

Sociální podniky v rozšířené Evropě Koncept a skutečnosti

Jacques DEFOURNY¹, President evropské sítě EMES²

ÚVOD

Vzrůstající ocenění sociální ekonomie v Evropě spolu s větším zájmem o nekonvenční podnikatelskou dynamiku, oslovující sociální a ekonomické výzvy zároveň, vedly ke vzniku nového konceptu sociálního podnikání. Zatímco před několika lety byl koncept sociálních podniků probírán jen zřídka, nastává nyní v této oblasti průlom na obou stranách Atlantiku. V USA byl tento koncept přijat na počátku devadesátých let velmi pozitivně. V roce 1993 založila Harvard Business School Sociální podnikatelskou iniciativu, která se stala milníkem nové éry. Od té doby další významější univerzity, včetně Columbia a Yale, a další nadace vytvořili a podpořili programy pro sociální podnikání.

Nicméně, sociální podnikání v USA zůstalo velmi širokým a často poměrně vágním pojmem odkazujícím na tržní síly s kontextem sociálních záměrů. Během tohoto období bylo na sociální podnikání nahlíženo jako na novou odezvu problémů s financováním neziskových organizací, které shledávaly získávání soukromých a vládních darů a grantů čím dál tím těžší záležitostí. Tento koncept byl také použit jak ke zdůraznění inovativní stránky některých typů projektů, stejně tak i k problematice finančních rizik, které nesou³.

V Evropě se tento koncept poprvé objevuje počátkem let devadesátých, ale pouze v nejužším kruhu sociální ekonomie a v blízkém napojení na družstevní hnutí. Přesněji v roce 1991 italský parlament přijal zákon určující speciální status sociálním družstvům, které zaznamenaly mimořádný růst. Tato družstva vznikala zprvu jako reakce na nedostačující, nebo úplně chybějící veřejné služby⁴. V roce 1990 časopis Impresa sociale začal zkoumat nové podnikatelské záměry se sociálním obsahem.

Ve druhé fázi evropští vědci zkoumali podobné iniciativy, ačkoli s podstatně menším významem, v jiných evropských zemích. V roce 1996 se rozhodli zformovat síť pro studium vývoje sociálního podnikání v Evropě. Pokrytím všech patnácti zemí, které pak vytvořili EU, tato síť uskutečnila svou první práci v průběhu čtyř let a pozvolna vyvinula běžný přístup k usnadnění studia sociálního podnikání.

V roce 2002 následovalo náhlé zrychlení těchto trendů ve Velké Británii. Blairova vláda založila Koalici pro sociální podnikání a Sociálně podnikatelský svaz pro vzdělávání populace o sociálním podnikání za účelem především propagovat cestu sociálního podnikání napříč zemí. V rámci stejného systému sekretariát obchodu a průmyslu, který dohlíží na Svaz, navrhl svou vlastní definici sociálního podnikání a vyhotovil počáteční seznam sociálních podniků.

¹ Jacques Defourny je profesorem na Katedře ekonomie a managementu a ředitelem Centra sociální ekonomie na belgické univerzitě Liège.

² EMES je zkratka pro francouzský název rozsáhlého výzkumu na téma „potřeba sociálních podniků v Evropě (1996-1999). Původně označovala síť výzkumníků v rámci Research DG v evropském společenství, toto jméno bylo užíváno v projektech o sociálních podnicích a sociální ekonomii a později bylo převzaté sítí. Dnes EMES zahrnuje devět výzkumných center zabývajících se těmito otázkami, a patří sem i ostatní individuální výzkumníci v Evropě.

³ viz např. Dees (1998) a Young (2001).

⁴ Borzaga a Santuari (2001).

Před tím než začneme naši diskuzi o konceptu sociálního podnikání, měli bychom vzít do úvahy, že tento kocept můžeme chápat ve dvou smyslech. Na jedné straně určuje nové organizace, entity vytvořené ex nihilo, na které lze nahlížet jako na podskupinu sociální ekonomie, na druhé straně toto označuje proces nového podnikatelského přístupu ovlivňující a přetvářející starší iniciativy třetího sektoru. Náš přístup k sociálnímu podnikání, rozebíraný dále, čerpá z druhého významu. Nehodlá nahradit již existující koncept třetího sektoru. Snaží se spíše objasnit a obohatit koncepty třetího sektoru a tudíž objasnit určité síly uvnitř sociální ekonomie a „neziskového sektoru“.

Proto tedy začneme s krátkou debatou o nejdůležitějších přístupech, které byly rozvíjeny za poslední více než čtvrt století aby nám napomohly porozumět třetímu sektoru. Následně vymezíme prostor, ve kterém můžeme opravdu mluvit o vzestupu nového podnikatelství v tomto sektoru.

1. (ZNOVU)OBJEVENÍ TŘETÍHO SEKTORU

Idea jiné formy třetího sektoru, která zahrnuje podniky a organizace s jiným záměrem než dosažení zisku, a které nejsou součástí veřejného sektoru se začala opravdu objevovat v polovině let sedmdesátých. Organizace tohoto typu byly již velmi aktivní v mnoha oblastech a staly se předmětem specifické veřejné politiky. Ale myšlenka spojit tyto organizace dohromady a vypracovat teoretický základ, podle kterého by toho mohlo být dosaženo do té doby nebyla předložena.

V USA práce Filerovi komise a program univerzity Yale o neziskových organizacích z roku 1976, zahrnující 150 badatelů, znamenala rozhodující krok v definování teoretické báze neziskových organizací a neziskového sektoru. Od této doby bylo sepsáno velké množství literatury na toto téma s přispěním různých disciplín jako je ekonomie, sociologie, politické vědy, historie nebo právo⁵.

V Evropě, která je nejednotná v socio-politických, kulturních a národnostních aspektech nebylo možné vytvořit tak široké a rychlé povědomí o třetím sektoru. Nicméně, ekonomické entity, které se pozvolna dostaly do centra dění skrze třetí sektor byly důležitými faktory ve většině zemí. Navíc byly zakořeněny v pevných právních tradicích. Společné organizace a družstva existovali v nějaké formě všude po více než století a ekonomické iniciativy založené na sdružování či svépomocná hnutí v určitých obdobích narůstala.

Ve skutečnosti, aniž bychom popírali, že celkový veřejný postoj je charakterizován historickým kontextem každé země, můžeme říci že se na mezinárodní úrovni rozvíjeli současně dva teoretické přístupy ke třetímu sektoru doprovázené statistickou prací s cílem vyčíslit ekonomický význam. Jeden přístup k neziskovému sektoru byl již zmíněn. Další, původem francouzský, zahrnuje kocept „sociální ekonomie“ spojující družstva, asociace⁶ a se vzrůstající frekvencí nadace⁷. Přestože první pohled má výhodu ve své jednoduchosti a síle struktury, která podchycuje americkou situaci, druhý přístup našel větší odezvu po celé Evropě a byl přijat institucemi Evropské unie⁸.

Jiné teorie o třetím sektoru byly také vyvinuty na mezinárodní úrovni. Příkladem je třípólový přístup, který vidí ekonomii na základě tří polů, někdy také třemi typy agentů (soukromými podnikateli, státem a domácnostmi), nebo na základě principů a metod, při kterých jsou směny regulovány (trh, veřejná redistribuce, reciprocita) a v jiných případech dle typu zapojených zdrojů (komerční, nekomerční nebo neměnový) V rámci tohoto pohledu je na třetí sektor nahlíženo jako na střední prostor ve kterém lze

⁵ Žurnály Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly a Voluntas poskytují velmi dobrý všeobecný přehled této literatury.

⁶ Tento přístup je pozoruhodně členěn v *Revue des Etudes Cooperatives, Mutualistes et Associatives (RECMA), Paris*.

⁷ Tato idea byla konkrétně popsána institucí European Standing Conference of Co-operatives, Mutual Societies, Associations and Foundations (CEP-CMAF), cílem je představit sociální ekonomii v evropském měřítku v celém jejím souhrnu.

⁸ V rámci Evropského ekonomického a sociálního společenství a Evropského parlamentu dodnes po dlouhou dobu existuje inter-skupina a spolupráce.

kombinovat různé póly⁹. V tomto smyslu je tedy na třetí sektor nahlíženo jako na meziprostor, ve kterém se různě kombinují jednotlivé póly.

Důležitost třetího sektoru je dnes velká a mnohdy se mu přisuzuje ekonomická role veřejných institucí. Třetí sektor je zapojen do procesu alokace zdrojů, protože produkuje kvazi-veřejné zboží a služby. Podílí se na redistribuci, protože zprostředkovává širokou škálu - bezplatných nebo zdánlivě bezplatných - služeb potřebným lidem, a to skrze dobrovolnictví, které mohou mnohá sdružení mobilizovat. Tento sektor je také zapojen do regulace ekonomického života, když například sdružení či sociální družstva jsou partnery veřejných institucí v oblasti pomoci hledání práce málo kvalifikovaným nezaměstnaným lidem, u kterých hrozí nebezpečí permanentního vyloučení z pracovního trhu.

Naléhavost strukturální nezaměstnanosti v mnoha zemích, potřeba snížit schodek státního rozpočtu a držet ho na nízké úrovni, problémy sociální politiky a potřeba aktivnější integrační politiky přirozeně nastolují otázku, jak dalece může třetí sektor pomoci při řešení těchto výzev a možná v některých oblastech převzít tyto záležitosti od veřejných institucí.

Samozřejmě, odpověď na tuto otázku není jednoduchá a debata zůstává stále široce otevřena. Někteří komentátoři zohledňují sdružení jako na míru šité partnery pro nové přemístění zodpovědnosti a zároveň redukci veřejných nákladů. Vlastnosti, které jsou většinou přičítány soukromým podnikům (flexibilita, rychlost, kreativita, ochotnost převzít zodpovědnost atd.) jsou předpokladem zlepšení poskytovaných služeb. Někteří se obávají, že se třetí sektor stane nástrojem uplatňování soukromých záměrů vedoucí, což povede k sociální deregulaci a postupnému roztržení sociálních práv. Zatímco další zdůrazňují skutečnost, že rozvinuté průmyslové společnosti směřují k nové definici vztahů mezi jednotlivci, přechodnými strukturalizacemi občanské společnosti a státem.

V každém případě se pravděpodobně posouváme od sociálního státu k novému smíšenému sociálnímu státu, kde je odpovědnost rozdělena mezi veřejné instituce, ziskové organizace a organizace třetího sektoru na bázi striktních kritérií efektivity a férovosti.

2. NOVÉ PODNIKÁNÍ

Měli bychom mluvit o „novém sociálním podnikání“ anebo jednoduše o vývoji neziskových organizací či podniků sociální ekonomie? Tato otázka se vztahuje k některým teoriím týkajících se podnikání, které ovšem nezamýšlíme zahrnout do této práce. Nicméně, budeme se odvolávat na práci Schumpetera (1934), pro kterého je ekonomický vývoj proces „uskutečnění nových kombinací ve výrobním procesu“¹⁰ a podnikatelé jsou přesně ty osoby, jejichž rolí je tyto nové kombinace uskutečňovat. Podle tohoto autora, nejsou podnikatelé nutně vlastníky podniků, ale jsou odpovědní za zavádění změn alespoň v těchto následujících směrech: i) zavádění nových výrobků nebo výrobků nových kvalit; ii) zavádění nových výrobních metod; iii) otvírání nového trhu; iv) zajištění nových zdrojů surovin; nebo v) reorganizace oblasti aktivit.

Na základě práce vytvořené Youngem a průzkumu provedeného Badeltem (1997) může být tato typologie adaptována na třetí sektor a je vhodné prozkoumat na všech úrovních, v jakém rozsahu se ztotožňuje s novým typem podnikání.

Nové produkty nebo nová kvalita produktů

Četné analýzy třetího sektoru ukazují, že podniky často vznikly v reakci na otázku uspokojení potřeb tam, kde tradiční soukromý sektor nebo stát nebyl schopen zajistit dostatečné řešení¹¹. Existují nespočetné příklady organizací, které zavedly nové typy služeb aby podchytily výzvy své doby. Nyní, stejně jako v minulosti, se tyto činnosti staly předmětem podnikání. Ale byla tato dvě poslední desetiletí něčím odlišná? Věříme, že lze hovořit o novém podnikání, které je výsadou spíše v Evropě než v USA. Výsledkem krize

⁹ Viz Evers a Laville (2004).

¹⁰ Schumpeter (1934, 66).

¹¹ To je vskutku jeden z hlavních předmětů studia věnovaného identifikaci předních důvodů existence třetího sektoru.

evropského sociálního systému (co se týče rozpočtu, efektivity a legislativy) byl autonomnější rozvoj iniciativ ve třetím sektoru. Veřejné instituce vítají soukromé iniciativy jako nositele řešení tam, kde by jinak řešení nacházely samy pokud by ekonomické klima bylo příhodné stejně jako ve slavných letech 1945 – 1975. Ztenčování veřejných iniciativ je bezpochyby nejnápudnější ve Velké Británii, ale stejný trend je zřejmý i ve většině členských zemích EU, ačkoli v různých stupních.

Dvě oblasti aktivit, o kterých pojednává práce evropské sítě EMES - jmenovitě integrace nedostatečně kvalifikovaných osob a osobní služby – prošly mnohými inovacemi, které se týkají zavádění nových činností nebo zajišťování lepší adaptace služeb potřebám, ať už jde o odborný výcvik, pečovatelská centra a zařízení pro mladistvé, služby pro osoby vyššího věku, nebo pomoc pro jisté kategorie znevýhodněných osob (zneužívané děti, uprchlíci, přistěhovalci a další)¹².

Toto podnikání se jeví tím více inovativní, právě v rámci třetího sektoru, v kontrastu s vysoce byrokratickým a pouze mírně inovativním chováním jistých tradičních organizací (např. velké sociální organizace v Německu).

Nové metody organizace a/nebo produkce

Běžně lze pozorovat, jak třetí sektor organizuje své aktivity napříč rozdílnými rovinami tradičního soukromého a veřejného sektoru. Ale nejpozoruhodnější v současné generaci sociálních podniků je zapojení odlišných, dokonce až různorodých účastníků, nebo kategorií účastníků. Placení zaměstnanci, dobrovolníci, uživatelé, podporující organizace a místní úřady jsou často partnery ve stejném projektu, zatímco tradiční organizace sociální ekonomie jsou zpravidla založeny homogennějšími sociálními skupinami.¹³ Jestliže se nutně nejedná o převrat v procesu výroby, alepoň to často mění způsob, jakým jsou činnosti organizovány. V některých případech může být taková spolupráce popsána jako spolek zainteresovaných stran, například když poskytovatelé služeb a uživatelé spolupracují na organizaci a řízení jistých sousedských služeb. Zřizování center péče o děti, která jsou spravovaná rodiči ve Francii a Švédsku, je jedním z mnoha příkladů takové spolupráce.

Nové výrobní faktory

Jednou ze základních, dlouhotrvajících specifických charakteristik třetího sektoru je jeho kapacita mobilizovat dobrovolníky. Užití dobrovolníků samo o sobě není novinkou, ale záležitostí čtených nedávných iniciativ, protože dobrovolní pracovníci umožňují produkovat zboží nebo poskytovat služby, které předtím nebyly dostupné, nebo které byly dostupné pouze s pomocí placených zaměstnanců (v takovém případě se jen ojediněle jedná o opravdu stejný „produkt“). Je také pozoruhodné, jak se dobrovolnictví za posledních málo desetiletí změnilo ve své podstatě. Zdá se být ne pouze mnohem méně charitativní, než před čtyřiceti nebo padesáti lety, ale také méně „militantní“ než v 60. nebo 70. letech minulého století. Současní dobrovolní zaměstnanci jsou dosti pragmatičtí a soustředí se více na „produktivní“ cíle a činnosti, které pokrývají specifické potřeby. Navíc, není neobvyklé nalézt dobrovolníky, kteří vykonávají aktivity podnikatelského charakteru, v nejběžněji užívaném smyslu (spuštění činnosti).

Placená práce prošla také mnohými inovacemi. Na jedné straně mnoho organizací třetího sektoru experimentovalo s různými atypickými způsoby zaměstnání, jako například využívání programů zaměstnanosti, formulací polo-dobrovolnických aktivit nebo polovičního pracovního úvazku (s velice redukováným počtem pracovních hodin), atd.¹⁴ Na druhé straně je možno říci, že tradiční postavení

¹² Dále o integraci viz Defourny, Favreau a Laville (1998) a též Davister, Defourny a Grégoire (2004); o osobních službách viz Laville a Nyssens (2001b).

¹³ Tato větší homogenita je reflektována zvláště ve jménech různých typů družstev nebo vzájemných společností, např. dělnická družstva, zemědělská družstva, vzájemné spolky státních zaměstnanců, řemeslníků, farmářů atd.

¹⁴ Tento vývoj je zde zmíněn bez zdůraznění faktu, že se může jednat o vývoj sociální.

zaměstnanec je často „obohacené“, když jsou zaměstnanci uznáni jako členové řídicích orgánů sociálního podniku se svými právy, s výslednou kontrolou a mocí spolurozhodovat.¹⁵

Nové tržní vztahy

V rostoucím počtu zemí je využívání „smluvních partnerů“ a rozvoj kvazi-trhů orientovaných na určité služby, které byly předtím poskytovány veřejnými institucemi nebo neziskovými soukromými orgány trendem, který státy preferují stále více. Veřejné instituce ve skutečnosti s ohledem na snížení nákladů a zajištění služeb, které jsou lépe přizpůsobeny potřebám uživatelů, stále více využívají možnost zadávání tendrů, čímž přivádí různé typy poskytovatelů služeb do soutěže o veřejné prostředky. Byly to konzervativní vlády ve Velké Británii, které v tomto směru došly nejdále, ale obrat od „poručenského řízení“ k „soutěživému řízení“ se stává více a více běžným jevem téměř všude.

Tak hluboké změny uvnitř sociálního státu měly nevyhnutelně velké následky na rozdílných úrovních. Pro účely této předmluvy postačí zdůraznit faktory, které vyzdvihují podnikatelský charakter spolků, a to v tom smyslu, že mají vzrůstající počet rysů společných s tradičními společnostmi a také, částečně, v rámci nových kombinací zmiňovaných Schumpeterem.¹⁶

- existující spolky se nacházejí v konkurenčních situacích, někdy s tradičními společnostmi, když se ucházejí o tendr;
- následně jsou donuceny nastavit či posílit vnitřní struktury managementu podle vzoru soukromého sektoru;
- ukončení činnosti určitých veřejných monopolů (například ve Švédsku), nebo monopolů využitých rozsáhlými veřejně prospěšnými organizacemi (například v Německu) podněcuje nutnost vzniku nových soukromých iniciativ (ziskových nebo neziskových organizací) od počátku strukturovaných jako reflexe těchto souvislostí;
- v neposlední řadě pro staré i nové spolky je ekonomické riziko větší, protože jejich financování je od nynějška závislé na jejich schopnosti vyhrát na těchto kvazi-trzích a uspokojit uživatele;
- Konečně, nemusí být ani řečeno, že to vše je posilněno vzrůstající poptávkou mezi soukromými osobami s přiměřenými finančními zdroji po určitých službách, které se stávají přístupnými díky nepřetržitému zvyšování životní úrovně významné části populace. Čili například starší lidé, kteří přijímají slušnou penzi, nebo kteří mají nashromážděné značné úspory, představují nové trhy, které jsou často značným konkurenčním prostředím.

Nové formy podniků

Nedávné představení nových právních soustav v národní legislativě v četných zemích Evropy jen potvrzuje, že máme co do činění s poněkud originálním druhem podnikání. Tyto právní soustavy jsou určeny k tomu, aby lépe vyhovovaly těmto typům iniciativ, spíše než tradičním neziskovým či družstevním uspořádáním. V tomto ohledu byl průkopníkem Italský parlament, který roku 1991 zavedl status „sociální družstvo“. Roku 1995 Belgie zavedla do své legislativy koncept společnosti založené k „sociálním účelům“, zatímco Portugalsko zavedlo „sociální družstvo se společným ručením“. Španělský zákon z roku 1999 ohledně družstev obsahuje speciální zmínku k sociálním družstvům. Speciální právní rámce byly od té doby zavedeny v různých zemích. V nedávné době Francie zavedla družstevní podnik společného zájmu (*société coopérative d'intérêt collectif* neboli SIC), a ve Velké Británii je nová legislativa ohledně „zájmové společnosti“ právě v procesu přijetí.

Obecně řečeno, tyto nové právní rámce jsou navrženy tak, aby podpořily podnikatelské a obchodní síly, které jsou nedílnou součástí sociálního programu. Poskytují způsob utváření přirozeného směru četných aktivit mnoha nezúčastněných skupin, a to se zapojením zúčastněných skupin (placení zaměstnanci,

¹⁵ Opět, při interpretování tohoto vývoje musíme postupovat opatrně. Zčásti inovační chování vychází ze samotných organizací, ale je to také otázka reakce a přizpůsobení se podnětům nebo nátlaku obsaženého ve veřejné politice.

¹⁶ K tomuto tématu viz Laville a Sainaulieu (1997).

dobrovolní zaměstnanci, uživatelé, atd.) do rozhodovacího procesu. Nicméně musí být zdůrazněno, že kromě Itálie velká většina sociálních podniků stále užívá tradiční právní formy třetího sektoru, i když tyto nemusí být někdy na první pohled zřejmé; například dělnická družstva, která umožňují členství uživatelům, mají velmi blízko k veřejně prospěšným společnostem.

3. PODNIKY, KTERÉ MOHOU BÝT NAZVÁNY „SOCIÁLNÍ“

Jestliže, jak se to v tomto případě jeví, můžeme rozpoznat nové podnikání, zbývá vysvětlit, proč bychom měli nazývat tyto podniky jako „sociální“. Přesněji, je s podivem, že nové ekonomické směry v jejich chování jsou slučitelné s jednoznačnými sociálními dimenzemi.

V souhrnu můžeme říci, že tradiční konceptualizace třetího sektoru nám umožňuje rozpoznat tři roviny, ve kterých můžeme posuzovat sociální podstatu iniciativ.

Záměry aktivit

Koncept sociální ekonomiky zahrnuje jako klíčové kritérium „záměr poskytovat služby členům nebo místnímu společenství spíše než hromadění zisku“. Neziskový sektor klade důraz na to, že členové či vedení si nemohou rozdělit jakýkoli přebytek hospodaření. Ačkoliv sociální ekonomie nevyklučuje možnost omezeného rozdělení zisku členům, zvláště v družstvech, společný rys těchto dvou přístupů by zde měl být vyzdvihnut, protože je obsažen ve všech sociálních podnicích. Společným rysem je požadavek (úplný či částečný) „socializovat“ přebytek hospodaření, tedy znovu ho investovat na rozvoj činností, nebo jej využít pro blaho lidí jiných než těch, kteří řídí organizaci.

Nezrnní zdroje

Jak bylo právě zmíněno, oba koncepty zahrnují prospěšnost místnímu společenství nebo cílovým skupinám. Tato prospěšnost je velice často ospravedlňujícím důvodem k podpoře organizací třetího sektoru. To se také stává v případě většiny sociálních podniků, které jsou financovány jak z prostředků odvozených z tržních aktivit, tak z komerčních prostředků přidělených orgány státní správy ve jménu komunity. Obvykle sem patří i nepeněžní zdroje, jako je dobrovolná práce a/nebo dary, jako součásti neziskového přístupu.

Konkrétní organizační metody

Jak neziskové, tak sociálně ekonomické přístupy ztělesňují názor, že by organizace třetího sektoru měly být autonomní nebo dokonce nezávislé a s vlastními rozhodovacími orgány. Sociálně ekonomický přístup také klade důraz na demokratické rozhodovací procesy. Takové rysy se často nacházejí v sociálních podnicích založených obvykle na participativní dynamice, která zahrnuje jejich členy (placené zaměstnance, dobrovolníky, uživatele a/nebo partnery zastupující například místní komunity) do řízení a kontrolních orgánů, a kde rozhodovací moc členů není úměrná žádnému množství kapitálového podílu, který by mohli mít. Jasně je tedy vidět, že se jedná o charakteristiky, které můžeme klasifikovat jako sociální.

4. SMĚREM K DEFINICI SOCIÁLNÍHO PODNIKU

V současné době existují dvě definice sociálního podniku. Poslouží jako výchozí pojmový bod pro další úsilí.

Nejnovější definice vytvořená britskou vládou byla publikována v červenci roku 2002. Nachází se ve studii nazvané *Sociální podnik: Strategie úspěchu*: „Sociální podnikání je činnost s primárně sociálními cíli, kdy hospodářské přebytky jsou přednostně znovu investovány do podnikání za stejným účelem nebo do rozvoje místní komunity spíše než aby se jednalo o činnost vedenou potřebou maximalizovat zisk pro zainteresované skupiny/osoby či vlastníky.“¹⁷ Ruku v ruce s touto studií byla napříč zemí uskutečněna řada

¹⁷ - DTI (2000), s. 13.

empirických pozorování založených na této definici. (Do té doby existovala celá řada různých přístupů k tomuto stále více populárnímu konceptu).

Shrnutí studie bylo zadáno výzkumné organizaci¹⁸, která podala zprávu o svých zjištěních Svazu sociálních podniků. Zpráva poznamenává, že (i) definice podaná vládou vyjasnila přístup k této problematice a (ii) podle předběžného odhadu bylo ve Velké Británii 5300 sociálních podniků. Nicméně také trdíl, že zlepšování důslednosti a srovnatelnosti různých sociálních podniků by učinilo tuto definici lépe funkční. Aby napravili tyto nedostatky, zdůrazňují autoři v první řadě to, že některé z těchto studií zkoumají, jak sociální podniky aktuálně fungují. Proto doporučují rozložit definici na soubory charakteristik nebo indikátorů, které by byly při vytváření přehledu sociálních podniků ve Velké Británii mnohem užitečnější než nějaký všeobecný výrok. Takový rozklad definice by měl zahrnovat tři základní principy: orientaci na podnikání, sociální záměry (cíle) a sociální přiměřenost sledovaných aktivit.¹⁹

Britský přístup by zasluhoval více uznání, neboť od té doby, co představil politiku, která sociální podniky jednoznačně pěstuje, se neustále rozvíjí. Nadto se na základě jeho studií vytvořila formální část národní struktury, která byla až dosud velmi omezená. V této fázi se však zdá rozumné dát přednost přístupu, který od druhé poloviny devadesátých let vyvíjela Evropská síť EMES.²⁰ Jeho výhodou je, že čerpá z širokého dialogu mezi více disciplínami (ekonomie, sociologie, politická věda a management) a bere v potaz odlišné národní tradice a vnímání zastoupené v Evropské unii. Navíc na základě projektu, který je jak teoretický tak empirický, od začátku usiluje o identifikaci a vyjasnění stručných, elegantních indikátorů.

Od roku 1996 se síť EMES věnuje definici bloků základních kritérií pro identifikaci sociálních podniků v každé z patnácti členských zemí Evropské unie. Současný blok kritérií byl zpočátku považován za pracovní definici sociálního podniku, kterou bude nutné v průběhu projektu revidovat. Jak se však ukázalo, počáteční koncept se osvědčil jako odolný a spolehlivý.

Pracovní definice rozlišuje kritéria, která jsou více ekonomická a na straně druhé indikátory, které jsou především sociální. Nalézt ji lze v materiálech, které Evropská síť publikovala.²¹

Začněme ekonomickou a podnikatelskou dimenzí, pro kterou se upřednostňují tato čtyři kritéria:

Trvalé aktivity produkující užitek a/nebo poskytující služby

Hlavním cílem sociálních podniků normálně není, na rozdíl od tradičních neziskových organizací, angažovanost v dobročinných aktivitách nebo v přerozdělování finančních toků (jako například u nadací). Jsou však direktivně zapojeny do produkce užitku nebo poskytování služeb lidem a to na permanentní bázi. Zajišťování takového užitku nebo služeb je tedy právě ten nebo jeden z hlavních důvodů pro existenci sociálních podniků.

Vysoký stupeň autonomie

Sociální podniky jsou dobrovolně vytvářeny skupinami lidí a jsou jimi řízeny v rámci autonomního plánování a adekvátně tomu mohou být závislé na veřejných dotacích. Nejsou však přímo ani nepřímo manažerovány veřejnými autoritami nebo jinými organizacemi (svazy, soukromými firmami, atd.). Mají také obě práva "hlasu a odchodu" (právo upevňovat svou vlastní pozici stejně jako ukončit svou aktivitu).

¹⁸ ECOTEC Research & Consultants Limited.

¹⁹ ECOTEC (2003), s. 22-26.

²⁰ viz poznámka č. 2, s. 1.

²¹ Defourmy (2001), s. 16-18. Své první práce vydala síť EMES v roce 1999 ale tato kritéria byla popsána již v dřívějších průběžných zprávách (EMES, 1997 a 1998), které využívala OCDE (1999).

Významná rovina ekonomického riskování

Ti, kdo zakládají sociální podnik, předpokládají jistě nebo zčásti risk spojený s těmito iniciativami. Narozdíl od většiny veřejných institucí, závisí jejich finanční životnost na úsilí jejich členů a zaměstnanců při zabezpečování adekvátních zdrojů.

Minimální množství placené práce

Stejně jako v případě většiny tradičních neziskových asociací, sociální podniky mohou také kombinovat peněžní a nepeněžní zdroje, dobrovolnou a placenou práci. Přesto aktivity prováděné sociálními podniky vyžadují minimální hladinu placené práce.

K završení sociální dimenze iniciativ, bylo navrženo pět kritérií:

Zřetelný záměr prospět společnosti

Jedním ze základních záměrů sociálních podniků je sloužit společnosti nebo specifické skupině lidí. Na stejné úrovni je hlavní charakteristikou sociálních podniků i jejich touha podporovat smysl pro sociální zodpovědnost na lokální úrovni.

Iniciativa nastartovaná skupinou občanů

Sociální podniky jsou výsledkem kolektivní dynamiky lidí patřících ke společnosti nebo skupině, která sdílí určitou potřebu nebo záměr. Tento kolektivní rozměr musí být zachován, přestože je vedení ztělesňováno specifickými jednotlivci nebo skupinou vůdců.

5. SPRÁVNÉ VYUŽITÍ EMES PŘÍSTUPU

Pokud by měl být řádně pochopen a eventuálně využit, musí vzít přístup používaný sítí EMES v úvahu další dvě hlediska. O jednom z nich jsme se již zmínili: ačkoliv ekonomické a sociální indikátory mohou pomoci zcela identifikovat nové sociální podniky, mohou také vést ke starším organizacím označovaným za sociální podniky vždy, když jsou tyto organizace přestrukturovány novými vnitřními dynamickými změnami.

Druhé hledisko je považováno za více kritické: indikátory nezpodobňují jediné podmínky, které musí organizace splňovat jako sociální podnik. Více než vytváření nařizujících kritérií, popisují tyto indikátory ideální typ umožňující vědcům ohraničit kategorii, kterou považují za kategorii sociálních podniků. Vytvářejí nástroj analogický kompasu, jež určuje pozici určitého celku vůči jinému a opravňuje tak badatele k vytvoření hranic kolem celku sociálních podniků. Například v jejich první fázi - identifikace rozlišovali členové sítě EMES mezi centrální (ideální) skupinou sociálních podniků a více periferními skupinami okolo ní.

Za pomoci tohoto konceptuálního schématu, může EMES výzkum dokázat, že je empiricky plodný. Například když J.F. Draperi studoval 151 organizací podporovaných více než dvacet let Francouzskou nadací družstevních záložen (France's Fondation Crédit Coopératif), našel v různých stupních většinu z výše nastíněných charakteristik. I když původně vůbec nepovažoval tyto organizace za sociální podniky, po srovnání s EMES výzkumem odhalil, že mají kapacitu pro sociální inovaci a nakonec došel k závěru, že jsou přesně ten případ.

Podobně udělal EMES v roce 2003 přehled různých typů sociálních podniků pracujících v oblastech spojených se školením při výkonu práce a rekvalifikací. Pokrýváje 15 zemí EU, kombinoval přehled indikátorů, o kterých jsme už hovořili, s kritérii příznačnými pro tuto oblast. Výsledkem byl koncept pracovní integrace sociálního podniku (WISE). Tento rámec identifikoval nejméně 39 kategorií nebo modelů WISE ve zkoumaných zemích.²²

²² Přehled byl publikován v rámci Kolekce pracovních studií sítě EMES a je k nahlédnutí na následující webové stránce: www.elexies.info. Pro souhrn viz Spear a Bidet (2003) a Davister, Derourny a Grégoire (2004).

6. PŘÍKLADY Z ROZŠÍŘENÉ EVROPSKÉ UNIE

15 zemí Evropské unie

V první studii (1996-1999)²³, která zahrnovala všech 15 zemí Evropské unie, představili vědci ze sítě EMES přístup popsaný v sekci 4. Na základě tohoto výzkumu se věnovali popisování a analýze sociálních podniků vyskytujících se v jedné nebo více ze tří následujících oblastí: osobní služby, školení a reintegrace a lokální rozvoj.

Zběžný přehled institucí v některých z těchto států přibližuje situaci v členských zemích EU před jejím rozšířením v květnu roku 2004 a zároveň ukazuje hlavní trendy v oblasti poskytování sociálních služeb.

Table 1 – Příklady organizací zaměřených na sociální služby v 15ti zemích EU

Sektor	Země	Příklady
Osobní sociální služby	Rakousko	Dětské družiny: pečovatelské služby pro děti v mateřském věku s velkým podílem participace rodičů
	Francie	<i>Crèche parentales</i> (dětské jesle vedené rodiči): pečovatelská služba pro děti v mateřském věku; částečně vedené rodiči. Tyto instituce se seskupily v národní síť <i>Association des Collectifs d'Enfants, de Parents et de Professionnels (ACCEP)</i>
	Dánsko	<i>Opholdssteder (sociální domy)</i> : domácí instituce navržené jako alternativa konvenčních institucí pro atypické děti a adolescenty. Zaměřují se na školení a pečovatelské služby.
	Velká Británie	Domácí pečovatelská družstva: služby poskytované občasně členy družstva, hlavně ženami v domácnosti.
	Švédsko	LKU: místní družstevní rozvojové agentury organizované na národní úrovni (FKU); jejich cílem je rehabilitace a reintegrace jednotlivců s mentálním handicapem
	Itálie	Sociální družstva typu A aktivní v oblasti zdraví, školení nebo pečovatelské služby v rámci legislativy přijaté Italským národním parlamentem v roce 1991.
	Portugalsko	CERC: družstva pro školení a rehabilitaci handicapovaných dětí; v rámci národní federace v roce 1985
Praktické školení a reintegrace	Belgie	Společnosti zaměřené na školení a pracovní integraci v jižní části země. Pozdější regionálně podporované společnosti jsou vysoce orientované na trh a zaměřují se na dlouhodobou zaměstnanost.
	Itálie	Sociální družstva typu B činná na trhu pracovních příležitostí pro sociálně ohrožené jedince (legislativa z r. 1991).
	Německo	<i>Soziale Betriebe</i> : na trh orientované „sociální společnosti“ krátkodobě asistované veřejností. Jejich cílem je vytváření pracovních míst a podpora ekonomického rozvoje formou sociální integrace a poskytování služeb pro dlouhodobě nezaměstnané. Pracovní místa jsou vytvářena jak v existujících, tak i v nově vzniklých soukromých podnicích (v jejich počáteční fázi).

²³ Borzaga a Defourny (2001)

	Lucembursko	Asociace (a někdy družstva) zajišťující svým členům služby v oblasti integrace orientované na pracovní příležitosti nebo na jiné hospodářské aktivity; jsou činné v mnoha oblastech zahrnující životní prostředí, zemědělství, stavebnictví, recyklace odpadů atd.; většinou se jedná o pilotní projekty financované státem.
	Španělsko	Pracovně integrační společnosti pro jedince handicapované nebo jinak vyloučené z běžného pracovního procesu. V obou případech je obecným trendem zprostředkování přechodných pracovních příležitostí namísto dlouhodobých „chráněných“ zaměstnání.
Místní rozvoj	Finsko	Pracovní družstva regionálně sdružená v devět sdružených rozvojových agentur (CDA-Cooperative Development Agencies); představují důležitý prvek ekonomického rozvoje na místní a regionální úrovni. Tato družstva se liší od tradičních dělnických družstev tím, že nabízí služby svých členů ostatním společnostem
	Nizozemí	<i>BuurtBeheer Bedrijven</i> (BBB): nezávislé společnosti; poskytují obyvatelům příležitost provádět placenou práci v oblasti údržby/renovace soukromých residencí a veřejné infrastruktury nebo v oblasti poskytování sociálních služeb v sousedství.
	Řecko	Ekoturistická družstva: založená většinou ženami žijícími ve venkovských oblastech s turistickým potenciálem; poskytování služeb v oblasti ubytování, stravování a prodej malých řemeslných výrobků
	Irsko	Místní komunální rozvojové společnosti s různým statutem podnikání; zajišťují různé služby např. bydlení pro sociálně slabé, reintegrace na trhu práce, půjčky, sousedské výpomoci atd.

Státy střední a východní Evropy

Zatím nebyla provedena žádná hloubková studie reálných problémů, kterým čelí sociální organizace v ZSVE (zemích střední a východní Evropy), alespoň ne taková, která by se dala srovnat s průzkumem provedeném EMES v 15ti zemích EU. Nicméně, na základě dostupných informací²⁴ a výstupů z konferencí²⁵, kde na toto téma proběhly četné diskuse, je možné utvořit si představu o hlavních problémech, kterým sociální organizace čelí.

Narozdíl od situace v západní Evropě, kde byly sociální organizace revitalizovány, je v ZSVE několik překážek, které brzdí rozvoj sociálních organizací²⁶:

- Převažující „mýtus o změně“, ve kterém politika spoléhá na sílu volného trhu a podceňuje hodnotu alternativních organizací a podniků jako hnací síly *bona fide* místního a národního rozvoje;
- Nedůvěra v družstva a spolky. V mnoha zemích je zapříčiněna negativním vnímáním družstev - i těch, která vznikla před érou komunismu - jako organizací spojenými s předchozím komunistickým režimem;
- Vysoká závislost sociálních organizací na donorech a podceňování role sociálních spolků jako alternativních organizací. Mnoho NNO jsou sdruženími a často zápasí se dvěma nevýhodami. Za prvé, jsou vysoce závislé na externích dárcovských agenturách – hlavně amerických nadacích –

²⁴ Borzaga a Spear (následně)

²⁵ Např. konference v Praze r. 2002 “Rozšiřování sociálního hospodářství”

²⁶ Borzaga a Galera (2004)

kteří je mnohdy využívají pro své vlastní účely a zásadně omezují jejich autonomii. Za druhé, i když NNO vznikají občas z asociativních pohnutek, mnohem častěji jsou spíše než autentickým výrazem občanské společnosti výsledkem strategií spojených s vidinou finančních příležitostí;

- Nedostatek legislativního rámce regulujícího spolky a ostatní neziskové organizace;
- Všeobecný nedostatek důvěry v solidární jednání. Koncept solidarity sám o sobě je v první řadě vnímán jako vztah jednotlivce k přátelům a rodině; vidina hospodářské aktivity pro sledování vlastních cílů spíše než aktivity s pozitivním přínosem pro celou společnost;
- Předchozí převaha „parochiální“ politické kultury, ve které jsou aktivity participantů sociální ekonomie limitovány jejich vlastními zájmy;
- Problém mobilizace zdrojů

I přes všechny kulturní, politické a legislativní překážky, představují obě, tradiční družstva a spolky i nová generace neziskových organizací opravdový potenciál pro rozvoj.

Centrum pro místní rozvoj při OECD přisuzuje družstvům a spolkům v budoucnu důležitou roli v regionech s podrozvinutým trhem, pokud se vrátí ke svým počátkům. Např. v Polsku vznikají zajímavé spolkové iniciativy v různých oblastech včetně kreditních půjček, bydlení nebo zemědělství. Jiným případem je Estonsko, kde sektor družstev a spolků roste od roku 1990. Tento sektor se dnes stal stavebním kamenem sociální ekonomie Estonska především po založení Estonského svazu stavebních družstev.²⁷ Dnes tento svaz čítá na 7 500 stavebních družstev (z celkových 16 500 neziskových organizací z celé země). Rozvoj stavebních družstev v Estonsku zaznamenal významný posun; 55 % populace dnes žije v družstevních bytech.

Ve východní Evropě mezitím vznikají nové formy sociálního podnikání. Nové podniky začínají zajišťovat užitečné služby široké veřejnosti a vyplňují tak mezery ve stávajícím sociálním systému. V všech zemích střední a východní Evropy dnes působí asociace a stejně tak nadace (kromě Litvy a Lotyšska). Jako doplněk ke sdružením a nadacím zhruba polovina ZSVE založila přinejmenším jeden nový typ organizace.

V tomto ohledu je tu několik poznámek.

Za prvé, některé země rozlišují mezi nadačními organizacemi a organizacemi poskytujícími služby. V těchto zemích se nadace klasifikují jako nadační (grantové) organizace, což je nová legální forma nezaložená na principu spolkovosti. Tyto NNO, které buď hledají nebo vytváří zdroje, provozují např. soukromé nemocnice nebo školící centra či instituty. Označení těchto organizací se v každé zemi liší. V České republice se nazývají „obecně prospěšné společnosti“.

Za druhé, v případě nadací, které jsou většinou založené na principu neomezeného trvání, některé země vytvořili jiný typ grantové organizace zvané nadační fond. V Chorvatsku se nadační fondy liší od nadací tím, že zakladatel musí určit krátkodobé cíle (na dobu kratší 5 let). Česká republika rozlišuje nadační fondy, ve kterých, narozdíl od nadací, není požadován počáteční vklad.

Za třetí, několik zemí vytvořilo „otevřené nadace“, které mají prvky jak spolků tak nadací. Otevřené nadace, stejně jako klasické nadace, vytvářejí zdroje pro konkrétní záležitosti, obvykle ve veřejném zájmu. Nicméně od klasických nadací se liší tím, že jsou otevřeny novým spoluzakladatelům. Navíc otevřené nadace mohou vyloučit členy pro neplnění svých povinností. Litva klasifikuje otevřené nadace jako veřejné organizace, zatímco Lotyšsko stejným způsobem klasifikuje i charitní spolky a pomocné fondy. Oprávnění členové otevřených nadací všeobecně mají moc kontrolovat aktivity organizace. Například v Lotyšsku a Litvě představují v organizaci nejvyšší rozhodovací orgán.

V poslední řadě, v České republice, Maďarsku a na Slovensku byl nedávno vytvořen legislativní rámec pro nové typy neziskových organizací svou formou velmi blízký britské obecně zájmové společnosti. Obecně prospěšné společnosti v Maďarsku zajišťují veřejné služby a kromě toho vyvíjí hospodářské aktivity k získání prostředků pro svou činnost. K získání statusu „obecně prospěšná společnost“ musí splnit dvě

²⁷ Otsing (2004)

podmínky: (1) nabízet služby, které většinou zajišťují veřejné instituce; a (2) publikovat výroční zprávu s informacemi o svých aktivitách. V jistých případech mohou obecně prospěšné společnosti žádat od vlády podporu a zvýhodněné zdanění.

Souhrnem lze říci, že i přes překážky v ZSVE spojených například s procesem ekonomické přeměny, vykazuje sociální ekonomie významný růstový potenciál. Družstva a spolky se stávají stabilnějšími v některých svých tradičních rolích a nové modely spolků potvrzují důležitost sociálních podniků. Zřetelně se ukazuje, že v budoucnu se bude možné poučit z modelů sociálních podniků ve východní Evropě stejně jako od jejich protějšků na západě bez ohledu na překážky, které se musí překonat.

7. PŘÍPRAVA CESTY K TEORII SOCIÁLNÍHO PODNIKU

Výzkumníci sítě EMES v poslední fázi své první studie učinili první krok k vytvoření teorie, která se zabývá výhradně konceptem sociálního podniku.²⁸ Bacchiaga a Borzaga (2001) využili nástroje, které jim poskytuje institucionální teorie organizace, aby zdůraznili inovační charakter sociálních podniků. Navíc hájí názor, že hlavní charakteristiky sociálního podniku vytvářejí původní systém pobídek, které počítají s potenciálně konfliktními cíli, které sledují různé kategorie zainteresovaných skupin. Další sociálně politickou analýzu vytvořil Evers (2001), aby ukázal, že systému s mnoha zainteresovanými skupinami a s mnoha cíli lze lépe porozumět, využijeme-li myšlenky sociálního kapitálu. Pro takové organizace jako jsou sociální podniky může být podle Everse vytváření sociálního kapitálu přímo jejich účelem. Laville a Nyssens (2001) navrhli základy teorie "ideálně typického" sociálního podniku, která zahrnuje ekonomickou, politickou i sociální dimenzi takového podniku. Stejně jako Evers zdůrazňují roli sociálního kapitálu, který je mobilizován a reprodukován specifickými způsoby. Navíc kladou zvláštní důraz na kombinovaný charakter výhod sociálního podniku a pohlíží a tyto výhody jako na klíčové při odolávání tendencím k institucionálnímu isomorfismu, které ohrožují veškeré organizace sociální ekonomie. Borzaga a Solari (2001) také zkoumali hlavní výzvy, před kterými stojí manažeři a členové sociálních podniků. Uvažovali také o možných modelech řízení sociálních podniků.

Koncept sociálního podniku může teoreticky naznačit cestu k ucelenějšímu přístupu k celé sociální ekonomii. Mohl by toho dosáhnout změnou pohledu a sociální ekonomii, který dnes často vyvolává napětí. Jedním ze zdrojů tohoto napětí je propast mezi podniky, které mohou veškerou svoji produkci nabídnout k prodeji na trhu (jako většina belgických družstev) a asociacemi, jejichž aktivity nemají ekonomický charakter a jejichž investice nejsou zpeněžitelné na trhu ani nemají finanční charakter (jako aktivity mládežnických hnutí). Druhý zdroj napětí vzniká mezi vzájemně prospěšnými organizacemi (družstva, vzájemnými úvěrovými institucemi a velkým počtem občanských sdružení) vytvořenými k tomu, aby sloužily svým členům, a všeobecně prospěšnými organizacemi, které slouží širší společnosti (jako organizace bojující proti chudobě a exkluzi, nebo které se zabývají rozvojovou spoluprací, ochranou životního prostředí apod.).

Tyto dva zdroje napětí jsou znázorněny na níže uvedeném diagramu. První zdroj představují dvě zcela oddělené kružnice, které se nikdy neprotnou: levá kružnice představuje tradici družstevnictví (kterou pokrývá samostatná oblast literatury a zahrnuje mnoho myšlenkových proudů); pravá kružnice představuje tradici projektů a spolkových hnutích (které inspirovaly řadu sociologů a politických vědců); představitelé této druhé tradice mají velký vliv v amerických neziskových organizacích.

Znázornit druhý zdroj napětí je složitější: uvnitř obou kružnic jsou vzájemně prospěšné společnosti umístěny buď zcela vlevo nebo zcela vpravo. Obecně prospěšné společnosti jsou naopak umístěny tam, kde se k sobě kružnice přibližují (což znázorňuje další, tečkovaná kružnice).

Sjednocující charakter konceptu sociálního podniku spočívá především v tom, že způsobuje vzájemnou blízkost obou kružnic. Dosahuje se jí uplatněním tohoto konceptu na určitou organizaci uvnitř každé sféry; tyto organizace se potom posouvají do středu a včleňují se do jedné společné části diagramu.

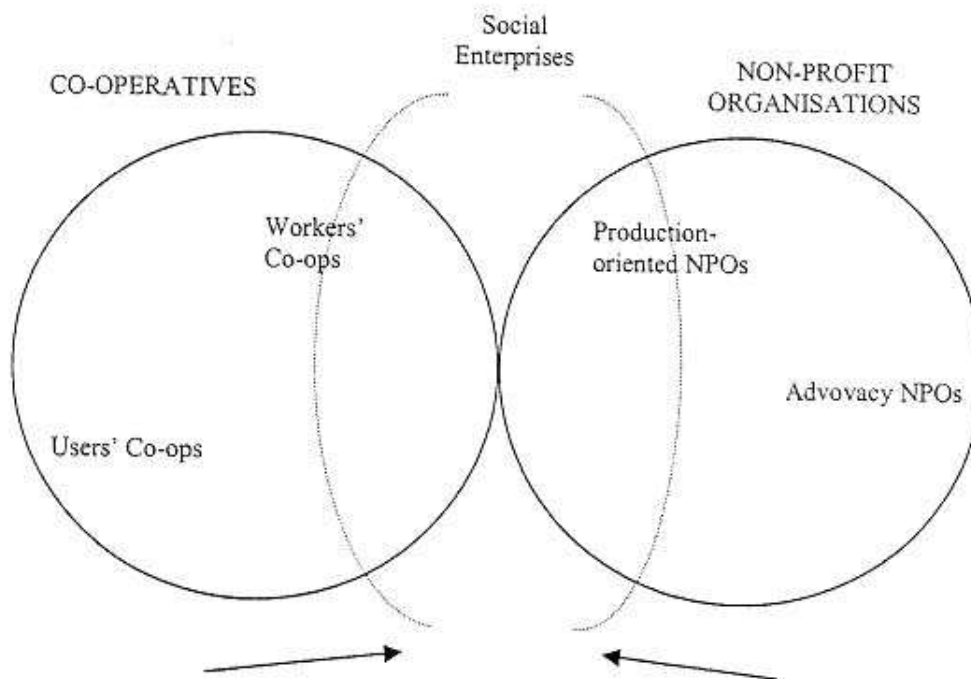
²⁸ Viz druhou část práce, vyd. Borzaga and Defourny (2001)

Je to způsob jak vyjádřit, že tyto organizace si jsou, podle této analýzy, velmi blízké. To zda si zvolí status družstva nebo sdružení, závisí především na právních mechanismech jednotlivých států.

Chtěli bychom také poukázat na to, že sociální podniky mají (často do značné míry) blíže k dělnickým družstvům než k tradičním spotřebním družstvům jak můžeme pozorovat na zaměstnaneckých družstvech ve Finsku, družstvech zaměřených na ekoturistiku v Řecku nebo na pečovatelských družstvech ve Velké Británii. Některé rysy sociálních podniků je však odlišují od tradičních výrobních družstev. Například členství v nich obvykle předpokládá různé typy podílnictví; mají také tendenci zaměřovat se na zájem komunity jako celku.

Odhlédněme teď od obou původních kružnic a podívejme se na tečkovanou kružnici, která nabízí k úvaze ještě jednu otázku: většina sociálních podniků přijímá podobu družstva nebo občanského sdružení, i když neexistuje nic co by jim bránilo zvolit si jiné právní postavení (jako v případě Irska nebo některých „sociálně zaměřených společností“ v Belgii). Ještě zjevnější je to v zemích, kde pro určité sociální podniky, jako jsou obecně zájmové společnosti ve Velké Británii, existuje zcela oddělený právní rámec.

Schéma 1 - Sociální podniky mezi družstvy a neziskovým sektorem



ZÁVĚR

Ukázali jsme, jak doufáme, že koncept sociálního podniku nenahrazuje dřívější koncepty třetího sektoru a nekonkuruje jim. Spíše je obohacuje, zvláště koncept sociální ekonomie, který vždy zahrnoval i družstva a občanská sdružení.²⁹ Koncept sociálního podniku umožňuje vyhnout se formálnímu a statickému přístupu prostého srovnávání různých sektorů sociální ekonomie (družstev, vzájemných úvěrových institucí a sdružení); místo toho ukazuje jakým způsobem jsou propojeny.

Také zatímco nikdy nebyl nedostatek sociálně politických analýz sociální ekonomie, trpí tento sektor vážným nedostatkem ekonomických analýz. V posledních letech však došlo k výraznému pokroku co se týče množství relevantních ekonomických statistik sociální ekonomie.³⁰ Byly učiněny důležité kroky k pochopení specifických problémů řízení třetího sektoru, jak naznačuje růst aplikovaných manažerských výcvikových programů. Podobně se koncept sociálního podniku stal nepostradatelným stavebním kamenem sociální ekonomie. Obrací naši pozornost na fakt, že sociální inovace často přináší ekonomická rizika, a že podnikání, tak nezbytné pro regiony uprostřed změn, se může projevat mnoha způsoby.

Nakonec uvádíme, že CEEC pomáhá budovat evropské sociální podniky zítřka: (i) svou účastí na akademické debatě, která definuje obrysy sociální ekonomie a (ii) tím, že nabízí široký rámec pro sociální podnikání. Západní analýzy musí bránit jednoduchému přístupu, který aplikuje zavedené analytické modely na staré sociální systémy, které byly přerušeny sovětským totalitarismem. Existence CEEC představuje skutečnou výzvu výzkumníkům a aktérům v oblasti sociálních podniků. Tato výzva spočívá v porovnání přístupů určených pro 15 zemí Evropské unie - ty, které používá síť EMES - se situací, která nastala v CEEC. Pokud ze srovnání například vyplyne, že část nebo celé CEEC inklinovalo k anglo-saskému přístupu, může se vyžadovat revize, přizpůsobení nebo rozšíření "evropského přístupu". V takovém případě se může pracovní definice sítě EMES ukázat užitečná, protože její logika je konstruktivní a schopná vývoje: může včlenit relevantní prvky anglo-saského přístupu, tak aby co nejlépe zobrazovala realitu sociálního podnikání v rozšiřující se Evropě.

²⁹ Jak také hezky ukázal A. Gueslin (1987) a už v roce 1900 byl tento fakt zřejmý Charlesi Gideovi.

³⁰ Především jako část rozsáhlé mezinárodní studie neziskového sektoru, kterou organizovala Americká univerzita Johna Hopkinse. V Belgii byla v této oblasti průkopníkem původní "Compte satellite des institutions sans lucratif", kterou vydala Banque Nationale v březnu 2004.