy a non-profit szervezetek újrakezdést tapasztaltak. A nem kormányzati szektor kifejezést használva a nonprofit szektor próbálta bizonyítani, hogy az független az államtól és a múltból. „Nagyon erős identitásérzésük van. Az identitás alapja: ők valami újak. Nincs kapcsolata ennek a non-profit szektornak a kommunista időkkel." Emellett a hangsúly a függetlenségen van, a másik fontos jellemző a profit hiánya azt gondolva, hogy az embereket, akik részt vesznek a e szervezetek tevékenységében, nem kell megfizetni, aminek az eredményeként az emberek alulfizetett lettek ebben az ágazatban.

A posztszocialista örökség a szövetkezetek fejlődését is befolyásolta, amelyeket a közvélemény a korábbi kommunista rendszer részeként hiteltelenítette, ami ahhoz vezetett, hogy sok

szövetkezet átalakult forprofit céggé. „Ez a negatív kép részben magyarázza a szövetkezetek létrehozásának folyamatos csökkenését az 1990-es évek óta, és a szociális gazdaság új formáinak és struktúráinak létrehozását." (Brandeleer, 2013: 5)

Az interjúalanyok azt is megerősítették, hogy a rendszerváltás után a legitimáció hiányától amiatt, hogy a régi rendszer részeként érzékelték és az állam erőfeszítései miatt, hogy fejlesszék a piac-orientált cégeket, a szövetkezetek egyre kevésbé fontosak lettek. „Így paradox módon a széles harmadik szektor az az egy része, amely túlélte a kommunista időket, csökkent, miután a kommunizmus megbukott". Így Lengyelországban az új szociális gazdaság sokkal inkább a non-profit szervezetekből, mint a szövetkezetekből áll.

A neoliberális ideológia elfogadása egy másik fontos tényező volt a rendszerváltás után, ami lelassította a társadalmi vállalkozások fejlődését és intézményesülését. Létrejött egy tér a harmadik szektor, a civil társadalom számára, szabadon tevékenykedhettek, de nem volt állami forrásuk, nem volt befektetés a társadalmi gazdasági aktivitásokba. „Ez eredményként a jóléti állam kereskedelmi stratégiáihoz vezetett s jelentősen akadályozta a társadalmi vállalkozások és a közszféra partnerségi modelljeinek intézményesítését az állami politikák kialakításában és megvalósításában." (Les – Ciepielewska-Kowalik, 2014: 4)

A piacgazdasági átmenet és sok állami munkaadó bezárása alacsony általános életszínvonalat és magas munkanélküliségi rátát is eredményezett, különösen a legsérülékenyebb társadalmi csoportok számára. Következésképpen a szociális gazdaság inkább koncentrált „a társadalmi kirekesztéssel fenyegetett emberek integrációjára munkaerőpiaci képzésekkel, valamint egyéb releváns tevékenységekkel e cél elérése érdekében a helyi szinten." (Brandeleer, 2013: 5) A harmadik szektor szervezetei többnyire a politikai, társadalmi és gazdasági reformok feladatok hatásainak enyhítését célozták olyan feladatok elvégzésével, melyek nem megoldottak a közszféra által, például hajléktalan vagy a mozgássérült emberek gondozása.

Néhány interjúalany azt is megállapította, hogy gazdasági szempontból a neoliberális forprofit cégek és az ideológiai koncepcióként az individualizmus,támogatják. „Ezt sokkterápiának és washingtoni konszenzusnak is nevezték. Azt jelenti, hogy gazdaságnak piacinak kell lennie, 100%-ban, ha ez lehetséges. Emiatt nem volt zöld út a régi szociális gazdaságnak. Létezett, de csupán a szélén."

Az EU csatlakozás után a társadalmi vállalkozások említésre kerültek „a nemzeti és a helyi fejlesztési stratégiákban és szakpolitikai gyakorlatban; támogatták őket állami alapok, köztük az európai uniós alapok és első alkalommal értek el jogi elismerést Lengyelországban." (Ciepielewska-Kowalik et al., 2015: 7) Új jogi keretek jöttek létre, mint például a szociális szövetkezetek és társadalmi integrációs központok, klubok. A leginkább figyelemre méltó új forrás az EQUAL közösségi kezdeményezés volt, amelyet még néhány interjúalany is hangsúlyozott, valamint tanulmányutak voltak Olaszországba, ami a szociális szövetkezet törvény elfogadásához vezetett.

Az EU-csatlakozás mellett az utóbbi években a fejlesztés másik tényezője a közszféra növekvő elégtelensége volt a társadalmi igények teljesítésében. „A jóléti szolgáltatásokért felelős nemzeti és önkormányzati költségvetések csökkenése ahhoz vezetett, hogy szükségessé vált újradefiniálni az állami szektor és a jóléti szolgáltatások más szolgáltatói szerepét, beleértve a társadalmi vállalkozásokat is." (Ciepielewska-Kowalik et al., 2015: 8)

A szövetkezetek kapcsán a társadalmi vállalkozás ötletének bevezetése Lengyelországban az EU csatlakozás után segítette a reneszánszukat. Az interjúalanyok azt állították, hogy a szociális gazdaság, szociális vállalkozás, szociális szövetkezetek kifejezések bevezetése miatt az emberek elkezdték újragondolni a szövetkezetek kérdéseit. Továbbá a szövetkezeti mozgalmak körüli az

emberek elkezdték magukat asszertívebbnek mutatni. „Tehát a társadalmi vállalkozás, amely tudtommal Nyugat-Európában a szövetkezetektől különbözőként volt bemutatva, paradox módon Lengyelországban segít menteni bizonyos mértékig a szövetkezeti mozgalmat."

Mégis, az új szövetkezetek gyakran megpróbálják elhatárolni magukat a régi, hagyományos szövetkezetektől. A nyelv szintjén ez abban nyilvánul meg, hogy nem használják a „spoldzielnia" – hagyományos szövetkezetet jelentő – szót, hanem a „kooperatywa" szót. „Amikor a szociális szövetkezetek kialakultak, az első pillanatokban szövetkezetként ismerték el őket és a nem tekintették modern szervezeteknek. De másrészt azt hiszem, hogy ez a tényező a szociális szövetkezetek fejlődését 2006- 2008-ban akadályozta, de nem most. A szociális szövetkezeteknek sikerült találni a helyüket a társadalmi-gazdasági környezetben."

Az EU csatlakozás után változás volt a non-profit szervezeteket illetően is. Ebben az időszakban a bevételi források diverzifikálása elkezdődött, új termelési és az áruk és szolgáltatások szállítási módszerei indultak, szervezetek elkezdtek nyitni a szélesebb közösség felé is tagjaik mellett. Azonban néhány interjúalany szerint azt is felfedezték nyugati országokban is, hogy a közfinanszírozás kulcsfontosságú a nonprofit szektor túlélése számára. „Úgy gondolom, hogy a non-profit szektornak meg kell békélnie azzal, hogy nem menekülhet attól, hogy függjön, finanszírozva legyen az államtól, az állami intézményektől. Ez kommunista örökségünk miatt is van, nagyon kevés gazdag ember van, akik hajlandóak létrehozni alapítványokat, támogatni egyesületeket stb. és az emberek még mindig viszonylag szegények, és nem hajlandóak részt venni a non-profit szektorhoz kapcsolódó tevékenységekben."

JELENLEGI KÖRNYEZET

A jogi keretet illetően, mivel a szociális gazdaság és a társadalmi vállalkozások a harmadik szektor koncepciójából indulnak, a szociális gazdaságot úgy tekintették, mint ami a harmadik szektorhoz (egyesületek, alapítványok és szövetkezetek) tartozó jogi formájú entitásokból áll, és e formák alapján voltak a jogszabályok. Továbbá az EU csatlakozás után, a társadalmi-gazdasági visszailleszkedés előmozdítását célzó új típusú szervezetek jelentek meg, például a társadalmi integrációs központok és a társadalmi integráció klubok, valamint a szociális szövetkezetek, melyet a 2006-os Szociális Szövetkezeti törvény szabályozott az olasz törvény alapján, amely a munka integrációs tevékenységre korlátozódik csak. Így a szabályozás a jogi formák szerint van, és nincs közös társadalmi vállalkozás szabályozás.

Van egy törvény a társadalmi vállalkozásokról, azonban ez csak egy jogszabálytervezet, mely a lengyel parlamenthez 2015 júniusában lett benyújtva, amely vita és az érdekeltekkel folytatott konzultáció alatt volt hét évvel korább óta. A törvényben nem kerül bevezetésre különleges jogi forma társadalmi vállalkozások részére, hanem egy különleges státuszt vezetnének be, hogy a szervezetek képesek lesznek regisztrálni társadalmi vállalkozásként (függetlenül azok jogi formájától), ha megfelelnek bizonyos feltételeknek. „Ez megfelel a társadalmi vállalkozás széles megközelítésesének, amely szerint egy entitás társadalmi vállalkozássá válása nem függ a tulajdon formájától, hanem annak kapcsolataitól a környezetével." (Ciepielewska-Kowalik, 2015: 6). Mint egy interjúalany azt kifejtette, a törvény még csak egy tervezet volt a tanulmányút idejében. „Volt egy lobbi tevékenység a civil szektor oldaláról a törvény elfogadtatása elősegítése érdekében ilyen, de ez összeomlott. Nem volt érdeklődés a kormány oldalán, hogy elfogadja."

A szakpolitikai keretet a működési stratégiai dokumentum a szociális gazdaságról formálja és kapcsolódva a 2020-as nemzeti fejlesztési stratégiához az úgynevezett Nemzeti program a szociális gazdaság fejlesztéséért (KPRES), amelyet szintén számos érintettel megvitattak és a

lengyel kormány 2014 augusztusában elfogadta. A KPRES „akciókat határoz meg, melyeket a lengyel hatóságoknak kellene megvalósítaniuk, és amely kihasználnák az állami pénzügyi támogatást, hogy erősítse a szociális gazdaság szektorát. Továbbá, e dokumentum célja, hogy hozzájáruljon a nemzeti fejlesztési célok eléréséhez, például a foglalkoztatási ráta növekedéséhez, különösen a csoport, akik számára nehézséget jelent az álláskeresés a munkaerőpiacon. „ (Ciepielewska-Kowalik et al., 2015: 23) A fő szakpolitikai intézménye a társadalmi vállalkozásoknak Lengyelországban a a Családügyi, Szociális és Munkaügyi Minisztériumban található Közhasznúság Főosztály.

Az interjúalanyok jelezték, hogy a KPRES program említi a társadalmi vállalkozásokat is, és Lengyelország tartományaiban operacionalizálták is, amelyek kötelesek készíteni programokat együttműködésről a szociális gazdaság szervezeteivel. Ez a munkafolyamatban van még 2016-ban, de a helyzet nagyon különböző az egyes tartományokban, sőt, az egyes közösségekben is. Általánosságban egy interjúalany elmondta az állama hozzáállása tekintetében: „A szociálpolitika részéről barátságos, de gazdaságpolitikai részről a nyílt piacra, liberális piacra koncentrál."

Az állami támogatás és kezdeményezések kétirányúak. Vannak olyan támogató intézkedések, melyek minden vállalkozást céloznak, amelyek eleget tesznek bizonyos feltételeknek, például alkalmaznak fogyatékkal élő munkavállalót, illetve a hátrányos helyzetű csoportok tagjait. Általában e támogatásokat a Munkaügyi Alap (LB) és az Állami Alap a Fogyatékos Személyek Rhabilitációjáért (PFRON) nyújtja, és a közbeszerzési törvény is kedvez az ilyen vállalkozásoknak. Vannak olyan támogató intézkedések is, melyek a szociális gazdaság szervezeteit célozzák, elsősorban a KPRES alakítja ezt. „Kiegészítő támogatási intézkedések például a hitelek és kölcsönszerződések a szociális gazdasági szervezeteknek, adó hozzárendelési rendszer ezen egységek kezelésére és bizonyos jogi típusok által alkalmazott munkavállalók munkabérének társfinanszírozása." (Európai Bizottság, 2016: 10) Ezen túlmenően a szociális gazdaságtámogató központok (OWES) támogató szolgáltatást nyújtanak a szervezetek számára.

Az egyik interjúalany elmondta, hogy az európai és az állami finanszírozás használata révén néhány évvel ezelőtt a szociális gazdaságot támogató központok hálózata jött létre. Azonban a rendelkezésre álló pénz nem elég, hogy megfelelő támogatást nyújtsanak, bár egyes régiókban több pénzük van a helyi politikustól függően. Egy másik interjúalany bírálta a támogatási rendszert. „Van néhány, szociális gazdaságtámogató központ, amelyek arra fókuszálnak, hogy annyi szociális szövetkezetet támogassanak, amennyit csak tudnak. És csak pénzt adnak. És tudod, a legtöbb ilyen vállalkozás nem működik néhány év múlva."

A finanszírozás tekintetében, a non-profit szervezetek által asszisztált állami intézmények a legfontosabb pénzügyi közvetítők pénzügyi támogatást nyújtva társadalmi vállalkozások részére az európai Strukturális Alapokból biztosítva. A társadalmi befektetési piac fejletlen, néhány nonprofit szervezet van ezen a területen, elsősorban mikrohiteleket biztosítanak. A következő hiányosságok jellemzik a helyzetet: „korlátozott számú intézmény biztosítja a társadalmi vállalkozások finanszírozását, nehézségek a pályázati feltételeknek való megfelelésben, hogy jogosultak legyenek forrásokat kapni, az EU által támogatott eszközök dominanciája. Néhány jogi típus kevésbé is érdeklődik a társadalmi vállalkozások finanszírozása iránt, mint a jogi formák iránt, melyeket képviselnek. „ (Európai Bizottság, 2016: 10)

Több interjúalany bírálta a pénzügyi helyzetet. Az Európai Uniós csatlakozás után a döntéshozók felismerték, hogy a szociális gazdaság kifejezés nagyon elfogadott. Az is előfordul, hogy a szociális szövetkezetek elindításának a fő oka, hogy van pénz az EU-tól. A nonprofit szervezetek számára egyéb uniós támogatások még könnyebben elérhetőek, így bár a kereskedelmi tevékenység esély az autonómiára, könnyebb támogatást kapni. „A szociális gazdaságot az EU-s

pénzek elköltésének eszközeként használják, ha azok rendelkezésre állnak. Ez a helyzet, sőt. Én nagyon csalódott vagyok miatta."

A szektoron belüli együttműködés és hálózatok úgy jellemezhetők, hogy „ együttműködő érdekelt felek és egyének viszonylag jól megalapozott és összekapcsolódott csoportja, akik a szociális gazdaságot népszerűsítik Lengyelországban." (Európai Bizottság 2014-ben: i) Bár nincs erős központosított intézményesített képviselete a társadalmi vállalkozásoknak, van több ernyőszervezet, melyek különböző társadalmi vállalkozásokat tömörítnek, azzal a céllal, hogy képviseljék, népszerűsítsék és támogassák a tagjaikat és / vagy a társadalmi vállalkozásokat általában, például a Vakok és Mozgássérültek Szövetkezeteinek Nemzeti Audit Szövetsége vagy a Szociális Szövetkezetek Nemzeti Audit Szövetsége. „A társadalmi vállalkozások és a tágabb értelemben véve a szociális gazdaság legfontosabb eseménye egy évente megrendezésre kerülő szociális gazdaságtalálkozó, amelynek keretében döntéshozók, társadalmi vállalkozások, más szociális gazdasági szervezetek, kutatók, stb. gyűlnek össze." (Európai Bizottság, 2014-ben: 11)

A szociális gazdaságban és a harmadik szektorban az együttműködés folyamatos, és ezt az állami intézmények is elősegítik néhány interjúalany szerint. „A szociális gazdaság együttműködik a helyi önkormányzat és Szociálpolitikai Minisztérium támogatásával." Azonban néhány interjúalany kritizálta az együttműködés szintjét: „Nagyon alacsony az identitás szintje, nincs közösségi érzés. Tehát, ha nincs közösségi érzés, akkor nagyon alacsony szintű a lobbizás a társadalmi vállalkozásokért Lengyelországban, hogy valami olyat alkossanak, amely kitart az európai támogatási időszak után is. Így ez nagyon érdekes lesz, hogy mi fog történni, miután az európai finanszírozás leáll. „

FŐ JELLEMZŐK

Jogi formák

Ciepielewska-Kowalik és Pielinski (2016) a jogi formán alapulva, az Európai Unió definíciójából kiindulva – a társadalmi, gazdasági és irányítási dimenziók figyelembe vételével – a lengyel társadalmi vállalkozások négy típusát különíti el:

- szociális szövetkezetek
- vállalkozó non-profit szervezetek
- szakmai tevékenységek intézményei
- non-profit vállalkozások

Egységes jogi szabályozás híján, az eltérő típusokba tartozó szervezetekre különböző rendelkezések vonatkoznak társadalmi és gazdasági tevékenységeiket illetően, a jogi elvárások és a működésük célcsoportjának eltérősége miatt különböző irányítási jellemzőkkel rendelkeznek. A szerzők a típusok együttesére a „konstelláció" fogalmát használják, kijelölve az európai definíció által alkalmazott kritériumoknak való megfelelősség eltérő mértékét.

A szociális szövetkezet a szövetkezeti mozgalom legújabb szervezeti formája, aminek jogi szabályozása megfelel az Európai Unió meghatározásában megjelenő társadalmi vállalkozás fogalmának (Ciepielewska-Kowalik – Pielinski, 2016). A 2006. évi törvény szerint a szociális szövetkezetek célja a hátrányos helyzetű csoportok társadalmi és foglalkoztatási integrációja (Ciepielewska-Kowalik et al., 2016, Frączak – Wygnański, 2008). A szociális szövetkezeti törvény előírja, hogy a tagság legalább 50%-nak hátrányos helyzetű személynek kell lennie (Ciepielewska-Kowalik – Pielinski, 2016). A munkaerő-piaci integráció mellett a helyi közösség és a szövetkezetek tagjai számára biztosított kulturális és képzési tevékenységek alkotják a szociális szövetkezetek működésének alapját. A lengyel társadalmi vállalkozásoknak ezt a

formáját legalább 5 természetes személy hozhatja létre, míg 2009 óta lehetőség van két jogi személy (így helyi önkormányzat, non-profit szervezet vagy vallási meggyőződésen alapuló jótékonysági szervezet) által létrehozott szövetkezetek megalakítására. A szociális szövetkezet a Nemzeti Bírósági Nyilvántartásban privát szervezetként bejegyzett jogi forma, amely termékek és szolgáltatások piaci értékesítése révén, magas gazdasági kockázattal jellemezhető tevékenységet végeznek (Ciepielewska-Kowalik et al., 2016, Frączak – Wygnański 2008). A szövetkezet irányítása során érvényesül az egy tag, egy szavazat elve, a tagokból álló közgyűlés választja a mindennapi működésért, szervezetfejlesztésért felelős igazgatótanácsot. A hatályban lévő jogi szabályozás tiltja a profit tagok közötti elosztását, valamint a részvényalap növelését. A nyereség visszaforgatásának formája a re-integrációs tevékenységek kiterjesztése, a szociális szövetkezetek tevékenységének a fenntarthatóságának erősítése, valamint a beruházási alap tartalékának növelése (Ciepielewska-Kowalik – Pielinski, 2016).

A társadalmi vállalkozások operatív definíciójához a második legközelebb álló szervezeti forma a **vállalkozó non-profit szervezetek** csoportja, amely a gazdasági tevékenységet mindennapi működésükbe beépítő alapítványokból vagy egyesületekből áll (Ciepielewska-Kowalik és Pielinski 2016). Az ebbe a kategóriába tartozó szervezetek azonban nem alkotnak a non-profit szférán belül elkülönült csoportot, nem rendelkeznek közös identitással, nem jött lére elkülönült együttműködési hálózatuk (Ciepielewska-Kowalik et al. 2016). Ciepielewska-Kowalik és Pielinski (2016) a következő jellemzőkkel írja le a vállalkozó non-profit szervezeteket: (1) közvetlen és folyamatos részvétel a jóléti és közösségi szolgáltatások előállításában, (2) fizetett munkavállalók alkalmazása, (3) a piaci jövedelmek összbevételen belüli, legalább 25%-os aránya, (4) a bevételi források diverzifikálása. A vállalkozói tevékenységet végző egyesületek és alapítványok a közjót szolgáló tevékenységek érdekében jönnek létre (Ciepielewska-Kowalik et al., 2016). A vonatkozó jogi szabályozás szerint gazdasági tevékenységük célja az állam által meghatározott célokra fordított források növelése. Nincs azonban konkrétan meghatározva a kereskedelmi tevékenységek lehetséges mértéke, az üzleti működésről és az állam által kijelölt célok érdekében végzett tevékenységekről elkülönült nyilvántartást kell vezetni. A szervezetirányításra vonatkozó jogi előírások az egyesületek létrehozása esetén közgyűlés, igazgatótanács és felügyelőbizottság létrehozását írja elő, míg az alapítványi formánál kizárólag az igazgatótanács létrehozása kötelező (Ciepielewska-Kowalik – Pielinski, 2016).

A **szakmai tevékenységek intézménye** (továbbiakban: ZAZ) a munkaerő-piaci és társadalmi integrációt elősegítő társadalmi vállalkozások (mint a foglalkoztatási terápia műhelyek (WTZ), társadalmi integrációs klubok (KIS), társadalmi integrációs központok (CIS), illetve a szakmai tevékenységek intézménye (ZAZ)) egyik speciális típusa, amely a mentális és fizikai fogyatékkal élők munkaerő-piaci integrációjának céljára jön létre. Míg a WTZ és a ZAZ a fogyatékkal élők támogatására jött létre, addig a KIS és a CIS célcsoportját a hátrányos helyzetűek munkavállalók jelentik. Ciepielewska-Kowalik és Pielinski (2016) a ZAZ kiemelését azzal indokolja, hogy az integrációt segítő szervezetek közül csupán ez a forma felel meg kielégítő módon az Európai Unió definíciójának. A ZAZ, egy más szervezetek (mint non-profit szervezetek, helyi önkormányzatok vagy szociális szövetkezetek) által létrehozott intézménytípus, ami nem rendelkezik elkülönült jogi statussal. Bár szolgáltatások és termékek piaci értékesítése megjelenik az intézmény működése során, a gazdasági kockázat vállalás nem kiemelt jellemzője. A jogi szabályok szerint a ZAZ munkavállalóinak legalább 70%-a fogyatékkal élő célcsoportból kell kikerülnie (Ciepielewska-Kowalik et al., 2016). A szervezet irányítása a létrehozó szervezetektől függ, így nem jellemezhető sajátos struktúrával (Ciepielewska-Kowalik – Pielinski, 2016).

A **non-profit vállalkozások** alkotják a lengyel társadalmi vállalkozások legkisebb csoportját. Társadalmi céljukat tekintve igen különbözőek lehetnek, tevékenységük irányultságát a partnerségi megállapodásban kell formalizálniuk. Az egyesületekhez hasonlóan a non-profit vállalkozások is közhasznú szervezetté válhatnak, részesülhetnek a közérdekű tevékenység folytatása után járó juttatásokban, közteher alóli mentességekben. A társadalmi vállalkozásoknak e csoportja számára tilos a nyereség felosztás, gazdasági tevékenységükkel a társadalmi céljukat kell szolgálniuk. Jogi szabályozásuk elsősorban a hagyományos vállalkozásokra vonatkozó szabályokat követi, a legfontosabb eltéréseket a partnerségi megállapodás tartalmazza. A legfontosabb irányítást ellátó intézmény a partnerségi találkozó és a kuratórium. A résztvevők szavazati jogának mértéke a birtokolt részvények eloszlásának arányától függ (Ciepielewska-Kowalik – Pielinski, 2016).

A társadalmi vállalkozások egységes jogszabályi keretének hiányában, az itt felsorolt és Európai Unió által használt definíció (társadalmi, gazdasági és irányítási) kritériumainak különböző mértékben megfelelő típusok működését eltérő jogi rendelkezések és pénzügyi szabályok befolyásolják. A szociális szövetkezetek tevékenységére elsősorban a 2006. évi szociális szövetkezetekről szóló törvény, a vállalkozó non-profit szervezetekre az 1984. évi alapítványokról, az 1989. évi egyesületekről, illetve a 2003. évi közhasznú tevékenységekről szóló törvények vonatkoznak. A Szakmai Tevékenységek Intézményének működését az 1997. évi fogyatékkal élők szakképzéséről, szociális rehabilitációjáról és foglalkoztatásáról szóló törvény szabályozza, míg a non-profit vállalkozásokra a 2004. évi gazdasági tevékenységek szabadságáról szóló törvény az irányadó. Az eltérő jogi formákra eltérő adózási szabályok és ezzel járó mentességek vonatkoznak. Jellemző kedvezmény a munkaerőköltségek bizonyos mértékű, Munkaerő-piaci Alapból történő finanszírozása, a közérdekű tevékenységek ÁFA mentessége, az adományok adómentessége, valamint a szociális foglalkoztatások kedvezményes volta. Ciepielewska-Kowalik és Pielinski (2016) kiemeli, hogy a pénzügyi támogatások tekintetében a non-profit vállalkozások vannak a legkevésbé kedvező helyzetben, hiszen ezen szervezetekre főleg a hagyományos vállalkozásokra vonatkozó szabályok az irányadóak. A szerzőpáros szerint ez indokolja, hogy a non-profit vállalkozások alkotják a lengyel társadalmi vállalkozások legkisebb csoportját.

Az itt felsorolt szervezeti típusok nem fedik le a Lengyelországban működő társadalmi vállalkozások fő palettáját, pusztán az Európai Unió által használt operatív meghatározásnak leginkább megfelelő formákat jelentik. A hagyományos szövetkezetek, valamint az aktív szociálpolitikát megvalósító integrációs szervezetek (mint a WTZ, CIS, KIS) is tekinthető társadalmi vállalkozásnak, előbbit a kommunista múlt miatt diszkreditálódás, utóbbiakat pedig az európai definícióban megfogalmazódó normatív elvárások szorítják a társadalmi vállalkozási szektor peremére (Ciepielewska-Kowalik – Pielinski, 2016).

A társadalmi vállalkozások működésének tapasztalatai, eredményei

A társadalmi vállalkozások általánosan elfogadott definícióinak hiánya következtében számuk, gazdasági szerepük, társadalmi hatásuk nehezen megbecsülhető, mindannak ellenére, hogy Lengyelországban a Központi Statisztikai Hivatal rendelkezik bizonyos adatokkal a vállalkozó non-profit szervezetekről, valamint a szakmai tevékenységek intézményeinek működéséről. A szociális szövetkezetekről a Szociális Szövetkezetek Nemzeti Auditációs Egyesülete és a Foglalkoztatás- és Szociálpolitikai Minisztérium vezet adatbázist, míg a non-profit vállalkozások tevékenységébe a Társadalmi és Gazdasági Beruházás Vállalat TISE SA munkája enged betekintést. Az interjúk során is felmerült, hogy a lengyel statisztikai adat-

bázis kiterjedtsége ellenére továbbra is nehéz pontos képet kapni a társadalmi vállalkozások működéséről: *„jelentős különbség van azok között, akik regisztráltak és azok között, akik működnek csak az aktív szociális szövetkezetekről vannak megbízható adataink*"

Ciepielewska-Kowalik és Pielinski (2016) számításai szerint 2014-ben **20 784 szervezet** tartozott a társadalmi vállalkozások fent említett típusainak egyikébe. A szociális szövetkezeti formában működő társadalmi vállalkozások száma 1 269 volt, amely ugyan a teljes populációnak mindössze 6%-a, a 2006. évi törvény óta – nagyban köszönhetően a jogi formához kötődő támogatási konstrukcióknak – hússzorosára növekedett. A vállalkozó non-profit szervezetek száma 2014-ben 19 400, ami 14%-os növekedést jelent 2012-höz képest. A lengyel társadalmi vállalkozások más típusaihoz képest a ZAZ és a non-profit vállalkozások száma alacsonynak mondható. A ZAZ-ként nyilvántartott szervezetek száma 2000 óta folyamatosan emelkedik, számuk 2014-ben 88 darab volt. A non-profit vállalkozásokról nem áll rendelkezésre reprezentatív, széleskörű adatbázis, a számukra vonatkozó becslést ezért óvatosan kell kezelni (27 darab). Több interjúalany kiemelte a szociális szövetkezeti forma speciális helyét a társadalmi vállalkozások között. Miközben a non-profit szervezetek működése hosszú tradícióra tekint vissza Lengyelországon, sem a vállalkozó non-profitok, sem a ZAZ-ként nyilvántartott szervezetek nem definiálják magukat társadalmi vállalkozásként. Az interjúk alapján a szociális szövetkezeti formára azért volt szükség, mert *„a non-profit szektor a közfinanszírozástól függőként tekint magára. […L]étre akartak hozni valami teljesen újat, ami nem annyira kapcsolódik a non-profit szervezetekhez. […] Bár a szociális szövetkezetek hivatalosan nem részei a non-profit szektornak, de valójában, ahogy az emberek szociológiai szempontból észlelik a valóságban, nagyon közel állnak egymáshoz."*

Tevékenységi területüket tekintve a társadalmi vállalkozások különböző szektorokban, eltérő vállalkozási tevékenység révén érik el gazdasági és társadalmi céljaik megvalósulását. A vállalkozó non-profit szervezetek 29,6%-a működött rekreációs, turizmust érintő területen, 15,6%-a oktatási, gyermekgondozási és kutatás-fejlesztés területén, 14,9%-a végzett kulturális és művészeti tevékenységet, míg 11,9 % működése a szociális szolgáltatások és sürgősségi szolgáltatások területéhez köthető. A környezetvédelmet mindössze 11,3%-a jelölte meg tevékenységi területeként. A szociális szövetkezetek működési területe jelentősebb szórást mutat: 16,3% szállást vagy vendéglátói tevékenységet, 15,7% adminisztratív és támogató szolgáltatásokat nyújt. 12% felett van az építőiparban vagy iparban működő szociális szövetkezetek aránya, 10,6%-uk egészségügyi vagy szociális munka területén tevékenykedik. Az utóbbi években jelentősen nőtt a társadalmi tevékenységek kombinációja, 2014-ben a szociális szövetkezetek átlagosan, 9,89 tevékenységet végeztek. A Foglalkoztatás- és Szociálpolitikai Minisztérium felmérése szerint a szociális szövetkezetek meghatározó része nyújt kulturális és képzési lehetőségeket tagjainak vagy a helyi közösségnek, működésük meghatározó területe továbbá a társadalmi kirekesztés elleni küzdelem. A lengyelországi ZAZ társadalmi tevékenységét kiegészítő gazdasági tevékenysége főleg a gasztronómiai, tájrendezési, nyomtatási, gyártási, valamint ruhaápolási szolgáltatásokra korlátozódik. Ezen intézménytípusba tartozó szervezetek 79,3%-ka kombinálta a termékek gyártásának folyamatát szolgáltatások biztosításával. A non-profit vállalkozások tevékenységére és egyéb jellemzőire vonatkozóan nincsenek megbízható adatok.

Foglalkoztatási kapacitásukat tekintve a társadalmi vállalkozás szektor 265 801 főt foglalkoztatott, ami 103 201 fő a teljes munkaidős ekvivalens mutatójával számolva. A munkaerő 96%-át a vállalkozó non-profit szervezetek foglalkoztatták, 71 900 főt állandó munkaszerződés formájában, míg 183 600 főt polgárjogi szerződés alapján. A munkavállalók között felülreprezentáltak a nők (az állandó szerződéssel rendelkezők 70,6%-ka), a nemzetgazdasági arányokat

meghaladó az idős (7,4%) és 18 év alatti (0,6%) munkavállalók aránya. A vállalkozó non-profit szervezetek munkaerejének több mint egynegyede részmunkaidős, képzettségi eloszlása a nemzetgazdasági arányoknál magasabb képzettségi eloszlást mutat (a munkavállalók 52,9% rendelkezik legalább felsőfokú, míg 4,2% általános iskolai vagy annál alacsonyabb iskolai végzettséggel). A szervezettípus további jellemzője az önkéntesen jelentős részvétele: 6 900 vállalkozó non-profit szervezet kizárólag önkéntesek segítségével működik.

A szakértői interjúk során többen is hangsúlyozták, hogy a lengyel társadalmi vállalkozások működésének egyik kiemelt területe a társadalmi integráció, azon belül is a hátrányos helyzetben lévők foglalkoztatása. Mindez különösen igaz a szociális szövetkezetekre: „*mivel az Európai Unió által használt szociális gazdaság definíció a hátrányos helyzetű emberek számára történő munkahelyteremtés.*" A rendelkezésre álló adatok szerint a szociális szövetkezetek számarányuknak köszönhetően kevesebb munkahelyet teremtenek, de foglalkoztatási potenciáljuk az elmúlt években növekedőben van. A vállalkozó non-profit szervezetekhez képest nyitottabbak a hátrányos helyzetű csoportok foglalkoztatására, munkavállalóik háromnegyedének stabil szerződést és az ezzel járó társadalombiztosítási és munkavállalói jogokat garantálják (szemben a lengyel munkaerőpiac polgárjogi szerződések növekedése felé mutató belső dinamikájával). A szövetkezeti tagságot tekintve 2010 óta 7,31-ről 4,53-ra csökkent az átlagos taglétszám, míg a jogi személyiséggel rendelkező tagok száma enyhén emelkedett (0,42-ről 0,69-re). A munkavállalók szervezetenkénti száma némileg meghaladja a taglétszámot (7 fő). A fogyatékkal élők re-integrációjának érdekében működő ZAZ munkavállalói létszáma 4 800 fő volt 2014-ben, amelynek körülbelül 75%-ka fogyatékkal élő személy. A célcsoportba tartozó munkavállalók közel fele szenved mentális egészségügyi problémákkal, míg 18,9%-uk mozgásszervi fogyatékossággal. Siketek és epilepsziában szenvedők jelentik a fogyatékkal élő munkavállalók 8-8%-át.

A termékek és szolgáltatások **piaci értékesítéséből származó bevételek** jelentős hányadát adják a vállalkozó non-profit szervezetek összes pénzügyi forrásának. Ciepielewska-Kowalik és Pielinski (2016) számításai szerint 2014-ben ezen szervezetek bevételének 70,9%-a származott piaci forrásból (társadalmi célhoz nem kapcsolódó üzleti tevékenységből, fizetett célhoz kötődő tevékenységből, közbeszerzés megnyeréséből, osztalékból), míg 26,9% közösségi (például helyi önkormányzat, állami, európai uniós, külföldi forrásokból vagy 1%-os felajánlásokból) vagy privát forrásokból (adományokból, gyűjtésekből, tagdíjakból). Frączak és Wygnański (2008) azonban kiemeli, hogy amennyiben az egész harmadik szektort nézzük, a szervezetek egyötöde végez gazdasági tevékenységet és mindössze 5%-uk képes legalább éves bevételének felét kitermelni piaci tevékenység révén. Ciepielewska-Kowalik és Pielinski (2016) által alkalmazott módszertan szerint a vállalkozó non-profit szervezetek éves bevétele 20 157 726 000 PLZ, a szociális szövetkezetek 133 835 000 bevételre tettek szert. A szövetkezetek bevétele azonban jelentősen ingadozott a vizsgált időszakban: míg 2010 és 2012 között hétszeresére emelkedett, addig 2014-re negyedére esett vissza. A szociális szövetkezetek bizonytalan helyzetét mutatja, hogy 2014-ben a szövetkezetek fele jelezte, hogy nem képes profitot termelni, sőt költségeinek fedezése is problémát jelent. A ZAZ esetében az intézményi bevételek 53,6%-ka (51 270 844 PLZ) a Fogyatékkal Élő Személyek Rehabilitációs Állami Alapjából származott, míg a források 26,85%-ka (25 665 342 PLZ) kereskedelmi tevékenységből.

Összefoglalva elmondható, hogy a lengyel társadalmi vállalkozások a szociális gazdaság szervezeteinek egy vékony, de növekvő fontosságú szeletét jelentik (Frączak és Wygnański 2008). A szektorhoz tartozó szervezetek száma, munkaereje növekedőben van, kormányzati és társadalmi elismertségük emelkedik. A szervezeti pluralizmus a társadalmi vállalkozáso-

kat is jellemzi, a konstelláció elemei különböző módon felelnek meg az Európai Unió által kialakított operatív meghatározás kritériumainak. A szociális szövetkezetek társadalmi céljai között erőteljesen megjelenik a munkaerő-piaci integráció eleme, ami a munkaerő és a tagság összetételén is tetten érhető. A vállalkozó non-profit szervezetek ezzel szemben kevésbé fókuszálnak erre a célra, inkább a jóléti szolgáltatások területén tevékenykednek, lényegesen képzettebb munkaerővel. Mind a szociális szövetkezetek, mind a szakmai tevékenységek intézményei (ZAZ) esetén erős jogszabályi küszöb jelenik meg a munkaerő összetételét tekintve. Miközben utóbbi szervezetek foglalkoztatási potenciálja nem elhanyagolható, a szervezeteket nem feltétlenül jellemzi a fizetett munkaerő alkalmazása.

A trendeket vizsgálva Galera (2008) kiemeli, hogy bár a munkaerő-piaci integrációjának célja továbbra is domináns a társadalmi vállalkozások funkciójának értékelésénél, Lengyelországban is tapasztalható a jóléti és foglalkoztatási szolgáltatásokon túli funkcióbővülés, az alapvető szükségleteken túli igények kielégítésének szándéka. Ahogy a gyakorló szervezeteknél, úgy a szakértői interjúk során is megjelent az igény a társadalmi vállalkozások szerepével kapcsolatos elvárások, munkaerő-piaci integráción túli, kiszélesítése iránt: „*a munkaerő-piaci integrációt segítő és a termelő, szolgáltató társadalmi vállalkozások mellett megalkottuk a társadalmilag beágyazott vállalkozás fogalmát […] ami különösen fontos a vidéki térségekben, míg a másik kettő inkább városi jelenség. Mivel a városban minden kereskedelmi entitásnak rendelkezésére áll a beruházási lehetőség, nincs szükségük […] más intézményekre a gazdasági szervezetek támogatására*". A társadalmi vállalkozások gazdasági tevékenysége szempontjából a lengyel jogi szabályozás megengedő, a szociális tevékenység érdekében végzett gazdasági tevékenységet pénzügyi ösztönzőkkel is segíti.

Szervezeti formától függetlenül azonban a legtöbb társadalmi vállalkozás esetén problémát jelent a megfelelő tőke felhalmozása, a kapacitásfejlesztésre és beruházásra fordítható források hiánya, valamint a magas bürokratikus és adminisztrációs terhek megléte. Az interjúalanyok is kiemelték, hogy annak ellenére, hogy a lengyel szabályozás tág teret enged a gazdasági tevékenységek kapcsán, „*a támogatások igen magasak sokkal könnyebb fenntartani az üzleti modellt, ha jár érte támogatás. Talán ezért van, hogy legtöbbjük hosszú távon is képes működni*". Egyes interjúalanyok szerint azonban, mindez csak a szektor fejletlenségének következménye: „*nem egyszerű a non-profit szervezeteknek piaci szereplőként viselkedniük. Van fizetett állami tevékenység, de a piacorientált tevékenységek megjelennek egyfajta jelként: „az elején csak korlátozott mértékben*".

A **hosszú távú fenntarthatóságot és a gazdasági életképességet** tekintve a ZAZ típusú társadalmi vállalkozások létrehozásának költségessége és a non-profit vállalkozások speciális jellemzőit elismerő pénzügyi ösztönzők hiánya visszafogja ezen szervezetek növekedési lehetőségeit. A szociális szövetkezetek fenntarthatóságával kapcsolatban a jogi forma újszerűsége miatt nehéz következtetéseket levonni. A rendelkezésre álló adatok alapján évente 300 szociális szövetkezet jön létre, de többségük nem képes költségvetését egyensúlyban tartani. A vállalkozó non-profit vállalkozások Ciepielewska-Kowalik és Pielinski (2016) által használt definícióján alapuló számítások pedig ugyan pozitív képet mutatnak a szervezetek költségvetésének struktúrájáról, az egész non-profit szféra vállalkozóvá válása lassú ütemben halad, a szektort továbbra is a gazdasági tevékenység felvállalásával szembeni ellenérzés, valamint az állami és európai uniós közfinanszírozásának fontossága jellemzi (Ciepielewska-Kowalik et al., 2016, Frączak – Wygnański, 2008). Utóbbi hatásaként sok esetben a vállalkozói tevékenység csak időszakos jelleggel működik, a közfinanszírozás elapadása esetén van jelen (Ciepielewska-Kowalik et al., 2016). A ZAZ esetén a humánerőforrás jellege és a szervezet specifikus célja miatt nem

jellemző a magas gazdasági kockázatvállalás. Az interjúalanyok véleménye sem egyezett abban, hogy mi tekinthető a társadalmi vállalkozások esetén a piaci és állami források megfelelő arányának, abban azonban konszenzus mutatkozott, hogy a források diverzifikálására és nem a közforrások egyértelmű kizárására van szükség: „a gazdasági értelemben vett kockázati helyzet, amely véleményem szerint a legfontosabb a piaci vállalati formáknál. Véleményem szerint, a szociális gazdaság az, amelynek definíciója szerint túl kell élnie a piacon. Meg kell engedni, hogy privilégiumokban részesüljenek, kapjanak bizonyos támogatásokat egy előre meghatározott szinten. […A] csőd veszélye nélkül, nincs gazdasági tevékenység. Minden társadalmi vállalkozásnak ilyen körülmények között kell működnie." Mások szerint a megfelelő arány függ a tevékenység típusától: „ezek a szervezetek erősen függnek a közfinanszírozástól függ a szervezet által választott [tevékenységi – szerk.] területtől a képzési szervezetek, különösen a vidéki térségekben erősen függőségben vannak ugyanez igaz a munkaerő-piaci integráció területére."

A **szervezetek irányítása** kapcsán kevés empirikus adat lelhető fel. A szociális szövetkezetek esetén az „egy ember, egy szavazat" elv garantál egyfajta elszámoltathatóságot, valamint a hátrányos helyzetűek minimális tagi hányadának előírása kötelezővé teszi a több érintett döntéshozatalba történő bevonását. A kommunista múlt tapasztalata és a szövetkezeti forma társadalmi diszkreditálódása következtében azonban jelentősen gyengült az egyének saját képességükbe vetett hite, valamint a kollektív kezdeményezések iránti bizalom. A non-profit szervezeteknél ezzel szemben jellemzőbb a hierarchikus struktúra és az erős elkötelezettség a karizmatikus egyéni vezető irányába. A ZAZ esetén a létrehozó anyaszervezeteké a döntés joga, de a fogyatékkal élők kötelezően magas aránya nem teszi lehetővé a teljesen demokratikus döntéshozatalt (Galerea, 2008; Praszkier et al., 2014). Az interjúk során is felmerült a demokratikus működés nehézsége: „*A hagyományos gazdaságtól való eltérés, hogy ugyan üzletet csinálsz, pénzt termelsz, de te vagy a vállalatod tulajdonosa, neked kell döntened a vállalat jövőjéről. Mindez nagyon nehéz, de kritikus fontosságú.*" A rendelkezésre álló adatok azonban nem adnak teljes képet: „*nem tudunk általánosságban az irányításról beszélni. Természetesen a szervezeteknek van egyfajta döntéshozatali testületük, a jogi szabályozás alapján, de hogy mi van a valóságban, senki nem tudja.*"

Társadalmi beágyazottság, együttműködések

A társadalmi vállalkozások működésének fontos keretéül szolgál a külső környezet szereplőinek (társadalom tagjainak, vállalati szféra szereplőinek, központi és helyi hatalomnak) társadalmi vállalkozásokhoz való viszonyulása, tevékenységükkel szembeni elvárásai.

A társadalmi vállalkozások európai definíciójának egyik kritériuma az alulról szervezettség kérdése. Frączak és Wygnański (2008) kiemeli, hogy Lengyelországban a „szociális" kifejezés a **társadalmi attitűdök szintjén** sztereotíp módon összekapcsolódik a kommunista időszakkal, a társadalmi kezdeményezések a bürokratikusság és a pazarlás szinonimájaként jelennek meg. A szervezeti működésnek nem csak a szövetkezeti formája kelt ellenérzéseket a társadalom tagjaiban, hanem az alapítványokkal szemben is a hatékonyság hiánya jelenik meg társadalmi elvárásként. Praszkier et al. (2014) a rendszerváltás előtti lengyel történelem és az átalakulás utáni munkaerő-piaci folyamatok következtében a lengyelek többségében eltűnt a saját kezdeményezőkészségükbe és erejükbe vetett hitük, ami jelentősen visszafogja a vállalkozókészség kibontakozását. A szociális gazdaság szervezeteinek elfogadására ható ellentétes tendencia azonban, hogy a 2000-es évek közepétől a lengyel társadalomban egyre elterjedtebb az elvárás, hogy a vállalatok működésük során támogassanak hátrányos helyze-

tű embereket. Frączak és Wygnański (2008) szerint az emberek közel harmada egyetért azzal, hogy a speciális segítséget nyújtó szervezeteket támogatni kell. Annak ellenére azonban, hogy a fogyasztói felmérések alapján a lengyelek 60%-ka vásárlásával támogatná a társadalmi célok (így a hátrányos helyzetűek foglalkoztatásának) megvalósulását, a termékválasztásnál továbbra is az ár, a minőség és a márka a döntő szempont (Frączak és Wygnański 2008). A társadalmi célok kapcsán továbbra is a tartós munkanélküliek, valamint a fogyatékkal élők jelentik a legitim társadalmi támogatás fő irányát, míg a mentális megbetegedéssel élők, menekültek, bevándorlók és korábbi elítéltek felé az attitűdök szintjén kevésbé elfogadó a lengyel társadalom (Frączak – Wygnański, 2008; Praszkier et al., 2014).

A **vállalati szféra** kevésbé nyitott a társadalmi vállalkozások és egyéb nem kormányzati szervek irányába. Az üzleti szféra képviselői vagy nem ismerik a társadalmi vállalkozások fogalmát, vagy versenytársként tekintenek rájuk. A Felelős Üzleti Fórum felmérése alapján a nagyobb vállalatok jelentős része nyújt valamennyi pénzügyi támogatást nem kormányzati szervezetnek, egy másik felmérés szerint azonban a nem kormányzati szervek mindössze 12%-ka tart fenn folyamatos kapcsolatot a vállalati szféra képviselőjével. A vállalati filantrópia mellett nem alakultak ki a társadalmi vállalkozások és a for-profit cégek közötti szolgáltatás- és tudástranszfer csatornái (Frączak – Wygnański, 2008).

Az egyház szerepét illetően néhány interjúalany nem gondolja, hogy az egyház foglalkozik a társadalmi vállalkozás kifejezéssel és fogalommal. Mások viszont azt állítják, hogy főleg az EU-s pénz miatt az egyház aktív az SZG támogatásában. Vannak példák erre a tevékenységre, például Caritas. Azonban „bár lehet találni pár példát, ez nem egy intézményes mozgás."

Több szerző is kiemeli, hogy az **állam és a szociális gazdaság szervezetei közötti kapcsolat**döntő fontosságú a szektor növekedése szempontjából. Az Európai Unióba történő belépést követően Lengyelországban jelentősen megszaporodtak a szociális és gazdasági tevékenységet is végző szervezetekre irányuló programok, pénzügyi ösztönzők és jogszabályok. Míg az 1990/2000-es években a vállalati tulajdonlás, a munkavállalói részesedés, a munkahelyi önkormányzás kérdése a politikai élet számára marginális jelentésű volt (Frączak – Wygnański, 2008), jelenleg „minden minisztérium felelős a haladásért" (Praszkier et al. 2014: 23.). A helyi önkormányzatok, Munkaügyi Központok, Társadalmi Jóléti Központok társadalmi vállalkozások felé nyitása ellenére az adminisztráció és a társadalmi vállalkozások viszonyát továbbra is a túlzott bürokratikus működés jellemzi. A társadalmi vállalkozások szerepének állami értelmezése a koncepció megjelenése óta erősen foglalkoztatás és integráció központú, az utóbbi időben azonban egyre többen felismerték a specializált szolgáltatások nyújtásában betöltött szerepüket (Praszkier et al., 2014). Kazmierczak és Rymsza (2008) szerint a szociális gazdasághoz tartozó szervezetek új hulláma tekintetében még nem történt meg a helyi és regionális fejlesztésben betöltött szerepük felismerése, szakpolitikai hasznosítása. A lengyel stratégiai dokumentumok fejlődése azonban azt mutatja, hogy a társadalmi vállalkozások potenciális szerepének értelmezése bővült az évek során.

Mind a vonatkozó szakirodalom, mind az interjúk során fontos szempontként jelent meg a közpolitika működésének **decentralizált jellege**. Az egyik interjúalany a társadalmi vállalkozások sikerességének egyik – a megfelelő emberi erőforrás, vezető és a fenntartható piaci tevékenység megválasztása melletti – alapvető elemeként említette az állami szektorral, így különösen a helyi önkormányzatokkal való együttműködést: „*Lengyelország nagyon decentralizált ország, és a helyi szervezetek a helyi önkormányzatok által támogatottak. Ez az eset számos társadalmi vállalkozásnál is.*" A kapcsolat azonban változó, nem mindig partneri viszony. A központi adminisztráció és a privát szervezetek viszonyának európai átalakítási trendje Lengyelországot

sem hagyta érintetlenül. Frączak és Wygnański (2008) kiemeli, hogy a decentralizációs, privatizációs és feladatkiszervezési folyamatok során a reformfolyamatok nem követtek világos és következetes elképzeléseket az intézmények közötti felelősségek megosztása tekintetében. Az állam és a szervezetek közötti kapcsolat a forrásoktól való függőség következtében alárendeltségi és klientizmus jellegű viszonyként jelenik meg. A helyi szociálpolitika így sokszor erősen átpolitizált.

Az állami szektorral való együttműködés is fontos a megkérdezettek szerint. Egyes szervezeteknek jó az együttműködése az önkormányzatokkal. Néhányan szociális gazdasági klasztereket alapítanak, igyekeznek együttműködni a szociális gazdaság szektor fejlesztéséért. Ez nagyon fontos, mert így tudnak tenni, hozzájutni valamilyen kedvezményhez a közbeszerzési eljárásokból. „A társadalmi vállalkozásokat jobban érdekli az együttműködés a helyi önkormányzatokkal, mint a központi kormányzattal. Ami nyilvánvaló, ha figyelembe vesszük a decentralizáció szintjét Lengyelországban. „

A helyi önkormányzat szerepének fontossága, az emberi erőforrások és a piaci jövedelmek fontossága, valamint a társadalmi problémák területi egyenlőtlenségei miatt Lengyelországban is fontos kérdés **a vidék és város közötti lehetőségkülönbségek** vetülete. Az interjúalanyok is kiemelték, hogy a nagyvárosokban működő társadalmi vállalkozások több szempontból is előnyben vannak: *„Lengyelországban jelentős megosztottság van a nagyobb városok és a többiek között. […Előbbiben] sok non-profit szervezet működik, sok embert vonnak be […A] szociális gazdaság koncentrálódik a nagyvárosokban, mert itt vannak kapcsolódások, hálózatok, a központi kormányzat és a helyi önkormányzat erőforrásai, […] van emberi tőke*". Mások a piaci lehetőségek kiterjedtségét illetve a fizetőképes kliensek elérhetőségét emelték ki, mint fontos különbséget. *„Varsóban túl lehet élni közfinanszírozás nélkül, a vidéki térségekben pályázatokat kell nyerni"* A szocio-demográfiai környezet és a társadalmi vállalkozások esélyeinek kapcsolatát árnyalja a társadalmi kirekesztés területi koncentrálódása, ami ugyan képes aktivizálni a helyi embereket a változás érdekében, mindez azonban nem módosítja jelentősen az összképet. Kazmierczak és Rymsza (2008) vizsgálata arra a következtetésre jut, hogy az új típusú szociális gazdaság szervezeteire ritkán tekintenek úgy, mint a vidék fejletlenségét csökkentő eszközre. A szociális gazdaság hagyományai, a vidék kollektív jellege, a társadalmi tőke specialitása jelentős növekedési potenciált jelenthetne a társadalmi vállalkozások számára. A helyi intézmények közötti partnerség, a társadalmilag beágyazott gazdasági tevékenység és a helyi közösség megszervezése alapvető eleme kell, hogy legyen a vidékfejlesztési stratégiáknak. A jelenlegi rendszer azonban nem feltétlenül a partnerségen alapul: *„kormányzati erőforrásokból van finanszírozva […] ha én a kormánytól kapom a pénzt, nem tudom kritizálni a szponzoromat"*.

SAJÁTOSSÁGOK, LEHETŐSÉGEK ÉS KIHÍVÁSOK

A társadalmi vállalkozások fejlődésének Lengyelországban egy egyedi története volt, különbözött a nyugat-európai országoktól több szempontból. A szakértő interjúalanyok észrevételeit összegezve a szociális és szolidáris gazdaságot Lengyelországban az alábbi főbb sajátosságokkal lehet jellemezni:

- A neoliberális közgazdaságtan hatása a gazdaságról és a hátrányos helyzetű támogatásáról, a magánszektorra való fókuszálás.
- A hagyományos szövetkezetek rossz hírneve és hanyatlása, valamint a szociális szövetkezetek nehézségei a posztszocialista örökség miatt.

- A nonprofit szektor újraszületése és dominanciája a rendszerváltást követően, szintén a poszt-szocialista örökségnek köszönhetően.
- függés az állami forrásoktól: „*A lengyel társadalmi vállalkozások, különösen az egyesületi és alapítványi formában működők rendelkeznek szolgáltatásokkal és termékekkel, de az e forrásból származó bevétel nem túl nagy az állami forrásokhoz képest.*"
- Különböző típusú piaci tevékenységek megengedettek: „*Nálunk léteznek a nonprofit szervezet közhasznú (statutorial) tevékenységei, van forprofit tevékenység mindenki számára, aki vállalkozóként regisztrál és van az ún. közhasznú fizetett tevékenység (statutory paid activity). Ez azt jelenti, hogy a lengyel civil szervezetek eladhatják a termékeiket a fogyasztóknak úgy, hogy nem termelnek profitot, hanem az előállítás költségeit fedezik.*"
- A non-profitok befolyása a döntéshozatalra: „*Valamilyen módon, nem a személyek száma miatt, akik bevonódtak, és valószínűleg nem a gazdasági potenciáljuk miatt, de a rendszerváltás óta a nonprofit szervezetek vezetői nagyon fontos prominensek voltak a döntéshozók között. Tehát nagyon divatos volt a különböző programokban a civil társadalom, nonproit szervezet fogalmát szerepeltetni.*"
- A munka integrációs társadalmi vállalkozások dominanciája és a fogyatékkal élők szervezeteinek ereje a szocialista örökség részeként, mivel a fogyatékos emberek szövetkezetei védve voltak a rendszerváltás előtt és az állam szervezte meg termékeik árusítását, és a rendszerváltás során, mikor mindent privatizálni kellett vagy eltűnt, ez egy kivétel volt. „*Ha a társadalmi vállalkozás fogalmáról beszélnek Lengyelországban, elsőként azt lehet hallani, hogy ezek hátrányos helyzetű embereknek szolgáltatásokat biztosító szervezetek, ami természetesen igaz, azonban vannak egyéb típusú szolgáltatások is, melyeket biztosítatnak társadalmi vállalkozások.*"
- Kedvező jelenlegi ökoszisztéma: bár a társadalmi vállalkozást kevésbé stabilnak tekintik, mint Nyugat-Európában, és csak a kezdő szakaszban van, a jelen klíma optimista: „*Jó környezet van, a helyi intézményekben, a kormányzatban, a szociálpolitikai minisztériumban a szociális gazdaság kapcsán, és jogszabályokat változtatunk, ez jó hír. Sok elkötelezett ember és civil szervezet támogatja a szociális gazdaságot Lengyelországban.*"
- A helyi önkormányzatok jelentősége: a helyi önkormányzatok támogatása, különösen a vidéki területeken elengedhetetlen a fenntarthatósághoz. Például, a szociális szövetkezeteket alapíthatják kiszolgáltatott társadalmi csoportokhoz tartozó egyének (50% vagy több – legalább 5 – alapító), és 2009 óta legalább két jogi entitás is (nem kormányzati szervezetek, területi önkormányzati egységek vagy egyházi jogi személyek). Egy interjúalany szerint, elsősorban az ilyen típusú vállalkozások fognak fejlődni, a helyi kormányzat és a civil szervezetek, együttműködésében létrehozott szociális szövetkezetek.
- A társadalmi vállalkozói identitás hiánya: a gazdasági tevékenységeket végző non-profit szervezetek általában nem tekintik magukat társadalmi vállalkozásoknak. „*Azonban az egyesületek és alapítványok között a gazdasági tevékenységek végzése nem nagyon népszerű.*"
- A szociális szövetkezetek kialakulása: „*A szociális szövetkezet egy új forma, egy új jogi forma, amely a lengyel EU csatlakozással párhuzamosan született. Új szervezetek próbálják növelni pozícióikat munkáltatóként, szolgáltatás és termék biztosítójaként.*"
- Új baloldali tevékenységek a szolidáris gazdaság formájaként: „*Van egy új jelenség, nagyon fiatal, nagyon friss, hogy új baloldali tevékenységek próbálják a szociális gazdaság ideáját visszahozni.*"
- A nonprofit társaságokat a bíróság nem támogatja: „*A bíróságok úgy gondolják, hogy a vállalkozások definíció szerint forprofitok így nagyon nehéz regisztrálni ilyen vállalkozást.*"

- Az egyház szerepe látható bizonyos mértékig: *„a szociális gazdaság kezdetén Lengyelországban a plébániák fontos szerepet játszottak, ilyen társadalmi vállalkozások itt kezdtek el tevékenykedni. néhány társadalmilag érzékeny pap lett e kezdeményezések vezetője.*"

A lengyel szociális és szolidáris gazdaság történelmi fejlődése és a jelenlegi helyzete rendelkeznek bizonyos erősségekkel, amelyek segíthetik egy erős és jól működő szektor kiépítését, mint az önkéntesség hagyománya; a szociális gazdasági szereplők jó belső kommunikációja és hálózata; fejlett szociális gazdasági infrastruktúra, pezsgő vita a társadalmi vállalkozásokról szakpolitikai szinten, kommunikáció a politikai döntéshozókkal, viszonylag fejlett kutatások, jó (sűrű) nemzetközi együttműködési hálózat, a rendelkezésre álló finanszírozás, jogi fejlemények, például közbeszerzési törvény. Ugyanakkor a fejlődés lengyel útja számos problémát és kihívást is eredményez. „A szociális gazdaság mérete és annak szervezeti formái erősen függenek attól a társadalmi tértől, amiben fejlődnek. Kedvező körülmények között a szociális gazdaság innovatívan és természetesen fejlődik, ha ezek a feltételek hiányoznak, a fejlődés korlátozott hatókörű lesz vagy degenerálódnak, elveszti önállóságát és a dinamizmusát. Ez az alapvető problémája a szociális gazdaságnak Lengyelországban és más posztkommunista országokban. „ (Hausner, 2009: 215)

A legfőbb kihívásokat Lengyelországban a következő pontokban lehet összefoglalni (a feldolgozott szakirodalom, valamint az interjúk alapján):

- koncepcionális és jogi zavar a meghatározás, jogi formák és keretek és a szerepek kapcsán: *„Egyrészt még mindig arról folyik a vita, hogy mely szervezetek tekinthetők társadalmi vállalkozásnak. Továbbá problémáinak vannak a társadalmi vállalkozások definiálásával egy jogszabályban nem láthatóak a közpolitikában. Láthatóak a munka integráció terén, de például a helyi fejlesztés, oktatás, mezőgazdaság és egyéb területeken nem. Szerintem túlbecsüljük a munka integráció és alulbecsüljük az egyéb területek szerepét. „*
- Liberális piacgazdaság, mint fő hozzáállás, paradigma, korlátozott ismeretek a társadalmi vállalkozásokról a nyilvánosság és az érdekelt felek részéről *„Az ismertség szintje nem magas a társadalmi vállalkozásokról és az állami szektor nem mindig együttműködő."*
- kommunista örökség, amely befolyásolja a gazdasági helyzetet egyrészt, és a szociális szövetkezetek elismerését másfelől.
- Szociális és gazdasági problémák a vidéki és gyengén urbanizált területeken.
- A szociális gazdaságot támogató helyi közösség és a helyi önkormányzat hiánya. Korlátozott a kereslet a társadalmi vállalkozások által nyújtott áruk és szolgáltatások iránt az állami hatóságok részéről.
- A vállalkozói szellem és a know-how és a készségek hiánya, gyenge vezetői készségek a kulcsfontosságú üzleti élettel kapcsolatos kérdésekről a társadalmi vállalkozásokban. *„Civil szervezetként érkeznek, és társadalmi vállalkozást akarnak indítani, nagy tudásuk van a kirekesztett társadalmi csoportokról, de nincs üzleti tudásuk és menedzsment gyakorlatuk...*"
- Alacsony általános bizalom és együttműködési hajlandóság, alacsony civil szervezeti tagság, állampolgári részvétel és bevonás, mely a centralista tendenciákhoz való visszatéréssel fenyeget.
- A támogatási és finanszírozási rendszerek elégtelensége nemzeti, regionális és helyi szinten.
- Fejletlen társadalmi befektetési piac.
- Gyenge közvetítő struktúrák és társadalmi vállalkozásokat képviselő hálózatok, együttműködés hiánya a TVk között.

- A társadalmi vállalkozási szektor viszonylag kis mérete és rossz gazdasági körülményei, a fenntartható projektek kevés példája.
- • Vonakodás a non-profit szervezetek között gazdasági tevékenységek végzése kapcsán, mivel más lehetőség (támogatások, jótékonyság) kényelmesebbek, a függetlenség nem a legfontosabb kérdés számukra. *„Ez különösen jellemző az egyesületek és alapítványok esetében, melyek különböző, EU által finanszírozott projekteken alapulnak. És projekttől projekttig működnek.*"
- Növekvő politikai megosztottság és a harmadik szektor szervezeteinek növekvő fragmentálódása.
- Társadalmi hatás mérésének és konceptualizálásának hiánya, mind elméleti, mind gyakorlati szinten: *„Amikor társadalmi vállalkozásokról beszélünk, mindig szóba kerül a jelentős társadalmi hatásuk, mint versenyelőny, de senki sem méri ezt*"

1. Esettanulmány: Lokal Vegan Bistro – Margines Social Cooperative

Alapítás: A szervezet 2012-ben jött létre. A szociális szövetkezet formát egyrészt azért választották, mert ezen keresztül pénzekhez lehetett jutni egy támogatási program keretében, aminek célja a munkaerőpiacról kieső emberek aktivizálása, támogatva a szövetkezeti formában történő munkahelyteremtést. Másrészt tudták, hogy miként működik a szövetkezet, a nem hierarchikus struktúra, a döntések közös meghozatala is vonzó volt.

Célok: Mindenki a liberális kapitalizmus kritikáját vallja, a szervezet egyfajta társadalmi aktivizmust is jelent. *„Nem félünk kifejezni a baloldali és mainstream-ellenes gondolkodásunkat. Ez a hely nyitva áll mindenféle politikai üzenetnek, szórólapnak. Próbálunk innen politikai akciókat is támogatni.*" Ez a munkahely eredetileg baráti alapon működött és a jövőben is fontos alapja. Cél volt, hogy jól érezzék magukat a tagok azáltal, hogy csatlakoztak a szövetkezethez. Fontos továbbá a hátrányos helyzetű emberek foglalkoztatása, olyanok aktivizálása a kezdetek óta, akik kikerültek a munkaerőpiacról. A vegán ételek is politikai és társadalmi célt szolgálnak, mivel a termelés alapú étel ökológiailag fenntarthatóbb. Úgy döntöttek továbbá, hogy megpróbálnak alacsony árakkal dolgozni, illetve a menü kialakításánál szintén egy étel per nap volt a koncepció. Tehát nem pénzgyűjtés, nem túlfőzés a cél, hanem minél több ember hozzáférhetőségének a garantálása.

Tevékenységek: A fő tevékenység a bisztró/étterem, emellett egyéb tevékenység például a catering. Volt olyan ötlet, hogy hely lehetne az itt evőknek, hogy programokon vegyenek részt, azonban ez lehetetlen. Nincs több tér és idő egyéb tevékenységekre, mindig teltház van.

Irányítás, munkavállalók, együttműködések: Három ember az alapításkor is jelen volt, most 8-an tagok és munkavállalókkal együtt 18-an vannak. A szervezetben konszenzussal hoznak döntéseket, nem szavazással. Több civil szervezettel, szociális központtal együttműködnek. A programjaikkal, tevékenységekkel bizonyos ügyeket próbálnak támogatni. Sokszor étel biztosításával, máskor más módon segítenek. A helyi önkormányzattal három éve megállapodásuk van, pár hónappal ezelőtt kötöttünk új megállapodást a bérleti díj leszállításáról. *„Ez mutatja, hogy küzdünk a bürokráciával és próbáljuk megtalálni az út könnyítését magunk és a többi szövetkezet számára.*"

Fenntarthatóság: az étterem önfenntartó. A bér tekintetében egyelőre még nem elégedettek, de van munkaszerződés, ami ritka a vendéglátásban, vagyis jár szabadság, béren kívül juttatások. A munkavállalóknak nem kell fizetnie az ételért, hazavihetik a fel nem használt árut. A napokon, amikor nem dolgoznak, akkor 50%-os kedvezményük van.

Kihívások, problémák: túl sok a munka, így nem jut idő más tevékenységekre, holott szükség lenne a tapasztalatok a tudás megosztására a fejlődéshez. Fontos a konyhában is dolgozni, de más feladatokkal is foglalkozni kell. *„Jobban megértjük egymást és a felmerülő problémákat, ha mindenki, minden munkakörben utazik."*

Eredmények, siker: a fő büszkeség a csoport működése és egymás megértése. Nagyon jó a kapcsolat az emberek között. Eredmény továbbá a munkafeltételek fejlődése is.

Jövőbeli tervek: Nehéz megjósolni a csoportdinamika irányát, a külső körülmények alakulását, az emberek hozzáállását. A legfontosabb számukra, hogy elérjék azt, hogy maradjon pénzük és felkészüljenek azokra a pillanatokra, amikor nem lesz ennyi vásárlójuk. Egy alapcsoport kialakulását várják, amely kvázi önműködővé teszi a szövetkezetet. Továbbá gondolkodnak egy új hely megnyitásán, egy csapatnyi új emberrel.

2. Esettanulmány: Integracja Alapítvány és Egyesület

Alapítás: A szervezet 1994-ben alakult, mint egy egyesület, majd 1997-ben egy alapítványt is létrehoztak. A két szervezet kiegészíti egymást a fogyatékos embereket célzó különféle típusú tevékenységekkel. Piotr Pawłowski az alapító és elnök, ő is egy fogyatékkal élő személy. Az első tevékenysége egy újság kiadása volt az 1990-es években a fogyatékkal élőkről, ami a szervezet indulása volt.

Célok: A fogyatékkal élők társadalmi befogadása és kifejezetten munkaerőpiaci integráció.

Tevékenységek: A tevékenységeik egyrészt a fogyatékkal élőkkel kapcsolatos vélekedésekhez kötődik, például a társadalmi kampányokkal. A második a fogyatékkal élők szakmai rehabilitációjának elősegítése. Megpróbálnak egyrészt a fogyatékossággal élők, másrészt az olyan munkáltatók csoportjaihoz próbálnak kapcsolódni, akik megpróbálnak munkavállalókat keresni, ideértve a fogyatékos személyeket is. Ennek érdekében létrehoztak egy honlapot egyrészt a munkáltatók, másrészt a fogyatékkal élő munkavállalók számára. Vannak üzleti tevékenységeik is, amelyek szintén közvetlenül kapcsolódnak a fogyatékkal élőkhöz, alapítványként és egyesületként eladják szolgáltatásaikat, mint pl. a tanácsadás. Ezek személyre szabott szolgáltatások egyéneknek, állami intézményeknek, amelyek elősegítik a fogyatékkal élők iránti érzékenységet, például szerveznek tréningeket, tanfolyamokat, amelyek a fogyatékkal élők iránti nyitottságot segítik elő, és ez az egyik gazdasági tevékenységük, melyet leginkább az állami intézményeknek ajánlanak. Van egy honlapjuk és az informatikai szolgáltatásaik a fogyatékkal élők számára és ezt innovációnak tartják. Lengyelország szerte integrációs központjaik is vannak. Ha a fogyatékkal élő személy próbál munkát találni, akkor az integrációs központ segít neki. Nagyon aktívak a fogyatékkal élőkkel kapcsolatos témák népszerűsítése terén is. Szerveznek fontos eseményeket Lengyelországban, például Gala Integracy.

Kormányzás, foglalkoztatás: két szervezetük van, melyek a lengyel törvényeknek megfelelően eltérő irányítási struktúrával rendelkeznek, eltérő vezetői szervek vannak alapítványokban és egyesületekben. A végső döntést az elnökség hozza, de a munkavállalók is részt vesznek a döntéshozatalban, közvetetten befolyásolni tudják a döntéseket. Méretük attól függ, hogy hány projektjük van, de 40-60 a stabil munkavállalók száma.

Fenntarthatóság: közel 30% -a az összes bevételnek saját gazdasági tevékenységből származik, képzések, szolgáltatások intézményeknek, stb. 70% származik az állami támogatásból. Szeretnének változtatni a bevételstruktúrán, és több pénzt gyűjteni a saját tevékenységekből, hogy függetlenebbek legyenek az állami forrásoktól, mert most függnek a Fogyatékkal élők rehabilitációs állami Alapjától.

Sikerek: Fő sikerük az, hogy stabilak, jól ismert Lengyelországban és a fogyatékkal élőkkel kapcsolatos kérdésekhez mindig kapcsolják őket. A politikai környezettől, változásoktól függetlenül mindig működnek. Az általuk szervezett társadalmi kampányok szintén jól ismertek Lengyelországban.

Problémák és kihívások: A stabilitás, mert erőfeszítés megőrizni, hogy ne függjenek a projektektől és az állami támogatásoktól.

Tervek a jövőre: nem tartanak attól, hogy a szervezet megszüntetné a tevékenységeit, társadalmilag jól beágyazottak a fogyatékkal élőkkel foglalkozó szervezetek körében.

3. Esettanulmány: Synapsis Alapítvány

Alapítás: A két alapító (egy pszichiáter és egy szociológus) másként akarták megszervezni a fogyatékkal élő emberek segítését, mint az egészségügyi intézmények. Szociális úton és nem úgy, ahogy az orvosi, klinikai intézményekben jelent meg. A rendszerváltást követően úgy döntöttek, hogy alapítványi formát választanak. A célcsoport eredetileg mindenféle fogyatékkal élők voltak, majd a felnőtt autisták lettek személyes érintettség okán.

Célok: Lengyelországban nem központi kérdés az autisták problémáinak megismerése, más fogyatékosságok jobban ismertek és elismertek. Az alapítvány az autisták társadalmi befogadottságát kívánja erősíteni. Szerintük nem csak a terápia és rehabilitáció fontos, hanem a foglalkoztatás, a bérmunka és a termékek társadalmi értékesítése is.

Tevékenységek: Az alapítvány 25 évvel ezelőtt képzésekkel és külföldi tapasztalatcserével kezdett foglalkozni, mivel ekkoriban még semmit sem tudtak a területről. Jelenleg óvodát működtetnek kisgyermekeknek, konferenciákat és promóciós eseményeket szerveznek, pl. nagy autista megmozdulás kerékpárháton, diagnosztizálják és kezelik a gyerekeket, van járó beteg klinika, érdekvédelmi tevékenység. Az érdekvédelemi csoport azért küzd, hogy előmozdítsa az autista emberek önálló életvitelét segítő kisebb intézmények létrehozását, támogatását. A fő tevékenységek Varsóban zajlanak, de óvoda más településeken is megtalálható. Innovációnak tekinthető a tevékenységek közül a klinikai program, a szakmai programok és képzési rendszerek, szemfelismerő technológia. A 10 éve működő társadalmi vállalkozás fő tevékenységei a kerámia és fa workshop, papírkészítés, ékszerek létrehozása. Az ötlet a védett

munkahelyek létrehozása az autista kliensek számára. A munkát kisebb szakaszokra bontják, így tudják bevonni a célcsoportot.

Irányítás, munkavállalók: A szervezetben 120 munkavállalót foglalkoztatnak, emellett 24 autista ember dolgozik a társadalmi vállalkozásban. Sok önkéntesük is van.

Fenntarthatóság: A bevétel főként a diagnosztikáért, az óvodai terápiáért, egészségügyi és oktatási pénzügyi forrásokból származó állami finanszírozás. Emellett projektek, adománygyűjtő tevékenység, 1% adófelajánlás jelentkezik még. A társadalmi vállalkozási bevétel csupán az összbevétel kis része, de növekszik évről évre. Az már a kezdetektől világos volt, hogy az nem lehetséges, hogy fogyatékkal élők termékeiből annyi pénz jöjjön össze, amiből a rehabilitációs személyzet munkája finanszírozhatóvá válik. Minden év harc a támogatásért. A szakembereknek egy óra munkáért kifizetett támogatás túl alacsony. A szülők fizetnek valamennyit, de keveset.

Kihívások, problémák: A fő probléma az autisták problémái ismeretének hiánya, a helyi döntéshozók, vállalatok, állami szereplők nem értik továbbra sem a fogyatékosságnak ezt a típusát. Azt feltételezik, hogy elég annyi finanszírozás, mint más fogyatékossági típus esetén.

Eredmények, siker: A fő eredmények az oktatásban elért változások akár jogszabályok, akár finanszírozás tekintetében, melyekhez az érdekvédelmi tevékenységük járult hozzá. A jogszabályok megváltozásával sok-sok autista gyermek jutott megfelelő oktatáshoz. Másik fő eredmény az autisták rehabilitációjának elkülönítése más fogyatékosság-típusoktól.
Jövőbeli tervek: a legfontosabb a felnőtt autisták lakhatásának megváltoztatása és a személyes szolgáltatások bővülése.

4. Esettanulmány: Közösségi Szolgáltatások Központja (Centrum Ustug Srodowiskowych)

Alapítás: A 2007-ben a nők egy csoportja által az idős emberek ellátására alakított Care szociális szövetkezet, valamint az egyéb, a Plock környéki falvakban lévő szociális gazdasági szervezetek támogatása és a velük való együtt dolgozás után a Centre for Community Services Szociális Szövetkezet ötlete Joanna Augustowska-tól származott 2011-ben.

Célok: együttműködni a helyi önkormányzatokkal a hátrányos helyzetű emberek szolgáltatásaiban, gondolkodni új, gazdaságosabb megoldásokban a helyi önkormányzatok számára és együttműködni a különböző településekkel a gazdaságosabbá válásban.

Tevékenységek: Feladatok az önkormányzatoktól, mint a takarítás, kertészkedés, kutya szálló, épület felújítás. Továbbá az oktatás, animáció, tanulmányút szervezése. Ezek olcsóbbak, mint a normális vállalkozások, munkanélküliekkel dolgoznak. A helyi önkormányzatok együttműködnek velük, mert ez olcsóbb, és a helyi kormányzat problémáit oldják meg.

Irányítás, foglalkoztatás, együttműködés: A szociális szövetkezetet 5 önkormányzat, 1 templom és 2 civil szervezet alapította. A menedzsmentben 3 fő van, 8 tagja van az elnökségnek és 22 alkalmazott. A munkásoknak van befolyása, de csak azokon a területeken, ahol

dolgoznak, nem stratégiai döntéseknél. Az emberek véleménye azért fontos, mert helyi lakosok, és a tulajdonosok a helyi önkormányzatok.

Fenntarthatóság: Kezdetben azt akarták, hogy a költségvetés több mint 1 millió zloty legyen. 2011-ben 7000 zloty volt. Ma már 1,2 millió zloty.

Problémák, kihívások: a tagok civil szervezetek, az egyház és a helyi önkormányzatok, ami megnehezíti a finanszírozást a szabályozás miatt.

Sikerek: az emberek aktivizálása és anyagi segítség nyújtása a helyi önkormányzatnak. Lehetőséget adnak a kirekesztettek számára, ami nagyon fontos számukra, mert a helyzetük a helyi közösségben jobb, ha van munka.

Tervek a jövőre: egy új szociális szövetkezet ötlete.

IRODALOMJEGYZÉK

Brandeleer, C.(2013): Social Economy in Poland. The European Think Tank Pour la Solidarité (PLS) Collection Working Paper.

Ciepielewska-Kowalik, A.(2015): Socio-economic, political and historical context of the emergence of the Social Economy in childcare in Poland (1989-2014). Looking for social inclusion and cohesion enhancement.

Ciepielewska-Kowalik, A. – Pieliński, B. – Starnawska, M. – Szymańska, A. (2015) „Social Enterprise in Poland: Institutional and Historical Context", ICSEM Working Papers, No. 11, Liege: The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.

European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Poland.

European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2016): Mapping study on Social Enterprise Eco-systems – Updated Country report on Poland.

Hausner, J.(2009): Social economy and development in Poland. In: Amin, A. (Ed.), The Social Economy. International Perspectives on Economic Solidarity, Zed Books, London, New York.

Leś, E. – Ciepielewska-Kowalik, A. (2014): Social Enterprises in Poland: Competetive Advantages, Challenges, Obstacles and Innovative Ways Forward. A case of Early Childhood Education and Care Services, Paper for 54 th ERSA Congress, St. Petersburg, 26-29 August, 2014.

Mendell, M. – Pestoff, V. – Noya, A. – Clarence, E.(2009): Improving Social Inclusion at the Local Level through Social Economy – Report for Poland. OECD LEED Working Papers.

Rymsza, M. (2008): The Second Wave of the Social Economy in Poland and the Concept of Active Social Policy. In Social Economy in Poland – Past and Present. eds. Marek Rymsza and Tomasz Kazmierczak, Warsaw: Institute of Public Affairs

3.2. Társadalmi vállalkozások Litvániában (Dabasi-Halász Zsuzsanna)

BEVEZETÉS

Az OTKA kutatás keretében 2016. augusztus végén tanulmányúton interjúkat készítettünk Litvániában a társadalmi vállalkozások szakértőivel és néhány társadalmi vállalkozással, melyet a fejezet végén mutatunk be részletesen.[88]

Gyakran olvashatunk a szakirodalomban a posztszocialista országokról, mint homogén egységről. A valóságban Kelet-Közép-Európában 25 évvel ezelőtt végig söprő politikai rendszerváltások után, egy délszláv háborúval és egy orosz-ukrán konfliktussal a háta mögött a posztszocialista országok nem alkotnak homogén tábort. Nehéz fölvenni a küzdelmet a történelem és a gazdasági rendszerek belső logikája ellenében. Nem arról van szó, hogy a totális rend vagy a szovjet birodalom bármely konstrukcióban föltámadhatna. A rendszerváltás folyamata és az eredmények országonként eltérőek és így a volt szocialista országok fejlődési pályája is eltérő. Emiatt a társadalmi vállalkozások jelenléte és jelentősége a gazdasági struktúrában a kelet-közép-európai blokkban országonként eltérő és megfigyelhetőek a nemzeti sajátosságok. Szlovénia egy 2 milliós piacgazdaság, és mint ilyen, nem rendelkezik jelentős befolyással a kelet-közép-európai régióban. Azonban ez a piac nagyon prosperáló és ezer szállal kötődik a nyugathoz, gyakran nevezik „kis Ausztriának", mivel nagyon hasonlóak a gazdasági és társadalmi folyamatai.

LITVÁNIA, MINT KEVERT KAPITALISTA FEJLŐDÉSŰ LAZA ÚJRAELOSZTÁSÚ POSZTSZOCIALISTA ORSZÁG

Kornai (2012) szerint a világtörténelem tanulmányozásából tudhatjuk, hogy különböző időpontokban a világkülönböző régióiban sokszor zajlottak le különböző „nagy átalakulások", átmenetek az egyik formációból a másikba. Az átalakulásnak hat karakterisztikuma van

1. A változások a nyugati civilizáció fejlődésének fő irányaiban mentek végbe
2. Apolitikát elsődlegesen érintette és vele gazdaságot.
3. Totális átalakulás folyt, párhuzamosan minden szférában
4. Az átalakulás erőszakmentes volt.
5. Az átalakulás folyamata békés körülmények között zajlott le. Nem előzte meg háború. A változásokat nem idegen katonai megszállás kényszerítette ki.
6. Az átalakulás elképesztő gyorsasággal,egy-másfél évtized alatt megtörtént.

A hat jellemzőből három vagy négy felismerhető más átalakulási folyamatokban is. Ám mind a hat karakterisztikum együttes érvényesülése egyedül áll a világtörténelemben, ez játszódott

[88] Interjút készítettünk az alábbi személyekkel:
Interjú szakértővel:
- JelenaBogatova Project managerSocial Science FacultyKlaipeda University ésVitautas Juscius professzor, Klaipédiai Egyetem Társadalomtudományi Kar Közgazdasági Tanszékének vezetője
- IrenaPranskeviciuteLithuanian Social Research Centre
- AudronėAlijošiutė, LAVA direktorė

Interjú társadalmi vállalkozásokkal:
- Salotųbaras „Mano guru" Vilniaus g. 22/1 Vilnius
- PILNŲ NAMŲ BENDRUOMENĖ Identifikavimokodas: 192099398 Parko g. 23 Panaros k., Merkinės sen.LT-65320 Varėnos r. sav. 3
- Fogyatékkal élők centruma

le 1980-as évek végén Kelt-közép Európában. Ezt nevezzük ma rendszerváltozásnak és az ilyen átmenetű országokat posztszocialistának.

Kihat-e a régi rendszer valamilyen módon a mai társadalmi-gazdasági intézményrendszerre az átmenet országaiban? A válasz egyértelmű igen. Csaba (2007) az állami szerepvállalás mértéke szerint különít el négy csoportot. Az első csoportban található Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovénia, ahol „a társadalmi elvárások és az erőviszonyok egyaránt erőteljesen újraelosztó államot hoztak létre." (761. o.). A második csoportba tartozik a balti államokat és Szlovákiát, ahol az állami szerepvállalás mértéke lényegesen kisebb. A délkelet-európai országokban (Bulgária, Románia és Horvátország) jellemzőjelentős mezőgazdasági túlsúly miatt a szerző külön csoportba sorolja őket. Végül a FÁK országai alkotja az utolsó csoportot megkülönböztető jellemzőjük az „állam vezérelte gazdasági modell tartóssá válása, ami a nyersanyagszektor kiemelt jelentőségével társul." (762 o.).

Egy másik szerző szerint alapvetően két csoportba sorolhatóak a volt szocialista országok az alapján hogy milyen fejlődési pálya mentén haladnak. E szerint tiszta és a kevert kapitalista fejlődési pálya közt tehetünk különbséget, az eltérés az állam mai szerepvállalásában érthetően. (Juhász, 2010) Azokban az országokban alacsony a szociális kiadások GDP-hez viszonyított aránya, ahol a lakosság életszínvonala az előző rendszerben meglehetősen alacsony volt. Ehhez hasonlóan, ott magasabb most a szociális kiadások aránya, ahol a lakosság relatíve jól élt a szocialista rendszerben. Az egyes országokra úgy érdemes tekinteni, mint amelyek közelebb vagy távolabb állnak egyik vagy másik fejlődési pályától. Eszerint kevert kapitalista fejlődés csoportjába tartozik Szlovénia, Magyarország, Litvánia, Lettország, Csehország Románia.

Litvániában, mint a rendszerváltáson átesett kelet-európai országokban általában a kapitalizmusnak egy újfajta, egyedi formája jött létre. E formára jellemző a kis- és középvállalati szektor szokatlan fokú gyengesége, a hatékony tőkés nagybirtok és a gyenge, gyakran csak önellátó gazdálkodásra képes kistermelők polarizációjával jellemezhető agrárszektor, valamint a munkavállalók rendkívül gyenge érdekérvényesítési képessége. Az új rendszerekben a multinacionális cégek mellett kialakuló hazai magántulajdonos elitben meghatározó súlyt képviselnek az egykori államszocialista nómenklatúra második vonalából érkező, gyakran örökölt polgári kulturális tőkével is rendelkező technokraták. A szocializmus társadalmi öröksége azt jelentette, hogy a szocialista szolgáló osztály „termelte ki" az új kapitalistákat (akik közül soknak volt régi polgári háttere). Ez a szolgáló osztály nehezen alkalmazkodott a piacgazdasághoz, a munkásoknak és a szocialista fogyasztóknak pedig nagy gyakorlatuk volt az improvizációban, de hozzászoktak az állami szektorban élvezett állásbiztonsághoz. Következésképpen létrejött egy gyenge KKV szektor, és továbbra is fennmaradt egy igen jelentős informális szektor, amelytől sokak megélhetése függ ma is.

Négy olyan tényező kölcsönhatását kell megvizsgálni, amely az elmúlt húsz évben sajátos rendszert alakítottak ki Kelet-Közép-Európában: ezt neveztem posztszocialista kapitalizmusnak és liberális demokráciának. A szocialista örökség rányomta bélyegét a gazdasági, társadalmi és kulturális szférákra. Maga mögött hagyott egy gyenge gazdaságot, amely nem tudott megfelelni a szerkezetátalakítás és a kapitalista verseny kihívásainak, valamint igen alulfejlett volt a szolgáltató és pénzügyi szektora, ami nagy lehetőséget jelentett a nyugati országok számára. Ez nagyon behatárolta a munkás érdekvédelem lehetőségeit, annak ellenére, hogy egyes országokban az átmenet elején jelentős politikai erőt képviseltek a szakszervezetek. A szocializmusban ráadásul létrejött egy olyan mezőgazdasági szektor, ahonnan hiányoztak a közepes nagyságú gazdaságok, amelyeken az EU mezőgazdasági politikája alapult.

A három balti állam közül Litvánia a legnagyobb, valamint legnépesebb ország, melynek területe nagyrészt síkvidék és közel 30%-át erdő borítja. Fővárosa Vilnius, hivatalos nyelv a litván,

pénzneme az euró. 2004. május 1. óta tagja az EU-nak, illetve 2007. december 21. óta tagja az útlevélmentes utazást biztosító schengeni térségnek.2015-ben a litván gazdaságban a nagy- és kiskereskedelem, az áru- és személyszállítás, a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás (32,5%), az ipar (22,6%), továbbá a közigazgatás, a honvédelem, az oktatás és a humánegészségügyi és szociális ellátás (14,3%) voltak a legjelentősebb ágazatok. GDP- je 2015-ben 37,124 milliárd EUR. Magyarországhoz képes Litvánia területe 70%-ban, népessége 30%-ban, GDP-je pedig 34%-ban fedné le országunkat a 2015-ös adatokhoz képest.[89]

TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK LITVÁNIÁBAN[90]

Egy Mindaugas Danys és RokasPecsiulatis2014 konferencia anyagában Litvániában a legjelentősebb működő társadalmi vállalkozások koncentráltan helyezkednek el, ezt mutatja az általuk szerkesztett térkép is.

1. ábra: Társadalmi vállalkozások 2014 Litvániában
Forrás: Mindaugas Danys és Rokas Pecsiulatis 2014 konferencia anyag

A társadalmi vállalkozás értelmezése és működési formái

A társadalmi vállalkozást a különböző érdekeltek különböző módon értelmezik Litvániában. A politikai döntéshozók nagyrészt szűk értelemben szokták definiálni a társadalmi vállalkozásokat, ami a szociális vállalkozásoknál a munka integrációjára utal. A szociális szektor azonban tágabban értelmezi a fogalmat, ami a „társadalmi vállalkozói szellemre" utal.

A törvény a szociális vállalkozásoknak két típusát különbözteti meg:

1. Olyan vállalkozások, ahol részben foglalkoztatniuk kell a következőkben megfogalmazott célcsoport tagjait: fogyatékkal élők, tartós munkanélküliek, olyan munkavállalók, akiknek nem több mint 5 év maradt a nyugdíjba vonulásig, egyedülálló szülők, ex-foglyok, drog függőségből rehabilitáltak (az ebből a csoportból származó

[89] www.europa.hu

[90] http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12994&langId=en

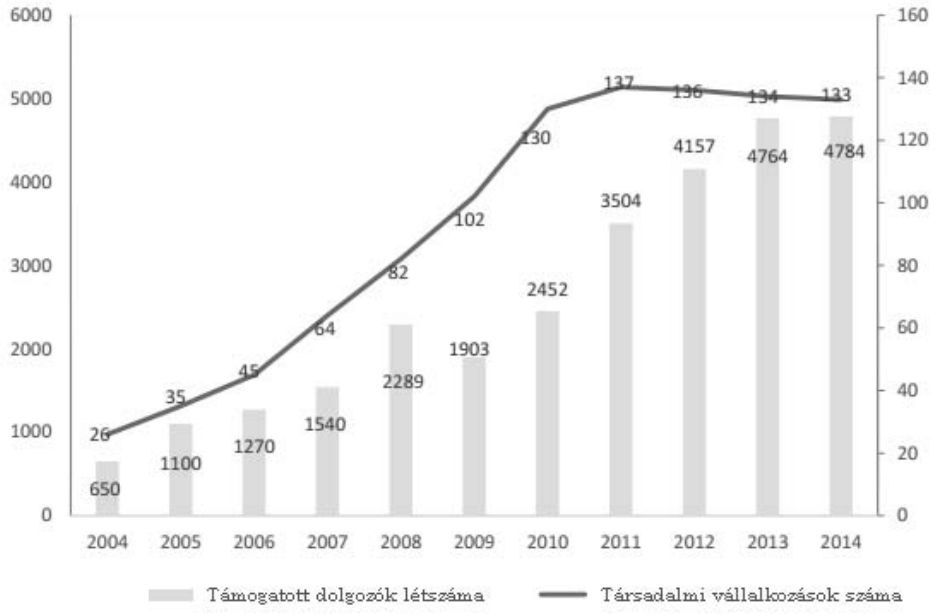
munkavállalók számának el kell érnie az éves összes dolgozói létszám súlyozott átlagának a minimális 40%-át)
2. A fogyatékkal élők szociális vállalkozása (az éves összes dolgozói létszám súlyozott átlagának az 50%-aa célcsoportot (fogyatékkal élőket) teszi ki).

Ahhoz, hogy egy vállalkozás hivatalosan is társadalmi vállalkozásnak mondható legyen, az előbb felsorolt két típusnak meg kell, hogy feleljen a következő előfeltételeknek.
Szükséges dokumentumok, melyek biztostják az előfeltételeket:

1. A cégalapító dokumentumai, melyben a misszió és látásmód bemutatja, hogy miért, hogyan és milyen körülmények között tudja biztosítani a célcsoport foglalkoztatását. A foglalkoztatás személyes és társadalmi fejlődést kell, hogy biztosítson, amivel elérhető válik a vállalkozás működési célja is: a célcsoport társadalmi integrációja.
2. A cég nem végezhet olyan tevékenységet, melyet az állam vagy egy intézmény *a társadalmi vállalkozások által nem támogatott tevékenységek*[91]csoportjába sorolt.

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOKRÓL ÁLTALÁBAN

Az első társadalmi vállalkozás 2005-ben alakult és indult. Mára már 137 társadalmi vállalkozás van, amelyek összesen 5400 főt foglalkoztatnak. A szociális befektetési piacon csak kevés olyan társadalmi vállalkozás, vállalat van, ami specifikusan a „szociális vállalkozói szellem" -re fókuszálna. Ez azért van így, mert kevés lehetőség állrendelkezésre a litvánoknak.



2.ábra: A litván társadalmi vállalkozások fejlődése[92]

[91] http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12994&langId=en 2. old.
[92] http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12994&langId=en 5. oldal

Jelenleg nincsenek olyan hálózatok, kölcsönös segítségvállalási mechanizmusok, vagy képesítési rendszerek, amik segíthetnék a társadalmi vállalkozások terjedését. Ennek ellenére 2004-től 2014-re a szociális vállalkozások száma 26-ról 133-ra nőtt, ami több mint ötszörös növekedést jelent a 10 év alatt. A diagrammon a társadalmi vállalkozások fejlődését láthatjuk, mind az évek során létrejött vállalkozások számának növekedése és az általuk valamely célcsoportba tartozó foglalkoztatottak számának növekedése szempontjából.

Néhány nagyobb vállalkozás 2014-ben: National SocialIntegration Institute, NPO 'Gerosvaliosprojektai' ('Goodwill projects'), Hub Vilnius, Vilnius Youth, 'Mamųunija' ('Mothers' Union') stb.

TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK TÁMOGATÁSI RENDSZERE

Litvániában két törvény létezik, ami meghatározza az állami támogatást a hátrányos helyzetű emberek felé: *„Foglalkoztatás támogatása törvény"* és a *„Szociális vállalkozások törvény"*. Ezek a fő törvények, melyek azért jöttek létre, hogy támogassák azokat a munkáltatókat, akik alkalmaznak fogyatékkal élő munkavállalókat és más személyeket a célcsoport tagjai közül (mely magába foglalja a tartós munkanélkülieket, személyeket, akik a nyugdíj előtti korban vannak, büntetett előítéletűeket, egyedülálló szülőket és volt drog függőket). A *„Foglalkoztatás támogatása törvény"* javarészt bértámogatás igénylésére jogosítja fel a vállalkozásokat, a *„Szociális vállalkozások törvény"* pedig az állami támogatást nyújt különböző tételek finanszírozására.

KÜLÖNBÖZŐ TÍPUSAI A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK ÁLLAMI SEGÍTSÉGNYÚJTÁSÁNAK

A dolgozat elején bemutattam, hogy Litvániában két fajta típusú társadalmi vállalkozást különít el a törvény ez a szociális vállalkozás, melynek csak kevés arányban kell foglalkoztasson hátrányos helyzetűeket, illetve a fogyatékkal élők szociális vállalkozása. A továbbiakban a két csoport a következő lesz: *szociális vállalkozás* és *fogyatékkal élők szociális vállalkozása.* A következőkben ennek a két formának az állam által nyújtható segélyezési típusokat fogom felsorolni.
Szociális vállalkozás:

- Bérek részleges visszatérítése, mely a fogyatékossági szinttől és a speciális szükségletektől függenek. Ez a bérminimum 60%-a, illetve 75%-a lehet. Ha valaki más célcsoportba tartozik, akkor maximum 50%-a lehet a bére a minimálbérnek. A bérek részleges visszatérítése mellett még idetartozik az állami társadalombiztosítási hozzájárulás.
- Támogatás a következőkért: munkahelyteremtés, munkahelyek adaptációja fogyatékkal élő munkavállalóknak, illetve a nekik szükséges munkaeszközök beszerzése.
- Olyan támogatás igénybevétele, mely olyan képzéseket finanszíroz, amik a célcsoporttal foglalkozók felkészítése miatt lettek megszervezve. Ezzel is a vállalat megfelelően fel tud készülni a célcsoport hatékony integrálására és foglalkoztatására.

Fogyatékkal élők szociális vállalkozása:

- Támogatás adható, a fogyatékkal élők számára szükséges munkakörnyezet megteremtése céljából, illetve annak a célcsoporthoz való igazítása céljából. (Ez tartalmazza a mosdók és termelési helységek célcsoporthoz igazítását is.)
- Visszatérítendő támogatás adható a további adminisztratív és szállítási költségek fedezésére.

- Visszatérítendő támogatás adható egy asszisztens kiadásainak fedezésére. (Pl.: jelnyelvi tolmács.)

A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK MEGOSZLÁSA TEVÉKENYSÉGÜK SZERINT

2012-ben végeztek egy felmérést, ami alapján 16 csoportot különböztettek meg tevékenységük szerint. [93] Csökkenő sorrendben a következő kategóriák álltak az élen (első 4 legnépszerűbb kategória): egyéb típusú kategória, ételfeldolgozás, fa termékek gyártása, csomagolás és csomagoló tevékenységek.

Néhány szociális vállalkozás bemutatása

Vairidas
A vállalat célja, hogy hatékony és ésszerű keretek között foglalkoztasson fogyatékkal élő embereket és integrálja őket ez által a társadalomba. A program olyan litván lakosokat érintene, akik tisztességes munkára vágynak, de valamilyen oknál fogva kiszorultak a munkaerőpiacról és nem tudnak visszatérni. A VAIRIDAS ipari tisztítással és épület-karbantartással foglalkozik. A cég számára fontos a minőség, a fejlett technológia és a jól képzett munkaerő.

Siuvimomeistrai
A vállalkozás neve magyarul Varró mestereket jelent. A vállalkozás ruházat varrásával foglalkozik férfiak, nők és gyermekek részére. Szőtt, kötött és hurkolt technikával készülnek a kabátok, ruha együttesek, zakók, nadrágok és szoknyák.

Alytaus baldai
Egyedi fém termékek és szilárd-pack bútor gyártása a cég fő profilja. Tevékenységük középpontjában a hosszú távú gazdasági és társadalmi célok állnak. A vállalat munkavállalóinak több mint 50 százaléka fogyatékkal élő ember. A cégnél a hangsúly az ügyfél igényein van, a vállalati munkatársak segítenek elkészíteni az összes szükséges dokumentációt, bútort, rajzot és képet.

Iconus
A vállalat kvalitatív és kvantitatív piackutatással és adatgyűjtéssel foglalkozik. Vizsgál védjegyeket, vezetői döntéshozatalokat, új termék és szolgáltatáskoncepciókat hoz létre, versenytárselemzést készít, piaci szegmenseket vizsgál, valamint marketing kampányokat tervez és bonyolít le.

Esettanulmány a litván társadalmi vállalkozások helyzetéről

Módszertan
Három szakértői és három vállalkozói interjú készítése. Az interjú alanyokat egy előzetes skype megbeszélés alapján **Mindaugas Danys** szakértő segítségével egyeztettük.

Vitautas Juscius professzor, Klaipédiai Egyetem Társadalomtudományi Kar Közgazdasági Tanszékének vezetője

[93] http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12994&langId=en 27. old.

Mint közgazdász foglalkozik a témával, részt vet egy börtönviseltek rehabilitációját támogató projektben. Fontosnak tartja, hogy az ő (Klaipédia) helyzetük földrajzi okok miatt Litvániában nem általános, itt van a tengeri kikötő, jelentős a külföldi érdekeltség, viszonylag gazdag a terület.

A szociális kérdéseket a szovjetrendszerben központilag irányították, illetve a szakszervezetnek volt szerepe az önsegélyezésben. Napjainkra nagyon színessé vált a helyzet, gombamód jönnek létre szociális vállalkozások, ő ide érti a sportegyesületeket is, a különböző egyleteket melyeknek valamilyen jótékony célja van. Ma is léteznek a vállalatoknál szakszervezetek, amelyek ellátnak szociális feladatokat. Maguk a vállalatok is létrehoznak különböző szervezeteket, amelyen keresztül ellátnak jótékonysági feladatokat. Úgy látja ennek egyik oka, hogy a külföldi partnerek elvárják a társadalmi felelősség vállalást a litván beszállító partnertől. Ennek módszertana rajzolódik ki. Jelen vannak a nemzetközi segélyszervezetek is, és az állam is működteti intézményeit.

A szervezetek nagysága ereje gazdálkodása fenntarthatósága nagyon eltérő, szinte mindenre van példa és annak az ellenkezőjére is. Ó mint közgazdász ezeknek a szervezeteknek a piaci körülmények közötti fennmaradását nem látja biztosítottnak. Leginkább azok maradnak életben, akik állami támogatást kapnak, vagy nagyon közel vannak egy erős profit orientált szervezethez. Például hívta azt az alapítványt, amely a helyi legnagyobb vegyipari cég által támogatott, és ők rokkantakat alkalmaznak, iskolát működtetnek.

Ma nem lát igazán jelentős munkaerőpiaci problémát, aki akar, az el tud helyezkedni, de nagyon nagy a különbség a város és a vidék között. Gondnak látja az idősek helyzetét, sok a kisnyugdíjas, akik ellátása főleg vidéken megoldatlan. Ott szerepe van az egyház közösség összetartó erejének.

A szervezetek demokratizmusáról vegyes a kép, és a menedzsment ismeretanyaga is nagyon eltérő. Leginkább az a jellemző hogy gyorsan létrejönnek egy célérdekében vagy egy projekt megvalósítására szervezetek de ezek nem fenntarthatók, ahogy létrejönnek úgy el is tűnnek. Szerinte e nyilvántartott szervezetek negyede sem működik. Vilniusz külterületén koncentrálva élnek roma csoportok akik nagyon rossz szociális körülmények között laknak. Az ő segítésükre az állam indít projekteket amelyeket szociális vállalkozások működtetnek.

Irena Pranskevičiūtė szakértő Vilnius

15 éves szakmai tapasztalattal rendelkező szakértő, aki a maga is dolgozott társadalmi vállalkozásnál, ernyőszervezetnél, a szociális minisztériumban, jelenleg kutató. Tanácsadóként részt vet a szociális szektor fejlesztését kidolgozó stratégia kialakításában, számos társadalmi vállalkozás indításában és menedzsmentjében mentori szerepet vállal. Nemzetközi projektekben is részt vesz, melyek támogatják kutatását. Ma a polgári szolidaritás erősítése elsősorban a tendencia, melyet az állam is támogat egyrészt szakmai iránymutatással, másrészt financiálisan.

Litvánia történelmében, a szocialista időkben az állam látta el a szociális feladatokat, centralizálva a Szovjetúnió irányításával. Az önállóság után főleg állam üzemeltetésével folytatták a munkát az intézmények, amely egy része bezárt és egy része ma is működik, egy része lassan magán vagy civil szervezetek tulajdonába került. A szociális kérdéseket megoldó szervezetekre ma az a jellemző hogy vagy állami, vagy óriási külföldről is támogatott segély szervezetek vagy kisebb polgári társadalmi szervezetek. Az emberek jobban érzik magukat a kisebb szervezetekben megítélése szerint. Napjainkban számos start up vállalkozás is megjelenik a szociális szektorban.

A fogalmi meghatározásban a 2-4 tartja a legmegfelelőbbnek, mert fontosnak érzi az innovációt is. Tipológia szerint a társadalmi vállalkozás és a szociális vállalkozás lehet a két fajta, ami létezik.

A társadalmi vállalkozások helyzetét az határozza meg megítélése szerint, hogy milyen mértékben támogatott az állam által, illetve hogy mennyire képesek az EU által finanszírozott projekteket indítani. Sok vállalkozás csak egy projektre alakul és utána alvó szervezetként vegetál, esetleg egy újabb projekt életre hívja.

Szerinte a kisebb szervezeteknek vannak jövője. Akik egyrészt rugalmasok, másrészt több lábon állnak, állami, projekt és vállalkozási bevételük egyaránt van. Inkább a nagyvárosokban működnek, a vidéki vállalkozások jobban ki vannak téve a helyi politikai erőnek. A helyi irányítás támogatása fontos, ellenséges környezet könnyen ellehetetleníti a szociális vállalkozások működését.

A szervezetek irányítását demokratikusnak látja, vezetésükre egyaránt jellemző a profizmus és a jóakaró dilettantizmus.

Az egyháznak viszonylag kis szerepet játszanak, inkább a vidékre jellemző, hagyományos karitász munkát végeznek.

Megítélése szerint egyre több vállalkozás indul, társadalmi vállalkozásként, most az állami szabályozás kedvező, és számos hazai és EU finanszírozta projekt is ad lehetőséget.

Laima Okuneviciute

Finnországban tanult menedzsment ismereteket, és egy CSR tevékenységeket támogató szervezetnél dolgozik, mint elnök. Ez egy tanácsadó vállalkozás. A társadalmi vállalkozásokkal munkája folyamán került kapcsolatba.

Mano Guru

Vilnus központi területén helyezkedik el, modern külsejű, a megkérdezettek szerint felkapott ebédelő hely.

Ez egy olyan vendéglátó társadalmi vállalkozás, amely szenvedélybeteg emberekkel dolgoztat. Tevékenységük oktatásból és éttermi szolgáltatásból áll. Az alkohol és drog problémával küzdő de gyógyulni akaró embereknek nyújtanak képzést. Felszolgáló és szakács illetve menedzsment ismereteket tanítanak tréning formájában. A képzésben résztvevők egyrészt szakmai gyakorlatot szerezhetnek itt, másrészt főállású munkavállalókká válnak.

A vállalkozás magán tulajdonban van, az üzlet vezetője alkalmazott menedzser, aki üzleti ismereteket tanult. A vállalkozás kb 1 éve működik, eddig gazdasági nehézségek nélkül. Nem részesültek EU vagy állami támogatásban, azonban a város a bérleti díjat kedvezményesen alakította ki. Arra a legbüszkébbek, hogy van egy olyan volt munkavállalójuk, aki képessé vált egy saját kávézó megnyitására és üzemeltetésére, hasonló modell alapján. Persze nem tudnak, mindenkin segíteni néha vannak visszaesők, akitől meg kell válniuk. Fontos a vendéglő kínálata is, salátákat egészséges ételeket kínálnak, ez hozzá tartozik ahhoz a társadalmi célhoz, ami az emberek testi szellemi gyógyulásához kapcsolódik. Igyekeznek csak helyi termékeket forgalmazni, de az étlapon vannak különböző kávék is. A vezetőnő elmondta, hogy a társadalmi vállalkozásként való működést az adó törvények támogatják. Ő maga azért dolgozik itt, mert szeretet volna hasznos tagja lenni a közösségnek, de olyan munkát akart végezni, amiből meg is tud élni illetve aminél tudja hasznosítani tanult ismereteit. Inkább a

vállalkozásról beszélt az oktatásról és a dolgozókkal kapcsolatos tapasztalatairól, mint a vállalkozás társadalmi szociális jellegéhez kapcsolódó szakmai kérdésekről.

TerapiosCentras testi fogyatékkal élők számára
Ez az intézmény egy ernyő szervezet, amely több kisebb és nagyobb alapítvány állami intézmény munkáját koordinálja. Az interjún az elnök és néhány alkalmazott illetve tagszervezet vezető vett részt. Az interjúhoz el kell mondanom, hogy nagyon barátságos volt, szeretettel és érzékelhető érdeklődéssel fogadtak. Az elnök nő közgazdász, maga is fogyatékkal él és 1990-ig egy bank alkalmazottja volt. A szocialista időszak helyzetéről azt mondta, hogy annak idején állami zárt intézményekben ápolták a fogyatékkal élőket, járadékot kaptak és ez fedezte e gyenge, de általános ellátást. Napjainkban a járadék mellett cél a foglalkoztatás illetve a társadalmi integráció. Az ernyőszervezethez tartozó intézmények ezt szervezik. Állami finanszírozás és pályázati pénzek, amik a működést lehetővé teszik. Különböző profit orientált cégek számára munkaerőt közvetítenek, öntevékeny körök termékeit értékesítik, rendezvényeket szerveznek.

Pilnųnamųbendruomenė
Ez egy szociális farm 2 órára a fővárostól, közel a lengyel belorusz határhoz. A tanya viszonylag nehezen megközelíthető. Biogazdálkodást folytat főleg teákat-fűszereket termesztenek, de van konyhakert és gabonaféle, gyümölcs is. A börtönviseltek re-integrációja a fő cél. Szabadulás előtt jó magaviselet esetén, illetve akik már szabadultak, de nem tudnak hova menni jelentkezhetnek ebbe a mezőgazdasági intézménybe. Az egyház által létrehozott szervezet állami költségvetésből és saját bevételből gazdálkodik. A célcsoport végzi a termelő munkát. Ott jártunkkor néhányan 3-5 fő lakott az intézményben. A környék számára munka lehetőséget biztosít a farm működtetése, 10-15 polgári alkalmazott volt azidőtájt. A menedzsmentet is ellátó RūtaJakuboniene változatos szakmai múlttal rendelkezik. Szociális vállalkozás irányítása nem tanult szakterülete. Úgy látja, napjainkban van fejlődési lehetőség ezen a területen, számos EU ás állami projektjük volt az elmúlt időben, új beruházásként templomot, szállást, pihenőt, éttermet építettek.

IRODALOMJEGYZÉK

https://www.ldb.lt/Informacija/PaslaugosDarbdaviams/Puslapiai/soc_imones_sarasas.aspx
http://www.vairidas.lt/lt/main/apie-mus.html
http://www.siuvimostilius.lt/lt/siuvimo-irangos-remontas
http://alytausbaldai.lt/
http://iconus.lt/
Csaba L. (2007): Átmenet vagy spontán rend(etlenség)?, Közgazdasági Szemle, 54. évoflyam, 9. szám pp. 757-773
Juhász R. (2010): Posztszocialista fejlődési pályák, Közgazdasági Szemle, 57. évfolyam, 3. szám, pp. 222-240
Kornai J. – Prima Primisszima a Mindentudás Egyetemén

3.3. Társadalmi vállalkozások Szlovéniában (Dabasi-Halász Zsuzsanna – Lipták Katalin)

BEVEZETÉS

Az OTKA kutatás keretében 2016. augusztus végén interjúkat készítettünk Szlovéniában a társadalmi vállalkozások szakértőjével és néhány társadalmi vállalkozással, melyet a fejezet végén mutatunk be részletesen.[94]

Gyakran olvashatunk a szakirodalomban a posztszocialista országokról, mint homogén egységről. A valóságban Kelet-Közép-Európában 25 évvel ezelőtt végig söprő politikai rendszerváltások után, egy délszláv háborúval és egy orosz-ukrán konfliktussal a háta mögött a posztszocialista országok nem alkotnak homogén tábort. Nehéz fölvenni a küzdelmet a történelem és a gazdasági rendszerek belső logikája ellenében. Nem arról van szó, hogy a totális rend vagy a szovjet birodalom bármely konstrukcióban föltámadhatna. A rendszerváltás folyamata és az eredmények országonként eltérőek és így a volt szocialista országok fejlődési pályája is eltérő. Emiatt a társadalmi vállalkozások jelenléte és jelentősége a gazdasági struktúrában a kelet-közép-európai blokkban országonként eltérő és megfigyelhetőek a nemzeti sajátosságok. Szlovénia egy 2 milliós piacgazdaság, és mint ilyen, nem rendelkezik jelentős befolyással a kelet-közép-európai régióban. Azonban ez a piac nagyon prosperáló és ezer szállal kötődik a nyugathoz, gyakran nevezik „kis Ausztriának", mivel nagyon hasonlóak a gazdasági és társadalmi folyamatai.

A SZLOVÉN GAZDASÁG, MINT KEVERT KAPITALISTA FEJLŐDÉSŰ, ERŐTELJESEN ÚJRAELOSZTÓ POSZTSZOCIALISTA ORSZÁG

Szlovénia Közép-Európa déli részén, az Alpok lábánál terül el, a korábbi jugoszláv tagköztársaság 1991 óta független állama. Az 1992. január 15-én önállóvá vált ország nemcsak a legkisebb, hanem a legfiatalabb európai országok egyike is. Szlovénia a legiparosodottabb és legfejlettebb területe volt Jugoszláviának, és politikai szempontból is a legliberálisabb térsége volt a szövetségnek. A kiválás után tovább emelkedett az életszínvonal és nőtt a gazdaság teljesítménye is. A kapitalista gazdaságra való átállás gyakorlatilag zökkenőmentesen zajlott. Szlovénia tudatosan dolgozik a volt jugoszláv piacok visszaszerzésén: az elsők között jelent meg a szerbiai, boszniai, macedóniai piacokon, és folyamatosan terjeszkedik, kihasználva nehezen behozható helyzeti előnyét. 2004. május 1. óta tagja az Európai Uniónak, 2007. január 1-jén csatlakozott az euró zónához. Az új alkotmánnyal összhangban Szlovénia demokratikus állam lett. A régió országai közül itt a legmagasabb a GDP/fő arány. Szlovénia ásványi kincsekben és vízenergiában gazdag. Már a jugoszláv időkben is kiemelkedett gazdasága a többi köztársaság közül. Számos

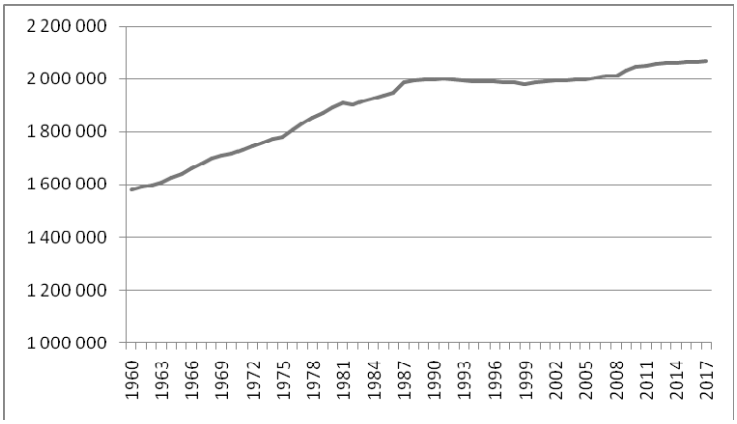
[94] Interjút készítettünk az alábbi személyekkel:
Interjú szakértővel:
- Tomaz Stritar, Uspešen podjetnik

Interjú társadalmi vállalkozásokkal:
- Ziva Lopatic, BUNA, Cafe Cokl
- Barbara Jancic és Dr. Marinka Vovk, CPU
- Tita Destovnik, Gostilna dela restaurant
- Luna Stibar, Stara roba, nova raba
- Andreja Kuhar, TKALKA

vízlépcsőt építettek a folyókon, az ásványok közül a szén, a vasérc, az ólom, a cink, a higany, és a bauxit a leggyakoribb. Az utóbbi tíz év közül a 2015-2016 volt a legeredményesebb a szlovén gazdaság számára. A gazdaság stabil, a privatizáció és tőkepiac területein azonban még szükségesek további reformok. Az EU várakozása szerint a szlovén GDP eléri az uniós átlag 75 százalékát. Mivel viszonylag kis országról van szó, eredményes fejlődésre akkor van esélye, ha gazdasága meglehetősen nyitott, kifelé irányuló. Szlovénia árucsere forgalmának nagy részét az EU-s tagállamokkal bonyolítja le. A külkereskedelmi viszonyok politikájában és stratégiájában Szlovénia elsődleges célja saját piaci helyzetének erősítése az EU piacán, újabb piacok megszerzése az EU-ban, az elveszített délszláv piac egy részének visszaszerzése, nagyobb jelenlét biztosítása az Egyesült Államok és az egykori Szovjetunió egyes volt tagállamainak piacán. Tanulságos, hogy a térség országai közül az EU csak Szlovéniával kapcsolatban nem említette a megoldandó problémák között a korrupciót. (www.szakmaielit.hu)

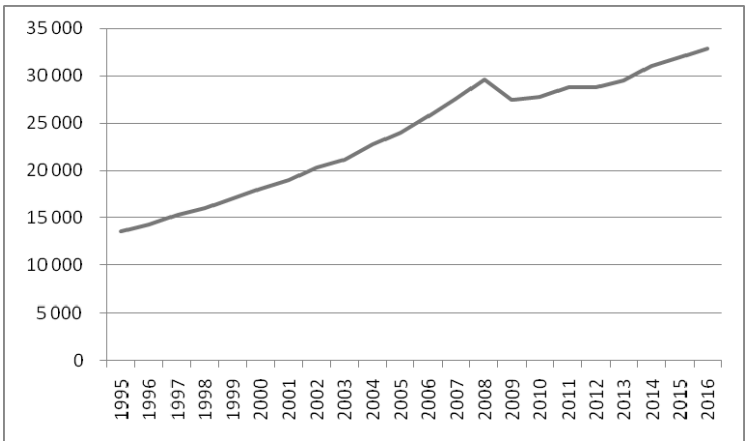
SZLOVÉNIA ÁLTALÁNOS GAZDASÁGI-TÁRSADALMI ADATAI

Szlovénia népességszámának alakulása – szemben a legtöbb európai országgal – enyhe népességnövekedést mutat. Népességszáma 2017. január 1-jén 2 065 895 fő volt. Az egy szülőképes korú nőre jutó gyermekszám 2015-ben 1,57 volt, ami a 2007- évi 1,38-hoz képest kismértékű növekedést jelent. A születéskor várható átlagos élettartam folyamatos növekedése a szlovén nyugdíjrendszer fenntarthatóságát is kérdéssé teszi. Szlovéniára a migráció kevésbé jellemző, így a népességállomány a kivándorlás miatt nagy arányban nem csökken.



1. ábra: Szlovénia népességszámának alakulása (fő)
Forrás: Saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

Az egy főre jutó GDP esetében folyamatosan növekvő tendenciát figyelhetünk meg a 2008. évi gazdasági válságot kivéve, amikor három évvel korábbi szintre esett vissza a GDP értéke. A válságot követően enyhe GDP növekedés indult el, a válság előtti állapotot 2014-re érték el. 2016-ban 32.888 USD/fő volt az értéke, az OTKA kutatás keretében vizsgált öt ország közül csak Csehországban volt magasabb az egy főre jutó GDP (2016-ban 34.704 USD/fő). Litvániában 29.897 UDS/fő, Lengyelországban 27.467 USD/fő és Magyarországon 26.689 USD/fő volt a GDP értéke.



2.ábra: Egy főre jutó GDP alakulása (USD/fő)
Forrás: Saját szerkesztés Worldbank adatok alapján

HARMADIK SZEKTOR – TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS

A harmadik szektor Szlovéniában egy gyakran használt kifejezés a nem kormányzati és nem profit orientált szervezetek megnevezésére, leírja az összes olyan szervezetet, amelyek nem profit-orientált és nem a kormányzati bürokrácia része (Rončević, 2001:23). Olyan ágazat, amely állami és a magán profitorientált szférát mellett létezik. Ez elsősorban egy társadalmi immunrendszer melynek mozgató-rugója a szolidaritás és az ön-segélyezés, valamint reakció arra a társadalmi igényre, mely önszerveződő módon reagál a piac elégtelen megoldásaira (Ramovš, 1993).

Rengeteg, különböző definíciót találhatunk Szlovéniában a társadalmi vállalkozásra, hiszen nincs közös megegyezés e fogalom meghatározására. A társadalmi vállalkozás megnevezés kifejezi az innováció, leleményesség és a lehetőségek kombinálását, ennek hatására megszólítja a kritikus társadalmi csoportokat és utal a környezeti kihívásokra. Felismeri a szociális problémákat, emellett a vállalkozási alapelvek révén hatékony, megszervezi, megtervezi, valamint kordában tartja a kockázatot.

A társadalmi vállalkozások koncepciója nagyon új Szlovéniában, az első kezdeményezés 2009-ben indult az ESF által, hogy fejlesszék a társadalmi vállalkozások kialakulását. Azóta rohamosan megnőtt az aktivitás és érdeklődés a szociális vállalkozások iránt. Az érdeklődés tulajdonképpen a gazdasági válságnak is köszönhető. Ugyanakkor a kormány erősen érdekelt a szociális vállalkozásokban, hiszen ezzel valamilyen szinten „kezelhetnék" a munkanélküliséget.

Szlovéniában a társadalmi vállalkozás többféle jogi formát ölthet, lehet alapítvány, egyesület, szövetkezet, fogyatékosügyi szervezet. Alapvetően két csoportba: „A" vagy „B" típusba sorolható a tevékenységi területe alapján. „A" típusú akkor, ha közhasznú terméket vagy szolgáltatást állít elő, „B" típusú, ha kirekesztett embereket foglalkoztat. Szlovéniában azonban az olasz példa alapján egyfajta státusz vagy minősítés a társadalmi vállalkozás. Azon szervezeteknek tehát, akik hivatalosan társadalmi vállalkozásnak szeretnék magukat elfogadtatni, regisztrálniuk kell állami hivataloknál.

„Társadalmi vállalkozásokat inkább ott alapítanak, ahol egyébként is rossz a gazdasági és a társadalmi helyzet, valahol a megoldást látják ebben. Így Ljubljana környékén nincs annyi

vállalkozás, mint Mariborban. Ott sokkal motiváltabbak és könnyebb őket bevonni. Sajnos a legtöbb szlovén embernek nincs vállalkozási tapasztalata, de segíteni akarnak a szegényeknek és a betegeknek, de nem tudják, hogy ezt hogyan tegyék meg vállalkozásokkal. Hiányoznak a vállalkozói skillek és ismeretek, ezekre szükség lenne. A legfőbb probléma, hogy nem rendelkeznek ilyen ismeretekkel és elkezdenek vállalkozni. A rendszernek segíteni kellene őket" – mondta a társadalmi vállalkozásokkal foglalkozó szakértő.

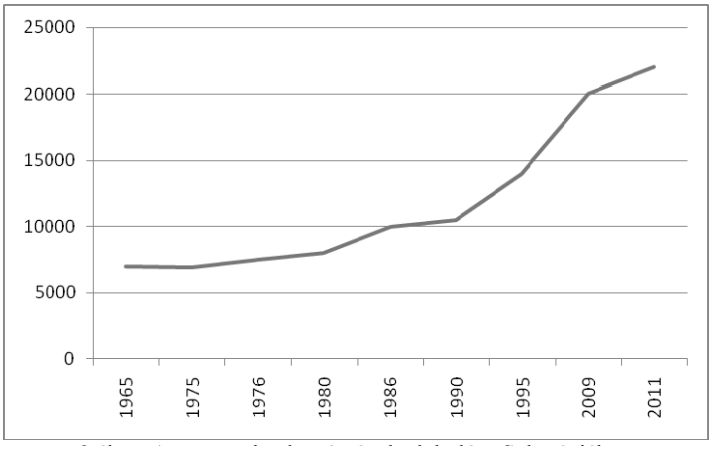
A legtöbb társadalmi vállalkozás fenntartható módon gondolkodik, elég innovatívak, sokszor bevonnak stakeholdereket is. A városban gyakori a szolgáltatással és a divattal kapcsolatos társadalmi vállalkozások köre, vidéken mezőgazdasági tevékenységeket végeznek vagy fa megmunkálást. A szociális szektor bővítése lenne a legszükségesebb Szlovéniában, mert modern gazdaságot kellene építeni. A szolidáris gazdaság várhatóan bővülni fog és jelentősebb modellé válik 10 éven belül. „Az embereknek elegük van a profit maximalizálásból, másabb irányba kell elmozdulni" – mondta a szakértő.

A TÁRSADALMI SZEKTOR NAGYSÁGA SZLOVÉNIÁBAN

A non-profit szervezetek nemzetközi osztályozása alapján körülbelül 13.000 harmadik szektorba tartozó szervezet volt 2000-ben. Ezeket elsősorban helyi szinten alapítják, és több módon történik a finanszírozásuk. 1996-os adat alapján minden 250 lakosra jut egy harmadik szektorbeli szervezet, ami egy fejlett társadalmi szektort jelképez. Azonban nem minden regisztrált egyesület ténylegesen aktív. Majdnem harmadát inaktívnak tartják, továbbá, az egyesületek majdnem fele a tagok érdekében működik és nem a közjóért. Éppen ezért felére csökkenthető azon egyesületek, alapítványok száma, melyek szolgáltatásokat és kollektív javakat biztosítanak és ez egy viszonylag elmaradott harmadik szektorra utal. (Hvalič et al., 2002)

A legjellemzőbb formája a non-profit szervezeteknek Szlovéniában az egyesületek, ezt követik a szakszervezetek, a privát intézmények, majd a vallási szervezetek. 2008-ban 21 640 egyesület volt –, ami majdnem a 75%-a az össze non-profit szervezetnek –, továbbá 209 alapítvány (1,8%) és 1744 privát intézmény (6,1%).

Az elmúlt évtizedben intenzív növekedés volt megfigyelhető a harmadik szektorban. Főként az egyesületek száma nőtt meg hirtelen, mely az alábbi ábrán megfigyelhető.



3.ábra: Az egyesületek számának alakulása Szlovéniában
Forrás: https://issuu.com/socialnaakademija/docs/dreams_final_cip_issuu

A legfejlettebb régiókban tapasztalható gyorsabb növekedés a szervezetek számában, ennek ellenére sem jelentős a harmadik szektor a szlovén gazdaságban. 1996-ban a GDP 1,92%-át adta, ami csupán 1,99%-ra nőtt 2008-re.

A harmadik szektor egyik legfontosabb mutatója a foglalkoztatás, vagyis annak növekedése. Jellemző módon, számos szlovén társadalmi vállalkozásnak gyenge a szervezeti struktúrája, alacsony tagszámú és kevés fizetett vagy alkalmazott taggal, szakértővel rendelkezik.

Nincs statisztikai adat az összes foglalkoztatottról a harmadik szektorban. Az elérhető adatok azt mutatják, hogy 1996-ban 2930 embert foglalkoztattak, ami az összes foglalkoztatott mindössze 0,4%-át teszi ki. Ez az arány 12 évvel később 0,2%-kal magasabb.

A gazdasági aktivitásukból szerzik a jövedelmük nagy részét a szlovén non-profit szervezetek, ami átlagosan 44%-ot jelent, 29% adományokból jön össze és a maradék 27% pedig az állami támogatásokból. (Mesojedec, 2011)

NÉHÁNY TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS BEMUTATÁSA

A ***Szociális Inkubátort*** 2010-ben alapította a ljubljanai diákszervezet és ők is finanszírozzák ennek a működését. Az üzleti inkubátor támogató, üzleti környezetre szakosodott olyan diákok számára, akik szociális vállalkozók szeretnének lenni. A szervezet támogatást nyújt nekik a vállalatuk fejlettségének különböző szintjein: a szociális vállalkozások tervezése, létrehozása és működtetése során. Két üzleti tanácsadó biztosít számukra napi rendszerességgel tanácsokat és ezen kívül konferenciákat, szemináriumokat és tanulmányi utakat is szerveznek. Az alaptőkét különböző rendezvények szervezése során gyűjtik össze.

Szociális vállalkozás MBA mesterképzés is választható, melynek keretében egy két éves mester programot biztosítanak olyan menedzserek számára, akik szociális vállalkozások és fogyatékkal élők támogatását célzó vállalatok vezetői, illetve köztisztviselők, kormányzati alkalmazottak továbbá azok számára, akiket érdekel ez a szektor.

A ***PRIZMA*** a SPIRIT Szlovéniával együttműködve szintén az oktatásra helyezi a hangsúlyt. Szlovénia 3 különböző régiójában tart 3 napos eseményeket, melyből két nap workshopokból áll, míg egy nap a jó gyakorlatokkal ismerkedhetnek az érdeklődők.

Središče Rotunda egy szociális vállalkozási iskola, mely új foglalkoztatási lehetőségeket és fenntartható vidékfejlesztést céloz meg. Ennek keretében 30 órás előadás és gyakorlatsorozatban vehetnek részt, ahol tanulhatnak az ökológiai termelésről és a természetes anyagokból készült termékek feldolgozásáról.

A ***MOZAIK***, a társadalmi befogadásért egyesület azon dolgozik, hogy létrejöjjön a leghátrányosabb helyzetű csoportok társadalmi integrációja különböző szociális és gazdasági programokon keresztül. Az egyesület olyan fejlesztő, innovatív programokat dolgoz ki, melyek segítenék a hátrányos helyzetű csoportok tagjait a munkába történő beilleszkedésben és olyan tevékenységekben való foglalkoztatásban, melyek kapcsolatban állnak az organikus mezőgazdasággal, az organikus étel feldolgozással és ökoturizmussal. A Mozaik tevékenységei közé tartozik a munkahelyi képzések, a pszichoszociális támogatásért és menedzsmentért kialakított mentorálási struktúra fejlesztése, a foglalkoztatás és a termékek és szolgáltatások marketing új formáinak kifejlesztése. A Mozaik egy olyan ökoszociális farmot üzemeltet Šalovciban, a Goričko régióban, melyek lehetővé teszik hátrányos helyzetűek foglalkoztatásának alternatív formáit az organikus mezőgazdaságon keresztül. Továbbá lehetőséget biztosítanak a fejlődésre

és munkára, a farm termékeket kínál az ökoturizmus piacon. A farm egy része egy foglalkoztató központként működik. Puconci község lakóközösségben és a muraszombati hajléktalan szállóban is szolgáltatásokat nyújt. Mindkettő célja, hogy szállást biztosítson, miközben hozzájáruljon a lakosok társadalmi integrációjához, a munkaerőpiacon való aktív részvételhez vagy csupán segítse megoldani a stresszes társadalmi-gazdasági helyzetet (www.inovum.si).

EPEKA Tudományos és Kutatási Egyesület 2008-ban az egyesületek uniójaként jött létre. Elsődlegesen annak érdekében alapították, hogy egyesítsék az alkotókat a kultúra, a művészet, az oktatás, a tudomány és a technológia területén a 2012-es Európa Kulturális Fővárosa projektre. EPEKA fő tevékenységei az oktatás, a szociális vállalkozás és az EPEKA Galériában bemutatott kiállítások. Az egyesület érintett a szociálisan elkötelezett oktatásban, főként, amikor marginális társadalmi csoportokról van szó. A múltban olyan, különböző workshopokat, tanfolyamokat és projekteket szervezett, mint például az angol nyelvoktatás romáknak, vagy roma nyelvi órák. Ez az oktatási projekt nagyon közel áll az Európai Önkéntes Szolgálattal, széleskörű együttműködés van közöttük. Más források mellett, EPEKA-t olyan intézmények finanszírozzák, melyek támogatják a mobilitást és az oktatást: A Szlovén Köztársaság Mobilitási és Európai Oktatási és Képzési programok központja (CMEPIUS); Movit – az Ifjúsági mobilitást elősegítő szolgálat és a szlovén Humánerőforrás Fejlesztési és Ösztöndíj Alap. A legismertebb EPEKA projekt a Romani kafenava, Szlovénia első roma étterme, mely 2014-ben nyitotta meg kapuit a látogatóknak. Az Európai Szociális Alap és Szlovén Köztársaság munkaügyi, családi, szociális és egyenlő jogok minisztériuma is támogatta a projekt létrejöttét. Célja a hátrányos helyzetű vagy kevesebb lehetőségekkel rendelkező (roma) személyek foglalkoztatása.

Arabesque egy non-profit kulturális egyesület, melyet Portorozban, Szlovéniában alapítottak. Az egyesület célja, hogy hidakat építsen a különböző kultúrák között. Legfőbb célkitűzése az, hogy népszerűsítsék az arab kultúra különbözővonatkozásait Szlovéniában és már Európai országokban és ez fordítva is megtörténjen. Ennek érdekében létrehoztak egy kapcsolati hálózatot olyan egyesületekkel, melyek más országokban működnek, mint például Algéria, Egyiptom, Svédország, Marokkó, Tunézia, és USA. Adományokból és támogatásokból tartják fent magukat. (www.annalindhfoundation.org)

Fundacija zapomočotrokom fő célja, hogy segítse hosszútávon a beteg, nagyon beteg vagy sérült gyermekeket és családjaikat nemzeti szinten azáltal, hogy a legjobb ellátást, diagnosztikai eljárást és kezelést biztosítják a gyermekeknek. Segítenek a családoknak abban, hogy a betegség következményeként létrejövő szegénységet elkerülhessék. Hozzájárulnak ahhoz, hogy e-learningen vagy más egyéb módon a gyermekek megkapják a megfelelő oktatást a kezelések alatt is, hogy emiatt ne kerüljenek hátrányba a társaikkal szemben. Magukat a beteg gyermekek szótlan angyaloknak tartják. Küzdenek az ellen, hogy az egyes gyermekek személyes adatai a nyilvánosság elé kerüljön, hiszen minden gyermeknek joga van ahhoz, hogy a személyes adatai védettek legyenek. Ez egy privát alapítvány, melynek négy fős tagsági testülete van. Az alapítványnak több ezer tagja és támogatója van, hiszen nincs tagsági díj. A partnereik az ő adományozójuk és szponzoruk. Továbbá külső alapítványok is támogatják őket, mint például a Charity AID alapítvány és a C&A alapítvány. (www.annalindhfoundation.org)

TÁRSADALMI PROJEKTEK ÉS KEZDEMÉNYEZÉSEK SZLOVÉNIÁBAN

Az Impact Hub Vienna, Boston Consulting Group a FUND05-tel együttműködve hívta életre a Investment ready – Warmup programot, melynek célja a befektetések felkészültségének megalapozása. Ez a program összehozza a szlovén szociális vállalkozókat és a szlovén és nemzetközi befektetőket.

Speciális igényekkel rendelkezők számára egy utazási irodát hozott létre a ŠENT, egy mentális egészségért tevő szlovén szövetség. A projekt célja egy olyan új vállalkozás létrehozása, melyben olyan hátrányos helyzetű csoportokat foglalkoztatnák, mint például a 25 év alatti fiatalok, alacsony képzettségű személyek, mentális egészségügyi problémákkal szenvedő emberek illetve olyan 50 év feletti embereket, akiknek nincs lehetőségük a turizmusban dolgozni. Másrészről pedig, a cég különböző szolgáltatásokat fog nyújtani a fogyatékkal élők és a speciális igényű személyek számára.

Gorenjska régió regionális fejlődéséért felelős ügynökség, a BSC egy gasztronómiai, kulturálisan hiteles élmény biztosításáról nyújtott be pályázatot. A projekt célja a szociális vállalkozási modell fejlesztése és a tudás biztosítása a Szlovénia számos régiójában élő munkanélküli emberek számára olyan témákról, mint például az animátori küldetések, kultúra prezentáció, gasztronómia és étel előkészítés és tálalás.

Egy nonprofit magánintézmény, a környezetvédelmi kutatóintézet egy újrafelhasználó központot létesített. A központ bemutatja, hogy az egyes termékek újrahasznosításának a menete hogyan valósul meg. Az ajtó mindenki számára nyitva áll, aki hasznos terméket akar vinni és azoknak is, akik meg szeretnék vásárolni ezeket az új termékeket egy jelképes összegen. A projekt célja, hogy fokozza a környezeti tudatosságot és képzést illetve foglalkoztatást nyújt hátrányos helyzetű munkanélküliek számára.

Egy másik újrahasznosítással foglalkozó kezdeményezés is jelen van, hiszen a hajléktalan emberek segítségéért elhívatott egyesület is létrehozott egy projektet, ahol a használt dolgok megvásárolhatók egy alacsony áron. Ez nem csupán foglalkoztatási lehetőséget biztosít a hátrányos helyzetű csoportoknak, hanem vásárlási lehetőséget is alacsony jövedelemmel rendelkezők számára. Amellett, hogy re-integrációs lehetőségeket biztosít a társadalmilag kirekesztettek számára, a boltnak lesznek ökológiai előnyei is.

Az oktatási és kulturális intézmény pedig egy olyan projektet tervezett meg, melynek célja az otthoni segítségnyújtás minél magasabb fokú elsajátítása. Olyan oktatást nyújt, mely lehetővé teszi az idős és beteg emberek otthon ellátást, miközben hozzájárulnak ahhoz is, hogy visszakerüljenek a társadalmi életbe.

A Slovene Philanthropy egy nem kormányzati, nem politikai, non-profit szervezet, melyet 1992-ben hoztak létre annak céljából. hogy fejlessze és támogassa a humanitárius tevékenységek különböző formáját Szlovéniában. Célkitűzése, hogy bátorítsa és terjessze az önkéntességet és más karitatív munkát azzal, hogy önkéntes programokat fejleszt ki, illetve az önkéntesek, szervezők és mentorok oktatásán és tréningjein keresztül előmozdítsa az önkéntesi munkát. Illetve tevékenységével köztudatba akarja emelni az önkénteskedés fontosságát és elérni az önkéntes szervezetek kapcsolati hálójának fejlődését.

A „társadalom gyümölcsei" című programjának célja, hogy szisztematikusan egyesítse az otthonülő időseket és a fiatalokat olyan szervezeteken keresztül, melyek ismerik mindkét csoport szükségleteit és képességeit. Ez a program további segítséget biztosít az idősek számára a fiatalok által és ezzel egy időben a fiatalok is új tudnivalókra tehetnek szert, kaphatnak segítséget a házi feladatokhoz és más iskolai feladatokhoz is. Ezáltal le akarják rombolni a fiatalok

idősekről és az idősek fiatalokról alkotott sztereotípiáit, illetve egy olyan fórumot hoz létre, ahol megvalósulhat egy eszmecsere arról, hogyan lehetne elmélyíteni és kiszélesíteni ezt az intergenerációs önkéntes együttműködést. Mivel ez nem egy újonnan megszületett ötlet Szlovéniában, további célként jelenik meg a hasonló kezdeményezések, projektek és tevékenységek összekapcsolása, hogy pontos adatot, információt kapjanak a szlovén fiatal önkéntesek számáról, vagy az önkéntes munkával eltöltött idő mennyiségét. (Fonovic – Gračanin, 2010)

ESETTANULMÁNYOK MŰKÖDŐ TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOKRÓL

1. esettanulmány: Stara roba, nova raba (Ljubljana)

Stara roba, nova raba egy olyan társadalmi vállalkozás, amely használt árucikkeket, ruhákat és használati tárgyakat értékesít rászorulók számára hajléktalan emberek bevonásával. Az interjú alany számára a társadalmi vállalkozói tevékenység azt jelenti, hogy a vállalat (vagy bármilyen formában működő közösség) a közös jóért működik (a helyi közösség érdekében, a környezetért, az emberekért) és a bevételeket is szintén ilyen célokra fordítja. Egy „egészséges gazdaságban" minden vállalkozásnak így kellene funkcionálni. A Stara roba, nova raba szervezet társadalmi vállalkozás (szociális szövetkezet), az összes előbb felsorolt okok miatt. A tulajdonos 2007 óta dolgozik itt. Antropológusként már korábban dolgozott más csoportoknak, de úgy látta, hogy a társadalmi gazdaság a legjobb megoldás, amit egy inkluzív és barátságos társadalmat eredményez. Elégedett a munkával, esetleg a fizetés lehetne jobb. „Olyan dolgokat teszek, amikben hiszek."

Először a Street papers konferencián hallott társadalmi vállalkozásokról Skóciában, a brazil megbízott beszélt erről. Akkor azt gondolta magában: „Ez valami olyan, amit mindenképpen fejleszteni szeretnék. 2007-ben számos szociális szövetkezetet látogattam meg Lengyelországban, majd ezt követően más országokban is. Akkoriban kezdett Szlovéniában is a társadalmi gazdaság fejlődének indulni – 2012-ben kaptuk meg a szociális vállalkozói tevékenységre irányuló törvényt. De akárhogy is, az posztszocialista országok már belefáradtak a különböző szervezésekbe, erős hagyományaink vannak és nem fedezzük fel újra a forró vizet. Van PhD-m antropológia területén. Tanultam az alternatív gazdasági rendszerek fejlesztéséről a kapitalizmuson belül."

A szövetkezetet a Kings of the Street (Az utca királyai) nevű egyesület alapította, amely a hajléktalanok segítésére és ön-segítésére alakult és négy személy, akik a kezdetektől a fejlesztésen dolgoztak. Az utca királyai egyesületet 2005-ben hozták létre, és azokban az években alakult sok program. Az egyik ilyen egy foglalkoztatási program volt a társadalmi vállalkozói tevékenység területén. A szociális szövetkezetet formálisan ebben az évben hozták létre, de 2010 óta ernyőszervezetként működik. Nem voltak elődjei a szocializmus alatt. Az sokat segített, hogy egy nagyobb szervezeten belül jött létre (pénzügyileg, szakmailag és szervezeti szinten). Egyedül a támogatásokat hiányolják, állami és önkormányzati szinten is, mert szinte nincsenek.

A szövetkezet létrejöttét az alany így magyarázza: „Először az ernyőszervezetet magyaráznám, mert hasonló elméleti és gyakorlati hátterük van. A Kings of the street Egyesület különböző szocioökonometriai háttérrel rendelkező embereket fog össze: hajléktalanokat és olyan embereket, akik érintettek a szegénység és hajléktalanság jelenségében: szakértők (szociális munkások, pedagógusok, antropológusok, szociológusok, pszichológusok…), diákok, önkéntesek. Elméleti és gyakorlati szinten működünk: foglalkozunk a tanulással, hajléktalanságról

szóló kutatásokkal, annak megelőzéséről, a hajléktalanok életszínvonalának emelésével, gyakorlati és innovatív modellek létrehozásával, amelyek segítenek a szegénység kezelésében." A Stara roba, nova raba szociális szövetkezet a Kings of the street Egyesülethez kapcsolódik, amely olyan emberek szükségleteinek felismerésére és kezelésére fókuszál, akik közvetlenül érintettek a szegénységben. A szociális szövetkezetet a széles nyilvánosság, a támogatóik válaszára hozták létre, akik spontán módon hoznak különböző javakat (könyveket, módszereket, bútorokat, berendezéseket, játékokat…) Másrészről viszont azt figyelték meg, hogy nagy igény van a hajléktalanok körében arra, hogy részt vegyenek a munkában, amelyeket az intézmények és munkaerőpiac enged nekik. Így ezt a projektet a hajléktalan emberek munkanélküliségének csökkentéseként értékelik. Tapasztalataik alapján a marginalizált csoportokkal való munka során nyilvánvaló, hogy a körülmények eredményezik a hosszútávú társadalmi kirekesztést és a hajléktalan emberek mindennapjait (egyéni formális státusz, állandó lakcím hiánya, rossz ön-felfogás, az intézményekbe irányuló bizalom hiánya…) és bonyolult adminisztratív procedúrák (hosszú formanyomtatványok kitöltése, kevés idő a személyes jelenlétre, intézmények felelősséghárító magatartása…) nehezítik az egyének hajléktalan életből történő kitörését. Az egyesülettel elérték azokat az embereket, akiket az állami foglalkoztatási intézmények nem tudtak. A tagjaikkal kiépítettek egy olyan bizalmi munka- és személyes kapcsolatot, ami alapja mindenféle jövőbeni együttműködésnek.

A projekt tevékenysége a szélesebb társadalmi környezetben mutatja a válaszukat a jelenlegi társadalmi, gazdasági és környezeti problémákra. Az újra felhasználás és használt javak értékesítésének támogatásával nagy hangsúlyt fektetnek a környezetre és arra, hogy növeljék a környezettudatosság. A szociális szövetkezettel szintén kiemelik a nem kritikus fogyasztás problémáját is. Átértékelik és értelmet adunk a fogyasztásnak. A fogyasztás szolidaritásra, egy szélesebb társadalmi kontextusban történő átadásra orientál. Ebben a kontextusban a fogyasztás kultúrája megváltozik; használt javak vásárlásával az emberek hozzájárulnak a környezetvédelemhez és társadalmilag kizárt emberek felhatalmazására – szolidáris együttműködések születnek, ami szintén tágabb kerettel rendelkezik a társadalmi kirekesztés területén. A használt javak alacsony árai elérhetők a pénzügyileg deprivált emberek számára is, mint például a nyugdíjasok, diákok, hajléktalanok, migránsok. Ők azok, akik meg tudnak így engedni maguknak dolgokat, amiket egyébként nem.

A legfőbb társadalmi tevékenysége a szervezetnek, hogy a marginalizált csoportok és munkanélküliek, különösen hajléktalanok számára oktatást kínálnak. Használt javak értékesítése mellett, költöztető és takarító szolgáltatásokat is kínálnak.

A Stara roba, nova raba fejlődésének mérföldkövei: „2008, amikor elkezdtünk használt javakat értékesíteni a standon a város szívében. 2009-ben elnyertük az EU szociális alapjának támogatását, amivel így egy második használtruha üzletünket is megnyitottuk 2010. áprilisában. Két évre kaptunk támogatást, 12 hajléktalan ember vett részt képzésen, ami után közülük hárman munkát is kaptak. 2011-ben kibéreltünk egy nagyobb raktárt, ahol szinten kiárusításokat szoktunk rendezni. 2012 óta rendezünk régiségek és használt cikkek aukcióit.2012 óta működünk függetlenül. A változások és a fejlődés főként lehetőségeinkhez kapcsolódnak, amik egy szélesebb hálózat kiépítésére irányultak a helyi közösségen, a támogatókon, donorokon és szakértőkön belül az újra felhasználás és antikvitások területén. A változások sok esetben teljesen spontán módon történtek, sok új kapcsolattal."

Jelenleg három fő állandó foglalkoztatott, kettő pedig ideiglenesen és öt-tíz önkéntesük is van. Senki nem támogatja őket jelenleg, így minden bevételük a piacról származik. Csak a King of the Street ernyőszervezet ad pénzügyi támogatást, ha szükséges. De sok támogatást kapnak a helyiektől és a szélesebb közösségétől.

Hogyan mutatkozik meg az innováció a szervezetben? „Az innováció a működésünk alapja. Kezdetben egy használtruha kereskedés voltunk Szlovéniában és most az egyedüliek, akik a hajléktalan emberek foglalkoztatási programjaira fókuszálnak. A szlovén újra felhasználási kultúra fejlődésének részesei vagyunk. Az innováció emellett természetesen előnyt is jelent számunkra a piacon."

Melyek a legfőbb sikereik? „A legfőbb sikerünk, hogy nap, mint nap működünk, hogy fejlődünk és ugyanakkor hozzájárulunk egy szélesebb társadalomhoz."

Melyek a kudarcaik? „Megbirkózunk a kudarcokkal, akármikor jönnek, tanulunk belőlük. Nem emlékszem nagyobb bukásokra a munkánk során, csupán kisebb szervezési hibákra."

Melyek a fő problémák vagy kihívások? „A legfőbb problémánk, hogy egyensúlyt teremtsünk a hajléktalanokkal történő munka sajátosságai között, kiépítsünk egy biztonságos és igazságos munkakörnyezetet és kezeljük a nyomást, ami a domináns kapitalista rendszerből adódik és kihat a mindennapi kapcsolatainkra. Jelentősebb támogatás nemzeti és önkormányzati szinten mindenképpen pozitív lenne. Például, hogy lehetőségünk legyen használni üresen álló épületeket ingyen használni."

Melyek azok a jellemzők, amelyek mindenképpen szükségesek egy sikeres társadalmi vállalkozás számára? „Alulról felfelé, hogy figyelembe vegyük az emberek és a környezet igényeit, hogyan javítsuk életeken, igazságos és demokratikus döntéshozatali folyamat, helyi és szélesebb körű támogatás, média támogatása, az emberek kezdeményezése, autonóm fejlődés."

Milyen társadalmi hatásai vannak a szervezetnek? „Vannak társadalmi és környezeti hatásai. Társadalmi: marginalizált csoportok egyenletes és stabil foglalkoztatása, akik javítanak életszínvonalukon (egészségügyi kérdések, családdal való kapcsolat, letelepedés kérdése, autonómia), kapcsolattartás különböző társadalmi szektorokkal, társadalmi osztályokkal, vagyis a társadalom összefüggővé tétele. A társadalmi hatások méréseit becslések alapján és a látogatók, támogatók körében végzett kérdőívek segítségével végezzük."

Milyennek látja a jövőt? „A társadalmi gazdaság egyre erősödik, így remélem stabil működés várható. Úgy gondolom, hogy az autonóm fejlődés a legfontosabb. A jövőben nagy előny lenne, ha több támogatást kapnánk az államtól és az önkormányzattól. Szintén nagyon fontos a nyilvánosság tudatosságának elérése a társadalmi gazdaság területén."

2. esettanulmány: BUNA – Cafe Cokl (Ljubljana)

A BUNA – Cafe Cokl egy olyan társadalmi vállalkozás (kávézó), amelyet 2014-ben alapítottak és fair trade kereskedelemből származik a kávé és a tea, amelyet a Cafe Cokl-ben értékesítenek. A kereskedelmi tevékenység mellett az üzletnek van egy másik lába is, képzéseket szerveznek, ahol a kávé előállítási folyamatait ismerhetik meg, sok ember nincs tisztában vele, hogy hogyan lesz a nyers kávébabból fogyasztható kávé. Jelenleg csak egy kávéházuk van Ljubljanában. A társadalmi vállalkozásoknál a gondolkodásmód és az együttműködés a legfontosabb és nem a profit. Kezdetben szigorúbb céljaik voltak, ma már nem. Viszont a képzést tovább akarják erősíteni, mivel a megszerezhető tudás szerintük fontos. Ők egy alternatív gondolkodási módot ajánlanak. Nagyon fontos, hogy a társadalmi szektorban tevékenykedő emberek képességeit fejlesszék, ők az emberre fókuszának. A nem kormányzati szektorban nem elvárás, hogy a dolgozó minden képességgel, készséggel együtt rendelkezzen. Vállalkozásuk célcsoportja kortól függetlenül minden ember, aki szereti a minőségi kávét. Minden, amit felszolgálnak fair trade kereskedelemből származik, ettől társadalmi vállalkozás ez a szervezet vagy helyi terméket szolgálnak fel, szörpöket és nem Coca-Colát. A

legfontosabb mérföldkövek között volt a pörkölő gép megvásárlása, mégis a legfontosabb az együttműködés kialakítása volt.

Jelenleg egy alkalmazottjuk van, a menedzsment 3 fős volt, de az egyik szereplő kilépett, mert doktori tanulmányokat kezdett el. Itt minden innovatív, máshogy és más értékrend miatt tevékenykednek. A cél egy igazán jó minőségű kávé elkészítése. A helyi önkormányzat egyáltalán nem volt együttműködő, a helyi vállalkozásokkal sokkal szorosabb a kapcsolat. Múlt évben volt egy projekt: Follow Social Ljubljana, melyben 6 társadalmi vállalkozás vett részt, közöttük erős a kapcsolat, egymás termékeit is felhasználják. Hálózathoz nem tartoznak, de kb. 13 vállalkozás van, akikkel szorosabb a kapcsolat.

Sikerek közé sorolható, hogy egyre több kávét tudnak értékesíteni. BUNA-nak valóban jó kapcsolata van a helyi médiával. Szlovénia nagyon bürokratikus ország, bonyolult és magas adókkal, a vállalkozás a kezdeteknél sem kapott adókedvezményt. A társadalmi hatást sosem mérték, őket nem érdekli. A legfontosabb hatás, hogy az emberek máshogy gondolnak a természetes termékekre.

A vállalkozás vezetője szerint a már említett tavalyi projekt egyik eredménye volt, hogy Ljubljanában vezető személyiségek, ismert közéleti szereplők, színésznők, üzletasszonyok támogatandó a társadalmi vállalkozásokat, erősíteni a társadalmi felelősségvállalást egy magazinban e termékeket viselve, ilyen vállalkozásokat látogatva és saját pozitív véleményüket kifejezve jelentek meg. A magazin olvasható volt látogatásunk időszakában is éttermekben és kávézókban.

3. esettanulmány: Gostilna dela restaurant (Ljubljana)

A vállalat a Centerkontura nonprofit magáncégként alakult. Mivel eleget tettek a kritériumoknak, amelyek a fogyatékkal élők foglalkoztatására irányul, ún. védett vállalatként is működik, ami a társadalmi gazdaság része. 2016. júliusában létrehoztunk egy társadalmi vállalkozást, ami a Gostila dela nevet kapta. Az étterem tulajdonosa számára a társadalmi vállalkozás egy gondolkodásmód, amely szerint a vállalatokat menedzselni kell. Ez a vállalat minden szintjén felelősséget kíván, kezdve a munkavállalóktól, egészen a fogyasztókkal való kommunikálásig. Az interjú alany 20 éve dolgozik a harmadik szektorban, egy emberrel kezdtek, ma már 70 embert foglalkoztatnak.

2009-ben ez volt az első társadalmi vállalkozói tevékenység fejlesztésére irányuló nyilvános felhívás Szlovéniában, amit az ESS és a Munkaügyi Minisztérium finanszírozott. A Centerkontura és két másik szervezett jelentkezett a „Factory work" programra, amelynek fő célját a fiatalok vendéglátói ipari oktatáson kívüli képzése adta. A kutatás egyik eredménye szintén a Gostilna dela. 2011 után, mikor a projekt véget ért a Centerkonturával, a koncepció függetlenül folytatódott. Számos céljuk és tevékenységük van. Mind világosan tervezett, ellenőrzött és időnként változtatott. Az üzlet folyamatosan változik. A fő üzleti modell sebezhető csoportokból származó fiatalok képzése, azaz nagyon alacsony végzettséggel rendelkező fiatalok vagy fogyatékkel élők képzése azonban megmaradt.

Jelenleg 4-5 főt foglalkoztatnak az étteremben és havonta 3 fő képzését látják el. Nagyon jó a kapcsolata a vállalatnak a helyi önkormányzattal és több nemzetközi partnere is van a vállalatnak.

A legfőbb siker az étterem megnyitása volt 5 nap alatt 20 év társadalmi gazdaságban eltöltött tapasztalattal és számos díjjal, elismeréssel (innovációért járó díjat is kaptak). Kihívásnak tekintik, hogy magasabb nyereséggel több új álláslehetőséget tudjanak kínálni a fogyatékkal élő

embereknek. Az üzlet hosszú távú fenntartására törekednek. Rendkívül üzlet-orientáltak, de megtartjuk a fő koncepciót! Ez azt jelenti, hogy több séfet, mentort fognak foglalkoztatni, hogy foglalkozhassanak a vendégekkel és szeretnék növelni a fogyatékkal élő fiatalok foglalkoztatásának arányát a vendéglátásban.

4. esettanulmány: CPU (Ljubljana)

A CPU szociális boltként működik, hálózatban, mivel több üzletük is van Szlovéniában. A régi, használt tárgyakat, ruhákat az emberek behozzák jótékonyságként, ők felújítják, megjavítják, és kedvező áron értékesítik. 2013 ősze óta működik a bolt Ljubljanaban. Összesen 9 üzletből áll a CPU hálózat, az alapítás EU-s támogatásból történt és egy évre szólt a támogatás.

Jelenleg négy fő dolgozik a boltban, ebből egy fő fogyatékkal élő, néha önkéntesek is vannak, a bér fizetése nehézkes, a menedzsment egy főből áll. Az interjú alany, Barbara a kezdetektől itt dolgozik, ő a designfelelős, a bolt kinézetéért felel. Azért dolgozik itt, mert szeret az embereken segíteni. Sok vevőjük van, ők nagyon szeretik a boltot és gyakran jönnek turisták is. Az ár a normál bolti árak egyharmada, de van olyan vevő, akinek ez is magas. A bolt telephelyén lévő csarnok a városé, de ők ingyen használhatják. A legtöbb áru ruha és cipő, aztán porcelán. Ha sokáig nem tudják eladni, leszállítják az árat, ha akkor sem megy el a termék, továbbszállítják a hálózat másik boltjába, végül elajándékozzák rászorulóknak.

5 .esettanulmány: TKALKA (Maribor)

2014-ben alakult a Tkalka nevű szervezet Mariborban, az épületet akkor kapták az önkormányzattól, ők felújították lépésről-lépésre, bérleti díjat fizetnek érte. Mintegy 2000 m2-rel rendelkeznek és az irodákat bérbe adják társadalmi vállalkozásoknak és egyszerűen csak teret adnak az együtt gondolkodásra. Az épület 5 szintes, a pince szinten laborok működnek, ahol újrahasznosított anyagokkal kísérleteznek. A városban és a térségben is ismertek, mivel támogató szervezetként segítik a társadalmi vállalkozásokat – coworking spaceként. Évente két nagy eseményt is szerveznek, amelyen 120 fő vesz részt. Az interjú alany asszisztensként dolgozik a Tkalkanál, recepciósnak is nevezte magát. Végzettségét tekintve tanár.

Jelenleg két fő tevékenységük van: teret adnak vállalkozásoknak és oktatásokat is szerveznek, ezen túl mikrohitelezést is folytatnak. A társadalmi innováció szerinte a közösségért való felelősséget jelenti, a társadalmi vállalkozásnak pedig generálnia kell társadalmi hatást. A menedzser ötlete volt, hogy teret kell adni az innovatív embereknek, akik sok ötlettel rendelkeznek, de nincs, aki segítsen nekik, vagy akikkel együtt gondolkodhatnának.

EUs támogatást is kaptak az induláskor, működik a share-desk koncepció náluk és a cél, hogy az épület 100%-osan kihasznált legyen. Lehetséges akár egy hónapra is irodát bérelni náluk. A célközönség minden olyan vállalkozó, vállalkozás, akinek fizikai térre van szüksége, ez egy nyitott tér, ahová bárki betérhet az ötleteivel. Mérföldkövek: a legjobb az volt, amikor a mostani épületbe költöztek, amely önkormányzati tulajdon. Támogatásképpen évi 2000 eurot kapnak a ház fenntartására, a többit ők gazdálkodják ki. Az önkormányzat igazából nem tudja, mit jelent a társadalmi vállalkozás. Jelenleg öt fő dolgozik a Tkalkanal, a menedzsment egy fő. Hálózatban jelenleg nincsenek, de erős kapcsolataik vannak.

Sikerként értékelik, hogy teret tudnak adni azoknak az innovatív embereknek, akiknek szüksége van rá. Szlovéniában ők az első ilyen szervezet, akik ilyen speciális módon támogatják a társadalmi vállalkozásokat és magukat is annak tartják. Új társadalmi kapcsolatok alakulnak ki.

IRODALOMJEGYZÉK

Fonovic, K. -– Gračanin, E. (2010): Slovenia,
http://www.spes.lazio.it/europe/2Slovenia.pdf
Hvalič, S. – Ramovš, J. – Ramovš, M. (2002): National Report: Third Sector in Slovenia. Anton Trstenjak Institute of gerontology and intergenerational relations. Available at: http://www.inst-antonatrstenjaka.si/slike/105-1.pdf
http://www.szakmaielit.hu/okzgeqmnaptjjlc.html?Esemeny_Id=Rit1emkyN1hjS09zSkFXWHJaQVZjZWpJelpEZ0xXTDk
http://www.inovum.si/social/en/news/20
http://www.annalindhfoundation.org/fr/members/epeka-scientific-and-research-association-social-enterprise
http://www.annalindhfoundation.org/members/romsko-drustvo-romani-kafenava-dobrota-socialno-podjetje
http://www.annalindhfoundation.org/members/arabesque-arab-cultural-association
http://www.annalindhfoundation.org/members/fundacija-za-pomoc-otrokom-foundation-4-help-2-children
Institute for Economic Research, Slovenia, Socialenterprise sector in Slovenia, 2010
Mesojedec, T. (2011): Social Innovation in Slovenia
https://www.siceurope.eu/sites/default/files/uploads/documents/social_innovation_in_slovenia_2011.pdf
Ramovš, J. (1993): Skupine in organizacijezasamopomočv Sloveniji. Zaključ noraziskovalnoporočilo. Ljubljana: Inštitut zavarovanjezdravja Republike Slovenije.

3.4.Társadalmi vállalkozások Csehországban (Kuttor Dániel)

BEVEZETÉS

Csehország érdekes terepet nyújt a szociális és szolidáris gazdaság tanulmányozására a posztszocialista térben. Az ország több szociális-gazdasági paramétere alapján kompatibilis (nagyfokú hasonlóságot mutat) hazánkkal, ugyanakkor gazdaságágának fejlettsége, valamint a szociális, jóléti helyzet kedvezőbb a magyarországinál.

Annak ellenére, hogy a szocialista rendszer összeomlását követően a magánosítás (privatizáció) ütemezése és módja eltérő volt a két országban az ipari kapacitásban mutatkozó vesztesség, és ezzel együtt a munkaerőpiaci sokkok hasonlóak voltak. A szerkezetváltás mély gazdasági és társadalmi nyomokat, következményeket hagyott, amelyek ma is megfigyelhetők.

Eltérés a két ország között a térszerkezetben mutatkozik: az urbanizáltság nagyobb mértékű Csehországban, így a rurális (vidékies) térségek kiterjedése, nemzetgazdasági jelentősége kisebb.

Mindezek befolyásolják, determinálják a civil társadalommal szemben támasztott politikai elvárásokat, szerepeket és célokat.

A civil szervezetek száma és sűrűsége alapján a kelet-közép-európai térség egyik legnépesebb és befolyásos civil közössége a cseh, ami ugyancsak (méretében, számosságában) hasonlít a magyarhoz.

1.táblázat: Civil szervezetek száma Kelet-Közép-Európában, főbb országok (2010)

Ország	*Szövetkezetek*	*Közösségek*	*Egyesületek*	*Összesen*
Csehország	58,2	5,7	96,2	160,1
Lengyelország	400,0	2,8	190,0	592,8
Magyarország	85,7	6,7	85,9	178,3
Románia	34,4	19,0	110,0	163,4

Forrás: EESC-CIRIEC Project jelentése
(THE SOCIAL ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION)

Az országban hosszútávú (másfél évszázados) hagyományai vannak a szövetkezi gazdálkodásnak és együttműködésnek <nem csupán az agráriumban>; ezekben a struktúrákban, szervezetekben a szocializmus időszakában károk és vesztességek keletkeztek, azonban ma már újra élettel teltek meg és működnek. (forrás: http://politicalcritique.org/cee/czech-republic/2016/solidarity-and-profit/)

Csehországban 2003-ban a Munka- és Szociálügyi Minisztérium egy Fehérkönyvben határozta meg a non-profit szektor, ill. a szociális gazdaságok szerepét és céljait. A kormányzat elismerte a szereplők nemzetgazdasági jelentőségét, aktivitását, valamint definiálta az alapelveket és a jogi környezetet működésükhöz. A döntéshozók kiemelték, hogy a harmadik szektor képviselői fontos szerepet játszanak a piacgazdaság negatív hatásainak kezelésében (mind a munkaerőpiac, mind a környezet vonatkozásában). Megállapították továbbá, hogy az EU csatlakozás idején nagyjából 5,4 milliárd cseh korona értékű támogatásban részesültek a szektor képviselői, amellyel szociális, kulturális, egyházi, oktatási célú tevékenységeket kívántak segíteni. (STUDY ON PRACTICES AND POLICIES IN THE SOCIAL ENTERPRISE SECTOR IN EUROPE)

A TANULMÁNYÚT FŐBB MEGÁLLAPÍTÁSAI[95]

A kutatás főbb állomásai

A felkeresett helyszínek, ill. a megkérdezett szereplők kiválasztását online kutatás és kapcsolatfelvétel alapján történt, 2016 tavaszán.

Első nap

Először a brnoi expo területén egy szociális vállalkozásoknak rendezett vásár megtekintésére, bejárására került sor. A helyi szervezők egyike, Sedmerová Kateřina segítette a tájékozódást. A majdnem két tucat kiállító alapvetően élelmiszerekkel (helyi termékekkel) és más kézműves árukkal volt jelen a piacon. A kínálat sokrétű volt. A szerzett tapasztaltak szerint Morvaországban a civil társadalom magas szintű érettséget, fejlettséget mutatott. A tagság jól szervezett és hatékony képviseletre képes. A közösség diverz és jelentős gazdasági, társadalmi eredményeket mondhat magáénak.

A kommunikációt nehezítette a kiállítók, résztvevők körében az idegen nyelvismeret hiánya. A helyi főiskola, amely a vásáron is képviseltette magát, több vonatkozó képzéssel támogatja a civil szervezetek fejlődését, a szakemberek utánpótlását, a szakma elismertségét.

Második nap

Reggel egy vállalatcsoport meglátogatása következett ugyancsak Brnoban; a város egyik elhagyatott ipari területén (összesen 8 000 m2-en). A csoport tagságát non-profit szervezetek alkotják, név szerint: Simeva sro (mentális problémákkal küzdő személyek támogatása), Pradakos sro (pályakezdők támogatása), Hlívenka sro (egyéb fizikai korlátokkal rendelkezők segítése), CIBAR sro (idősek felkarolása).

Fő cél: a hátrányos helyzetű emberek munkahelyhez juttatása, estlegesen vállalkozásának beindítása. A felajánlott állások köre és típusa sokrétű: a szolgáltató szektortól a mezőgazdaságig; részmunkaidőtől a teljes idejű állásig.

A csoport vezetője: Juha Marek, aki személyesen számolt be tevékenységükről. 2016-ban összességében több mint 100 fogyatékos, ill. hátrányos helyzetű embert foglalkoztattak.

[95] Interjút készítetem az alábbi személyekkel:
- Kateřina Sedmerová – KSP (Brno)
- Marek Juha – KSP, MPVP (Brno)
- Eva Fraňková – Masaryk University (Brno)
- Petra Francová – PPP (Prága)
- Magdalena Hunčová – University of J. E. Purkyně (Ústí nád Labem)

Részben szellemi munkára, részben fizikaira alkalmazták őket. Utóbbira jó példa volt az épület alagsorában található gombatermesztés.

Juha Úr elmondta, hogy korábbi politikai karrierjéből eredeztethető kapcsolatrendszerét sikerrel használta fel a szociális gazdaság beindításához és működtetéséhez. A tevékenységek fenntartásához újabban az európai uniós források nyújtanak nagy segítséget. Ezek hiányában sokkal nehezebb lenne működtetni a cégcsoportot.

Fontos érdekképviseleti szervük továbbá a Szociális Vállalkozások Kamarája, amelyet Juha Marek hozott létre és elnököl a mai napig. (www.komora-socialnich-podniku.cz) A Kamarának jelentős politikai befolyása és szerepe volt tapasztalható. Elévülhetetlen érdemeket szerzett a szociális vállalkozások hálózatban szervezésében és láthatóságának fokozásában.

A helyszínen könyvek, tájékoztató anyagok és termékminták begyűjtése történt.

Mintaértékűnek tekinthető a vállalkozás, amit a cseh kollégák komoly elhivatottsággal és tapasztalattal működtettek. Általuk a hátrányos helyzetű embereknek nem csupán munkát, hanem szállást, illetve tanácsadást is kapnak.

Fontos adalék, hogy a város (Brno) Morvaország „fővárosaként", az elmúlt évtizedben látványosan fejlődött, köszönhetően az EU nyújtotta lehetőségeknek és kedvező elhelyezkedésének. Azonban a tágabb környezet -különös tekintettel a határvidékre és a perifériákra- kedvezőtlenebb gazdasági-társadalmi összképet fest (öregedő társadalom, kedvezőtlen migrációs tendenciák, korlátozott munkaerőpiaci lehetőségek).

Délután a város egyik egyetemén (Masaryk University) Fraňková Evaval készítettem interjút. A fiatal kutató az Egyetem oktatója, aki csehországi és nemzetközi kapcsolatai révén -fiatal kora ellenére- komoly szakmai láthatóságot ért el, az alábbi tématerületeken: szociális gazdaság; fenntarthatóság; organikus gazdálkodás.

Fraňková értékes elérhetőségeket, kapcsolatokat, és anyagokat (on-line) adott (lásd: melléklet); emellett megnevezett helyi, nemzeti gazdaságokat, példákat is:

- Hostětín almaültetvény a szlovák határ mentén (alapítva az ezredfordulón);
- közösségi kertek Brno városában;
- Konzum szövetkezeti hálózat Csehországban.

Számára nehezen volt értelmezhető a poszt-szocialista megközelítés és a koncepcióban fellelhető urbánus-rurális ellentét, megosztás. Alapvetően egyetértett az OTKA kutatás hipo-

téziseivel. Több helyi kezdeményezést említett, amelyek jó gyakorlatként is értelmezhetők, ilyen például a közösségi kertek rendszere a városban. A kertészkedés a fiatalok bevonását és érdekeltté tételét teszi lehetővé.

A látottak alapján elmondható, hogy a brnoi egyetemen nagy múltra tekint vissza a szociális és szolidáris gazdaság vizsgálata. A kollégák eredményeiket saját könyvekben, programokon publikálják. További együttműködésre érdemes partner mind oktatás, mind kutatás terén.

Harmadik nap

Prágában találkoztam Francová Petraval (http://www.p-p-p.cz/en/). Francová egy lobbi- és érdekképviseleti szervezetet működtet Csehországban, a minisztériumnál képviseli a szociális vállalkozások érdekeit. Főbb tevékenységeik: tájékoztatás, tanácsadás; rendezvényszervezés; projektmenedzsment.

Elmondása szerint az Európai Unió jótékony hatást gyakorolt a civil társadalomra mind a jogi szabályozás, mind a pénzügyek tekintetében. Véleménye szerint a szociális és szolidáris jogi háttere megfelelő, stabil az országban. A politikai döntéshozók fontos partnernek tekintik ezeket a vállalkozókat; alapvető elvárásuk a civil szervezetekkel szemben -napjainkban is- a foglalkoztatottság növelése, kiváltképp az elmaradott területeken és társadalmi rétegekben.

A találkozó helye is említést érdemel, mivel egy olyan kávézóba ültünk le beszélgetni (Mezi Rádky), ahol fogyatékkal élő munkatársak szolgálják fel a különféle italokat-ételeket. A kávét és más alapanyagot egy szociális vállalkozás pörköli (http://www.fair-bio.cz/en/), készíti Prágától nem messze, ahol ugyancsak fontos szempont a szolidaritás.

A cseh főváros, Prága az EU egyik legfejlettebb régiója. Gazdasága, társadalma szervesen integrálódott a kontinentális és a globális struktúrákba. A térség és népessége az euro-atlanti integráció fő nyertese és haszonélvezője. A legmodernebb politikai és akadémiai trendek, áramlatok megfigyelhetők a városban; igaz ez a szociális és szolidáris gazdaság szereplőire, egész szektorára. Prága infrastruktúrája és kapcsolatai révén a teljes kelet-középe-európai térség számára alapvető lokáció.

Délután Ústí nád Labem volt a végső állomás, ahol Ing. Hunčová Magdalena Ph.D., a helyi egyetem (University of J. E. Purkyně) oktatója számolt be kutatási és oktatási tevékenységéről, eredményeiről. Tőle egy teljesen kitöltött kérdőív érkezett vissza.

Hunčová Professzor több évtizedes munkássága alatt a szociális és szolidáris gazdaság, a civil társadalom kutatását végezte, nemzetközi összefüggésében. Nem csupán elméleti alapon, hanem gyakorlati szakemberként is (gazdálkodóként). A témában több tucat cikket,

könyvfejezetet jegyez, amelyek közül a legtöbbet angolul is publikálta. Számos nemzetközi projekt gesztora.

Lényeges ismerni, hogy a város a Szudétavidék egy fontos ipari, közlekedési csomópontja. A térség a kedvező geopolitikai helyzete ellenére, a 20. század tragikus eseményei (pl.: lakosságcsere) miatt a mai napig Csehország egy halmozottan hátrányos helyzetű régiója, ahol számos gazdasági-társadalmi probléma van jelen.

Hunčová a szociális és szolidáris gazdaságok definiálásakor fontosnak tartotta kiemelni a non-profit jelleget és a közösségi tulajdon dominanciáját. Szerinte a „harmadik szektor" jogi értelemben 2002-ben öltött formát Csehországban és az európai uniós csatlakozással indult dinamikus fejlődésnek. Véleménye szerint a szereplők legfőbb célja a társadalmilag hátrányos helyzetű, kirekesztett emberek felkarolása, támogatása. Ugyanakkor kitért a civil szerveződés évszázados hagyományára Csehországban, amely példaértékű az egész Unió számára. A korábbi szövetkezetek, egyesületek nem pusztán az agráriumban működtek, hanem megtalálhatók volt a pénzügyi szektorban és a szolgáltatások terén is. A tradíciók a szocializmus idején sem szűntek meg csak átalakultak (KARKO). Az esetek további kutatásra, munkára érdemesek.

Meglátása szerint, napjainkban káros a politika túlzott befolyása a szociális és szolidáris gazdaság szereplőire, amely megoszthatja és gyengítheti a civil közösséget.

Hunčová Magdalena munkássága és eredményei alapján a téma avatott, nagytekintélyű kutatója nem csupán hazájában, hanem az egész kontinensen.

Az interjúalanyok szerint a csehországi helyzet, a szociális és szolidáris gazdaságra vonatkozóan az alábbiakkal jellemzhető:

- a működés jogi kerete kialakult és stabil;
- a szektor céljai a társadalom döntő többsége által láthatók, elfogadottak;
- a finanszírozás forrásai léteznek, ugyanakkor volumenük, intenzitásuk változó, eltérő;
- a politikai szféra befolyása a szereplőkre szignifikáns;
- a terület akadémiai szempontból kutatott, az eredmények tekintélyesek.

IRODALOMJEGYZÉK

https://www.jamk.fi/en/Research-and-Development/RDI-Projects/senel/steering-group/
http://www.mpvp.cz/
http://www.komora-socialnich-podniku.cz/
http://asociaceampi.cz/ (platform for local food initiatives)
http://www.kpzinfo.cz/ (CSA infoweb)
http://cz.solidarityeconomy.eu/
http://uk.solidarityeconomy.eu/
http://www.fair-bio.cz/en/
http://www.p-p-p.cz/en/
http://www.tessea.cz/
http://www.ceske-socialni-podnikani.cz/cz/
http://www.open.ac.uk/people/pj586#tab3
http://www.lipka.cz/kamenna-kontakty?idm=103

4. ANGOL NYELVŰ TANULMÁNYOK

4.1.Social enterprises: concept and realities. Lithuanian case (Laima Okuneviciute Neverauskiene)

ABSTRACT

A wide variety of social enterprises are acting on the socio-economic map of Lithuania. The existing legislative system separated De Jure and De Facto social enterprises creating diverse and even conflicting understanding about social entrepreneurship. In the article we will journey through the history of social enterprise development in Lithuania opening up dilemmas of transitional and transformational processes. The types and forms of social enterprises currently acting in the ecosystem of the social economy of Lithuania are defined and presented in the article. Finally, the discussion about the current moment that is an important turning point as well as tension point framed by the new Conception of Social Entrepreneurship approved by the Minister of Economy in 2015 is developed.

DEFINITIONS AND CONCEPTS OF SOCIAL ENTERPRISE IN LITHUANIA

The language used by many analysts divides the rich world of institutions into a barren dichotomy of "the Market" versus "the State". To unlock human potential, we must unlock the way we think about non-market institutional arrangements (Ostrom, 2009).

Historically formed awide variety of social enterprises are acting on the socio-economic map of Lithuania. However, in contrast to the general tendency when social entrepreneurship rises asa form of grass roots civil activities, in Lithuania social entrepreneurship kind of actors appearedin the context of different structural reforms, implemented by the government.Such process has createdan ecosystem with diverse and sometimes conflicting understanding about social entrepreneurship,high variety of forms and political tension for further development, investments and support to social entrepreneurship. From the system perspective tension is occurring around the dichotomy of "the Market" versus "the State" as mentioned by the E. Ostrom, and that tension in Lithuania represents evolutionary challenge and new opportunity for all traditional institutional arrangements.

E. Chell (2007), W. Foster and J. Bradach (2005) identify development of social entrepreneurship as transformational movements of not-for-profit organizations toward higher financial independence from state subsidies or charity. The economic crisis and the dramatic spending cuts on social services by governments are forcing not-for-profit organizations to face the pressure of covering the gaps left by government, while experiencing a reduction in funding sources. Consequently, individuals and associations are applying entrepreneurial strategies and business models to finance and operate organizations which pursue the mission of creating social value (Chell, 2007; Foster –Bradach, 2005).

T. F. Urich (2013) emphasizes, that as the society modifies its values, the legal system must adapt and accommodate the new perspectives as well for traditional forms of business. A. Fici (2015) states that the pure legal forms of the nonprofit sector and the pure forms of the for-profit sector are inadequate to accommodate the phenomenon of a social enterprise. G. Galera and C. Borzaga (2009) see fundamental change and stress that the social enterprises influence the theoretical concept of enterprise in general: the conception of enterprises as organizations promoting the exclusive interests of their owners is questioned by the emergence of enterprises

supplying general-interest services and goods in which profit maximization is no longer an essential condition.

The social entrepreneurship organization can adopt either a non-profit or a for-profit organizational form and should not be limited to any specific legal form. This perspective results in the emergence of various hybrid organizational forms: independent, they can generate profit, employ people and hire volunteers. This new legal form represents a hybrid organizational type, partly nonprofit and partly limited company (Bacq – Janssen, 2011).

A. Szymanska and M. Jegers (2016), D. R. Young (2012), D. Billis (2010), M. Nyssens (2006), J. Defourny, L. Hulgård and V. Pestoff (2014), C. Low (2006), T. Besley and M. Ghatak (2013), S. Bacq and F. Janssen (2011) define social enterprises as hybrid organizations: 'mishmash' of legal forms and projects (Young, 2012), various combination resources and institutional logics (Billis 2010; Nyssens 2006), mixture of the objectives of two groups of stakeholders: owners and managers (Szymanska – Jegers, 2016), balance between profit and social objectives (Besley, Ghatak 2013), activities combining the features of social work and business (Artcer et al., 2016), creating blended value, which includes both social and financial value (Westall – Chalkley, 2007).

The justification of the concept of social entrepreneurship and definition of its legal framework and regulatory characteristics are important for every state individually (Lavisius, 2016). Globally as well in EU situation differs from state to state. But some patterns can be distinguished.

In the United States the concept embraces three types of organizations: profit-driven companies that promote social benefits through philanthropic actions or in the performance of their corporate social responsibility; hybrid companies, which maintain both financial and social purposes; and non-profit organizations involved in commercial activities to support their social purposes. This is type of most social enterprises in the USA and has the largest representation in the use of the concept in the country (Kerlin, 2006). In Latin America, social enterprises are defined as organizations that generate social change by means of market activities (Comini et al., 2012). In East Asia, the South Korean government defines social enterprise as "an organization which is engaged in business activities, such as producing and selling goods and services, while pursuing a social purpose of enhancing the quality of local residents' life by means of providing social services and creating jobs for the disadvantaged" (Bidet, Eum 2011).

In Europe researchers distinguish three categories of SE:

1) the companies whose main objective is the production of goods and services of social use or are led by a collective interest;
2) the organizations that promote local economic and social development, motivating the participation of citizens and of the government in the management of their activities; and to a greater extent,
3) the Work Integration Social Enterprises (WISE's), organizations that promote social inclusion and work (Comini et al., 2012).

Concerning legal definition of social enterprise countries choose between two strategies: some countries have created new legal forms for social enterprise by adapting or modifying existing legal forms. UK, France, Greece, Italy, and Poland created new legal form for social enterprise by adapting the cooperative legal form. The United Kingdom developed a new legal form – Community Interest Company, that is a limited company, which activities are being carried on for the benefit of the community (Urich, 2013). France in 2014 provided a

combined model, allowing traditional corporate entities and new enterprises to become social enterprises (Kolosy, 2014). Denmark, Belgium, Finland give the status of social enterprise to different types of organizations if they meet the pre-defined criteria. More than 14 different legal forms are currently being used by social enterprises in Denmark. The majority of social enterprises are established as associations, foundations or companies limited by shares (A Map of Social Enterprises … 2015).

In Lithuania the concept of "social enterprise" is understood differently by different groups of stakeholders in Lithuania (Country Report: Lithuania, 2014). Most policy makers interpret social enterprise in a narrow sense (following the legal definition which narrowly refers to work integration social enterprises) while the social sector representatives tend to interpret the concept more broadly, referring to the concept of "social entrepreneurship", offered by The Social Business Initiative of European Commission in 2011 (European Commission, 2011).

Following The Social Business Initiative of European Commission social enterprise is understood as an enterprise that combine societal goals (social, environmental or community objectives) with entrepreneurial spirit.

European Commission identify 4 elements that shall be expressed in the business model of the enterprise to apply for social enterprise identity, they are summarized in the Figure No.1.

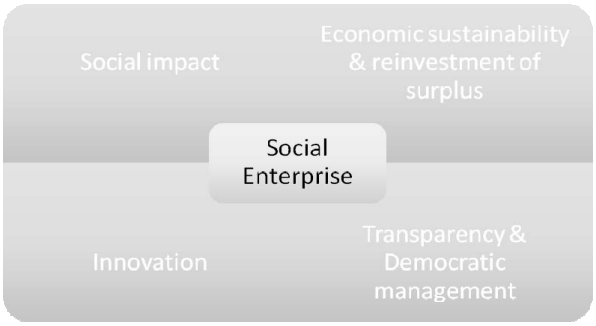


Figure 1. Social Enterprise model elements by European Commission
Source: European Commission. Social Business Initiative (2011).

The main objective of social businesses is to generate a significant impact on society, the environment and the local community. Social enterprises contribute to smart growth by responding with social innovation to needs that have not yet been met. In addition, social enterprises are at the heart of inclusive growth due to their emphasis on people and social cohesion: they create sustainable jobs for women, young people and the elderly. In other words, their key aim is to effect social and economic transformation which contributes to the objectives of the Europe 2020 Strategy (COM, 2010).

There is important and often omitted in the public discussions point presented by European Commission, that there is no single legal form for social enterprises. "Many operate in the form of social cooperatives, some are registered as private companies limited by guarantee, some are mutual, and a lot of them are no-profit-distributing organisations like provident societies, associations, voluntary organisations, charities or foundations" (European Commission, 2017).

Following this approach social enterprise does not need legal definition of the form and is more about business model and management principles applied to any kind of entrepreneurship. Conception of social enterprise shall appreciate this complexity and focus on definition of criteria, not the form.

EMES[96]on the basement of 15 EU countries research has offered set of social and economic criteria, applied for the social enterprise business model.

These criteria, mentioned in the Figure No.2, give broad scope for various forms of social enterprises to appear and at the same time holds a backbone logic behind social entrepreneurship concept.

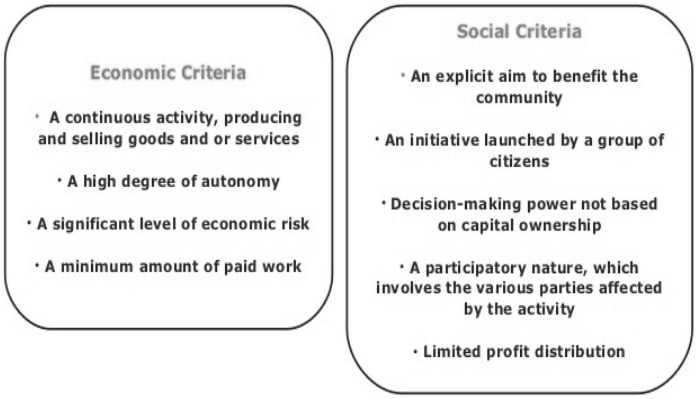


Figure 2. Social and economic criteria applied to social enterprises
Source: compiled according EMES (2011)

It is very important for country to develop inclusive and broad approach toward the conception of social entrepreneurship otherwise may be reached the paradox situation, that is currently observed in Lithuania. Narrow definition of conception created situation, where some public reports count several hundreds of social enterprises and other – state, that there is no social enterprise in Lithuania (Study for development… 2016).

There are two main legal documents defining social enterprise concept in narrow and contradictory sense In Lithuania: The Law of Social Enterprises, confirmed by the Parliament in 2004 (*Official Gazette* 2004, No. IX-2251) and the Conception of Social Entrepreneurship (issued in 2015) (*Order* 2015, No. 4-207), amended with The Recommendations for specification of Social Entrepreneurship criteria (issued in 2016) by the Ministry of Economy (*Order* 2016, No. 4-533). Following legal hierarchy, the law is higher and is obligatory, when the Conception is treated as Recommendations.

The Law defines a social enterprise as any sort of enterprise that is employing persons from social risk groups such as disabled or former prisoners, etc. The Conception applies European Commission understanding about social enterprises, however narrows it by excluding NGOs and other organizations that have legal form of not-for-profit's.

Currently Ecosystem of social enterprises in Lithuania embrace De Jure social enterprises, that are acting under the Law and De Facto social enterprises, that comply with the European Commission concept, but are not legally identified as such and are not qualifying for any state support or other benefits as organizations with status of "social enterprise" do as described in the Figure No. 3.

[96] EMES is a research network of established university research centres and individual researchers whose goal has been so far to gradually build up a European corpus of theoretical and empirical knowledge, pluralistic in disciplines and methodologies, around our "SE" concepts: social enterprise, social entrepreneurship, social economy and solidarity economy.

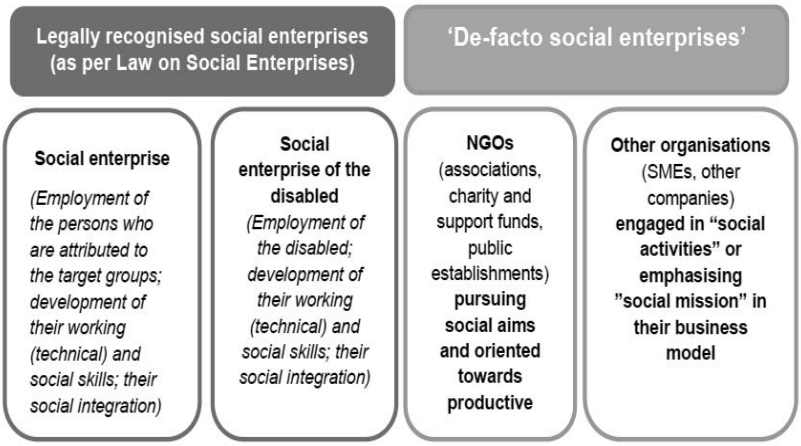


Figure 3. Spectrum of social enterprise in Lithuania
Source: Map of Social Enterprises and their Eco-Systems in Europe. Country Report: Lithuania (2014)

Existing duality of De Jure and De Facto form of social entrepreneurship in Lithuania represents transitional period where old systems are not serving new establishments of the economy. Furthermore social enterprises business models are challenging traditional division between market oriented actors and state oriented actors, initiating systemic review of existing regulations, support programs, cross-sectoral collaboration models and moving economies towards more inclusive and complex ecosystems, representing the needs and challenges of modern economies.

It is important to understand evolutionary discourse, nexus mode of social enterprises and their special place in the overall economy. To apprehend their positioning, it is necessary to go beyond conventional "bi-polar" representations of the economic landscape, which only stress the central place of the market and the regulatory role of the state J. Defourny (2012).

Defourny (2012) presents a "triangle", showed in the Figure No.4, that embraces all the complexity and interaction between various actors of social enterprises. The "triangle "also highlights three action logics and resources on which these actors rely to develop their activities:

- *market* principle facilitates the supply and demand for goods and services;
- *redistribution* is the principle when part of the production is handed over to State;
- *reciprocity* principle means exchanges based on the gift and regulated by social norms.

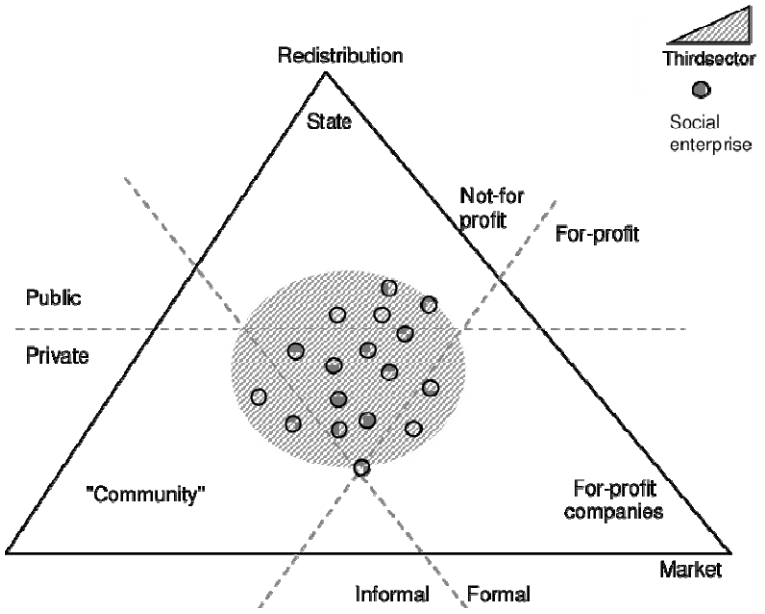


Figure 4.Social enterprise as a combination of various actors, logics of action and resources
Source: based on J. Defourny, M. Nyssen2012

In such a perspective, the third sector (not-for-profit sector) can no longer be viewed as separated from the private for-profit and the public sectors, instead, it appears as an intermediate sector. This view emphasises the synergetic mixes of resources and rationales available to third sector organisations, rather than clear-cut frontiers between sectors (Defourny, 2012).

DE JURE SOCIAL ENTERPRISES

In Lithuania legal recognition of social enterprise term came in 2004 when the Law on Social Enterprises (*Official Gazette* 2004, No. 96-3519)was passed by the Ministry of Labor and Social affairs as part of actions for implementation of employment strategy by redirecting to social enterprises part of public services.Together with entering the EU, Lithuania got access to structural funds assistance and needed to harmonize national legal framework with the EU's legislation. Opportunities to get the ESF assistance to social enterprises through public subsidies and the possibility for individuals to establish social enterprise under the Law on Social Enterprises created favorable conditions for surviving of the existing organizations of the disabled and gave impetus to establishment of new social enterprises. The eligibility criteria to get state funding have been changed later and were more relevant to this type of companies.[97]

[97] Until 2004 there were about 20 organisations of the disabled, which could be established only by public institutions, received funding only from state budget depending on organisation's energy costs and on the total amount of social security contributions paid. There were no preconditions created to establish other type of enterprise. There were some incentives to withdraw such organisations at all and to employ the disabled people into regular companies. However, after discussions it was agreed that such people are anyway a little bit different in their physiology and mental capacities and for them it would be difficult to work in regular companies. Thus the Law on Social Enterprises (2004) created the possibility for these organisations to survive.

Legal definition and support system

The Lithuanian Law on Social Enterprises (2004) provides the following definition of social enterprise: Social enterprise is a legal entity of any form (individual enterprise, joint stock company, public institution) that satisfies the following conditions:

The workers belonging to the target groups constitute no less than 40% of the total staff and the number of such employees is not less than 4.

Founding documents indicate the operating goals of this legal person relating to employment of the persons who are attributed to the target groups, development of their working and social skills as well as their social integration;

The legal person does not carry out activities included in the list of non-supported activities of social enterprises as approved by the Government of the Republic of Lithuania or an institution authorised by it, or the income received from such activities over the tax period accounts for not more than 20% of the total income received by this legal person and to not implement temporary employment activity.

Relating to the European Commission perspective the Law on Social Enterprises defined social enterprise in a narrow field of activities – as "any sort of enterprise that is set up to create employment for people that are severely disadvantaged in the labor market". As the Law on Social Enterprises foresees "the aim of social enterprises shall be, by employing the persons who are attributed to the target groups indicated in this law and who have lost their professional and general capacity for work, are economically inactive and are unable to compete in the labor market under equal conditions, to promote the return of these persons to the labor market, their social integration as well as to reduce social exclusion".

The Law on Social Enterprises distinguishes two types of social enterprises[98]:

1. Social enterprise with a number of employees (employ the persons who are attributed to at least one of the following target groups: the disabled, long-term unemployed, persons for whom not more than five years are left until the pensionable age, lonely parents, ex-prisoners, and drug addicts after rehabilitation) that accounts at least 40 per cent of annual weighted average number of the employees on the staff list, and the number of the employees who are attributed to the target groups of persons is not less than four.
2. Social enterprise of the disabled – the employees who are attributed to the target group of the disabled account for not less than 50 per cent of the annual average number of employees on the staff list. Disabled for whom severe or moderate disability has been established or whose capacity for work does not exceed 40 per cent or who are rated as having high- or medium-level special needs – for not less than 40 per cent of the annual average number of employees on the staff list, and the number of the employees who are attributed to the target groups of persons is not less than four. The annual average number of employees includes employees with disabilities who work at least 80 hours per month.

[98] In addition, both types of social enterprises need to meet the following prerequisites in order to qualify for social enterprise status: 1. The activities for development of professional and social skills and social integration are implemented; 2. Company does not carry out the activities included in the list of non-supported activities of social enterprises as approved by the Government, or the income received from such activities over the tax period accounts for not more than 20 per cent of the total income received by this legal person and also fails to comply with the temporary employment activity (business).

Lithuania has its own traditions of work integration of disabled people through work. As a part of central planned economy cooperatives had a considerable presence in some Soviet countries (Lithuania among them as well). The work and vocational training enterprises for disabled people (visually impaired, deaf) that were established in the late 1960s also operated quite successfully in independent Lithuania. Those firms were among the first that got the status of social enterprises when the Law on Social Enterprises came into force in 2004 (*Official Gazette* 2004, No. 96-3519).

There are two laws in Lithuania that determine state support for the disadvantaged people: Republic of Lithuania Law on Employment[99](*TAR* 2016, No. 18825) and the Law on Social Enterprises. These are the main laws to support employers who hire disabled employees and other members of the target groups (including the long term unemployed, persons of pre-retirement age, ex-offenders, single parents and drug-addicts) in Lithuania. Private and public sector employers are supported under the Employment Law, which offers wage subsidy schemes based on the amount of hours of work in relation to the Lithuanian hourly minimum wage.

Social enterprises can have different legal forms as seen in the Figure No. 5. The most popular is limited liability company (84.82%), second is public establishments (not for profit form), that encounter 10.75%, however from 2012 public establishment form is not eligible to De Jure social enterprises.

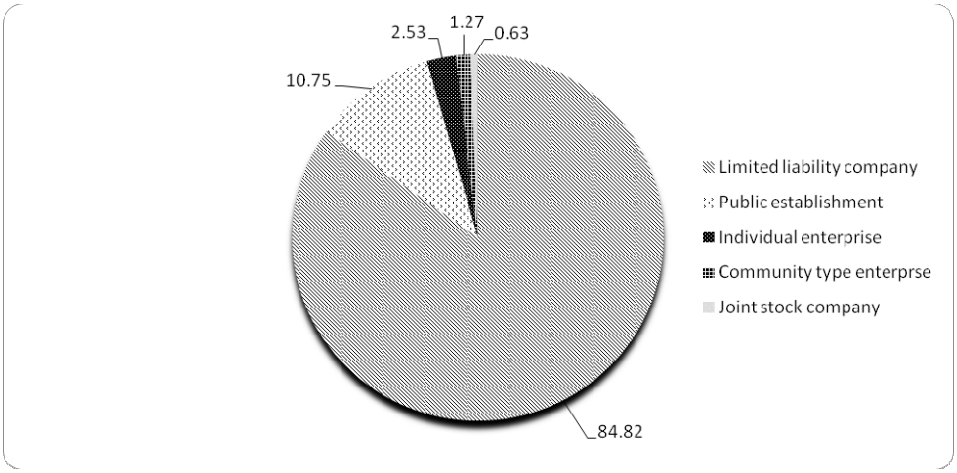


Figure 5. Legal forms of social enterprises in Lithuania (%)
Source: based on data of Statistics Lithuania (2016)

Under the Law on Social Enterprises eligible companies are entitled to public support (funding schemes), depending on their status. All social enterprises may be granted the types of state aidas well as additional types of state aid, particularly focused on the social enterprises of the disabled, which are visually summarized in Figure No.6.

Partial reimbursement of wages and state social insurance contributions depends on the level of disability and special needs of the employees and may vary from 60 per cent (moderate disability/low level special needs) to 75 per cent (most severe disability/high level special

[99] Valid from July 1, 2017.The Republic of Lithuania Law on Support for Employment No X-694 was changed by Republic of Lithuania Law on Employment.

needs). Employees that are attributed to other target groups may receive 50 per cent partial reimbursement of wages and state social insurance contributions.

If the disabled worker has a working capacity rated between 45 and 55 per cent the employer is eligible to a fixed-term subsidy for a period of up to 12 months and a bonus on their social insurance contribution fee. The amount of the subsidy may not exceed the amount of two minimum monthly salaries as valid in that month and approved by the Government. Employers who hire disabled employees on the basis of a temporary work contract are only eligible to wage subsidies and bonuses for up to 3 months. Employers who hire disabled employees on the basis of permanent work contracts are entitled to constant state support throughout the employment period of the disabled and are entitled to further bonuses.

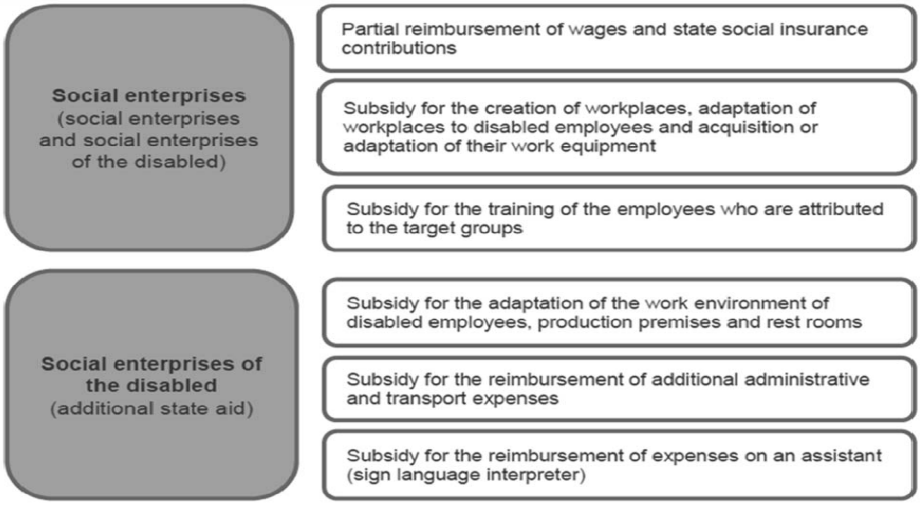


Figure 6. Types of state aid provided to social enterprises by the Law on Social Enterprises
Source: according to Map of Social Enterprises and their Eco-Systems in Europe. Country Report: Lithuania (2014)

Employers who hire people from other target groups are entitled to state support for their employment for a period of 12 months; in a case if their registered unemployment in a territorial labor exchange is longer than 2 years, a person can be supported for 24 months after the recruitment.

The Lithuanian government offers a bonus (lump sum) for the creation of each new position to encourage new openings. The amount of a subsidy for the creation of a workplace may vary from 65 per cent (moderate disability/low level special needs) to 80 per cent (most severe disability/high level special needs) of the total amount of expenses required for this purpose, however, a subsidy for the creation of one workplace may not exceed 40 minimum monthly salaries as valid in the month of granting of the subsidy and approved by the Government (Ministry of Social Security and Labor, 2017).

A subsidy for the training of the employees who are attributed to the target groups may be granted in the following amounts:

(1) for general training – up to 60 per cent of required expenses;

(2) for specific training – up to 35 per cent of required expenses.

The subsidy may be increased by 10 per cent in the case of medium size enterprises or 20 per cent if the aid is intended for small size companies.

A subsidy for the adaptation of the work environment of disabled employees, production premises and rest rooms may vary from 70 per cent to 80 per cent of the total amount of expenses required for this purpose and depending on the level of disability and special needs. This subsidy may not exceed 6 minimum monthly salaries as valid in the month of granting of the subsidy and approved by the Government and could be provided once in each 36 months.

The Law on Social Enterprises, based on EU standard, foresees that the total amount of public support granted per company shall not exceed 51.75 million Lt (€14.99 million) for three consecutive years, and within one year – 17.25 million Lt (€4.99 million). State aid for training cannot exceed 6.9 million Lt (€1.99 million) of general state aid for one training project. However, as the most of the interviewees acknowledged, this provision is too high in the Lithuanian context, as the overall public expenses on social enterprises were 44.03 million Lt (€12.75 million) in 2013 (Map of Social Enterprises: Lithuania 2014).

In addition to state support schemes in the form of subsidies (state aid), social enterprises have a right to receive public support under other legal acts, including those establishing support of small- and medium-sized enterprises (SMEs), as well as the social programs financed from the State budget and monetary funds.

Under Article 5 of the Lithuanian Law on Corporate Income Tax (adopted in 2001, amended in 2013), social enterprises benefit from a zero tax rate (*Official Gazette* 2001, No. 110-3992; *Official Gazette* 2013, No. 140-7046). Zero tax rate indeed became a discriminatory condition comparing to other actors and on one hand motivated traditional business to move toward social enterprise status, on the other hand created shadow effect when profit-oriented companies created social enterprises in order to avoid taxes and not to fulfill the social aim.

The Lithuanian Law on State and Municipal Property Management, Use and Disposal (*Official Gazette* 1998, No. 54-1492; *TAR* 2014, No. 4025) provides that state and municipal property (premises) may be granted for social enterprises to use and manage free of charge on a temporary lease basis. Expenditure that social enterprises save for using the premises free of charge shall be considered a real state aid. Such conditions are also available for not-for-profit forms of entrepreneurship.

Under the Lithuanian Law on Public Procurement (adopted 1996, last amended in 2013) procurements from the social enterprises can be made using simplified procedure (*Official Gazette* 1996, No. 84-2000; *Official Gazette* 2013, No. 112-5575; *TAR* 2016, No. 24197). In addition, public authorities must, when conducting simplified procurement procedures, procure at least 5 per cent of the total value of contracts awarded in simplified procurement procedures from social enterprises (including social enterprises of the disabled).

Public procurement department announced that involvement of social enterprises into centralized public procurement system is one of the strategic aims. In 2016 The Public procurement department had executed research to evaluate intensity of purchases from social enterprises and level of satisfaction. Results showed that despite of 86 percent of customers were satisfied by the quality of services and goods provided by social enterprises most of purchasing organizations choose other service providers to social enterprises and 77 percent purchased form social enterprises 1-2 times.

Promotion of social entrepreneurship through public purchase obligations attracts contradictory opinions. On the one hand, it facilitates sales of products and services provided by the social enterprises. On the other hand, most of the interviewees highlighted it as a main drawback of the system – it creates much more favorable conditions for the social enterprises and distorts the market conditions (Map of Social Enterprises: Lithuania 2014).

Scale and scope

Data on legally established social enterprises mostly refers to the list of social enterprises provided in the website of the Lithuanian Labor Exchange. In February 2017 there were 170 social enterprises registered, 63 of the with the status of the social enterprise of the disabled and 107 of them with the status of social enterprise (Figure No. 7). Since the adoption of the Law on Social Enterprises in 2004, the number of companies increased 7 times (from 26 social enterprises in 2004 to 170 social enterprises in 2017) (Figure No.8).

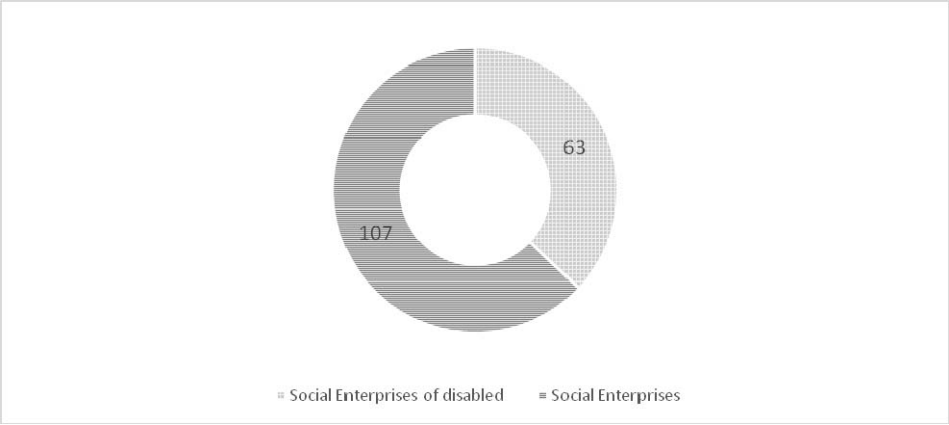


Figure 7. Social enterprises (De Jure) in Lithuania 2016 (units)
Source: based on data of Lithuanian Labor Exchange (2016)

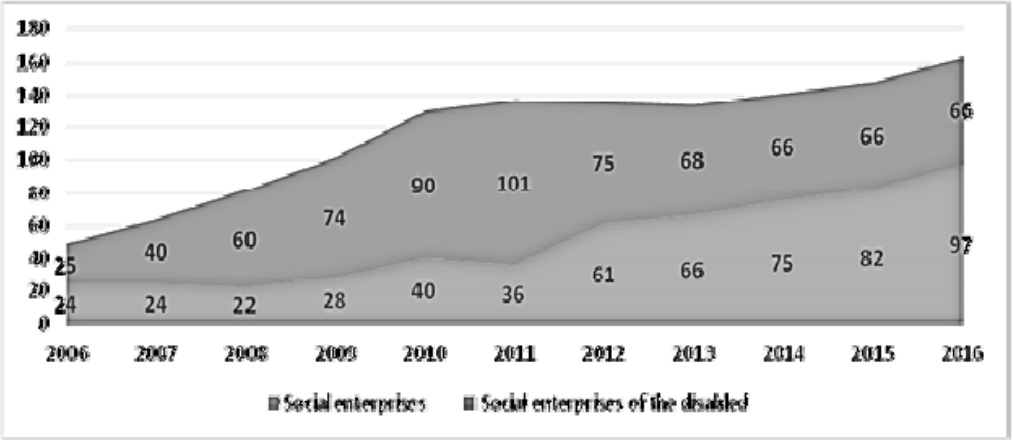
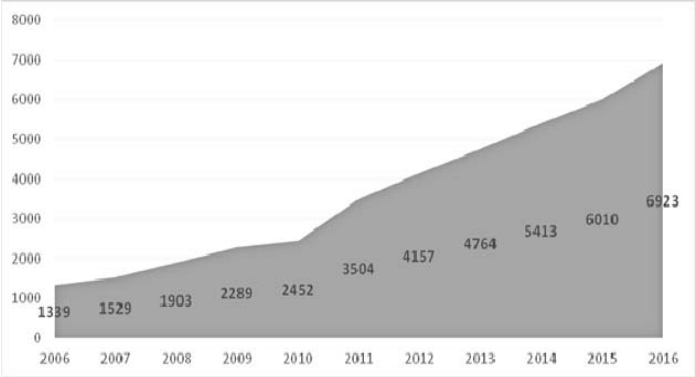


Figure 8. Development of social enterprises (De Jure) (units)
Source: based on data of Lithuanian Labor Exchange

The number of disabled employees in these companiesincreased – 9 times (from 650 disabled employees in 2004 to 6000 disabled employees in 2017) (Figure No. 9). The sum of subsidies also increased dramatically in 20 times from 1,2 million EUR in 2004 and 24 million Eur in 2016. The costs for one employment seat doubled from 1805 EUR in 2004 to 380 EUR in 2016 (Lithuanian Labor Exchange 2017).



Picture 9. Number of persons with higher social exclusion risk (disabled and other) employed in social enterprises by year (units)
Source: based on data of Lithuanian Labor Exchange (2016)

Therefore disabled people comprise 78.45 per cent and people from other target groups – much less than 0.1 per cent of the total number of employees in social enterprises. Average social firm employs 31 employees (Map of Social Enterprises 2014).

Social enterprises in Lithuania are acting in various sectors, the largest number of enterprises 63.3% are involved in provision of various services: consulting, food and catering, IT services, cleaning services, printing and etc. 25% of social enterprises are providing cleaning services and 10 % – consulting, 9% – packaging, 7% – construction and 6% – health care. Service sector encounter 67.83% of all the employees working in social enterprises (Figure No. 10).

36.7% of social enterprises business activities are related to manufacturing of textile, food, furniture, paper and etc., products. In the manufacturing field 32.17% of all the people working in social enterprises and most of them are persons with special needs or disabilities.

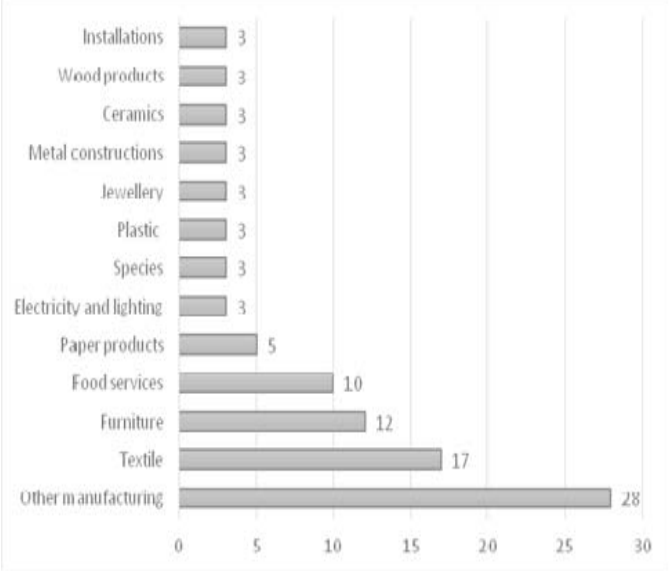


Figure 10.Number of social enterprises by the field of manufacturing (units)
Source: based on data of Lithuanian Labor Exchange (2016)

There is no research available concerning impact of social enterprises in Lithuania neither concerning the efficiency of the strategy to solve labor inclusion problems through exiting social enterprise models. Absence of scientific analysis and model evaluation in the long run created distrust toward increasing subsidies for social enterprises and recent government discuss possibility to close the system and to stop establishment of new social enterprises following the current Laws and financing models.

The challenge of social enterprise development and support lacking robust research is global. The phenomenon of social enterprises including work integration social enterprises (WISEs) has been understudied in the academic literature" (Wilson – Post, 2013; Greblikaite, 2012; Claudinei et al., 2015). However, the results present a growing tendency of this kind of study, confirming the supposed increase of the academic interest on the subject (Haugh, 2012).

There is a high number of scientific papers discussing the phenomena and forms of social enterprises and very few analyzing the working models (Szymanska – Jegers, 2016; Claudinei et al., 2015).

Contradictory impact

Current case of Lithuania shows than in the long run narrow definition of scope and operational model of social enterprise (e.g. employment) in line with tight link of social outputs to state financing (e.g. subsidies) confirmed by the Law creates contradictory impact. On the one hand the positive outcome comes from legitimization of the social enterprise on the system level, what creates conceptual and legislative backgroundfor development of know-how, social innovations, research, scientific and education context ofsocial economy and social entrepreneurship.

On the other hand the Lithuanian model had created discrimination toward other De Facto forms ofsocial enterprises and according to some analytics and sociological pools – even deformed key principle of social entrepreneurship – focus to solve social problem (Map of Social Enterprises, 2014).

Analysis of Lithuanian social enterprises was performed during the research project "The impact of labour market policies into employment situation during the different economic cycles" (2010-2013) (OkuneviciuteNeverauskiene, Moskvina 2016). The evaluation of social enterprises while integrating vulnerable groups into labour market was carried out using the methods 52 of document analysis, content analysis, interview of representatives of social enterprises and expert focus group. Research allowed describing major trends of development of social enterprises in Lithuania.

Research showed that first social enterprises established in 2004-2005 were mostly focused on the employment of the disabled by subsidies, encouragement to return to work and their social integration.

Comparing the development of Lithuanian social enterprise sector with the West European trends some similarities can be observed and described as a growth of work integration services. The employment of vulnerable groups is a key objective of social enterprises in Lithuania. The analysis of work integration mechanisms at Lithuanian social enterprises showed that in the structure of employment services for the vulnerable groups of population it can be defined as a permanent subsidized job creation for disabled people. The transitional employment and economic sustainability of the jobs as prevailed integration mechanisms defined by Davister et al. (2004) are much less noticeable in Lithuanian social enterprises.

It is observed currently social enterprises operate with a rising focus on economic and not social objectives (similarly as other business companies), however, with much better access to public funding and tax exemptions than any other business enterprises or *De Facto* social enterprise.

Driving reasons of such *shadow* effects are:

1. Tight link of social impact to state financial subsidies.
2. Narrow specification of social enterprise's scope.
3. Complicated establishment and application for social enterprise status
4. No requirements toward economic sustainability of the business model.
5. Tax exemptions.
6. Complicated regulation, lack of flexibility and adaptability due to administration of the social enterpriseson the top government level and tight regulation by heavily changeable Law.

Even if Lithuania has the Law of Social Enterprises the current legislation does not meet social enterprise definition and requirements recommended by European Commission and EMES. Under the existing legal framework social enterprises are not required to reinvest their profit for the social cause, there is no obligation to address social objectives over commercial objectives, to remunerate fairly the employees or to engage representatives of the main stakeholders or the members of the target groups in the governance of the social enterprise.

Apart from legally defined social enterprises, companies that display the characteristics of social enterprise are not are not recognized as such in Lithuania. Usually these are private initiatives that are funded by individuals themselves rather than government initiatives.

Since the 2010 debates were going for and against existing definition and regulation of social enterprises, mostly fostered by the interest of different State actors, such as Ministry of Economy, Ministry of Agriculture, Ministry of Internal Affairs, which through various donor programs stepped into the field of social entrepreneurship, that historically used to be related only to issues of Social Affairs. New actors set new aims and priorities for social entrepreneurship thus supporting development of diverse ecosystem of social enterprises in Lithuania. Recent 5-7 years Lithuania faced boom of public narratives around social responsibility and sustainability to create arena for wide range of state-independent initiatives and multi-stakeholders' dialogues around social economy and social entrepreneurship. In 2015 the Government approved new Conception of Social Entrepreneurship, that instead of creating broader balanced visions pushed pendulum toward economic factors of social entrepreneurship.

THE NEW CONCEPTION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

In 2015 the Minister of Economy has signed the Conception of Social Entrepreneurship (*Order* 2015, No. 4-207). The purpose of the Conception is to define the principles of social entrepreneurship and support its development. However the Conception created even stronger separation between the officially defined social enterprise concept and the existing historically formed De Facto models of social entrepreneurship in Lithuania.

The conception states that social economy consist of two subsectors:

1) Social economy market subsector – such economic activity, that seeks to create social value by selling goods or services in the market under economically significant prices and accepts economic risks.
2) Social economy non-market subsector – such economic activity, that seeks to create social value, free of charge or under low prices for specific social groups. The foundation of social economy market subsector is social entrepreneurship.

Such separation excludes the definition all forms of social entrepreneurship activities implemented by not-for-profit organizations NGOs, associations, communities, foundations. Exactly these actors today create the large and vivid part of social entrepreneurship ecosystem in Lithuania, we present few examples of social entrepreneurship in Lithuania in the Table No.1.

Table 1. Examples of Social Entrepreneurship in Lithuania

Inclusive café My Guru
Public Entity (not-for profit) "Socialiniaiparamosprojektai / Social Assistance Projects", in 2004 opened Café "Mano Guru" ("My Guru"), where 50-70% of employees are persons attending drug and alcohol rehabilitation program, that is also arranged by the organization. Around 500 persons had passed the rehabilitation program. The percent of fallback is only 1% and that is 10 times higher than average for rehabilitation programs. Incomes from the Café are reinvested for the rehabilitation program, employees receive salaries. Persons at the rehabilitation program work together with ordinary employees. Café is promoting nonalcohol and non-smoking values.

Social Taxi
The mobility system for persons with disabilities managed by Public Entity (not-for profit) "Nacionalinissocialinės integracijos institutas / National Institute forSocialIntegration". The company has cars adjusted for persons with disabilities and supplies taxi services for more then 1200 members registered through on-line system. The social taxi is operating in 5 towns including neighbor country Latvia. Surplus received from the services are reinvested for purchasing and adjustment of new cars. Organization is not-for profit and attracts additional incomes to cover costs or subsidize prices from various European social fund projects.

Goodwill projects
The Public entity (not-for profit) "Gerosvaliosprojektai / Goodwill projects" organization administrates crowd funding sites "Aukok.lt", support in-kind site "Pagalbadaiktais.lt" and free of charge social advertisement system 'Pagalbareklama.lt' (these e-initiatives were created in cooperation with charity and support fund 'Civic Responsibility Fund'). Company generates incomes through service fees, employs 5 persons.

Full house community Eco herb farm
In rural part of Lithuania the rehabilitation center for persons with drug or alcohol problems is integrated with eco herb farm. The farm employs 18 persons and attracts several hundreds of volunteers from the communities around. The farm successfully collaborated with business companies to develop brands, provide marketing and distribution services. The farm surplus provides for rehabilitation program and the monastery.

In 2016 The Recommendations for specification of Social Entrepreneurship criteria were published to amend The Conception of Social Entrepreneurship (*Order* 2016, No. 4-533). The main idea of the Specification is to separate social enterprises from traditional non-profit organizations and from traditional for-profit companies, thus narrowing the concept of Social Entrepreneurship as traditional way of dealing with complexity.

Following the Specifications the organization corresponding to social enterprise must meet one of the mentioned criteria: 1) to have permanent economic activities, oriented toward profit; 2) to create jobs.

The specification defines, that more than 50% of incomes, excluding investments into business development, shall be revenues from market activities (sales of goods or services). Management aspect even more strictly separate social enterprise from traditional business companies or not-for-profits. According to the mentioned criteria:

1) morethan 50% of the profit shall be reinvested for social purpose;
2) transparency and public announcement of the profit
3) fair salaries for employees
4) information about profit reinvestment is available
5) independent management from municipalities or state institutions
6) independent from other companies, institutions, organizations, that are not focused toward implementation of social goals.

The definition of social enterprise is an example of repeating silos based approach on the decision making level as current conception and specifications were signed and promoted by The Ministry of Economy, therefore promotes business actors where previous initiatives were implemented by The Ministry of Labor and Social affairs and focusedmoretowardsupp ortofsocialsectoractors.

This narrowed conception of social enterprise presumes conflicts, if any grants or subsidies or tax reduction will be related to mentioned criteria in the future. In order the New Conception represent European Commission approach and integrates existing De Jure and De Facto forms of social entrepreneurship, appreciating complexity and nexus model of social enterprises needs to be changed.

The most important changes shall occur in these positions: 1) statement that social enterprise can be of any legal form including not-for-profit organization shall be included; 2) description of subsectors that are or aren't elements of social economy, also pricing ideas needs to be crossed out as limiting social entrepreneurship business models; 3) economic activities as one of core elements of social enterprise business model shall encounter incomes generated from sales as well from subsidies or grants, because many of public services are still purchased through grants or subsidies; 4) transparency, sustainability and accountability principles and activities shall be included as obligatory criteria.

CONCLUSIONS

Social enterprises in Lithuania occupy a specific place among other social and employment policy measures. In Lithuania the concept of "social enterprise" is understood differently by different groups of stakeholders in Lithuania. Most policy makers interpret social enterprise in a narrow sense (following the legal definition which narrowly refers to work integration social enterprises) while the social sector representatives tend to interpret the concept more broadly, referring to the concept of "social entrepreneurship", offered by The Social Business Initiative of European Commission in 2011.

The Lithuanian social enterprise sector in the context of Western Europe acquires slightly different shape and content. The work integration social enterprises are dominant both in Lithuania and in other EU countries. However the participation of the Lithuanian social enterprises in the provision of social and community services is much lower than in Western European countries. It was also defined that social enterprises serve the community or a specific group of people. In the case of Lithuania the key beneficiary group is disabled people, while the other vulnerable groups and the needs of local communities are not in the focus of social enterprises activities.

Lithuania in the upcoming decade plans to overcome systemic evolutionary challenge-decentralization of public services. That is a highly complex transformation, it is a mental paradigm shift of trust, that public value can be generated by non-government actors; that expertise, social impact and intelligence to solve state problems can be outside the state establishments, that profit seeking can generate social cohesion and wellbeing of the society through broader variety of models then state controlled redistribution of taxes. Social entrepreneurship is a great example of such paradigm shift and therefore shall be appreciated with importance and elaborated in every country uniquely allowing the original ecosystem to develop its own way instead of embedding good practices of other countries. Conceptions, regulations and definitions of social entrepreneurship shall work as arena to discuss more inclusive, collaborative, flexible, and innovative cross-sectoral forms of public, private and collective economies.

REFERENCES

Artcer, T. – Chayka, Y. – Trukhanenko, A.(2016):Mentoring as an essential element of social entrepreneurship. WELLSO 2016- III International Scientific Symposium on Lifelong Wellbeing in the World.

Bacq, S. – Janssen, F. (2011): The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. Entrepreneurship & Regional Development, 23(5–6), 373–403. doi: http://dx.doi.org/10.1080/08985626.2011.577242.

Besley, T. – Ghatak, M. (2013): Profit with purpose?A theory of social enterprise with experimental evidence. Economic Organisation and Public Policy Discussion Papers.

Bidet, E. – Eum, H. S. (2011): Social enterprise in South Korea: history and diversity. Social Enterprise Journal, 7(1), 69–85.

Billis, D. (2010): Hybrid Organisations and the Third Sector.Challenges for Practice, Theory and Policy. Palgrave-MacMillan, New York, p. 256.

Chell, E. (2007): Social enterprise and entrepreneurship, towards a convergent theory of the entrepreneurial process.International Small Business Journal, 25(1), 5–26.

Claudinei, P.G. – Kester, C. – Richardson, M.S. (2015): The phenomenon of social enterprises: are we keeping watch on this cultural practice? VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 27(4), 1585–1610.

Comini, G. – Barki, E. – Aguiar, L.T. (2012): A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis. Revista de Administração(de São Paulo), 47(3), 385–397.

Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions.Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation.Brussels, 25.10.2011 COM(2011) 682 final.

Communication from the Commission. EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 3.3.2010 COM (2010) 2020 final.

Defourny, J.- Nyssen, M. (2012): The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective. EMES Working Papers Series, WP No. 12/03.Available on internet: <http://www.emes.net/site/wp-content/uploads/EMES-WP-12-03_Defourny-Nyssens.pdf>.

European Commission.Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion. 2015. A Map of Social Enterprises and their Eco – Systems in Europe. Luxembourg: publications Office of the European Union. doi: http://dx.doi.org/10.2767/458972.
European Commission website. 2017. Available on internet: <https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en>.
Eurostat database.[Online]. Available on Internet: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
Foster, W. – Bradach, J. (2005): Should nonprofits seek profits? Harvard Business Review, 83, 92–100.
Fici, A. (2015): Recognition and legal forms of social enterprise in Europe: acritical analysis from a comparative law perspective. Euricse Working Papers, 82(15).doi: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2705354.
Galera, G. – Borzaga, C. (2009): Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. Social Enterprise Journal, 5(3), 210-228.Available on internet: <http://dx.doi.org/10.1108/17508610911004313>.
Greblikaite, J. (2012): Development of social entrepreneurship: challenge for Lithuanian researchers.European Integration Studies, 6, 210–215.
Haugh, H. (2012): The importance of theory in social enterprise research.Social Enterprise Journal, 8(1), 7–15.
Kerlin, J. A. (2010): A comparative analysis of the global emergence of social enterprise.VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 21(2), 162–179.
Kolosy, K. (2014): The 2014 Law on Social and Solidarity Economy (économiesocialeetsolidaire – ESS). In European Commission.Growth.
Social Innovation Europe [interactive]. Available on internet: <https://webgate.ec.europa.eu/socialinnovationeurope/en/directory/france/news/2014-law-social-and-solidarity-economy-%C3%A9conomie-sociale-et-solidaire-%E2%80%93-ess-en>.
Lavisius, T. (2016): Social enterprises: does the legal form matter? Social Transformations in Contemporary Society, 2016 (4).
Lithuanian Labor Exchange data base (2017): Available on internet: <http: www.ldb.lt>.
Map of social enterprises and their eco-systems in Europe. 2014. Country Report: Lithuania.
Moskvina, J. (2013): Social enterprises as a tool of social and economic policy, Lithuanian case, Entrepreneurship and Sustainability Issues 1(1), 45–54. ISSN 2345-0282 (online).
Nyssens, M. (2006).Social enterprise–at the crossroads of market.Public Policy and Civil Society, 1-12.Routledge, London.
Ostrom, E. (2009): A general framework for analyzing sustainability of social-ecological systems.Science 325 (5939), 419–422. doi: 10.1126/science.1172133.
Okuneviciute Neverauskiene, L. – Moskvina, J. (2011): Social enterprises: aspect of social economy development. Philosophy. Sociology, 22(4), 384–393.
Okuneviciute Neverauskiene, L. – Moskvina, J. (2016): The impact of labour market policies into employment situation.Scientific study. Lithuania: Vilnius.
Republic of Lithuania. Law on Corporate Income Tax. 20 December 2011 No.IX-675.Official Gazette 2001, No. 110-3992; last amended: 12/12/2013 No. XII-661, Official Gazette 2013, No. 140-7046; 30/06/2016 No. XII-2565,TAR 2016, No. 19387.
Republic of Lithuania.The Recommendations for specification of Social Entrepreneurship criteria, approved by The Ministry of Economy on 29 August 2016, Order No. 4-533. Amendment to Concepcion of Social Entrepreneurship, approved by The Ministry Economy, Order No. 4-207.TAR 2016-08-30, No. 22859.
Republic of Lithuania. Concept of the Social Entrepreneurship adopted by the order of the Minister of Economy of the Republic of Lithuania. TAR 2015-04-03, No. 5148.
Republic of Lithuania.Law on Public Procurement.13 August 1996 No.I-1491.Official Gazette1996, No. 84-2000;last amended: 22/10/2013,No. XII-569, Official Gazette 2013, No. 112-5575; 20/09/2016 No. XII-2624, TAR 2016, No. 24197.
Republic of Lithuania.Law on Social Enterprises.1 June 2004 No.IX-2251.Official Gazette2004, No. 96-3519; amended: 01/12/2011 No.XI-1771, Official Gazette 2011, No.155-7352.
Republic of Lithuania.Law on State and Municipal Property Management, Use and Disposal.12 May 1998 No. VIII-729.Official Gazette 1998, No. 54-1492; last amended on 25/03/2014 No. XII-802, TAR 2014, No. 4025; 11/10/2016 No.XII-2678, TAR 2016, No. 25456.
Republic of Lithuania.Ministry of Social Security and Labour. 2017. Social enterprises. Available from Internet:<http://www.socmin.lt/lt/darbo-rinka-uzimtumas/uzimtumo-ir-darbo-z6qc/socialines-imones.html>.
Republic of Lithuania Law on Employment.21 June 2016 No XII-2470. TAR, 2016-07-05, No. 18825.

Republic of Lithuania Law on Support for Employment.15 June 2006 – No X-694.Official Gazette, 2006-06-30, No. 73-2762.
Study for development of social entrepreneurship in Lithuania. 2016. Vilnius.
Statistics Lithuania database.[Online].https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize#/.
Szymanska, A.- Jegers, M. (2016): Modellingsocial enterprises.Annals of Public and Cooperative Economics, 87(4), 501–527.
Urich, T. F. (2013). Business organizations in the 21st century: alook at new legal forms for business that enhance social enterprise. Southern Law Journal, 23(2), 329–343.
Westall, A. – Chalkley, D. (2007): Social enterprise futures. London: The Smith Institute.
Wilson, F. – Post, J.E. (2013): Business models for people, planet (& profits): Exploring the phenomena of social business, a market-based approach to social value creation. Small Business Economics, 40(3), 715–737.
Young, D.R. (2012):The state of theory and research on social enterprises.Social Enterprises: an Organisational Perspective. Palgrave Macmillan, New York.

4.2.History of Social Economy and Transformation in the Czech Republic in wide context (Ilona Švihlíková – Magdalena Hunčová)

ABSTRACT
The authors of his study struggle to describe the history, development and recent condition of Social Economy in the Czech Republic within context of wider transformation process. Social Economy is understood as democratic economy and economic democracy, as potential of societies' prosperity at the local and regional level, and the present day social dialogue. Some cases on social economy bodies are presented in the end of this study.

INTRODUCTION
When considering the history of social economy in the Czech Republic (or Czechoslovakia before 1993), the transformation period context is crucially important, as it until today influences the discourse and also the legal conditions. The roots of Czech social economy, its history as well as a circumstances of the transforming process, they are important to understand its present-day condition. Some cases are presented in the end of this study.

TRANSFORMATION CONTEXT: SOCIAL ECONOMY OUT OF FASHION

The background of the Czech transformation

The ethos of the transformation process in Czechoslovakia, later Czech Republic was largely influenced by the dominant international context, which at the beginning of the 90´s was the Washington Consensus. The ideas of neoliberal economic doctrine, coined by this approach, saw little space for ideas of "alternative" economic approaches, such as social economy. On the hand, in particular Czech circumstances, cooperatives were viewed as old "socialistic" fashioned and obsolete forms that have nothing to do in a "modern market economy."

It should be noted, however, the Miloš Zeman, who later became the prime minister and is the current president of the Czech Republic, was at the beginning of 90´s in favour of ESOP systems known from the United States. However, these principles, of management and employee participation in the privatization process were not used.

The Washington Consensus was written down and implemented in the 80´s when the globalization process started to gain pace and importance. It stressed the role of markets, dismissed the role of state, pushing forward liberalization and privatization processes. It is also typical for this economic doctrine to view the "market" economy (e.g. capitalism) in simple terms, as a system that can be implemented easily and where the role of concrete economic structures is rather minimal.

The specific context of Czech transformation process was highly averse to anything "social", as it indicated relations to the previous regime. The same was true for the word "solidarity."

There can be two phases distinguished in the transformation process, which however is not yet over, as the convergence to the "core" countries of the EU has likely reached its limit.

The first phase was characterized by the effort of creating people´s capitalism. The main instrument was privatization by vouchers, which however failed. The shares concentrated in a very short time in hand of a few, well – informed insiders. Lack of regulatory environment

helped to create conditions for "getting rich fast" by half illegal means such as asset stripping. The beginning of the 90´s was also marked by the division of Czechoslovakia due to different views of next transformation steps.

The conclusion of this phase of transformation was rather small monetary crisis in 1997 and a full-scale banking crisis, which also contributed to worsening image of credit unions and mutuals. The banking crisis in combination with new social democratic government introduced possibility of change to another transformation phase involving the foreign capital engagement.

Incentives for foreign companies were introduced and the model of the Czech economy started to change and be dominated by foreign capital in various sectors. Most attention was given to large companies, typically assembly lines that "could give jobs to many people". The Czech economy turned into so-called dependent economy with weak domestic economic structures and high influence of foreign capital. Also, the economic structure favours big foreign players at the cost of smaller domestic companies. This discrepancy has been amplified by the system of investment incentives that have only lately become criticized. The relatively small to middle value added in the economy does not enable sustainable increase in living of standard and creates thus obstacles to convergence of the Czech economy to the developed economies in the EU.

For this reason, the interest in social economy, and also partly in cooperatives slightly increases. It is connected with the rising importance of small and medium companies. (On the other hand, plenty of petty personal private firms had arisen next door in that time. Many of graduated professional people was tempted to leave for abroad and went).

However, recently altogether solidarity and social economy are still mostly viewed as something that helps (but not only) disabled people find their place on the labour market than as a viable economic alternative. The role of cooperatives has to be distinguished according to their type, but as a whole they do not play significant role in the economy. The knowledge of economic democracy models, where employees in various forms participate on the company are to a large extent unknown.

Current economic situation and its limits

It is indicated, the current socio-economic situation in the Czech Republic is ripe for a change. Although currently there is an expansion in the economy, with many positive features on the labour market, it is perfectly visible that the model based on foreign direct investment (FDI) (Srholec, 2004) has run out of steam.

The position of the Czech economy is so-called dependent economy, where FDI play crucial role. There are several problems connected with this phenomenon. The first was mentioned in the introduction: it is the low to middle value added in the economy that creates an effective ceiling for sustained and substantial wage increase. Growth in wages constitutes one of the most important indicators of convergence.

Further, the model of dependent economy is necessarily combined with outflows of profits from the country. On the macroeconomic level this can be seen on the difference between GDP and GNI. The difference belongs to the highest in the EU, reaching almost to 10 percentage points. Therefore, the GDP indicator clearly overestimates the standard of living.

It is important to point out that already in the year 2006 the outflow of dividends out of the Czech Republic surpassed the reinvested earnings. This means that the model based on

FDI matured very fast and that the current discussion about new model – where both social enterprise and other forms of economic democracy play a role – is overdue.

From further important features – of structural, not conjunctural character – it shall be mentioned the high rate of return from the investment. According to UNCTAD data, the rate of return from FDI belongs to the highest the dataset. This shows that the Czech economy offers for foreign investment very favourable conditions, however does not offer them for its own citizens. This can be also seen in the division of the product, typically between profits and wages (or rather compensation of employees according to Eurostat). In the post-communist countries from the Eastern block the compensation of employees is lower (in some cases substantially) than the gross surplus. On the "Western" part of EU is the rather the opposite.

All these features are heading towards a huge discrepancy between the level of performance and the wage level. In most countries of the EU these indicators lie closely next to each other. In the Czech Republic the difference is one of the biggest in the EU, reflecting also the difference between the GDP and GNI.

Some analyses was made on the comparison towards Germany. It showed clearly that the economic performance corresponds to about two thirds of Germany. The wage level is however substantially lower. Using the exchange rate of 27 CZK/EUR, it is on about 28-30%. Using the purchasing parity, it reaches to 40%. In the latter case, there is difference of 25-26 pp., which cannot be considered standard.

All these features point to a problem briefly mentioned in the introduction: the economic model of the Czech Republic is not sustainable and needs to be changed.

SEARCHING FOR NEW APPROACHES – ECONOMIC DEMOCRACY AND SOCIAL ECONOMY

Necessity of change

Although the unsustainable features of the Czech economy have been visible for several years, only recently there have been stronger discussion on searching for new approaches that could change the unfavourable situation.

Some experts has come up with several ideas and strategies that enable to change the disadvantageous economic model. They include state intervention on some level and also forms of economic democracy.

The relatively "modest" strategy includes changes in the investment incentive policy. The investment incentive would be only granted e.g. if the foreign company brought higher value added and original research in the country.

Regarding the past, the companies under foreign control would be "forced" by the government to leave more profits in the Czech Republic and reinvest them. This could be done in the form of both incentives and higher taxation of dividends, or progressive taxation of corporations.

Specific category includes strategic companies that currently control sectors like waterworks industry. In these cases, there are visible efforts to get these sectors back under state influence.

In the category of economic democracy one of the possible tools it strengthening of workers participation in the supervisory board.

Another approach includes the pillar of economic democracy with the social entrepreneurship. The approach of economic democracy includes the creation of firm, locally anchored structures in national ownership, e.g. in the hand of Czech residents. These structures are currently weak and do not fulfil their potential. These structures would help to "retain" the value in the domestic economy and at the same time would increase the resistance of the Czech economy. There are several forms of economic democracy (or social economy within wide approach) possible. The most important ones of course include cooperatives, enterprises with various forms of employee participation, but we can include in this category also community enterprises and some forms of public sphere activities.

The forms of employee participation are varied. They can be inclined towards the American model of ESOP, or go in the British direction summarized in the Nuttal review (2012). In these cases, employees do not participate on every decision-making, or rather their decision-making power is more limited than in a classical cooperative. There is a responsible management, however the profits are redistributed in the company. This model leads according to available data to higher productivity and also prevents hostile takeover or excessive withdrawals from profits to other companies/countries. E.g. it solves precisely the problematic situation in the Czech Republic. A total minimum would be the participation of employees in supervisory board.

There are many advantages of forms of economic democracy enterprises. There is the research embodied in the European Parliament Report (2013) which states that the forms like cooperatives and/or forms with employee ownership were the most resistant in the period after the year 2008/2009. Therefore the EP also suggested ways how to support these types of enterprises.

As shown in both the research by the EP, and in the Nuttal Review, companies with some form of economic democracy features have higher productivity, which again leads to their higher resistance in case of shocks, or crises.

Cases of activity in the field of economic democracy

The current situation is relative favourable towards social aspects as such. In the context of searching for new macroeconomic approaches, described above, it shall be noted that the level of social dialogue surpasses previous years. The functioning of tripartite organisation is praised by all side. There have been several hikes in the minimum wages, although because of past seven years long stagnation, it still belongs to the lowest in the EU. There have been increases in the wages of public servants, including teachers. More attention have been paid to the general wage level (described above as deviating strongly from the indicator of economic performance). The end of cheap work.

However, there have also been many failures. One of the most painful ones recently, it is the law on social housing. Its further fate is the problem of homeless people, people without shelter of whole families living in precarious conditions in lodging houses with overprices rents exists.

The sphere of economic democracy enterprises, in the narrower context of social enterprise has not gained much attention, despite deeper social awareness of the government. There is only an initiative of Ministry of Labour and Social Affairs which developed "social enterprise" as a tool of European Social Fund distribution for handicapped people employment support.

Case the new activities on the field of strengthen the social economy, the cooperative sphere from the institutional perspective does not seem positive, the roof organization DAČR

(The Cooperative Association of the Czech Republic) does not display much of activity. In many spheres, the cooperative movement is fragmented. The membership of cooperatives is not obligatory in associations, there the representation does not reflect the real state. Probably the most functioning part is the Association of Czech and Moravian Production Cooperatives.

There are many problems in the sphere of cooperative housing, where legislative pushes cooperative ownership of flats into the individual one. This form, although with very long and successful tradition here has been totally neglected, and only the lack of affordable housing in Prague, e.g., would put it back into consideration of support.

One of the sector of cooperatives that is the most pressured, they are credit unions. The sector of credit unions has been almost completely destroyed through strict regulations that force the credit unions to transform into banks (Hunčová – Mikeska, 2016).

Again, with long traditions this form was first not regulated at all, which led to a wave of bankruptcies at late 90s, the current state of affairs on the other hand shows huge pressure from the Czech central bank. This central bank was able, with the help of the Ministry of finance, to push through new law that puts the credit unions into disadvantageous position. Therefore, many of them are trying (and some of them successfully) to transform themselves into a bank. By the way, any other mutual finance had not been given by the chance of existence in the Czech Republic from 90' as no legal framework.

On the political level, there are certain limited activities. Social democrats, e.g., have recently adopted a part about the importance of economic democracy, its forms and support, including the social entrepreneurship as a part of their long-term programme.

On the activist level, where the author is active, there are at least two projects to be mentioned. The one is international, led by the Ecumenical academy, e.g., which traditionally concentrated on fair trade and many other socially sensitive issues. The project of the importance of the social economy (Ecumenical academy, 2015)[100] in the Czech Republic in the context of environmental sustainability has been going on for some years.

Last but not least, there is the KSLP – Czech society for employee participation, whose activities are aimed more at studying foreign examples, learning and spreading information. KSLP published an exceptional book on economic democracy: Ekonomická demokracie. Teorie a praxe (KSLP, 2016).

With the cooperation of KSLP, a grassroots organization Alternativa Zdola ("alternative from button up") has been working on its "cooperative incubator[101]", as a special website, concentrating not only laws and regulation on cooperatives, but also writing about successful and inspirational cooperatives from the whole Czech Republic. Alternativa Zdola was also involved in a Visegrad-group international project on cooperatives, started in 2014. It also sends information on inspiration cooperatives in its monthly bulletin and offers advice on legislative, economic and other matters concerning cooperatives.

[100] The website of the project: http://cz.solidarityeconomy.eu/. From the website we can learn that the project includes a wide variety of topics, including participatory planning, community organized farming, of course cooperatives, and also social entrepreneurship.

[101] See http://druzstevni-inkubator.cz/

SOCIAL ECONOMY – THE SUBSTANCE AND THE HISTORY

Background of Social Economy

In 2002 in Prague an international conference on Social Economy was held by European Commission, the first one in the countries of Central and Eastern Europe. We take understood the substance of this phenomenon is democratic economy – it means cooperatives, mutuals, and associations. By European Commission, social economy is perceived as a tool of politics for local economy and local social capital improvement.

CIRIEC researchers described historical origin of the Social Economy "*As an activity, the Social Economy (SE) is historically linked to popular associations and co-operatives, which make up its backbone. The system of values and the principles of conduct of the popular associations, synthesised by the historical co-operative movement, are those which have served to formulate the modern concept of the SE, which is structured around three large families of organisations: co-operatives, mutual societies and associations, with the recent addition of foundations …"*(Chaves – Monzón, 2012)

Congress of ICA 1995 had declared Principles identify cooperatives as democratic organisations in which the decisions are in the hands of a majority of user members of the cooperativised activity, so investor or capitalist members, if any, are not allowed to form a majority and surpluses are not allocated according to any criteria of proportionality to capital. Equal voting rights, limited compensation on the share capital obligatorily subscribed by the user members and the creation in many cases of indivisible reserves that cannot be distributed even if the organisation is dissolved are further aspects in which cooperatives differ from capitalist companies. We can understand this declaration as a basic principles and values of social economy at whole.

After Second War, there Central and Eastern European countries with centrally-planned economies their traditional principles such as voluntary and open membership and democratic organisation were mostly annihilated or got weak. But also "welfare states" in the West Europe perceived this principles of associationism, mutualism and cooperativism as a pre-modern residuum in its time.

When "crises of welfare state" became economic and politic problem in all the Europe and comeback of "invisible hand of market" did not brought sufficient solution in the end of 20th century, there interest on Third Sector as well as on Social Economy concept take place again in Europe as a whole. An importance of cooperatives, mutual societies and associations increased for creating and maintaining employment and correcting serious economic and social imbalances.

In 2009 the European Parliament adopted an important Report on the Social Economy that recognised the social economy as a social partner and as a key operator for fulfilling the Lisbon Strategy objectives.

Spectacular growth in the SE has taken place in the field of organisations engaged in producing what are known as social or merit goods, mainly work and social integration and providing social services and community care in the West Europe and in other countries cross the world, development of social economy phenomenon (better say social enterprises) came cautiously also to post totalitarian Central and East European countries.

SE bodies could be said to be "organisations of people, not of capital". They "work with capital and other non-monetary resources, but not for capital". We can say: "Capital is

employed and controlled by Work", contrary "Work is employed and controlled by Capital".

The shared core identity of the SE is fortified by a large and diverse group of free and voluntary microeconomic entities created by civil society to meet and solve the needs of individuals, households, and communities rather than to remunerate or provide cover for investors or capitalist companies, in other words, by not-for-profit organisations. Over the past 200 years, this varied spectrum has shaped the Third Sector as the Social Economy approach.

There is also the concept of the "solidary economy" developed in France and certain Latin American countries during the last quarter of the 20th century, that produce and distribute some of what are known as social goods or merit goods. It is considered that government should provide for the production and distribution of these goods, whether ensuring that they are provided free of charge or subsidising them so that they may be obtained at well below market prices. Unlike the European approach, which considers the solidary economy to be compatible with the market and the State, the Latin American perspective is developing this concept as a global alternative to capitalism.

The Social Enterprises approach can be distinguished: the Anglo-American approach, and that of continental Europe: (1) The Anglo-American sphere comprises various currents that define the social enterprise sphere differently, when social enterprise is understood as the market company counterpart of private non-profit organizations with a social purpose (take poly-handicapped people back to labour-market), whatever the form of ownership of the enterprise – it is mainly "social firm". (2) In the continental European tradition, the main approach to social enterprises is summarised in the studies and proposals of the EMES network, which sees these companies as the result of collective entrepreneurship in the social economy sphere and as defined by three blocks of indicators (in the economic, social and governance structure dimensions). The European Commission, in the Social Business Initiative mentioned earlier, also defined social enterprises as a sub-set of the social economy (social economy operators).

It could be remarkable within that view, Czech professor Josef MACEK (1947) was described social economy with the same democratic economy bodies as a basic sector of national economy (about 1/3 economic activities in the Czechoslovakia at that time).

CZECH ACCEPTANCE OF THE CONCEPT OF "SOCIAL ECONOMY"

By Public Authorities, it is accepted only seldom, when Ministry of Labor and Social Affairs use the „Social enterprise concept" as a tool of the employment politics for handicapped – programs which are supported by ESF. By academics: social economy is studied and analysed here not much but it is. Scant recognition of the concept of the "Social Economy" is there, SE concept is only little known; the concepts of Non Profit Sector or Third Sector predominate. The components of the "Social Economy" in the Czech Republic are regulated by the law mainly as these legal bodies: *Cooperatives* (as semi-market corporation, with some specificity for social coop, and building coop) – from 1992 and 2014; *Social Cooperatives* – from 2014; *Credit Unions* – from 1995; *Associations* of physical or legal body members – form 2014; non-member *Institute* (formerly *Association of Common Benefits*) form 1995 and 2014, non-member *Foundation* – from 1995 and 2014, and *Association of Flat Owners* as members – co-owners – from 2000.

Association of Flat Owners is established obligatory under the Law only when quota of coops' flats went down under 50% in one house of flats – when building cooperatives are obliged by law to privatise the coops' flat only when member – user does apply.

No traditional Mutual Societies (except Credit unions) are accepted by law here.

Phenomenon of Social Enterprises is notregulated by law, it is understood only by Ministry of Labour and Social Affairs as a body, which are: non-for profit *Ltd.*, non-for profit *joint-stock company*, producing *cooperative*, *Institute* / *Association of Common Benefits*, *Legal Body of Church* or *self-employee*. They are understand by Ministery mainly as an eligible applicant for European Social Fund endowment aims to employment of people with handicap suppot.

There no specific tax treatment is state for cooperatives; some positive specifics of taxes are used for "*public beneficiary organisations*" in form of Association, Institution or Association of Common Benefits, Foundation, and Religious legal body.

The development of social economy in the Czech Republic, it could by characterised within the analyses made by CIRIEC (2010). There was recognized:

- about 58,2 thousand paid employees were recognized in Cooperatives, about 5,7 thousand in Credits, and 96,2 in Associations;
- the number of paid employment in Social Economy compared to total number of paid employment in EU was 3,28%;
- the evolution of number of paid employment within Social Economy sector had gone minus 3,11% (Index 2003/2010);
- the number of jobs within cooperatives arises to minus 36%, and within associations plus 30% (Index, 2003/2010)

HISTORY OF CZECH SOCIAL ECONOMY

The history of social economy and social economy bodies is long, rich and colourful in the Czech Republic (as previously Austria Part of Austria-Hungary Monarchy, and Czechoslovakia afterwards). Observing cooperatives as a basic body of social economy in the Bohemia and Moravia, the first cooperative associating people which provide living, earnings or competitiveness of their businesses on the market, it was established already in the late 19th century, pursuant to the Imperial Act No. 70 passed in 1873.

Cooperatives emerged spontaneously, associating craftsmen and artisans such as book printers, furriers, bakers, butchers, small metal workshops, etc. (Hunčová, 2010), and also cooperatives of other professions including theatre or symphony orchestra cooperatives. An overview briefly: the Czech cooperative movement reached the top of its activities before World War II when cooperatives in Czech Lands created very sophisticated and rich networks that included also head centres, trade centres, chains of retail shops, and savings and credit unions to finance the movement.

The first Czech cooperative was the "Prague Food and Savings Fellowship" (Prager Viktualien und Spaarverein) being founded upon cooperative principles and values in 1847, under associative law. In the following ninety years, the cooperative movement flourished in the Czech lands well (Hunčová, 2006).

After 1938, when Czechoslovakia was dissolved, and Bohemia and Moravia were occupied by Germany, all Czech cooperatives were obligatory subordinated to the "Third Reich" organisational system of war-planned economy and subjected to unification. After 1945, the cooperative network was renewed quickly during next three years.

In 1948 the totalitarian regime in Czechoslovakia was established and started to use the cooperative form of economy as a tool of political supervision over small producers, craftsmen, and farmers, as well as to ensure mass production and full employment within the central planning system of economy.

To create employment, new types of cooperatives associations were established by the state there, e.g. the retail and restaurant services cooperative (Jednota), cooperative of barbers and hairdressers (Hygie), cooperative of precision mechanics work (Mechanika), goldsmiths' cooperative (Soluna), cooperative of plumbers (Instala). Each small producer or artisan and craftsman was obligated to join a cooperative. Coops often operated countrywide.

Around 1955, the state started to establish new productive cooperatives associated people with disabilities (e.g. KARKO, INVA, etc.) to integrate these people in the production process and to get involved them in the centrally planned system of economy. This way the people with disabilities were given the opportunity to obtain good skills in handicrafts.

During that period of time (starting as early as in 1938, i.e. at the beginning of World War II), cooperatives were subordinated to their central umbrella associations, which were controlled by the state and politic party.

In the period after 1954, individual farmers were compelled to become members of cooperatives where their land was put at disposal of these newly formed unified collective farms (in Czech: Jednotné zemědělské družstvo, JZD). However, their immovable property (including farm land) continued to be registered as the original owners' property in the land registration system, but the owners – members of the collective farms – lost their right to freely dispose of this property. Previous agricultural service cooperatives (such as ploughing, machinery or produce processing cooperatives, including supply and marketing centres) were liquidated by the state (cooperative property was nationalized into state property).

Briefly, as the state imposed the work obligation by law for all citizens, there agriculture was subject to the central planning process. It means agricultural cooperatives (in their new form) became similar to worker cooperatives type. Considering Credit unions as well as saving and loan cooperatives, they were dissolved in the 1950's by the state – their property and liabilities were taken over by Česká národní spořitelna (Czech National Savings Bank). Hence, all cooperatives lost their autonomous financial sources, its property was later never restituated.

The previous cooperative law which related to cooperatives and reflecting the fundamental principles of cooperative identity, it was repealed and replaced by laws reflecting the centrally planned economy demands. However, cooperative ownership never lost its private nature in the Czech Lands as it was regarded as "a specific type of socialistic ownership" throughout the totalitarian period.

Once the initial problems were overcome, production and agricultural cooperatives reached high productivity thanks to their professionalism and a sophisticated system of management. We can agree over all negatives, such cooperatives kept their social dimension, despite of different context in comparison to previous authentic cooperatives.

After 1990, there were political attempts to dismantle the whole cooperative sector as part of "return to the market economy" and the onset of the neoliberal ideology. In the eyes of the public, the cooperative movement became a "shady" relict of the totalitarian past. Cooperative laws were repealed and cooperatives became subject to the Commercial Code (and Corporate Code later). Individual private ownership was made preferable to cooperative private one.

The new, so-called "transformation act" of 1992 was adopted, by which the state allowed to privatize a great deal of the property of agricultural, production and consumers' cooperatives. It compelled agricultural cooperatives to identify the original land owners and to offer them to take back their land. Impacts of this transformation can be illustrated by the fact that e.g. up to 40% of agricultural cooperative property was spent on notarial services for an identification of pre-owners there.

In the process of transformation, many cooperatives fell apart, many were abolished, and others transformed into joint stock companies or limited liability companies. Due to that, the number of cooperatives declined dramatically in the Czech Republic in that time. Many of remaining cooperatives lost the principle of mutuality. Many of cooperatives' production facilities were "taken over in a hostile manner" by the state and privatized.

Today, most of cooperatives are struggling to survive on the free market, including cooperatives of the disabled (which are supported by the state by salary for the disabled within the Employment Act, at least). Moreover, new specific legal body of the "social cooperative" was established by 2014 code and its establishment is supported by public funds.

As well, housing cooperatives are obliged by law to transfer any cooperative flats to the personal ownership when members apply, now. In that way, many of housing cooperatives have disappeared. Even the new civil law applied after January 2014 did not established better conditions for the operation of cooperatives, and the negative impacts of the legislation on the cooperative sector continue. Nevertheless, many cooperatives are still alive and remain attractive form of association and building.

The range of "traditional" activities of cooperatives has been extended to include new activities, such as counselling, rentals, IT services, and others. Thanks to high professionalism, good management, and the ability to find their market niche, some of cooperatives have eventually become very successful, for example Granát, družstvo umělecké výroby Turnov (jewellery), Vývoj oděvní družstvo v Třešti (garment), or Templářské sklepy Čejkovice – vinařské družstvo (wine production).

Many of typical cooperatives as associations of artisans, tradesmen and workers – especially production cooperatives of the disabled or cooperatives in areas with high unemployment – have a wide portfolio of activities. This way the cooperatives ensure their ability to employ their members under the conditions of the open market.

However, being pressured by the market, they often switch from qualified work to simple and monotonous work, usually assembling: see the example of Výrobní družstvo nevidomých Karko, Ústí nad Labem (cooperative of the visually impaired), once famous for their skilful basket-makers and brush-makers. Such cooperatives have preserved the membership principle and democratic decision-making, but they pay their price for it.

Contrarily, those cooperatives that have been able to develop a specific production programme requiring high-quality work and a top-quality management are more successful on the market. In such "on market oriented" cooperatives the membership principle is often suppressed (the number of real members is minimal, the number of employees is higher), and sometimes, even the socio-economic purpose of the association and non-for-profit principle fade away there.

The present-day legislation also allows to establish "cooperatives" that do not fulfil the ideas and principles of the cooperative movement (e.g. a cooperative of developers-owners of agricultural land, which they bought in order to use it for "greenfield" building of logistic centres and other business facilities, etc., often being co-financed form European funds).

Additionally, we can see in the Czech Republic nowadays that there operate many agricultural cooperatives where members (both owners and non-owners of land) collectively farm on their own or rented land. These cooperatives are either successors of transformed socialistic agricultural cooperatives or associations that use privatized land of former state-owned farms.

In the totalitarian period, most agricultural cooperatives were also running so-called "subsidiary production" (repairs and manufacture of agricultural machines, construction, carpentry and joinery, blacksmithing and locksmithing, accommodation and boarding services, and so on). Recently some of the current agricultural cooperatives continue in these types of by-side activities. In areas with high unemployment, this creates more opportunities for cooperative members and other people to earn their living, but they are not counted into number of "social enterprises" by the Czech public authorities.

SOCIAL ECONOMY – SOCIAL DIALOGUE AND PARTNERSHIP IN THE CZECH REPUBLIC

Inclusive Local and Social Economy

It is true, the Central and Eastern Europe is a little week in synergy of social and cooperative specific value (cooperation, membership, mutuality, and democratic decision-making process within the economy activities) due to centrally-planned economy traditions and specific process of an economy transformation toward market economy. Innovative forms of cooperation and partnership in the field of solidary systems and social services delivery is developing in the Czech Republic just nowadays, being supported by public co-financing at the local level namely, and being (de)pressed by reforms of Czech solidary system.

Innovation of new social cooperative establishment consists of a new inter-sectoral partnership (citizen's initiative – municipality – entrepreneurs – public authorities), of cooperatives' membership which joins citizens and municipalities together, of new forms of entrepreneurship, which is based on a social aim, as well as of new way to provide local services and create new jobs (for poly-handicapped persons mainly) in rural villages and regions which are disabled by structural changes.

Social, Cooperative and Public Economy they are a sphere of common good; we can understand it via common principles based on (1) non-for-profit, multi-financing, multi-stakeholdership, co-operation, autonomy, solidarity, and democratic decision-making processes on the side of associations and societies, while their twins of economic activities and enterprises are to be better understand via principles of (2) governance, operational and strategic management, effectiveness and competitiveness at the market.

The approach of the Laville's scheme of monetary/market economy, monetary/non-market economy and non-monetary/non-market economy (Laville, 1999) can let us know the basic diversity and coherency of the whole area. Nearly, The Pestoff's welfare mix triangle scheme (Pestoff, 1995) can let us know the variety and heterogeneity of multilevel activities and relations, and duality of socio-economical bodies. That is why communication as well as flow of sources is a bit complicated in that area. The importance of managerial techniques, strategic planning, budget strategy and partnership network building grows within the market globalisation processes. Partnership, stakeholdership and creation of consensus support the level of practical democracy.

By Borzaga and Defourny (2001), members of communities, associations or societies participate in solidarity and responsibility which create the social capital. Responsibility of citizens is strengthened via member's participation in property, financing, controlling and utilities. Consensus is created via inter-sectoral partnership.

It is known, the cooperative is a dual body being an association and an enterprise at the same time (enterprise which is "in", "by" or "beside" its society). Members of cooperative use establish the enterprise with the aim of "economic, social or cultural goals" of members and their communities. Members control their enterprise through property holding.

Enterprise is conceived by Schumpeter's "innovative plan, when a person who realises it, remains a holder of important economic risks within such activity" (Borzaga – Defourny, 2001). It is also important, that members usually participate in property, financing, decision-making and utilities of their business undertaking, as well as members often also participate in relevant economic risks. It means the membership in itself is a type of real social dialogue, as well as cooperativeness in itself is a type of real partnership. In that way the social economy concept in itself is a concept of innovative social dialogue and cross-sectoral partnership. It is the reason why this study approaches not only social cooperatives but any cooperatives which are social within their goals. Additionally we can see the worker's cooperatives as more social oriented rather than the consumer's cooperatives.

Innovative form of social dialogue and partnership

Which the kind of cooperatives (as social enterprises) do produced social added value in the Czech Republic in the last ten years period?

Generally we can understand a cooperative form of association and economy as an innovative social dialogue and partnership. Cooperatives react to market failures historically as well as they are partners to the welfare state which is modernized, with the special mission in case of the Middle and Eastern European countries today.

In the Czech Republic, social economy remains nowadays to be very modish term, because of the programming period 2007 – 2013 of European funds. But it seems there is neither any visible and evident link between the social economy and existing Czech cooperatives in the eyes of politicians and public authorities, nor maybe cooperatives them-selves (cooperatives of handicapped and housing ones mostly included).

Czech cooperatives are understood as for-profit bodies – by Tax law, and they are understood as an "association of not closed number of bodies, founded toward an aim of member's mutual support or support of third bodies, or for entrepreneurship / business" – by Corporate law (2012). It means cooperatives could be created not only for not-for-profit but also for profit goals now. By law, cooperative membership could be created by three personal or legal bodies at minimum. Such law, the view of politicians, public authorities, and public in general, under the strong neo-liberal doctrine and market globalisation, comes as no surprise.

On the contrary, public authorities easily understand "Czech social enterprise" (being addressee of European money help) as the sum of various non-member social firms or social responsible firms, as well as non-member non-profit training and mediate centres, namely in the case of handicapped people employment (with or without assistance). The example of a typical body which is respected as a social enterprise here is following:

- (Non-member) trade organisation "*META*", established by the Association of handicapped people (which is a citizen association), focuses on employment of handicapped people with assistance.

Within this typical view, which is a bit narrow, the majority of public authorities give more opportunities to public agencies, NGOs and commercial bodies rather than cooperatives and citizens' associations. The reason of that type of body preference seems to be the law which is imperfect in the field of economic democracy and membership, among others.

Some case studies on "social enterprise"

Nowadays small as well as middle-sized co-ops are usually connected to any other bodies cross-sectorally, namely at the local level in the Czech Republic. We can recognize the relations which are not only closely sectoral but widely cross-sectoral, which is a special variant of innovative form of social dialogue due to historical heritage. It regards to commercial (trade) relationship and non-commercial partnership together. For example:

- *Služby města Osek, Ltd.* (Services of Osek City): They serve municipalities, private firms, organisations, cooperatives, and personal bodies by common good services, waste disposal and other services.
- *Ager, Ltd., Brno-Veveří*: They deliver property of management and maintenance of houses of flats, residential and non-residential houses within private, personal, municipal, cooperative ownership and co-ownership, as well as book-keeping, house-cleaning and verdancy maintenance.

Cooperatives usually deliver their products and services not only within the cooperatives sector but mostly outside to personal bodies as well as to legal bodies of any sector. Such activity is generally either commercial (a) or commercial and non-commercial within a local partnership (as delivery of services to municipalities and other bodies) (b).

Cooperatives connect other persons also as collaborated, cooperated, supported or associated partners when supporting public interest and common goods (c), collaborating with state authorities, although rarely (d), participating in public policies, sometimes (e), associating cooperatives or other legal bodies (f), as well as jointing the local partnership networks formally or informally fulfil the common good goals (g). The example of wide multi-sectoral connectivity:

- *1. Severočeské družstvo zdravotně postižených, Děčín* (First North Bohemian cooperative of disabused person): Cooperative was established in 2003 aiming to create jobs for handicapped people. Initiative comes from a group of medicine doctors, people experienced in work with health-handicapped persons and group of professionals in high technology. Nowadays, there are 6 cooperative members. Cooperative is active with delivering professional services to private firms and public organisations: assembling, projection and revision of cameras and system of telecommunication, consultancy to optimize the tax payment according to the Employment Code (duties and conditions of handicapped employment and facultative compensation). In that way co-op collaborates with the Association of health-handicapped persons in the Czech Republic, with regional Employment offices and other institutions.

Another example of innovative multi-sectoral partnership would be found as philanthropic network of cooperatives who are created for public and common good support (as social positive externalities of cooperatives):

- *Severochema*, VD Liberec (productive co-op): Cooperative established an account named the Drop in Sea in 2002, to which some percentage of Dead Sea cosmetic product retail is used for financing the children recondition stay by the sea.
- *Družstvo KLUK, Dušníky* (agricultural cooperative active in a basic agricultural industry): Cooperative uses to support international Air show, held yearly at the airport in Roudnice nad Labem. Cooperative's non-distributed profit is the source of this sponsored event.
- *Templařské sklepy Čejkovice, vinařské družstvo* (Templar cellars in Cejkovice, winery cooperative): Its history begins in 1936 in the village. At present co-op is its successor. Cellars, which are used for wine-storing they were historical cellars of Templar friary of mid-age. Nowadays, the cooperative associates wine producers in various legal forms (cross personal body, small Ltd., cooperatives etc.) and serves them through grape-wine pressing, wine storage, caring, bottling, adjusting bottles by united mark, marketing, advertising and distributing. Cooperative organises periodical wine-tasting at many castles across the Czech Republic. It is the event for advertising the wines which are produced by cooperative members and bottled by cooperative enterprise. 10 percent of wine-tasting and retail sale revenue is given to relevant castles for their maintenance fond.

Cooperative can associate to create an association of their higher frame (for example: Associations of cooperatives in the Czech and Moravian country on it's varies fields, the Czech cooperative Alliance, the Czech Alliance of Credit cooperatives), or associate itself with some other bodies. For example:

- *IRISA, VD Vsetín* (productive/social cooperative) is a member of regional Cluster of Plastics Producers and a member of the Association of Healthy Handicapped People in the Czech Republic.
- Cooperative KLUK, Dušníky (agricultural cooperative active in the basic agricultural industry) is a member of the Association of the Red-brindled Cattle Breeders and a member of the Obchodní družstvo producentů ovoce a zeleniny v Čechách a na Moravě (Distributive Co-op of Fruit and Green Producers in the Czech and Moravian Countries).

Cooperatives not only associate personal bodies/workers or customers, but also small farms, small cooperatives, small enterprises which associate themselves together with the aim to provide member's employment or livelihood, as well as to push down costs of members' economic activity or to support members' competitiveness at the market.

Cooperatives can also associate themselves at the higher level with the purpose of the united production, delivery of services, logistic or financial or administrative service support. The following they are examples of cooperatives which were created to improve members' position at the market:

- *Brassica, obchodní družstvo, Lovosice* (distributive cooperative): It was founded in 1999 by the association of 15 private farmers to sell their ripe production in better condition. In 2000 the co-op bought a granary with the capacity of 21 000 tons and started to be active also in the fabrication, storage and sale arrangements of cereals. Nowadays there are 45 private farmers – members and their cooperative enterprise employs 15 people (non-members). Private farmers, as members, are self-farming about 9 000 hectares. Members' contribution fee amounts to 5 000 Czech Crowns.
- *Družstvo lékárníků, Hradec Kralové* (cooperative of apothecaries): founded in 2002 with the aim to strengthen chemists' competitiveness at the market, the cooperative

now associates 191 persons which are either personal bodies or, in case of legal bodies, chemists with over 50% share control of their pharmacy. In that way co-op has 209 apothecary point members and employs 81 employees plus concerned chemists.

- *Družstvo KOMORGA, Prague* (producers' co-op): Association of persons active in the tourism has been operating its travel agency since 1990. Co-op provides their clients with tour guides, various supplementary services, guidance, accommodation, advertising etc. Member's individual warranty is appointed on the level of the quadruple sum of a member's contribution fee, which comes up 20 000 Czech Crowns.
- *TETRONIC, VD Terezín* (productive co-op): From 1990 cooperative associates professionals in the sphere of light-current technique. It focuses on development and production of goods and services on the field of technique for calling, booking, registration and displaying (i.e. optoelectronic, numeric, alphanumeric and others). Cooperative has 6 personal members and employs 11 employees (including 5 members). Member's contribution fee is 10 000 Czech Crowns.
- *Granát, družstvo umělecké výroby, Turnov* (cooperative for artificial production): Established in 1953, the cooperative is the association of craftsmen (specializing in works on jewels, precious metals and gemstones – especially Czech pyrope) with their petty and small firms. Co-op wants its members to be competitive at the market and save the trade-mark. Remarkably enough, the activities of this co-op cover also mining, running of establishments and historical showplaces as well as cooperative's own training establishment for youth education. The co-op employs 357 employees (including 246 members of cooperative). Member's contribution fee is 3 000 Czech Crowns.

Productive cooperatives show many social aspects of their activities, especially in case of productive cooperatives of disabled persons which were established by the state usually after 1953. But most of them stopped existing after the transformation process and pressure of the global market in the period after 1992 till now.

Newly we can consider productive cooperatives of disabled persons (like social cooperatives but outside special law) and social cooperatives by law, which would be created for jobs of healthy and socially excluded persons. Coop's sheltered workshop operate with state endowment for productivity of handicapped people. For example:

- *KARKO, VDN Ústí nad Labem* (productive cooperatives with sheltered workshop): This cooperative was established in 1953 by the state for blind people to enable them with well skilled employment. Cooperative enterprise was equipped with workshops and accommodation facilities within a large park area. Cooperative has passed through transformation process in its relatively good condition, only blind people lost their training facilities. Presently there appear some problems due to high market pressure, which pushes the work from experienced craftwork (as basket and brush making) into mostly monotone, simple, unskilled and manual work (as manual work of all kinds, assembling of patent fasteners, etc.) with some petty wood and metal work. In 2015 co-op associates in total 148 members and employs 264 employees (including 134 members). On the whole, 85 percent of employees are those with health disabilities (light imperfectness, inner or mental problems, motion handicapped etc.). The number of members as well as the number of employees went down. Co-op remains to be a typical social cooperative in its substance but not by the specific law.
- *Cíl, VD Prostějov* (productive cooperative with sheltered workshop): Founded in 1963, cooperative operates in the field of foot-ware, confection and haberdashery production

and at the same time it provides wholesale and retail purchasing and selling. Cooperative has invested into modern machinery. That is why its production is now of high quality and why new market territory is seized, including export to the U.S.A. Cooperative associates 30 personal bodies and employs 150 employees (including 6 members). In total, there are 80 handicapped people employed.

- *INVA Litoměřice, VDI* (productive cooperative with sheltered workshop): It was established in 1957 by the state to give job to disabled people at the local level, with an assortment of production such as sewing and reparation of dolls, production of healthy sweets, kettle-wiring, books binding, linen mangling etc. Nowadays co-op associates 6 personal bodies (they are all employees at the same time) and employs 115 other employees (including 87 handicapped). Its manufacturing program consists of: aluminium casting and metal segment tooling and varnishing, production of paper boxes and other products, montage and packaging of tools for kitchen and billboards. Allegedly, the low number of members has been kept for a long time for the reason of property saving (so as not to be tunnelled). Cooperative comes to be like a social firm, but without assistance.
- *IRISA, VD Vsetín* (productive cooperative with sheltered workshop): Cooperative was established in 1954 by the state; it follows traditions of Glass Folk Cooperative from twenties of 20th century. In 1921, production of pressed and bowed glass of Christmas decoration started in Vsetín city. From 1969, such traditional production is appended by plastic segments for the car production. Cooperative declares that its activities aim to achieve environmental goals and help to improve employment of handicapped people: today 60 percent of the number of 450 employees is health-handicapped. The only members of this cooperative are two legal bodies with members' contribution fee of 40 000 Czech Crowns. Cooperative became a successful "social firm".

When we examine a social dialogue and partnership in view of modern public politics of employment, social cohesion and regional development, we can see that there are agricultural cooperatives (which are active in agricultural basic industry on the associated farmland in the Czech Republic) which deal with employment and social cohesion in rural area in great deal. This is because cooperatives use to be active not only in the basic agricultural economy but also in the subsidiary enterprises which usually take up people treated by social exclusion (exclusion from labour market by structural changes included). It means that co-ops support sustainability of peoples' life in the countryside.

Such type of cooperative is enrooted in the totalitarian time, when farmland was united by force. However, in conditions of associated farmland, private farmers (farmland owners) now remain for owners control over their farmland exploitation. Above mentioned type of agricultural co-ops appear also newly transferred the former state farmland after 1990.

As written above, cooperative enterprises, as an agricultural manufactures (sugar industry, dairy, distillery, starch factory, as well as central of supply and sale, retail, etc.) were forcibly divided from agriculture and privatized individually within the period of transformation. In that way service and manufacturing cooperatives in agriculture were mostly lost and they appear only newly during last year, usually not yet enrooted to the local level economy. Service cooperatives of agricultural (cooperative) industry are only slowly renewed, but on a new base. Of course, many totalitarian "united agricultural cooperatives" did not pass the farm privatisation and had fallen down and were divided, capitalised and lost cooperative form.

Cooperatives of private farmers (whose farmland is associated together with the farmland leased within the united area) operate within basic agricultural livestock and vegetable production, manufacturing the agricultural production and operate subsidiary production additionally. In that way most of the co-ops are equipped with their own various workshops (joinery, carpentry, plumbery, smithery and locksmithery, earth works, farm machinery and traffic vehicles making and reparation, cargo and passenger transport by motor vehicles, catering and accommodation etc.), equipment (pounds, woods, gardens, feedlots, silos, cellars etc.), and small size manufacturing enterprises (bakery, butchery, potato treatment, sowing and seeding technology etc.).

In the farmer's collective ownership, there would usually be also equipment and various workshops for subsidy production (as petty and small metal, wood and plastic works and production; montage, maintenance and revision of specific propriety; equipment for tourists, etc. for example). Free cooperative capacity of land and space is usually leased. Additionally, we can find other sources of financing: such as public co-financing and specific public endowment and mutual self-help too, of course.

Such cooperatives fulfil the cooperative principles of identity in their own way as well as goals of public policies. The examples of activities of agricultural cooperatives, which operate on associated farmland with the basic agricultural production (1), manufacturing – finalized agricultural production (2), service activities and free capacity leasing (3) and subsidiary production (4) are as follows:

- *Zemědělské obchodní družstvo, Hlavňovice* (agricultural and trading cooperative): basic agricultural activities (1), manufacturing and sale of agricultural products (2), reparation of working machines; leasing of spaces, machines and equipment; accommodation (3), carpentry and joinery; timber looping and cutting; PVC wraps production, sewing and haberdasher production; arrangement and completion of high-pressure tubes; cleaning and carpet refreshment; earth working; working with crane; maintenance of roads (4).
- *Zemědělské družstvo, Švihov* (agricultural cooperative): basic agricultural activities (1), manufacturing and selling of agricultural products and fish (2), manufacturing and reparation of agricultural machines; cargo and passenger transport by motor vehicles; luncheonette (3), agricultural consultancy; plastic product manufacturing; building works; montage, reparation and revision of electric equipment (4).
- *Zemědělské obchodní družstvo, Kolinec* (agricultural and trading cooperative): basic agricultural activities (1), manufacturing and selling of agricultural products, feedstuff and nourishment preparations (2), joinery; plumbery; smithery and locksmithery; motor vehicles reparation; manufacturing and repairing of agricultural machines; earth working; cargo and passenger transport by motor vehicles; luncheonette (3) machines, vehicles, buildings and land leasing (4).

Also municipalities sometime became members of cooperatives or associate in other associations (usually in the partnership with NGOs and firms at the local level) aiming to support the local development and improve local social and economic potential. Beside associate some housing cooperatives, there is some example of public good cooperative:

- *Obecní vodní družstvo Balbínův pramen, družstvo Brno-Tuřany* (communal water cooperative of "Balbin's well"): Cooperative is engaged in underground water pumping, preparation for drinking and distribution. It is presumed that achieved profit is not distributed but used for common good financing, regardless of water sources saving and protection possibility in common benefits.

Municipality politics and initiatives acting within social, productive, housing, serving, public and other types of cooperatives, namely at the local level (previous EQUAL program). Within some other innovative forms of social dialogue municipalities would remain a member of social municipal cooperative aimed at employment of social or labour-market excluded people or serving the people in need through personal social care, being now only a vision.
The initiative EQUAL was successful in case of social family cooperatives which aim to employ health-handicapped. They were initiated and founded during preceding year. There are their examples:

- *Andělka – sociální družstvo, Troubsko* (social cooperative): Cooperative was established in 2008 registered as a "commerce" body. Papírny Brno, Company has leased some corporate rooms for these cooperative activities. Nowadays, cooperative employs 10 handicapped people by simple manual work (completion of paper industry products, manufacturing decorative goods and consulting services on personal development and handicapped people employment).
- *Sociální družstvo Jiřinka, Starý Jičín* (social cooperative): It was founded in 2007 with portfolio of activities: expositions and exhibitions, innkeeper's trade and arrangement of cultural events. Cooperative operates a tourist restaurant and gallery.
- *ZNOVOZ, sociální družstvo, Znojmo* (social cooperative): it was founded in 2006. It was initiated and founded by the group of people on invalid chairs directed at employment of handicapped and hardly employed people (meaning mothers with children and people over 55 years). Nowadays this cooperative enterprise is equipped with sewing machines, wood, locksmith and graphic workshops and produces petty goods and services as well as sells healthy shoes (with possibility to individual modification of shoes). Cooperative employs 20 employees.

Ongoing reform of the Czech solidary systems brings new threats and challenges. Under the reforming process there is namely health, social and pension funds, which have been held by the state till now and which would be privatised at the market. State authorities try to make citizens responsibility stronger. Here is a very bright space for any innovative social dialogue and partnership. But effectiveness and effects of all that process depend, among others, on quality of the legal framework creation.

CONCLUSION

The history of Social Economy is long and rich in the countries of the Czech Republic. After 1990 its history is dramatic within transformation process, but it is not without chance to the future. All the time the Social Economy represents practices of economic democracy, as a potential of societies' prosperity, as well as social dialogue. Social economy seems to be an integral part of any healthy and sustainable economy.

By announcement of the Czech Cooperative Alliance (2016) about 2 000 housing cooperatives, 600 agricultural cooperatives, 60 consumer cooperatives, and a few loan and saving cooperatives exist in the Czech Republic nowadays. Though that number is going down day by day, but some new cooperatives and its types appear. All the sector of cooperatives consists of about 1 million members (mostly of housing cooperatives), 100 thousand employees, 400 thousand flats, 300 retail outlets and 35% of farmland in cultivation in the Czech country. It is our big task for the future to teach people again about the social economy, cooperative, solidarity, membership and the (civil) economical democracy.

REFERENCES

Borzaga, C. – Defourny, J. (2001): The Emergence of Social Enterprise. London: Routledge

Chaves, Á. R. – Monzón, C.J.L. – CIRIEC (2012): The Social Economy in the European Union – N°. CESE/contract CES 18.106 – 2012 – The European Economic and Social Committee (EESC).

EP: Report on the contribution of cooperatives to overcoming the crisis. 2013. http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2013-0222+0+DOC+XML+V0//EN

Hunčová, M. (2006): Družstva a jejich role v tržní ekonomice (Cooperatives and their role in the Market Economy). Ústí nad Labem: AUP UJEP

Hunčová, M. (2010): Success Factors of Czech Producer and Workers' Cooperatives. In Alls: Le Grande Magasin. Neukölln: Kulturamt

Hunčová, M. – Mikeska, M. (2016): The Changing Role of Cooperatives and Credit Unions in Czech Economy. In: KARAFOLIS, Simeon: Credit Cooperative Institutions in European Countries. Springer International Publishing Switzerland

KSLP (2016): Ekonomická demokracie. Teorie a praxe (Economic democracy. Theory and practice). Praha: Tygris printer

Laville, J.L. (1999): Toward to local welfare? REVES

Macek, J. (1947): Sociální ekonomika. Praha: Česká grafická unie

Pestoff, V. A. (1995): Reforming Social Services in Central Eastern Europe and Eleven Nation Overview. Cracow, Poland: GRYF

Riečanská, E. et al. (2015): A Volatile Present and Uncertain Future (Mapping cooperative and social economies in the Visegrad countries. Bratislava: Utopia

Rychtář, K. (2008): Sociální ekonomika a družstva (Social economy and cooperatives – EQUAL project). Bruntál: Vlastenecký poutník

Srholec, M. (2004): Přímé zahraniční investice v české republice – Teorie a praxe v mezinárodním srovnání. (Foreign Direct Investment in the Czech Republic – Theory and practices within international comparison). Praha: Linde

Švihlíková, I. (2015): Jak jsme se stali kolonií (How we became to be the state-colony). Praha: Rybka Publishers

The Nuttal Review of Employee Ownership. July 2012.

https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/31706/12-933-sharing-success-nuttall-review-employee-ownership.pdf

www.dacr.cz

www.scmvd.cz

www.severochema.cz

www.granat.eu/index_cz.php

www.cilpv.cz

www.invavd.cz

www.1sdzp.cz

www.rubes.cz/kluk/

http://cz.solidarityeconomy.eu/

4.3.Development of the social economy of the new wave in Poland after 1989 (Marek Rymsza)

INTRODUCTION: TWO APPROACHES TO SOCIAL ECONOMY

Two equal, but not exactly equivalent, terms are used in the Polish language literature on the subject: *ekonomia społeczna* and *gospodarka społeczna* for which in the English literature equivalent is the single term: *social economy*. The differences between the meaning of both Polish terms are associative (Rymsza, 2011), which means that although usually they can be used interchangeably, in certain contexts, one or the other is more appropriate. The terminological distinction in the Polish language reflects two basic approaches to the phenomenon of social economy in the comparative literature on the subject.

Thus, when writing about *gospodarka społeczna* (which may be translated also as social husbandry), Polish authors refer to a particular sector or segment of economy rather than a specific political idea or social movement (see this approach in Nałęcz, ed., 2008; Hausner, 2007). In the narrow sense, this sector of social economy (social husbandry) is co-created by social enterprises, and in the broader sense – (i) social enterprises, (ii) non-profit business organizations (ie de facto not-for-profit organizations), and (iii) organizations running activation services as quasi-market activity (pre-employment).

In turn, the Polish term *ekonomia społeczna* is more apt to describe the theoretical concept (and its associated political idea), which implies the permanent association of what classical (liberal) economics divides: (i) economic activity aimed at generating profit, and (ii) social activity, aimed at the realization of strictly social goals (see e.g. Sałustowicz, 2007; Szopa, 2007). It can be said that such understood social economy forms theoretical and ideological basis for the functioning of social enterprises comprising the social economy sector. In other words, the social economy as a theoretical and ideological concept legitimizes the development of the social economy as one of the market segments.

The distinction between the conceptual sphere of social economy (solidarity based economy) and its characteristic institutional solutions (social enterprises) is well established in the international literature of the subject, including English language texts (see e.g. Amin, ed., 2009[102]). Social economy as an political/ideological concept is usually characterized from a macro perspective and opposed to the liberal view of the economy (Szopa, 2007). On the other hand, the institutional approach is characterized by the analysis of the mezzo level (social entrepreneurship) and the micro level (social enterprise) and is characterised by a certain ideological eclecticism (see Alter, 2007; Dees, 2008). This leads to the perception of modern social enterprises as a kind of the third sector's hybrid entities[103].

The present study contains (1) the general characteristics and trends of the social economy sector in Poland, but is also intended to (2) familiarize readers with the key institutional players in the sector such as social enterprises, NGOs running business and activation services providers, and (3) the presentation of assumptions of state policy and national legislation aimed at the development of social entrepreneurship, with particular emphasis on (4) the use of the social economy by the state in public policies to address the problems of unemployment and social exclusion. The key ideas of the solidarity based economy

[102] See also a very clear distinction made by the Polish author – Wygnański, 2007.

[103] See description of the theory of hybridity as applying to study the third sector in Billis, ed., 2010.

movement are included in the second part of the chapter – to capture the specifics of the new wave of social economy and finally (5) – to highlight the specifics of the contemporary Polish social economy model.

FROM OLD TO NEW SOCIAL ECONOMY IN POLAND

Poland has a rich tradition of social economy whose origins, as in many other European countries, date back to the second half of the 19th century (see Bukraba-Rylska, 2004). Specific of the first period of development of the Polish social economy was the context of the loss of independence. Polish territories throughout the 19th century were occupied by three invaders: Prussia, Russia and Austria (the Habsburg Empire). Social economy was a bottom-up economic and social movement in which the idea of economic development of neglected areas was combined with the patriotic idea of maintaining Polishness and self-organization of local communities created by the Polish population. In the Polish lands within all three partitions, but especially in the Habsburg area of Galicia and Wielkopolska controlled by Prussia, the cooperative movement developed dynamically, and loan unions and other non-commercial financial undertakings of mutual nature were established.

After Poland regained its independence in 1918, all forms of communal economy and economic activity based on the idea of reciprocity became an important element of the rebuilt national economic system. Adam Piechowski (2007), a researcher of the cooperative movement, points out: "It is estimated that in the Second Republic[104] every fifth adult citizen was a member of a cooperative. In the economic sphere in 1938, the share of cooperatives in the retail trade was 4-5% of the total turnover; while in the purchase of agricultural products – the share according to various calculations was from 1.5% up to 12%. Approximately one fifth of savings deposits were deposited in cooperative banks and Stefczyk's cash desks. Co-operatives, especially in the regions of Poland with the most cooperatives, have become not only an important element of the landscape of the Polish economy, but also an element of the creation of the whole system of social economy and civil society "(pp. 45-46).

An important and distinguishing feature of Poland during the inter-war period was the development of social entrepreneurship in rural areas (see Bukraba-Rylska, 2004) and the model villages, of which the most famous is Lisków (see Kaźmierczak – Sobiesiak, 2007), that for ever became part of the history of Polish social economy. One can say that social enterprises served as the driving forces of local development (Kaźmierczak, ed., 2008).

Following the Second World War, with the introduction of the communist system, cooperatives as a form of activity on the market were not eliminated. However, a bottom-up, independent cooperative movement was pacified, and the cooperatives themselves were subject to control of the nomenclature, adapting their functioning to the realities of the centrally controlled economy. Although under the conditions of structural shortage of goods on the market, cooperative produce found buyers, the idea of efficient cooperative management was fundamentally skewed.

The Solidarity movement, set up after the workers' strikes in August 1980 and operating legally in Poland until December 1981, was an unprecedented in the European countries of the Eastern Bloc manifestation of mass self-organization of the society in opposition

[104] Poland of the interwar period (1918-1939) is referred to as the Second Republic; the First Republic is Poland from the period before the loss of independence in 1795; and the Third Republic is the sovereign Polish state after the rejection of Communism in 1989.

to the apparatus of the total state, and saw the possibility of healing a centrally controlled economy in the development of self-regulation in the workplace and in the development of cooperatives. Suppressing this movement through the introduction of the martial law made it impossible to implement the Solidarity program commonly referred to as the "Self-Governing Republic". The essence of the program proposed by the Solidarity movement in the sphere of economics is well reflected by the term already referred to in the comparative literature of the subject – "solidarity economy".

One of the paradoxes of the Polish political transformation after the fall of communism in 1989 was that the victory of the Solidarity movement postponed by the martial law for a decade *de facto* lead to questioning and undermining the key social value of the movement. Solidarity as the basis of citizenship and sociality within the collective order defeated communism and the principle of the omnipotent principle total state, but lost to the realities of the new market economy: growing individualism and orientation towards competition (see Mokrzycki, 2003). The idea of self-government and collective action has been implemented in the political (territorial self-government) and civic (freedom of association) spheres. But it was rejected in the economic sphere. According to the new order, the market economy of the Third Republic was to become privately owned (privatized) as quickly as possible, thus becoming competitive and non-cooperative[105]. Thus cooperatives were regarded as a relic of socialism and were denigrated in the shock therapy reform of the economy (see Rymsza, 2008). The idea of self-regulation of workplaces, that was to be implemented in the original "Self-Governing Republic" program through employee share ownership was also rejected. In addition, in social policy protective support measures for the losers of the economic reform process prevailed over activating measures, which also undercut the wings of social entrepreneurship.

Similar tendencies were also prevalent in other states of the region (see Inglot, 2008), as the economies of all Communist-emerging countries were reformed according to the neo-liberal assumptions of the Washington Consensus[106]. But the ideological turn towards individualism and market competition nowhere else was so strong and above all as spectacular as in Poland, taking into account the co-creative heritage of the Solidarity movement, which distinguished Poland from the whole of Central and Eastern Europe.

In 1997 a new Constitution of the Republic of Poland was adopted, in which the social and economic system of the state was defined as a social market economy. This formula, however, turned out to be highly abstract and did not translate into any measurable state action aimed at strengthening the community based forms of economy.

A noticeable correction of state policy came after 2004, with Poland's accession to the European Union. In the labour market policy of the EU, social economy entities are treated as an important tool for combating unemployment and social exclusion of people with low employability (see Zeitlin, Trubek, eds., 2003; Kelly, 2003). In the second decade of the political transformation in Poland, the social policy of the state has been reoriented towards economic activation and social inclusion programs (Rymsza, 2013). This has created a situation in which the social economy of the second wave, that is entrepreneurship based

[105] This was not only reflected in the content of the program documents of reforms (see Gomułka & Kowalik, 2011), but also by the authors of the reforms (eg Balcerowicz, 1995). The error or reductionism of this approach is that in the market economy, community (social) forms of ownership are complementary rather than an alternative to dominant individual (private) forms.

[106] In critical analyzes of the political transformation of Central and Eastern Europe this reform orientation is now interpreted as a manifestation of neo-colonial practices – see Kieżun, 2012.

initiatives, using public resources within the framework of cross-sectoral cooperation policy, became an "operational sector" for the promotion of activation policy instruments.

It should be noted, however, that social economy associated with the inclusion of the socially excluded and activation of the unemployed, developed in Poland and throughout the EU starting from the turn of the 20th and 21st centuries, is significantly different from the social economy of the cooperative movement of the turn of the 19th and 20th centuries. In the literature of the subject, therefore, two waves of social economy are distinguished: "old" and "new" (Wygnański, 2007; Leś, 2008; Rymsza, 2008). The differences between them are illustrated in Table 1, which summarizes the features of two models of social economy: traditional and contemporary.

Table 1. Two models of social economy

Traditional model of social economy ("old" social economy)	**Contemporary model of social economy ("new" social economy)**
Social entrepreneurship based on the principle of reciprocity	The principle of inclusion of the excluded prevails over the principle of reciprocity
Key role played by social activists providing the driving energy behind economic endeavours	A significant role played by the state, yet leader perceived as crucial
Predominantly grass roots initiatives	Predominantly initiatives imposed by organized structures
No privileges and accommodations for social enterprises from the state, at the same time, the economy is regulated to a minimum degree, and fiscal burdens are law	Preferential legal and financial treatment of social economy organizations; at the same time the economy is strongly regulated, and the costs of doing business are high
Typical forms of organization in the social economy sector: cooperatives, mutual aid societies, credit unions	Typical forms of organization in the social economy sector: social cooperatives, not-for-profit companies, NGOs engaged in commercial endeavours

Source: Rymsza (2015: 833)

Social enterprises of the new wave manifest not so much the self-organization of marginalized people, i.e. the institutionalization of the idea of reciprocity (horizontal solidarity), as the vertical inclusion (vertical solidarity) based on job creation, inspired and subsidized by the state, for the vulnerable members of society supported by the work of the able-bodied persons (Rymsza 2015). Companies of this type are referred to as work integration social enterprises (WISE – see Karwacki, Kaźmierczak, Rymsza 2014, chapter 10 by Kaźmierczak). In numbers, WISE nowadays decisively dominates (in Poland and in Europe) over companies that are the driving force behind local development in neglected areas and grass roots level self-organization of marginalized communities. At the same time, there is a tendency among the WISE to combine the pro-employment mission with the provision of social services. This, in turn, allows WISE to be considered a hybrid entity (Rymsza, 2015).

DEVELOPMENT OF THE NEW SOCIAL ECONOMY IN POLAND AFTER 1989: LEGAL REGULATIONS AND INSTITUTIONAL SOLUTIONS

From co-operative law to a new package of bills

In Polish law there is no separate branch regulating social entrepreneurship or social economy; however there is a distinct cooperative law. The crucial Act on Cooperative Law has been passed in 1982. Adoption of this act soon after the introduction of martial law was an attempt to build a pro-social image of the communist government of Wojciech Jaruzelski. The Act defines cooperatives (Article 1) as any "voluntary association of an unlimited number of persons with varying composition and variable shareholding which in the interests of their members conduct joint business." The law regulates the functioning of the basic elements of cooperatives and cooperative unions, as well as the activity of cooperatives of two basic types: cooperatives engaged in agricultural production and labour cooperatives. On the other hand, separate legal acts regulate the functioning of other types of cooperatives, such as housing cooperatives and social cooperatives, as well as activities carried out in the cooperative form of savings and credit unions and cooperative banks.

Cooperative law was amended several times after 1989. As many as six attempts were made to develop a new law adapted to the conditions of the market economy system. The last of these attempts was made in 2015. These works were carried out without the support of the institutions representing the cooperative movement, and the National Cooperative Council expressed concern that the aim of the legislators was not so much the development of cooperatives as the strengthening of state control over cooperative activity. These works were not finalized and they were discontinued at the end of the parliamentary term. This situation confirms the deep crisis of the cooperative movement and the lack of ideas to overcome it. Investments in the social cooperative sub-sector do not alter this state of affairs.

Social enterprise has not yet been defined in Polish law, hence all entities included in this category due to merging the social mission with economic activity conduct business on the market on the basis of the same legal regulations as commercial companies, and if they adopt a cooperative formula they also come under the relevant provisions of cooperative law. However, cooperative law regulates, above all, the sphere of management of these entities and their assets, rather than the activity of the market. Cooperative law, as well as the legal regulations governing the conduct of business, are not the subject of this study. The focus of analysis is on the social-entrepreneurship-specific way of linking economic activity with the realization of social mission by the social economy of the new wave. The development of social enterprises is a manifestation of the growing importance of the tendency towards activation in contemporary social policy and employment policy.

The prelude to the trend of activation and the new wave of social economy was the creation of a market-oriented system of vocational activation of people with disabilities, which took place in the first phase of transformation – in 1991. The 1991 Act was replaced six years later with a new legal act: the Vocational and Social Rehabilitation and Employment of Persons with Disabilities Act of 1997. But the main turning point for the activation programs was six

years later. In the years 2003-2006 the parliament adopted a package of five bills[107], which consisted of:

- Act of 2003 on Public Benefit Activity and Volunteering;
- Act of 2003 on Social Employment;
- Act of 2004 on Social Welfare;
- Act of 2004 on Promotion of Employment and Labour Market Institutions;
- Act of 2006 on Social Cooperatives.

All the aforementioned acts will be briefly discussed below (in order of their adoption) in terms of their significance for the development of social economy of the new wave in Poland.

The package of activation-oriented regulations

Act on Vocational and Social Rehabilitation and Employment of Persons with Disabilities. The solutions included in the 1997 Act were a continuation of the provisions of the Act on Employment and Vocational Rehabilitation of Persons with Disabilities in 1991, but comparison alone of the titles of the old and new laws indicates a shift in the focus of state policy: from pro-employment orientation toward wider support of rehabilitation (vocational and social) of people with disabilities. Poland, like other European countries, adopted the so-called quota system, according to which open-market companies, not employing people with disabilities within the statutory limits, are obliged to pay special public tribute to the State Fund for the Rehabilitation of the Disabled (*Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych* – PFRON). PFRON resources are used to finance job creation, both on the open and the shelter labour market. The latter consist of shelter work centres (*zakład pracy chronionej* – ZPCh) and occupational activity centres (*zakład aktywności zawodowej* – ZAZ). The PFRON also allocates resources for vocational rehabilitation and work-related therapy, among others in vocational therapy workshops (*warsztat terapii zawodowej* – WTZ).

Act on Public Benefit Activity and Volunteering**.** The Public Benefit Activity and Volunteering Act of 2003 created a framework for cooperation of public administration with non-governmental organizations (NGOs). Due to the importance of this law for NGOs, it is referred to as the "third sector constitution". For social enterprises and other social economy entities two areas of the regulation are important. First of all, the law introduces into the legal circuit public benefit activities that are paid for as a third – next to unpaid statutory activities and business activities – form of activities of NGOs (and their equivalents, e.g. church affiliated organizations of the third sector). This is a unique solution on an European scale. This is a paid activity where revenue allows you to cover the costs of carrying out this activity, without the possibility of obtaining a financial surplus (profit). Secondly, the legislator confirmed that volunteers cannot participate in economic for-profit activities. This rule applies not only to NGOs but also to other actors combining strictly economic activities with social activities.

Act on Social Employment. The 2003 Social Employment Act created the possibility for two types of activating entities to function: the centres of social integration (*centrum integracji*

[107] For detailed analysis of the package of laws creating the formal and legal framework for the activation policy in Poland see: Rymsza, 2013, chapter 6, and also the analysis of relevant social programming documents in: Karwacki, 2010.

społecznej – CIS) and social integration clubs (*klub integracji społecznej* – KIS). The sphere of their activity is defined as "social employment" (see Karwacki, 2011). The centres are the more important institutions in social employment as government subsidised means of economic activation of people from marginalized backgrounds in the labour market (Kaźmierczak, 2005). CIS may be set up by local government units and NGOs. The project proponent assumed a cascade process of creating a nationwide CIS network, but that did not happen. The centres are expensive and their networks are growing slowly and unevenly across the country. Unlike CIS, the KIS is flexible institutions that have the characteristics of project ventures. KISes do not have their own workshops, and they can relatively easily periodically suspend their operation in the absence of funds, which is often the case. The clubs are active in the field of social and vocational reintegration, with the predominance of the former.

Act of 2004 on Social Welfare. The Social Welfare Act of 2004 (which replaced the act with the same title of 1990) promotes social contract as a key instrument of conditional support. It obliges the client legally to cooperate with representatives of the helping profession in undertaking activities promoting self-reliance and economic independence. These commitments are negotiated with the client and the signed document is a bilateral civil law agreement, defining the mutual rights and obligations of the parties (the client and the support institution). Contracts have become an important instrument for directing social care clients to CIS or KIS. Centres and clubs also began to use supplementary agreements called individual social employment / reintegration plans (Rymsza & Karwacki, 2016). However, all too often, in practice, social contracts are used as administrative instruments to unilaterally mobilize clients towards social and economic activity, which negatively affects the effectiveness of activation measures themselves (Kaźmierczak & Rymsza, 2017). This practice appropriately changes the social contract from the social work instrument into the administrative procedure of managing the underclass.

Act on promotion of employment and labour market institutions. The main purpose of enacting the law was not the development of social economy, but the professionalization of employment services in the field of labour agencies and vocational counselling. However, the Act did not improve the functioning of public employment services and strengthened the position of non-state for-profit and non-profit labour market agencies. The latter, according to the logic of filling gaps in the public system by non-governmental entities (complementarity strategy), address services primarily to people with disabilities and the other atypical unemployed (Giermanowska, 2007). The law created the space for active labour market agencies in the form of social entrepreneurship, and thus to provide a not-for-profit service activity placed between charitable and commercial activities. In 2014, the Act was amended, strengthening the contracting of labour market services with commercial companies. The practice of profiling the unemployed was also introduced, which means the concentration of activation support on clients with relatively high levels of employability (the first profile) and directing "difficult cases" (the third profile) to social welfare institutions. This is a typical example of a strategy of creaming & parking.

Act on Social Cooperatives. The Social Cooperatives Act was passed in 2006. Social cooperative is a cooperative entity with fixed proportion of the employed (initially no less than 80%, from 20098 no less than 50%) marginalized in the labour market. Polish social cooperatives recall in their design Italian social cooperatives of type B, whose mission is to carry out the social and vocational reintegration of excluded people (Loss, 2008). On the other hand, the Polish legislator treats social cooperatives as quasi-NGOs giving them the right to compete with NGOs for paid performance of public tasks, in the mode of contracting unavailable to commercial companies. It means that Polish social cooperatives function are hybrid organizations (see Izdebski, 2006), suspended "halfway" between the labour cooperatives (functioning as a market segment) and the charity sector entities (operating outside the market). Despite the promotion campaign, only several dozens of social cooperatives were established in the initial period after the enactment of the law, most of which did not have a strong market position (Juros, 2006). That is why in 2009 the Social Cooperatives Act was amended, introducing more flexibility in creating and operating this kind of cooperatives.

Draft laws on social enterprises. The certification of social enterprises is a recurrent and, to date, unrealized legislative idea. Preliminary work on the legal regulation of social entrepreneurship was undertaken in the years 2006-2008. The first draft (Project of the Act on Social Entrepreneurship) envisaged regulation of the functioning of social enterprises as a separate legal and administrative category (Hausner & Izdebski, 2008). Second draft (Project of the Act on Social Entrepreneurship and Social Enterprise) was prepared within the government in 2001 (about the governmental work see Sienicka, 2010). That project, as indicated by its title, consisted of two essential parts. While the regulations on the promotion of social entrepreneurship within the framework of state policy were general and declarative, those related directly to social enterprises were more detailed and practical oriented. The project assumed, among others, mandatory certification of social enterprises. The legislative process, however, was not finalized during the entire 8-year (2008-2015) period of the liberal government of the Civic Platform. In 2016 the newly formed conservative government of the Law and Justice Party opened a third attempt to regulate social enterprises based on the idea of separating social economy and public benefit activities. Thus, the proposed law could perform a similar function for social economy entities, as the Public Benefit Activity and Volunteering Act does for NGOs. The concept of a new sectoral law corresponds to the overall trend of social entrepreneurship regulation in the EU, which trend gives rise to divided opinions. But at the moment the Polish social economy sector is still waiting for its sectoral "constitution".

INSTITUTIONAL ACTORS OF (NEW WAVE) SOCIAL ECONOMY IN POLAND

Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative (CIRIEC) in its comparative studies (CIRIEC 2000) distinguishes between three types of entities contributing to the so-called "third system": that is the third sector (the non-governmental, non-profit sector) and social economy sector (not-for-profit sector) combined. These are: (1) associations, (2) mutual organizations and (3) cooperatives. CIRIEC comparative studies are a valuable source of information on the social economy potential in Europe, but

the classification used at this moment has limited usability as a tool for ordering the social economy sector in Poland by aggregating sector actors into broader analytical categories.

First, this classification does not cover foundations – foundations are considered private sector entities. Meanwhile, Polish foundations are non-governmental organizations which are by law in the public domain and more often than associations operate in the form of social enterprises.

Secondly, at this stage of development, considering the phenomenon of the economisation of non-governmental organizations as one of the important driving forces of the social economy of the "new wave" (Wygnański, 2008), it is preferable for analytical purposes to designate a demarcation line between the economised non-governmental organizations (which may be considered social enterprises) and those NGOs that are not (and that are not social enterprises), rather than as is assumed by the CIRIEC data aggregation methodology, treat associations as a single analytical category, which blurs the boundary.

Third, the CIRIEC classification does not take into account activation service providers, even those who – as in the case of ZAZ – are in no doubt social enterprises.

The CIRIEC classification is used in these studies of the social economy sector in Poland, where the source of data comes from public statistics and where the Central Statistical Office is the operator or partner. Usually, however, appropriate additions are made. An example of such a study is one published in Nałęcz, ed., 2008, where the foundations were included as a type of NGO but the analysis also included CIS, ZAZ and WTZ.

In the report prepared for EMES Network (Ciepielewska-Kowalik et al., 2015) distinguish among Polish social enterprises: (1) cooperatives (2) entrepreneurial non-profit organizations (including in this category foundations, associations and other voluntary organizations; and (3) social integration social enterprises, recognizing ZAZ and WTZ as such. However, there is no place for CIS, KIS or non-profit companies. Despite this limitation, however, the classification has a relatively high order value.

In turn, the report prepared for the European Commission distinguish: (1) *core of constellation of Polish social enterprises*, where social cooperatives and entrepreneurial non-profit organizations (ENPOs) are placed; (2) *constellation of Polish social enterprises* – broader category, which includes entities from sphere (1) and additionally ZAZ and non-profit companies (NPCs). Beyond the constellation, but within the social economy sector, they place in turn (3) non-profit organizations (NPOs) and traditional cooperatives, next but "much further from the core of the constellation" (Paczynski et al., 2016, p. 19) in the outskirts of the sector are the (4) CIS, KIS, WTZ and ZPCh. At the same time, these authors recognize social co-operatives and ZAZ as WISEs, and ENPOs and NPCs as non-WISE.

Organizing social economy sector by estimating the distance from the nucleus raises doubts, starting with the fact that social co-operatives, the youngest entities, as yet incapable of being model entities, were included in this nucleus. Secondly functional similarities between ZAZ and CIS and the differences between CIS and KIS are ignored here (see Table 3 below, and Rymsza & Karwacki, 2016). In the Klon/Jawor Association survey (Dąbrowska, ed., 2008), the distinction between old social economy and new social economy was considered crucial in the field of economics. The old one included traditional cooperatives, entities of economic self-governments and mutual societies as well as all associations and foundations. In turn, new social economy included: social cooperatives, CIS, KIS and ZAZ. Non-profit companies were omitted as statistically insignificant (in fact, there were very

few in 2008), and ZPChs were considered as non-social enterprises – i.e. companies within a shelter labour market but commercially viable. Researchers were not consistent in their approach to non-governmental organizations: they realized that the economisation of the third sector was one of the co-creating processes of the new social economy rather than the old one (Herbst, 2008a, pp. 13-14); but, one presumes, they decided to include them *and block* into the traditional sector, in accordance with CIRIEC[108].

Among the classifications cited here based on: (1) categorizations contained within literature on the subject, (2) empirical research, and (3) desk research, the most important ordering value seems to lie with the proposals of the team that prepared the EMES report (Ciepielewska-Kowalik et al., 2015) and the Klon/Jawor association team (Dąbrowska, ed., 2008). However none of the classifications available in the Polish language literature on the subject is entirely satisfactory. Researchers and analysts are trying to combine functional categories (eg old and new social economy or WISE) with formal and legal categories (types of legal entities) in the typologies and classification systems (see the most clear combination in Herbst & Nałęcz, 2011, pp. 127-128), which, at least in relation to the Polish social economy – is almost not possible without violating the three methodological principles of typology. These are: (1) the principle of completeness (taking into account all the designata of the classified field), (2) the principle of separability (each designatum belongs to only one cumulative category) and (3) the principle of proportionality (cumulative categories are constructed to be numerically comparable).

A fully functional typology would probably have the most powerful ordering power. Polish social enterprises can be divided into three groups according to their functions in the socio-economic system. These are: (1) companies rooted locally, contributing to the economic development of neglected areas; (2) work integration social enterprises (WISEs) and (3) social service enterprises. Type 1 social enterprises were the driving force of the first wave social economy in the inter-war period in Poland. Currently, state policy supports the establishment of social enterprises of the other two types, and the priorities of the EU employment policy support WISE in particular. At the same time one can observe "hybrid" merging by social enterprises of the new wave of functions 2 and 3. The social (mission-oriented) aspect of many of these entities is to create jobs for the underprivileged, as well as to offer social services, that commercial sector is not interested in providing. These are either niche services, i.e. with relatively low levels of profitability due to their assortment (high cost-of-running and ownership) or addressees (satisfying the needs of people with limited funds available or with unusual needs – e.g. rare diseases). Functional classification is a useful tool for explaining the evolution of the Polish social economy sector and for ordering its contemporary appearance.

The proposed functional classification is also not devoid of drawbacks: functional types are not logically separate. The procedure for assigning particular social enterprises to certain types must be based on defining their dominant function, which contains a certain level of arbitrariness and does not simply allow aggregation of data from public statistics, where the basis for collection of data are the formal and legal categories and not the functional one.

Giving up the attempt to catalogue the Polish social economy sector in tabular terms, below there is preented the characteristics of the most important collective actors of the sector, with greater attention being given to the subjects of the new wave of social economy.

[108] Researchers of the Klon/Jawor Association have previously conducted analytical work for CIRIEC comparative studies.

These actors include: social cooperatives (as new forms of cooperative activity), activation service providers (CIS, KIS, ZAZ) and non-governmental organisations running economic activities (ENPOs).

Traditional social economy entities

In Poland, as in many other European countries, contemporary state policy supports the development of social economy entities of the new wave, and especially social co-operatives. But the economic potential of the social economy sector is still determined by traditional cooperatives: worker cooperatives, agricultural cooperatives, consumer cooperatives, etc. Among the traditional social economy entities, co-operatives are most important. That is more than 11.5 thousand entities, with their number decreasing systematically. Research carried out within the framework of the EQUAL Community Initiative has shown that the cooperative sector employs about 2.6% of the people employed nationwide and 3.6% of the private sector workers (Nałęcz & Konieczna, 2008, p. 48).

Definitely less important in Poland are other entities of the traditional social economy, such as groups of agricultural producers, agricultural machine rings associations, economic self-government (Sarapata, 2008, pp. 41-60), and almost totally negligible – mutual insurance societies (Kotowska, Nałęcz, Załęski, 2008). The marginal presence of mutual insurance societies in the insurance market (at a level of 1% market share) is the most spectacular manifestation of the state policy after 1989, aimed at the development of private forms of business, with the underestimation of the role of reciprocity in economic activity.

Nonetheless, not only mutual insurance societies but all traditional cooperatives are in a deep impasse in Poland, similarly as in the other countries of Central and Eastern Europe following political transformation. We observe processes of closing, commercialization or "demutualization" of many traditional cooperative entities, i.e. the substitution of distributed capital contributed by shareholders associated with personal membership of the cooperatives by the capital coming from large private investors. The sector is ageing: as many as 60% of traditional cooperatives were established before 1989 (Paczynski et al., 2014).

Social co-operatives as new cooperative entities

Social cooperatives could be established in Poland since 2004 (this was made possible by the provisions of the Promotion of Employment and Labour Market Institutions Act), but their more dynamic development dates back to 2009. At that time, the legislator allowed the establishment of social cooperatives not only by people marginalized in the labour market but also by legal entities and reduced the limit of employment of excluded persons: from 80% to 50%. In July 2010, 240 social cooperatives were listed in the National Court Register (Brzozowska, 2010). In May 2014, the National Social Co-operative Catalog covered 1067 such cooperatives[109].

The state encourages the establishment of social co-operatives, but at the same time, at the level of public policy programming, the vision of their development is lacking. First of all, it

[109] The catalog was published on www.spoldzielniesocjalne.pl as part of a project. Registration in it is not binding, the data is not exhaustive, and at the same time the record in the catalog does not have to imply (as in the case of the National Court Register) conducting business on the market.

is not clear whether they should be a permanent element of the protected labour market, the open labour market, or serve as "flow institutions". There are three development scenarios.

(1) The first scenario is based on the premise that social co-operatives are entities with low-economic effectiveness requiring systematic public subsidies, meaning that they need to be located on a shelter labour market. Social co-operatives are treated here as targeted, permanent jobs for people leaving significant social exclusion (e.g. the homeless), who do not appear promising in terms of full self-reliance. Their social inclusion is based on becoming a member of a community of people with "difficult pasts", part of which is work in a social cooperative. Co-operative co-ownership of means of production is emphasized as an additional category of social inclusion (which is not provided by paid employment). This however is "overstated" as it ignores the fact that the key step in inclusion is achieving the ability of maintaining employment, which exceeds the capacity of people with high deficits. The need for co-ownership can (but does not have to) appear only in the final stage of integration into the labour market. Social co-operative offers secure social employment and activation services – co-ownership and democratic co-management are largely fictional.

(2) The second scenario places social co-operatives on an open labour market. These co-operatives are considered to be able to meet the requirements of market competition. In order for that to be feasible, in the first instance, cooperatives should employ people who are marginalised on the labour market, but who have relatively minor deficits and dysfunctions, and relatively high levels of professional skills and social competencies. In other words, we are talking about relatively well-socialised people, who do not require social reintegration services. Social co-operative is to give access to work, functioning in accordance with the *work first* strategy. Such social co-operatives are a good opportunity for mothers wishing to take up employment following a period of economic inactivity related to raising children, as well as an opportunity for young people who, despite their competences, have difficulties entering the labour market. Social co-operatives employing such persons look like ordinary enterprises, and do not carry out activation services. Their inclusive character is exercised by the mere possibility of their members entering gainful employment.

(3) The third approach is based on the premise that working in a social co-operative is a transitional phase of the reintegration of long-term unemployed people ahead of entry into the open labour market. The social co-operative acts as an incubator here, and thus, using subsidies, does not run the risk of unfair competition. This approach assumes that cyclical rotation of workers from marginalized groups should take place in the social co-operative. In other words, it is assumed that social co-operatives contribute to the transitional labour market for people exiting social exclusion, and working there enables them to later on enter gainful employment on the open labour market or establish their own businesses. Such social cooperatives are places where vulnerable people work for a while and are recipients of activation services. The beneficiaries of such forms of support are those with a moderate level of social exclusion capable of rebuilding their employability.

A clear choice of one of these scenarios is a prerequisite for further development of social co-operatives in Poland.

Social employment entities as providers of activation services

In May 2014, 124 centres for social inclusion (CIS) were registered[110]. CISes provide, in the service formula, vocational reintegration and social reintegration programs, combining both forms of support in various forms and proportions. Two basic approaches can be distinguished here. The first one is the work first approach, the aim of which is the fastest possible vocational activation of clients. Under the second approach, activation support focuses on rebuilding client employability first by developing their social competencies. The employment of participants of reintegration workshops is therefore postponed in time. The first category of CIS belongs among social enterprises (according to the functional classification), the second category of CIS can be interpreted in various ways.

In 2014 there were 88 occupational activity centres (ZAZ) in Poland (Paczynski et al., 2016). All ZAZ can be regarded as social enterprises. Running a ZAZ is extremely expensive and would not be possible without their permanent support from the PFRON funds – public subsidies cover over 90% of their operating costs. The essence of these entities is well reflected in their name – they are occupational activity rather than professional activation centres. ZAZ offers disabled people stable employment under protected conditions. This determines that a relatively small group of interested people benefit from their support (ZAZ need not promote, many people with disabilities are waiting in line for employment). However, in the vocational and social rehabilitation system of people with disabilities, ZAZ are located between WTZ and ZPCh and as such are predisposed to perform the activation function. Therefore the development potential of ZAZ lies in the flow of labour force flows between WTZ and ZAZ, and between ZAZ and ZPCh and open-market companies.

Social integration clubs (KIS) function mostly within the project culture, therefore it is more difficult to define their number. In the government report prepared for the Sejm and Senate of the Republic of Poland, 220 KIS functioning in Poland are listed, with a note that in fact there is more of them (GUS 2014). It should be added that a significant number of KIS are not completely independent entities, but they function as separate cells in the structure of public social assistance centers. KIS is a soft form of CIS; activation services provided by them are dominated by measures aimed at strengthening social competences of course participants, and the vocational courses are organized in the form of "outside" practices or interventions – with employers from the open labour market.

Table 2 compares CIS, ZAZ and KIS and points to many common features of CIS and ZAZ, and CIS and KIS; However, KIS and ZAZ differ significantly. This means that CIS is at the centre of the Polish social employment system and that it is the benchmark for activation services.

[110] Data from the report submitted by Government to Parliament in 2014.

Table 2. Entities providing activation services – comparison

Type of entity	ZAZ	CIS	KIS
Purpose set by the legislator	Employment and occupational and social rehabilitation	Social employment	Social employment
Type of support offered	Subsidized employment with elements of occupational, social and health rehabilitation	Social and vocational reintegration services with elements of professional work experience	Social and vocational reintegration services with the possibility of professional work experience
Leading body	Public entity or third sector organization	Public entity or third sector organization	Public entity or third sector organization
Activation strategy	Work first	Social integration through work	Social integration as a path towards employment
Support recipient	Persons with significant and moderate degree of disability	People excluded from the labour market, mainly long-term unemployed	People excluded from the labour market, mainly long-term unemployed
Status of the beneficiary	Employee	Course participant	Course participant
Institutional context of the entity	Subsidized enterprise of the protected labour market	An institution devoted to social integration through work „suspended" between social assistance and the labour market	An activating institution within the social assistance system with leanings towards the labour market
Market activity	Conducts business, legal restrictions on profit management	Can conduct business as a secondary activity	Does not conduct business
Costs of establishing and operation	High	High	Relatively low
Level of institutionalization	High	High	Low
Helpers	Integrated help staff	Integrated help staff	Outsourcing of help staff
Recruitment of the beneficiaries of support	Supplementary (after job vacancy)	Call for Entries (Annual courses)	Call for Entries (Annual courses)
Individualization of support	Yes – individual rehabilitation plans	Yes – individual plans for social employment	Yes – individual development plans
Turnover of beneficiaries	Occasional	Planned	Planned
Source of funding	Stable but shrinking PFRON resources	Unstable – EU funds, subsidies from self-government budgets	Unstable – EU funds, subsidies from self-government budgets

Source: Rymsza (2013: 346)

The future of the activation services system is questionable due to the uncertain funding source for CIS and KIS; from the beginning, they are funded mainly by subsidies from the EU, currently available within the EU programming period of 2014-2019. In addition, centres and clubs, if they are to teach entrepreneurship, should operate on a more rational basis, be stable yet flexible entities that are responsive to the changing economic situation in local labour markets. In turn ZAZ should be less dependent on PFRON subsidies and increase the level of financing operating costs from market revenues and increase the fluctuations of people employed in protected work places.

Entrepreneurial Non-Governmental Organizations as Not-for-Profit Entities

In the European context, Poland is distinguished by the significant involvement of non-governmental organizations in the field of social entrepreneurship, with the involvement of organizations with a legal status of associations as well as foundations. The third sector entities belonging to the church also play a significant role. One can speak here of progressive process of economization of the third sector (Wygnański, 2008).

Polish NGOs in the first years of the transformation focused on philanthropic activities (see Rymsza, 2009). However, relatively quickly some of them started looking for other, more innovative forms of support. As of the second half of the 1990s, the third sector implemented numerous activation initiatives in the form of projects, and the infrastructurally strongest organisations made successful attempts to promote innovative solutions through networking.

At present, associations, foundations and ecclesiastical socially-oriented entities of the third sector run many programs and activation centres. NGOs prove to be more effective in running front-line work with clients[111]. This is determined by the nature of the activation programs. The philosophy of activation is based on noting and recognizing the importance of the principle of reciprocity in society. If a person does not participate in a network of exchanges of goods and services (including access to work), his or her position in society (which not by accident, is more and more often referred to as the network society – see Barney 2004, pp. 108-127) is marginalized. In other words, one of the manifestations of social exclusion is not participating in the exchange network. Social support, which one has a right to, but which is not based on any exchange, does not change the situation, even if it significantly improves the income situation of the clients and their families. Social inclusion seen from this perspective is the reintroduction of such people into social networks. An important role, though not the only one, is played here by gainful employment.

Social organisations offer a significantly greater potential for social inclusion than public entities. Social entity offering support is perceived as one, that in exchange for support provided, has the right to demand something in exchange. This is in contrast to public institutions that are perceived as agents distributing due public aid. Therefore, a significant part of activation services is run by non-state actors (see Table 3). The state co-finances this activity through subsidies and the purchase of services, which is interpreted as a cross-sectoral cooperation between the strengths of public and non-public entities (see the third party government – Salamon, 1995).

[111] More about front line-work – Berkel et al., eds., 2017.

Table 3. NGO activation service providers in Poland in 2014

Type of providers / Type of the activation services	Total number of activation service providers	Providers operated by associations	Providers operated by foundations	Providers operated by Church-related third sector organizations	Total number of NGO providers	Total of NGO providers (%)
Social integration centre (CIS)	125	57	20	9	86	68,8%
Vocational rehabilitation facility (ZAZ)	88	45	6	7	58	58%
Occupational therapy workshop (WTZ)	691	374	74	86	534	77%

Source: based on 2015 data provided by the Central Statistical Office.

The scale of activity of non-state actors is increasing and the scale of paid employment in the third sector is growing. One can speak of a process of job transfer within helping professions from public institutions to third system organisations (the non-governmental sector and the social economy sector), and of job creation for the vulnerable within the WISE formula. It is also worth noting that a significant proportion of the jobs in the third sector is related to the administrative support of publicly subsidized activities. The latter can be termed bureaucratization of the third sector.

Third sector organizations play a triple role in promoting social employment and social entrepreneurship. First, they function as support centres and incubators of entrepreneurship. Second, they run their own activation programs: they are the organs running reintegration facilities like CIS, KIS, ZAZ. Third, they themselves undertake "missions" – business activities with social aims; in such cases the NGOs themselves become social enterprises.

It is difficult to accurately estimate employment in the third sector. It is estimated that the active 60 thousand or so associations and foundations employ about 120,000 people (Herbst 2008b, p. 126-127). There is no way of desagregating this data and determine (i) the number of jobs created for the vulnerable, (ii) the number of jobs for members of helping professions, and (iii) the number of jobs that are purely administrative. Non public entities eluding public statistics is, in a sense, the essence of civil society, based on bottom-up activity, undertaken spontaneously by activists, that are typically adverse to certification and elaborate reporting (such as attempts at administrative categorization of jobs in the third sector). In addition, as already mentioned, a significant part of the pro-entrepreneurial activity of NGOs lies in being the body running the activities of other entities: CIS, KIS, ZAZ or social co-operatives. In such situations, the jobs created are attributed to those entities and not to the parent organizations.

CONCLUSIONS: SPECIFICITY OF THE POLISH MODEL OF SOCIAL ECONOMY

Although the new wave of social economy still remains in the phase of institutionalization, it is already possible to try to characterize Polish policy supporting social economy and the model of social entrepreneurship shaped by it. This characteristic, with some simplification can be reduced to seven observation[112].

[112] The characteristic inlcudes remarks presented in my former publications, especially in Karwacki, Kaźmierczak, Rymsza, 2014, chapter 12 by Rymsza, pp. 373-378 and in Rymsza, 2008.

(1) Traditional cooperative social economy entities dominate in the social economy sector in the absence of prospects for their development. These entities developed during the Second Republic, where they were an important market participant. Communism led to the elimination of some of them (*vide* mutual insurance societies) or the distortion of their activities (cooperative movement). During the period of political transformation (1989-2004), the state policy did not support the development of community-based economy. Currently, state policy is more balanced, but the development of the cooperative movement is constrained by underdeveloped culture of collective action and highly individualised behaviour on the labour market. The potential of the traditional cooperative sector is, therefore, considerable but there is an on-going process of commercialization and the so-called demutualization of many co-operatives. There are no ideas for changing this.

(2) The emerging element of state policy is the promotion of social co-operatives, conducted in the context of a general decline in the cooperative movement. The number of social cooperatives is increasing, but their position on the local labour markets remains weak; they also have limited capitalization possibilities. There is no vision for embedding social cooperatives in the market. The driving force behind the active promotion of social co-operatives is an active labour market policy that corresponds to EU priorities, which translates into the possibility of using EU structural funds. The case is opposite withnon-profit companies. The state does not support them in any way and courts are reluctant to register them, but at the same time we can observe a growing grass roots level interest in running social enterprises in the form of non-profit companies.

(3) The Polish social economy sector includes activation service providers. Some of these entities, for example ZAZ and (some) CIS are engaged in business activities, offering the beneficiaries of activation employment. Some (e.g. most KIS) only carry out pre-employment activities, increasing the employability of the beneficiaries. The Polish model is characterized by high levels of fragmentation of activation services. These services are provided under (i) the occupational and social rehabilitation system for people with disabilities, (i) the social employment system, (iii) by labour market agencies, (iv) social welfare and (v) (to a limited extent) by other social enterprises. Individual systems operate independently of one another. *Integration of reintegration* (the term and concept coined in Rymsza 2013) is a key task in the area of public management.

(4) The lack of complementary positioning of social entrepreneurship and social employment, as well as a clear distinction between the open and the protected labour market is a problem. Promotion of social entrepreneurship is carried out within the project culture using public subsidies, granted and disbursed according to rules far removed from the spirit of entrepreneurship. In this manner, the quantitative growth of social economy entities does not go hand in hand with the dissemination of entrepreneurial culture, which is reflected in highly limited business capabilities of managers in numerous social enterprises.

(5) Poland is distinguished by the large role of NGOs in launching activation services and social enterprises, which results in the process of economizing these organizations, the essence of which is the transformation of non-profit organizations into not-for-profit organizations. However, the economic potential of the third sector as a whole is low (some

non-for-profit organizations have relatively high turnover, whilst lacking equity and serving as flow agents for public funds). The employment potential of a small group of non-governmental organizations and social enterprises with well-developed infrastructure, capable of absorbing public funds, including EU funds, is growing. The capacity of other organizations, which form the essential part of the third system (the non-governmental and social economy) and small social enterprises, is not growing. The system is undergoing far reaching stratification. The strength of the Polish model is the strong link between the social economy and the non-governmental sector, which means that the third system as defined by CIRIEC is not just a formula for analytical aggregation of entities from two different sectors, but a functional category. The weak point of the third system in this understanding is the fact that a significant number of entities that combine the characteristics of an enterprise and a non-governmental organization (e.g. social cooperatives or non-governmental economic organizations) are weakly embedded in the market.

(6) Polish social enterprises run three types of activity, which makes it possible to distinguish three different types of such organisations (depending on the dominant formulation of the mission). These are: WISE, social service enterprises and finally businesses focused on local development of neglected areas. The WISE dominates, with the tendency to combine the pro-employment and the provision of social services functions. A separate development path is followed by companies oriented towards local development, showing a tendency to cluster and cooperate with micro-enterprise sector players. There is no legally binding definition of social enterprise.

(7) Polish social enterprises generally are characterised by a great diversity of legal and institutional solutions as well as forms and areas of activity and a significant predisposition and ability to innovate. This disposition includes, among other things, the active search and development of niches on the market and the ability to absorb and produce social capital, which translates into lowering the transaction costs of their operation. Innovation is a significant asset in the situation of relatively low economic potential and lack of working capital. Innovation and subjective and objective diversity are probably the key resources of the social economy sector.

REFERENCES

Alter, K. S. (2007): Social Enterprise Typology, Virtue Ventures LLC (www.virtueventures.com/setypology/semg.aspx).

Amin, A. (Ed.) (2009): The Social Economy: International Perspectives on Economic Solidarity. London, & New York: Zed Books.

Balcerowicz, L. (1995): Wolność i rozwój. Ekonomia wolnego rynku. Kraków: Znak.

Barney, D. (2004): The Network Society. Cambridge: Polity Press.

Berkel, R van, Caswell, D., Kupka, P., Larsen F. (Eds.). Frontline Delivery of Welfare-to-Work Policies in Europe. Activating the Unemployed. New York & London: Routledge

Billis, D. (ed.) (2010): Hybrid Organizations and the Third Sector. Challenges for Practice, Theory and Policy. London: Palgrave Macmillan.

Brzozowska, J. (2010): Rozwój spółdzielni socjalnych w Polsce na tle nowelizacji Ustawy o spółdzielniach socjalnych, Trzeci Sektor, 21, 9-14.

Bukraba-Rylska, I. (2004): Social Entrepreneurship in Poland in the 20-Year Period Between the World Wars. In M. Rymsza, & T. Kaźmierczak (Eds.), Social Economy in Poland. Past and Present (pp. 29-62). Warsaw: Institute of Public Affairs.

Ciepielewska-Kowalik, A. – Pieliński, B. – Starnawska, M. – Szymanska, A. (2015): Social Enterprise in Poland: Institutional and Historical Context [ICSEM Working Papers No 11]. Liege: ICSEM.
CIRIEC (2000): The Enterprises and Organizations in the Third System: A Strategic Challenge for Employment. Liege: CIRIEC.
Dąbrowska, J. (ed.) (2008): Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej: wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce. Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
Dees, G. (2008): Definicja przedsiębiorstwa społecznego. In J. Wygnański (selection), Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów (pp. 245-252). Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
Giermanowska, E. (ed.) (2007): Młodzi niepełnosprawni: aktywizacja zawodowa i nietypowe formy zatrudnienia. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
Gomułka, S – Kowalik T. (wybór) (2011): Transformacja polska. Dokumenty i analizy 1990. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
GUS (2014): Information on the functioning of centres and social inclusion clubs in the period 2012-2013. Warszawa: Central Statistical Office.
Hausner, J. (2007): Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki, Ekonomia Społeczna, 1, 9-14.
Hausner, J. – Izdebski, H. (2008): Wstępne założenia ustawy o przedsiębiorstwie społecznym. In J. Hausner (Ed.), Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka (pp. 75-79). Kraków: MSAP Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
Herbst, J. (2008a): Wstęp – pole przedsiębiorczości społecznej. In J. Dąbrowska (Ed.), Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej: wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce (pp. 7-15). Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
Herbst, J. (2008b): Polski trzeci sektor w świetle teorii przedsiębiorstwa społecznego. In J. Dąbrowska (ed.), Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej: wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce (pp. 125-142). Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
Herbst, J. – Nałęcz S. (2011): Panorama podmiotów gospodarki społecznej i ekonomii społecznej. In M. Grewiński, & M. Rymsza (Eds.), Polityka aktywizacji w Polsce: usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej (pp. 109-144). Warszawa: Wydawnictwo WSP TWP.
Inglot, T. (2008): Welfare States in East Central Europe 1919-2004. Cambridge: Cambridge University Press.
Izdebski, H. (2006): Spółdzielnie socjalne a organizacje pozarządowe – przewidywane skutki Ustawy o spółdzielniach socjalnych, Trzeci Sektor, 7, 7-13.
Juros, A. (2006): Spółdzielnie socjalne a trzeci sektor, Trzeci Sektor, 7, 14-27.
Karwacki, A. (2010). Papierowe skrzydła. Rzecz o spójnej polityce aktywizacji.Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
Karwacki, A. (2011): Usługi społeczne w zakresie zatrudnienia socjalnego. In: Grewiński, M. – Rymsza, M. (eds.), Polityka aktywizacji w Polsce: usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej (pp. 197-217). Warszawa: Wydawnictwo WSP TWP.
Karwacki, A. – Kaźmierczak, T. – Rymsza, M. (2014): Reintegracja: aktywna polityka społeczna w praktyce. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
Kaźmierczak, T. (2005): Centra integracji społecznej jako pomysł na przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu? Refleksje wokół Ustawy o zatrudnieniu socjalnym, Trzeci Sektor, 2, 94-103.
Kaźmierczak, T. (Ed.), (2008): W poszukiwaniu strategii pobudzania oddolnego rozwoju społeczności wiejskich. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
Kaźmierczak, T. – Sobiesiak, P. (2008): Lisków – A Model of Local Development? In M. Rymsza & T. Kaźmierczak (Eds.), Social Economy in Poland. Past and Present (pp. 63-78), Warsaw: Institute of Public Affairs.
Kaźmierczak, T. – Rymsza, M. (2017): Activation Work within the Social Welfare System: The Case of Poland. In: R. van Berkel, D. Caswell, P. Kupka, F. Larsen (Eds.), Frontline Delivery of Welfare-to-Work Policies in Europe. Activating the Unemployed (pp. 125-143). New York & London: Routledge.
Kelly, S. (2003): Ekonomia społeczna i przedsiębiorczość społeczna w Unii Europejskiej. In T. Kaźmierczak, & Marek Rymsza (Eds.), W stronę aktywnej polityki społecznej (pp. 33-38). Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
Kieżun, W. (2012): Patologia Transformacji. Warszawa: Poltext.
Kotowska, O. – Nałęcz, S. – Załęski P. (2008): Sektor spółdzielczy – główny pracodawca gospodarki społecznej w Polsce. In S. Nałęcz (Ed.), Gospodarka społeczna w Polsce: wyniki badań 2005–2007 (pp. 85-110). Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
Leś, E. (2008): The New Social Economy. Selected Concepts, Third Sector – special English edition titled Social Economy, Non-Profit Sector and Social Policy: Poland and Europe.
Loss, M. (2008): Social Cooperatives in Italy, Third Sector – special English edition titled Social Economy, Non-Profit Sector and Social Policy: Poland and Europe.

Mokrzycki, E. (2003): Oswajanie rynku i demokracji. In A. Kojder, & K. Sowa (Eds.), Los i wybór. Dziedzictwo i perspektywy społeczeństwa polskiego (pp. 84-93). Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
Nałęcz, S. (2008): Polska gospodarka społeczna w ujęciu tradycyjnym: synteza. In S. Nałęcz (ed.), Gospodarka społeczna w Polsce: wyniki badań 2005–2007 (pp. 14-41). Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
Nałęcz, S. (ed.), Gospodarka społeczna w Polsce: wyniki badań 2005–2007. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
Paczynski, W. – Pacut, A. – Potkanska, D. – Pazderski, F. (2016): Social enterprises and their eco-systems: A European mapping report. Updated country report: Poland. Brussels: European Comission.
Piechowski, A. (2007): Rodowód przedsiębiorczości społecznej. In E. Leś, & M. Ołdak (eds.), Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym (vol. 2, pp. 19-46). Warszawa: Collegium Civitas Press.
Rymsza, M. (2008): The Second Wave of the Social Economy in Poland and the Concept of Active Social Policy. In M. Rymsza, & T. Kaźmierczak (Eds.), Social Economy in Poland. Past and Present (pp. 172-187). Warsaw: Institute of Public Affairs.
Rymsza, M. (2009): State Policy Toward the Civic Sector in Poland, The International Journal of Not-for-Profit Law, Vol. 11, Issue 4 (www.icnl.org/knowledge/ijnl).
Rymsza, M. (2011): Wstęp. Polityka aktywizacji w Polsce: usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej. In M. Grewiński, & M. Rymsza (Eds.), Polityka aktywizacji w Polsce: usługi reintegracji w sektorze gospodarki społecznej (pp. 19-26). Warszawa: Wydawnictwo WSP TWP.
Rymsza, M. (2013): Aktywizacja w polityce społecznej: w stronę rekonstrukcji europejskich welfare states? Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
Rymsza, M (2015): The role of social enterprises in shaping social bonds, International Journal of Social Economics, Vol. 42, Issue 9, 830-840.
Rymsza, M. – Karwacki A. (2016): Standardy jakości usług reintegracyjnych w CIS, KIS I ZAZ. Założenia i rezultaty badań empirycznych prowadzonych w latach 2009-2013, Problemy Polityki Społecznej. Studia i dyskusje, 35 (4), 147-161.
Salamon, L. M. (1995): Pertners in Public Service. Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State. Baltimore, & London: John Hopkins University Press.
Sałustowicz, P. (2007): Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej. In J. Staręga-Piasek (Ed.), Ekonomia społeczna: perspektywa rynku pracy i pomocy społecznej (pp. 21-46). Warszawa: Instytut Rozwoju Służb Społecznych.
Sarapata, M. (2008): Organizacje samorządu gospodarczego. In J. Dąbrowska (Ed.), Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej: wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce (pp. 41-60). Warszawa: Stowarzyszenie Klon/Jawor.
Sienicka, A. (2010): Rządowy Zespół do spraw Rozwiązań Systemowych w Zakresie Ekonomii Społecznej: działalność i dorobek, Trzeci Sektor, 21, 73-80.
Szopa, B. (2007): Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej, Ekonomia Społeczna, 1, 15-21.
Wygnański, K. (2007): Social Economy in Poland: definitions, application, expectations and uncertainities. Warsaw: FISE.
Wygnański, K. (2008): Ekonomizacja sektora pozarządowego, Ekonomia Społeczna, 1, 42-54.
Zeitlin, J. – Trubek, D. M. (eds.) (2003): Governing Work and Welfare in a New Economy. European and American Experiments. Oxford: Oxford University Press.

Legal acts

Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych [Act of 1997 on Vocational and Social Rehabilitation and Employment of Persons with Disabilities], DzU 1997, 123, 776.
Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 roku o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie [Act of 2003 on Public Benefit Activity and Volunteering], DzU 2003, 96, 873.
Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 roku o zatrudnieniu socjalnym [Act of 2003 on Social Employment], DzU 2003, 122, 1143.
Ustawa z dnia 12 marca 2004 roku o pomocy społecznej [Act of 2004 on Social Welfare], DzU 2004, 64, 593.
Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy [Act of 2004 on Promotion of Employment and Labour Market Institutions], DzU 2004, 99, 1001.
Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 roku o spółdzielniach socjalnych [Act of 2006 on Social Cooperatives], DzU 2006, 94, 651.

4.4.Social enterprises in the Czech Republic: context, practice and approaches (Eva Fraňková – Petra Francová – Nadia Johanisová)

ABSTRACT

The main aim of this chapter is to describe the recent development and current practice of social enterprises in the Czech Republic. In our view, we can distinguish two lines of understanding of social enterprises (SE) in the Czech Republic: First, the institutionalized approach that is based on the European definition, and is reflected in the Czech definition and principles of SE that have been developed during the last 15 years by the Czech national SE network TESSEA. This approach is also used by the Czech government. Second, the grass-root approach that is wider, and also includes community groups and initiatives that share the main SE principles, but are not incorporated, i.e. they do not have a concrete legal form. We characterize both these types of SE in detail and give an overview and living examples of their practical functioning in the Czech Republic. We argue that these two approaches are not mutually exclusive, but rather complementary; however, as the institutional support goes almost exclusively to the first – institutionalized type of SE, we suggest that it is important to recognize also the second, grass-root type of SE that – although less "legible" for the state apparatus – is still important for innovation and social change towards more economic democracy, social justice and environmental sustainability in the future.

INTRODUCTION

After the Velvet Revolution in 1989, the social economy sector developed in the Czech Republic as a specific combination of several historical factors, above all the long-term historical tradition of the cooperative movement and mutual-type organisations dating back to the mid-19th century, and even further back, and the communist period between 1948 and 1989 that followed, truncating the "golden age" of the Czech cooperative movement during the First Republic (the 1920s and 1930s). After 1989, these historical experiences were cross-fertilized by Western intellectual traditions coming both from the U.S. and Europe, adding another dimension to developing conceptualizations of the social economy and of social enterprises in the context of the Central and Eastern European (CEE) countries, including the Czech Republic.

The concepts of social economy and social enterprise are notoriously hard to define not only within the CEE, but worldwide. Both their theoretical understanding and living practice are constantly developing (Ridley-Duff and Bull 2016, chapter 2), and are dependent on the historical and intellectual traditions and movements that the respective authors and actors draw on. For the purposes of this chapter, we understand the social economy to be equivalent to the third sector (as understood e.g. by Evers and Laville 2004), i.e. an economic sphere that includes both social enterprises that operate – at least to some degree – in the market, and non-profit organisations, including the umbrella and enabling organisations supporting the development of the sector itself. [113]

[113] As theoretical underpinnings and conceptualizations of the third sector and social economy are not the main focus of this chapter, for further conceptual debates on this contested subject we refer the reader e.g. to Borzaga and Defourny (2001), Ridley-Duff and Bull (2016), or Amin (2009).

The main aim of this chapter is to look at the recent context, the institutional background and the current practice of social enterprises in the Czech Republic. In our view, we can distinguish two lines of understanding of social enterprises (SE) in the Czech Republic. First, there is an *institutionalized* approach that is based on the European definition of SE, and is reflected in the Czech definition and principles of SE that have been developed during the last 10 years by the Czech national SE network TESSEA[114], and that are also being used by Czech government officials. Second, there is a *grass-roots* approach to social enterprises that is rooted in the broader intellectual background of ecological economics (Spash 2017) and social/critical geography (Gibson-Graham et al. 2013); this approach is somewhat broader, and includes community groups and initiatives that do share the main SE principles, but are often informal, less structured, and operate partly or fully outside the market. We apply both these perspectives to the situation in the Czech republic, trying to see both the more formalized and the more community-based/informal socio-economic initiatives that operate within the economy to fulfil various economic, societal and environmental goals.

The structure of the chapter is as follows: After this Introduction (section 1), we first apply the more institutionalized approach to SE (section 2): in part 2.1 we provide information on the context of the social economy in the Czech Republic – something that can be called the "infrastructure" (Bednáriková – Francová, 2011), "ecosystem" (EC, 2014), "landscape" or "universe" (OECD, 2016) of the social economy in the Czech Republic, while part 2.2 is a summary of the latest available information on social enterprises in the Czech republic that fulfil the institutionalized definition of SE. Second, in section 3, we argue for a broader understanding of SE to also include existing more grass-roots, non-market-oriented, often unincorporated entities, providing three case studies of the latter (3.1). Next, in part 3.2, based on the three case-studies and on our previous theoretical work, we derive five key characteristics of these entities, as a foundation for a broader perspective on (Czech) SE. In the discussion that follows (section 4) we discuss these findings in a wider context, and we summarize the main conclusions. Where our original data are used, the methodology of their collection is briefly described at the beginning of each relevant section.

SOCIAL ENTERPRISES IN THE CZECH REPUBLIC: CONTEXT AND CURRENT PRACTICE

The roots of the social economy in the Czech Republic can be traced back to the emergence of worker cooperatives, mutual type organisations, and associations in the mid-19th century. (Feierabend, 1952; Bednarikova – Francova, 2011; Dohnalova, 2009; Kotynkova, 2013; Huncova, 2010; Švihlíková – Hunčová, this volume) Among others, these organisations focused on financial, consumer and production mutal aid and self-help. Within the multi-lingual and multi-national Habsburg Empire, they helped form Czech cultural and economic identity and gradually helped develop an ethos of grass-roots economic solidarity (Feierabend 1952). Their activities intensified towards the end of the century and reached their peak after the First World War. In the 1920s and 1930s, the number of associations and cooperatives increased in all spheres including student organisations, sport clubs, associations of national minorities, housing and electricity co-operatives, etc. (Feierabend,

[114] TESSEA (*Tématická síť pro rozvoj sociální ekonomiky* – Thematic Network of the Social Economy) existed in 2009 – 2015 as an informal Czech network of people active in or interested in social enterprise/the social economy. As discussed below, it was formalised as an umbrella SE group, TESSEA ČR, in 2015.

1952; Dohnalova, 2009). In 1937, there was a total of 16 670 active co-operatives registered in Czechoslovakia (Feierabend, 1952, Table 30).

After the Second World War, the communist regime was established in February 1948. While some of the associations and cooperatives survived this change, their activity lost certain important elements of the social economy, above all their autonomy from the state and their democratic bottom-up structure. Many were dissolved by the state because their social mission was not in accordance with the regime. Cooperatives had to produce goods according to centralized production plans, and free elections of board members were impossible. The totalitarian regime heavily influenced the development of the Czech social economy even after its demise in 1989. Cooperatives were discredited in the eyes of the public, and the heavy-handed and top-down management of associations brought in its wake a mistrust of networking and a loss of civil culture.

According to Dohnalova (2009), this created a legacy that disadvantaged the development of social economy and entrepreneurship in several ways:

- Mistrust in associations and cooperatives because of their connection with the communist regime;
- Lack of willingness to participate in activities with a social mission;
- Underdeveloped entrepreneurial culture;
- High dependence of the third sector on the state; and
- Underdeveloped legal framework for support of third sector activities.

After the fall of the communist regime in 1989, there were efforts to revive the autonomous cooperative sector. These efforts concentrated especially on credit cooperatives, but the inadequate legislation at the time led to their collapse at the end of the 1990s and to their discreditation the eyes of the public.

Interest in defining the social economy and its actors has been apparent since the early 2000s. In 2002, as the first post-communist country, Czechoslovakia[115] hosted a conference devoted to the social economy. As a result, a declaration was signed to support the *'creation of suitable social framework in the Czech Republic and other countries'* from Eastern and Central Europe (Dohnalova, 2009). However, this conference still had a very limited attendance from the Czech Republic due to low awareness of the social economy concept at the time.

The social economy in the Czech Republic: definitions and legal aspects

In 2009, the Thematic Network of the Social Economy (TESSEA) was established as a broad platform bringing together various stakeholders in the social economy field. By 2010 it developed a definition of social enterprise that has been accepted by a broad range of stakeholders in the Czech Republic, including the Ministry of Labour and Social Affairs (MoLSA), Agency for Social Integration, Association of Czech and Moravian Co-operatives and others. TESSEA published the first version of the definition in 2010, and a revision in 2011 (Bednarikova & Francova 2011).

The TESSEA publication defines the broader concepts of social economy and social entrepreneurship thus (quoted from Bednarikova – Francova, 2011):

"Social Economy as a sum of activities undertaken by social economy entities, the purpose of which is to increase local employment or to fulfil other requirements and objectives of the community in the field of economic, social, cultural and environmental development.

[115] The Czech Republic emerged in 2003 from a federation of Czech and Slovaks – Czechoslovakia, which had existed as an independent country, emancipated from the Habsburg Empire, since 1918 (with the exception of a period of occupation by Germany in 1939–1945).

Social economy entities as social enterprises plus financial, consulting and training institutions that support social entrepreneurship as well as non-governmental non-profit organisations that carry out economic activities in order to secure work for their clients or gain additional financing for their mission. Social economy entities share common values, which are the fulfilment of a publicly beneficial objective, democratic decision-making, supporting citizens' initiatives, independence from public or private institutions, a different way of using profits, taking into account environmental considerations, and prioritising local needs and local resources.

Social entrepreneurship as entrepreneurial activities benefiting society and the environment. Social entrepreneurship plays an important role in local development and often creates jobs for the disabled or the socially or culturally disadvantaged. The majority of profits are used for the further development of the social enterprise. Achieving profit is equally important for social enterprises as increasing public benefit."

Within the context of these broader definitions, a more detailed definition of social enterprise has been elaborated by TESSEA. Social enterprise is here defined as a "social-entrepreneurial entity", i.e. a legal person established under private law or a part of such a legal person or a natural person (i.e. an individual entrepreneur) respecting the principles of a social enterprise. Social enterprises pursue a publicly beneficial objective that is formulated in their founding documents. They are formed and developed on the basis of the concept of the triple bottom line – economic, social and environmental. Concrete characteristics are specified for these three areas as summarized in Table 1.1 (last updated by TESSEA in 2014).

Table 1.1.TESSEA principles of a social enterprise (SE)

PRINCIPLES OF SOCIAL ENTERPRISES	**Social benefit**	**Economic benefit**	**Environmental and local benefit**
Characteristics (those in italics are not compulsory) General definition: 0a) Publicly beneficial objective is formulated in the founding documents and fulfilled by the means of specific activities.	1a) Performance of an activity benefiting society or a specific group of (disadvantaged) people. 1b) Employees and members participate in the enterprise's strategic decision-making.	2a) Any profits used preferentially to develop the social enterprise and/ or to achieve publicly beneficial goals. 2b) Independence (autonomy) from external founders in decision-making and management. 2c) At least a minimum proportion of total revenues and growth thereof accounted for by revenues from sales of goods and services. 2d) Ability to manage economic risks. *2e) Asset lock.* *2f) Performance of systematic economic activity.* *2g) Trend towards paid work.*	*3a) Preferential satisfaction of the local community's needs and local demand.* *3b) Preferential use of local resources.* 3c) Consideration for environmental aspects of both production and consumption. 3d) Social enterprise cooperates with important stakeholders.

Source: TESSEA (2017)

Given the importance of work integration social enterprises (WISE) in Czech circumstances, TESSEA also provides a definition aimed specifically at this type of social enterprise. This definition differs from the general definition mainly by a more restricted specification of the social benefit and of target groups. For WISE characteristics according to TESSEA see Table 1.2.

Table 1.2.TESSEA principles of a work integration social enterprise (WISE)

PRINCIPLES OF SOCIAL ENTERPRISES	**Social benefit**	**Economic benefit**	**Environmental and local benefit**
Characteristics (those in italics are not compulsory) General definition: 0a) Publicly beneficial objective of employment and social inclusion of people disadvantaged at the labour market is formulated in the founding documents and fulfilled by means of specific activities.	1a) Employment and social inclusion of people disadvantaged on the labour market. 1b) Employees and members participate in the enterprise's strategic decision-making. *1c) Emphasis on the development of work competences of disadvantaged people.*	2a) Any profits used preferentially to develop the social enterprise and/ or to achieve publicly beneficial goals. 2b) Independence (autonomy) from external founders in decision-making and management. 2c) At least a minimum proportion of total revenues and growth thereof accounted for by revenues from sales of goods and services. 2d) Ability to manage economic risks. *2e) Asset lock.*	*3a) Preferential satisfaction of the local community's needs and local demand.* *3b) Preferential use of local resources.* 3c) Consideration for environmental aspects of both production and consumption. 3d) Social enterprise cooperates with important stakeholders.

Source: TESSEA (2017)

The principles and characteristics of SE and WISE as developed in the Czech Republic by TESSEA (Tables 1.1 and 1.2) are to a large extent compatible with the EU operational definition of SE – for their more detailed comparison see EC (2014: 16-19). The most obvious difference is the explicit inclusion of environmental and local benefit principles in the Czech definition. These are not part of the EU definition. For further discussion of this point see sections 3.1 and 4 in this chapter.

TESSEA has also developed a set of indicators that provide measurable characteristics to identify social enterprises. These include, among others, the following criteria:

- Both a social enterprise and a WISE must derive at least 30% of income from its own economic activity;
- Both a social enterprise and a WISE must reinvest at least 51% of profit into development of the social enterprise and /or into implementation of socially beneficial aims;
- Social enterprises must employ at least 10% of paid employees involved in its operations and activities;
- In a WISE, at least 30% of employees must be from groups disadvantaged on the labour market. In this case, an employee is defined as a person with an equivalent of a standard employment contract of at least 0.3.

The work on the indicators continued in an ESF (European Social Fund) project administered by MoLSA aimed at piloting and modifying both the WISE and the social enterprise indicators. They were adapted according to experience on the ground and according to the MoLSA funding priorities. Their recent version is available as part of the current (2017) MoLSA project call (ESF, 2017).

Crucially, these outputs have already been linked to funding opportunities for social enterprises. MoLSA approved the TESSEA definitions and indicators in 2010 and used them when defining social enterprises in its grant calls. This helped to spread the notion of social entrepreneurship – all of the applicants needed to openly accept the social enterprise principles to be eligible for support. In 2016 MoLSA developed a modified set of principles for an "environmental social enterprise", and MoLSA´s ESF project proposal calls in 2017 also support the development of environmental social enterprises. Similarly, the Česká Spořitelna bank used the TESSEA definition of social enterprise in its pilot project providing microloans for social enterprises (Bednarikova – Francova, 2011).

Other important actors have also approved this definition. The Agency for Social Inclusion (a governmental institution) has been trying to spread the knowledge of social enterprises among municipalities and encourage socially conscious public procurement. However, most municipalities have low awareness of this issue and do not tend to include criteria that would favour social enterprises.

The most debated part of the TESSEA definitions relates to the inclusion of employees in strategic decision making of the enterprise. The debate focuses mainly on the extent to which people with health and social disadvantages can (and want to) participate in more complex strategic decisions regarding the enterprise.

Another point of controversy is related to independence in decision-making. There has been a long-lasting discussion about the scope of municipal involvement in social entrepreneurship. In the Czech Republic, the independence of social enterprises from external founders in terms of their decision-making and management was set up in accordance with the EMES[116] definition as one of the core indicators in the definition of social enterprise developed by TESSEA in 2011. After long discussions, the independence indicator was implemented by TESSEA in accordance with EU legislation as follows: Independence is understood as autonomy in governance and management. MoLSA has accepted the recommendations of TESSEA to preserve the independence of social enterprises in the sense of not to allowing municipalities to have a majority stake as founders/owners.

However, there is neither a specific governmental body responsible for monitoring of compliance with the SE characteristics, nor there are any labels and certification systems aimed directly at social enterprises in the Czech Republic.

As there is no overarching policy framework nor legal definition of social enterprise, the TESSEA indicators and definitions have served as guidance when identifying social enterprises.. However, a white paper on the law on social entrepreneurship that was drafted by the Office of the Government together with MoLSA and the Ministry of Industry and Trade was passed by the Government in May 2017. This proposed legislation document defines social enterprises, and aims at establishing a register as well as an interdepartmental body that would monitor the sector and propose strategies and policies. It should be a simple law that would cover all the legal forms of social enterprises and define the characteristics that a social enterprise must fulfil. The characteristics are based on the TESSEA definitions

[116] EMES is an influential European research network for social enterprise and the social economy. (EMES 2017)

and principles. As of 2017 the government, with its mandate ending soon, has no time to shepherd the law through the whole legislative process. The paragraph version will be prepared and it is hoped that it may come into force under the next government.

Also, under the new Civil Code that has recently (2014) come into practice, some legal forms continue without change, while others need to adapt to the new regulatory provisions. Some legal forms have been discontinued, namely the public benefit organisation (*obecně prospěšná společnost*), which had been popular with social enterprises in the past. On the other hand, new legal forms have been introduced. A new legal form, the "social cooperative", was added to the Business Corporations Act n. 90/2012 in January 2014.

A social cooperative is defined as a "cooperative which continuously carries out activities for public benefit, aimed at supporting social cohesion in order to ensure labour and social integration of disadvantaged groups into the society, preferably by meeting the needs and using the resources local to the registered office and sphere of activities of the social cooperative, particularly in the areas of job creation, social services and health care, education, housing and sustainable development." (Business Corporation Act, 2017). Social cooperatives are limited to the purpose of enabling social and employment integration of deprived persons into the society. Social cooperatives must also prioritise fulfilling local needs and use of local resources according to the seat or location of operation of the co-operative.
The social cooperative:

- Has to specify its social mission and rules of profit distribution in its statutes;
- Cannot transfer or mortgage its assets unless the counterpart is another social cooperative (asset lock);
- Can redistribute a maximum of 33% of profit among its members;
- Provides each member with one vote at member meetings (democratic principle).

Thus, this legal form matches the European Operational Definition of a SE in several important points (see EC 2014: 5-6 for details). However, there is a lack of experience with this new legal form in the Czech Republic, as well as a lack of data. Another disadvantage is that in effect, it is limited to WISEs.

Non-profit entities (NGOs) can also undertake economic activity in the Czech Republic. However, carrying out such an activity may result in the enterprise not being considered eligible for the tax incentives normally available to non-profit legal entities. The new Civil Code specifies the purpose of each form of NGOs separately (association, institute, foundation and endowment fund). It allows NGOs to engage in economic activities as a secondary activity and the main purpose of the legal entity must be different from its for-profit purpose. This means that economic activities should serve to finance the main activities of the organisation as enshrined in its statute. If any profit is made, it may not be distributed to private persons. A Czech non-profit entity can also establish and run a company to undertake commercial activities.

In parallel to official policy and governmental strategies, three networks of social enterprises exist in the Czech Republic. The TESSEA ČR national network was established as a legal entity in 2015 as a successor to the previous unincorporated Thematic Network for Social Economy (TESSEA), founded in 2009. The former TESSEA's activities focussed mainly on raising awareness, developing definitions, disseminating information, lobbying and communicating with policymakers. The TESSEA ČR association has taken over these activities and extends them; as of 2017 it has 52 members.

Besides, there are two regional networks, both in Moravia. The Cluster of Social Innovations and Enterprises (SINEC) in Northern Moravia comprises 49 social enterprises

as of 2017. Its main goal is to make the voice of its members heard when dealing with important stakeholders, such as regional authorities. The second regional organisation, the Chamber of Social Enterprises, is based in South Moravia. Its aim is to provide support to social enterprises, stimulate their co-operation, and promote activities for their development. It currently (2017) has 42 members.

Czech social enterprises in practice: who they are and what do they do?

There is a national database of social enterprises run by P3 – People, Planet, Profit, o.p.s. available at www.ceske-socialni-podnikani.cz/cz/adresar-socialnich-podniku. It is often seen as the main source of information about social enterprises in the Czech Republic, although in reality there exist other social enterprises that are not in the database for various reasons. Some of them may not be aware of the concept and the fact that they fulfil the SE/WISE principles, some of them are not interested in having the label of a social enterprise as it does not provide any advantages in their view, and may even harm their image in some cases (such as being a suspicious organisation that may not produce quality goods or services). According to some estimates, there may be some 60-100 enterprises that would fulfil the TESSEA criteria of a social enterprise but are not in the P3 database. A classification of social enterprises in the database was made according to the region, field of activity, target group of disadvantaged employees and social utility. The basic criterion was that the social enterprises adhere to the TESSEA principles, however, nobody controls the fulfilment of these principles in practice. Social enterprises are entered into the database via on-line registration with their own consent. When P3 finds out about social enterprises that are not registered, they are offered the opportunity to enter the database; in the event of a social enterprise closing down, their name is deleted. There were 213 social enterprises registered in July 2017.

P3 – People, Planet, Profit, o.p.s. carried out several surveys among social enterprises registered in the database. The last available data are from 2015 when 151 managers of social enterprises were interviewed by phone. According to the survey, the most common field of their activity was "gardening, cleaning services and real estate maintenance" (24%). The second position (20%) was occupied by "other activities", followed by "retail" with 18%. 30% of the social enterprise activities in the survey were connected with food (15% with food production and 15% with restaurants and cafés, etc.).

A large majority of the respondents in this last survey indicated that they were in fact part of a WISE. Of the total number of interviewed social enterprises, 64% employed people with disabilities. This may be because of tradition and the relatively clearly defined financial instruments and status of this kind of disadvantage compared to other types. The second place (38%) was occupied by the long-term unemployed, followed by 15% of "others" (e.g. asylum seekers, migrants, people over fifty years of age). Among employees with disabilities, 50% were physically disabled, 28% were mentally ill and 24% mentally disabled.

22% of the social enterprises interviewed were located in Prague, followed by Usti nad Labem Region and South Moravian Region with 11% and the Central Bohemia Region with 10%. By legal form, 48% were limited liability companies, 25% public benefit organisations, 9% associations, 7% were self-employed (according to the Trading Act) and 6% were cooperatives. 79% of the social enterprises had their own legal entity and 19% of them were a part of a bigger organisation.

Social enterprise managers were interviewed also about main problem areas. Most frequently mentioned was lack of time (74%), followed by problems with finance (63%) and problems with business and contracts (55%). They were also asked what kind of help they would welcome. 68% of them would opt for grants, 64% would welcome subsidies on employment of disadvantaged workers, 43% were interested in information/training and only 24% mentioned loans. In comparison to the 2014 survey there was a profound rise of the need of subsidies on employment of disadvantaged workers (43%). It can be seen from the results that social entrepreneurs are worried about their dependence on public resources but they are not able to avoid them. 65% of the interviewed social enterprises were supported by EU grants to develop their social enterprise and they are gradually learning how to function without them. There is a growing need for government support for the employment of disadvantaged workers that would compensate their higher costs. The survey detected a significant growth of problems related to business activities. This can be also be interpreted as social entrepreneurs having a growing awareness about the business environment and learning how to operate better on the market.

A MORE GRASS-ROOTS APPROACH TO SOCIAL ENTERPRISES: CHARACTERISTICS AND EXAMPLES

Although it might seem from the previous section that there is a broad consensus on the definition and principles of SE throughout Europe, this "official" discourse of social economy and social enterprise as espoused e.g. by the EMES network and the European Union (European Commission, 2014) is only one – albeit the most prolific and influential – of possible framings of the phenomenon. Once we broaden our perspective into the fields of ecological economics, (critical) social geography, community economies and the like, the concept of social economy and social enterprise becomes much more diverse, and much more contested. In these fields, the SE sector has been variously described, including – beside the "traditional" social enterprise (Borzaga and Defourny, 2001) – community enterprise (Douthwaite, 1996:341), community economies, diverse economies (Gibson-Graham et al., 2013), alternative economic spaces (Leysholn et al., 2003), and eco-social enterprise (Johanisova and Fraňková, 2013). The whole field of social economy is sometimes, especially in the context of South European countries (Spain, Italy, Greece), described as "social *and solidarity* economy" (d'Alisa et al., 2015:154-155; Lewis and Conaty, 2012:30-32; Johanisová and Vilkelhoferová, in prep.), which expands the concept to include broader strands of intellectual inspiration and more diverse on-the-ground entitites, including e.g. the eco-community and neo-rural movement, anarchist/squatter social projects, autonomous recuperated workplaces, or informal solidarity purchase networks (see Sitrin, 2012 and Grasseni, 2013 for detailed accounts of the two latter).

A weakness of some of the „official" literature on SE is a lack of critical engagement with mainstream economic concepts, and with environmental concerns and limits. Although this is slowly changing, the literature linking environmental issues with social enterprise remains sparse. Kothari (2009) has repeatedly argued that an ecologically centred vision calls for multi-faceted support of surviving nonindustrial livelihoods, rather than for enhancing industrialised production modes, and has been active in documenting existing alternative economic spaces in India (http://kalpavriksh.org/index.php/alternatives). Lewis and Conaty (2012) have linked (eco-)social enterprise with combating climate change and progressing to

a steady-state economy (Czech 2017). Johanisova and Fraňková (2013) discuss the possible environmental dimensions of social enterprises, including their financial and organisational governance structure, which arguably makes them less vulnerable to the growth imperative. Jackson and Victor (2013, Chapter 4) look at community enterprises. By and large, however, in view of the rapid expansion of the movement (see e.g. the website of RIPESS, The Intercontinental Network for the Promotion of Social Solidarity Economy, http://www.ripess.org/), we may agree with Dash (2014:6) that what we have here is a "practice in search of a theory". Especially a theory linking social enterprises with the wider social ecological economics discourse (Spash, 2017).

While defining social enterprise is an ongoing process (Ridley-Duff and Bull 2016: chapter 2), most definitions focus on three aspects: (i) democratic governance structures and stakeholder governance involvement, (ii) an explicit public benefit aim, and (iii) some restrictions on profit/surplus distribution (Borzaga – Defourny, 2001; European Commission, 2014). In contrast to this omittance of any environmental dimension of social enterprises, in the case of the Czech principles (as we have seen in section 2.1), an explicit environmental and local dimension is involved in both the general SE and WISE characteristics, and a specific type SE, an "environmental social enterprise", has been recognised recently by state authorities as eligible for public funding. Still, this public recognition and potential funding is limited to legally incorporated entities that fulfil the official criteria of SE/WISE as defined by the public bodies. As we argue further in the following sections (3.1 and 3.2), this approach leaves aside and renders invisible a whole realm of other community-based initiatives that fulfil the social enterprise ethos but do not have, for various reasons, a formal legal structure. In the rest of section 3 we give concrete examples, and provide more general characteristics of such "other" social enterprises, that we label "grass-root (eco) social enterprise".

Three real-life examples of Czech grass-root (eco-)social enterprises

Information in this section is based mainly on interviews that took place in 2014 as part of a project on mapping of alternative economic initiatives in the Czech Republic that two of the authors (EF and NJ were part of).[117] This data was complemented and updated based on secondary resources (websites, articles) as cited in the following text. The three selected initiatives – the Organic Pantry (a local food initiative), the BuďSOB initiative (a networking and Local Exchange Trading System initiative) and the Kněžice municipality (a village aiming at energy self-sufficiency) cover three very important areas of human needs and related economic activities; as argued e.g. by Richard Douthwaite (1996), food, finance and energy are the most crucial areas where more self-sufficiency and resilience should be achieved by local communities. Beside the two informal initiatives (Organic Pantry and BuďSOB), we've included also one municipal project as an example of a grass-roots initiative. Although it has a formal legal structure (a limited liability company with 100% ownership by the municipality), this type of organisation, like the unincorporated

[117] The research project "Forms and norms of alternative economic practices in the Czech Republic" ran between 2014 and 1016, and was supported by the Czech Science Foundation. More than 50 interviews with representatives of alternative economic initiatives in the Czech Republic were made within the project; for more information on these initiatives see the web http://alternativniekonomiky.fss.muni.cz/ (2017-07-30, only in Czech), for scientific outputs of the project, see https://www.muni.cz/en/research/projects/27063 (2017-07-30).

initiatives above, is also not clearly established as a social enterprise within current official definitions.[118]

Organic Pantry in Tišnov

Since 2013, an informal group of people living in and around the small town of Tišnov (about 9,000 inhabitants, South Moravian region) has been running a community "pantry", the Biospižírna or Organic Pantry"; from an initial 10-15 members it has grown to around 50. Its main aim is to provide access to organic, local, seasonal and healthy food with minimum wastage and at affordable prices to its members. Each member (an individual or a family) pays a yearly fee, and pre-pays credit that is used to buy products (in bulk amounts and thus at wholesale prices) for the "pantry". Mostly, these are products pre-ordered by the members via an electronic system, some of the most common items (lentils, grains, nuts, etc.) are available continuously. There are about 10 administrators who manage the ordering, administration of the electronic system, financial transfers, and physical distribution of the food, which takes place once a week. Not only dry food articles, but also eggs, meat, fresh vegetables etc. are available, according to season and members' demand. The suppliers are chosen according to pre-agreed criteria of being preferably both local and organic (certified or not), but also non-local "health food" items and food for people with special dietary needs (e.g. lactose or gluten-free) are included; in some cases the members are not only consumers but also suppliers themselves (when e.g. baking bread, growing vegetables, producing jams etc.). The storage and distribution space is provided for free by one of the member families. All the activities are based on voluntary work, and there is no profit generated by the initiative; the yearly fees are used to cover additional running costs and necessary small investments. Recently (2017), there has been a move towards a more formalized legal structure, and attempts to generate enough income to cover a part-time paid job for the main administrative work.

BudSOB initiative in South Bohemia

BudSOB[119] is an informal initiative to facilitate meeting of people and to connect various initiatives around local self-sufficiency and alternative lifestyles in South Bohemia. Its main aim is to strengthen local communities and self-sufficiency, especially in terms of food, services, energy and others. There is a core group of about 20 people, and several associated local groups in different parts of South Bohemia, but all the activities are open to participation of public. Since 2012, a web site (www.budsob.cz) is in operation to connect local activists and inform about shared topics and real-life examples of alternatives to the mainstream. Also, a Local Exchange Trading System (LETS) has been in operation since then, enabling exchange of local goods and services without using the official currency (CZK), but rather

[118] Municipal social enterprises might be defined in the proposed legislation on social enterprises as a specific type of SE in the Czech Republic, however, probably only a limited ownership involvement of the municipalities will be allowed; also within the EU definition, the principle of democratic decision-making and independence of SE on external bodies is interpreted as independence on public administration including municipalities, too. Although it might be that the municipal SE becomes influenced and potentially confined by local political interests, we argue that at least in the case of small municipalities its potential for ensuring services for the public benefit is significant.

[119] The name is an abbreviation of „Be self-sufficient" (*Buď soběstačný)*

an alternative electronic currency called SOB. About 70 people are actively using the LETS scheme, exchanging food, home-made goods, working time and experience with the main aims of supporting cooperation and creativity of people in the community based on direct personal relations. BuďSOB also organises public events, lectures and debates. All the activities are based on voluntary work, and the group does not own any official assets – a community meeting space in České Budějovice (regional capital, about 90.000 inhabitants) is provided by one of the core group members.

Kněžice – an energy self-sufficient municipality

As a result of a strategic planning session in 2000, some of the long-term aims of the Kněžice municipality (about 500 inhabitants, Central Bohemia) have been defined as increasing its energy self-sufficiency, closing local material and energy loops, as well as keeping financial flows more localized within the municipal area. Several village-level projects have been put into practice since that time, including a small-scale municipality-owned plant to produce pellets (pellet fuels from compressed organic matter, mostly agricultural by-products), municipality-owned social housing for senior citizens, and above all a municipal CHP[120] biogas plant to produce both electricity and heat for village households. The biogas is produced from a combination of agricultural biomass (mostly straw and wood by-products) and biodegradable waste (domestic sewage, domestic organic waste, restaurant leftovers etc.). Most of the biomass is local, coming from resources up to 30 kilometres from the village, including a forest area rented by the municipality. By making use of the domestic sewage, the village solved its long-term problem of a lacking sewer system and central sewerage plant. Since 2006, the biogas plant is delivering electricity from renewable resources into the grid, and heat for central heating and water heating for more than 90% of the village households, providing them with a very comfortable source of heat at a favourable price.[121] A limited liability company owned by the municipality was set up to ensure the operation of the biogas plant. The major part of the initial investment (120 million CZK in total, i.e. about 3,76 mil. Euros) was covered by an EU operational project grant and The State Environmental Fund of the Czech Republic, complemented with a conventional bank loan (15 mil. CZK). The municipality-owned company generates employment for 5 local inhabitants. Until now (2017), all its income has been used to cover operational costs of the plant, and to repay the bank loan with the vision to generate a moderate income for the municipality budget once the loan is fully repaid; however, still with the main aim to keep providing heat at the affordable price to the village inhabitants.[122]

Five characteristics defining a grass-root (eco)social enterprise

Based on our previous research (Johanisová 2005, Johanisová et al. 2013, Johanisová and Fraňková 2013, Johanisová and Fraňková 2017) that cover a broad range of (eco-)social

[120] Combined Heat and Power (CHP), or cogeneration is the use of heat engine or power plant to generate electricity and useful heat at the same time.

[121] In 2013/2014, the price was 265 CZK/GJ of heat, in comparison to the usual price between 500 and 600 CZK/GJ from comparable municipal heating plants, and to the lowest available price for individual household heating of about 280 – 300 CZK/GJ using low-quality, environmentally problematic fuels such as lignite. (Johanisová et al. 2014)

[122] For more information, see the web of the Kněžice municipality, www.obec-knezice.cz (2017-07-28), and Johanisová et al. (2014), both in Czech only.

enterprises both in the Czech Republic and abroad (and also their theoretical reflections), and on the three examples introduced in the previous section (3.1) that illustrate some of their grass-roots, mostly informal variants as practised in the Czech Republic, we suggest five key characteristics of (eco) social enterprises. These characteristics partly overlap with the institutional definition and principles of SE and WISE as introduced in section 2, and summarized in Tables 1.1 and 1.2. However, there are at least two differences, as argued further. Namely, we identify the five following key characteristics of eco-social enterprises: (1) other-than-profit goals, (2) using profits to replenish nature and community, (3) democratic and localised ownership and governance patterns, (4) rootedness in place and time, and (5) non-market production, exchange or provisioning patterns. In the rest of this section, we explain in more detail (a) what are the main differences between the institutionalized and the grass-root approach to (eco-)social enterprises, and (b) what the five characteristics mean and how they translate into practice of eco-social enterprises based on the three examples given in section 3.1.

(a) We argue that whereas the grass-roots approach is by no means in direct opposition to the institutionalized definition and principles of social enterprise (both the general SE and WISE) as defined in section 2, there are at least two important differences. First, the institutionalized approach, on the one hand, includes only organisations with a formal legal structure, i.e. those with a certain distinguished legal form as defined by law, and thus those who are recognized by the state (its authorities, ministries, municipalities etc.). The grass-roots approach, on the other hand, includes (but does not require) informal initiatives, i.e. various community groups and initiatives that are not incorporated. This may not mean they lack any organisational structure, or that their activities are not long-term and systemic, just that for various reasons they do not have a concrete legal form. Thus, in the first place, the grass-roots approach covers a broader range of initiatives.

The second difference is related to, and is a kind of extension of the first one: The organisations with formal a legal structure are more "legible" and understandable, but also more apt to be constrained or even co-opted by the state; their incorporated status allows them to draw support from public budgets (grants, payments for social services, public procurement, etc.), however, it also brings the need to follow legal rules that might limit, and sometimes even violate their values and aims. A typical example might be the hygiene rules limiting the distribution and use of informally produced (albeit often environmentally beneficial and good quality) food that cannot be officially distributed to public, nor used e.g. in school kitchens, at summer camps etc.; or, more generally, the administrative requirements that consume an organisation's resources (such as time or finance) that could be otherwise invested in direct activities towards the organisations' main aims. In other words, formally recognized existence brings opportunities, but also duties towards the state that shape the possibilities for action – often brings more financial resources to scale up the organisation's activities, but also raises the need to cover administration costs, and limits the scope of activities that are formally possible. Thus, although this does not follow from the definition, often the grass-roots approach includes (also) the more radical initiatives that are pioneering approaches and creating spaces alternative to the mainstream market-based capitalist system

(Gibson-Graham, 2013), in the sense of a broader understanding of the social economy and social enterprise as outlined at the beginning of section 3.[123]

(b) Regarding the five key characteristics of grass-roots (eco)social enterprises, we further explain their meaning below. As already noted, they are based not only on the three examples given in section 3.1 but also on our previous extensive research of social enterprises and alternative economic initiatives.

(1) **Other-than-profit goals**. From the more traditional perspective (Borzaga and Defourny, 2001; European Commission, 2014), social enterprises are seen as complements to mainstream enterprises, mitigating poverty and inequality and contributing to employment and growth. The mainstream main goal of economic activity – to generate profit – is seen is this perspective as a legitimate one, but as one that should be balanced with other, publically beneficial (social, cultural, environmental or other) goals. This perspective can be characterized as "not-only-for profit"; for example, according to the TESSEA guidelines discussed in section 2.1., more than 50% of the profit has to be reinvested back into the enterprise, or be channelled to support publicly beneficial goals defined in the statute of the enterprise. This means, in other words, that up to 50% of the potential profit can be distributed to owners and/or members of the enterprise.

In the case of the three exemplars of grass-roots social enterprises given in section 3.1, the non-profit aspect of economic activity goes even further, and can be characterized as "other-than-profit". This means not only that profit is not seen as the main goal, and its distribution is somewhat limited, but is not perceived as a goal at all. Especially in the case of the Organic Pantry and the BudŤSOB initiative, there is an explicit aim of fulfilling members' needs and creating community relations. In both these initiatives, until recently based solely on voluntary work, there is a trend to design a scheme that would enable the initiative to create (at least part-time) employment opportunities for some members. However, this trend is directed towards generating a small surplus over and above covering the very basic running costs of the initiative, not to generate profit that would be, even if only partially, distributed to members.

(2) **Using profit/surplus to replenish Nature and community**. As we have seen in the previous point, the issue of generating profit is not very relevant for the grass-root initiatives we've introduced here, and if any surplus is generated, there is the priority to improve the services and develop the activities that fulfil the main aims of the initiative. The profit/surplus generation is probably most relevant for the Kněžice municipality where the economic activities are, besides providing affordable services for the village inhabitants, and after repaying the loan needed for the initial investment, aimed also at generating income for the municipality budget. However, even if a surplus is generated in the future in this case, it cannot be even partially distributed to individuals but will become part of the municipal budget that, by definition, should serve the benefits of the village community. Of course, for

[123] In other publications (Johanisová and Fraňková 2013, 2017) we explicitly distinguish a mainstream vs. a radical approach to (eco-)social enterprises, putting more emphasis on this transforming potential of the more radical initiatives. In this chapter we depict the institutionalized vs. grass-roots character of social enterprises as the main distinction, as in the Czech Republic, the fact of being or not being formally incorporated plays an important role – in terms of public support, pending legislation on social enterprises etc. As we argue above, even if these two characteristics (radical ethos and grass-root/informal structure) does not always go hand in hand, they are often interconnected.

other eco-social enterprises the issue of profit or surplus generation may be more relevant, and that is why we have kept this characteristic here; based on other living examples of grass-root social enterprises, they might e.g. decide to use the surplus (or part of it) to support the start-up of other eco-social enterprises, or to cross-subsidise their own activities that would otherwise be financially unviable (Johanisova, 2005; Cameron, 2015).

Regarding the aims of the initiatives, with all the three examples it is apparent that there is not one main goal of their activities, but a combination of environmental, social, local economic and other concerns the organisation is trying to address. Thus, whereas with the institutionalized social enterprises there is the distinction between different types of social enterprises (the "general" SE, implicitly assuming mainly social goals, the WISE focused specifically on work integration of disadvantaged groups, the environmental SE recently defined as a separate type of SE), with the grass-roots initiatives such a distinction is usually impossible as they do not "specialize" in one type of problem but (very naturally) combine various aims (e.g. environmental concerns, community building and social relations, social inclusion, strengthening local economic relations based on cooperation instead of competition etc.). That is why we speak in this section about (eco)social enterprises as one entity, not distinguishing among their specific types.

(3) **Democratic and localised ownership and governance patterns.** An important dimension of eco-social enterprises is an emphasis on democratic governance structures. If the organisation is incorporated, depending on the concrete legal form, this can take the form of a board of directors elected by members on a one-member-one-vote principle, or of a self-perpetuating board of trustees, not elected directly by members, but rather chosen to represent different stakeholders. However, with the informal grass-root initiatives, such formalized structures mostly do not exist. As follows from the interviews, democratic and participative decision-making processes are very common, and kind of matter-of course part of their activities, thus, often it is not seen as necessary to formalize the procedures into some form of written rules. Also, as the number and composition of the most active members of the initiatives often change with time, any fixed decision-making structures appointed for the longer-term are not practical.

(4) **Rootedness in place and time.** All the grass-root initiatives in the case studies have a strong and long-term commitment to their local area, and often the strengthening of local connections is one of their main explicit goals. An aspect of the localised character of many eco-social enterprises with a strong environmental dimension is economic localisation. Douthwaite (1996) has termed this "short-circuiting", while the degrowth movement speaks of "re-localisation" (see also Fraňková and Johanisova 2012). The idea of shortening links between producers and consumers in order to tread more lightly upon the Earth, and to rebuild local communities, lies behind many eco-social enterprise projects, especially those focused on food, e.g. the Organic Pantry and the BudŽSOB initiative.

(5) **Non-market production, exchange or provisioning patterns.** Grass-roots eco-social enterprises step out of the market logic through their commitment to other-than-profit goals and limits on profit distribution. However, many go further and operate in the non-market and even non-monetised economy. Examples of the latter would include the BudŽSOB initiative and especially their LETS scheme, an alternative exchange system explicitly based

on different principles and values than the official monetary system using the national currency. Also, all the initiatives use some non-market resources, such as voluntary work, physical spaces provided free by its members, and other goods provided by members without remuneration (e.g. tools, seeds, knowledge etc.), often in extensive amounts (elsewhere we have defined such resources as non-market capitals, see Johanisova et al. 2013). Whereas with the institutionalized SE, even if they sometimes also use voluntary work and other forms of non-market resources, there is the notion that most of the operations should be "professionalized" in the sense of paid monetized relations (see also the characteristic 2g) Trend towards paid work in Table 1.1), for the grass-roots initiatives, voluntary work and other non-market resources/capitals constitute the basis of their operations.

DISCUSSION AND CONCLUSIONS

Using the Czech Republic as an example, and written by authors with varying perspectives on the subject, this chapter has attempted to meld two approaches to thinking about social enterprise and the social economy more generally: On the one hand the more mainstream, official approach, backed by EU and EMES definitions and articulated in preparatory legal documents, and, on the other hand, a more radical/grassroots approach, growing out of a more critical stance towards the status quo. As we elaborate elsewhere (Johanisova and Fraňková 2013), this critical stance is fuelled by concerns about a dysfunctional economic system with uneven and severe environmental and social repercussions around the world.

In such a more radical perspective, we are joined by authors like Gibson-Graham et al. (2013) and Graham and Cornwell (2009), who rather than looking at detailed definitions, suggest that the realm of "the economy" needs to be expanded to include activities that may otherwise fall below the radar screen (MacGillivray et al. 2001 use this term to describe the fate of British unincorporated micro-social enterprises), and may be ignored by policymakers and researchers, because they do not comply with detailed definitions and benchmarks. To truly see economic alternatives to the status quo, Graham and Cornwell (2009:46) even go so far as to suggest that we try to view "the economy" as an "unstructured space of diversity, no longer colonized by the master signifier of capitalism". In section 3 of this chapter, we have thus tried to expand the concept of (eco)social enterprise in the Czech Republic by describing and analyzing economic entities that, while they are obviously economic alternatives to both state and market, and even comply with part of official definitions of SE, would definitely fall below the radar screen: they have no official legal structure, they operate outside the market, sometimes their goals cannot be neatly pigeonholed, and in one case the entity is owned by an (albeit very small) municipality, which again does not comply with official definitions.

There is obviously a tension here, since on the one hand policymakers need clear definitions of what is and what is not a social enterprise to disburse funding or legislate other supportive measures for social enterprises, on the other hand such definitions and regulations can sometimes be unduly restrictive. This is especially a danger in post-communist countries, where the authentic co-operative movement was truncated under communism and the resulting lack of continuity has sometimes led to precocious legislative interventions, which by legitimising only certain forms of social enterprise (e.g. WISE) have contributed to a lack of recognition for many other *de facto* social enterprise entities (EC, 2016).

We are glad to say that this is not the case in the Czech Republic, where the TESSEA network has not only defined WISE and SE separately, but, as discussed above, the Czech

definition includes environmental and localisation clauses not present in the EU definition. Still, the official Czech definitions assume that SE are essentially incorporated business entities aiming to operate in a market environment. This leaves the grassroots SE out in the cold, which is why we suggest the looser and more inclusive set of SE characteristics elaborated in section 3.2. In addition, the EU project proposal calls for WISEs mediated by the Czech government in the last years have left an impression in the public mind that SE equals WISE. This is illustrated by the P3 SE database mentioned in section 2.2, where the majority of registered SE are WISE. This is unfortunate and was one reason for our research of the broader spectrum of Czech eco-social enterprises, which have for various reasons remained in the shadow, and from which our three exemplars were taken.

As regards future developments in the political sphere, MoLSA (the Ministry of Labour and Social Affairs) is expected to develop a strategy on social enterprise in the Czech Republic by the end of 2017. It will be the first such a strategy ever, and it might lead to better coordination of the development of the social enterprise sector. Also, if the law on social enterprises is passed, it is expected to have a very strong influence on the future development of social enterprises in the Czech Republic.

It is hard to predict the concrete consequences of these institutional changes. They will probably lead to further strengthening of support for the institutionalized type of SE that are able to fulfil certain administrative and legal demands defined by the ministries, resulting in a stronger influence of the state apparatus on the SE sector. Such institutional recognition and wider support might push the grass-roots SE even further into the shadow. On the other hand, it might also lead to a strengthening and scaling-up of part of the SE sector that might lead, in the end, to its wider autonomy.

In any case, a re-framing and broadening of the understanding of social enterprise to include grass roots, non-incorporated entities operating outside the market, and even outside the monetized economy, might help researchers in the Czech Republic and elsewhere in the post-communist world really see which below-radar economic alternatives actually exist in their countries. This might also entail looking for strengths rather than weaknesses handed down from the past (such as people´s rootedness in place and strong subsistence skills in some regions) as well as possible specific replicators of the social economy, including small municipalities which, in the Czech Republic, as opposed to countries like the U.K., have the advantage of being (democratically governed) legal persons able to employ staff, own assets, and work for the public benefit of its citizens (Johanisova 2005).

To summarize, the main aim of this chapter was to describe the recent development and current practice of social enterprises in the Czech Republic. We defined two lines of understanding of social enterprises (SE) in the Czech Republic: 1. The institutionalized approach that is based on the European definition, and is reflected in the Czech definition and principles of SE that have developed during the last 15 years within a Czech SE national platform TESSEA, and that have been used also by the Czech state officials; and 2. The grass-root approach that is wider, and includes also community groups and initiatives that do share the main SE principles, but are not incorporated, i.e. they do not have a concrete legal form. We characterized both these types of SE in detail and gave an overview and living examples of their practical functioning in the Czech Republic. We suggest that these two approaches of conceptualization of social enterprise are not mutually exclusive, but rather complementary. However, as institutional support goes almost exclusively to the first – institutionalized type of SE, we argue that it is important to keep recognizing also the second, grass-root type

of SE that – although less legible for the state apparatus – is still important for innovation and social change towards more economic democracy, social justice and environmental sustainability in the future.

ACKNOWLEDGEMENTS

Work on this chapter was supported by the Czech Science Foundation, project no. GA14-33094S "Forms and norms of alternative economic practices in the Czech Republic". Several passages in this chapter first appeared in earlier texts by two of the authors focused on conceptualizing (eco)social enterprise (Johanisova and Fraňková 2013, Johanisova and Fraňkov á 2017), in which the suggested five key characteristics of "grassroots" SE in this chapter were developed. In the first part of this chapter, we draw on and update data first published in a report on Czech social enterprises for the European Commission (EC 2014), authored by Petra Francová.

REFERENCES

Amin, A. (ed). (2009): The Social Economy: International Perspectives on Economic Solidarity. London: Zed Books

Bednarikova, D. – Francova, P. (2011): Study of the Infrastructure of the Social Economy in the Czech Republic. TESSEA. http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/study_social_enterprise_tessea_en.pdf. Accessed 15 July 2017

Borzaga, C. – Defourny, J. (2001): The Emergence of Social Enterprise. Abingdon: Routledge.

Business Corporations Act, Part VI, Chapter 3, Section 758. In Czech: http://www.podnikatel.cz/zakony/zakon-o-obchodnich-spolecnostech-a-druzstvech-zakon-o-obchodnich-korporacich/f4592132/; In English: http://www.cak.cz/assets/pro-advokaty/mezinarodni-vztahy/business-corporations-act.pdf Accessed 15 July 2017

Cameron, J. (2015): Enterprise Innovation and Economic Diversity in Community Supported Agriculture: Sustaining the Agricultural Commons. In Roelvink, G., K. St. Martin and J. K. Gibson-Graham (eds.). Making Other Worlds Possible: Performing Diverse Economies (pp. 53–71). Minneapolis: Minnesota University Press.

Czech, B. (2017): The steady state economy. Chapter 45. In Spash, C. L. (Ed.). Routledge Handbook of Ecological Economics. Nature and Society. London, New York: Routledge – Taylor & Francis Group.

D'Alisa, G. – Demaria, F. – Kallis, G. (2015): Degrowth: A Vocabulary for a New Era. Abingdon: Routledge.

Dash, A. (2014): Towards an Epistemological Foundation for Social and Solidarity Economy. Occasional Paper 3. United Nations Research Institute for Social Development.

Dohnalová, M. (2009): Sociální ekonomika-vybrané otázky. Praha: VÚPSV.

Douthwaite, R. (1996): Short circuit: strengthening local economies for security in an unstable world. Dublin: Lilliput Press

EMES (2017): EMES – Research Network for Social Enterprise. http://emes.net/ Accessed 2017-11-01.

ESF (2017): European Social Fund CZ, Operational Program Employment, call no. 129, Annex 2. https://www.esfcr.cz/documents/21802/6529653/p%C5%99%C3%ADloha+%C4%8D.+2+sada+rozpozn%C3%A1vac%C3%ADch+znak%C5%AF+integra%C4%8Dn%C3%ADho+soci%C3%A1ln%C3%ADho+podniku.pdf/afc25e0d-1f3d-485c-944b-2a7a77c7cfbc?t=1497275618057 Accessed 2017-11-02.

EC (2014): A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Country Report: Czech Republic. European Commission. http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?pager.offset=0&langId=en&mode=advancedSubmit&type=0&advSearchKey=socentcntryrepts&orderBy=docOrder. Accessed 30 July 2017

EC (2016): Social Enterprises and their Ecosystems: Developments in Europe. European Commission, DG Employment. http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2649 Accessed 7 November 2017

Evers, A. – Laville, J.L. (2004): Defining the Third Sector in Europe. P. 11 – 42 in: Evers, A. and Laville, J.L. The Third Sector in Europe. Cheltenham, UK: Edward Elgar

Feierabend, L. (1952): Agricultural Cooperatives in Czechoslovakia. New York: Mid-European Studies Center. (Czech translation in 2007: Zemědělské družstevnictví do roku 1952. Volary: Stehlík)

Frankova, E. – Johanisova, N. (2012): Economic localization revisited. Environmental Policy and Governance (22), 307-321.

Gibson-Graham, J. K. – Cameron, J. – Healy, S. (2013): Take back the economy: An ethical guide for transforming our communities. University of Minnesota Press.

Graham, J. – Cornwell J. (2009): Building community economies in Massachusetts: An emerging model of economic development? In: Amin, A. The Social Economy: International Perspectives on Economic Solidarity. London: Zed Books, pp. 37 – 65.

Grasseni, C. (2013): Beyond Alternative Food Networks: Italy´s Solidarity Purchase Groups. London: Bloomsbury.

Huncova, M. (2010): Success of the Czech workers' co-operatives: Fiction, mistake, or reality?. ICA European Research Conference Co-operatives contirbution to a plural economy

Jackson, T. – Victor, P. (2013): Green Economy at Community Scale. Report for Metcalf Foundation, Canada.

Johanisová, N. (2005): Living in the Cracks: A Look at Rural Social Enterprises in Britain and the Czech Republic. Dublin: Feasta, 2005. 133 s. ISBN 1 903998 52 2.

Johanisová, N. – Crabtree, T. – Fraňková, E. (2013): Social enterprises and non-market capitals: a path to degrowth? Journal of Cleaner Production, ELSEVIER, 38, 7-16. doi:10.1016/j.jclepro.2012.01.004.

Johanisová, N. – Fraňková, E. (2013): Eco-social enterprises in practice and theory–A radical versus mainstream view. ECO-WISE-Social Enterprises as Sustainable Actors: Concepts, Performances, Impacts. 110-129.

Johanisová, N. – Fraňková, E. – Fousková, N. – Kutáček, S. (eds.). (2014): Komunitní modely financování: Sborník ze semináře Otevřený prostor 2014, ekocentrum Jezírko. Brno: Katedra environmentálních studií – Masarykova univerzita, Trast pro ekonomiku a společnost. http://www.thinktank.cz/dok/sborniky-ze-seminare-otevreny-prostor/sbornik-ze-seminare-komunitni-modely-financovani-2014/ Accessed 15 July 2017

Johanisová, N. – Fraňková, E. (2017): Eco-social enterprises. Chapter 49. In Spash, C. L., Routledge handbook of ecological economics: Nature and society, pp 507-516. Abingdon: Routledge

Johanisová, N. – Vinkelhoferová, M. (in preparation). Social Solidarity Economy. In Kothari, A., Demaria, F., Escobar, A., Salleh, A., Acosta, A. The Post Development Dictionary: From False Solutions to Radical Alternatives to Development

Kothari, A. (2009): A sympathetic critique of the Badhuri-Patkar model. Economic and Political Weekly 19 (12), 77–78.

Kotynkova, M. (2013): Koncept sociální ekonomiky v kontextu české společnosti. In: Determinanty sociálneho rozvoja: Sociálna ekonomika ako priestor podpory európskeho občianstva. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, pp 1-8

Lewis, M. – Conaty, P. (2012): The Resilience Imperative: Cooperative transitions to a steady-state economy. Gabriola Island, Canada: New Society Publishers

Leysholn, A. – Lee, R. – Williams, C.C. (2003): Alternative Economic Spaces. London: Sage.

OECD (2016): Boosting social entrepreneurship and social enterprise creation: Unlocking the potential of social enterprises in the Czech Republic. Local Economic and Employment Development (LEED) Programme of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) & the Ministry of Labour and Social Affairs, Czech Republic. http://www.oecd.org/cfe/leed/Czech%20Republic%20Report%20%2006.03.17-FINAL.pdf. Accessed 30 July 2017

MacGillivray, A. – Conaty, P. – Wadhams, C. (2001): Low-flying heroes: Micro-social enterprise below the radar screen. London: New Economics Foundation

Ridley-Duff, R. – Bull, M. (2016): Understanding Social Enterprise: Theory and Practice. Los Angeles: Sage

Sitrin, M. A. (2012): Everyday Revolutions: Horizontalism and Autonomy in Argentina. London_ Zed Books

Spash, C. L. (2017): Social Ecological Economics. Chapter 1. In Spash, C. L. (Ed.). Routledge Handbook of Ecological Economics, Nature and Society. London, New York: Routledge – Taylor & Francis Group.

TESSEA (2017): Definition and principles of social enterprise (only in Czech) http://tessea.cz/tessea-o-nas/definice-a-principy-socialniho-podnikani and http://tessea.cz/images/pdf/prehled_indikatoru_integracni_SP_2014.pdf Accessed 30 July 2017

SZERZŐINK

Dabasi-Halász Zsuzsanna	Ph.D., egyetemi docens, Miskolci Egyetem, Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet, hrdabasi@uni-miskolc.hu
Fraňková, Eva	Ph.D., Department of Environmental Studies, Faculty of Social Studies, Masaryk University, Brno, Czech Republic, eva.slunicko@centrum.cz
Francová, Petra	Ph.D., P3 – People, Planet, profit, o.p.s., Prague, Czech Republic, petra.francova@p-p-p.cz
G. Fekete Éva†	CSc., kutatásvezető, egyetemi tanár, Miskolci Egyetem, Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet
Hubai László	egyetemi tanársegéd, Eötvös Loránd Tudomány Egyetem Társadalomtudományi Kar, Szociálpolitika Tanszék, hubairlaszlo@gmail.com
Hunčová, Magdalena	Ph.D., KSLP Praha, Prague, Czech Republic, mhuncova@hotmail.com
Johanisová, Nadia	Ph.D., Department of Environmental Studies, Faculty of Social Studies, Masaryk University, Brno, Czech Republic, johaniso@fss.muni.cz
Kispataki Csaba	okleveles közgazdász, kispatakicsaba@gmail.com
Kiss Julianna	doktorjelölt, Eötvös Loránd Tudományegyetem, Társadalomtudományi Kar / tudományos segédmunkatárs, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástudományi Kar, kissjuli@gmail.com
Kuttor Dániel	Ph.D., egyetemi docens, Miskolci Egyetem, Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet, kuttor.daniel@uni-miskolc.hu
Lipták Katalin	Ph.D., egyetemi docens, Miskolci Egyetem, Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet, liptak.katalin@uni-miskolc.hu
Mihály Melinda	doktorandusz, Földrajzi Intézet, Lipcsei Egyetem / tudományos segédmunkatárs, MTA KRTK RKI, mihalym@rkk.hu
Nagy Zoltán	Ph.D., kutatásvezető, intézetigazgató, egyetemi docens, Miskolci Egyetem, Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet, nagy.zoltan@uni-miskolc.hu
Okuneviciute Neverauskiene, Laima	Ph.D., professor, researcher, expert and supervisor of social economics, labour market, labour market policy, social integration and related scientific and social issues, Lithuania, Laima.Neverauskiene@gmail.com
Rymsza, Marek	Ph.D., University of Warsaw, Warsaw, Poland, m.b.rymsza@uw.edu.pl
Siposné Nándori Eszter	Ph.D., egyetemi adjunktus, Miskolci Egyetem, Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet, stsne@uni-miskolc.hu
Švihlíková, Ilona	Ph.D., AZ Praha, Prague, Czech Republic, Ilona.svihlikova@gmail.com
Szendi Dóra	Ph.D., egyetemi adjunktus, Miskolci Egyetem, Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet, regszdor@uni-miskolc.hu