

Sociálna ekonomika: koncepty, príležitosti, riziká¹

Gabriela Lubelcová²

Katedra sociológie FF UK, Bratislava

Social Economy: Concepts, Opportunities, Risks. The study's aim is to contribute to conceptualization processes framing the phenomenon of social economy and introduce the issue to our professional context. Social economy, as an area connecting social aims and entrepreneurial procedures, has a long history. The current initiatives of social economy are a response to the welfare state crisis, new social risks and the crisis of employed society. The definition of social economy comes from research activities of the European research net EMES and the Said Business School of Oxford University. The author's effort is focused on identifying the main assumptions for establishing these social innovations. The conclusion focuses on allocating opportunities for social entrepreneurship in the public sphere and public policies in Slovakia (employment policy, social inclusion policy, local social development, the delivering of public and social services, and civic participation). *Sociológia* 2012, Vol. 44 (No. 1: 83-108)

Key words: *social economy; social entrepreneurship; social enterprise; social capital; public policies*

Úvod

Jedným zo spoločných menovateľov spoločenského vývoja posledných desaťročí je reflektovanie krízovosti vari vo všetkých oblastiach a dimenziách neskoro modernej spoločnosti. Už dlhšie sa vnímajú limity ekonomického rastu (na pozadí témy ekologickej udržateľnosti, ale aj aktuálnych turbulencií finančnej a hospodárskej krízy), kríza sociálneho štátu a jeho schopností ponúknuť primeranú sociálnu ochranu svojim obyvateľom v podmienkach rastu nových sociálnych rizík a všeobecne kríza inštitucionálneho usporiadania modernej spoločnosti a schopnosti jej inštitúcií (najmä verejných) odpovedať na výzvy súčasnosti a budúcnosti. Toto všeobecné povedomie krízovosti vývoja vedie ku kľúčovým zmenám vo vnútri a vo vzťahoch hlavných spoločenských segmentov súčasnej spoločnosti, ktorými sú trh, štát a občianska spoločnosť. Rastie potreba novátorských prístupov, ktoré prekročia rámec ustálených inštitucionálnych a sektorových hraníc doterajších riešení spoločenských problémov. Zdôrazňuje sa pritom úloha sociálnych inovácií, ktoré prinášajú orientáciu na neuspokojené potreby ľudí, na posilnenie zapojenosti ohrozených sociálnych aktérov a mobilizáciu sociálneho kapitálu pri riešení sociálnych problémov. Formujú sa nové stratégie sociálnej inklúzie, ktoré sa orientujú na využitie a mobilizáciu lokálnych zdrojov.

¹ Príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/0056/10 *Sociálna inklúzia: teoreticko-metodologické a sociálno-politické súvislosti v sociologickej perspektíve*.

² Korešpondencia: doc. PhDr. Gabriela Lubelcová, CSc., Katedra sociológie FF UK, Gondova 2, 814 99 Bratislava, Slovenská republika. E-mail: gabriela.lubelcova@fphil.uniba.sk

Práve tieto charakteristiky zosobňuje v sebe oblasť inovatívnych ekonomických aktivít, pre ktoré je charakteristické prepájanie ekonomických a sociálnych cieľov. Najčastejšie sa označujú termínom sociálna ekonomika. Sociálnej ekonomike ako konceptu, ale aj stratégii spoločenskej praxe sa chceme venovať v tomto príspevku.

Cieľom štúdie je prispieť ku konceptualizácii procesov, na pozadí ktorých sa fenomén sociálnej ekonomiky formuje a vnieť tému sociálnej ekonomiky do nášho odborného kontextu. Pri konceptualizácii sme sa opierali najmä o výsledky európskej výskumnej siete EMES³, centra pre sociálne podnikanie pri oxfordskej univerzite⁴, ako aj ďalších európskych, amerických a kanadských skúseností. Zároveň by sme chceli v štúdiu poukázať (na základe zahraničných skúseností) aj na možnosti a príležitosti, ktoré tieto iniciatívy ponúkajú pri riešení kľúčových sociálnych problémov našej súčasnosti, najmä v oblasti sociálneho začleňovania a riešenia nezamestnanosti, ale aj komplexnejšie, sociálneho rozvoja a kvality života ľudí. V závere sa pokúsime vymedziť príležitosti pre rozvoj sociálneho podnikania a sociálnej ekonomiky v priestore verejných a sociálnych politík v našich podmienkach.

Pozadie formovania sociálnej ekonomiky

Pri vymedzovaní sociálnej ekonomiky je potrebné vziať do úvahy dva rozmery tohto fenoménu. Na jednej strane ide o aktivity, ktoré sa vyvinuli z iniciatív občianskej spoločnosti a majú veľmi silné ukotvenie v konkrétnom spoločenskom, ba často špecifickom lokálnom kontexte. Sociálna ekonomika je preto veľmi často spájaná s tretím sektorom a najmä v začiatkoch jej teoretickej konceptualizácie ako spoločenského fenoménu sa často označovala ako synonymum tretieho sektora (bližšie pozri Shragge – Fontan 2000) a jej formy sa viazali na právne podoby organizácií tohto sektora⁵. To neobyčajne komplikovalo poňatie a definovanie sociálnej ekonomiky a jej podôb v počiatkoch, lebo sa viazalo na veľmi rôznorodé formy sociálneho podnikania v jednotlivých krajinách, ukotvených v diferencovaných právnych, ale aj organizačných formách organizácií tretieho sektora.

Na druhej strane je etablovanie sociálnej ekonomiky výsledkom aj cielenej podpory verejných politík (najmä politík regionálneho a lokálneho rozvoja, politiky zamestnanosti a sociálneho začleňovania), pretože práve v týchto

³ Výskumná sieť EMES vznikla v roku 1996 z iniciatívy výskumníkov z 15 krajín EÚ s cieľom vytvoriť výskumnú základňu pre preskúmanie dynamického rastu, emergencie sociálnych podnikov v Európe (skratka EMES z francúzskeho l'émersion des entreprises sociales). (bližšie pozri <http://www.socialeconomy.eu.org>).

⁴ School Centre for Social Entrepreneurship, Said Business School of Oxford University (bližšie pozri: www.sbs.ox.ac.uk/html/faculty_skoll_main.asp)

⁵ Podobne postupovala aj európska výskumná sieť EMES, ktorá sa v rokoch 2001 až 2004 snažila zmapovať a identifikovať podoby sociálnej ekonomiky a foriem sociálnych podnikov, pričom sa opierala najmä o organizácie tretieho sektora v jednotlivých európskych krajinách. ((Defourny 2006)

iniciatívach sa preukázal potenciál inovatívnych podôb riešenia aktuálnych sociálnych problémov uplatňovaním podnikateľských prístupov pri sledovaní sociálnych cieľov.

Sociálnu ekonomiku tak môžeme vnímať ako kombináciu „bottom – up“ iniciatív a „top – down“ podpory a možno práve v synergii týchto dvoch hlavných postupov pri riešení sociálnych problémov je kľúč k jej zmyslu i potenciálnemu prínosu.

Väčšina autorov venujúcich sa problematike sociálnej ekonomiky a jej vymedzeniu sa zhoduje v tom, že sociálna ekonomika má veľmi dlhú historickú tradíciu.

Podľa J. Defournyho⁶ základnými historickými zdrojmi sociálnej ekonomiky je zakotvenie ekonomických aktivít v združovacom potenciáli sociálnej organizácie spoločnosti a pluralita ideových prúdov formujúcich vývoj spoločnosti. Už od starovekých spoločností sa môžeme stretnúť s početnými podobami foriem združovania ľudí okolo spoločných záujmov, transformovaných do ekonomických aktivít. Tieto dobrovoľnícke skupiny nemohli pôsobiť mimo jestvujúcich pravidiel a normatívnej regulácie spoločenskej organizácie, čo vtláčilo pečať veľkej rôznorodosti foriem združovania ľudí. Genéza sociálnej ekonomiky v historickej perspektíve je spojená s rastom slobody združovania najmä pod vplyvom buržoázných revolúcií v 18. a 19. storočí. Významným stimulom jej rozvoja boli v tomto období sa formujúce sociálne orientované ideové a filozofické prúdy. Za základné možno pokladať: utopický socializmus, kresťanská sociálna doktrína, sociálny liberalizmus a solidarizmus. (Defourny 2006) Podľa uvedeného autora sa zárodky sociálnej ekonomiky vyvíjali na križovatke všetkých významných ideologických prúdov 19. storočia a nie sú príznačné iba pre ľavicové ideové prúdy⁷.

Zdroje pre rozvoj sociálnej ekonomiky môžeme nájsť nielen v európskom priestore, ale aj v iných častiach sveta, najmä pod vplyvom náboženstiev (liberalizačná teológia v latinskej Amerike – kresťanské vidiecke komunity, judaizmus – hnutie kibucov, islam – Grameen banky ako produkt emancipačnej interpretácie koránu a socioekonomické aktivity muslimských bratstiev, budhizmus – kláštorné bratstvá a ich pomoc chudobným) a národných emancipačných hnutí (hľadanie tretej cesty, družstevné iniciatívy v Indii, Afrike, južnej Amerike). (Tamtiež)

⁶ J. Defourny je významným predstaviteľom konceptualizácie sociálnej ekonomiky v európskom kontexte. Je riaditeľom Centra sociálnej ekonomiky na univerzite v Liège. V rokoch 1996 až 2006 bol riaditeľom európskej výskumnej siete EMES, ktorá sa venuje výskumu sociálnej ekonomiky, sociálnych podnikov a tretiemu sektoru v európskom priestore v komparatívnej perspektíve.

⁷ J.-M. Fontan a E. Shragge v historickej perspektíve rozdeľujú formatívne ideové prúdy do dvoch základných vízií sociálnej ekonomiky: pragmatickej, resp. reformistickej a utopickej, orientovanej na fundamentálnu spoločenskú zmenu (Shragge – Fontan 2000: 2-3). Môžeme teda hovoriť o reformistických a radikálnych sociálno-filozofických prúdoch a hnutiach, ktoré formovali podhubie sociálnej ekonomiky.

Výsledkom týchto procesov bolo formovanie základných organizačných foriem sociálnej ekonomiky – družstevné formy (cooperatives), svojpomocné vzájomne prospešné zoskupenia (mutual societies) a združenia (associations). V historickej perspektíve sa pre rozvoj sociálnej ekonomiky ako základné ukázali dve podmienky. Prvou bola nedostatkovosť, absencia produktov a služieb, ktoré sa ľudia svojpomocnými, spoločnými ekonomickými aktivitami snažili nahradiť. Druhou bola podmienka sociálna – spoločná identita, resp. určitý stupeň sociálnej kohézie spoločenstva, ktorá zakladala združovaciú podmienku takýchto aktivít.

Industriálna etapa vývoja moderných spoločností zatlačila koncept sociálnej ekonomiky do úzadia. V priebehu 20. storočia, najmä v období po 2. svetovej vojne sa zdalo, že sociálne reformy je možné dosiahnuť zlepšovaním ekonomických podmienok. Nebývalý ekonomický rast spojený s rastom životnej úrovne a silným sociálnym štátom prehĺbil oddelenosť ekonomickej, politickej a sociálnej sféry života do relatívne autonómnych oblastí a postavil vnímanie ekonomického a sociálneho do kontrapunktu – ekonomická sféra produkuje zdroje, zatiaľ čo sociálna sféra je oblasťou ich rozdeľovania a spotreby.

Koniec 20. storočia však priniesol rehabilitáciu pojmu sociálna ekonomika a nové impulzy pre jej uplatnenie. Nositeľmi tejto revitalizácie však na rozdiel od predchádzajúcich historických období neboli intelektuáli a sociálni aktivisti, ale dominantne to boli verejné inštitúcie, ktoré museli čeliť nastupujúcej kríze štátu a hľadať alternatívne riešenia pre rastúce sociálne problémy a stagnujúci ekonomický rast. V európskom priestore to boli najmä vlády Francúzska a Belgicka, ktoré už v 80. rokoch začali hovoriť o koncepte sociálnej ekonomiky a neskôr v 90. rokoch sa táto téma dostáva do diskusií na úrovni Európskej únie a následne sa stáva súčasťou jej strategických dokumentov.

Pre porozumenie novokoncipovanej úlohy sociálnej ekonomiky sú významné dva rozhodujúce spoločenské faktory, ktoré sa etablovali v industriálne vyspelých spoločnostiach v posledných desaťročiach 20. storočia: kríza práce a zamestnanosti a kríza štátu a jeho sociálnych funkcií.

Ide o známe dôsledky ekonomického a sociálneho vývoja v poslednej štvrtine 20. storočia, spojené s limitmi ekonomického rastu a krízou sociálneho štátu. Rast technickej a technologickej úrovne ekonomiky a následné zvýšenie produktivity práce spôsobil, že moderná ekonomika potrebovala stále menej pracovných miest a kládla zvýšené nároky na kvalifikáciu zamestnancov. To viedlo k segmentácii trhu práce na primárny (s ponukou stabilných, kvalifikovaných, dobre platených a perspektívnych pracovných miest) a sekundárny, ktorý ponúka menej kvalifikované miesta, pre ktoré je typické dočasnosť, krátkodobosť a striedanie doby zamestnanosti a nezamestnanosti. (Bližšie pozri Dahrendorf 1991, Mareš 1998, Kotýnková – Němec 2003 a ďalší) Trh práce a štruktúra zamestnaneckých miest prestávala byť schopná zapojiť najmä

nízkokvalifikované a nekvalifikované pracovné sily do pracovného procesu. Táto situácia sa reflektuje ako koniec modelu úplnej zamestnanosti ako optimálnej modality ekonomického a sociálneho vývoja modernej spoločnosti.

Závažnosť sociálnych dôsledkov tejto zmeny vnímajú mnohí sociológovia a zmenu práce, zamestnania a riziko zníženého prístupu k nemu stavajú pre určité kategórie do centra špecifikovania súčasnej spoločnosti. C. Offe hovorí už v polovici 80. rokov o kríze spoločnosti práce (Offe 1984), R. Castel hovorí o konci zamestnaneckej spoločnosti. (Castel 1995) Podľa R. Castela prebiehala koncom 20. storočia nová vlna dekonverzie – procesu, keď v dôsledku určitých zmien v spoločnosti nie je dostatok pozícií, s ktorými je spojená sociálna užitočnosť a verejné uznanie. Opäť sa objavujú „neužitoční“ ľudia. Rastúci deficit pracovných príležitostí spôsobuje, že nie je možné týchto ľudí do spoločnosti uspokojivým spôsobom integrovať. (Castel 1995; Keller 2005)

Ide teda o zásadnú štrukturálnu zmenu posilnenú globalizáciou ekonomiky, ktorá sa prejavuje nielen v raste mier nezamestnanosti, ale najmä v relatívne vysokom a stabilnom podiele dlhodobo nezamestnaných, ohrozených viacnásobným sociálnym vylúčením. Táto štrukturálna charakteristika nezamestnanosti poukázala na potrebu posilnenia politiky zamestnanosti a hľadania nových foriem aktivizácie, zapojenia ťažko zamestnatelných a na trhu práce znevýhodnených ľudí.

Druhým významným faktorom bola kríza sociálneho štátu a potreba hľadania nových foriem udržateľnosti a účinnosti sociálnej ochrany. Fenomén dlhodobého zotrvávania v situácii nezamestnanosti znamenal nielen zhoršenie príjmovej situácie a rast chudoby, ale aj riziká sociálnej marginalizácie a vylúčenia určitých kategórií ľudí. To vyvolávalo tlak na sociálnu politiku a sociálne výdavky. Zmenená sociálna situácia a nové sociálne problémy a riziká spochybnili ekonomickú a sociálnu efektívnosť dovtedajších modelov sociálneho štátu a nastolili potrebu jeho zmeny (tlak na adresné formy sociálnej pomoci, individualizáciu pomoci a aktiváciu ohrozených).

Problematizácia efektívneho fungovania štátu a jeho politik sa však netýkala iba sociálnej oblasti. V nových podmienkach nárastu regionálnych rozdielov a disparít sa stále viac ukazovala potreba decentralizácie verejnej správy a posilňovania kompetencií samosprávnych orgánov, ktoré mali adresnejšie, podľa lokálnych potrieb, spravovať svoje územia. Procesy transformácie verejnej správy tak priniesli nové impulzy pre regionálny a lokálny rozvoj, ale aj potrebu komplexnejšieho plánovania ich rozvoja na pozadí širokých medzisektorových sociálnych partnerstiev.

K významným faktorom, ktoré podnietili rozvoj sociálnej ekonomiky v jej moderných podobách, patrí aj rozvoj tretieho – neziskového sektora. Tento bol nielen tradične výrazom aktivít občianskej spoločnosti, ale v podmienkach krízy sociálneho štátu bol významne stimulovaný (konceptia welfare – mix)

a prebral aj nové funkcie najmä v oblasti poskytovania verejnoprospešných a sociálnych služieb. Prínos týchto organizácií do konceptu sociálnej ekonomiky bol viacnásobný. Boli to jednak ich organizačné formy, špecifický typ manažmentu, ako aj hodnoty sociálnej misie a dobrovoľníckej práce, ktoré prispeli k posilneniu aktivít sociálnej ekonomiky na báze týchto organizácií. V niektorých európskych krajinách bol nositeľom nových iniciatív aj rozvoj družstevníckeho hnutia. Družstvá (pracovné a sociálne) ako podielnícke, vzájomnoprošpešné organizácie sa stali novým nositeľom zamestnávania v širokej škále služieb od obchodných až po sociálne a kultúrne služby⁸.

Sociálna ekonomika tak aj v súčasných postindustriálnych či neskoro moderných spoločnostiach znovu nadobúda zmysel a poslanie. Vracia sa k pôvodným funkciám, ktoré sú však naplnené novým obsahom. Kľúčovú úlohu už nehrá v tradičných oblastiach pôsobnosti, ale presúva sa do oblasti sociálnych potrieb neuspokojených prostredníctvom trhu alebo štátu, predovšetkým do oblasti generovania príležitostí pracovnej integrácie. Podmienka sociálnej kohézie (transformovaná do podoby lokálnych partnerstiev) sa presadzuje vo vzťahu k novým sociálno-ekonomickým výzvam, medzi ktoré možno za hlavné zaradiť:

- boj s nezamestnanosťou a sociálna inklúzia ohrozených,
- udržateľný lokálny rozvoj a kvalita života,
- sociálne nerovnosti medzi rozvinutými a zaostávajúcimi oblasťami (v národnom i nadnárodnom kontexte),
- starnutie populácie a zmeny rodiny.

Vymedzenie sociálnej ekonomiky

Sociálna ekonomika v súčasnosti reprezentuje novú oblasť ekonomických aktivít, pre ktoré je charakteristické prepájanie ekonomických a sociálnych cieľov. Predstavuje tak nový rozmer nekonvenčnej podnikateľskej dynamiky, ktorá je súčasne nositeľom sociálnych inovácií a sociálneho rozvoja, ako aj novým impulzom ekonomického rastu.

Termín sociálna, resp. solidárna ekonomika bol do oficiálnej politickej rozpravy uvedený francúzskou vládou v 80. rokoch minulého storočia a postupne bol prijímaný ďalšími európskymi krajinami. Európska komisia oficiálne akceptovala sociálnu ekonomiku v roku 1990, vypracovala jej definíciu a uznala sociálne podniky ako kľúčových aktérov európskeho ekonomického, sociálneho a politického priestoru. Pri ich vymedzení sú zdôrazňované predovšetkým ich sociálne funkcie a sociálna misia. Sociálne podniky sú vnímané ako subjekty, ktoré prispievajú k rastu zamestnanosti a k integrácii marginálnych a sociálnym vylúčením ohrozených sociálnych kategórií do

⁸ Družstevné formy majú významný podiel najmä v Taliansku, frankofónnych krajinách, ale aj v škandinávskych štátoch.

väčšinouvej spoločnosti. Umožňujú jednotlivcom a komunitám pracovať spoločne na obnove ich životných podmienok a prostredia a ukazujú cesty, ako zabezpečiť a reformovať verejné a sociálne služby. (Dohnalová 2003; 2006)

Koncept sociálnej ekonomiky však nemá jednotné terminologické označenie. Môžeme sa stretnúť s viacerými termínmi, ktoré zdôrazňujú diferencované aspekty sociálno-ekonomických aktivít – social economy, solidarity-based economy, work integration social economy, market-oriented social economy. (Defourny – Favreau – Laville 2002) Nový, nekonvenčný rozmer a posilnenie ekonomického pluralizmu naznačujú označenia ako alternative economy, plural economy či intermediate economy⁹, vo frankofónnom prostredí économie solidaire, économie plurielle, l'autre économie. (Laville – Cattani 2006, Laville 2007)

Sociálna ekonomika sa v zásade formuje na rozhraní medzi verejným a súkromným, ziskovým a neziskovým, formálnym a neformálnym spoločenským priestorom¹⁰. Jej nositeľmi sú najmä organizácie tretieho sektora (združenia, verejnoprospešné a vzájomnoprošpešné organizácie) a družstvá. Ponúka diverzitu prejavov a foriem, revitalizuje ekonomický pluralizmus, umožňujúci lepšie čeliť aktuálnym výzvam na globálnej a lokálnej úrovni.

Podľa J.-L. Lavilla sociálnu ekonomiku možno charakterizovať ako formovanie podnikov aktívnych v trhovom priestore, ktorých právna a organizačná forma (družstvá, vzájomnoprošpešné a verejnoprospešné združenia) je garanciou solidarity vďaka obmedzeniu tvorby zisku, resp. jeho redistribúciou na dosahovanie sociálnych cieľov týchto organizácií. (Laville 2007) Sociálna ekonomika sa tak stáva tretím pilierom ekonomiky, komplementárnym k trhovej a verejnej ekonomike a jej základom je demokratizácia ekonomiky, založená na ekonomickom (pracovnom) zapojení a sociálnom začleňovaní ľudí (najmä tých so sťaženým prístupom na trh práce). (Korimová 2007 a)

Priamočiarejšiu definíciu sociálnej ekonomiky reprezentuje kanadská perspektíva, ktorá v nej reflektuje ich špecifickú skúsenosť¹¹: sociálna ekonomika je premostujúcim konceptom pre organizácie, v poslaní ako aj v každodennej praxi ktorých sú dominantné sociálne ciele, ale zároveň majú explicitne formulované aj ekonomické ciele, resp. generujú ekonomickú hodnotu prostredníctvom produkcie tovarov a služieb, ktoré poskytujú. (Quarter – Mook – Armstrong 2009: 4) Možno súhlasiť s uvedenými autormi, že sociálna misia

⁹ Termín intermediate economy je spojený najmä s vytváraním sociálnych podnikov pracovnej integrácie, ktoré ponúkajú dočasné pracovné miesta na zlepšenie zamestnateľnosti najmä dlhodobo nezamestnaným. Spravidla predpokladajú prechodné zamestnania, ktoré umožnia následné uplatnenie na trhu práce. Ide teda o sprostredkujúce pracovné aktivity s dočasnou podporou z verejných zdrojov, označované aj ako medzitrh práce (intermediate labour market).

¹⁰ Jej alokáciu a väzby jednotlivých sektorov spoločnosti a ekonomiky výstižne vyjadrujú viacerí autori. (Bližšie pozri napr. Quarter – Mook – Armstrong 2009; Nicholls 2008; Defourny – Nyssens 2006; Korimová 2007 a; Hunčová 2010)

¹¹ Ako osobitná sa v rámci sociálnej ekonomiky vníma predovšetkým skúsenosť z kanadského regiónu Quebec, kde sa na základe politickej podpory v druhej polovici 90. rokov, ale aj sociálnych predpokladov vytvoril veľmi úspešný model pluralitnej ekonomiky. (Bližšie pozri: Mendell 2009)

a ekonomická hodnota sú dvoma kľúčovými kritériami pri definovaní sociálnej ekonomiky. Môžeme si však všimnúť aj diferencované odchýlky v zdôrazňovaní aspektov sociálnej misie podnikateľských modelov sociálnej ekonomiky, ktoré súvisia nielen s rôznorodosťou foriem, v ktorých sa realizujú, ale najmä spoločenským kontextom, v ktorom tieto iniciatívy vyrastali, ako aj politickým záujmom a cieľom, ktoré rámcovali ich akceptáciu a podporu.

Európska a americká cesta sociálneho podnikania

Európsky kontext formovania sociálneho podnikania rámcoval spoločenský vývoj v 70. a 80. rokoch: najmä rast štrukturálnej nezamestnanosti, deficit verejných financií a limity tradičných nástrojov sociálnej politiky vysporiadať sa so sociálnou exklúziou ohrozených kategórií. Podhubie pre formovanie sociálneho podnikania súčasne vytvárala dlhodobá tradícia spolupráce medzi štátom a dobrovoľníckym (občianskym) sektorom v poskytovaní sociálnych služieb, vývoj programov sekundárneho trhu práce a medzitrhu práce a implementácia prvkov podnikateľstva do činnosti organizácií tretieho sektora. Tento všeobecný spoločenský kontext mal ale odlišné modifikácie v rámci iniciatív sociálnej ekonomiky. (Defourny – Nyssens 2006)

Vo Veľkej Británii stimuloval vývoj sociálnej ekonomiky neoliberalný kontext politickej reprezentácie uvedeného obdobia. Do sociálno-ekonomickej oblasti priniesol rast „kvázi trhovej“ logiky (v oblasti sociálnych služieb – rast konkurencie, možnosť voľby klienta, privátne sociálne služby a pod.). V severských krajinách sa občianske združenia tradične viac orientovali na oblasť kultúrnych a voľnočasových služieb, keďže v oblasti poskytovania sociálnych služieb mal silnú tradíciu štát. Od 80. rokov sa tretí sektor (združenia, družstvá) omnoho viac začal orientovať na poskytovanie sociálnych služieb (najmä na pomoc rodine a starostlivosti o deti).

V krajinách európskeho juhu bola silná tradícia rodiny ako kľúčového aktéra sociálnej starostlivosti v prepojení s pôsobením cirkvi a jej charitatívnych organizácií – štát mal v poskytovaní sociálnych služieb slabú pozíciu. Špecifickú skúsenosť prinieslo Taliansko, kde sa od konca 80. rokov dynamicky rozvíjali nové iniciatívy sociálneho podnikania na pozadí silnej tradície družstevného hnutia. To vyústilo v roku 1991 do právnej úpravy sociálnych družstiev ako nástroja presadzovania nielen individuálnych záujmov svojich členov, ale predovšetkým všeobecného záujmu lokálnych komunit skvalitňovať ich ľudský potenciál, posilňovať sociálnu integráciu občanov prostredníctvom poskytovania pracovných aktivít pre znevýhodnených a poskytovaním služieb pre občanov, ktoré verejný sektor nebol schopný naplniť. (Borzaga 2002)

V USA začiatky sociálneho podnikania formoval taktiež neoliberalný kontext, ktorý stimuloval vnášanie podnikateľských princípov a podnikateľského ducha do neziskového sektora. Tento rozmer sa etabloval najmä vo

vzdelávacích programoch manažerských škôl orientovaných na tretí sektor (public good entrepreneur school). Diskusiu o sociálnom podnikaní v USA rozprúdili vzdelávacie inštitúcie v oblasti podnikania a manažmentu. (Najmä iniciatívy Harvard Business School v roku 1993.) Najvplyvnejšie sa stali dve myšlienkové školy:

- *Enterprising Non Profit School* (Boschee, Emerson, Twersky) – zameraná na posilnenie pridanej hodnoty (zisku) a podnikateľských metód v neziskových organizáciách,
- *Public Good Entrepreneur School* (Dees 1998) – zameraná na uvádzanie sociálnych inovácií prostredníctvom sociálneho podnikania – od roku 2006 nazývaná *Social Innovation School* (Dees, Anderson). (Defourny 2006)

Spoločným prvkom je teda orientácia na tretí sektor a jeho spôsobilosť na základe inovatívnych, podnikateľské prvky aplikujúcich prístupov reagovať na nové podoby sociálnych potrieb a problémov, ktoré nemôže efektívne riešiť ani trh, ani štát. Rozdiely sú vo formách a rozsahu podpory z verejných zdrojov. Americké iniciatívy v sociálnom podnikaní sú viacej prepojené na súkromné a trhové zdroje, zatiaľ čo európske sú viacej spojené s podporou z verejného sektora (silný podiel programov sekundárneho trhu práce a medzitrhu práce). Odlišnosť je aj v nositeľoch iniciatív – v USA sú to schopní, aktívni a podnikateľskými zručnosťami vybavení jednotlivci, zatiaľ čo v EÚ sú nositeľmi najmä kolektívni aktéri (organizácie tretieho sektora). Americké prístupy viac vychádzajú z podnikateľských iniciatív, v európskom priestore je výraznejšie ukotvenie sociálneho podnikania do rámca verejných politík. V americkom prostredí sa zdôrazňuje inovatívny rozmer podnikania, v európskom priestore sa skôr identifikujú vhodné (alebo využívané) organizačné formy sociálneho podnikania.

Osobitnú pozíciu v rozvoji sociálneho podnikania má britská skúsenosť. Po nástupe Labour Party k moci sa v roku 2002 stala podpora sociálneho podnikania súčasťou vládnej politiky. Pri ministerstve obchodu a priemyslu bol vytvorený osobitný útvar (Social Enterprise Unit) na podporu sociálneho podnikania a zakladania sociálnych podnikov na lokálnej úrovni. Sociálne podniky boli definované ako podnikateľské organizácie s primárne sociálnymi cieľmi, v ktorých zisk z podnikateľskej činnosti je z významnej časti reinvestovaný do sociálnej misie podniku alebo do rozvoja komunity. V roku 2004 bola uzákonená nová právna forma na podporu sociálneho podnikania – *Community Interest Company*. Tieto organizácie na báze širokých lokálnych sociálnych partnerstiev mali rozvíjať podnikateľské aktivity orientované na lokálny rozvoj a pracovné zapojenie znevýhodnených občanov. Tento model možno pokladať za hybridný medzi americkým a európskym. Využíva kolektívnu sociálnu dynamiku, ale významne zdôrazňuje regulárny podnikateľský rozmer sociálneho podnikania, ktorý je prostriedkom udržateľnosti jeho sociálnych cieľov.

Uvádzané odlišnosti vo vývoji sociálnej ekonomiky reflektujú aj kľúčové pojmy, ktoré sa v oblasti sociálnej ekonomiky používajú. Sú to pojmy: sociálny podnikateľ, sociálne podnikanie a sociálny podnik. Podľa J. Defournyho a M. Nyssensovej možno na základe analýzy uplatňovaných prístupov a praktík špecifikovať uvedené pojmy takto:

- Termín *sociálny podnikateľ* je spojený s iniciatívami založenými americkými manažérskymi a bussines školami v polovici 90. rokov, ktoré sa pokúšali o identifikáciu a podporu nových individuálnych podnikateľských aktivít orientovaných na riešenie sociálnych problémov. Termín preto zdôrazňuje osobný inovatívny prínos podnikateľa, individuálnu podnikateľskú dynamiku.
- Termín *sociálne podnikanie* sa konceptualizoval v druhej polovici 90. rokov a zahŕňal široké spektrum iniciatív od dobrovoľníckych aktivít po sociálnu zodpovednosť podnikov. Zatiaľ čo v americkom prostredí sa zdôrazňovalo prelínanie foriem a vytváranie novej pridanej hodnoty sociálneho podnikania (popri zisku špecifické sociálne prínosy), v európskom prostredí sa sociálne podnikanie výrazne spájalo s tretím sektorom (dôraz na jeho charakteristiku ako súkromný a neziskový sektor) a jeho organizačnými formami.
- Koncept *sociálneho podniku* ako organizačného aktéra sociálneho podnikania s definovaným formálnoprávnym statusom sa ako prvý zjavil v Európe (predovšetkým v Taliansku, kde bol prvýkrát uzákonený, a to vo forme sociálneho družstva), kde nadobudol aj konkrétne podoby právnych úprav. Vystupuje ako nový typ organizácie stelesňujúcej hybridné formy medzi trhovou ekonomikou, verejnými politikami a občianskou spoločnosťou. (Defourny – Nyssens 2008)

Zakotvenosť sociálneho podnikania v organizáciách tretieho sektora v európskom priestore a variabilita jeho foriem ovplyvnená špecifickými podobami týchto organizácií tretieho sektora v jednotlivých európskych krajinách viedli k tomu, že výskumné aktivity sa zameriavali najmä na identifikáciu týchto organizačných foriem so snahou odhaliť spoločné znaky, ktoré by mohli fungovať ako definičné kritériá pre vymedzenie sociálneho podniku.

Významným nositeľom týchto výskumných aktivít sa stala európska výskumná sieť EMES, založená v roku 1996 na preskúmanie nárastu sociálnych podnikov v Európe. Konceptia sociálneho podniku EMES vychádza z jeho chápania ako nového fenoménu, zakotveného v historickom kontexte. Na základe komparácie a analýzy definuje sociálne podniky ako organizácie s explicitným cieľom podpory komunity iniciované skupinou občanov, prinášajúce socioekonomickú aktivitu, v ktorých je materiálny záujem zisku obmedzený. Definícia sa snaží vystihnúť podstatu sociálneho podnikania,

pričom ide o ideálny typ, ktorý má v realite širokú škálu konkrétnych foriem. (Defourny – Nyssens 2006: 5)

Na základe komparatívnych výskumných aktivít EMES je sociálne podnikanie definované nasledujúcimi základnými ekonomickými a sociálnymi kritériami:

Ekonomické kritériá:

1. *Ide o sústavnú činnosť založenú na produkcii a predaji tovarov a služieb (podnikanie).*

Sociálne podniky na rozdiel od tradičných neziskových organizácií, ktoré môžu byť svojou činnosťou zamerané na obhajobu skupinových záujmov a financované na základe redistribučných mechanizmov, priamo realizujú produkciu tovarov a ponuku služieb na predaj, a to ako svoju sústavnú, kontinuálnu činnosť.

2. *Vysoký stupeň autonómnosti.*

Sociálne podniky sú spravidla vytvárané skupinou ľudí na základe autonómneho podnikateľského plánu a sú riadené týmito ľuďmi. Môžu byť čiastočne podporované z verejných a súkromných zdrojov, avšak ich pozícia, manažment a rozhodovanie je nezávislé od verejného a súkromného sektora.

3. *Znášanie ekonomického rizika.*

Aj sociálne podniky ako podnikateľské subjekty sú vystavené riziku konkurencieschopnosti na trhu tovarov a služieb, ktoré produkujú. Hoci môže ísť o aktivity čiastočne podporované z verejných zdrojov, finančná udržateľnosť sociálneho podniku závisí od výkonu pracovníkov a ich úsilia o zabezpečenie primeraných zdrojov.

4. *Kombinácia platenej a neplatenej práce.*

Sociálne podniky môžu kombinovať finančné a nefinančné zdroje, dobrovoľnícku prácu a platených zamestnancov¹².

Sociálne kritériá:

1. *Explicitný sociálny cieľ (na pomoc a podporu komunity).*

Základným cieľom sociálneho podniku je napĺňanie jeho sociálnej misie – slúžiť lokálnej komunite alebo špecifickej skupine občanov. Sociálny podnik využíva podnikanie ako nástroj na podporu sociálnych cieľov, jeho hlavným záujmom je rozvíjať a podporovať zmysel pre sociálnu zodpovednosť na lokálnej úrovni.

2. *Činnosť sociálneho podniku vychádza z občianskej iniciatívy.*

¹² V západoeurópskych krajinách je rozvinutá a často sa využíva dobrovoľnícka práca. Súvisí s rozvinutosťou občianskeho a tretieho sektora a etablovanými kultúrnymi vzormi. V našich podmienkach je uplatňovanie dobrovoľníckej práce vzhľadom na sociálno-ekonomické podmienky občanov limitované. Pre podporu takýchto foriem by bolo potrebné špecifikovať a posilniť status dobrovoľníckej práce. Ako čiastkovú podporu možno vnímať zavedenie zvýhodneného príspevku na aktivačnú činnosť formou dobrovoľníckej služby v zákone o službách zamestnanosti.

Sociálne podniky sú spravidla výsledkom kolektívnej dynamiky zapájania občanov alebo príslušníkov skupiny, ktorí majú spoločný cieľ alebo potrebu vstúpiť do komunity. Táto kolektívna dimenzia sa môže realizovať rôznymi formami, dôležité je individuálne alebo skupinové vodcovstvo, ktoré ale nesmie byť zneužívané pre úzky skupinový záujem, ale pre potreby zapojenia jednotlivcov a skupín do širšieho spoločenstva.

3. *Rozhodovacie právomoci nie sú odvodené od vlastníctva kapitálu.*

Platí všeobecné pravidlo „jeden člen, jeden hlas“, to znamená rovnosť pozície všetkých členov v procese prijímania rozhodnutí, nezávisle najmä od podielu vkladov (finančných či iných foriem zdrojov) jednotlivých členov. Rozhodovacie právomoci vo všeobecnosti majú všetci zainteresovaní aktéri (stakeholders).

4. *Participatívna povaha riadenia sociálneho podniku.*

Významnou charakteristikou sociálnych podnikov je povaha riadenia. Je založená na participatívnom riadení, do procesov prijímania rozhodnutí sú zapojené všetky zúčastnené strany (stakeholders) vrátane participácie používateľov alebo zákazníkov produkovaných tovarov alebo služieb. V mnohých prípadoch je práve hlavným cieľom sociálneho podniku rozvíjať demokraciu na lokálnej úrovni prostredníctvom ekonomickej aktivity.

5. *Obmedzená redistribúcia zisku.*

Medzi sociálne podniky patria organizácie bez prerozdeľovania príjmov získaných svojou činnosťou, ako aj organizácie (napr. družstvá), ktoré do určitej miery môžu prerozdeľovať zisk, ale v zásade je pre sociálne podniky charakteristické obmedzené rozdeľovanie zisku medzi akcionárov alebo zamestnancov a povinnosť reinvestovať zisk (resp. jeho podstatnú časť) do sociálnych cieľov podniku. (Defourny – Nyssens 2006: 5-6)

Tieto základné charakteristiky sú výsledkom analýzy diferencovaných foriem, ktoré nadobúda sociálne podnikanie v európskom kontexte. Sociálny podnik v realite nemusí napĺňať všetky uvedené charakteristiky, ale vymedzené kritériá reprezentujú základný rámec, ktorého znaky (alebo tendencia k nim) sú zovšeobecnením praxe sociálneho podnikania. Uvádzaných deväť kritérií preto možno chápať skôr ako teoretickú konštrukciu, metodologický nástroj na identifikáciu foriem sociálneho podnikania, nie ako normatívny rámec záväzne vymedzujúci sociálny podnik.

Za hlavné oblasti vývoja sociálnej ekonomiky v súčasnosti možno pokladať:

- boj s nezamestnanosťou (sociálne podniky pracovnej integrácie, on- the- job training, chránené dielne, pracovné družstvá, komunálne podniky),
- udržateľný rozvoj (sociálne podniky odpadového hospodárstva a recyklácie, združenia na ochranu prírodných pamätihodností, poľnohospodárske družstvá, bioprodukcie),

- integrácia imigrantov a boj proti mestskej chudobe (vzdelávacie združenia, mládežnícke kluby, športové a kultúrne združenia, združenia sociálnej pomoci),
- regenerácia miest a lokalít (sociálne podniky miestneho hospodárstva, komunálnych služieb, združenia na skvalitňovanie životného prostredia),
- sociálne nerovnosti (humanitárne, rozvojové, regionálne organizácie),
- starnutie populácie (sociálne služby pre seniorov, domáca starostlivosť, opatrovateľské a ošetrovateľské služby),
- osobné sociálne služby (asistenčné služby pomoci a podpory zdravotne hendikepovaným, rodinám so sociálnymi problémami a závislými členmi, chudobným, sociálne ohrozeným a pod.)

Sociálna a ekonomická dimenzia sociálnej ekonomiky

Pre porozumenie novej sociálnej ekonomike je významné (na pozadí vymedzených kritérií) uvedomiť si, v čom spočíva sociálny rozmer týchto foriem.

Podľa nášho názoru je potrebné zvýznamniť niekoľko aspektov sociálnosti:

Sociálna dimenzia ekonomických aktivít je predovšetkým spojená s tým, že sú zakotvené v sociálnych potrebách lokálnych spoločenstiev a ich obyvateľov. Tieto sociálne potreby reprezentujú širokú škálu životných podmienok a kvality života od životného prostredia a lokálnej infraštruktúry až po nové sociálne riziká spojené s nezamestnanosťou, starnutím populácie a zmenami rodinného života. Sociálna ekonomika tak transformuje do pracovných (zamestnaneckých) príležitostí neuspokojené sociálne potreby a otvára tak na jednej strane nový priestor pre zamestnávanie, ale zároveň aj stimuly pre lokálny a regionálny rozvoj a kvalitu života jeho obyvateľov.

Druhý rozmer sociálnosti je spojený s tým, kto je dominantne zapojený do týchto ekonomických aktivít. Organizačné formy sociálnej ekonomiky sú prostriedkom pracovného zapojenia ľudí znevýhodnených na trhu práce, so sťaženou kapacitou zamestnanosti. Strategickou sociálnou dimenziou sociálneho podnikania je posilňovanie sociálneho začleňovania obyvateľov lokalít prostredníctvom zapojenia do pracovnej činnosti a vytvárania pracovných príležitostí osobitne pre znevýhodnené a marginalizované sociálne kategórie. Najmä v európskom priestore majú organizačné formy sociálnej ekonomiky veľmi často podobu sociálnych podnikov pracovnej integrácie (Work Integration Social Enterprises – WISEs).

Pre tieto typy sociálnych podnikov sú príznačné dva prvky:

- cieľ: pracovná (a jej prostredníctvom aj širšia sociálna) integrácia znevýhodnených na trhu práce,
- prostriedky: ponúkaná pracovná činnosť je prepojená s rozvojom zamestnateľnosti zapojených kategórií (vzdelávanie, tréning, pracovná asistencia, supervízia a pod.) (Defourny – Nyssens 2008)

WISEs plnia často funkciu medzitrhu práce (intermediate labour market), čo znamená, že zamestnanie v sociálnom podniku je spravidla krátkodobé, aby po doplnení pracovnej kvalifikácie, pracovných zručností a návyku byť zamestnaný našli občania uplatnenie na otvorenom trhu práce. Sociálny podnik teda plní funkciu medzistupňa, dočasného asistovaného (podporného) zamestnania, vďaka ktorému sa zvýši zamestnateľnosť jej pracovníkov a šanca na lepšie a stabilnejšie zamestnanie.

Tretím rozmerom sociálnosti je spôsob organizovania činností sociálnej ekonomiky. Iniciatívy sociálnej ekonomiky vychádzajú z kolektívnej sociálnej dynamiky, občianskych iniciatív (na báze tretieho sektora), ale sú založené aj na budovaní sociálnych lokálnych partnerstiev, do ktorých je zapojené široké spektrum aktérov od občanov a organizácií tretieho sektora cez organizácie verejnej správy po privátny sektor. Tieto partnerstvá sú platformou identifikácie sociálnych potrieb lokalít a podnikateľských príležitostí a spájania zdrojov pre ich realizáciu. V jej organizačných formách sa uplatňuje participatívny model riadenia a prijímania rozhodnutí. Sú tak prostriedkom rozvoja lokálneho sociálneho kapitálu, stimulácie sociálnej zodpovednosti a solidarity, školou lokálnej demokracie a občianskeho étosu.

Ekonomická dimenzia je zakotvená v produktívnych aktivitách sociálnej ekonomiky. Produkuje tovary a služby, ktorými uspokojuje potreby iných ľudí. Najmä v anglosaskom prostredí sa zdôrazňuje podnikateľský rozmer týchto aktivít. Sú postavené na regulárnom podnikateľskom zámere, na produkcii komodít určených na predaj. Konkurencieschopnosť je založená na podnikateľskom využití jedinečných lokálnych špecifik, na pokrývaní potrieb, ktoré absentujú na trhu, alebo sú pre tradičné podnikateľské subjekty nerentabilné, na schopnosti produkovať malé série adresne prispôbené požiadavkám odberateľov a v neposlednom rade aj na špecifickom sociálnom étose, ktorý produkt nadobúda zapojenosťou znevýhodnených skupín¹³. Produkt teda musí prinášať osobitú pridanú hodnotu, pre ktorú je schopný obstáť na trhu a rešpektovať marketingové zásady predaja. Práve táto schopnosť odkrytia podnikateľského rozmeru v tradične neziskových oblastiach činnosti je zdrojom inovácie a dodáva sociálnej sfére nový impulz ekonomickej udržateľnosti.

Sociálne podnikanie ako podnikateľská činnosť môže dosiahnuť ekonomickejšiu sebestačnosť pre svoju reprodukciu vďaka dobre zvolenému podnikateľskému zámeru. Ekonomickejšie je ale ohrozovaná dvoma rizikami: nízkou produktivitou práce zapojených a insolventnosťou svojich potenciálnych odberateľov (klientov).

Riziko nízkej produktivity práce súvisí s tým, aké pracovné činnosti spravidla ponúka (oblasť podporných verejných a sociálnych služieb) a akú

¹³ Tento princíp poznáme napr. v prípade Fair Trade produktov, výrobkov chránených dielni a pod.

pracovnú silu zamestnáva (znevýhodnené kategórie, ktoré si zväčša vyžadujú podoby asistovaného zamestnávania). Sociálna ekonomika tomuto riziku čelí viaczdvojovosťou financovania svojich aktivít a spravidla potrebuje aj podporné finančné mechanizmy z verejných a súkromných zdrojov. Identifikácia potenciálnych zdrojov je súčasne umožnená sociálnou dimenziou – vďaka sociálnemu sieťovaniu a sociálnym partnerstvám, na báze ktorých sa vyvíja. Zo skúseností zo zahraničia môže ísť o kombináciu týchto finančných zdrojov:

- vládne programy podpory trhu práce, politiky zamestnanosti a politiky sociálnej pomoci,
- grantové schémy (európske fondy, nadačné fondy a pod.),
- regionálne a lokálne verejné zdroje (priame a nepriame ekonomické nástroje – príspevky z rozpočtov, zvýhodnené prenájmy a pod.),
- podpora podnikateľského lokálneho prostredia (subdodávky, prenájom priestorov, pracovných nástrojov a zariadení a pod.),
- vlastný zisk z ponúkaných tovarov a služieb,
- členské príspevky,
- dary a sponzoring,
- pôžičky (najmä mikropôžičky a bankové služby)¹⁴.

Prínos sociálnej ekonomiky k rastu HDP a zamestnanosti našiel výraz v osobitnej podpore zo strany verejných politík. V rámci verejných zdrojov sa uplatňujú aj osobitné podporné nástroje na podporu založenia a udržateľnosti sociálnych podnikov. Podľa skúseností zo zahraničia ide najčastejšie o:

- poskytovanie dotácií na zakladanie podnikov verejných a sociálnych služieb v lokalite,
- dotácie na získanie kvalifikácie (spôsobilosti) tých, ktorí nájdu v sociálnej ekonomike prácu (vzdelávanie, zapracovanie, tréning, supervízia a pod.),
- stimuly zamerané na podporu nákupu služieb poskytovaných sociálnou ekonomikou (najmä nepriame ekonomické nástroje – napr. možnosti odpočítateľných položiek pre tých, ktorí si služby zakúpia alebo priame – napr. príspevok sociálne odkázaných na nákup sociálnej služby),
- dopĺňanie pracovného príjmu zamestnaných v sociálnych podnikoch sociálnou dávkou (ako podpora ich aktivizácie a ochoty pracovať a ako vyrovnanie nízkej produktivity práce).

Ako veľmi frekventovaná forma verejnej podpory (na národnej i regionálnej či lokálnej úrovni) sa uplatňuje systém verejných zákaziek a investičných stimulov. Do podmienok verejného obstarávania sa okrem ekonomických kritérií patria aj sociálne kritériá, ktoré posilňujú šance sociálnych podnikov

¹⁴ Osobitným príkladom je projekt mikropôžičiek pre chudobných M.Yunusa, ktorý pre tento účel vybudoval aj osobitný bankový sektor (Grameen Bank). Za tento projekt získal mnohé medzinárodné ocenenia vrátane Nobelovej ceny mieru v roku 2006. O aplikácii mikropôžičiek v podmienkach marginalizovaných rómskych komunít v našich podmienkach pojednáva aj štúdia v časopise Sociológia. (Želinský 2011)

pre získanie odbytu. Pre sociálne podniky pôsobiace v oblasti verejných a sociálnych služieb sa uplatňuje poukážkový systém (voucher system), ktorý posilňuje nákup poskytovaných služieb najmä zo strany solventne slabšieho obyvateľstva (je to osvedčený model najmä v oblasti sociálnych služieb jednak na podporu ich poskytovania zo strany sociálnych podnikov tohto typu, jednak pre posilnenie dostupnosti služieb pre sociálne znevýhodnenú klientelu).

Viaczdrojovosť financovania by ale nemala oslabovať podnikateľský rozmer sociálnej ekonomiky, ktorý je zdrojom udržateľnosti sociálnej misie a je jadrom inovatívnosti sociálneho podnikania. Ekonomická udržateľnosť napriek tomu môže byť limitná v podmienkach zaostávajúcich regiónov a obmedzených možností podpory z verejných zdrojov. Zisk v monetárnom zmysle je tu preto často nahrádzaný reciprocitou ako formou výmeny v zmysle substantivistickej ekonomiky. (Polanyi 1977)¹⁵ Zisk sa v sociálnej ekonomike identifikuje cez pridanú sociálnu hodnotu, resp. ako „double bottom line“, teda finančná, ale najmä sociálna návratnosť investícií.

Sociálna pridaná hodnota a inovatívnosť sociálneho podnikania

Podnikanie je činnosť, ktorá sa všeobecne orientuje na vytváranie hodnoty nielen reprodukcovaním investovaných vkladov, ale ktorá prináša aj zisk. Pridaná hodnota je kľúčovou motiváciou pre podnikateľské subjekty. V komerčnej sfére sa pridaná hodnota orientuje na finančný zisk, ktorý je tradičným a rozhodujúcim ukazovateľom prínosu pre podnikateľa. Sociálne podnikanie sa orientuje na iný rozmer pridanej hodnoty podnikania a tou je sociálna hodnota. Jej špecifikácia však nie je jednoduchá a jednoznačná. Rozvíjajú sa nové prístupy k identifikácii sociálnej pridanej hodnoty a sociálnej návratnosti investícií, využívajúce nové metodologické postupy (balanced scorecards, sociálne audity, benchmarking, cost-benefit analýzy, zákaznícky a na klienta orientované analýzy verejného sektora a pod.), ako aj metodológie zahŕňajúce širšiu škálu ukazovateľov, dotýkajúcich sa kvality života, ľudského rozvoja a ekologických súvislostí podnikania.

R. Youngová pokladá z perspektívy sociálneho podnikania za dôležité päť kľúčových charakteristík hodnoty:

1. hodnota je subjektívna, je záležitosťou ľudskej životnej skúsenosti a diferencovaných sociálnych potrieb ľudí,

¹⁵ Nemonetárne formy výmeny rešpektujú hodnoty vyprodukované ekonomickou alebo pracovnou činnosťou v podmienkach insolventnosti prijímateľa efektov tejto činnosti (či už individuálneho alebo kolektívneho). Uplatňujú sa ako koncepty alternatívnej meny (časové banky) najmä v podmienkach dobrovoľníckej práce. (Bližšie pozri Korimová 2007a) Sú založené na recipročnej výmene práce podľa kritérií rozsahu, kvality a účelnosti vykonanej práce. V podmienkach „krízy peňazí“ (postupujúcej finančnej krízy a deficitu verejných financií) sú možno alternatívou udržateľného rozvoja v budúcnosti.

2. sociálna hodnota je výsledkom negociácie medzi zainteresovanými subjektmi (najmä v podmienkach sociálnych partnerstiev aktérov sociálnej ekonomiky),
3. sociálna hodnota je otvorená prehodnoteniu, v procese podnikania sa môže meniť,
4. sociálna hodnota spája dohromady často nesúrodé prvky, ktoré nie je možné agregovať do jednoduchej matice (napr. problém hodnoty sociálnej rovnosti, udržateľnosti pre budúce generácie a pod.),
5. sociálne hodnoty sú ťažko oddeliteľné od sociálnej aktivity, cez ktorú sa realizujú, zapojenosť do aktivít je často sama osebe hodnotou (hodnota sociálneho uznania a začleňovania a pod.)

Za kľúčové dimenzie sociálnej hodnoty v súvislosti so sociálnym podnikaním uvedená autorka zdôrazňuje:

1. *Multidimenzionalita pridanej sociálnej hodnoty.* Pre sociálne podnikanie je charakteristické, že táto dimenzia nie je iba výsledným produktom, ale spravidla prechádza všetkými aktivitami sociálneho podnikania. Pridaná sociálna hodnota znamená, že sociálny efekt a benefit z podnikania sú vyššie ako podnikateľské aktivity v iných formách, ktoré pracujú s porovnateľnými zdrojmi. Pridaná sociálna hodnota je často postavená na originálnej kombinácii diferencovaných zdrojov (personálne, rodinné, komunitné zdroje, trhové a vládne nástroje a pod.).
2. *Zmocnenie (empowerment) a sociálna zmena.* Vzťahuje sa na aktérov zapojených do sociálneho podnikania, ktorými sú často znevýhodnené sociálne kategórie. Sociálna hodnota spočíva v posilnení ich spôsobilosti individuálnej a kolektívnej sebarealizácie (empowerment) a potenciálu pre sociálnu zmenu.
3. *Sociálna inovácia.* Mnohé zo sociálnych podnikov sú výrazne inovatívnymi iniciatívami, iné menej. Inovácia v sociálnom podnikaní vytvára sociálnu hodnotu, ak umožňuje dosiahnuť ľuďom viac s obmedzenými prostriedkami, alebo rieši problémy, ktoré boli doteraz neriešiteľné. Inovácia často spočíva v použití už jestvujúcich prvkov a postupov, avšak v inej kombinácii alebo iným spôsobom. Sociálna hodnota inovácie spočíva v dôsledkoch použitia týchto prvkov, v ich multiplikačných efektoch. Pre ohodnotenie tejto sociálnej hodnoty je rozhodujúci kontext, v ktorom sa riešenie použije.
4. *Systémová zmena.* Najvýraznejšia sociálna hodnota je so sociálnym podnikaním spojená vtedy, ak prinesie systémovú zmenu v spoločenských reáliách a životných šanciach ľudí, najmä ohrozených kategórií. (Young 2008: 57-58)

Orientácia na inováciu ako kľúčové definičné kritérium profiluje prístup a poňatie sociálneho podnikania centra pre sociálne podnikanie Said Business School of Oxford University a rozvíja tak predovšetkým americké *business*

a podnikateľské prístupy k tejto téme. Podľa predstavitel'a tejto školy A. Nichollsa je definovanie sociálneho podnikania problematické a nejasné predovšetkým pre dynamickú flexibilitu jeho foriem, ktorá je príznačnou charakteristikou týchto iniciatív. Využívajú širokú škálu organizačných foriem od charitatívnych neziskových organizácií a organizácií tretieho sektora až po obchodné spoločnosti pri maximalizácii pridanej sociálnej hodnoty. Tento veľmi široký akčný priestor a využívanie rôznorodých foriem spôsobuje ťažkosti pri klasifikácii sociálnych podnikov. Podľa uvedeného autora nie je kľúčová organizačná forma, a preto uprednostňuje označenie sociálne podnikanie pred termínom sociálny podnik. Sociálne podnikanie definuje prostredníctvom dvoch konštitutívnych elementov: prvým je strategické zameranie na sociálny prínos podnikania a druhým je inovatívny prístup k dosahovaniu svojej misie. Práve kombinácia sociálnej misie a podnikateľskej kreativity vytvára hlavný rozdiel (špecifikum) sociálneho podnikania oproti ostatným formám privátneho, verejného a občianskeho sektora. Sociálni podnikatelia sú predovšetkým agentmi sociálnej zmeny, ktorí svojimi aktivitami prekračujú zabehnuté inštitucionalizované a organizačné formy a prekračujú hranice sektorov (edge-cutting strategies). Ako definičné kritériá pre sociálne podnikanie zdôrazňuje tri dimenzie: socialita (sociálny prínos), trhová orientácia a inovácia. (Nicholls – Cho 2008: 103) Sociálni podnikatelia preto zväčša narušujú etablované organizačné štruktúry a efektívne pracujú práve v hybridných formách, ktoré prekračujú, alebo inovujú ustálené podnikateľské formy. V tom spočíva napätie medzi formou (sociálny podnik) a aktivitou (sociálne podnikanie), ktoré má praktické dôsledky pri etablovaní sociálnej ekonomiky.

Predpoklady a limity etablovania sociálnej ekonomiky

Iniciatívy sociálnej ekonomiky ponúkajú teda alternatívnu inovatívnu cestu pre podporu riešenia aktuálnych sociálnych problémov (najmä sociálnej exklúzie). Sú príkladom sociálnych inovácií, ktoré sa stávajú v poslednom období kľúčovou formou spoločenských inovácií. (Bližšie pozri Mulgan a kol. 2007; Hamalainen – Heiskala 2007; Hautamaki 2010, Goldsmith 2010) Reprezentujú posun od orientácie na technické a technologické inovácie ako nástroje predovšetkým ekonomického rastu, príznačné pre industriálnu etapu vývoja modernej spoločnosti. Sociálne inovácie orientujú pozornosť na novátorské riešenia sociálnych problémov ľudí. Zdôrazňujú aktívnu participáciu sociálnych aktérov, rozvíjanie sociálneho kapitálu a sieťovania, mobilizáciu lokálnych zdrojov a prestupovania organizačných, sektorových a odborových hraníc doteraz používaných prístupov a aplikácií. Strategická úloha sociálnych inovácií vyrastá z reflektovania limitov schopností trhu a štátu reagovať na sociálne problémy a potreby ľudí a potrebu zmeny inštitucionálnych usporiadaní na reflexívne a učiace sa štruktúry. (Lubelcová 2011)

Zo zahraničných skúseností môžeme uzatvárať, že sociálne podnikanie sa v súčasnosti rozvíja na pozadí dvoch procesov: na jednej strane na základe iniciatív zdola, na pozadí individuálnej a kolektívnej dynamiky angažovaných aktérov (najmä na lokálnej úrovni) a na druhej strane na základe akceptácie potenciálu sociálnej ekonomiky prispieť k riešeniu sociálnych problémov zo strany verejného sektora (na makro, ale aj regionálnej a lokálnej úrovni) a vytvárania inštitucionálnych rámcov na podporu sociálneho podnikania najmä ako nástroja podpory pracovného začleňovania ohrozených kategórií obyvateľstva.

Rozvojový potenciál sociálnej ekonomiky sa teda môže naplniť iba za určitých podmienok. Identifikácia týchto podmienok je inšpiratívna pre posúdenie predpokladov etablovania sociálnej ekonomiky (aj v našich podmienkach). Preto im budeme venovať pozornosť. Podľa skúseností z Veľkej Británie možno za kľúčové pre etablovanie úspešných podnikov sociálnej ekonomiky považovať nasledujúce faktory:

- vytvorenie širokého sociálneho partnerstva na lokálnej úrovni,
- podpora zo strany rozhodujúcich lokálnych autorít,
- vybudovanie funkčnej organizačnej infraštruktúry,
- kvalitný manažment aktivít. (Spear 2002: 256-262)

Výsledky výskumu predpokladov v Kanade označujú za základné podmienky pre úspech rozvoja sociálneho podnikania nasledujúce faktory:

1. lokálne obyvateľstvo s určitým stupňom kohézie (živé lokálne spoločenstvo so sieťou väzieb a schopné spolupráce),
2. aktívny tretí sektor (štruktúrovanú sieť organizácií otvorených novým potrebám a príležitostiam),
3. podnikateľský duch (podnikateľská kultúra a podnikateľské zručnosti, organizačné a manažérske spôsobilosti členov lokálnej verejnosti),
4. podpora zo strany lokálnych inštitúcií (najmä lokálna verejná správa schopná medzisektorového partnerstva a podpory projektov),
5. štátna podpora na makroúrovni (štátne inštitúcie otvorené experimentálnym formám, schopné ich podporovať a prekračovať rezortné obmedzenia). (Favreau 2002: 85-86)

Ešte aktuálnejšie je vyhodnotenie skúseností z rozvoja sociálnej ekonomiky M. Mendellovej v kanadskej provincii Quebec z rokov 1998 až 2007. Rozvoj sociálnej ekonomiky autorka prezentuje ako alternatívny prístup k ekonomickej produkcii a sociálnej organizácii. Úspech tohto hybridného modelu socioekonomického vývoja podľa nej stál na troch pilieroch: občianskej spoločnosti a jej sociálnom kapitáli, podpornom politickom prostredí a nových modeloch strategického riadenia a správy (leadership). Politická podpora sa v tomto prípade nezužovala na tvorbu podporných ekonomických nástrojov a právneho rámca pre sociálne podnikanie, ale zahŕňala celú komplexnosť procesu

podpory: cez strategické dokumenty, tréning, mentoring, výskum a sieťovanie zainteresovaných aktérov. Významnou súčasťou bola podpora vytvárania inštitúcií na štátnej, regionálnej a lokálnej úrovni, ktoré sieťovali na báze širokého partnerstva všetky zapojené subjekty a stali sa platformou pre demokratický proces vyjednávania a prenosu požiadaviek a potrieb aktérov sociálnej ekonomiky cez všetky úrovne a kreovania takých podporných nástrojov a služieb, ktoré zodpovedali potrebám zainteresovaných aktérov. Nový typ inštitúcií viedol nielen k podpore ekonomického rozvoja a generovaniu pracovných príležitostí, ale aj ku komplexnej sociálnej inovácii budovaním integrovaného multi a medzisektorového partnerstva, nových procesov politického rozhodovania a nových, flexibilných foriem správy (governance), označovaných ako deliberatívna¹⁶ kultúra inštitucionálneho usporiadania. (Mendell 2009)

Kanadský príklad je iste ťažko priamočiaro preniesť, pretože vychádza zo špecifických sociálnych, ekonomických a politických podmienok tejto spoločnosti. Upozorňuje ale na význam sociálnych a politických predpokladov pre jej fungovanie. Tak kanadské, ako aj britské skúsenosti môžeme chápať aj ako podnety pre proces podpory týchto predpokladov. V tom môžeme vidieť aj inšpiráciu pre nás.

Záver – limity a príležitosti pre sociálnu ekonomiku na Slovensku

Na záver by sme chceli reflektovať stav politických a sociálnych predpokladov pre etablovanie sociálnej ekonomiky u nás a poukázať na priestor aplikácie jej iniciatív, ktoré vnímame ako potenciálny prínos pre sociálny a ekonomický rozvoj najmä na lokálnej úrovni.

Zahraničné skúsenosti ukazujú, že politické predpoklady sa viažu nielen na vytvorenie podporného prostredia (právne a ekonomické nástroje), ale najmä na komplexné porozumenie jej možným funkciám v priestore verejných politik. J.-L. Laville upozorňuje na riziko zúženého poňatia sociálneho podnikania politickými elitami, ktoré v ňom môžu vnímať iba pragmatickú odpoveď na zlyhania štátu a trhu v boji s nezamestnanosťou. Bez primeranej podpory životodarných zdrojov sociálnej ekonomiky (budovanie sociálneho kapitálu, podpora podnikateľských zručností, pestovanie spôsobilostí pre spoluprácu a sociálne partnerstvá a pod.) môže zavedenie sociálneho podnikania medzi nástroje politiky zamestnanosti hroziť rizikom zlyhania jeho očakávaných sociálnych efektov. (Laville 2009: 244-246)

¹⁶ Deliberácia ako proces verejného zvažovania rôznych alternatív riešenia a vyjasňovania si názorových rozdielov (Plichtová 2010) je stratégiou participatívnej verejnej a otvorenej rozpravy zainteresovaných aktérov o nastavení pravidiel a podmienok ich fungovania v predmetnej oblasti. Deliberáciu môžeme vnímať nielen ako normatívnu požiadavku legitimity politických rozhodnutí v demokracii (Habermas 1984), ale aj ako efektívnu a funkčnú cestu tvorby inštitucionálneho nastavenia pre podporu sociálnych inovácií.

Toto riziko možno pokladať za aktuálne aj u nás. Bez prípravnej verejnej a odbornej diskusie k problematike sociálnej ekonomiky, jej zmyslu, potenciálu a možnostiam sa ukotvil sociálny podnik do nášho právneho rámca, a to ako nástroj politiky zamestnanosti novelou zákona č. 5/2004 Z. z. o službách zamestnanosti s účinnosťou od 1. 9. 2008. Je formulovaný ako nástroj pracovnej integrácie (kľúčovým kritériom je zamestnávanie stanoveného percenta znevýhodnených uchádzačov o zamestnanie spolu s poskytovaním podpory a pomoci nájsť zamestnanie na otvorenom trhu práce) s funkciou medzitrhu práce (predpokladá sa dočasné zamestnanie v sociálnom podniku na zlepšenie spôsobilosti znevýhodnených uchádzačov o zamestnanie uplatniť sa na otvorenom trhu práce). Prednosťou právnej úpravy je, že neviaže sociálny podnik na žiadnu konkrétnu právnu a organizačnú formu (je definovaný ako právnická alebo fyzická osoba), čím otvára priestor pre širokú škálu angažovania podnikateľských, ale aj verejných a občianskych organizácií. Avšak bez cieľovej prípravy sociálnych a podnikateľských predpokladov na lokálnej úrovni sa môže iba ťažko stať udržateľným a efektívnym nástrojom podpory lokálnej zamestnanosti. V podmienkach relatívne vysokej nezamestnanosti na Slovensku (s jej výraznou regionálnou koncentráciou) a stagnujúcej tvorby nových pracovných príležitostí je jej funkcia ako medzitrhu práce limitná.

Pojem sociálny podnik navyše získal v slovenskej verejnosti negatívnu konotáciu, keďže absentovala široká odborná diskusia k danej problematike a súčasne sa objavili nedostatky v ich pilotných projektoch, podporených ministerstvom práce a sociálnych vecí za predchádzajúcej vlády. Namietaný neprimeraný rozsah podpory z verejných zdrojov v prípade týchto pilotných projektov pokladáme skôr za „technický“ problém. Domnievame sa, že za neúspechom pilotných sociálnych podnikov je najmä nedostatočné porozumenie zmyslu sociálneho podnikania a nepripravenosť sociálnych a podnikateľských predpokladov, ktoré reflektovali uvedené zahraničné skúsenosti. Viedol však k politickej diskreditácii tohto pojmu, ktorý, žiaľ, môže mať za následok skepticizmus k téme sociálneho podnikania a sociálnej ekonomiky a jeho podpore v našich podmienkach¹⁷.

Aj napriek tejto negatívnej skúsenosti však pokladáme koncept sociálneho podnikania a širšie sociálnej ekonomiky za hodný pozornosti aj v našich podmienkach. Za vhodnejšie ako právne definovanie sociálneho podniku však pokladáme otváranie priestoru sociálnemu podnikaniu ako iniciatívy, ktorá umožňuje širší potenciál uplatnenia na úrovni lokálneho rozvoja (napr. v podobe verejnoprospešných či aktivačných prác)¹⁸. Ich aplikácia ako aktivít

¹⁷ Aj napriek tejto skutočnosti zostáva sociálny podnik medzi nástrojmi aktívnej politiky zamestnanosti a podľa registra Ústredia práce a sociálnych vecí a rodiny je k 1. 7. 2011 u nás registrovaných 63 sociálnych podnikov.

¹⁸ Narážame tu na spomínanú dilemu (Nicholls – Cho 2008), či podporovať sociálny podnik (ako formu) alebo sociálne podnikanie (ako aktivitu). Táto dilema má svoje praktické dôsledky: či podporné mechanizmy z verejných zdrojov a v rámci

sociálneho podnikania by znamenala napojenie na rozvojové potreby lokalít za uplatnenia podnikateľských modelov, ktoré by posilnili ich udržateľnosť, zmyslupnosť a podporili lokálny rozvoj.

Tento potenciál je však možné využiť iba pri cielenom budovaní výskumne identifikovaných kľúčových sociálnych a podnikateľských predpokladov. Ak by sme chceli rámcovo vyhodnotiť ich stav v našich podmienkach, môžeme konštatovať, že z uvádzaných predpokladov máme limitný potenciál v stave lokálnych spoločenstiev a ich životaschopnosti reagovať na jestvujúce potreby a schopnosť kolektívnej akcie (spolupráca, kooperativita, partnerstvo) na spontánnej aj inštitucionálnej úrovni. Výskumné zistenia z relevantných sociologických výskumov¹⁹ naznačujú, že slovenská spoločnosť je postihnutá procesom atomizácie a individualizácie, a to aj v menších lokalitách, kde fungovala tradícia spolupatričnosti a vzájomnej pomoci. Sociabilita ľudí sa orientuje do vnútorodinných a neformálnych sociálnych sietí. Výskumne je u nás potvrdená nízka a klesajúca úroveň všeobecnej dôvery medzi ľuďmi a dôvery ku kľúčovým spoločenským inštitúciám (Džambazovič – Tížik 2008: 196), ktorá je dôležitým predpokladom kooperativity. Na základe týchto výskumných zistení označujú R. Džambazovič a M. Tížik výstižne slovenskú spoločnosť ako deangážovanú spoločnosť privatizovaných problémov. (s. 210) Sociálny kapitál zakotvený v medzil'udských väzbách a sieťach má teda skôr individuálnu a úzko skupinovú funkčnosť, čo môže požiadavke budovania lokálnych partnerstiev ako inkubátora sociálnych inovácií brániť.

Ako obmedzený môžeme identifikovať aj stav podnikateľského ducha a podnikateľských zručností lokálnej verejnosti. V zahraničí sa organizujú vzdelávacie a tréningové aktivity na podporu zručností všetkých zainteresovaných sociálnych aktérov, ktoré by sme privítali aj v našich podmienkach²⁰.

Na druhej strane máme relatívne rozvinutý tretí sektor so skúsenosťou inovácií najmä v oblasti sociálnych služieb, so skúsenosťou organizačnej demokracie a fundraisingu. Ako veľký potenciál však môžeme chápať rozsah neuspokojených sociálnych potrieb viažucich sa najmä na infraštruktúru a kvalitu životných podmienok v lokalitách. Práve ony môžu byť zdrojom lokálnej zamestnanosti, ktorá sa zatiaľ iniciatívnymi mechanizmami zdola u nás nerieši. Pritom charakteristickou črtou nezamestnanosti na Slovensku je

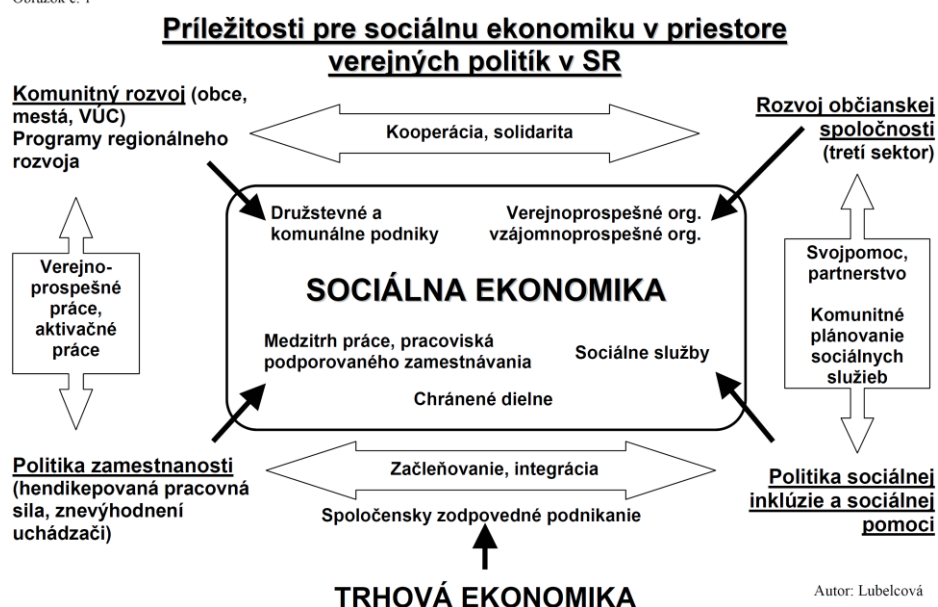
verejných politík viazať na právny status organizácie ako sociálneho podniku alebo na verejnoprospešný obsah činnosti podnikateľských subjektov (napr. obecných podnikov).

¹⁹ Reflexiu stavu občianskej spoločnosti, úroveň sociálnej súdržnosti, pocity dôvery medzi ľuďmi a vo vzťahu k inštitúciám nám ponúkajú najmä výsledky celoeurópskeho výskumu hodnôt EVS, ktorý sa opakovane realizoval aj u nás (v rokoch 1991, 1999 a 2008) a umožňuje porovnať naše parametre sociálneho kapitálu v medzinárodnom kontexte. (Bližšie pozri Džambazovič – Tížik 2008)

²⁰ Na Slovensku je iniciátorkou takýchto špecializovaných kurzov profesorka G. Korimová z Ekonomickej fakulty UMB v Banskej Bystrici, ktorá sa ako jedna z mála odborníkov na Slovensku systematicky odborne aj pedagogicky venuje problematike sociálneho podnikania (Korimová 2007a, Korimová a kol. 2007b, Korimová a kol. 2008) a organizuje každoročnú medzinárodnú konferenciu na túto tému na pôde EF UMB.

už dlhodobo jej regionálna a v rámci nej lokálna koncentrácia nezamestnanosti, ktorú sa zatiaľ nepodarilo napriek širokej škále nástrojov politiky zamestnanosti (reprezentované zákonom o službách zamestnanosti) adekvátne riešiť. Chýba dostatok pracovných príležitostí pre potreby a možnosti veľkého množstva nezamestnaných v málo rozvinutých regiónoch a lokalitách. Tradičné industriálne prístupy tu len ťažko pomôžu, príchod investorov je len málo pravdepodobný. Najväčšou výzvou a príležitosťou pre sociálnu ekonomiku u nás je práve obrovské množstvo práce okolo nás, ktoré môžu aj malé obce transformovať do relatívne autonómneho, sebestačného, trvalo sa rozvíjajúceho celku²¹. Preto orientáciu na rozvoj tohto segmentu ekonomiky pokladáme v našich podmienkach za podnetný stimul. Príležitosti pre rozvoj sociálnej ekonomiky vo verejnom priestore a priestore verejných politík u nás znázorňuje obrázok č. 1.

Obrázok č. 1



Za potenciálne efekty sociálnej ekonomiky v našich podmienkach pokladáme: *Rozvoj zamestnanosti* – umožňuje stimuláciu ponuky pracovných príležitostí na lokálnej úrovni podľa lokálnych potrieb a na úrovni lokálnych zdrojov. *Rozvoj sektora služieb* – tento nie je na Slovensku primerane rozvinutý ani pokiaľ ide o rozsah, ani pokiaľ ide o štruktúru. Reprezentuje tak v mnohých lokalitách zníženú úroveň infraštruktúry priestoru a civilizačné zaostávanie,

²¹ Významnú úlohu tu môžu zohrať orgány samosprávy ako gestori správy a rozvoja územných celkov a obcí s programami lokálnej zamestnanosti a na ne nadväzujúce podnikateľské aktivity a sociálne programy.

ktoré je limitné pre ďalšie rozvojové aktivity a príležitosti (napr. rozvoj cestovného ruchu)

Rozvoj sociálnych služieb – ich rozsah a štruktúra sú dlhodobo nedostatočné a neumožňujú plnohodnotný výkon sociálnej pomoci, ktorá by sa mala (podľa koncepcných zámerov) viac orientovať na výkon individualizovanej sociálnej práce s klientmi v sociálnom ohrození. V súčasnosti dochádza pod vplyvom decentralizácie skôr k znižovaniu počtu sociálnych služieb, ich kapacita je na efektívny výkon sociálnej pomoci nedostatočná. Sociálna ekonomika by mohla pomôcť zabezpečiť menej profesionálne náročné sociálne potreby svojpomocnými aktivitami a laickou pomocou pod supervíznym vedením.

Posilňovanie sociálnej inklúzie a nová stratégia sociálnej pomoci odkázaným – sociálna ekonomika môže ponúkať pracovné príležitosti pre dlhodobo nezamestnaných, ľudí ťažko zamestnateľných a nízkokvalifikovaných. Umožňuje teda začlenenie prácou a zmysluplnosťou tejto práce pre konkrétnych iných ľudí, pre obec, pre komunitu. Spravidla si takouto prácou nemožno úplne zabezpečiť pracovný príjem postačujúci na živobytie, ale je možné ponúknuť ľuďom zapojeným do programov sociálnej ekonomiky kombináciu pracovného príjmu a sociálnej dávky. Sociálna dávka by tak plnila motivačnú a recipročnú funkciu a minimalizovala počet ľudí v hmotnej núdzi, ktorí budú iba poberateľmi dávok.

Rozvoj sociálneho potenciálu lokalít – sociálne podniky budované na princípoch svojpomoci, sociálneho dialógu, sociálnej súdržnosti a verejnoprospešných cieľov na úrovni lokality pomáhajú obnoviť sociálne vzťahy a sociálne putá v lokalite. Napomáhajú revitalizácii lokality ako živého sociálneho organizmu, ktorý je schopný artikulovať svoje potreby a mobilizovať lokálne zdroje na ich uspokojenie.

Akcelerácia osvojenia decentralizovaných kompetencií orgánov na regionálnej a lokálnej samosprávnej úrovni – decentralizáciou verejnej správy získali samosprávne orgány kompetencie a úlohy spracúvať a realizovať koncepcie sociálneho a ekonomického rozvoja lokalít a regiónov. Miera kompetencie, ochoty a schopností týchto inštitúcií sociálne zodpovedne rozhodovať má však zatiaľ limity a sociálne podnikanie môže pôsobiť aj ako postup k prepájaniu koncepcií a programov na konkrétne potreby ľudí v lokalite.

Gabriela Lubelcová pôsobí ako docentka na Katedre sociológie Filozofickej fakulty UK v Bratislave. Venuje sa sociológii sociálnych problémov, sociálnej politike, kriminológii a mobilizácii ľudských zdrojov. Výskumne sa zameriava na tematiku sociálnych intervencií, sociálnej inklúzie a sociálnej podmienenosti kriminálneho správania. Problematike sociálnej ekonomiky a sociálneho podnikania sa venuje od roku 2007, kedy spolupracovala ako prizvaný expert s tematickou sieťou pre sociálnu ekonomiku, integrujúcou projekty sociálnej

inklúzie iniciatívy EQUAL. K témam odbornej pôsobnosti publikuje v monografiách, odborných periodikách a zborníkoch z konferencií.

LITERATÚRA

- BORZAGA, C., 2002: Italy: The Impressive Development of Social Co-operatives in Italy. In: Tackling Social Exclusion in Europe: The Contribution of The Social Economy. Aldershot: Ashgate, pp. 181-202.
- CASTEL, R., 1995: Les métamorphoses de la question sociale. Paris: Gallimard.
- DAHRENDORF, R., 1991: Moderný sociálny konflikt. Bratislava: Archa.
- DEFOURNY, J., 2006: Économie sociale. In: Laville, J.-L. – Cattani, D., 2006. Dictionnaire de l'autre économie. Paris: Gallimard, pp. 279-289.
- DEFOURNY, J. – FAVREAU, L. – LAVILLE, J.-L., 2002: Introduction to an International Evaluation. In: Spear, R. – Defourny, J. – Favreau, L. – Laville, J.-L., 2002. Tackling Social Exclusion in Europe: The Contribution of The Social Economy. Aldershot: Ashgate, pp. 3-28.
- DEFOURNY, J. – NYSENS, M., 2008: Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments. WP no.08/01, EMES.
- DEFOURNY, J. – NYSENS, M., 2006: Defining Social Enterprise. In: Social Enterprise – At the crossroads of market, public policies and civil society. London and New York: Routledge, pp. 3-26.
- DOHNALOVÁ, M. 2006. Sociální ekonomika v europeizaci českého hospodářství. Studie 9/2006. Praha: NÚ JH.
- DOHNALOVÁ, M. 2003. Sociální podnikání v občanském sektoru ČR. In: Determinanty sociálního rozvoje – Sociálne podnikanie. EU MB, Banská Bystrica 2003.
- DŽAMBAZOVIČ, R. – TÍŽIK, M. 2008. Formovanie normality na Slovensku. In: Sociálne deviácie a kriminalita ako aktuálne spoločenské problémy. Lubelcová, G., Džambazovič, R. (ed.). Bratislava: Iris, s. 188-213.
- FAVREAU, L., 2002: Canada: Social Mobilization, Insertion and Local Development in Canada (Québec). In: Spear, R. – Defourny, J. – Favreau, L. – Laville, J.-L., 2002. Tackling Social Exclusion in Europe: The Contribution of The Social Economy. Aldershot: Ashgate, pp. 71-92.
- GOLDSMITH, S., 2010: The Power of Social Innovation: how Civic Entrepreneurs Ignite Community Networks for Good. San Francisco: Jossey-Bass.
- HABERMAS, J., 1984: Theory of Communication Action. Boston: Beacon Press.
- HAMALAINEN, T. J. – HEISKALA, R., 2007: Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance. Helsinki, SITRA.
- HAUTAMAKI, A., 2010: Sustainable Innovation. A Nex Age of Innovation and Finland's Innovation Policy. Helsinki, SITRA.
- HUNČOVÁ, M., 2010: Ekonomický rozměr občanské společnosti. Praha: Wolters Kluwer.
- KELLER, J., 2005: Soumrak sociálního státu. Praha: Slon.
- KORIMOVÁ, G. 2007a: Predpoklady rozvoja sociálnej ekonomiky. Banská Bystrica: UMB.
- KORIMOVÁ, G. a kol., 2007b: Sociálne podnikanie. Banská Bystrica OZ Kopernikus.
- KORIMOVÁ, G. a kol., 2008: Sociálne podnikanie a sociálny podnik. Banská Bystrica OZ Kopernikus.
- KOTÝNKOVÁ, M. – NĚMEC, O., 2003. Lidské zdroje na trhu práce. Havlíčkov Brod: Professional Publishing.

- LAVILLE, J.-L., 2007: *L'économie solidaire. Une perspective Internationale*. Paris: Hachette Littératures.
- LAVILLE, J.-L., 2009: Supporting the Social and Solidarity Economy. In: *The Social Economy. International Perspectives on Economic Solidarity*. (ed. Ash, A.). London: Zed Books, pp. 232-252.
- LAVILLE, J.-L. – CATTANI, D., 2006. *Dictionnaire de l'autre économie*. Paris: Gallimard.
- LUBELCOVÁ, G., 2011: Sociálne inovácie – problematika vymedzenia a funkcií. In: *Inovácie v sociálnych a verejných politikách (problémy konceptualizácie a nových nástrojov)* (ed. Lubelcová, G.). Bratislava: UK.
- MAREŠ, P., 1998: *Nezaměstnanost jako sociální problém*. Praha: Slon.
- MENDELL, M., 2009: The Three Pillars of the Social Economy: the Quebec Experience. In: *The Social Economy. International Perspectives on Economic Solidarity* (ed. Ash, A.). London: Zed Books, pp. 176-207.
- MULGAN, G. a kol., 2007: *Social Innovation: what it is, why it matters and how it can be accelerated*. Oxford, Said Business School.
- NICHOLLS, A., 2008: Introduction. In: *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press, pp. 1-35.
- NICHOLLS, A. – CHO, A. H., 2008: Social Entrepreneurship: The Structuration of a Field. In: *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press, pp. 99-118.
- OFFE, C., 1984: *Arbeitsgesellschaft*. Frankfurt/M: Verlag.
- PLICHTOVÁ, J., 2010: Občianska deliberatívna demokracia a podpora jej cieľov na Slovensku. In: *Sociológia* 42, č. 5, s. 516-547.
- POLANYI, K., 1977: *Livelihood of Man*. New York: Academic Press.
- QUARTER, J. – MOOK, L. – ARMSTRONG, A., 2009: *Understanding The Social Economy*. Toronto: University of Toronto Press.
- SHRAGGE, E. – FONTAN, J.-M., 2000. *Social Economy*. London: Black Roses Books 2000.
- Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change* (ed. Nicholls, A.), 2008. Oxford: Oxford University Press.
- Social Enterprise – At the crossroads of market, public policies and civil society* (ed. Nyssens, M.), 2006. London and New York: Routledge.
- SPEAR, R., 2002. United Kingdom: Labour Market Integration and Employment Creation. In: SPEAR, R. – DEFOURNY, J. – FAVREAU, L. – LAVILLE, J.-L., 2002. *Tackling Social Exclusion in Europe: The Contribution of The Social Economy*. Aldershot: Ashgate, pp. 243-263.
- SPEAR, R. – DEFOURNY, J. – FAVREAU, L. – LAVILLE, J.-L., 2002. *Tackling Social Exclusion in Europe: The Contribution of The Social Economy*. Aldershot: Ashgate.
- The Social Economy. International Perspectives on Economic Solidarity* (ed. Ash, A.), 2009. London: Zed Books.
- YOUNG, R. 2008. Social value and the Future of Social Entrepreneurship. In: *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press 2008, pp. 56-73.
- ŽELINSKÝ, T., 2011: Mikrofinancie ako alternatívny nástroj na riešenie problému chudoby rómskeho obyvateľstva v marginalizovaných regiónoch. In: *Sociológia* 43, č. 1, s. 28-56.