

Mihály Melinda

**Mit értünk társadalmi vállalkozás alatt és miért kutatjuk? –
Narratívák a nemzetközi szakirodalomból**

A társadalmi vállalkozás a 90-es évek eleje óta egyre népszerűbb kifejezés, felmerülhet azonban, hogy mit értünk pontosan alatta? A szakirodalomban nem létezik jelenleg a fogalom mindenki által elfogadott definíciója, ezért ezen írás célja, hogy bemutassa és értelmezze a társadalmi vállalkozás jelenleg domináns narratíváit. A társadalmi vállalkozás, mint alulról szerveződő, nem profitorientált gazdálkodás négy fő narratívája kerül bemutatásra: az Amerikában gyökerező társadalmi vállalkozó (fókuszban az egyén) és a társadalmi vállalkozás (fókuszban a piaci jövedelem) narratíva, az EMES európai megközelítése (új jóléti állam), illetve a a Globális Északon és Délen egyaránt gyökerező társadalmi vállalkozás narratíva (szolidáris gazdaság és közösségi gazdaság mozgalmak), amely társadalmi-gazdasági és politikai transzformációt vizionál. A különböző narratívák közös pontja, hogy egy „emberibb” gazdaságot vetítenek előre, viszont abban akár ellent is mondanak egymásnak, hogy milyen ez az „emberibb” gazdaság és hogy hogyan jutunk el addig.

Kulcsszavak: bottom-up, nem profitorientált, társadalmi vállalkozás, társadalmi vállalkozó, szolidáris gazdaság, közösségi gazdaság, szociális gazdaság

Jelkód: L31

Bevezetés

Az alulról szerveződő, nem profitorientált gazdálkodás, azaz a társadalmi vállalkozás megértését széleskörű irodalom célozza. A nem profitorientált gazdasági tevékenységet gyakorlók és kutatók a társadalmi vállalkozás (Dees 1998, Dees és Anderson 2006) kifejezés mellett a közösségi vállalkozás (Pearce és Kay 2003, Cameron 2009), szociális gazdaság (Amin 2002 és 2009, Defourny és Nyssens 2014, Birkhölzer 2009), szolidáris gazdaság (Miller 2009, Laville 2014, Coraggio et al. 2015), közösségi gazdaság (Gibson-Graham et al. 2015, Graham és Cornwell 2009) vagy „popular economy” (Sarria Icaza és Tiriba 2006) kifejezéseket is használják. A kezdeményezéseknek, illetve maguknak a kezdeményezés kutatóinak is közös jellemzője, hogy egy emberibb gazdaságot vizionálnak. Abban viszont eltérés mutatkozik, hogy hogyan definiálják ezt az emberibb gazdaságot és az ahhoz vezető utat. Több kísérlet is született a társadalmi vállalkozás iskolák vagy narratívák megkülönböztetésére. Dees és Anderson (2006) az amerika gyakorlatra építve a társadalmi vállalkozás (vagy a „piaci jövedelem”) és a társadalmi innováció iskoláját különbözteti meg. Az európai gyakorlatból kiindulva Defourny és Nyssens (2008, 2010, 2014) az EMES megközelítéssel egészíti ki Dees és Anderson munkáit. Kiss Julianna (2015) áttekintést ad a társadalmi vállalkozás e három iskolájáról, különös tekintettel a társadalmi vállalkozás lehetséges Közép- és Kelet-Európai sajátosságaira. A három iskolára építve 11, mind a Globális Észak és Dél országait egyaránt képviselő kutató megalkotta a szolidaritást középpontba helyező társadalmi vállalkozás normatív definícióját (Coraggio et al. 2015). A fenti munkákra építve négy társadalmi vállalkozás narratíva rajzolódik ki: „a társadalmi vállalkozó”, „a piaci jövedelem”, az „új jóléti állam” és a „társadalmi-politikai transzformáció” narratívája. A cikk célja, hogy a szakirodalomra alapozva áttekintést nyújtson a társadalmi vállalkozás különböző megközelítéseiről, a különböző megközelítések közti ellentmondásokról és hasonlóságokról.

A társadalmi vállalkozó

Kulcsszavai: társadalmi vállalkozó (social entrepreneur), társadalmi innováció (social innovation)

A társadalmi vállalkozó narratíva az Amerikai Egyesült Államokból származik és a nem profit-orientált szervezet, azaz társadalmi vállalkozás mögött álló egyént helyezi előtérbe. Egy schumpeter-i perspektíva mentén (lásd: Young 1986) a társadalmi vállalkozók, a non-profit szektor úgynevezett „change-maker”-ei, vagyis változáshozói, akik új szolgáltatásokat, a szolgáltatások új minőségét, új gyártási módszert, új gyártási tényezőket vezetnek be, új szervezeteket hoznak létre, vagy új piacokat találnak (Defourny és Nyssens et al. 2013, p. 11).

A gyakorlatban a nemzetközileg ismert, amerikai gyökerekkel rendelkező non-profit szervezet, az Ashoka követi leginkább a társadalmi vállalkozó narratíváját. A szervezetet Bill Drayton alapította 1980-ban azzal a céllal, hogy „megtalálják és támogatassák azon személyeket, akik kiemelkedő ötleteikkel a társadalom változáshoz járulhatnak hozzá” (Drayton és MacDonald 1993, p. 1).

A társadalmi vállalkozó egyik leggyakrabban idézett definíciójában, is Dees (1998) a társadalmi vállalkozót „a szociális szektorban működő változáshozónak” („change agent”-nek) tartja, aki:

*„Missziója a privát érték mellett egyfajta társadalmi érték létrehozása és fenntartása
Észreveszi, mitől folyamatosan keresi, azokat a lehetőségeket, amelyekkel misszióját
szolgálhatja,*

Képes a folyamatos innovációra, adaptációra és tanulásra,

*Merészen cselekszik, anélkül, hogy engedné, hogy a pillanatnyilag rendelkezésére álló erő-
források korlátoznák őt ebben,*

Az eredményeit fokozottan igyekszik elszámoltathatóvá és átláthatóvá tenni.” (i.m. p. 4.)

A hangsúly a társadalmi vállalkozó narratívában tehát az individuumon van, aki a non-profit szektor mellett az üzleti vagy az állami szektorban egyaránt működhet (Dees és Anderson 2006, p. 46). Ebben a narratívában a piacról szerzett jövedelem helyett a társadalmi vállalkozó társadalmi hatása (social impact) van a figyelem középpontjában. A társadalmi vállalkozás ezen narratívája azonban olyan belső logikát támogat, amely legitimálja az új filantróp gyakorlatokat, mint például a kockázati filantrópia (venture philanthropy), amelyben a hangsúly a befektetés szociális megtérülésének maximalizálására helyeződik (Davies 2014, p. 64).

Dees és Anderson (2006) a „társadalmi vállalkozó iskola” megjelenését és elterjedését olyan alapítványokhoz köti, amelyek a társadalmi vállalkozókra, mint innovátorokra tekintenek és érdekeltek a kockázati filantrópiában (mint pl. *Schwab Alapítvány, Skoll Alapítvány, és a Manhattan Intézet*). Amerikában tehát az alapítványok fontos szerepet játszottak a társadalmi vállalkozók munkájának láthatóvá tételében és támogatásában. A Skoll Alapítvány például egy olyan 18 részből álló filmsorozatot jelentetett meg, amelyben a társadalmi vállalkozók példát statuálnak, abban hogy hogyan tudja „egy ember megváltoztatni a világot”⁴⁶.

Ahogy arra Nicholls (2012) is rámutat, a társadalmi vállalkozó narratívája sokszor „hős vállalkozók” sikertörténeteinek alapul (Drayton 2006, Ashoka 2012). Ebben a narratívában sokszor az innováción keresztül elért rendszerváltoztatáson (system change) van a hangsúly (Alvord et al. 2004), viszont ez a rendszerváltoztatás „soha nem kellően meghatározott” (Nicholls 2012, p. 236). Nicholls és Huybrechts (2012) szerint „a hosszú távú társadalmi változás nem lehet csupán a társadalmi vállalkozás (mint folyamat, social entrepreneurship) eredménye; hiszen az szükségszerűen számos szinten megvalósuló formális és informális politikai aktivitást is maga után von, csakúgy mint társadalmi mozgalmakkal való együttműködést” (i.m. p. 10). A társadalmi vállalkozó narratívájának veszélye tehát, hogy „politikátlanítja” (depolicitises) a társadalmi változást. Dey and Steyaert (2010) érvelése szerint a társadalmi vállalkozások domináns narratív-

⁴⁶ <http://www.skollfoundation.org/approach/uncommon-heroes>

vája olyan „optimista képet ad a társadalmi változásról” (p. 86), amelyet a racionalitás, hasznosság, haladás és individualizmus jellemez. Ez a narratíva azért problematikus, mert túlságosan leegyszerűsít természeténél fogva komplex kérdéseket a társadalmi változással kapcsolatban. A társadalmi vállalkozás ezen megközelítése során az az érzésünk támadhat, hogy „a társadalmi változás anélkül elérhető lenne, hogy vitát, feszültséget, vagy társadalmi diszharmóniát generálna” (Dey and Steyaert 2010: 88). Dey és Steyaert szerint ebben a narratívában a társadalmi vállalkozás egyfajta semlegesítése érhető tetten azt sugallva, hogy ez a tevékenység ideológiától mentes (vagy ideológián túli, „post-ideology”) és csupán a társadalmi problémák pragmatikus megoldásának kísérletét jelenti. A komplex társadalmi folyamatok „politikátlanítása, trivializálása és individualizálása” „a harmonikus társadalmi változás politika-mentes képét adja” (Dey and Steyaert 2010: 99).

Cho (2006) is a „politikátlanítás” miatt kritizálja a társadalmi vállalkozás ezen narratíváját. Szerinte a társadalmi érték (social value), vagyis annak meghatározása hogy mi rejlik a társadalom tagjainak közös érdekében, tipikusan deliberatív folyamat. Viszont amikor a „társadalmi vállalkozók olyan értékek mentén cselekszenek, amelyeket társadalmilag hasznosnak nyilvánítottak, akkor máris azzal az ismeretelméleti és politikai feltevéssel élnek, hogy képesek közvetíteni, hogy mi számít közérdeknek. A társadalmi vállalkozás ebben az értelemben tehát felelős a társadalmi célok definiálásában és elérésében egy olyan subjekt-központú (subject-centred), piacorientált megközelítésért, amely teljességgel mellőzi a politikai folyamatokat” (Cho 2006: 49).

Társadalmi vállalkozás, avagy fókuszban a piacról szerzett jövedelem

A társadalmi vállalkozások másik jelentős, Amerikából származó narratívája, a társadalmi vállalkozásokat jövedelmi stratégiáik szerint definiálja. A hangsúly ebben a narratívában a társadalmi vállalkozásokon, mint non-profit szervezeteken van, melyek összekapcsolják a társadalmi és gazdasági céljaikat, viszont szükségszerűen nem innovátorok. Dees és Anderson (2006) szerint „két egymáshoz konvergáló motivációból” ered:

„Az első motiváció a non-profit szervezetek bevételi körének kibővítéséhez fűződő érdekhez köthető, a célból, hogy kiegészítsék az adományozóktól (donoroktól) vagy az állami szférából származó bevételeiket. (...) A második motiváció a for-profit üzleti vállalkozások vezetőinek azon szándékához köthető, amellyel a szociális vagy társadalmi szolgáltatások népszerűsítését tűzték ki célul.” (p. 41-42)

Mivel mindkét motiváció a piacról szerzett bevételi stratégiák kiépítésén alapszik, Defourny és Nyssens (2014) a társadalmi vállalkozás ezen narratíváját „a piacról szerzett jövedelem iskolájának” (earned income school of thought) nevezi. Két irányzatot különböztetnek meg e narratíván belül. A „kereskedelmi non-profit irányzatot”, amely a társadalmi vállalkozást, a non-profit szervezetek kereskedelmi tevékenységében látja, míg a „misszió-vezérelt üzleti” megközelítésben a társadalmi vállalkozás értelmezése a non-profit szférán túlra nyúlik, felölelve az üzleti formában működő kezdeményezéseket is (Davies 2014, p. 65). Defourny és Nyssens (2014, p. 45) misszió-vezérelt vállalkozásnak tartja Muhammad Yunus „social business” modelljét, elismerve annak erős társadalmi természetét. Yunus (2011) szerint a társadalmi vállalkozás (social business) egy veszteség- és osztalékmentes vállalat, amely társadalmi célok elérésére jött létre

A társadalmi vállalkozás piaci jövedelem szerinti narratívája azért problematikus, mert olyan belső logikát támogat, amely legitimálja a hatékonyságot vagy az állam piacosítását (Davies 2014, p. 72). Amin (2009) emiatt fontosnak tartja, hogy a szakpolitika felismerje a piaci és a jóléti célok közötti feszültséget és óvatosságra int a jóléti állam privatizáción keresztüli erodálódását illetően. Amin ragaszkodik ahhoz, hogy minőségi különbség van az állam és a társadalmi vállalkozások által nyújtott jóléti szolgáltatásokban. Emiatt „nem engedhetjük, hogy a szociális gazdaság jóléti funkciója az állami szerepének lemásolása vagy helyettesítése legyen” (Amin 2009, p. 8.).

EMES megközelítés, avagy az új jóléti állam narratívája?

Az EMES⁴⁷ egy nemzetközi, interdiszciplináris (közgazdaságtan, szociológia, politológia és menedzsment) kutatói hálózat, amely a társadalmi vállalkozás (mint szervezet és folyamat), szociális gazdaság, szolidáris gazdaság, és társadalmi innováció területeket kutatja. 1996-ban indult egy átfogó kutatási projektként Nyugat-európai kutatókkal. A kutatás eredetileg az Európai Bizottság megbízásából indult és célja az volt hogy megértse a társadalmi vállalkozások emelkedését az EU akkori 15 tagállamában (Defourny and Nyssens 2014, p. 47).

A fejezet első részében összehasonlítom az EMES narratíváját az amerikai narratívákkal. A fejezet második részében pedig amellet érvelek majd, hogy az EMES társadalmi vállalkozás megközelítése egy Nyugat-európai stratégiához köthető, melynek eredményeként egy új jóléti állam jöhet létre, amelyben a jóléti szolgáltatások nyújtásának felelőse nem kizárólagosan csak az állam. Egy új jóléti államban a piac és a non-profit szektor több felelősséget vállal a jóléti szolgáltatások nyújtásáért.

Az európai narratíva

Az olasz szociális szövetkezetek sikere alapján kezdődött el a társadalmi vállalkozás különböző formáinak intézményesítése Európában. Több országban is megjelentek új jogi formák, *„reflektálva arra a vállalkozói szellemre, amely több non-profit szervezetet is jellemzett akkoriban”* (Defourny and Nyssens 2014, p. 46).

Az egyik legjelentősebb társadalmi vállalkozás forma Európában, amelynek kutatására már az 1990-es évek óta nagy hangsúlyt fektet az EMES, az a munkaintegrációs társadalmi vállalkozás (‘work integration social enterprises’, azaz WISE)” (Defourny and Nyssens 2012, p. 7). A „Work Integration Social Enterprise (WISE)” fogalmának bevezetésével az volt az EMES kutatók célja, hogy jobban megértsék az állam és a harmadik szektor közötti kapcsolatot a jóléti funkciók betöltésében. Ahogy Nyssens (2006), a WISE-k egyik jelentős kutatója fogalmaz, e vállalkozások fő célja, hogy termelő tevékenységükön keresztül segítsék a munkaerőpiacról való hosszú-távú kiszorulással veszélyeztetett, alacsony képzettséggel rendelkező munkanélkülieket a munkaerőpiaci és társadalmi integrációban.

Párhuzamosan a kutatók érdeklődésének növekedésével, a döntéshozók is érdekeltté váltak a „Work Integration Social Enterprise” koncepcióban. Több (Nyugat-) európai országban, az új jogi formák és jogi keretrendszer biztosításán felül az 1990-es évektől kezdve speciális, a munkaintegrációt célzó közprogramok jöttek létre (Defourny and Nyssens 2012, p. 7).

Az 1990-es évek óta megváltoztak a „fejlett gazdaságok” jóléti szakpolitikái, amelynek következtében a felelősség megosztása az állam, a harmadik szektor és a for-profit szolgáltatók között új alapokra helyeződik. Ezt a jóléti funkciók betöltésében végbement felelősségújrendeződést, amely a Nyugat-európai országokban figyelhető meg a leginkább, a „jóléti állam” felől a „jóléti mix” felé való elmozdulásnak nevezi Defourny (2014, p. 20). A következőképpen emlékszik vissza a társadalmi vállalkozások felemelkedésére és a jóléti funkciók szolgáltatásában megfigyelhető felelősségátrendeződésre:

„a társadalmi vállalkozás fogalma először 1990-ben jelent meg Európában, a harmadik szektor kellős közepén, lendületet kapva Olaszországból, szorosan összefonódva a szövetkezeti mozgalommal: egy folyóirat, az Impresa Sociale (Társadalmi vállalkozás) új fényt vetett azokra a gazdasági kezdeményezésekre, amelyek elsősorban olyan társadalmi szükségletek kielégítésére

⁴⁷ Az EMES rövidítés jelentése: „Társadalmi vállalkozás felemelkedése Európában” (‘EMergence des Entreprises Sociales en Europe’). Amikor az EMES akkori kutatói úgy döntöttek, hogy hivatalos nemzetközi egyesületként más kutatási projektekben is együtt vizsgálják a társadalmi vállalkozásokat és a harmadik szektort a szervezet akkori alapítói megtartották az „EMES” elnevezést (Defourny and Nyssens 2010, p. 10).

jöttek létre, amelyeket a közsféra részben vagy egyáltalán nem fedett le. (...) Mindeközben, európai kutatók hasonló kezdeményezésekre figyeltek fel Európa más részein is, noha ezek kisebb méreteket öltöttek (lásd például Defourny, 1994). 1996-ban pedig úgy döntöttek a társadalmi vállalkozás akkori európai kutatói, hogy létrehoznak egy kutatói hálózatot, melynek célja a társadalmi vállalkozások felemelkedésének tanulmányozása egy fokozatosan fejlődő közös társadalmi vállalkozás megközelítés alapján” (p. 17-18)

Az EMES kutatók (részben) rejtett normatív célja hozzájárulni az állam, a harmadik szektor és a piac közötti optimális egyensúly létrejöttéhez a jóléti szolgáltatások nyújtásában:

“több európai kormány egyoldalú hangsúlya vagy az államon, mint a jóléti szolgáltatások ellátóján van, vagy pedig igyekeznek a legtöbb jóléti szolgáltatást átadni a piacnak. Ez a fajta egyoldalúság megakadályozza azt, hogy a társadalmi vállalkozásokból (SE field) az váljék, ami válhatna.” (Defourny, Hulgard, Pestoff 2014, p. 10)

Amin és szerzőtársai (2002, p. 14) problematikusnak találják, hogy *“(A) harmadik szektor úgy tűnik szimbólumává válik a civil szektor gazdasági és politikai életbe való visszatérésének, a munka, jólét és részvételi demokrácia jelentős forrásává válik a kapitalizmus egy újabb szintjén. Sokkal többet várunk el a szociális gazdaságtól, mint az nyújtani képes. (...) a szociális gazdaság, mint a munka és jólét egységes forrása, illetve a készségek, közösségi értékek és a felelős szereplők által a szociális gazdaság a társadalmi részvétel színtereként jelenik meg ezekben a pozitív nézőpontokban.* (ibid. p. 14)

Az “új jóléti állam” narratívában a társadalmi vállalkozások hibrid szervezetekként jelennek meg az üzleti, köz- és civil szféra határvonalai mentén. A hibriditás a működéshez használt erőforrásokban is megjelenik. A társadalmi vállalkozások ezért a piaci jövedelem mellett nem piaci (non-market) és nem pénzübeli (non-monetary) erőforrásokra is építenek.

A társadalmi vállalkozás európai és amerikai narratíváinak összehasonlítása

Az EMES alakulásától kezdve arra törekedett, hogy létrehozzon egy kritériumrendszert, miszerint azonosíthatóak azok a szervezetek, amelyeket társadalmi vállalkozásnak nevezhetünk. A kritériumokat eredetileg az EU15 tagállamaiban tapasztaltak alapján határozták meg. Az EMES hálózat 3 fő dimenzióban (gazdasági, társadalmi és részvételi) határozza meg az ideális társadalmi vállalkozást. Mivel a definíció egy ideális társadalmi vállalkozást határoz meg, ezért nem elvárta, hogy a vizsgált szervezetek a definíció összes elemével megegyezzenek ahhoz, hogy társadalmi vállalkozásként tartsák őket számon.

“Gazdasági és vállalkozási dimenzió:

- *Folyamatos termékellátás és/vagy szolgáltatásnyújtás.*
- *Gazdasági kockázatvállalás.*
- *Fizetett munkerő.*

Társadalmi dimenzió:

- *A közösség javának szolgálása explicit célja a szervezetnek.*
- *Állampolgárok egy csoportja vagy a civil szektor szervezetei által indított kezdeményezés.*
- *Korlátozott profitelosztás.*

Részvételi dimenzió:

- *Magas szintű autonómia.*
- *Nem tőketulajdonon alapuló döntéshozatali jogosultság.*
- *Részvételi jelleg, amely bevonja a vállalkozás különböző érintettjeit.”* (Defourny and Nyssens 2014, p. 48)

Defourny és Nyssens (2010, 2014) összehasonlította a társadalmi vállalkozás Nyugat-európai (EMES) megközelítését az Amerikaiakkal. Az összehasonlítás alapján 6 területet határoztak meg, amelyben a különböző társadalmi vállalkozás narratívák konvergálnak vagy eltérnek egy-

mástól. Társadalmi érték (social value), vállalkozás, gazdasági kockázat, a szervezet irányítása (governance), profit elosztás vagy a társadalmi hatás (social impact) növelése.

Társadalmi érték (social value): A társadalmi vállalkozás mindhárom megközelítésében egyetértenek a kutatók abban, hogy egy társadalmi vállalkozásban a haszonszerzés a társadalmi cél (amely a társadalmi értékekből származik) alá rendelődik. A probléma viszont az, hogy a „társadalmi érték” egy vitatott fogalom, amit sokféleképpen interpretálhatunk. Emiatt, ahogy Cho (2006) érvel, egy definíció rögzítése „kétségtelenül maga után von kizáró és végső soron politikai választást afelől, hogy mi az ami a társadalom ‘igaz’ érdekében van” (p. 36). A társadalmi vállalkozás e kritikáját az EMES kutatók azzal kívánják megválaszolni, hogy kihangsúlyozzák a részvételi döntéshozatal fontosságát a társadalmi vállalkozásban.

A szervezet irányítása (governance): Az EMES kutatók számára az ideális társadalmi vállalkozás irányítása a társadalmi vállalkozás érintettjeinek bevonásán és egyfajta kollektív dinamikán alapszik (Defourny és Nyssens 2014, p. 53). Szemben a „társadalmi vállalkozó” és a „piacról szerzett jövedelem” narratívájával az európai megközelítésben több szó esik a szervezet irányításáról. Az EMES megközelítésben fontos szerepet kap a társadalmi vállalkozás részvételi jellege, amely ellentmond a „társadalmi vállalkozó” narratívájának individuumszempontúval. Azonban míg az EMES kutatók potenciált látnak a társadalmi vállalkozásban a szegénység csökkentésére (lásd az EMES kutatók által készített ENSZ-jelentést - UNDP 2008), a kérdést, hogy hogyan alakíthatóak ki részvételen alapuló döntéshozatali mechanizmusok marginalizált közösségekben megválaszolatlanul hagyják. Amint viszont Amin és szerzőtársai (2002) rámutatnak, a marginalizált közösségek számára „sokszor nehézséget jelent a politikai döntéshozatali folyamatokhoz való hozzáférés, amelyekből gyakran kulturálisan, oktatásilag, nyelviileg illetve akár térben is kirekesztődnek” (p. 17).

Vállalkozás: A társadalmi vállalkozás mindhárom narratívájában egyetértenek a kutatók, hogy a társadalmi vállalkozásban megjelenik valamilyen vállalkozás, illetve kereskedelmi aktivitás. Ebben az értelemben az alternatív gazdasági kezdeményezések, mint például a kalákakörök (Local exchange trading system, LETS) nem számítanak társadalmi vállalkozásnak. Pearce (2003, p. 29) emiatt a fő társadalmi vállalkozás narratívák gazdasági értelmezését leegyszerűsítőnek tarthatja, mivel ő a kalákaköröket (LETS) is a közösségi vállalkozás egy példájának tartja. Pearce szerencsésebbnek tartja a közösségi vállalkozás megnevezést a társadalmi vállalkozás helyett és rámutat arra, hogy az Egyesült Királyságban a nem profitorientált tevékenység narratívája megváltozott a 2000-es években. A hangsúly a közösségi vállalkozás, mint a közösségi cselekvés színteréről a társadalmi vállalkozás, mint üzleti modell felé tolódott el. Pearce (2009) ezt a fajta hangsúlyeltolódást problematikusnak találja, hiszen ahogy fogalmaz *“az üzleti iskolák nyelve elbitorolta az aktivizmus és politikai részvétel nyelvét”* (p. 30).

A három fő társadalmi vállalkozás iskola egyetért abban, hogy a társadalmi vállalkozások fontos eleme, hogy közvetlenül folytatnak gazdasági tevékenységet (terméket állítanak elő vagy szolgáltatást nyújtanak. Viszont, amíg az európai kutatók ideális esetben a termékek előállítását vagy szolgáltatások nyújtását összekapcsolva látják a társadalmi misszióval, addig a „piaci jövedelem” narratívában a kereskedelmi tevékenység csupán jövedelmszerzési funkciót tölt be. Amerikában egy non-profit szervezet gyakran alapít különálló gazdasági társaságot, mint például éttermet, múzeumot vagy könyvesboltot annak érdekében, hogy eladásából jövedelmet termeljen. Sokszor csak ezt az üzleti vállalkozást nevezik társadalmi vállalkozásnak (Defourny és Nyssens 2014, p. 56). Mivel Amerikában kizárólag a formális gazdaságon belül értik a társadalmi vállalkozást a gazdasági kockázatvállalás fontos eleme a társadalmi vállalkozásoknak. A társadalmi vállalkozó narratívában („szociális innováció iskola”) a kockázat abból származik, hogy az a szervezet alapítója vállalja a kockázatot. A piaci jövedelem narratívában ezzel szemben a kockázat közvetlenül a piaci aktivitásból származik (Davis 2014, p. 65).

Profit elosztás: Az EMES kritériumai alapján társadalmi vállalkozásnak tekinthetők azok a szervezetek, amelyek teljes mértékben a szervezeten belül tartják a profitot (azaz nem osztják azt el a szervezet tulajdonosai között) és azok a szervezetek is, amelyek korlátozott mértékben

ugyan de elosztják a megszerzett profitot. Az európai jogi keretrendszer csökkenti a társadalmi vállalkozások tulajdonosainak hatalmát a profit disztribúció korlátozásával vagy tiltásával. Etekintetben megfigyelhető az európai és az amerikai „kereskedelmi non-profit” irányzat (a piaci jövedelem iskolájának részeként) között egyfajta konvergencia, hiszen ezen az irányzaton belül is a társadalmi vállalkozás non-profit szervezetekhez kötődik (Defourny és Nyssens 2014, p. 54). Amíg az EMES kutatókat főként azok a szerevezetek érdeklik, amelyeknél korlátozódik a profitelosztás, addig a misszó-vezérelt irányzaton és a társadalmi vállalkozó narratíván belül nincs semmilyen korlátozás a profitelosztást illetően (Davies 2014).

Növekedés (scaling): Nyugat-Európában a társadalmi vállalkozások stratégiai támogatásának intézményi háttere sokkal inkább kötődik az államhoz és az Európai Unióhoz, mint az Amerikai Egyesült Államokban (Kerlin 2006, p. 56). Ennek következtében az EMES megközelítésben a szakpolitikákat fontosnak tartják a társadalmi vállalkozás modellek terjesztésében (Davies 2014, p. 66). Ezzel szemben Amerikában a szektor növekedését a társadalmi vállalkozások piaci növekedésétől várják (Davies 2014, p. 66).

EMES megközelítés Közép- és Kelet-Európában

2008-ban Nyugat-európai EMES kutatók egy az ENSZ-nek készített tanulmányukban feltérképezték a társadalmi vállalkozások helyzetét Közép- és Kelet-Európában. A társadalmi vállalkozás ideális definícióját leegyszerűsítették. Egy tipikus Közép- és Kelet-európai (KKE) társadalmi vállalkozástól szemben egy Nyugat-európaival kevésbé elvárt, hogy piaci jövedelemre alapozza működését, nem elvárt, hogy folyamatos gazdasági tevékenységet végezzen, és ahelyett, hogy „minimális számú” foglalkoztatottal rendelkezne, elegendő, ha „tendál a fizetett munka felé”. Az EMES Közép- és Kelet-Európára alkalmazott definíciójának nem volt része, hogy a társadalmi vállalkozás gazdasági kockázatot vállaljon, hogy civilek kezdeményezzék vagy hogy részvételi alapon működjön. A Közép- és Kelet-Európában és Nyugat-Európában használatos definíció eltérésének okai a következőképpen határozták meg:

“A jelen kutatás érdekében az EMES elméleti definícióját leegyszerűsítettük. Az új definíció lehetővé teszi számunkra, hogy jobban megragadjuk a harmadik szektor belső dinamikáját a régióban és hogy megvizsgáljuk azon vállalkozószellemű szervezeteket, amelyek valamilyen társadalmi célt követnek, beleértve azokat az embriotikus szervezeteket is, amelyekből várható, hogy társadalmi vállalkozásokká válnak.” (UNDP 2008, p. 31)

A definíció alapján a civil szektorhoz kevésbé kötődő Közép- és Kelet-európai társadalmi vállalkozásoktól azonban azt várták el, hogy a társadalmi kihívások szélesebb körére fejlesszenek válaszokat. Kelet- és Közép-Európában olyan szervezetekre is kiterjesztették a vizsgálatot, amelyek a jóléti szolgáltatásokon felül helyi fejlesztési szolgáltatásokat, mint például a vízellátás, közösségi közlekedés és áramszolgáltatás is nyújtanak (UNDP 2008, p. 31). A társadalmi vállalkozásokkal szemben támasztott elvárások magasabbak, mint Nyugat-Európában, annak ellenére, hogy az állam, a piac és a harmadik szektor nagyobb kihívásokkal kell szembenézzen:

Az állam *“szigorú költségvetési megszorításokkal néz szembe”* és *“súlyos hiányosságok jellemzik a közszolgáltatásokat”* (ibid. p. 31).

A harmadik szektor fejlődését meghatározta az államszocializmus:

“Az államszocializmus időszaka kedvezően volt azon szervezetek számára, amelyek az autonómia, szolidaritás, részvétel és kölcsönösség elvén alapultak. Az államszocializmus gazdaságát az informalitás határozta meg. A szövetkezetek a magántulajdon állami tulajdonná alakításának eszközévé váltak. (...) Az alapítványok (...) az állami infrastruktúra részévé váltak, míg a szövetkezetek és az egyesületek az állami akarat közvetítőivé. (...) Azok a szervezetek, amelyek megmaradtak és élvezték az állami támogatás előnyeit, monopol helyzetbe kerültek.” (ibid. p. 35)

Ami pedig a piacgazdaság kiépülését illeti, *“az átalakuló országok gazdaságát soha nem látott recesszió súlytotta” és “a kapitalista intézmények helyi viszonyokhoz való adaptációja csupán részben tekinthető sikeresnek”* (ibid. p. 37)

A jóléti vagy a helyi fejlesztést érintő szolgáltatások tekintetében magas az elvárás a Közép- és Kelet-európai társadalmi vállalkozásokkal szemben, azonban arról, hogy hogyan keletkezhetnének olyan társadalmi vállalkozások, amelyek megfelelnek a velük szemben támasztott elvárásoknak, kevésbé esik szó. Az ENSZ riport (UNDP 2008, p. 37) szerint az átalakuló gazdaságokat érintő kihívások (pl. gazdasági recesszió) megerősítették az institucionalista perspektívát és megnyitották az utat *“a piacon és az államon túlmutató megoldások felé”*. A nemzetközi szervezetek társadalmi vállalkozások iránti érdeklődése megnövekedett az utóbbi időben. Példaként az EU 2004-es, a kooperatív társadalomról szóló kommunikációját hozzák fel (COM/2004/0018) az ENSZ riportban. Az EU kommunikációja az új tagországokban nagyobb hangsúlyt kíván fektetni a szövetkezetekre, mivel *“a kiterjedt reformok ellenére ezekben az országokban a szövetkezet, mint eszköz kevésbé lett kihasználva”*. A szövetkezetekben rejlő potenciál viszont lehet túlbecsült egy olyan kontextusban, ahol a *“szövetkezetiség ötlete szinte hitelét veszítette”* (Birkhölzer 2015, p. 5) vagy ahol *“a szövetkezetekkel szemben kulturális szembenállás figyelhető meg”* (Defourny 2014, p. 31).

A társadalmi-gazdasági és politikai transzformáció narratívája: szolidáris gazdaság és közösségi gazdaság

A társadalmi vállalkozás kutatók egy csoportja szerint a társadalmi és környezeti kihívásokat úgy oldhatjuk meg, ha átalakítjuk a társadalmi-politikai és gazdasági rendszereinket. Az átalakulás megértéséhez az alulról jövő kezdeményezések kutatása során viszont ki kell terjeszteni a vizsgálatot a formális gazdaságon túlra (gazdasági dimenzió), a kezdeményezések részvételi jellegére (társadalmi dimenzió), illetve a közéletet befolyásoló természetére (politikai dimenzió).

Az átalakulás kutatása szorosan kapcsolódik tényleges társadalmi mozgalmakhoz, azaz elméleti és történelmi is egyben. Polányi Károly „kettős mozgalom” vagy más néven a beágyazódás (embedding-disembedding) elmélete jól alkalmazható a transzformáció kutatásban is. Az elmélet szerint a kapitalizmus globalizációját társadalmi mozgalmak kísérik, amelyek célja a gazdasági demokratizáció (Hart és Hann 2009, p. 3). Más szavakkal, ha a piac társadalomtól való elválása („disembedding”) a modernitás következménye, akkor a társadalom visszatérő törekvése lesz a piac „szociálisabbá tétele” (például olyan szabályokkal, amelyekhez politikai deliberáció útján jutottak el). Egy „alternatív gazdaság” létét kereső kezdeményezések jelennek meg egyre nagyobb számban, ezekre jó példák a társadalmi mozgalmak (Laville 2014, p. 102). A szolidáris gazdaság, közösségi gazdaság vagy a Brazíliában gyökerező „popular economy” olyan alulról szerveződő mozgalmaknak, amelyek megértéséhez szükség van nem konvencionális, alternatív gazdasági megközelítésekre, viszont e mozgalmakat tanulmányozva fejleszthetők is az alternatív gazdasági megközelítések.

A szolidáris gazdaság (“Economia solidária”) az 1990-es évek közepére fejlődött egyre növekvő társadalmi mozgalommá, részvételi akciókutatássá és a gazdasági aktivitás egy jelentős hálózatává Latin-Amerikában, Európában és Kanadában. A szolidáris gazdasághoz tartozó kezdeményezések az értékrend egy széles körét vallják magukénak: *“Az együttműködés kultúráját és közösségeit építik, a kölcsönös támogatást és szolidaritást segítik elő, a centralizált társadalmainkat a felelősségmegosztás és közvetlen demokrácia felé terelik, erősítik a helyi kultúra és környezet sokszínűségét, illetve ösztönzik a társadalmi, gazdasági és környezeti igazságosság felé való elkötelezettséget és munkát.”* (Miller 2010, p. 1) A szolidáris vállalkozások szervezett hálózatai hozzájárulnak az intézményi változáshoz és a társadalmi transzformációhoz. Különösen Brazíliában, Bilíviában, Ekvádorban és Nikaraguában a szolidáris gazdaság kezdeményezései olyan szakpolitikák, szabályozások és törvények létrejöttéhez járultak hozzá, amelyek a plurális gazdaság vízióján keresztül igyekeznek újradefiniálni a modernitást (Wanderley 2009 in

Coraggio 2015, p 238). Ezek a kezdeményezések természetesen nem mentesek az ellentmondásoktól (Coraggio 2015, p 238).

A szolidáris gazdasághoz hasonlóan a közösségi gazdaság, mint társadalmi mozgalom párhuzamosan fejlődött az alternatív gazdaság kutatásával. A mozgalom Julie Graham és Katherine Gibson (vagy J.K. Graham-Gibson) a politikai gazdaságtan feminista kritikájára épít, amelyben a gazdaság, kizárólag, mint formális, GDP-ben mérhető, a kapitalista logika szerint működő társadalmi rendszerként való megjelenítésének korlátaira hívják fel a figyelmet. Két nemzetközi, kollaboratív kutatói hálózat nőtt ki az Ausztrál szerzőpáros munkásságára építve, a Községi Gazdaság Kollektíva (Community Economies Collective, CEC) és a Községi Gazdaság Kutatói Hálózat (Community Economies Research Network, CERN).⁴⁸ Az akadémián kívül pedig „A gazdaság visszaszerzése” (Taking back the economy, Gibson-Graham et al. 2013) című könyvükkel iránymutatást kívánnak nyújtani a mindennapi ember számára a tekintetben, hogy hogyan járulhat ő hozzá egy igazságosabb, fenntarthatóbb világ felé történő átmenethez. Mivel Gibson-Graham (2008, p. 663) szerint *„a terek soha nem kizárólag kapitalisták”*, ebben rejlik a lehetőségük arra, hogy *„valami mássá váljanak”*:

A közösségi gazdaság vagy szolidáris gazdaság kutatói a társadalmi-gazdasági és politikai átalakulás kérdését a központba állító közvita szükségességére hívják fel a figyelmet azáltal, hogy egy „alternatív” vagy „ember-központúbb” gazdaság képét vázolják fel létező társadalmi mozgalmak vizsgálatára vagy a velük való együttműködésre alapozva. A kutató szerepe tehát az alulról szerveződő kezdeményezések megértése a gazdaság tágabb értelmezésére (formális és informális), illetve demokratikus alapelvekre alapozva. A társadalmi-gazdasági és politikai átmenet víziójára építve a társadalmi vállalkozást a gazdasági, társadalmi és politikai dimenziók mentén érdemes meghatározni.

Gazdasági dimenzió

Ahhoz, hogy megértsük mennyiben járulhatnak hozzá az alulról jövő kezdeményezések egy átfogó politikai változáshoz (társadalmi-gazdasági és politikai transzformáció), szükségessé válik, hogy a gazdaságot a konvencionális jelentésén túl értelmezzük. Ennek következtében, mind a szolidáris gazdaság vagy a közösségi gazdaság kutatói fontosnak tartják, hogy a gazdaságot újradefiniálva a formális mellett az informális gazdaságban megjelenő tevékenységeket is tegyék láthatóvá, vonjuk az elemzés alá. A közösségi gazdaság kutatói a diverz gazdaságot, mint elméleti keretet, míg a szolidáris gazdaság kutatói a Polányi-féle gazdasági megközelítést alkalmazzák elméleti keretként az alulról jövő kezdeményezések társadalmi-gazdasági és politikai átalakulásban játszott szerepének megértéséhez.

Gibson-Graham és szerzőtársaik (2013) a „diverz gazdaság”, mint alternatív gazdasági megközelítés lencséjén keresztül igyekeznek megérteni a közösségi gazdaság kezdeményezéseit. A munka, vállalkozás, tranzakciók, tulajdon és pénzügyek diverz manifesztációit hangsúlyozva igyekeznek megérteni a helyi, alternatív gazdasági kezdeményezéseket⁴⁹. A közösségi gazdaságok *„a döntéshozatal olyan terei, ahol felismerjük a embertársainktól, más fajoktól és a környezettől való kölcsönös függőségünket”* Gibson-Graham et al. 2013, p. XIX.).

Zsolnai és Podmaniczky (2011) megteremti a kapcsolatot a Polányi-féle gazdasági megközelítés és a diverz gazdasági szemlélet között. A szerzőpáros szerint az ökológiai fenntarthatóság közösségi gazdaságokon keresztüli eléréséhez szükség van olyan szubsztantív kezdeményezésekre, amelyek radikálisan megváltoztatják a jelenleg domináns formális gazdasági megközelítést. Ez, Zsolnai és Podmaniczky szerint, a profit-maximalizáló magatartás és a piaci elosztás ki-

⁴⁸ Website: <http://www.communityeconomies.org/Home>

⁴⁹ A munka Gibson-Graham et al. (2013) szerint lehet „fizetett”, „alternatívan fizetett” és „nem fizetett” (önkéntes), a vállalkozás lehet „kapitalista”, „alternatív kapitalista” és „nem kapitalista”, a tranzakciók lehetnek „piaciak”, „alternatív piaciak” és „nem piaciak”, a tulajdon lehet „magán”, „alternatív magán” és „open access”, míg a finanszírozás lehet „formális piaci”, „alternatív piaci” és „nem piaci”.

zárólagosságának megkérdőjelezését jelenti, illetve a kisléptékű, helyi viszonyokhoz illeszkedő, kultuturálisan diverz szubsztantív gazdasági tevékenységeket. Hasonlóan a diverz gazdasági szemlélethez a Polányi-féle gazdasági megközelítésben is megjelenik az ember természettől és embertársaitól való függősége. Polányi szerint az emberi gazdaság (human economy) két dimenziója, a szubsztantív és a formális egymás mellett létezik. Viszont amíg a formális gazdaságot a racionális cselekvésen és a piaci környezet fennállásán keresztül érthetjük meg (Polányi 1971b, p. 247), addig a gazdaság szubsztantív dimenzióját az *„ember természettől és embertársaitól való függését”* és ezáltal a természeti és társadalmi környezet és az egyén között zajló kölcsönös materiális áramlást jelenti. A gazdaság formális és szubsztantív dimenziója párhuzamosan van jelen és a két dimenzió alapjaiban különbözik egymástól (Polányi 1971b, p. 243).

Annak érdekében, hogy jobban megérthessük a gazdaság formális mellett létező szubsztantív dimenzióját Polányi azt javasolja, hogy a gazdaságot intézményesült folyamatként szemléljük (instituted process). A humán gazdaság, mint a társadalom és a környezet alrendszere *„meghatározott intézményeken keresztül végbemenő állandó materiális áramlás”* (Polányi 1971a, p. 19). Ezek az intézmények a piac, a redisztribúció (nem piaci tevékenység) és reciprocitás (nem monetáris tevékenység). Az intézményi szerveződések, azaz a reciprocitás elvén alapuló szimmetrikus kapcsolatok, a redisztribúció elvén alapuló központi elosztó pontok és a piac olyan struktúrákat jelentenek, amelyeken keresztül végbemegy a gazdasági integráció (Polányi 1971b, p. 251). A reciprocitáson alapuló viselkedés viszont csak szimmetrikus struktúrák megléte esetén (mint például rokonsági kapcsolatok) valósul meg. A redisztribúció is csak akkor integrálja a gazdaságot, ha a jólét összegyűlik, majd újra elosztódik egy a társadalom tagjai által elfogadott központban (ami a mai társadalmakban lehet az állam vagy valamilyen alapítvány). A piac, ami a modern társadalmakban a gazdasági integráció meghatározó formája, árszabályozó piacok önszabályozó mechanizmusain keresztül megy végbe, ahol az „árak”, mint például a természeti erőforrások, a munkaerő, a termékek és szolgáltatások mozgását a legkedvezőbb ráta (ár) határozza meg (Polányi 1971a, p. 19). A Polányi-féle és a Gibson-Graham-féle alternatív gazdasági megközelítések teljes körű értelmezési keretet kívánnak nyújtani az alulról jövő kezdeményezések *„erőforrás mixének”* és ezáltal a társadalmi-gazdasági és politikai transzformációban játszott szerepének megértéséhez. A **munka** „erőforrás mixben” való felértékelődése jellemzője lehet az alternatív gazdasági kezdeményezéseknek. A munka a diverz gazdaság lencsén keresztül vizsgálva lehet fizetett, alternatívan fizetett és nem fizetett (pl. önkéntes) (Gibson-Graham et al. 2013). A társadalmi vállalkozások ebben az értelmezésben túlmutatnak a pénzügyi fenntarthatóság fontosságán és a fenntarthatósági célok (környezeti, társadalmi és gazdasági) konzisztenciájára, egymással való összeférhetőségének kialakítására törekszenek.

Társadalmi dimenzió

Felismerve azt, hogy a „társadalmi érték” („social value”) vagy a társadalom kollektív érdekének meghatározása tipikusan olyan dolog, amihez deliberáción keresztül jutunk el (Cho 2006) a szolidáris gazdaság és a közösségi gazdaság kutatói kiemelt hangsúlyt fektetnek a részvételi demokráciára. Laville (2014, p. 106) különbséget tesz a filantropikus és a demokratikus szolidaritás között és amellet érvel, hogy a demokratikus szolidaritás kell, hogy a szervezőeleme legyen a társadalmi vállalkozásoknak. Laville a szerint filantropikus szolidaritást gyakorló intézmény, szervezet érintettjei, kedvezményezettjei nem válnak képessé saját problémáik megoldására és ennek következtében egyoldalú függőség alakul ki a szervezet és az egyén között. Az egyoldalú függőségi kapcsolatok következtében pedig a „kedvezményezett” vagy „segélyezett” tartósan alárendelt helyzetbe kerül. *„Másszóval, a filantropikus szolidaritás a társadalmi hierarchia mechanizmusainak és a közösség társadalmi szövetébe épült egyenlőtlenség fennmaradását eredményezi.”* (Laville 2014, p. 106) A filantropikus szolidaritással szemben a demokratikus szolidaritást követő szervezetek, egyének a jogi egyenlőséget vallják (Laville 2014, p. 106). Ennek következtében, ha egy társadalmi vállalkozás a **demokratikus szolidaritás** elvét vallja esélyt te-

remt a "kedvezményezettjeinek" emancipációjára (Laville 2014). Laville (2014, p. 107) szerint a demokratikus szolidaritás két dimenziója a reciprocitás és a redistribúció. Reciprocitás, amelyben szabad és egyenlő állampolgárok önkéntes alapon alakítanak ki kölcsönösségen alapuló kapcsolatokat egymással. Redistribúció, amely az állampolgárok számára nyújtott szolgáltatások sztenderd jellegét hivatott biztosítani a szociális kohézió megvalósulása és az egyenlőtlenség újraöltöztetése érdekében. A kérdés tehát nem az, hogy felváltsa-e az államot a civil szektor a jóléti szolgáltatások nyújtásában, hanem az, hogy hogyan lehetne a redistribúciót úgy kialakítani, hogy *"újjáépítsük a civil szektor kapacitását az önszerveződésre"* (Laville 2014, p. 108). A globális kapitalizmus korszakában a társadalmi vállalkozások kettős célja a **transzformáció és a megjavítás** ("transformation and repair"). Ez azt jelenti, hogy amellett, hogy a jelenlegi struktúrák átalakításával a társadalmi vállalkozások egy egyenlőbb társadalmi berendezkedéshez kívánnak hozzájárulni, válsághelyzeteket is kénytelenek megoldani (Coraggio et al. 2015). A társadalmi vállalkozások a szolidáris gazdaság vagy a közösségi gazdaság kutatói szerint nem szabad, hogy alapítványok vagy kormányok programjainak egyszerű végrehajtóivá váljanak, ideális esetben a civil társadalomból nőnek ki (Coraggio et al. 2015). Az **autonómia** mértéke tehát fontos eleme a társadalmi vállalkozások társadalmi dimenziójának.

Politikai dimenzió

A "társadalmi vállalkozó" narratíva fő kritikája, hogy azt a látszatot kelti, hogy a társadalmi változás anélkül bekövetkezik, hogy vitát, feszültséget vagy társadalmi diszharmóniát okozna (Dey and Steyaert 2010, Cho 2006). Emiatt a gazdasági vagy társadalmi szerep mellett a társadalmi vállalkozásoknak a társadalmi-gazdasági és politikai átalakulás narratívában fontos szerepe van a politikai dimenziónak is. A tartós társadalmi változás *"szükségszerűen maga után vonja a politikai cselekvést a formálistól az informális szintekig, mint ahogyan a tágabb társadalmi mozgalmakkal való partnerséget is"* (Nicholls and Huybrechts 2012, p. 10). A társadalmi vállalkozások **politikai szerepe**, hogy a közügyek alakításában aktívan szerepet vállaljanak. A részvételi demokrácia szellemében a társadalmi vállalkozások véleményt nyilvánítanak a közügyekkel kapcsolatban, illetve képessé teszik "kedvezményezettjeiket" az érdekérvényesítésre. Ahhoz azonban, hogy a társadalmi vállalkozások megmaradjanak szükség van **átmeneti terekre** is, hiszen a társadalmi vállalkozások sokszor egyszeri kísérletek, amelyek csak akkor képesek megmaradni, ha az intézményi háttér is megváltozik (Coraggio et al. 2015). A társadalmi vállalkozások **politikai beágyazottságát** is érdemes vizsgálni, hiszen ezek az alulról jövő kezdeményezések egyszerre befolyásolják az őket körülvevő intézményrendszert, míg párhuzamosan sztenderdizálódnak általuk (Coraggio et al. 2015, p. 245).

Összegzés

A társadalmi vállalkozás négy fő narratívájának bemutatása során mellett érveltem, hogy a különböző narratívákban ugyan egyetértenek a kutatók abban, hogy szükség van egy emberibb gazdaságra, azonban abban akár ellent is mondanak egymásnak, hogy ez az emberibb gazdaság hogyan érhető el. A társadalmi vállalkozó narratívájában sokszor utalnak a társadalmi innovációra, vagy a „change maker”-re, azaz egy egyénre, aki a kockázatokat vállalva megold egy társadalmi problémát. A „piaci jövedelem” narratívájában, a társadalmi vállalkozó (a személy) helyett a „társadalmi vállalkozás” (a gazdasági szervezet) kifejezést részesítik előnyben. A társadalmi vállalkozás ezen narratívájában, a szolgáltatások nyújtásából és a termékek eladásából szerzett jövedelem játszik fontos szerepet. Mind a „társadalmi vállalkozó” és a piaci jövedelem narratíva az Amerikai Egyesült Államokból származik. Azonban Európa, főként Nyugat-Európa is hozzájárult a társadalmi vállalkozás konceptualizálásához. Európában a társadalmi vállalkozások kutatása az EMES hálózathoz köthető. Az EMES hálózat a társadalmi vállalkozás narratívájában egy új jóléti állam létrejöttére helyezi a hangsúlyt. A társadalmi vállalkozás „új jóléti ál-

lam” narratívájában a „társadalmi vállalkozás”, „szociális gazdaság”, „harmadik szektor”, „non-profit szektor” vagy „hibrid szervezetek” kifejezések gyakran használatosak. A negyedik, a „társadalmi-politikai transzformáció” narratívában főként a „szolidáris gazdaság”, „közösségi gazdaság” vagy „popular economy” kifejezések használatosak. A kutatók a társadalmi vállalkozás ezen narratívájában társadalmi mozgalmakat vizsgálnak azzal a céllal, hogy ezen mozgalmak megértésével, vagy erősítésével maguk is egy társadalmi-politikai átalakuláshoz járuljanak hozzá.

A társadalmi vállalkozás négy narratívája közül egy, az EMES megközelítés, tér ki a Közép- és Kelet-európai régió sajátosságaira, hangsúlyozva mind az államszocializmus hatását a harmadik szektor fejlődésére, a rendszerváltozást követő gazdasági recessziót és az állam eladósodottságát és ezáltal a Nyugat-Európával való összehasonlításban a jóléti szolgáltatások alacsony szintjét. Ha elfogadjuk, hogy az államszocializmus és a rendszerváltozást követő „transzformáció” befolyásolta a Közép- és Kelet-európai kontextust a társadalmi vállalkozások számára, akkor kérdéses, hogy a Közép- és Kelet-európai jóléti állam miben tér el vagy hasonlít a Nyugat-európai jóléti államokhoz, ahol a piacgazdaság hosszabb ideje tart?

Az EMES kutatók többsége a társadalmi vállalkozásokat azonban a „fejlett gazdaságokban” kialakulóban lévő „új jóléti állam” fő szereplőiként értelmezik, szorosan összekapcsolódva a harmadik (non-profit) szektorral. Ha elfogadjuk Borzaga és szerzőtársai érvelését (UNDP 2008) a Közép- és Kelet-európai jóléti államok hiányosságairól, akkor felvetődhet a kérdés, hogy reális-e KKE-ban a „jóléti mix” kialakítására ugrani, anélkül, hogy létezne a Nyugat-Európa-hoz hasonlítható jóléti állam?

Tekintetbe véve, hogy a fő társadalmi vállalkozás megközelítések egyike sem épít az államszocializmust közvetlenül megelőző országok tapasztalataira, mennyiben építhetnek a társadalmi vállalkozások Közép- és Kelet-Európai kutatói a Nyugat-európai, amerikai vagy akár a transzformáció narratíváira? Közép-és Kelet-Európában, ahol a transzformációnak is egészen más konnotációja van, feltehetően befolyásolta az alulról jövő kezdeményezések létrejöttét vagy a vállalkozószellemet, hogy az államszocializmus alatt teljesen elnyomta az állam a civil kezdeményezéseket (Harkai 2006). A jóléti szolgáltatások nyújtásában monopol szerepet vállalt az állam, vagy ahol a piacgazdaság „alulfejlettsége” miatt a kölcsönösségen vagy reciprocitáson alapuló családi vagy szomszédsági kapcsolatokra épülő kalákák körök sokkal nagyobb jelentőséggel bírtak, mint például Nyugat-Európában, ahol a piacgazdaság hosszabb ideje dominál. Közép- és Kelet-Európában az emberek mindennapi túlélési stratégiáinak részét képezték vagy olyan szükségleteket elégítettek ki a kalákákon keresztül a kisközösségek, amelyek kielégítésére az állam és a piac nem volt képes.

Defourny és Nyssens alábbi sorai ezen írás konklúziójaként is szolgálhatnak:

“(…) a társadalmi vállalkozás (mint folyamat és szervezet) mélyen gyökerezik a társadalmi, gazdasági, politikai és kulturális kontextusokban. Ez azt jelenti, hogy a társadalmi vállalkozások felemelkedése nem érhető el csupán az amerikai vagy az európai megközelítések lemásolásával. Anélkül, hogy a helyi kontextusokba beágyazódnának, a társadalmi vállalkozások egyszerű replikációk lesznek (…)” (Defourny és Nyssens 2014, p. 60).

Irodalomjegyzék

- ALVORD, S. H -BROWN, D. L. -LETT, C. W. (2004): Social Entrepreneurship and Societal Transformation An Exploratory Study, Journal of Applied Behavioral Science September 2004 vol. 40 no. 3, pp. 260-282. Elérhető: <http://jab.sagepub.com/content/40/3/260.short>
letöltés dátuma: 2017. 01. 20.
- AMIN, A. (2009): Locating the social economy. In: Ash A. (szerk.): The social economy. International perspectives on economic solidarity. London, New York: Zed Books, pp. 3-21.
- AMIN, A. - CAMERON, A. - HUDSON, R.(2002): Placing the social economy. London, New York: Routledge (Contemporary political economy series).

ASHOKA (2010): Jahresbericht 2012.

Elérhető:

http://germany.ashoka.org/sites/germany.ashoka.org/files/Ashoka_Jahresbericht2012_final_web.pdf

letöltés dátuma: 2016. 10. 25.

BIRKHÖLZER, K. (2009): The role of social enterprise in local economic development. Ed. v. EMES Conferences - Selected Papers. Trento: EMES.

CAMERON, J. (2009): Experimenting with economic possibilities: ethical economic decision-making in two Australian community enterprises. In: Ash A. (szerk.): The social economy. International perspectives on economic solidarity. London, New York: Zed Books, pp. 92–115.

CHO, A. H. (2006): Politics, values and social entrepreneurship. A critical appraisal. In: Mair, J. – Robinson, J. – Hockerts, K. (szerk.): Social Entrepreneurship, pp. 34–56.

COM/2004/0018: Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions on the promotion of co-operative societies in Europe. Elérhető: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004DC0018>

letöltés dátuma: 2016. 10. 25.

CORAGGIO, J. - EYNAUD, P. - FERRARINI, A. - FILHO, G. - CARVALHO D. F. - GAIGER, L. I. - HILLENKAMP, I. (2015): The theory of social enterprise and pluralism: solidarity-type social enterprise. In: Laville, J-L. – Young, D. R. – Eynaud, P. (szerk.): Civil society, the third sector and social enterprise. Governance and democracy. London, New York, NY: Routledge. pp. 234–249.

DAVIES, A. (2014): Social innovation process and social entrepreneurship. In: Howaldt, J. - Butzin, A. – Domanski, D. – Kaletka, C. (szerk.): Theoretical Approaches to Social Innovation. A critical literature review. Dortmund: Sozialforschungsstelle, pp. 60–78.

DEES, G. J. (1998): The Meaning of "Social Entrepreneurship, Duke University, The Fuqua School of Business. Elérhető: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf

letöltés dátuma: 2016. 10. 25.

DEES, G. J. - Anderson, B. B. (2006): Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought. In: Research on Social Entrepreneurship, ARNOVA Occasional Paper Series 1 (3), pp. 39–66.

DEFOURNY, J. (2014): From third sector to social enterprise: A European research trajectory. In: Defourny, J. – Hulgård, L. – Pestoff, V. A. (szerk.): Social Enterprise and the Third Sector. Changing European Landscapes in a Comparative Perspective. London: Routledge, pp. 17–41.

DEFOURNY, J. - HULGÅRD, L. - PESTOFF, V. A. (2014): Introduction to the "SE field" In: Defourny, J. - Hulgård, L. - Pestoff, V. A. (szerk.): Social Enterprise and the Third Sector. Changing European Landscapes in a Comparative Perspective. London: Routledge, pp. 1-14

DEFOURNY, J. - Nyssens, M. (2008): Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments, EMES Working Papers, Bd. 08/02, European Research Network. Social Enterprise Journal, Vol. 4 Iss: 3, pp. 202 - 228

DEFOURNY, J. - Nyssens, M. (2010): Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. In: Journal of Social Entrepreneurship 1 (1), pp. 32–53. DOI: 10.1080/19420670903442053.

DEFOURNY, J. - Nyssens, M. (2012): The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective. In: EMES WP (03), pp. 1–28, letöltés dátuma: 2017. 01. 20.

- DEFOURNY, J. - Nyssens, M.(2014): The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective. In: Defourny, J. - Hulgård, L. - Pestoff, V. A. (szerk.): Social Enterprise and the Third Sector. Changing European Landscapes in a Comparative Perspective. London: Routledge, pp. 42–65.
- DEFOURNY, J. - NYSSSENS, M. - THYS, S. - XHAUFLAIR, V.(2013): Beyond philanthropy: When philanthropy becomes social entrepreneurship. Unpublished conference paper: 6th Conference of the European Research Network on Philanthropy. Centre d'Économie Sociale - CES. Riga. Elérhető: <http://hdl.handle.net/2268/153772>
letöltés dátuma: 2016. 10. 25.
- DEY, P. - STEYAERT, C.(2010). The politics of narrating social entrepreneurship. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 4(1), pp. 85-108.
- DRAYTON, B. (2006): Everyone a Changemaker: Social Entrepreneurship's Ultimate Goal. *Innovations*, Vol. 1, No. 1, p. 80-96, Elérhető: <https://ssrn.com/abstract=980722>
letöltés dátuma: 2016. 10. 25.
- DRAYTON, W. - MACDONALD, S.(1993): *Leading Public Entrepreneurs*. Arlington. Ashoka: Innovators for the Public.
- GIBSON, K. -THE COMMUNITY ECONOMIES COLLECTIVE (2009): Building community-based social enterprises in the Philippines: diverse development pathways. In: Ash A. (szerk.): *The social economy. International perspectives on economic solidarity*. London, New York: Zed Books, pp. 116-138.
- GIBSON-GRAHAM, J. K. (2008): *Remarx, Rethinking Marxism: A Journal of Economics, Culture & Society*, 20:4, 659-664, DOI: 10.1080/08935690802299579
- GIBSON-GRAHAM, J. K. - CAMERON, J. - HEALY, S. (2013): *Take back the economy. An ethical guide for transforming our communities*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- GRAHAM, J. - CORNWELL, J. (2009): Building community economies in Massachusetts: an emerging model of economic development? In: Ash A. (szerk.): *The social economy. International perspectives on economic solidarity*. London, New York: Zed Books, pp. 37-65.
- HART, K. - HANN, C. M. (2009): Introduction: Learning from Polanyi 1. In: HART, K. - HANN, C. M. (szerk.): *Market and society. The great transformation today*. Cambridge, New York: Cambridge University Press, pp. 1–16.
- KERLIN, J. A. (2006): Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Non-profit Organizations*, Vol. 17, No. 3 (September 2006), pp. 247-263
- KISS, J. (2015): Társadalmi célok, gazdasági tevékenységek - A társadalmi vállalkozások definíciói. In: *Civil Szemle* 12 (1)
- LAVILLE, J-L. (2014): The social and solidarity economy: A theoretical and plural framework. In: Defourny, J. – Hulgård, L. – Pestoff, V. A. (szerk.): *Social Enterprise and the Third Sector. Changing European Landscapes in a Comparative Perspective*. London: Routledge, pp. 102–114.
- MILLER, E. (2009): *Solidarity Economy: Key Concepts and Issues*. In: Kawano, E. – Master-son, T. N. - Teller-Elsberg, J. (szerk.): *Solidarity economy I. Building alternatives for people and planet ; papers and reports from the 2009 U.S. Forum on the Solidarity Economy*. Amherst, MA: Center for Popular Economics, pp. 1–12.
- NICHOLLS, A. (2012). The Legitimacy of Social Entrepreneurship: Reflexive Isomorphism in a Pre-Paradigmatic Field. In: Gidron, B. - Hasenfeld, Y. (szerk): *Social enterprises. An organizational perspective*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire, New York: Palgrave Macmillan pp. 222-247.

- NICHOLLS, A. - HUYBRECHTS, B. (2012). Social Entrepreneurship: Definitions, Drivers, and Challenges. In: Volkmann, C. K. - Tokarski, K. O. - Ernst, K. (szerk.), Social Entrepreneurship and Social Business. Wiesbaden: Springer Gabler pp. 31-48
- NYSSSENS, M. (2006) (szerk) Social Enterprise. At the Crossroads of Market, Public Policies and Society, London: Routledge.
- PEARCE, J. (2009): Social economy: engaging as a third system? In: Ash A. (szerk.): The social economy. International perspectives on economic solidarity. London, New York: Zed Books, pp. 22-33.
- PEARCE, J. - KAY, A. (2003): Social enterprise in anytown. London: Calouste Gulbenkian Foundation.
- POLANYI, K. (1971a): Carl Menger's two meanings of "economic". In: George Dalton (Ed.): Studies in economic anthropology. Washington, pp. 16–24.
- POLANYI, K. (1971b): The economy as instituted process. In: Polanyi, K. - Arensberg, C. M., Pearson, H. W. (szerk.): Trade and market in the early empires: economies in history and theory. 1st Gateway ed. Chicago: Henry Regnery Company, pp. 243–270.
- POLANYI, K. - ARENSBERG, C. M. - PEARSON, H. W. (1971): Concluding note. In: Polanyi, K. - Arensberg, C. M. - Pearson, H. W. (szerk.): Trade and market in the early empires : economies in history and theory. 1st Gateway ed. Chicago: Henry Regnery Company, pp. 373–375.
- SARRIA I. - ANA M. - TIRIBA, L. (2006) “Économie populaire,” In: Laville, J-L. - Cattani, A. D. (szerk) Dictionnaire de l'autre économie, Paris: Gallimard, pp. 258–268.
- UNDP (2008): Initial Study on the promotion of Social Enterprises in CEE and CIS. In: Borgaza, C. – Galera, G. – Nogales, R. (szerk.): Social enterprise. A new model for poverty reduction and employment generation: an examination of the concept and practice in Europe and the Commonwealth of Independent States. Bratislava, Slovak Republic: UNDP Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States, pp. 12–76.
- YOUNG, D. R. (1986): Entrepreneurship and the Behavior of Non-profit Organizations: Elements of a Theory. In: Rose-Ackerman, S. (szerk.). The economics of nonprofit institutions. Studies in structure and policy. New York: Oxford University Press, pp. 161-184.
- YUNUS, M. (2011): Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs.
- ZSOLNAI, L. - PODMANICZKY, L. (2010): Community-Supported Agriculture. In: Tencati, A. – Zsolnai, L. (szerk.): The collaborative enterprise. Creating values for a sustainable world. Oxford: Lang (Frontiers of business ethics).