

TARTALOMJEGYZÉK

Előszó	4
Carlo Borzaga és Ermanno Tortia: A szociális gazdasági szervezetek a vállalatelméletben	6
Peter Lloyd: A szociális gazdaság az új politikai gazdaságtan kontextusában.....	46
Xavier Greffe: A szociális gazdaság szerepe a helyi fejlesztésekben	81
Ewa Les és Maria Jeliazkova: A szociális gazdaság Középkelet- és Délkelet-Európában	111

ELŐSZÓ

Az Országos Foglalkoztatási Közalapítvány (OFA) keretében működő OFA-ROP Hálózatnak, mint az Európai Unió társfinanszírozásával megvalósuló ROP 3.2.3. központi projekt végső kedvezményezettjének a támogatási szerződésben deklarált feladata a disszemináció erősítése a szociális gazdaság és a foglalkoztatási partnerségek területén.

Az OFA-ROP Hálózat e munka keretében került aktív munkakapcsolatba az OECD (*Organisation for Economic Co-operation and Development*) helyi gazdasági és foglalkoztatási kezdeményezéseket támogató LEED (*Local Economic and Employment Development*) programjával, azon belül pedig különösen a helyi foglalkoztatási kezdeményezéseket Kelet-Közép-Európában és Dél-Kelet-Európában fokozottan vizsgáló Trento székhelyű központtal.

Az OECD Tanácsa 2003. június 11-én határozta el, hogy az Olasz Kormány és Trento Autonóm Tartománnyal közösen megalapítja az OECD LEED Centre for Local Development Trentóban. A Központ 2004 júliusában jött létre, kiemelt célja katalizáló szerep betöltése, valamint a szinergia fejlesztése a kis- és középvállalkozások és a helyi fejlesztések területén. A Központ legfontosabb eszköze a kis- és középvállalkozások, a helyi gazdasági és foglalkoztatási fejlesztések területén beazonosított legjobb gyakorlatok disszeminálása. E folyamat keretében különböző típusú szakmai szolgáltatásokat biztosít, konferenciát, tréningeket, szemináriumokat szervez, kiadványokat tesz közzé a célcsoport számára, amely elsősorban Kelet-Közép-Európa és Dél-Kelet-Európa tagállamait jelenti. A Központ prioritásként kezeli az alábbi területeket: helyi kormányzás, vállalkozások, szociális kirekesztődés, értékelés.

Az OECD ezen központja nem véletlenül található Trento városában: a gazdaságilag fejletlen, nemzeti kisebbségi konfliktusokkal terhelt Alto-Adige tartomány pár évtized alatt nemcsak Olaszország, hanem Európa egyik legfejlettebb régiója lett, ezen felül pedig az autonómia modellek iskolatípusa. A siker kulcsa: klasztereken, hálózatokon, szövetkezésen alapuló gazdasági fejlesztés/fejlődés, a tartomány az európai szövetkezeti mozgalom egyik hagyományos központja.

Jelen kiadványunkban az OECD LEED gondozásában, 2007-ben megjelenő új tanulmánykötetből (*The Social Economy: Building Inclusive Economies*) közlünk négy tanulmányt. A tanulmányok szerzői a szociális gazdaság területének elismert nemzetközi kutatói, szakértői, a tanulmányok pedig a szociális

gazdaság megközelítésének komplex és nemzetközi megközelítését teszik lehetővé a Tisztelt Olvasónak. A fenti OECD könyvből négy olyan tanulmányt választottunk ki, amely a szociális gazdaság magyarországi értelmezésének, fejlődésének szempontjából különösen érdekes lehet

Az OFA-ROP Hálózat köszönetet mond az OECD LEED programjának, vezetőinek, munkatársainak, hogy a kötetben található, magas szakmai színvonalú tanulmányokat rendelkezésre bocsátotta, valamint közreműködésükkel segítették az OFA-ROP Hálózat disszeminációs munkáját.

Szigeti Ferenc Albert
képzési és tanácsadási programvezető
OFA-ROP Hálózat
Országos Foglalkoztatási Közalapítvány

1. fejezet

A szociális gazdasági szervezetek a vállalatelméletben

Carlo Borzaga és Ermanno Tortia

A fejelet, a fejlődő és a rendszerváltó országokban egyre nő a szociális gazdasági szervezetek száma és jelentősége. Jóllehet ma már széles körben elismerik, hogy igen fontosak a kiegyensúlyozott társadalmi és gazdasági fejlődés szempontjából, a gazdaságelmélet egyelőre nem tud megfelelő magyarázatot adni a létükre, amelyet ezért leegyszerűsítve a piac és az állam kudarcainak tulajdonít. Az alábbiakban ismertetett magyarázat-kísérlet két lépést tartalmaz. Először is: túl kell lépni a kizárólag önértékesítő egyénekben gondolkozó paradigmán. A gazdasági szereplőket a külsődleges és pénzbeli ösztönzőkön kívül túl sok más preferencia is motiválja: egyrészt a szervezeteken belül komoly hatást gyakorolnak a relációs és kölcsönösségi szempontok, főként a méltányos eljárás iránti igény, másrészt a vállalkozói tevékenységet gyakorta belső és szociális szempontok vezérik. Másodszor: fontolóra kell venni egy olyan új vállalat-fogalmat, amely olyan irányítási struktúráknak tekinti a termelő szervezeteket, amelyek nem feltétlenül a nettó gazdasági eredmény (a haszon) maximalizálására törekşenek. A cégek működéséhez egyszerűbb gazdasági fenntarthatóságra van szükség, és arra, hogy figyelembe vegyék az összes résztvevő szereplő helyi beágyazottságú motivációit és igényeit, beleértve a szociális jellegűeket is.

A fejezet eredetileg az OECD által, angol nyelven került publikálásra a következő címmel:
Carlo Borzaga: Social economy organizations in the theory of the firm in the book entitled: The Social Economy: Building Inclusive Economies, © 2007 OECD

Minden jog fenntartva.

A fejezet szakszerű magyar fordításáért és annak, az eredeti szöveggel való koherenciájáért minden felelősség az Országos Foglalkoztatási Közalapítványt terhel.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Hálás köszönettel tartozom Antonella Noyának és a Trentoi Egyetem Közgazdasági Tanszékén működő ISSAN (Institute for the Development of Non-profit Organisations, Trento) kutatócsoportnak az értékes észrevételekért és tanácsokért. Különösen hálásak a vagyunk Giulia Galerának, aki részt vett a szöveg megfogalmazásában és közreműködött a tanulmány főbb érveinek kidolgozásában. Természetesen minden esetleges hiba vagy mulasztás kizárólag a szerzők felelőssége.

BEVEZETÉS

A közgazdaságtan mindeddig kevés figyelmet szentelt a nem nyereségérdekelt illetve nem tőkebefektetői tulajdonban lévő vállalkozási formáknak, és még ennél is kevesebbet azoknak, amelyek nem érdekelték a nyereség-termelésben illetve -maximalizálásban. A hagyományos szemlélet leszűkítve és leegyszerűsítve láttatja a gazdasági rendszereket. Nem vesz figyelembe más szervezetet, mint a tőkebefektetői tulajdonban lévő, és lebecsüli azt, amivel a többiek hozzájárulhatnak a gazdaság működéséhez. Ebből adódóan két igen jelentős következtetlenség mutatható ki abban a rendszerben, amelyre a közgazdaságtani elemzések főárama építkezik. Az első abból adódik, hogy a gazdaságelmélet elsősorban vagy kizárólag egyetlen vállalatípust tárt fel – a nyereségérdekelt vállalatét –, szemben a gazdasági realitással, amelyben mindig is léteztek különféle tulajdonformákkal jellemezhető (pl. munkavállalói, fogyasztói ill. gazdálkodói tulajdonú és nem nyereségérdekelt) vállalkozások. Még pontosabban: a hagyományos gazdasági elemzés hajlamos a tőkebefektetői tulajdonban lévő vállalatot tekinteni az egyetlen hatékony vállalkozási formának, mondván, hogy minden más alternatív szervezet kivétel, amely a gazdaság fejlődésével és a piacok kiteljesedésével óhatatlanul eltűnik majd. Amint Hansmann megjegyzi a vállalati tulajdonról szóló kiemelkedő munkájában (Hansmann, 1996), a közgazdászok jellemzően a „kapitalizmus” kifejezést használják a fejlett gazdaságokban megtalálható gazdasági szervezetek általános rendszerének leírására, miközben figyelmen kívül hagyják az olyan szervezetek specifikusságát és alapvető szerepét, amelyeket nem a profitszerzés, hanem más célok vezérelnek, amikor a befektetőktől eltérő tulajdonosok érdekeit mozditják elő. Két irányzat is cáfolni látszik ezeket az előfeltevéseket: egyrészt a profit helyett más célokban érdekelt szervezetek folyamatos jelenléte illetve számuk és gazdasági jelentőségük növekedése az elmúlt időben, másrészt a javakat és szolgáltatásokat előállító, de vállalkozói magatartást tanúsító nonprofit szervezetek számának és gazdasági jelentőségének a növekedése. Sőt a gyakorlati példák kifejezetten azt bizonyítják, hogy a nonprofit kezdeményezések élnek és virulnak, és ismét feltűntek azokban az országokban is, ahol azelőtt üldözték vagy elnyomták őket. A második ellentmondás az, hogy a közgazdaságtani elemzés főárama nem tudja megmagyarázni a kifejezetten szociális célú vállalkozások létezését, holott már a jog is gyakran elismeri a létezésüket. Ezek az egységek a nyereség helyett más célokért dolgozó szervezetek teljes körének egy kis részhalmozát alkotják. Jelenlétük és terjeszkedésük ugyanakkor biztos jele a hagyományos „láthatatlan kéz” elméletek által kizárt lehetőségnek, vagyis annak, hogy

a produktív tevékenység (és a gazdasági fejlődés) olyan allokációs mintákkal is fenntartható, amelyek nem csak az egyenérték-cserén alapulnak. Az önérdékű megfontolásokon illetve „nem szándékos következményeken” alapuló hagyományos egyensúly-felfogáson túlmenően a konkrétan megfogalmazott szociális cél is hozzátartozik a különféle lehetséges allokációs és elosztási mintákhoz, még ha nem is zárja ki feltétlenül a piaci cseréket.

Jóllehet a közgazdaságtan nem akarja és nem is tudja megmagyarázni a szervezetek pluralizmusát, mostanában egyre több figyelmet szentel számos olyan gazdasági kezdeményezésnek, amely valójában a szociális gazdaság, a nonprofit vagy harmadik szektorbeli szociális vállalkozások új megnyilvánulása. Ez a helyzet például a mikrohitel-kezdeményezésekkel, amelyek terjedőben vannak a fejlett és a rendszerváltó országokban egyaránt, hogy kielégítsék azoknak az elszegényedett embereknek az igényeit, akiket a hagyományos hitelintézetek bankképtelennek nyilvánítanak (Becchetti és Constantini, 2006), vagy azokkal az új vállalkozási formákkal, amelyek szociális és kommunális szolgáltatásokat kínálnak, és segítenek a hátrányos helyzetű munkavállalóknak visszatérni a munka világába. Ezekben az esetekben egészen nyilvánvaló, hogy valami még hiányzik a piaci cserék és egyensúly-minták hagyományos elképzeléséből (Borzaga és Defourny, 2001; Nysens, 2006). Mindazonáltal az ilyen és hasonló jelenségek tárgyalásakor a legtöbb gazdaságelmélet azért elismeri a kérdéses szervezetek „pufferszerepét”. E korlátozott felfogással ellentétben, a gazdasági rendszerek elemzésének ki kell terjednie a gazdasági szervezetek összes típusára, és itt a szociális tartalomra alapozott differenciálás olyan minőségi kérdés, amely nem intézhető el kizárólag a dichotómia jelenléte vagy hiánya alapján. Vagyis egy olyan, rugalmasabb sémára van szükség, amely egy folyamatos skálán ábrázolja a szervezeti tipológiákat, amelynek egy bizonyos pontján megtalálhatók a nem nyereségérdekelte szervezetek is.

Ez a fejezet éppen ezért kettős célt tűz maga elé:

- Megértetni mind az olyan szervezetek létezését, amelyeket nem a profit maximalizálás elve vezérel, mind a szervezet gazdasági értékét.
- Igazolni a nem nyereségérdekelte szervezetek által követett célok szociális tartalmának jelentőségét.

Mindez végső soron arra szolgál, hogy megragadhatassuk a nem-kapitalista szervezetekben mint a gazdasági fejlődés – főként a helyi fejlődés – hordozóiban rejlő potenciált.

A gazdaságtan halovány érdeklődése mind a nem tőkebefektetői tulajdonban lévő, mind a szociális célokat kitűző vállalatok iránt több olyan tényező alábecsülésére vezethető vissza, amelyeknek a legfrissebb kutatások immár

több figyelmet szentelnek. Ilyen például az ilyen vállalat-formákkal kezelhető piaci tökéletlenségek diffúz jelenléte, a gazdasági szereplők nem önérdékű viselkedésének rendszerszintű (kísérleti és empirikus kutatással alátámasztott) megléte, és a vállalkozások képessége arra, hogy a különféle szereplők tevékenységét összehangolják és konkrét – nem kizárólag gazdasági – problémák megoldására irányítsák. Ezek a tények aláásni látszanak a vállalat mint pusztá nyereség-maximalizáló eszköz hagyományos elképzelését, és egy olyan tágabb értelmezést támasztanak alá, amely szerint a vállalat a gazdasági szereplők koordinálására szolgáló irányítási struktúra. A cégek készek alkalmazkodni, és a céljuk nem feltétlenül a nyereségszerzés, hanem az általánosabb értelemben vett gazdasági és szociális többlet megteremtése. Keresik az alkalmat a megmaradásra és a terjeszkedésre, elsősorban helyi szinten, de bizonyos esetekben nemzeti vagy nemzetközi szinten is. A rendszer dinamikáját éppen ez a többlet-teremtő képesség vezérli, amely viszont nem csak a nyereségre vonatkozik, hanem a termelés egyéb tényezőinek a díjazására is, így például a nem a befektetők, hanem az érdekeltek és általában a társadalom által élvezett jólét-növelő potenciálra. Vagyis, általánosabban fogalmazva, a vállalatok olyan komplex gazdasági szereplők és problémamegoldó mechanizmusok, amelyek képesek alkalmazkodni a helyi feltételekhez, és amelyek túlélési és növekedési potenciáljukat a helyi viszonyok és motivációk ismeretéből nyerik, és megtestesítik azt, ahogy az érdekeltek hozzájárulnak a tevékenységéhez. Ugyanakkor a nyereségérdekeltek cégek is eltávolodnak valamennyire a teljesen önérdékű, csak a saját bevétel növelésére összpontosító felfogástól egy olyan újabb és összetettebb felfogás felé, amely a pénzübeli ellentételezésen kívül a méltányosság és a kölcsönösség szempontjait és a nem önérdékű viselkedésformák létezését is tekintetbe veszi. Ez az elképzelés a vállalat-szervezés több kulcselemét is tükrözi, és alkalmasabb a – számos esetben kifejezetten az alapszabályokba is belefoglalt – szociális szemlélettel jellemezhető szervezetek fejlődésének magyarázatára.

A VIZSGÁLT TERÜLET DEFINIÁLÁSA

A nem tőkebefektetői tulajdonban lévő/nem nyereségérdekelt vállalkozásoknak igen sokféle szervezeti formája létezik, amelyeket az egyes országok törvényei más és más módon szabályoznak. Országonként változó a különböző jogi formák elterjedtsége is. A konkrét szervezeti modelleket, nevezetesen a szövetkezeti, az egyesületi és az alapítványi formákat – csakúgy, mint a szociális szemlélettel működő kereskedelmi vállalatok figyelemreméltó növekedését – a társadalmi-politikai és kulturális környezet, a gazdasági körülmények és az egyes országok eltérő fejlettségi foka magyarázza (Galera, 2004).

Sokszor e szervezetek történelmi eredete magyarázza a szociális szerepüket. Sok szövetkezet a piaci hatalom koncentrálódása idején jött létre, hogy csökkentse a gyenge érdekeltek által elszenvedett veszteségeket. A szövetkezeti tapasztalatok alapja sokszor a munkaerőpiaci vagy termékpiacon „monopszónia” vagy valamiféle pénzpiaci korlátozás. Általában a nem nyereségérdekelt szervezetek eredetét is arra vezetik vissza, hogy a piac és az állam sokszor nem képes kielégíteni a szociális és a kollektív érdekekből adódó igényeket, legalább is nem az elfogadható költség- és minőség-feltételek mellett.

A nem nyereségérdekelt szervezetek főbb jogi formái a következők:

Egyesületek

Az ilyen jellegű szervezetek egy olyan embercsoport szabad döntésének eredményei, amelynek tagjai úgy döntenek, hogy együttműködnek egy bizonyos probléma megoldásán, például azért, hogy megvédjék az érdekeiket a piac vagy az állam ellenében (mint a fogyasztói egyesületek illetve a szociális segélyt vagy szolgáltatást követelő egyletek esetében). Az egyesület képviselhet általános érdekeket (a kedvezményezettek osztálya nem azonos az érdekeiket képviselők osztályával), vagy kölcsönös érdekeket (ebben az esetben döntő a tagok közötti szolidaritás) (Evers és Laville, 2004). Az ilyen szervezeteknek igen sokféle elnevezése létezik a különböző országokban (egyesület, önkéntes szervezet, nem kormányzati szervezet, karitatív szervezet stb.). Azokban az országokban, ahol az egyesületeket eszmei célok jellemzik (pl. Olaszország, Spanyolország, Németország), gyakran tilos számukra, hogy tartósan és folyamatosan gazdasági tevékenységet folytassanak. Ott, ahol engedik, hogy a piacra termeljenek, illetve ott értékesítsék a javaikat, egyre inkább jóléti szolgáltatókká alakulnak át (pl. Franciaországban az egyesületi formát alkalmazzák a szociális és egészségügyi ellátás nyújtására is).

Alapítványok és trösztök

Az alapítványok és a trösztök olyan egységek, amelyeket egy egyén vagy egy csoport adománya hív életre, gyakran állami szervek vagy magáncégek támogatásával, az alapítók által kitűzött konkrét célok megvalósítására, egy bizonyos csoport vagy az egész közösség javára. Főként az angolszász országokban fejlődtek ki, elsősorban a szociális, vallási és oktatási tevékenységek, illetve közérdekű tevékenységek támogatására. Két fő osztályuk van: az aktív alapítványok illetve a segélyező alapítványok. Az előbbiek maguk végzik el a céljaiknak megfelelő tevékenységeket, az utóbbiak pedig támogatást biztosítanak más szervezetek tevékenységeihez.

Szövetkezetek

A szövetkezet olyan vállalkozás, amelyben a tulajdonosi jogokat bizonyos szereplők – nem befektetők – kapják meg (fogyasztók, munkavállalók, termelők, gazdák stb.) A szövetkezetek a történelem folyamán alkalmasnak bizonyultak arra, hogy megnöveljék bizonyos csoportok képességét saját érdekeik védelmére és életszínvonaluk javítására. A szövetkezeti formába tartoznak még különféle olyan kezdeményezések is, amelyeket ugyan nem neveznek kifejezetten szövetkezetnek, de amelyek nagyon hasonló szabályok és gyakorlat alapján működnek (mint pl. a spanyol *sociedades laborales*). Szinte mindenhol kialakultak szövetkezetek a különféle ágazatokban. A hagyományos szövetkezetek célja a tagok érdekeinek érvényesítése, míg az új szövetkezeti formák inkább általános érdekekhez köthető célokat tűznek a zászlajukra (mint pl. az olasz szociális szövetkezetek, a francia *société coopérative d'intérêt collectif*, vagy a portugál szociális szolidaritási szövetkezetek).

Kölcsönös segélyegyletek

A kölcsönös segélyegylet kezdeményezéseket tulajdonképpen a szövetkezeti szervezetek egy speciális esetéhez hasonlíthatnak, hiszen a tulajdonos az ügyfél, aki általában a szervezet szolgáltatásainak a felhasználója is (mint a kölcsönös segélyezés esetében is). A tizenkilencedik század elején indultak el, azzal a céllal, hogy a szolidaritási elv alapján biztosítsák a munkavállalókat munkaképtelenség, betegség illetve öregség esetére^a. A kötelező biztosítási konstrukciók bevezetésével a kölcsönös segélyegyletek marginalizálódtak vagy intézményesültek. Nemrégiben azonban ismét fejlődésnek indultak, olyan területeken, ahol nem alakultak ki állami biztosítási formák.

Míg az egyesületi forma egyformán elterjedt az európai és az egyesült államokbeli jogrendszerekben (bár változó, egyes esetekben érdekképviseleti,

másokban inkább termelői szerepkörökben), más szervezeti formák jellegzetesebb földrajzi megoszlást mutatnak. Az alapítványok, a karitatív szervezetek és a trösztök az Egyesült Államokban, az Egyesült Királyságban és Ausztráliában a legelterjedtebbek. A szövetkezetek és a kölcsönös segélyegyletek hagyománya erősebb az európai országokban. Mindezen szervezeteknek az a közös vonása, hogy nem a nyereségszerzés a céljuk. Konkrét szervezeti jellemzőik különböztetik meg őket egymástól. A nyereségelosztási megszorítások elsősorban az alapítványokra jellemzők, a felhasználói részvétel és a demokratikus jelleg a egyesületek és a szövetkezetek megkülönböztető jegye.

Ami a szövetkezeteket illeti, szabályaik vonatkozhatnak nyereségérdekelt és nem nyereségérdekelt szervezetekre egyaránt. Jelentős különbség van számos európai szövetkezeti rendszer és az amerikai rendszer között. Olaszországban például a szövetkezetek kvázi-nonprofit szervezetként működnek, míg az Egyesült Államokban hagyományos vállalkozásként.

Mindezek a különbségek akadályozzák egy közös, nemzetközi szinten is elfogadott, mindezen szervezet-fajtákat lefedő definíció bevezetését. Több kísérlet is történt már arra, hogy ezt a sokféleséget definiálják valahogy – ide sorolhatók pl. az alábbiak:

- Az Egyesült Államokban: a „nonprofit” koncepció^b, amelynek középpontjában a nonprofit nyereségelosztás követelménye áll, ami meghatározza a szektor amerikai kialakítását. Mindaddig elsősorban a szövetkezetektől eltérő szervezeti formáknak, főként az alapítványoknak szenteltek figyelmet.
- Európában: a „szociális gazdaság”, amelynek középpontjában hagyományosan az egyesületek és a szövetkezetek állnak. Ez a felfogás azon az analitikus megközelítésen alapul, amely elsősorban a szervezetek cselekvési módjait – részvétel, demokrácia, a tagok igényeinek a középpontba helyezése -- tartja szem előtt (Evers és Laville, 2004)^c.
- A tudományos szakirodalomban: „harmadik szektor” (vagy, az EU Bizottság szóhasználatával, „harmadik rendszer”). E fogalom a sokféle nemzeti modell közötti különbségeket hivatott áthidalni, illetve megkülönbözteti a köztulajdonban lévő („állami”) szervezeteket és a magánkézben lévő, nyereségérdekelt („piaci”) szervezeteket.

A főként Európában és az Egyesült Államokban leggyakrabban használatos két definíció – *szociális gazdaság* illetve *nonprofit szektor* – más-más felfogást tükröz. A szociális gazdaság fogalmának kialakításában az intézmé-

nyes és normatív szemlélet játszott közre, míg a nonprofit definíció az adómentességen alapul. Mindkét szemléletnek több hiányossága is van, mivel hajlamos kizárni bizonyos konkrét szervezeti formákat a vizsgált sokaságból.

Mindezek ellenére, manapság a két felfogás közeledik egymáshoz, többek között a nemrégiben lezajlott strukturális változások és az egyes hagyományok kölcsönhatása miatt. Helyesebbnek tűnik egy olyan egységesítő fogalmat használni, amely felöleli e szervezetek sokféleségét. Ez a fogalom a szociális gazdaság, mivel ez átfogóbb (beletartoznak a szövetkezetek is), és hangsúlyozza a termelési aspektust (szerepel benne a „gazdaság” kifejezés).

Továbbá, a szociális gazdasági szervezeteket hagyományosan negatívan definiálják, „nem nyereségérdekelt” szervezetként, hangsúlyozva a profit mint motiváció kizárását. Ez a negatív definíció azonban túlságosan szűk és nem teljes. A szociális gazdasági szervezetek és a nyereségérdekelt vállalkozások elsősorban tevékenységük átfogó céljában különböznek egymástól, amely a szociális gazdasági szervezetek esetében tartalmaz egy átfogó szociális dimenziót, vagyis nem a profitszerzés és a profit tulajdonosok közötti elosztása a végső cél.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁGI SZERVEZETEK SZEREPE ÉS FEJLŐDÉSE

Az új, szociális célokra összpontosító vállalkozói szellemmel jellemezhető kezdeményezések kiemelkedő fejlődése újabban a szociális gazdasággal kapcsolatos tudományos és politikai vita tárgyát képezi. Ugyanakkor a szociális gazdaság különféle szereplőit távolról sem ismerik el stabilan és teljes mértékben (OECD, 1999), és továbbra is meglehetősen zavar uralkodik szerepüket és a gazdasági potenciáljukat illetően.

Amint azt már hangsúlyoztuk, nem minden szociális gazdasági szervezet vezérel gazdasági érdek. A szerepek az érdekképviselőttől a redistribúción át egészen a javak és szolgáltatások előállításáig terjedhetnek. Az érdekképviselői tevékenység vagy az államra (általában a jóléti államra) irányul, vagy a piacra (mint a fogyasztóvédelmi egyesületek esetében), míg a pénz- és egyéb források redistribúciójában játszott szerepet olyan szervezetek látják el, amelyek jóléti tevékenységek fenntartására gyűjtenek. A redistributív szerep, amely főleg az alapítványoknál jelenik meg, lehetővé teszi olyan források kiaknázását, amelyeket egyébként nem fordítanak közhasznú célokra. A termelő szerep elsősorban kommunális szolgáltatások előállítását jelenti, amelyeket az adományoknak, az önkénteseknek és az állami pénzügyi támogatásnak köszönhetően gyakran azok számára lehet felkínálni, akik nem tudnák azokat megfizetni. Az érdekképviselői illetve a redistributív szerepek esetében a leggyakoribb szervezet-fajta a hagyományos nonprofit szervezet (elsősorban az önkéntes szervezetek, egyesületek és segélyező alapítványok), míg az utóbbi szerep esetében a termelő funkciót hagyományosan szintén szövetkezeti szervezetek látják el, különösen olyan esetekben, amikor bizonyos megkötésekkel ugyan, de felosztják a nyereséget, bár az alapítványok, egyesületek és nem nyereségérdekelt vállalatok is szerepet játszhatnak ebben, ha kisebb mértékben is.

E három funkció nem zárja ki egymást: egyazon szervezet egynél több funkciót is elláthat. A tendencia azonban a specializáció irányába mutat, már csak a különféle funkciók menedzselésével összefüggő magas költségek és esetleges belső ellentétek miatt is. A hetvenes évekig a politikai szervezetek (így a szakszervezetek, a szakmai szövetségek, a helyi közösségi csoportok, a politikai pártok, emberjogi mozgalmak stb.) arányaiknak megfelelően fontosabbak voltak, mint a gazdasági területen működő szociális szervezetek (a szociális ellátást, a személyi egészségügyi szolgáltatásokat, rekreációt és szórakoztatást stb. biztosító csoportok). Az utóbbi években viszont az előbbieket sokkal kisebb növekedést mutattak, mint az utóbbiak (Schmitter és Trechsel, 2004). Schmitter és Trechsel szerint indokolt úgy vélekedni, hogy

a konkrét csoportok érdekeit képviselő „hagyományos” szervezetek összeolvadnak, és ezért a számuk csökken. Következésképpen, véleményük szerint e dinamizmus olyan vállalkozóknak köszönhető, akiket új érdekek vezérelnek, úgymint a rekreációs, kulturális, oktatási és szociális szolgáltatások előállítása. Továbbá arra is rámutat, hogy szaporodnak a környezetvédő, az emberi és állati jogi, a feminista, az anti-globalista és a demokratikus mozgalmak „nem szokványos” kollektív fellépései – pl. tiltakozások, petíciók, bojkottok és tüntetések –, amelyek túllépik a nemzeti politika határait (Schmitter és Techsel, 2004).

A szervezetek szerepét érintő fejlődés egyrészt abban áll, hogy az egyesületek és alapítványok elmozdulnak, mégpedig a termelői és vállalkozói szemlélet irányába, vagyis közvetlenül részt vesznek a termékek és szolgáltatások előállításában. Az eltolódás a különböző országokban eltérő mintákat mutat, attól függően, hogy ez a szektor milyen szerepet játszott korábban, mekkora, és milyen viszonyban áll az állami szektorral (Bacchiaga és Borzaga, 2003). Másrészt a fentiekkel párhuzamos fejlődési tendenciák érvényesülnek a szövetkezetek esetében is. Hagyományosan a szövetkezeti berendezkedés szorosan összefonódott a hátrányosabb helyzetű csoportok körülményeivel, és a munkavállalók, fogyasztók és kisiparosok igényeire reagált (Monzón Campos, 1997; Borzaga és Defourny, 2001). Ez az általános feltétel szükségképpen oda vezetett, hogy hasonló igényű és homogén érdekeltségű állampolgári csoportok összefogtak, hogy közös megoldást találjanak a közös problémákra. Így jöttek létre egyetlen érdekeltcsoportot képviselő szervezetek.

A hetvenes évektől kezdve a fejlett gazdasággal rendelkező országok szociális és gazdasági feltételeinek változása jelentős mértékben hozzájárult a szövetkezeti mozgalom fejlődési kontextusának átalakulásához is (Demoustier és Rousselière, 2005). A piacok kiteljesedése nyomán számos hagyományos területen nem volt már olyan sürgető kényszer a szövetkezeti típusú szervezetek létezése, mint korábban. Ugyanakkor új igények jelentkeztek, amelyeket nem elégített ki eléggé, vagy elég hatékonyan, sem a piac, sem pedig az állam, ezért a szövetkezetek új tevékenységi területek felé kezdtek el terjeszkedni. Az elmozdulás hatására kialakult egy új szövetkezeti modell, melynek jellemzője a vegyes összetételű tagság, amely alkalmasabb a jóléti szolgáltatások előállítására (Borzaga és Mittone, 1997), és inkább a nem nyereségérdekelte modellekhez hasonlítható.

Mivel a szövetkezetek kölcsönösségen (a tagok érdekein) alapuló jellege fokozatosan gyengült, az egyesületek és alapítványok vállalkozás-jellege viszont erősödött, a hagyományos szövetkezeti és egyesületi modellek kezdtek

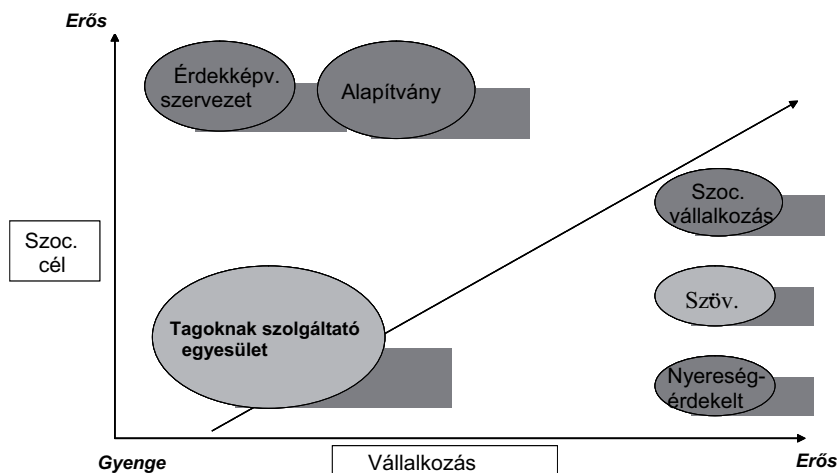
közeledni egymáshoz. Továbbá 50 évi kifejezetten dogmatikus szemléletet követően, amely a szervezeteket kvázi állami vállalattá tette, a rendszer-váltó országokban ismét aktuálissá vált a hagyományos szervezeti megoldás. E fejlemények a szociális gazdaság főbb hagyományos szereplőinek átrendeződését eredményezték, továbbá azt, hogy a kutatók is változatosabb módszerekkel igyekeznek megérteni a kérdéses szervezetek természetét és szerepét. Ilyen értelemben azt is mondhatjuk, hogy a „szociális vállalkozás” fogalma ezeknek a változásoknak a megragadására jött létre.

Azért kezdték el használni a „szociális vállalkozás” definícióját – amely a szociális jelentéstartalommal bíró újonnan létrehozott és meglévő vállalkozói szervezetekre egyaránt vonatkozik (Borzaga és Defourny, 2001) –, hogy megkülönböztessék a lényeges közjóléti jelentéstartalmat hordozó új vállalkozási formákat a hagyományosabb, nem termelő nonprofit szervezetektől. A szociális vállalkozások kialakulása a nyolcvanas évekre tehető, és fő célja többnyire nem az érdekképviselési tevékenység és a pénzeszközök redistribúciója, viszont közvetlenül bekapcsolódnak a különféle javak vagy embereknek nyújtott szolgáltatások folyamatos előállításába, szociális célból, és általában a nonprofit elosztási kényszert is megtartva.

Következésképpen, tekintettel a szervezetek közötti erős differenciálódásra (a végzett tevékenységek céljait és gazdasági értékét tekintve), egy olyan osztályozást ajánlunk, amely két elkülönülő dimenzió szintézisére alapul (l. az alábbi 1.1. ábrát). Ez az osztályozás lehetővé teszi a szociális gazdasági szervezetek pozicionálását a nyereségérdekelt szervezetekhez képest.

1. A vízszintes tengely mutatja a vállalkozás fokát, a gyengétől az erősebb felé haladva: a kérdéses szervezetek egy része vállalkozói tevékenységeket folytat, jóllehet nem nyereségérdekelt; mások más funkciókat látnak (pl. a preferenciák és a szükségletek összesítése, redistribúció, érdekképviselés).
2. A függőleges tengelyen alulról felfelé haladva nő a szociális küldetés erőssége, ahogy a szervezeti célok a kölcsönöstől a közhasznú felé mozognak: egyes nem nyereségérdekelt szervezetek az alapítók és a tulajdonosok javára tevékenykednek, mások kombinálják az alapítók/tulajdonosok és külső személyek érdekeit.

1.1. ábra A szociális gazdasági szervezetek osztályozása



A legtöbb nonprofit szervezetnél az általános tendencia az egyenes irányú felfelé mozgás, mind a vállalkozási, mind a szociális tartalom tengelyen. Dinamikus perspektívából nézve, az egyesületek és az alapítványok igyekeznek megerősíteni mind a vállalkozói hozzáállást, mind a közérdekű célok iránti elköteleződést. Azért teszik ezt, mert igen széles körű szolgáltatásokat állítanak elő (ezért mozognak egyenesen felfelé). A szövetkezetek a tagok kölcsönös céljaitól az általánosabb („közérdekűbb”) célok felé mozdulnak el, amikor olyan érdekeltnek is nyújtanak szolgáltatásokat, akik nem részei a tagságnak. A nyereségérdekelte vállalkozások stabilan az ábra jobb szélén helyezkednek el, mivel jelentős vállalkozói tartalom és önértékű orientáció jellemzi őket, és az a céljuk, hogy a részvényesek jól járjanak. Ugyanakkor az új társadalmi és piaci nyomások hatására üzleti tevékenységükbe társadalmi és környezetvédelmi szempontokat is integrálnak, és ezáltal fokozódik társadalmi felelősségük. (Ebből adódik az, hogy a nyereségérdekelte vállalatok társadalmi felelősségvállalási politikát vezetnek be, és a vállalat tevékenységében érdekelt felek elszámoltatják a vállalatvezetőket.)

A fenti tengelyek által kijelölt, önmagában is összetett keretet tovább árnyalják az eltérő megközelítésmódok kialakulását befolyásoló különféle nemzeti és regionális kultúrák és hagyományok (Borzaga és Defourny, 2001). Ez a fejlődési mintázat, amely a gazdasági és produktív szerepek növekvő felvállalását jelzi, olyan új elméleti kidolgozást követel, amely értelmes magyarázatot ad erre a jelenségre.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁGI SZERVEZETEK MŰKÖDÉSE

Ahhoz, hogy megértsük a szociális gazdasági szervezetek funkcióit, célszerű tisztázni, hogy milyen elveket követnek és hogyan szervezik meg magukat. A szervezési elveket a közérdekű célok előtérbe helyezése határozza meg, és a szociális gazdasági szervezetek legalább négy vonatkozásban különböznek nyereségérdekeltektől.

1. Az alapítás célja (az elv, amely a szociális gazdasági kezdeményezéseket indokolja), vagyis az, hogy választ adjanak egy társadalmi szükségletre. Sok szervezeti forma jelent meg az elmúlt két évtizedben válaszul a hagyományos család és a társadalmi kötődések válságából adódó új szociális szükségletekre illetve azokra a nehézségekre, amelyekkel a közjóléti intézmények szembetalálták magukat e szükségletek némelyikének a kielégítésekor. A hetvenes évektől kezdve a helyi csoportok és a társadalmi aktivisták elsősorban a tágabb közösség szükségleteinek kielégítése céljából fogtak szociális gazdasági kezdeményezésekbe. Sok példa van erre – többek között Franciaországban a munkaerőpiacra való visszatérésre specializálódott vállalatok, a speciális érdekekkel foglalkozó egyesületek, a helyi lakóközösségi tanácsok létrejötte, az olasz gazdasági szövetkezetek, a német foglalkoztatási és képzési egyesületek, a belga munkatapasztalat-szerző képzővállalatok és -műhelyek, az Egyesült Királyság közösségi és közhasznú vállalatai (Borzaga és Defourny, 2001; Nyssens, 2006) és Kanada közösségfejlesztő egyesületei. A közös szociális, politikai és ideológiai célok különböző mértékben járulhatnak hozzá a kollektív identitás és a csoportkohézió erősítéséhez. Konkrétan egyébként több kísérlet is – különösen a szövetkezeti jellegűek – nagyszabású politikai ihletettséggű vállalkozások része volt (Defourny, Develtere és Foneneau, 1999).

2. A szolidaritáson és kölcsönösségen alapuló elosztási elvek. Mint említettük, a szociális gazdasági kezdeményezések a szolidaritás és a kölcsönösség elvén működnek. Ennek megfelelően a különböző szereplők közötti cserék akkor is végbemennek, ha a csere nem felel meg az ekvivalencia-relációnak. Ez jellemző a szociális gazdasági szervezetekre, szemben a nyereségérdekeltektől, amelyek struktúrájuk révén megakadályozzák, hogy külső fél nettó előnyökhöz juthasson, és biztosítják, hogy a megmaradó nyereség a tulajdonosokhoz kerüljön. A szociális gazdasági kezdeményezések révén olyan társadalmi kapcsolatok jönnek létre, amelyek a nem szerződéses gazdasági tevékenység elvén alapulnak. Az a csere, amely ebből az elosztási rendszerből adódik, a tulajdonosi körön kívül eső kedvezményezettek javát szolgálja. Így nyilvánul meg a disztributív funkció (Bacchiaga, Borzaga, 2003).

3. Részvételi módozatok és demokratikus döntéshozatali folyamat beépülése a szervezeti struktúrába. A döntéshozatali folyamat demokratikus volta az önrányító szervezetnél elvben az „egy személy, egy szavazat” szabályára utal – szemben az „egy részvény, egy szavazattal” –, de legalábbis a tagonkénti szavazatszám szigorú korlátozására. Ez az elv a munkavállalók illetve a fogyasztók elsőbbségét jelenti a tőkével szemben. Csak az alapítványok – amelyek kevésbé dinamikusak az utóbbi években – nem tartják magukat ehhez az elvhez. Az új szervezeteket viszont inkább a több érdekeltet megjelenítő tagság jellemzi.

4. Az erőforrások pluralitása. A szociális gazdasági szervezetek, amelyek a nyereségérdekelt és az állami szervezetektől eltérően működnek, különféle piaci, nem piaci, illetve nem pénzgazdasági forrásokra támaszkodnak. Más szóval, a szociális gazdasági szervezetek általában a fizetett és önkéntes munkaerő kombinációjával és a javak és szolgáltatások értékesítéséből, állami támogatásból (szerződések, adókedvezmények, közvetlen támogatás) és magánadományokból összeadódó pénzügyi források kombinációjával dolgoznak (Evers és Laville, 2004).

Mivel a szociális gazdasági szervezetek ezeket az elveket követik, széles körben elismert tény, hogy ezek a szervezetek illetve a közelmúltban tapasztalt fejlődésük hatékonyan kiaknázzák a társadalmi kreativitást és erősítik a demokráciát, hiszen bizonyítottan kiveszik részüket az innovatív szolgáltatásnyújtásból és a társadalmi kohézió erősítéséből. Kiderült, hogy az innovatív szociális kezdeményezések különösen alkalmasak új és sürgető szociális gondok kezelésére, amelyek egy sor kiszolgáltatott célcsoportot érintenek. Továbbá közreműködnek abban is, hogy az újonnan megjelenő társadalmi mozgalmak (pl. környezetvédő csoportok, feminista mozgalmak stb.) törekvései alakot öltsenek. Az empirikus tanulmányok azt mutatják, hogy számos európai országban jelentősen megnőtt a szociális gazdasági kezdeményezések mérete (Demoustier és Rousselière, 2005). Politikai szempontból a szociális gazdasági szervezetek sikeresnek bizonyultak a helyi demokratikus részvétel és önállósodás új formáinak támogatásában, mivel megvan az a képességük, hogy hozzájáruljanak a részvételen alapuló demokráciához, amelyben az állampolgárok aktívan kifejezésre juttathatják elkötelezettségüket országuk társadalmi-gazdasági fejlődése és polgári értékei mellett.

Továbbra is ellentmondásos ugyanakkor e szervezetek gazdasági célszerűsége. Ezért van szükség egy olyan értelmezésre, amely képes egyrészt megragadni az e kategóriába sorolt szervezetek gazdasági erejét és potenciálját, másrészt megmagyarázni a gazdaság rendszerében játszott különböző szerepeiket.

Most, hogy áttekintettük a szociális gazdasági szervezetek jellemzőit, ideje feltenni azt a kérdést, hogy a gazdaságelmélet meg tudja-e magyarázni ezeket. Ahhoz, hogy megértsük a kifejezetten szociális célért munkálkodó szervezetek – így pl. a szociális gazdasági szervezetek – gazdasági szerepét, két kiegészítést kell tennünk az általánosan uralkodó felfogáshoz. Az egyik a vállalatelmélethez, a másik a gazdasági viselkedéshez kapcsolódik, és a következő részekben ezekkel fogunk foglalkozni.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁG ÉS A VÁLLALATELMÉLET FEJLŐDÉSE

Körülbelül húsz évvel ezelőttig a gazdaságelmélet olyan termelő funkcióként írta le a cégeket, amelyek célja a nyereség maximalizálása. Ebben viszont nem fér bele a szervezetek magyarázata. Azt állította, hogy az olyan szociális gazdasági szervezetek, mint a szövetkezetek és a nonprofit cégek, marginális és maradvány-szerepet játszanak a piacgazdaságokban. Ezt az álláspontot olyan, a tényeknek ellentmondó dedukciókkal támasztották alá, mint Ward (1958) szövetkezet-modellje. A tényeknek ellentmondó eredményeket azonban soha nem sikerült empirikus bizonyítékokkal alátámasztani (Bonin, Jones és Putterman, 1993), tehát a szociális gazdasági szervezetek maradvány-szerepe olyan feltételezés, amelynek nincs empirikus igazolása.

Az eddigi irodalom szintézise segíthet egy új és átfogóbb perspektíva kialakításában. A szociális gazdasági szervezetek elméletének rekonstruálása során az első lépést az új institucionalista közgazdaságtan és a tranzakciós költségek elmélete (Williamson, 1975; 1985) jelentette. Az új institucionalista iskolán belül a vállalat-elmélet kialakulása Coase 1937-es *The Nature of the Firm*¹ c. cikkére vezethető vissza, és a későbbiekben Alchian és Demsetz (1972), majd Jensen és Meckling (1976; 1979) fejlesztette tovább. A szokásos előfeltevésekből kiindulva, mint az önző egyén profitmaximalizáló viselkedése, megkísérelti felnyitni azt a „fekete dobozt”, amelyet a vállalat mint termelő funkció koncepciója jelent, és pozitív fogalmakban megmagyarázni, hogy miért jelentenek a hierarchikus szervezetek (vállalatok) jobb megoldást, mint a hatékonysági alapon zajló piaci cserék. Coase (1937) rámutat, hogy a piaci tranzakció nem feltétlenül a leghatékonyabb módszer az egy bizonyos tranzakcióban érdekelt szereplők összehangolására. Kimutatja, hogy számos esetben jobb a piacot egy összetett szervezettel helyettesíteni. A hierarchikus szervezeten belüli termelés a piaci költségeknél (tranzakciós költségek) alacsonyabb összköltséggel járhat, ami indokolja a szabad cserék elhagyását.

Különböző szerzők továbbfejlesztették ezt a meglátást, habár eltérő irányokban. Alchian és Demsetz (1972) szerint a legfőbb ösztönző erő, amely a vállalkozások létrehozásához vezet, az egyéni erőfeszítés megítéléséhez és a potyázás elterjedéséhez kapcsolódó problémák jelentik. Amikor a termelési folyamatokat nem lehet felosztani, a csapatmunka lehet a leghatékonyabb megoldás. Ez azonban csak megfelelő szabályozók megléte esetén lehetséges. Ahhoz, hogy az ellenőrzést gyakorlók ne potyázhassanak, jogot kell adni

¹ * A vállalat természetete

nekik a megmaradt jövedelemre, ami arra ösztönzi őket, hogy minél hatékonyabban irányítsák a vállalatot. Ez az ösztönző húzódik meg a tulajdonjogok mögött is, vagyis a termelő szervezet fölötti ellenőrzési jogot egy szigorúan meghatározott kisebbség kapja meg, amely a költségek levonása után jogosult a nyereségre. Ilyen értelemben implicite a leghatékonyabb megoldás az, ha a vállalkozás tulajdonjogát befektetőkre ruházzák. Ebből következően újfent arra jutunk, hogy a szociális gazdasági szervezetek nem képesek élni és virulni a piacgazdaságokban.

A szociális gazdasági szervezetek elméletében a tulajdonjogi iskola megjelenése jelentette a következő fejleményt, amely – a gazdasági szereplők definiálásával és a hatékonyság melletti érveléssel – elmélyítette a tulajdonosi szerep megértését. Az olyan szerzők, mint Grossman és Hart (1986) és Hart és Moore (1996) a tényező-specifikusság és a tulajdonosi jogok közötti kauzalitásra összpontosítottak. A tulajdonjogot a legspecifikusabb tényezőhöz kell hozzárendelni – ha ez nem az ellenőrző tényező lenne, akkor felmerülne az erkölcsi kockázatot hordozó viselkedés kockázata a többi termelési tényezőnél, viszont itt a legkevesbé valószínű, hogy elhagyja valaki a céget.

A piacgazdaságban előforduló különféle termelőszervezetek feltűnésére magyarázattal szolgáló új elméleti keret kiinduló pontja az a felismerés volt, hogy a tulajdonjogok képezik a vállalat természetére irányuló tanulmányok egyik pillérét. Kiemelkedik e tekintetben a javarészt Hansmannak tulajdonítható felfogás. Modellje, amelyet a *The Ownership of Enterprise*² (1996) c. műben fejt ki, abból a felismerésből indul ki, hogy piaci környezetekben a különböző szervezeti formák megjelenési és túlélési rátáját a tranzakciós költségek (az ellenőrzést nem gyakorló érdekelttel való szerződéskötés valamint a cég tulajdonlásával kapcsolatos költségek) összege határozza meg. A túlélő szervezetek esetében a felmerülő összköltség alacsonyabb (Hansmann sémájának rövid szakmai áttekintését l. az A függelékben!).

Az új institucionalista hagyomány adta a legrelevánsabb értelmezést a szociális gazdaságban működő vállalatok természetéről és szerepéről. Hansmann szerint azért jönnek létre a nyereségérdekeltektől eltérő szervezetek is, mert hatékonyabban tudják minimalizálni a költségeket, és ezáltal kitűnő „második legjobb megoldást” valósíthatnak meg. A szövetkezetek és a nonprofit szervezetek kialakulása a hatékonysági kritériumoknak tudható be. Vagyis Hansmann modellje a termelés-szervezés egy speciális módját hangsúlyozza, amely bizonyos feltételek fennállása esetén egyben a leghatékonyabb is lehet. E feltételek a piacok fejlettségi szintjével és elégtelenségeivel, valamint

2 A vállalati tulajdon

a cserék hatékonnyá tételéhez szükséges ösztönzők tipológiájával függenek össze.

Hansmann véleménye szerint azonban a szociális gazdasági szervezetek szerepe minden bizonnyal csökkenni fog, amikor a piacok versenykésebbek lesznek, és ritkábbá válnak az elégtelenségek, mivel piaci kudarcok hiányában az egyetlen olyan szervezeti forma, amely képes hatékony megoldásokat elérni, a nyereségérdekelt cég. Éppen ezért a szövetkezetek és a nem nyereségérdekelt szervezetek átmeneti szervezeti formáknak tekintik magukat, amelyek elterjednek, ha eléggé súlyosak a piaci elégtelenségek, de hajlamosak eltűnni a piaci cserék tökéletesedésével. Az ok a döntéshozatali folyamataikat jellemző igen nagyfokú komplexitásban keresendő (Borzaga és Tortia, 2006). Az irányítási költségek csak akkor alacsonyok, ha a tagok preferenciái egyneműek, ez a feltétel azonban az általános esetben nem teljesül, és inkább kivételesnek tekinthető. A szövetkezetek és nonprofit vállalatok irányítási költségei általában magasabbak, mint a nyereségérdekeltkéi, ami jelentős versenybeli hátrányt eredményez. A szociális gazdaságban működő cégek csak akkor tudnak magas hatékonysági szintet elérni, ha a vállalkozásban érdekeltel jellemzői és preferenciái homogének, mivel ilyenkor csökken a képviselési költség. A nyereségérdekelt vállalkozások kapitalista tagjai ezzel szemben homogénebb és jobban definiált célokkal bírnak (legalább ott is ott a nyereség), és célszerűbb és eredményesebb döntéseket tudnak hozni.

Hansmann elmélete sikeresen megmagyarázza számos szövetkezet születését és fejlődését, és pedig azon képességük alapján, hogy minimalizálják a piaci szerződéskötésből és tulajdonlásból adódó költségeket. Elemzése azonban nem kimerítő, hiszen nem tud magyarázatot adni a szociális gazdaság fejlődésére, legalább is arra nem, ami az utóbbi két évtizedben történt. Vizsgálata kudarcot vall, amikor a szövetkezeti szociális elkötelezettség újraéledését és bizonyos olyan szövetkezetek és szövetkezeti csoportok hatékony és versenyképes fejlődését kellene megérteni, amelyek a piaci kudarcok kontextusaiban jöttek létre. Ráadásul ez a felfogás még a hagyományos tapasztalatokra alkalmazva sem tudja megmagyarázni az eszmei és ideológiai indítékok által vezérelt, nem egyszerűen a súlyos piaci kudarcok által kiváltott szövetkezetek és nonprofit szervezetek fejlődését.

Egy másik kritikai észrevétel a Hansmann-féle elméleti kerettel kapcsolatban az, hogy hajlamos magától értetődőnek tekinteni a szervezeti formákat, és lebecsüli a szervezeti dinamika jelentőségét. A szervezetek túlélésével kapcsolatban egyetlen kritériumot vesz figyelembe, és pedig a piaci cserét, ez azonban eléggé korlátozott látásmód, hiszen a szervezeti célok és a szereplők motivációinak sokszínűsége lényegesen gazdagabb ábrázolást

érdemel, mint amit Hansmann ad, aki szerint végül a piacok kiteljesedése a legalacsonyabb irányítási költséggel jellemezhető szervezeti forma fejlődésének fog kedvezni, ez pedig a nyereségérdekelt vállalkozás.

Továbbá: következtetéseit számos olyan, a kapitalista vállalkozásokkal együtt járó korlát cáfolja, amelyek nem küzdhetők le egyszerűen csak a piac kiteljesedése által. Az ár-diszkrimináció lehetősége csak egy a sok példa közül, hiszen aszimmetrikus információk esetén ez csakis akkor lehetséges, ha a kedvezményezetteket és az ügyfeleket erőteljesen bevonják a vállalkozás irányításába (Borsio, 1982).

Hansmann aláértékeli azt a tényt is, hogy a megvalósított termelési folyamatok jellegével összefüggésben a szövetkezetek is mutathatnak kiemelkedő hatékonysági jellemzőket, még akkor is, ha a termék- és tényezőpiacok nem mutatnak jelentősebb elégtelenségeket, mint ahogy ez történik abban az esetben, ha a munkaerő a termelés stratégiai és legspecifikusabb tényezője (mint pl. a szakmai egyesületek esetében).

Ami a nem nyereségérdekelt szervezeteket illeti, Hansmann azt állítja, hogy a létezésük a termékpiacon tapasztalható aszimmetrikus információkból adódó piaci kudarcoknak tudható be. Piaci elégtelenségek fennállása esetén a nem nyereségérdekelt szervezetek alkalmasabbak az ügyfelekkel való bizalmi kapcsolatok erősítésére, mint a nyereségérdekelt cégek. Hansmann azonban egy pillanatra sem képes kiegyezni azzal a lehetőséggel, hogy a nonprofit cégeket más motiváció is vezérelheti, mint az önérdék. Az aszimmetrikus információk sok esetben ellensúlyozhatók a hírnévvel, továbbá a nonprofit elosztási megszorítások tökéletlen mutatói a cég megbízhatóságának. Sőt, még pl. a munkavállalók vagy a vezetők erkölcsileg kockázatos viselkedésének sem tudnak véget vetni. A nonprofit szervezetek létezésére vonatkozó tökéletesített magyarázatnak a belső közvetítői kapcsolatokra kell összpontosítania (Borzaga, 2003).

A munkavállalási szerződések hiányossága különösen szembetűnő a szociális szolgáltatások szektorában, a nonprofit cégek szokásos működési területén. A nyújtott szolgáltatások kapcsolati és nem szabványos jellege megköveteli a munkavállalók bevonását, és hatástalanná teszi a hierarchikus ellenőrzést és a pénzügyi ösztönzőket. A munkavállalói részvétel és autonómia javíthatja a szolgáltatások minőségét. A nonprofit elosztási korlát csökkentheti a hierarchikus ellenőrzés és a pénzbeli ösztönzők súlyát, és lehetővé tehet egy más formájú munkavállalói bevonódást. Nyilvánvaló azonban, hogy a megkülönböztető elemek nem az aszimmetrikus információkban keresendők, hanem a nyújtott szolgáltatások sajátos jellemzőiben: a multi-dimenzi-

onalításban, a magas kapcsolati intenzitásban és a hiányos munkaszerződésben (Borzaga, 2003). Ezeket a tulajdonságokat nemigen lehet pusztán piaci jellemzőként definiálni, hiszen egyszerűen csak a szolgáltatások egy bizonyos osztályát határozzák meg. A piacok kiteljesedése tehát nem tűnik elegendőnek ahhoz, hogy garantálja a nyereségérdekelt cégek dominanciáját. Alapvetőbben: a nonprofit szervezetek elterjedése olyan szektorokban, ahol a profit-orientáltak nem tudnak hatékony megoldásokat elérni, azt mutatja, hogy kialakulóban vannak a „nonprofit piacok”, ami viszont indokolja az ontológiai különbségtételt maga a „piac” fogalma és a nyereségérdekelt cég között (Zamagni, 2005). Vagyis tökéletesíteni kell azoknak az okoknak a magyarázatát, amelyek miatt a szociális gazdasági szervezetek feltűnnek, hatékonyak tudnak lenni, és képesek ellensúlyozni a potyázásból adódó, illetve az erkölcsi kockázatokat. A vállalat új intézményi elmélete hiányos, mivel nem veszi figyelembe a nem önrdekű viselkedést, és nem vesz figyelembe más motivációt, mint az egyszerűen egoista viselkedést. Vagyis képtelen túllépni a nyereségérdekelt gazdaság alapját képező előfeltevéseken.

Fontos hozzájárulásokkal gazdagította a vállalatelméletet az evolucionista áramlat is. Penrose (1958), Cyert és March (1963), Simon (1951), valamint Nelson és Winter (1982) úttörő munkáiból kiindulva, az evolucionista irányzat a korlátozott racionalitás, valamint a rutinok és a dinamikus képességek, mint a szervezet fejlődési, túlélési és versenyképességi potenciálját erősítő döntő elemek fontosságát hangsúlyozza. Ez a kutatási vonal a vállalatot problémamegoldó egységnek tekinti, amely alkalmazkodik a környezetéhez, hogy megnövelje saját túlélési potenciálját. Érdeemes megfigyelni, mekkora hangsúlyt kap az adaptív képességek kifejlesztésének szükségessége, hiszen ez nyitja ki az ajtót a szervezeti beágyazottság és a helyi fejlődés tanulmányozása felé. A tudás és a dinamikus képességek helyhez kötött jellege megakadályozza a cégeket az átfogó objektív funkciók maximalizálásában, viszont lehetővé teszi, hogy egy olyan túlélést jelentő piaci rést definiáljanak maguknak, ahol nem veszélyezteti őket az intenzív nemzeti és nemzetközi verseny. Vagyis a profit-maximalizálás és a költség-minimalizálás már nem szükséges cég-célkitűzések. A túlélés a fő magyarázó elv, de a célok eltérőek lehetnek az eltérő jellegű szervezeteknél, és a gazdasági és társadalmi többlet előállítása igencsak eltérő mértékű tiszta többlettel (haszonnal) illetve költséggel járhat együtt.^d Mindenek előtt a beágyazottság (Granovetter, 1985) és a hely-specifikus ismeretek (Polanyi, 1967; Antonelli, 1999) magyarázhatják az új szervezeti formák virulását és terjedését, még akkor is, ha komoly versenynek vannak kitéve a hagyományos cégek részéről. A hagyományos vállalatelméletek szinte soha nem vették figyelembe a vállalati

viselkedésnek ezt az oldalát. Ez a kutatási terület ma még gyermekcipőben jár, de a fejlődési lehetőségei igen jelentősek.

A fenti megfontolások továbbá arra engednek következtetni, hogy a különböző szervezeti formájú cégek közötti választás összetettebb, mint ahogy azt a tranzakciós költségek elmélete alapján gondolnánk. A költség-minimalizálás kulcsfontosságú követelmény, de nem a piac elégtelen működése az egyetlen tényező, amely a szövetkezetek és nonprofit szervezetek kialakulását magyarázzák. Sokszor több különböző, potenciálisan versenyképes megoldás kínálkozik. Központi szerepet játszanak a szervezeti célok, a termékjellemzők, a faktor-specifikusság, a nagyságrend és az irányítási megoldások. Éppen ezért a szervezeteknek autonóm módon kell tudniuk megválasztani a céljuknak legmegfelelőbb megoldásokat, és az érdekeltek preferenciáit nem lehet gazdasági magyarázatokkal elintézni. A túlélés különböző kritériumokkal magyarázható, ez viszont az intézményi és szervezeti fejlődés komplexitására nézve kedvező. A különféle szervezeti formák különféle, a túlélési potenciálnak kedvező modalitásokat találhatnak ki maguknak. Következésképpen a különböző szervezeti formák különböző, a konkrét céljaiknak leginkább megfelelő érdekeltségi kombinációkat alakíthatnak ki maguknak. (Bacchiaga és Borzaga, 2001; 2003).

Ez az összetettebb és rugalmasabb felfogás, amely a többlet-termelést helyezi a középpontba, a termelési célokra, a szereplők motivációira és az irányítási formákra helyezi a hangsúlyt, sokkal inkább, mint a hagyományos elképzelések. Az így kialakuló új perspektívában érthetővé válik a szociális gazdasági vállalkozások léte, de azért további kritikai észrevételekre is szükség van a hagyományos gazdasági felfogásokat illetően. Alaposabb jellemzést kell adni a vállalkozásokban résztvevő gazdasági szereplőkről, rámutatva arra, hogy összetett indítékaik nem redukálhatók egyszerűen az anyagi ösztönzők hatására. Maguknak az anyagi ösztönzőknek a szerepét is jobban meg kell határozni, és megfelelőképpen el kell helyezni őket az egyéb motiváció-típusokhoz képest. Ezt követően meg kell vizsgálni a motivációs komplexitást a szervezetiirányítás és az elvégzendő termelő tevékenységek (pl. kereskedelmi illetve szociális és/vagy jóléti tevékenységek) fényében is.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁGI SZERVEZETEK ÉS A NEM ÖNÉRDEKŰ INDÍTÉKOK JELENTŐSÉGE

Az összetett szervezetek, pl. a vállalatok, létezésének hagyományos gazdasági magyarázatai – többek között a Hansmann illetve az evolucionista közgazdaságtan egy része által adottak is – azon a feltételezésen alapulnak, hogy az egyének önzőek. Ezt a felfogást korábban már bírálták más tudományágak, a közgazdaságtanon kívülről, és mostanában a kísérleti közgazdaságtan is. A változás kezdetét olyan kísérleti fejlemények (Fehr és Schmidt, 2001) váltották ki, mint az ultimátum-játékkal⁶ és a befektetési játékkal⁷ kapcsolatos ismert tézisek, és számos más kísérleti helyzet is világosan mutatja, hogy az önérdékű egyénekre vonatkozó hagyományos feltételezések teljesen irreálisak. Az emberi viselkedést nem csak a várható haszon maximalizálása vezérli, a játékszabályokra és az elért eredmények méltányosságára való tekintet nélkül. A szabályok döntően befolyásolják az eredményeket, és a játékosok igen nagy százaléka óriási értéket tulajdonít a kimenetek méltányosságának. Az önző viselkedés általában inkább kivétel, mintsem szabály, de a stratégiai interakciók tényleges kimenetét mikro-szinten nehéz megjósolni, és még összességében véve is jelentős variációk figyelhetők meg. Az igazságos eljárásról és elosztásról alkotott eltérő elképzelések eltérő kimenetekhez vezethetnek. Döntő szerepe van a kultúrának is, hiszen ugyanezek a kísérletek, elsősorban az ultimátum-játék lényegesen eltérő eredményeket adnak eltérő etnikai és kulturális környezetekben. Tekintettel ezekre az új és hatásos eredményekre, úgy tűnik, a hagyományos vállalatelmélet premisszái vagy rossz alapokon nyugszanak, vagy legalábbis túlságosan korlátozóak.

A kísérleti eredmények nyomán és velük kapcsolatban gazdag szakirodalom jött létre, amely igyekszik értelmezni és pontosan megmagyarázni őket. A méltányossággal és kölcsönösséggel kapcsolatos elméletek próbálták megmagyarázni a méltányos viselkedést az altruizmus alapján (Becker, 1974), a pszichológiai játszmák és a kedvesség alapján (Rabin, 1993), az egyenlőtlenséggel szembeni averzió alapján (Fehr és Schmidt, 1999). Újabban más szerzők (Grimalda és Sacconi, 2003) egy ideológiához vagy viselkedési kódexhez való igazodásként írták le az etikai preferenciákat. Egy bizonyos szabályhalmaz elfogadása csak akkor jár lényeges viselkedésbeli következményekkel, ha a szereplők arra számítanak, hogy a többi játékos is betartja ezeket. Egy további és hagyományosabb kutatási vonulat az erkölcsi normák előíró jellegré összpontosít: az erkölcsi magatartás a kanti kategorikus imperatívuszon alapul, amely legyőzheti az alacsonyabb rendű Nash-féle ekvilibriumokat, és Pareto-optimális eredményekhez vezethet (Sen, 1977).

Igen sok közgazdaságtani munka próbálta megmagyarázni, hogy miért van az, hogy az ultimátum-játékot és a foglyok dilemmáit modelláló kísérletekben a játékosok sokszor együttműködnek, holott a hagyományos gazdaságelméletek nem együttműködő magatartást jósolnának ilyenkor, amint azt analitikusan a Nash-ekvilibrium mutatja.^g Egyrészt ott van a kanti érvelés, amely a kategorikus imperatívusz eszméje alapján azt indukálná, hogy a résztvevők az egy alkalomra szóló játékokban is együttműködjenek, holott ott ez nem állna érdekükben, mint az egyik lehetséges megoldás. Másrészt a kölcsönösség eszméje is segít: az emberek akkor is együttműködnek, ha ez nem áll érdekükben, ha arra számítanak, hogy az interakcióban résztvevő másik fél is együttműködik. Olyan esetekben, amikor a másik fél együttműködik, a potyázásnak olyan erkölcsi ára lenne, amelyet fájdalmasabb elviselni, mint egy egyszerű gazdasági költséget. Vagyis nem meglepő, hogy azt látjuk, a játékosok számos kísérleti helyzetben megbüntetik a potyázókat, még akkor is, ha ezt a stratégia költséges számukra, vagyis „Pareto-inferior” a hagyományos gazdaságelmélet fogalmai szerint. Mivel a hagyományos elmélet nem képes megmagyarázni a tényleges gazdasági viselkedést, újra kell kezdeni az egyéni viselkedés tanulmányozását.^h

Az új eredmények szintetizálására tesz kísérletet Ben-Ner és Putterman (1999) leírása, amely szerint az egyéni viselkedést három különböző preferencia-típus vezérli: a saját érdekek szem előtt tartása, a mások érdekeinek szem előtt tartása és a folyamat szem előtt tartása. A *saját érdekek szem előtt tartása* jellemzi a *homo oeconomicust* és annak önző viselkedését. Itt az egyén saját fogyasztása és az egyéb kimenetek vannak a középpontban. A *mások érdekeinek szem előtt tartása* az altruizmust és az egyéni indítékok és célok, valamint a kollektív illetve társadalmi célok közötti azonosítást jelenti. A *folyamat szem előtt tartása* azt a módot jelenti, ahogy a kérdéses egyének és mások viselkednek, beleértve azt is, ahogy a számukra érdekes kimeneteket elérik. A folyamat-centrikus preferenciák tekinthetők értékeknek vagy viselkedési kódexeknek is. Az egyéni preferenciák és viselkedésformák együtt fejlődnek a szervezeti folyamatokkal: a szervezetek elképzelhetetlenek egyéni kezdeményezés, cselekvés, részvétel, szabálykövetés stb. nélkül. Másrészt viszont a szervezeti értékek is alakítják az egyén viselkedését, és befolyásolják preferenciáit. Az intézmények kialakulása és fenntarthatósága annál nagyobb, minél nagyobb fokú a megfelelés az egyén indítékai és a szervezeti viselkedés és célok között. Sőt, minél pontosabb megfelelés van az egyéni motiváció és a szervezeti célok között, annál nagyobb a túlélés és a disszemináció esélye. Továbbá az intézmények kialakítása is javíthatja a megfelelést az egyéni indítékok és a szervezeti viselkedést közvetítő intézmények

között. Ha nem is lehet pontosan megjósolni, hogy az új intézmények hatására milyen átfogó rendszerszintű egyensúly alakul ki, az egyensúly mindenképpen létrejön, hála a társadalmi folyamatok „láthatatlan beavatkozásának”, miközben az egyéni kezdeményezés és a tudatos tervezés újabb kiindulási feltételeket teremt.

A közgazdasági szakirodalomnak ez az ága azért is jelentős a szociális gazdasági szervezetek elméletének fejlődése szempontjából, mert a nem nyereségérdekelt szervezetek tanulmányozásához kapcsolódott. Rose-Ackerman (1996) és Young (1983; 1997) vizsgálta belsőleg és eszmeileg motivált aktorok jelentőségét a nem nyereségérdekelt cégek létrehozásában. Aláhúzták az ideológiai indítékok szerepét a nem nyereségérdekelt vállalkozásokban, rámutatva számos nyilvánvaló gazdasági tartalommal bíró kezdeményezés olyan jellemzőire, amelyek nyilvánvalóan összeférhetetlenek a hagyományosabb gazdasági doktrínákkal. Gyakorlati szinten a nem önérdékű indítékok szerepét bizonyították a nyereségérdekelt és a nonprofit cégekre is kiterjedő különféle munkák. Leete (2000) megmutatta, hogy az amerikai nonprofit cégeknél a bérek szórása sokkal kisebb, mint a nyereségérdekeltéknél, miközben az átlagbér hasonló a kétféle tulajdonforma esetében. Benz (2005) az amerikai és a brit gazdaságot tanulmányozva kimutatta, hogy a nonprofit szervezetek dolgozói nagy átlagban elégedettebbek, mint a profit-orientált cégek alkalmazottai.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁGI SZERVEZETEK ÚJ MAGYARÁZATA FELÉ

Ezek az egyéni és szervezeti viselkedésre vonatkozó új hipotézisek az egyéni indítékok gazdagabb leírásával együtt közrejátszhatnak egy új vállalatfogalom kialakulásában, amely a vállalat mint *ösztönző struktúra* elképzelésén alapul. Az ösztönző struktúra úgy definiálható, mint a szervezet különféle érdekelt feleinek felajánlott kényszerek és jutalmak összessége. A kényszerek származhatnak a törvényekből, és eltérőek lehetnek, aszerint, hogy milyen jogi formát választunk, vagy lehetnek önkéntesek is, vagyis olyanok, amiket a szervezet maga állapít meg. A jutalmak is különböző fajtájúak lehetnek: gazdasági és nem gazdasági, pénzbeli vagy nem pénzbeli. A méltányosság olyan meta-kritériumként vagy az indítékok olyasfajta szintéziseként értelmezhető, amelynek segítségével fel lehet mérni a szervezeti környezet „megfelelését” az egyéni indítékoknak és céloknak illetve ezek interakciójának. E nézet szerint az elegyet alkotó különféle anyagi és nem anyagi ösztönzők együttesen hozhatják létre azt a szervezeti környezetet, amelyet az érintett szereplők méltányosnak érzékelnek. Az így kialakuló nagyobb fokú jó érzés (Tortia, 2006) a szervezeti célok spontán elfogadása érdekében hat, és hatásosan csökkenti az aszimmetrikus információ-eloszlásból illetve opportunistá viselkedésből adódó kockázatot.

A szervezeti formák különbözőek, mivel különböző célok és ennek következtében különböző ösztönző-kombinációk jellemzik őket. A nyereségérdekelt vállalkozások a hierarchia és a pénzbeli jutalmak fontosságát szokták hangsúlyozni, míg a szövetkezetek és a nem nyereségérdekelt szervezetek a bevonásból, az irányítási struktúra demokratizmusából és az ösztönző-kombináció egyéb kapcsolati és belső komponenseiből nyerik az erejüket. Az ösztönző-elegy relációs és belső komponensei hozzáadódnak a hagyományosabb, külső és pénzbeli, ösztönzőkhöz. Az eltérő tulajdonosi struktúrák és szervezeti célok általában olyan szereplőket vonzanak, akiknek az indítékai összhangban állnak a szervezeti célokkal. A közgazdaságtan a különféle ösztönző-struktúrák igen széles körét tanulmányozta már, mind empirikus, mind elméleti szinten. Tanulmányozták például a hierarchikus viszonyokat és a pénzbeli jutalmakat az ultimátum-játékok és az ajándékcseres játékok kontextusában, ugyanakkor kiderült, hogy a demokratikus és „lapos” irányítási struktúrák sokszor olyan problémákat vetnek fel, amelyek közel állnak a kollektív javak magántermeléséhez. Ilyen esetben a közjó-játékokat, a fogoly-dilemmákat és a bizalom-játékokat használják az együttműködés rövid és hosszú távú fenntarthatóságának feltételeit tanulmányozó kísérletekben (egyszeri ill. ismétlődő játékok). A kísérleti eredmények nagyjából megfelelnek

annak az új vállalat-felfogásnak, amelyet ez a tanulmány is képvisel, hiszen az együttműködés, a méltányosság és a kölcsönösség nagyon is jelen van a kimenetekben, ami pedig ellentmond az önérdékű egyének individualista paradigmájának, amely gyakrabban vezetne nem együttműködő eredményekhez. Továbbá bizonyos empirikus tanulmányok is fontos eredményekre vezettek, amelyek szintén ennek a vállalatfelfogásnak kedveznek.

A szervezeti viselkedés nem tanulmányozható kísérleti úton, de fontos eredmények születtek olyan felmérések révén, amelyeket kifejezetten a különféle szervezeti formák által alkalmazott ösztönzőrendszerek tanulmányozására találtak ki. A boldogság-kutatás bebizonyította, hogy az önbevalláson alapuló elégedettségi eredményeken keresztül leszűrhető, hogy a szervezet teljesítménye hogyan érinti (csökkenti vagy növeli) a közvetlen érdekeltek (pl. munkavállalók, menedzserek, adományozók, ügyfelek) jólétét (Oswald, 1997; Frey és Stutzer, 2002). Ezt a módszertant különféle nem nyereségérdekelt szervezetekre vonatkozó kutatásokban alkalmazták. Ebben az összefüggésben új és gyümölcsöző kutatási területet jelentett a nem nyereségérdekelt menedzserek, önkéntesek és adományozók viselkedése (Marino, 2003; Marino, Michelutti és Shenkel, 2003; Cafiero és Giannelli, 2003). Az önkéntesek indítékai is igen összetettnek bizonyultak, mivel az ő esetükben az idealisztikus indítékok jól megférnek az önérdékűbb ösztönzőkkel. A szóban forgó tanulmányok egy része elemezte a menedzserek fizetési struktúráját is, és meglehetősen kirívó különbségeket találtak a különböző tulajdonformában működő szervezetek menedzserei között. A legrosszabbul fizetett menedzserek a nonprofit területen találhatók, ők azonban nem voltak kevésbé elégedettek, mint azok a hasonló beosztású társaik, akik más szervezeti formáknál dolgoztak.

Ami a munkavállalókat illeti, az olasz szociális szektorra vonatkozó adatok szerint ott is alacsonyabb a bérszínvonal, de ebben az eredményben talán a nonprofit szervezetek, és elsősorban a szociális szövetkezetek alacsonyabb átlagéletkora is közrejátszik. Figyelembe véve a munkavállalók motivációját, az ösztönzők elegyét és a jólétüket, a legfrissebb eredmények is az általunk hangsúlyozott irányba mutatnak. Borzaga és Depedri (2005) valamint Borzaga és Tortia (2006) egy olyan adathalmazon dolgozott, amely az olaszországi szociális szolgáltatási szektorra vonatkozott. Az önbevalláson alapuló munkavállalói elégedettségi eredmények alapján leképezték a különböző szervezeti formák (állami, nem nyereségérdekelt, nyereségérdekelt) által kialakított ösztönző-struktúrákat. A munkavállalók elégedettségét a pénzbeli jutalom mellett más elemek is befolyásolták. A saját érdekek szem előtt tartására vonatkozó célok fontos elemei az egyén elégedettségének, de a másokra is

tekintettel lévő célok, a döntéshozatal folyamatai és az egyéni gyarapodás is döntő szerepet játszottak. Kiderült, hogy az erőforrás-elosztás és a követett eljárások méltányossága döntően befolyásolja a szervezetek képességét a tagok és munkavállalók motiválására és a teljesítmény javítására. Kimutatható továbbá, hogy a szociális gazdasági szervezetek (szociális szövetkezetek és hagyományos nem nyereségérdekelt szervezetek) ösztönző-struktúrája és szabályozási modalitásai eltérnek azoktól, amelyeket a nyereségérdekelt vállalkozások illetve az állami szervek alkalmaznak. A szövetkezetek és a nonprofit szervezetek ösztönző-struktúrája belülről fakadó és kapcsolati aspektusokon alapul, továbbá központi szerepet tulajdonít a demokráciának és a vállalat irányítási struktúrájában való részvételnek. A nyereségérdekelt cégek, úgy tűnik, előnyben részesítik a szakmai fejlődést és a pénzbeli jutalmazásra és pályaelőmenetelre építő ösztönző-konstrukciókat. Az állami testületek ezel szemben inkább a pénzbeli ösztönzőkre támaszkodnak, és a részvételi folyamatok elég gyengének tűnnek. Összességében, a nonprofit szervezetek munkavállalói a legelégedettebbek, habár sok olyan dimenzió van, ahol nem különböznek jelentősen a nyereségérdekelttől, míg az állami szervek munkavállalói a legkevésbé elégedettek, és a negatív eltérések gyakran kirívóak és jelentősek. Végül pedig Tortia (2006), aki ugyanezzel az adathalmazzal dolgozott, kimutatja, hogy az emberek munkahelyi jó közérzete szempontjából az a legfontosabb, hogy méltányosnak ítélik-e a szemük előtt folyamatokat, vagyis a munkavállalók jól-létének van egy olyan relációs eleme, amely hiányzik a hagyományos gazdaságelméletekből. A méltányosnak észlelt eljárások szintje magasabb a szociális szövetkezetek esetében, mint a többi tulajdonformánál. A hagyományosabb nonprofit szervezetek (alapítványok és egyesületek) értékei az észlelt méltányosság mint mutató esetében a szociális szövetkezetek és a nyereségérdekelt cégek megfelelő értékei közé esnek, és az állami szektor mutatja a legalacsonyabb értékeket.

A második fontos eredmény az volt, hogy a munkavállalók munkájukkal kapcsolatos általános elégedettségét döntően befolyásolja a motiváció. A belülről fakadóan és kapcsolati szinten motiváltabb munkavállalók elégedettebbek az állásukkal, míg a kizárólag gazdasági indítékoktól vezérelt munkavállalók általában kevésbé elégedettek. Vagyis a motivációs tényező döntő a munkavállaló és a szervezet kapcsolatának meghatározásában. Az ösztönző-struktúrák valószínűleg akkor a legsikeresebbek, amikor a munkavállalókat olyan motivációk vezérlik, amelyek összhangban állnak a vállalat céljaival és működési módjaival. A motivációkra vonatkozó eredmények azonban nem általánosíthatók, hiszen a szociális szolgáltatások ágazatában dolgozók motivációja nyilván jelentős mértékben eltér a többi szektorban tevékenykedő

munkavállalóétól. Az alacsony bérszint feltehetően megghiúsítja a gazdasági típusú motivációkat, a belső motivációk és a cég szociális jellege viszont erősíti a relációs motivációt.

A jó ösztönző-rendszerek jó eséllyel erősítik a munkavállalók és a szervezet kapcsolatát: ha a munkavállalók elégedettek a vállalat „viselkedésével”, akkor lojálisabbak. E téren a kulcs-változók mind kapcsolódni látszanak a kapcsolati aspektusokhoz, a munkavállalói részvételhez és a javadalmazáshoz. A kibontakozó összkép az, hogy a belső ösztönzők fontosak abban, hogy a munkavállalókat egy bizonyos szervezethez vonzzák, abban is, hogy „boldogabbak” legyenek a vállalat viselkedését illetően, de nem elegendőek ahhoz, hogy lojálisabbá is tegyék őket, ha más külső elemek, így pl. a bérezés, nem kielégítőek.

Továbbá a szervezeti folyamatok észlelt méltányossága erőteljes pozitív hatást gyakorol arra, hogy a munkavállaló mennyire elégedett az állásával. Az eljárások méltányossága, ami a vezetőség által hozott döntések átláthatóságát és méltányosságát, illetve a munkavállalóknak adott információkat illeti, a munkavállalói elégedettséget befolyásoló legfontosabb változó. Továbbá az elosztás méltányossága, vagyis a munkavállalók javadalmazásának méltányossága abszolút és relatív értelemben is fontos tényezője annak, hogy a munkavállalók jól érezzék magukat az állásukban, bár a hatása kisebb, mint az eljárásbeli méltányosságé. A méltányosság, mind az eljárások, mind az elosztás terén központi szerepet játszik a lojalitás magyarázatában: a nagyobb fokú méltányosságot észlelő munkavállalók általában lojálisabbak. Vagyis úgy tűnik, a lojalitást magyarázó legfőbb tényező az elégedettség és a méltányosság, míg a ösztönzők nem játszanak jelentős szerepet. Ezek az eredmények arra hívják fel a figyelmet, hogy az önérdékű viselkedésen kívül számos más tényező is közrejátszik abban, hogy a munkavállalók mennyire érzik jól magukat egy állásban, illetve mennyire lojálisak. Hadd ismételjük meg: úgy tűnik, a hagyományos gazdaságelméletek által az önző viselkedésnek tulajdonított kizárólagos jelentőség empirikusan nem állja meg a helyét.

A fenti eredményekből adódó első normatív következtetés az, hogy azok a szervezetek, amelyek kizárólag az önérdékű motivációkra összpontosítanak, és nincsenek tekintettel a bevonásra, valamint a kapcsolati és a belső motivációkra, jó eséllyel nem lesznek képesek értékes viselkedésbeli reakciókat kiváltani. Ha a belső motivációkat kiszorítják a pénzbeli ösztönzők (Frey, 1997), a munkavállalók készsége arra, hogy erőfeszítéseket tegyenek, és teljesítsék a szervezet céljait, valószínűleg csökkeni, és nem nőni fog. A második normatív konklúzió az, hogy az empirikus kutatás megerősíti azt a koncepciót, mely szerint a vállalat egy megfelelő, pénzbeli és nem pénzbe-

li ösztönző-struktúrát kidolgozó problémamegoldó eszköz, amely képes az érintetteket a motivációikból kiindulva ösztönözni, továbbá hogy ez a koncepció gazdagabban ábrázolja a vállalat természetét és működését, mint a hagyományosabb felfogások.

A szociális gazdasági szervezetek létét tehát az magyarázza, hogy igen sokféle célt és ösztönzőt tudnak elegyíteni, és ezáltal sokféle szervezeti és irányítási formát tudnak kialakítani. Így amikor a tevékenység a hátrányos helyzetű ügyfeleknek és felhasználóknak kedvező elosztási szabályokat is jelent, megjelenik egy újraelosztási komponens is, és ilyenkor az ösztönző-struktúra úgy van kialakítva, hogy erősítse az adományozók és az önkéntesek lojalitását. Ha viszont a produktív aspektus dominál, akkor egy kölcsönösebb megoldásra van szükség, és az ellenőrzési jogokat általában annak az érdekelt-csoportnak adják át, amelyet a leginkább érintenek a szerződéses hiányosságok (munkavállalóknak, menedzsereknek, önkénteseknek).

A legtöbb szociális gazdasági szervezet azonban kombinálja az újraelosztási célt azzal a szükségszerűséggel, hogy boldogulnia kell a piaci és szervezeti elégtelenségekkel. Azt remélik, hatékonyan működhetnek, ha olyan ösztönző-struktúrát vezetnek be, amely csökkenti a szerződéses költségeket, és egyszersmind garantálja a létfontosságú erőforrások befolyását a különféle forrásokból – állami támogatásokból és szerződésekből, adományokból, önkéntes munkából, de a munkavállalók és menedzserek „munkaerő-adományaiból” is. Ennek megfelelően az ilyen szervezeteknél az ellenőrzési jogköröket gyakran nem egyetlen érdekelt-csoportnak adják át, hanem több ilyennek – így pl. munkavállalóknak és önkénteseknek, munkavállalóknak és fogyasztóknak, munkavállalóknak és adományozóknak.

A legfrissebb kísérleti és empirikus tesztekben kirajzolódó összkép az, hogy a vállalatelmélet komoly átstrukturálásra szorul annak érdekében, hogy általánosabb és realisztikusabb legyen. A szociális gazdaság szervezeteire vonatkozó kutatás kikövezte az utat az átstrukturálás számára, és kiemelt vizsgálati terepet képez, olyant, ahol a legevidensebb dolgokra vonatkozó megfigyelések eltérnek a hagyományos sémáktól. Vagyis olyan kutatási területről van szó, amelyen érdemes tovább dolgozni, hogy érvényes szakmapolitikai ajánlásokat lehessen megfogalmazni, pl. az intézmények kialakítása terén, akár a szociális szolgáltatási szektoron kívül is.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁGI SZERVEZETEK ÉS A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS

Az evolucionista perspektíva egy olyan vállalat-koncepcióhoz vezet el, amely szerint a vállalat olyan problémamegoldó eszköz, amely alkalmazkodik a környezetéhez, és helyi tudást használ fel konkrét termelési célok megvalósításához. Ehhez a képhez hozzátettük azt az elgondolást, hogy a vállalatok olyan specifikus ösztönző-struktúrákat alakítanak ki, amelyek arra motiválják az érintett szereplőket (az érdekelteket), hogy a szervezeti céljaiért dolgozzanak. A vállalat versenyképessége és túlélési lehetőségei azzal arányosan nőnek, hogy az ösztönző-struktúra mennyire képes erősíteni a szervezet és érdekeltejei kapcsolatát. Kiderült, hogy az ösztönző-struktúrák jelentik a fő kapcsolatot az érdekeltek és a szervezet között, és elsősorban általuk alkalmazkodhat a szervezet úgy, hogy elérje a céljait.

Ily módon már a gazdaságelmélet is kiterjeszthető arra a szerepre is, amelyet a szociális gazdasági szervezetek játszanak a fejlődésben, mind általános, mind helyi szinten. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy az e tanulmányban megvédett értelmezésnek megfelelően a szociális gazdasági szervezetek létevel és elterjedésével csökkenniük kell a tranzakciós költségeknek. A gazdasági előállítási költségek csökkenésével maximalizálódnak a cserék, ami támogatja a gazdasági fejlődést. Először is, a szociális gazdasági szervezetek alacsonyabb tranzakciós költségeket jelentenek piaci elégtelenségek jelenlétében, amelyek különösen jelentősek abban az esetben, ha a piacok még fejletlenek és nem versenyképesek, és amikor a tranzakciós költségek igen magasak a termék-specifikumok miatt, amelyeket gyakran információs aszimmetriák kísérnek. Csökkentheti a tranzakciós költségeket a termelés irányítása több érdekelt bevonásával, mivel ez javítja az információs aszimmetriákat és mérsékli az ellentétes célok közötti konfrontációt. A szociális gazdasági szervezetek, azáltal, hogy lemondanak a nyereségről, mint ösztönzőről, jobb helyzetben vannak, amikor a befektetőktől eltérő érdekeltek érdekeit kell összeegyeztetni. Segíthetnek a termelés pénzbeli költségeinek csökkentésében is, azáltal, hogy a működést nem tisztán gazdasági vagy pénzügyi motivációk vezérlik, azaz a termelésben teret engednek a belső motivációknak (Frey, 1997), és az érdekeltek jóváhagyják az alacsonyabb árakat. Továbbá lehetővé teszik a nem egyenértékű cseréket (megfelelő redistribúciós források jelenlétében), és kedveznek az olyan termelésnek és cseréknek, amelyek olyan feltételek mellett zajlanak, amelyek közepette a nyereségérdekeltektől a cégek nem lennének képesek működni (szociális szolgáltatások, közjavak stb.). Végül pedig kedveznek a bizalmi kapcsolatok kialakulásának és a társadalmi tőke-felhalmozás előtérbe helyezésének. A szervezeten belüli ho-

rizontális koordináció és részvétel jó eséllyel a pozitív hatás társadalmi szintű továbbgyűrűzését eredményezi.

Többé már nem lehet azzal elintézni a vállalat és a környezete közötti helyi interakciók szerepét, hogy ez csupán egy esetleges és nem szükségszerű lehetőség. Az új vállalatelméletnek mindenképpen ki kell terjednie a vállalat és a térség interakciójának tanulmányozására. A helyi környezetből származó fejlődési motivációk és követelmények befolyásolják az érintetteket a vállalat működtetése terén. Következésképpen komolyan figyelembe kell venni a helyhez kötött tudás és a vállalathoz közelítő szereplők motivációit ahhoz, hogy a vállalat képes legyen megfelelőképpen adaptálni az ösztönző-struktúrát és megerősíteni a kapcsolatait az érdekeltekkel.

Ebben az összefüggésben a helyi fejlődésnek az a felfogása a leghasználhatóbb, miszerint a fejlődés nem pusztán az aggregált változók, mint pl. a termelés és a foglalkoztatás, bővülését jelenti, hanem a szociális szereplők oldaláról jelentkező igények és szükségletek összességéből adódik (amelyre a vállalatnak választ kell adnia). Nemrégiben több szerző (Sugden és Wilson, 2002; Sacchetti és Sugden, 2002) is felvetette a helyi fejlődés alulról felfelé építkező megközelítésmódját, mely szerint a fejlődés a helyi szinten kifejezésre jutó célkitűzések endogén eredménye. Szükséges, hogy ez a szemlélet kiszélesedjen, és integrálódjon a vállalat-koncepcióba, valamint a szociális gazdasági szervezetek szerepébe.

Úgy tűnik, a szociális gazdasági szervezetek képesek értelmezni ezt az új perspektívát, hiszen hajlamosak nagyobb hangsúlyt fektetni a helyi szereplők oldalán jelentkező motivációkra és az igényekre (akár önértékek ezek, akár másokat tartanak szem előtt). Ez a fajta érzékenység ritkábbnak tűnik az olyan szervezetek körében, amelyek a hierarchikus ellenőrzésre épülnek, és ahol a helyi szereplők részéről megjelenő motivációk és igények javarészt nem tudnak kifejezésre jutni.

KONKLÚZIÓ

A fejezet megvilágította azokat a történelmi és elméleti elemeket, amelyek alátámasztják azt az elképzelést, hogy a szociális gazdasági szervezetek nem tekinthetők csupán az állami és piaci kudarcok jelenlétében feltűnő marginális jelenségnek, hanem olyan újító irányítási megoldásokat képeznek, amelyek szociális tartalmat adnak a szociális interakció hagyományos formáihoz. Bebizonyítottuk, hogy a hagyományos gazdaságelmélet a saját korlátai miatt nem képes magyarázatot adni e szervezetek felbukkanására. A legfrissebb elméleti és kísérleti eredmények segíthetnek túllépni ezeken a korlátokon. A legjelentősebb, és a tulajdon- és szervezeti formák pluralitásának magyarázata szempontjából a legfontosabb ezek közül az evolucionista vállalatelmélettől és – egy másik szempontból – az egyéni viselkedés jellemzésétől származik. A nyereség mint indíték korlátok közé szorítása ilyen értelemben létfontosságú az olyan újabb és tágabb célkitűzések bevezetéséhez, amelyek a belső és a szociális tartalmú motivációra alapozva segítik elő az egyéni és a csoportos viselkedés kibontakozását, ahelyett hogy szűklátókörűen mindennél előbbre valónak tekintenék a szervezet gazdasági értékét.

Ez az új képlet vonatkozik mind a fejlett gazdaságokra, ahol többféle kutatási módszertan is hangsúlyozta a termelő szervezetek szociális részvételének hiányát (gondoljunk csak a vállalatok szociális felelősségvállalásával foglalkozó szakirodalomra vagy a helyi fejlesztéssel és a több érdekelttel dolgozó szervezetekkel foglalkozó növekvő szakirodalomra), mind a fejlődő és a rendszerváltó országokra, ahol különösen jelentősek piac és az állam kudarcai. Az ilyen gazdaságokban még tökéletlenebb az információellátás, és a szociális gazdasági szervezetek fejlesztési vektorként működhetnek, mivel képesek legyőzni az ilyen hiányosságokat és átcsoportosítani a forrásokat a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok javára, és olyan „érdemes” javakat előállítani, amelyek elősegítik a társadalmi kohézió és a szociális tőkefelhalmozás erősítését.

„A” FÜGGELÉK

A vállalat-specifikus tranzakciók különböző kategóriákba sorolható érdekeltek befolyásának vannak kitéve, akik vagy szerződéses (piaci) kapcsolatok, vagy tulajdonosi (ellenőrzési) jogok alapján léphetnek interakcióba a vállalattal. Az ellenőrzést nem gyakorló érdekelteknek a vállalattal folytatott tranzakcióik során szerződéses (piaci) költségeik keletkeznek, míg az ellenőrzést gyakorlóknak tulajdonosi (ellenőrzési) költségeik. A szerződéses költségek származhatnak ex-ante piaci hatalomból (monopólium vagy monopszónia), ex-post piaci hatalomból (részvények zárolása) és aszimmetrikus informáltságból. A tulajdonjoggal kapcsolatos költségek összefüggenek a monitoring tevékenységekkel, a kollektív döntéshozatali mechanizmusokkal és a vállalkozói kockázatvállalással. E hipotézisek alapján Hansmann kijelenti, hogy a tulajdonjogok hatékony kiosztása költségminimalizálási folyamat eredménye, ahol az összköltség a szerződéses és a tulajdonosi költségek összessége. Adott N és a különböző érdekelt-csoportok esetében a hatékony megoldás az, ha a tulajdonjogot egy olyan érdekelt-kategória élvezi, amely minimalizálja az

$$OC_j + \sum CC_i$$

összefüggést, ahol az OC_j a j érdekelt-osztály tulajdonosi költsége, a CC_i az összes többi érdekelt-osztály szerződéses költsége.

A különböző szervezeti formák léte azon alapul, hogy a szervezetek a befektetők ellenőrzési joga mellett, vagy a támogatók más kategóriáinak (munkavállalók, ügyfelek, betétesek vagy termelők) ellenőrzési joga mellett csökkentik-e költségeiket. Az utóbbi esetben figyelhető meg a szövetkezeti szervezeti formák kialakulása. Ha a szervezet súlyos információs aszimmetriákat tapasztal a termék- vagy a munkaerőpiacon, és a szerződéses kapcsolatok erősen hiányosak, célszerűbb lehet nem átruházni az ellenőrzési jogokat egyik érdekelt-kategóriára sem. Ez a helyzet a nonprofit szervezetek esetében.

BIBLIOGRAFIA

- Alchian, A. és H. Demsetz (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organisation", *American Economic Review*, Vol. 62, No. 5, 777-795.
- Andreozzi, L. (2007), *Trust Without Trustworthiness*, Department of Economics, University of Trento, mimeo.
- Antonelli, C. (1999), "The Evolution of the Industrial Organisation of the Production of Knowledge", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 23, No. 2, 243-60.
- Bacchiega, A. és C. Borzaga (2001), "Social Enterprises as Incentive Structures: An Economic Analysis", in C. Borzaga és J. Defourny (szerk.), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London, 273-295.
- Bacchiega, A. és C. Borzaga (2003), "The Economics of the Third Sector: Toward a More Comprehensive Approach", in H. Anheier és A. Ben-Ner (szerk.), *The Study of the Non-Profit Enterprise: Theories and Approaches*, Kluwer Academic/Plenum Publishers, New York, 27-48.
- Becchetti, L. és M. Costantini (2006), *Il Commercio Equo e Solidale alla Prova dei Fatti: dai Consumatori del Nord ai Produttori del Sud del Mondo*, Mondadori, Milan.
- Becker, G. S. (1974), "On the Relevance of the New Economics of the Family", *American Economic Review*, Vol. 64, No. 2, 317-319.
- Ben-Ner, A. és L. Putterman (1999), "Values and Institutions in Economic Analysis", in A. Ben-Ner és L. Putterman (szerk.), *Economics, Values, and Organisation*, Cambridge University Press, Cambridge, 3-72.
- Benz, M. (2005), "Not for the Profit, But for the Satisfaction? Evidence on Worker Well-Being in Non-Profit Firms", *Kyklos*, Vol. 58, No. 2, 155-176.
- Bonin, J., D. Jones és L. Putterman (1993), "Theoretical and Empirical Studies of Producer Co-operatives: Will Ever the Twain Meet?", *Journal of Economic Literature*, Vol. 31, No. 3, 1290-1320.
- Borzaga, C. (2003), "L'analisi Economica delle Organizzazioni Non-Profit: Teorie, Limiti e Possibili Sviluppi", in C. Borzaga és M. Musella (szerk.), *Produttività ed Efficienza nelle Organizzazioni Non Profit: Il Ruolo dei Lavoratori e delle Relazioni di Lavoro*, Edizioni 31, Trento, 23-48.
- Borzaga, C. és J. Defourny (szerk.) (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London.
- Borzaga, C. és S. Depedri (2005), "Interpersonal Relations and Job Satisfaction: Some Empirical Results in Social and Community Care Services", in B. Gui és R. Sugden (szerk.), *Economics and Social Interaction: Ac-*

- counting for Interpersonal Relations*, Cambridge University Press, Cambridge, 132-153.
- Borzaga, C. és L. Mittone (1997), *The Multi-Stakeholders Versus the Non-Profit Organisation*, Dipartimento di Economia, Discussion Paper No. 7, Università degli Studi di Trento, Trento.
- Borzaga C. és E. Tortia (2006), "Worker Motivations, Job Satisfaction, and Loyalty in Public and Non-Profit Social Services", *Non-Profit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 35, No. 2, 225-248.
- Cafiero, F. és G. C. Giannelli (2003), "Le Retribuzioni dei Manager nelle Organizzazioni Pubbliche e Non-Profit", in C. Borzaga és M. Musella (szerk.), *Produttività ed Efficienza nelle Organizzazioni Non-Profit: Il Ruolo dei Lavoratori e delle Relazioni di Lavoro*, Edizioni 31, Trento, 385-402.
- Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4, No. 16, 386-405.
- Cyert, R. M. és J. G. March (1963), *A Behavioural Theory of The Firm*, Blackwell Publishing, Oxford.
- Defourny, J., P. Develtere és B. Foneneau (1999), *L'Economie Sociale au Nord et au Sud*, De Boeck Université, Brussels.
- Demoustier, D. és D. Rousselière (2005), "Social Economy as Social Science and Practice: Historical Perspectives on France", in J. Clary, W. Dolfsma és D. Figart (szerk.), *Ethics and the Market: Insights from Social Economics*, Routledge, London.
- Evers, A. és J-L. Laville (2004), *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Fehr, E. és K. Schmidt (1999), "A Theory of Fairness, Competition and Cooperation", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, 817-868.
- Fehr, E. és K. Schmidt (2001), *Theories of Fairness and Reciprocity: Evidence and Economic Applications*, Working Paper No. 75, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Zurich.
- Frey, B. S. (1997), *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Frey, B. S. és A. Stutzer (2002), "What Can Economists Learn From Happiness Research?", *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, No. 2, 402-435.
- Galera, G. (2004), "The Evolution of the Co-operative Form: An International Perspective", in C. Borzaga és R. Spear (szerk.), *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Edizioni 31, Trento.
- Gide, C. (2001) *Coopération et Économie Sociale 1886-1904* (1905) (Les œuvres de Charles Gide, Volume 4), l'Harmattan, Paris.

- Grimalda, G. és L. Sacconi (2005), "The Constitution of the Not-for-Profit Organisation: Reciprocal Conformity to Morality", *Constitutional Political Economy*, Vol. 16, No. 3, 249-276.
- Grossman, S. és O. Hart (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 4, 691-719.
- Granovetter, M. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, 481-510.
- Hansmann, H. (1996), *The Ownership of the Enterprise*, Harvard University Press, Harvard.
- Hargreaves-Heap, S. és Y. Varoufakis (2004), *Game Theory: A Critical Introduction*, Routledge, London.
- Hart, O. és J. Moore (1996), "The Governance of Exchanges: Members' Cooperatives versus Outside Ownership", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12, No. 4, 53-69.
- Jensen, M. és W. Meckling (1976), "The Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, No. 4, 305-360.
- Jensen, M. és W. Meckling (1979), "Rights and Production Functions: An Application to Labour Managed Firms and Codetermination", *Journal of Business*, Vol. 52, No. 4, 469-506.
- Leete, L. (2000), "Wage Equity and Employment Motivation in Non-Profit and For-Profit Organisations", *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, Vol. 43, 423-446.
- Marino, D. (2003), "Caratteristiche, Motivazioni e Atteggiamenti dei Lavoratori: Una Classificazione Neurale", in C. Borzaga és M. Musella (szerk.), *Produttività ed Efficienza nelle Organizzazioni Non-Profit: Il Ruolo dei Lavoratori e delle Relazioni di Lavoro*, Edizioni 31, Trento, 283-294.
- Marino, D., M. Michelutti és M. Shenkel (2003), "Soddisfazione, Atteggiamenti e Motivazioni dei Volontari", C. Borzaga és M. Musella (szerk.), *Produttività ed Efficienza nelle Organizzazioni Non Profit: Il Ruolo dei Lavoratori e delle Relazioni di Lavoro*, Edizioni 31, Trento, 351-384.
- Monzón Campos, J. L. (1997), "Contributions of the Social Economy to the General Interest, in Structural Changes and General Interest: Which Paradigms for the Public, Social and Co-operative Economy?", *Annals of Public and Co-operative Economics*, Vol. 68, No. 3, 397-408.
- Nelson, R. és S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (Mass.).

- Nyssens, M. (ed.) (2006), *Social Enterprises: At the Crossroads of Market, Public Policies, and Civil Society*, Routledge, London.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (1999), *Social Enterprises*, OECD, Paris.
- Oswald, A. (1997), "Happiness and Economic Performance", *Economic Journal*, Vol. 107 (445), 1815-1831.
- Penrose, E. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford University Press, Oxford.
- Polanyi, M. (1967), *The Tacit Dimension*, Anchor Books, New York.
- Rabin, M. (1993), "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics", *American Economic Review*, Vol. 83, No. 5, 1281-1302.
- Rose-Ackerman, S. (1996), "Altruism, Non-Profits, and Economic Theory", *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 2, 701-728.
- Sacchetti, S. és R. Sugden (2003), "The Governance of Networks and Economic Power: The Nature and Impact of Sub-Contracting Relationships", *The Journal of Economic Surveys*, Vol. 17, No. 5, 669-691.
- Sen, A. (1977), "Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 6, No. 4, 317-344.
- Simon, H. (1951), "A Formal Theory of the Employment Contract", *Econometrica*, Vol. 19, 293-305.
- Schmitter, P. és A. Trechsel (szerk.) (2004), *The Future of Democracy in Europe: Trends, Analyses and Reforms*, Council of Europe, Strasbourg.
- Sugden, R. és J. Wilson (2000), *Perspectives on Development: A Strategic Decision-Making Approach*, Discussion Paper 12, Birmingham Business School, University of Birmingham, Birmingham.
- Tortia, E. (2006), Worker Satisfaction and Perceived Fairness: Results of a Survey in Public and Non-Profit Organisations, Discussion Paper No. 4, Department of Economics, University of Trento, Trento.
- Ward, B. (1958), "The Firm in Illyria: Market Syndicalism", *American Economic Review*, Vol. 48, No. 4, 566-589.
- Walras, L. (1990), *Études d'Économie Sociale: Théorie de la Répartition de la Richesse Sociale* (1896), Economica, Paris.
- Williamson, O. E. (1975), *Market and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications*, The Free Press, New York.
- Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, and Relational Contracting*, The Free Press, New York.
- Young, D. (1983), *If Not For Profit, For What?*, Lexington Books, Lexington.
- Young, D. (1997), "Non-Profit Entrepreneurship", *International Encyclopedia of Public Administration*, 1506-1509.

Zamagni, S. (2005), "Per una Teoria Economico-Civile dell'Impresa Cooperative", in E. Mazzoli és S. Zamagni (szerk.), *Verso una Nuova Teoria della Cooperazione*, Il Mulino, Bologna, 15-56.

^a Az egyik legtipikusabb példa az olasz *società di mutuo soccorso*, amely annak idején hagyományos jóléti szolgáltatásokat nyújtott hátrányos helyzetű csoportoknak, és meglehetősen elterjedt volt a második világháború előtt, amikor még nem jött létre a nemzeti jóléti rendszer.

^b Ezt testesítik meg a John Hopkins-tanulmányok a nonprofit szektor szintetikus dimenziójáról.

^c Ami a második definíciót illeti, a két kifejezés, a *szociális* és a *gazdaság* kombinációja arról az igyekezetről tanúskodik – a nem hagyományos közgazdaságtan egy szűkebb területének részéről –, hogy a gazdaságot ismét beágyazzák a társadalom közegébe, miután a 18. századtól kezdve a gazdaságtan főárama a kettőt elválasztotta. Történetileg a kifejezés Franciaországban jelent meg először a 19. században, mint fogalom, és egy sor gyakorlat és intézmény összefoglaló neve. Vagy úgy értelmezték, mint a politikai gazdaság megerősítését, ahogy a liberálisok tették, mint pl. Charles Dunoyer (1830), vagy mint a politikai gazdaság helyettesítőt (ahogy a szocialisták és a keresztények tették), vagy mint ami magában foglalja a politikai gazdaságot (Proudhon szociális tudománya), vagy pedig mint a tiszta közgazdaságtan kiegészítőjét, amelyet az állami közgazdaságtan általános elterjedésével azonosítottak (Walras, 1896, Gide, 1905) (Demoustier, 2005). Európában tehát a modern szociális gazdaságot nem egyetlen 19. századi gondolkodási áramlat alakította ki, hanem inkább az uralkodó ideológiák összjátéka (Defourny és Develtere és Foneneau, 1999). A 20. században ez a fogalom eltűnt, mivel megjelent a jóléti állam, amely az ún. „dicsőséges években” (1945-1975) érte el a csúcspontját. A hetvenes években azután ismét feltűnt, olyan más fogalmak-

kal ötvöződve, mint „harmadik szektor” és „nonprofit szektor” (Demoustier és Rousselière, 2005). Újbóli feltűnése egybeesett a gazdasági növekedési ráták hanyatlásával és a munkanélküliség növekedésével, ami az európai jóléti rendszerek válságához vezetett (Defourny, Borzaga, 2001).

^d A magasabb költség összeegyeztethető a magasabb többlettel, ha a bevételek gyorsabban nőnek, mint a költségek, És megfordítva: a nettó mérleg-többlet (profit) rossz mutatója a szervezet túlélő képességének, mivel a különböző szervezeteknek nagyon is különböző korlátoknak kell megfelelniük, már ami a beruházásokat illeti, míg az összes többlet (nettó mérleg-többlet plusz munkaeő és tőke díjazás) jobb mutatja a szervezet „egészségi állapotát” és azt, hogy képes-e megfelelni az érdekeltek igényeinek, vagyis képes-e megmaradni és növekedni.

^e Az ultimátum-játékokban két játékos dönt egy bizonyos pénzösszeg felosztásáról. Aki az első lépést teszi (az ajánlattevő), megmondhatja, hogy mekkora részt akar. A második (a válaszoló) csak aközött választhat, hogy elfogadja vagy visszautasítja az ajánlatot. Az utóbbi esetben egyik játékos sem kap semmit. It az ortodox gazdasági feltételezések értelmében a válaszolónak minden 0 fölötti ajánlatot el kellene fogadnia, bármilyen alacsony legyen is. Számos kísérleti megfigyelés bizonyítja ugyanakkor, hogy a túlságosan egyenlőtlen felosztásokat a válaszoló gyakran visszautasítja, ami ellentmond a saját érdeket szem előtt tartó preferenciáknak. A kísérleti bizonyítékokat főként azzal magyarázzák, hogy a gazdasági szereplők nemcsak a megtérülés abszolút összegével törődnek, hanem az elosztás méltányosságával is. Az ajánlattevő megtorlástól tarthat, ha a válaszoló megalázónak érzi az ajánlatot, de az is lehet, hogy a méltányos elosztást maga is eleve kívánatosnak tartja. Következésképpen a játékosok figyelembe veszik a másik játékos által követett eljárásokat és választásokat is.

^f A befektetési játék alapváltozatában két játékos vesz részt, egymást felváltva. A kezdő játékos rendelkezik egy bizonyos összeggel. Eldöntheti, hogy megtartja magának, vagy az egészet vagy egy részét átadja a második játékosnak. A második játékosnak adományozott rész (a befektetés) értéke emelkedik, és Pareto-optimalissá teszi az egész összeg befektetését. A második játékosnak azonban nem muszáj visszafizetnie a kapott összeget. Az önérdékű egyénekre vonatkozó szokványos feltételezések 0 befektetést jósolnak, mivel az első játékos előrevetíti a második választását, vagyis arra számít, hogy az illető megtartja a teljes kapott összeget. A kísérleti bizonyítékok azonban megint csak élesen ellentmondanak ennek a várakozásnak, mivel a játékosok általában jelentős összeget fektetnek be, és olyan összegeket kapnak vissza, amelyek átlagosan azonosak a befektetett összeggel, vagy nagyobbak annál. Valószínűleg ebben az esetben is kulcsszerepe van a méltányosságnak és a kölcsönösségnek.

^g Jó áttekintést ad a vonatkozó szakirodalomról pl. Hargreaves-Heap és Varoufakis (2004).

^h Míg statikus környezetben a kísérleti eredmények látványosan ellentmondanak a gazdaságtelméletnek, a dinamikus és az evolucionista modellek rugalmasabb eszközt kínálnak, habár az ilyen elemzés formális és fogalmi komplexitása miatt mindeddig nem sikerült még konkrét eredményt felmutatni. Egészen friss keletű az a munka az evolucionista játéktelméletben, amely megmutatja, hogy a szekvenciális fogoly-dilemma vagy a bizalomjátékok esetében az együttműködés az egyetlen stabil egyensúlyt eredményező stratégia. L. Andreozzi (2007).

ⁱ Az ajándék-csere játékokat általában úgy értelmezik, mint a munkaadó és a munkavállaló közötti szerződéses cserét. A munkáltatónak egy előre meghatározott sávon belül kell megállapítania a munkavállaló fizetését. Miután a bérben megállapodtak, a munkavállaló autonóm módon dönt arról, hogy milyen igyekezettel végezze a munkáját. Megteheti, hogy minimális erőfeszítést tesz, a bérét akkor sem fogják csökkenteni, hiszen előre megállapodtak benne. A kísérleti bizonyítékok azt mutatják, hogy erős a korreláció a munkáltató által felajánlott bér és a munkavállaló által tett erőfeszítés szintje között. Az ortodox gazdasági modellek azt mondanák, hogy a munkavállaló mindig a minimális szintet teljesíti, hiszen nincs meg a bércsökkentés kockázata. Ha a munkáltató is ezt a reakciót jósolja, akkor nyilván a minimális bért állapítja meg.

2. fejezet

A szociális gazdaság az új politikai gazdaságtan kontextusában

Peter Lloyd

A szociális gazdaság jelentőségét igazolja a helyi, regionális, nemzeti, sőt nemzetközi agendákon elfoglalt helye egy olyan időszakban, amikor a régi politikai és gazdasági bizonyosság helyébe az "Új Idők" léptek a maguk bizonytalanságaival és instabilitásával, amelyek a bekövetkező gazdasági változásokban és a huszonegyedik századot meghatározó politikai eseményekben gyökereznek. A már lezajlott és a jelenleg zajló változásokat egy olyan, szélesebb nemzetközi kontextusban kell vizsgálni, amely túlmutat az Európai Unión, figyelembe veszi világ a 2001. szeptember 11. utáni polarizálódását és a neoliberais gazdasági diskurzus dominanciáját. Ebben a rövid fejezetben megvizsgáljuk, „hogyan alakul a szociális gazdaság ezen körülmények között, feltárjuk a szociális gazdaság lehetséges szerepeit és az ezekben a szerepekben rejlő buktatókat. Elismerve a kultúra fontosságát a szociális gazdaság alakulásában, a fejezetben röviden áttekintjük azokat a lehetséges utakat, amelyeket a szociális gazdaság a jelen politikai és gazdasági kontextusban követhet.

A fejezet eredetileg az OECD által, angol nyelven került publikálásra a következő címmel: Professor Peter Lloyd: The social economy in the new political economic context in the book entitled: The Social Economy: Building Inclusive Economies, © 2007 OECD

Minden jog fenntartva.

A fejezet szakszerű magyar fordításáért és annak, az eredeti szöveggel való koherenciájáért minden felelősség az Országos Foglalkoztatási Közalapítványt terhel.

BEVEZETÉS: AZ ÚJ POLITIKAI GAZDASÁGI KONTEXTUS

A régi kínai átok szavaival élve azt mondhatnánk, hogy „érdekes idöket élünk”. Nem utolsó sorban azért, mert ugyanolyan *fin de siècle* típusú eseményeknek vagyunk tanúi, mint amelyek nyomán korábbi írók azzal jellemezték a történelem hasonló korszakait, hogy ledölnék a régi bizonyosságok, miközben egy intenzív változási folyamat is beköszönt. Joseph Schumpeter (1939) például „a kreatív destrukció hullámaként” jellemzett egy ilyen történelmi szakaszt; a hosszú hullámokban, hosszú ciklusokban gondolkodó elméleti szakemberek pedig Kondratyev (1926) modelljét továbbgörgetve úgy tekintik a jelenkort, mint átmenetet egy ötvenvalahány éves viszonylagosan stabil idöszakból a kísérletezés és a szerkezeti átalakítás korszakába. A politikai gazdaságtani szakemberek és a filozófusok újabban olyan idöszakként vitáznak a jelenről, amikor egy régi keletű rendszer (a fordizmus) átalakul egy másikba (poszt-fordizmus vagy rugalmas specializáció), vagy amikor az egyszerű modernizmus átadja a helyét a poszt-modernizmusnak vagy egyéb modernizmusoknak (Aitken, dátum nélkül; Beck, 1992; Beck, Giddens és Lash, 1994). Vagyis egy új politikai gazdaságtani kontextusban vagyunk, vagy röviden „Új Idöket” élünk, aszerint, hogy honnan nézzük. És ha ehhez hozzáadjuk a nagyszabású elméletek makro-elegyét, 2001. szeptember 11-ike katalizmatikus hatását, a világiakat és a fundamentalistákat polarizáló politika újbóli felbukkanását, és a növekvő adósság jövőbeli következményeitől elhatárolódni képtelen magángazdaságot, máris napnál világosabb, mennyire ingatag lábakon áll ez a mi „érdekes idönk”.

E rövid fejezetnek az a feladata, hogy áttekintést adjon a szociális gazdaságról az adott körülmények között – ami igazi kihívás, ha meggondoljuk, milyen heves vitákat és mennyire szélsőséges bíráló álláspontokat vet fel ez a téma. Ugyanakkor helyénvaló kijelenteni, hogy a kortárs színtér egyik jellemzője éppen az, hogy a szociális gazdaság (vagy ahogy még hívják: a „harmadik szektor”, a „civil társadalom”, a „jóléti állam” és így tovább) nagyon is jelen van a napirenden szereplő aktuális kérdések között, úgy nemzetközi, mint országos, regionális vagy helyi szinten. Ahelyett, hogy csökkent volna az érdeklődés azok iránt a kulcsfontosságú kérdések iránt, amelyek lényegében meghatározták a politikáról, gazdaságról és társadalomról folytatott 18-19. századi vitákat, ugyanezek a témák ilyen vagy olyan álcában ismét utat törtek maguknak a jelenlegi köz- és tudományos élet legvalószínűtlenebb szegleteibe is.

Tekintettel a fejezet anyagának potenciális terjedelmére, bizonyos „brutális” döntéseket kell hoznunk már a kezdet kezdetén. Először is, kísérletet sem

teszünk arra, hogy a szociális gazdaság átfogó definícióinak aknamezejére lépünk. A kötet más szerzőinek úgyis ez a dolga, a szükséges adalékokra pedig majd menet közben kitérünk. Másodszor: lényegében európai perspektívából nézzük a dolgokat – amit azonban erőteljesen befolyásolnak a szerző hazájában (az Egyesült Királyságban) kialakulóban levő viták. Harmadszor: egy eklektikus képet adunk – tudatosan nem hajlunk egyetlen „jobb” vagy „legjobb” elgondolás felé sem. Ez utóbbi körülmény igen lényeges, hiszen nem egyetlen történet létezik, nem egyetlen nyilvánvaló példa van arra, hogy mi is történik a szociális gazdaságban. A *kontextust* – történelmi, földrajzi, szocio-politikai és szocio-kulturális értelemben – itt nem csupán „zavaró körülménynek” tekintjük a tiszta megértés útjában, hanem olyasminek, ami a benső és döntő meghatározója annak, ahogyan a dolgok kialakulnak, és ahogyan a jövőben várhatóan fejlődni fognak. Egy olyan rövid lélegzetvételű tanulmányban, mint amilyen ez is, ez a felfogás, bár segít a szociális gazdaság általános megközelítésében, megnehezíti az (igencsak nagy számú) elvont elmélet és a földhözragadt (szintén igencsak számos) tapasztalat között tátongó szakadék áthidalását. Ezzel kapcsolatban a szerző egy dologban biztos: bár az alábbiakat a vonatkozó elméleti viták ismeretében fogalmaztuk meg, ami ebben a fejezetben terítékre kerül, az inkább a gyakorlati tapasztalatból származik.

NÉHÁNY TÁJÉKOZÓDÁSI PONT A KORTÁRS EURÓPAI VISZONYOKHOZ

Habár lehetetlen bármilyen értelemben is átfogó képet alkotni, mindenképpen meg kell állapítani pár kiinduló feltételt, hogy megmondhassuk, hol is járunk most Európában az Új Időkben – különös tekintettel azokra a jellemzőkre, amelyek különös jelentőséggel bírhatnak a szociális gazdaság szempontjából. Pár pont is elég lesz.

Lassú növekedés és földrajzi egyenlőtlenség

Az Európai Unió (EU) szemszögéből nézve a gazdaság továbbra is alulteljesít mind azokhoz a célokhoz képest, amelyeket az EU tűzött ki saját maga számára, mind azokhoz a nagyobb világ gazdasági tömörülésekhez képest, amelyek a versenyképes teljesítmény globális normáját beállítják. Továbbra is igen magas például a munkanélküliség szintje. Az EU15 területén 2002-2003-ban 7,8%-ról 8,1%-ra nőtt, és bár ugyanebben az időben némi csökkenés volt tapasztalható (14,9%-ról 14,5%-ra) a reménybeli tagállamok körében, elkerülhetetlen volt, hogy a csatlakozással a kibővített EU25 területén egészében véve nőjön a munkanélküliségi ráta (Mlady, 2004). 2007 márciusában az EU27 munkanélküliségi rátája 7,2% volt, kevesebb mint a 2006. és 2005. megfelelő hónapjában mért 8,0% illetve 8,9% (Eurostat, 2005., 2007.). Természetesen nagyon nagy eltérések vannak ezen a sávon belül – az egyes államok illetve régiók között, a városi és vidéki területek között stb. (Eurostat, 2006.) – de a nagyratörő Európai Foglalkoztatási Stratégiához és a Lisszaboni Agendához viszonyítva – miszerint a teljes foglalkoztatás a cél –, nyilvánvaló, hogy igen hosszú utat kell még megtenni (CEC, 2004a).

A munkanélküliség csökkentésének lassú előrehaladásával szoros összefüggésben az egyenlőtlenségek is igen jelentősek és leküzdhetetlenek maradtak. Az EU15-ön belül a déli Kohéziós Országok óriási lépéseket tettek a felzárkózás irányába (CEC, 2004b), de a szakadék továbbra is létezik, és az általánosságban lényegesen alacsonyabb egy főre jutó GDP-vel jellemezhető új tagállamok csatlakozása további fenyegetést jelent az EU-szintű kohézió szempontjából (CEC, 2005.). Ami a régiók szintjét illeti, a Strukturális Alapok hatására elért eredmények itt is figyelemreméltóak voltak, de továbbra is jelentős munkanélküliség és komoly társadalmi és gazdasági kirekesztés tapasztalható számos régi ipari központban, bizonyos városi térségekben és vidéki helyszíneken. Jelenleg igencsak forró politikai téma a Strukturális Alapok jövője 2007-et követően, mivel mindenki kezdi felfogni, milyen következményekkel jár majd az erőforrás-áramlások elkerülhetetlen eltolódása az újonnan érkező közép-európai és délkelet-európai országok irányába. A kor-

társ Európa városi illetve vidéki életmóddal jellemezhető világaiban mindig is jelen volt az életesélyek növekvő egyenlőtlenségének kilátása. Az Új Időkben azonban a város/vidék különbségek nemhogy csökkenni nem fognak, de jó eséllyel még jelentősebbé válnak, ahogyan a gazdák támogatásának korszakát felváltják a kevésbé kézzelfogható dolgokra összpontosító szakpolitikák.

És végül természetesen itt van még az EU bővítés hősies cselekedete a maga óriási következményeivel az új tagokra és régi EU15-re egyaránt – mind a lehetőségek, mind a fenyegetettségek terén (Kok, 2003). Míg egyrészt az új tagok új piacokat és így megnövekedett lehetőségeket jelentenek minden EU gazdaság számára, másrészt a fokozódó egyenlőtlenségek abszorbálása és kezelése terén súlyos nyomás fog nehezedni rájuk. Más szóval, a sok régi, mindig is problémákat okozó „címlapsztori” kerül megint előtérbe jóval szélsőségesebb formában, mivel, amint arra már felhívtuk a figyelmet, az új tagállamok nagyarányú munkanélküliséget és alacsony egy főre jutó GDP-t hoznak magukkal. A legkevesebb, ami elmondható, hogy ez máris továbbgyűrűző hatást gyakorol a régi EU15-re azoknak a Strukturális Alapoknak a 2006 utáni allokációja tekintetében, amelyek az elmúlt 30 évben annyit segítettek saját munkanélküliségi és társadalmi kirekesztési ügyeik kezelésében. Amint arra a továbbiakban rámutatunk, ez várhatóan erőteljes hatást fog gyakorolni a harmadik szektor és a szociális gazdaság azon szervezeteire, amelyek a Közösségi Kezdeményezések és kísérleti programok szponzorálása nyomán felvirágoztak.

Demográfiai öregedés

Ha a kibővített Európára nehezedő fenti nyomások nem lennének elengedők, ott tornyosul még „az elefánt a porcelánboltban” réme – vagyis ott vannak a demográfiai öregedés óriási és potenciálisan súlyos hatásai. (CEC, 2002.; Walker és Maltby, 1997.). Ez a jelenség mindenütt éreztetni fogja a hatását – de különösen nagy problémát jelent majd az EU15 csoport déli országai számára. Már most is foglalkoznak, kötelességtudóan, az öregedés kérdésével – de javarészt csak az idős kort megérő emberek nyugdíjával és a gondozásukkal kapcsolatos állami kiadások kérdésével összefüggésben. A jelenlegi vívódásokat Németországban a „Harz4” és Franciaországban a „35 óra” kapcsán részben az vezérli, hogy az aktív keresők száma csökken, és az előrejelzések az állami támogatású nyugdíjak költségeinek drámai növekedését jósolják. Az ebből adódó nyomást megérzik a munkáltatók, mivel nőnek a munkaerő nem bér típusú költségei, az állampolgárok, mivel nőnek az adók, és a tagállamok, mivel nőnek azok a pénzügyi terhek, amelyeket kénytelenek elviselni (Blackman, *et al.*, 2001.; Osterle, 2001).

Tágabb értelemben véve, az európai népesség öregedésének jelentős versenyképességi folyamányai is lesznek (Culhane, 2001.). Az átlagéletkor növekedésével valóban előállhat az a helyzet, hogy hiány lesz rendelkezésre álló fiatal munkavállalókból – ez az egyik olyan kérdés, amely a közelmúltban olyan politikai dokumentumok egész áradatát indította el, amelynek a címében vagy tartalomjegyzékében megtalálható az „aktív öregedés” kifejezés. Ez néha „az öregedő népesség aktiválásaként” (CEC, 2004a) értelmezhető, de lényegében mindig arról van szó, hogy miként lehetne az idős munkavállalókat a nyugdíjkorhatár emelésével és a korai nyugdíjazásnak kedvező ösztönzők (amelyek közé tartozik, nyilvánvalóan, a méltányos szintet megütő garantált állami nyugdíj) eltávolításával arra ösztönözni, hogy tovább dolgozzanak. Pozitívabb értelemben persze azt is jelenti az aktív öregedés támogatása, hogy el kell távolítani azokat a gátakat, amelyek akadályozzák a korábbinál lényegesen egészségesebb és aktívabb idős népesség tagjait abban, hogy továbbra is megfelelőképpen közreműködjenek a gazdaságban és a civil társadalomban.

Az EU-n belüli migráció

A demográfiai öregedés (szemben a munkanélküliséggel és a szegénységgel) ugyan viszonylag kisebb probléma magukban az új tagállamokban, de az a kilátás, hogy jelentős migráció indul az EU15-be, szintén jelentőségeket és veszélyeket is (l. Salt 2005). Egyrészt, az újonnan érkező fiatalok segíthetnek enyhíteni a hazai népesség öregedésének munkaerőpiaci hatásait. Másrészt, igen gondos kezelés hiányában, az ebből adódóan esetleg felmerülő feszültségek – különösen a nagyvárosokban – elmélyíthetik a szociális kirekesztés problémáit, amelyek pedig már az elmúlt két évtizedben is központi politikai kérdésnek minősültek. Ami a küldő országokat illeti, a fiatal, jól képzett és mobil munkavállalókat kiválasztó kivándorlás náluk is jelentős hatást gyakorolhat bizonyos térségek és helyek gazdasági egészségére. Mindezek a kihívások – munkanélküliség, egyenlőtlenség, az öregedés hatásai és a bővítés továbbgyűrűző hatásai – különös jelentőséggel bírnak abban, hogy miként látjuk a szociális gazdaság és a helyi fejlődés hozzájárulását a modern Európához. Mielőtt azonban belekezdenénk ennek a tárgyalásába, röviden vissza kell térnünk a rendszerváltó Európa politikai gazdaságára.

NEOLIBERALIZMUS ÉS AZ EURÓPAI SZOCIÁLIS MODELLRE HATÓ NÖVEKVŐ NYOMÁS

Habár azok az állítások, melyek szerint a „történelem végnapjait” éljük, nyilván túlzóak, világos, hogy a liberális kapitalizmus „legyőzte” a szocializmust, mint viláगतalakító ideológiát. A legtöbben úgy vélekednek, hogy a globalizációhoz kapcsolódó komor retorika túloz, de tény, hogy a globális piaci erők a világ szinte valamennyi sarkába behatoltak – és olyan versenyképességi kihívást jelentenek, amely elől senki nem térhet ki (Tickell és Peck, 2003). Ebben az egyre inkább *neoliberális* világrendben igen nagy nyomás nehezedik az európai szociáldemokrata kompromisszum szociálpolitikai előírásaira. Számos tagállam félreteszi a klasszikus jólétiállam-modellt, és az alanyi jogon járó juttatások helyett inkább az adóráfordítások, adóösztönzők és szabályozások rejtett jóléti államát választja. Ez viszont a jóléti állam szavatolójából szabályozó, segélyező és közszolgálati piacot teremtő szereplővé változtatja az államot és annak hivatalait a kérdéses országokban. Ennek, amint látni fogjuk, messzemenő hatása lehet arra, ahogyan a szociális gazdaság közreműködését értelmezik. Ne feledkezzünk meg ugyanakkor arról, hogy a sebesség és az útvonal tekintetében meglehetősen különbségek vannak az egy irányba tartó országok között is. A szakirodalom igen jelentős eltéréseket mutatott ki az egyes jólétiállam-rendszerek – skandináv, angolszász, kontinentális és déli – között (Esping-Anderson, 1996).

A fenti, a piaci erők hegemoniája irányába mutató irányzatok fényében arra lehetett volna számítani, hogy igen nehéz lesz kitartani az olyan értékek mellett, amelyek előnyben részesítik a közös célt, az együttműködést és a szolidaritást (vagyis mindazt, ami a szociális gazdasági felfogást jellemzi) az individualizmussal, a meritokráciával és a versengő rivalizálással szemben. De ugyanilyen erős érv szól az ellenkezője mellett is – vagyis hogy pontosan ilyen körülmények között a legnagyobb az esély a szociális és erkölcsi értékek újraértékelésére és ismételt kinyilvánítására. Az elvont elméletek egyik hasznos meglátása az, hogy a „rendszerváltások” időszakainak (így a jelenlegi Új Időknek is, a fejezet bevezetőjében mondtak szerint) egyik kulcst jellemzője az, hogy milyen mennyiségű – Peck és Tickell (1995. szavaival élve – „intézményes keresés” megy végbe. Más szóval: szükségképpen rengeteg tevékenység és érdeklődés összpontosul az olyan új szociális szabályozási módok megtelezésére, amelyek segíthetnek a társadalom egészének boldogulni az új gazdasági rendszer járulékos és „visszaható” (Beck, Giddens és Lash, 1994) következményeivel, miközben növekvő tendenciát mutatnak a

különféle egyenlőtlenségek, és nő a civil társadalom stabilitása ellen ható nyomás.

Vagyis úgy tűnik, egy olyan helyzet tanúi vagyunk, amelyben a szociális gazdaságra (és persze a „harmadik rendszerre”, „harmadik szektorra” vagy „harmadik útra”) vonatkozó vitáknak jelentős szerep jut az intézményes keresés és kísérletezés kortárs folyamatában. Különösen érdekes, hogy a szociális gazdaság (ha nem is minden főhős hajlandó elfogadni ezt a címkét) vetületeit minden létező szinten megtárgyalják, kezdve a nemzetközitől (OECD) és az európaítól (Európai Bizottság) az ezektől jelentősen eltérő nemzeti, regionális és körzeti szintekig. Míg az EU-szintű vitákon a „szociális Európával szembeni kihívás” a népszerű szlogen, a gazdaságról és a társadalomról folyó egyéb vitáknak megvannak a maguk kifejezetten francia, skandináv vagy angolszász kulturális sajátosságai, vagy például országos vagy regionális szinten zajlanak le, a különféle releváns prioritásoknak megfelelően. Ami a leglényegesebb: az utóbbi évtizedben kifejezetten *helyi* viták zajlottak arról, hogy miként kell kezelni az olyan tágabb, nem piaci és közérdekű kérdéseket, mint a társadalmi igazságosság, az életminőség és a környezet az Új Idők kontextusában. Ezek a viták általában olyan eszközökről szólnak, amelyekkel mérsékelni lehet a nyitott piac ártalmas hatásait, de úgy, hogy közben azért élvezni lehessen a szabad kereskedelem előnyeit is. Az is gyakori, hogy a csere használati értékkel szembeni dominanciájáról szólnak olyankor, amikor sok létfontosságú szükséglet nem kínál az ortodox üzleti vállalkozás számára hasznos bankképes piaci lehetőségeket.

HOL TART MOST A SZOCIÁLIS GAZDASÁG?

Radikális alternatíva vagy kihívásmentes alkalmazkodási mechanizmus?

A fenti állítás ellenére, miszerint a szociális gazdaság, mint politikai vitatéma távolról sem tűnt el, nehéz kategorikus választ adni a címben feltett „Hol tart most a szociális gazdaság?” kérdésre. Az egyetlen ésszerű válasz az – ahogyan majd ez a fejezet megmutatja –, hogy „attól függ, hogy pontosan mire is gondol, illetve hol van az ember”. Némely európai országokban a folyosói politikai beszélgetésekben valószínűleg alig-alig fordul elő a „szociális gazdaság” kifejezés. Ezzel szemben máshol (pl. Franciaországban, Spanyolországban, Belgiumban, Olaszországban, Írországban) beletartozik a mindennapi beszélgetések lingua francájába. Nem mintha a vitatémák nagyon különböznének az egyes országokban – inkább arról van szó, hogy a „szociális gazdaság” címkére tekintenek különbözőképpen, gyakran a múltbéli tapasztalatok és a történelem folyamán magukkal hordozott terhek miatt (Borzaga és Defourny, 2001; Borzaga és Spear, 2004).

Az egyik olyan általános jellemző, amely mégis megfigyelhető, az, hogy a szociális gazdaságnak a kortárs társadalomban észlelhető természetéről és szerepéről folyó viták általában akörül forognak, hogy vajon *valódi alternatívát* jelentenek-e a (gyakran „amerikaiként” aposztrofált) neoliberalizmus hegemonikus projektjével szemben, vagy egyszerűen csak a projekten *belül* zajló „intézményes keresés” (Peck és Tickell, 1995) részét képezik. Másképp fogalmazva: „Vajon a szociális gazdaságot elsősorban egy radikális nagy történet alapjának tekintik-e, vagy egy korlátozottabb lehetőségeket adó „eszközcsoomagnak” az egyre inkább korlátok nélküli piaci erők visszatéréséből adódó szociális problémák megoldására?”

Anélkül, hogy ebben a fejezetben kimerítően meg akarnánk tárgyalni egy ilyen nagyszabású kérdést, a gyakorlat szemlélője részéről talán az egyik legkevésbé vitatható álláspont az, hogy (bár a radikális alternatíva, mint megoldás távolról sem halott, és nagyon is megvannak az elkötelezett támogatói) a szociális gazdaságnak messze azt a változatát a legkönnyebb felismerni, amely szinte semmilyen kihívást nem támaszt az uralkodó liberális kapitalista ideológiával szemben. Ha áttekintjük a „szürke” (kérészetű és általában szakmapolitikához kötődő) irodalmat, minden esetben kiderül, hogy a „szociális gazdaság” kifejezést igen széles körben (és sokszor tág értelemben) alkalmazzák egy sor meglehetősen eltérő kontextusra és témára – olyannyira, hogy a gyakorlati világban használatos elterjedt definíció esetében az ember

inkább csak „érzi, hogy miről van szó” –, mivel rendszeresen találkozik ezzel a kifejezéssel projektek és szakmapolitikai kezdeményezések ismertetése kapcsán.

Ami nem azt jelenti, hogy ne lenne sokkötetnyi irodalma annak, hogy mit jelent a „szociális gazdaság” kifejezés formális értelemben (bár legtöbbször akad, aki a vonatkozó kijelentéseket megkérdőjelezi). Egyszerűen csak arról van szó, hogy az empirikus megfigyelés számára legtöbbször szakmapolitikai kontextusokban jelenik meg a szociális gazdaság, mint *nélkülözhetetlen használati* eszköz olyan célok elérésére, amelyek kifejezetten pragmatikus jellegűek. Sőt, tekintettel a viták egy részének *helyi* irányultságára, nemcsak „nagy történetekkel” van dolgunk, hanem egy sor olyan földhözragadt kérdéssel is, amely az egyszerű emberek életére nehezedő nyomásokat tükrözi. A szociális gazdaság, mint szakmapolitikai eszköz fókusza legtöbbször olyan helyekre esik, ahol valamiféle piaci elégtelenség lép fel (például a környezet-tel, személyi vagy szociális szolgáltatásokkal, üzleti vagy magánfinanszírozással kapcsolatban), éspedig a népesség olyan szegmenseinél (pl. etnikai kisebbségek, nők, migránsok, tartós munkanélküliek, fogyatékkal élők stb.), akik fizetett állásokhoz való hozzáférést illetően amúgy is hátrányos helyzetben vannak (Spear et al., 2001.). A szakmapolitikai gyakorlatban elterjedt definíciók mögött legtöbbször kísérleti, támogatásból finanszírozott európai vagy országos programok állnak, melyeknek az eredeti célja az volt, hogy valamiféle újító megoldást találjanak ki, miközben megosztják az egyes helyeken keletkező tapasztalatokat. A mikroszintű intézményes keresés nyomán jelentősen megnőtt a lazán definiált „szociális gazdasági megközelítésmódban” sorolt társulási formák ázsója.

Szerepek és szereplők: hiánypótlás és a jólét kérdéseinek kezelése – egy más típusú gazdaság felkínálásával

Ami a szakmapolitikai gyakorlat által meghatározott szociális gazdaságba sorolható szervezetfajták definiálását illeti, ezek igen szorosan összefüggnek azokkal, amelyek a harmadik szektort benépesítik. Ez a megnevezés egy szélesebb egységet fed le, és legalább is európai fogalmakban az érdekeltek igen széles köre tartozik bele, az egyesületektől a karitatív szervezeteken, az alapítványokon, a trösztökön, a kölcsönös segélyegyleteken és a nem nyereségérdekeltektől (nonprofit) vállalatokon át egészen (és ez némi vitára is okot adott – I. CIRIEC 1999., Evers és Laville, 2004a) a tagsági és termelőszövetkezetekig. Ezen belül, az olyan testületek, amelyek egy másfajta gazdaság létrehozására törekednek – olyanra, amely más módon áll hozzá a munka és a termelés szervezéséhez és a többlet elosztásához – képezik a formá-

lis értelemben vett szociális gazdaságot. Jogi értelemben az egyesületek, a szövetkezetek, a kölcsönös segélyegyletek és az alapítványok azok, amelyek a legkönnyebben felvállalják ezeket a gazdaság-közelibb szerepeket. A jelenlegi körülmények között ezek a szervezetfajták szerepelnek legtöbbször, ha kirekesztett embereket kell állásba helyezni, ki kell tölteni a személyi és szociális szolgáltatások terén mutatkozó űrt, csökkenteni kell a tranzakciós költségeket, gondoskodni kell a hulladék-eltakarításról és -újrafeldolgozásról, vagy a környezeti fenntarthatóság kérdéséről stb. Az elmélet ennél szigorúbb és minősítettebb osztályozást követelne meg, de a gyakorlatban az ilyen jellegű feladatokat ellátó ilyen típusú szervezetek azok, amelyek jó eséllyel pályázhatnak a „szociális gazdasági szereplő” címre.

A véleménynyilvánítás, a részvétel és a demokratikus elkötelezettség csatornája

Mivel a fent ismertetett tevékenységek finanszírozói leginkább a kormányok, és az elvégzendő feladatok olyan dolgok, amelyeknek a lehető leghatékonyabb elvégzésére minden kormány törekedne, azt mondhatnánk, hogy mindezt eleve meg sem érinti a radikalizmus fuvallata, – mindössze egy olyan alternatív (szociális gazdasági) módszerről van szó, amellyel az új szociális formákat felhasználjuk annak érdekében, hogy megoldást találjunk az égető problémákra. Van azonban egy olyan terület, ahol több jel is arra mutat, hogy igenis van helye a radikális vagy alternatív szándéknak is, ugyanis a szociális gazdaság játékba hoz olyan kérdéseket, amelyek a véleménynyilvánítást, a részvételt, a demokratikus kötelezettségeket, a partnerséget, a felhatalmazást stb. érintik. Ez vonatkozhat a szervezeten belülre (pl. munkavállalói jogok, nemek bevonása és családbarát politikák), a szervezet és az ügyfél-, kliens- vagy kedvezményezetti bázis közötti kapcsolatra (a szolgáltatás ethosza) és arra a szélesebb kontextusra is, hogy mi az állam szerepe a magán üzleti vállalkozásokkal és a harmadik szektorral kapcsolatban (jóléti mix és jóléti pluralizmus). Ezek a vonatkozások képezik a hagyományos viták „velejét” *magáról a szociális gazdaságról*, mint olyan alternatív ideológiáról, amely előnyben részesíti a szolidarisztikus munkavégzést, a szociális és elosztásbeli igazságosságot, az élet és a környezet minőségét a szabad piac követelményeivel szemben. Az uralkodó neoliberális ideológia világában ez legalább egy olyan hely, ahol továbbra is sor kerülhet ilyen vitákra.

E szociális gazdasági értekezések jelentős része természetesen összefonódik más jellegű vitákkal – a hatalom decentralizálásáról, a képviseleti és részvételi demokrácia „alulról fölfelé” építkező és helyi formáiról, arról, hogy hangot kell adni a kisebbségi csoportoknak, megfelelő platformot kell bizto-

sítani a nemi és faji kérdéseknek, megfelelő helyszíneket kell létesíteni az élet és a környezet minőségéről szóló vitáknak. Mindez helyenként be van csomagolva a „szociális gazdaság” cím alá, de ez viszonylag ritkább. Ugyanakkor azonban nyilvánvaló, hogy ha valahol kifejtik a szociális gazdaság illetve szervezetei által követendő alapvető értékeket, e mögött a szolidaritás, a bizalom és a bevonás kérdései állnak. A *végrehajtó* és különösen a finanszírozott tevékenységeiket gyakorta meghatározó szűk instrumentális célok ellenére a szociális gazdaság trösztjeit értelemszerűen idesoroljuk, mert olyan érdekeket képviselnek, amelyek előnyben részesítik a demokratikus, befogadó szemléletet és szociális értékeket az individualizmussal és a piaci erőkkal szemben.

A foglalkoztatást és a fejlődést szolgáló alulról építkező helyi partnerségi megoldások egy évtizedes európai finanszírozása során rengeteg, a piaci elégtelenségeket, a közszolgáltatok hiányosságait, és a jóléti egyenlőtlenségeket kezelő, valamint a gazdasági befogadást célzó projekt valósult meg tudatos politikai tetteként. Azt mondhatjuk, hogy ezeknek a *kedélyes légkörű színtereknek* a megteremtésével mind a tettek, mind a viták hozzájárultak a tágabb értelemben vett gazdasági, társadalmi és igazságos elosztási kérdésekről folyó (főként helyi szintű) társalgások pezsgéséhez. Ilyen értelemben tehát az állásteremtésnek, az integráció támogatásának és a helyi piaci elégtelenségek kezelésének mint létfontosságú programnak megvolt az a pozitív mellékhatása is, hogy felpörgette és kibővítette a politikai és társadalmi értekezéseket. Bizonyos esetekben még tudatos – szakmapolitika-vezérelt – kísérlet is történt arra, hogy a beleszólást és az önállósodást előmozdító stratégiákkal mérhető mennyiségű társadalmi, avagy civil tőkét halmozzanak fel (Blunkett, 2003; LRDP Ltd, 2002).

Összetettség, hibridizáció és a hosszú távú eredmények meghatározatlansága

Az e rész címében feltett kérdésre, vagyis hogy a szociális gazdaság radikális alternatíva vagy ártalmatlan alkalmazkodási mechanizmus-e, a gyakorlatias válasz persze az lenne, hogy „mindkettő” és „egy időben”. Ez a válasz sajnos csak arra jó, hogy meggyőzze a nagyívű elméleti elgondolások felvetőit az egyszerű gyakorlati emberek sekélyességéről. A legszembeötlőbb dolog azonban mégis egy mozgásban lévő folyamat, melynek a kimenete igencsak bizonytalan. A dolog összetettsége miatt nehéz bármiféle bizonyossággal elhelyezni a szociális gazdaságot a kortárs politika kontextusán belül. Ilyen értelemben a szociális gazdaság *vegyes és pluralisztikus modellként* írható le, amely az érdekeltek széles körének bevonásával igen-igen sokféle kontex-

tusban valósul meg, és még alakulóban van. Egyre inkább bővelkedik például hibrid formákban, amelyek különféle módokon összekapcsolják a magán-, az állami és a harmadik szektorbeli szereplőket (Evers és Laville, 2004b). Ezáltal a szociális gazdaság nem annyira a saját jogán definiálható szektor, mint inkább olyan „közvetítő folyamatok” halmaza (Laville és Nyssens, 2001), amelyek egyesület, partnerség, érdekközösség, vegyesvállalat, szerződéses viszony, kölcsönös segítségnyújtás és egyéb megoldások keretében működnek. Tény, hogy döntő szerepet játszik a járulékos károk enyhítésében, amelyek egy új rendszer beágyazódásának velejárói – kiváltképp olyankor, amikor ez a rendszer a liberális és individualisztikus értékek, a szabad piac, a korlátlan tőkeáramlás és a globális hatókör elkötelezett híve. Mindezt azonban nehéz lenne a radikális gondolkodásmód olvasztótégelyének nevezni, amiképpen túlzott leegyszerűsítés lenne a szociális gazdaságot egyszerűen az ellenpólusnak tekinteni, vagyis pusztán naiv együttműködő félnek abban, amit Jessop (2002) „védő stratégiának” nevez, ahol a neoliberalizmus támogatottságát a neoliberalizmus diszfunkcionális elemeit nem piaci alapú megoldásokkal kezelve tartják fenn, amelyek segítenek elvenni a regresszív piacvezérelt folyamatok rosszindulatú hatásainak az életét.

Hasonlóképpen, Peck és Tickell (2002, idézi Graefe, 2004) hajlamos a szociális gazdaságot egyfajta trójai falónak tekinteni a kortárs világban, amely megkönnyíti a „szociális szféra piacosítását” – vagyis a szerződéses kapcsolatok és cserék piaci alapú formáinak beszívargását egy olyan helyre, amely hagyományosan az államilag biztosított közszolgáltatások és a harmadik szektor területe volt.^a Az egyik gyakran hangoztatott félelem ezzel kapcsolatban az „izomorfizmus” – a változatosság kivonása a kreatív, radikális és széles körű diskurzusok és tevékenységek folyamatából a szociális gazdasági formák fejlődésére vonatkozó korlátozó és egyre ortodoxabb előírások javára (Laville et al., 1999.). Nyilván jelentős nyomás nehezedik a szociális gazdasági szervezetekre, hogy „jobb vállalkozások” legyenek olyankor, amikor erre a címkére törekedhetnek, és „üzletszerűbbek” olyankor, amikor nem. Kérdéses, hogy ennek alapján jogos-e az izomorfizmus-címke – különösen annak a korábbi meglátásnak a fényében, hogy még a legprózaibb és legcélszerűbb lépések is generálhatnak kedélyes légkörü színtereket a helyi vitákhoz. Ugyanakkor, amint azt a továbbiakban még kifejtik, ezek a kérdések élesebben körvonalazódnak az egyesült királyságbeli szociális vállalkozási modell esetében, és ott talán nagyobb is az aggodalom az izomorfizmus veszélyeit illetően.

Továbbá: még a szociális gazdaság legelszántabb támogatói sem nagyon tudnak mivel védekezni az olyan érvekkel szemben, hogy jobban ki kellene

használniuk az erőforrásaikat, hatékonyabban kellene megszervezniük magukat, jól kellene bánniuk a munkavállalóikkal és az önkénteseikkel, és minőségi szolgáltatást kellene nyújtaniuk az ügyfeleknek. Az izomorfizmus-vita kapcsán felmerülő igazi veszély az, hogy vajon mindezen dolgok vagy közülük némelyek megtétele jelentős hatással lenne-e a szervezetek *szociális és morális ethoszára*, és/vagy befolyásolná-e, hogy *kinek az érdekében járnak el*, amikor a legnehezebb választásokra kerül sor. A neoliberális projekten belüli stratégiák nagyszabású elméleteit hallva persze nem árt, ha óvakodunk a kormányok és a magán üzleti vállalkozások hamis ígéreteitől, de azért ezek még önmagukban nem elegendők annak az értéktöbbletnek a letagadásához, amely – amint a következő részben látni fogjuk – a szociális gazdasági szervezetek bevezetése által teremthető meg az egyes konkrét kontextusokban.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁG: AZONOSÍTHATÓ ÉRTÉKTÖBBLET-FORRÁS AZ ÚJ IDŐK SZÁMÁRA

A konklúzióban még visszatérünk a szociális gazdaság státuszának alapvetőbb kérdéseire, a következő rész viszont arra tesz kísérletet – megint csak inkább empirikus, mintsem elméleti alapon –, hogy megmutassa, a kortárs gazdaság mely részeit „gyarmatosították” legsikeresebben a szociális gazdasági szervezetek. Megnézzük, hol ágyazódott már be sikeresen a szociális gazdaság, majd elgondolkozunk azon, hogy vajon a fejezet elején ismertetett EU-szintű irányzatok hova fogják eljuttatni a jövőben. Egy korábbi munka szerint (l. Lloyd, 2004) az alábbi tevékenységi területeket „gyarmatosították” a legsikeresebben: a szociális kirekesztés elleni harc alulról jövő és helyi módszerei, platformok átmeneti munkahelyek (insertion jobs) teremtéséhez, szolgáltatási hiányok pótlása, valamint új állásforrások feltárása. Ebben a részben ugyanezen tevékenység-címek alapján a) röviden áttekintjük a szociális gazdaság által már elfoglalt piaci réseket, és b) előre tekintünk, és elgondolkozunk azon, hogy mely pontokon lehetne továbbfejleszteni ezt a kapacitást és tapasztalatot a jövőben.

A szociális kirekesztés elleni küzdelem alulról jövő és helyi módszerei

Helyi szociális gazdasági kezdeményezések erőforráskészlete

A kilencvenes évek folyamán a fent leírt szociális gazdasági szervezetek azon kapták magukat, hogy egy meglepően nagy kiterjedésű termékeny vidékre tévedtek. Úgy tűnt, különös képességük van kielégíteni a helyi igényeket olyan alulról felfelé építkező megoldások iránt, amelyek megfelelő módszereket kínálnak arra, hogy az embereket bevonják szociális vállalkozásokba, szövetkezetekbe, trösztökbe és helyi partnerségekbe (Lloyd és Ramsden, 2000). Az is kiderült, hogy igen értékes eszközei a *több érdekeltet érintő együttműködésnek*, illetve annak, hogy ezt mobilizálják a hátrányosabb helyzetű helyi közösségek szükségleteinek a kielégítésére. Az állami és a magán-szektorok így konstruktívabban tudtak együtt dolgozni a szociális partnerekkel és a közösségi szervezetekkel abban, hogy összehangolt kísérletet tegyenek olyan problémák *helyi* megoldására, amelyeket külön-külön sem az államnak, sem a piaci erőeknek nem sikerült megfelelőképpen kezelniük. Úgy tűnt, valódi értéktöbbletet teremt az, hogy – a hibrid partnerkoalícióknak hála – összehangoltabban és szervesebb módon lehet megközelíteni a társadalmi-gazdasági és a városi/vidéki fejlődés ügyeit, és így nemcsak jelentősebb eredmények születnek, de menet közben helyi társadalmi tőke is keletkezik,

továbbá erősödnek az emberek közötti bizalmi kapcsolatok (Lloyd et al., 1996).

Jelentős különbségekkel ugyan, de az EU-országok kormányai mára már általában jobban meg vannak győződve a helyi partnerségek, egyesületek, szövetségek, kölcsönös segélyegyletek, szövetkezetek, szociális vállalkozások és hasonlóak által játszott szerep értékéről. Sőt, mivel a többszintű európai irányítási rendszer egyik jellemzője éppen az, hogy a helyi szint kiemelt figyelmet kap az EU irányításában, számos tagállamban virágzásnak indultak az ilyen típusú szervezetek. Azt is mondhatnánk, hogy bizonyos területeken „zsúfolt platformok” alakultak ki, ahol helyi és szociális gazdasági szervezetek szinte tülekedtek, hogy magukra vonják a finanszírozó hatóságok figyelmét. Sok volt közöttük a hibrid szervezet – olyan *hibridek*, amelyeket Evers és Laville (2004b) úgy jellemez, hogy ezek képviselik a *szociális gazdaság új dinamikáját*. Jelentős erőforrás-készlet alakult ki helyi és szociális gazdasági kezdeményezésekből, és az olyan folyamatosan jelenlevő nyomasztó kérdések ellenére, amelyek természetsszerűleg adódnak a különböző értékek és gondolkodásmódok egymás mellé rendeléséből, Európa bőséges gyakorlati tapasztalattal indul neki az Új Időknek.

Védőhatás a jövőbeli szociális és térbeli kirekesztés és a demográfiai öregedés ellen

A jelenlegi és a valószínűsíthető jövőbeli körülmények között nem veszített az erejéből egyetlen olyan tényező sem, amely miatt a helyieknek (főként a legszegényebb embereknek a legszegényebb területeken) halmozott hátrányokkal kell szembenézniük.^b Bizonyos országokban, így például az Egyesült Királyságban, a szociális egyenlőtlenség feltűnőbbé vált, és a szociális mobilitás csökkent. A neoliberalizmusba való átmenettel kapcsolatos egyik fő félelem éppen az, hogy mindez még tovább fog nőni. Európa nagyvárosaiban várhatóan speciális nehézségeket fognak okozni az újabb bevándorló-hullámok, pedig még a szociális kirekesztéssel kapcsolatos régi keletű problémákat sem sikerült megoldani. Ráadásul az új EU tagállamaiban az EU történetében ismeretlen nagyságrendben jelentkeznek a halmozottan hátrányos helyzethez kapcsolódó kérdések. A szociális gazdasági megoldások bővítése tehát olyan csatorna, ahol most valóban többszörösen megtérülhetnek a befektetett erőfeszítések.

A jövő perspektívájából nézve hangsúlyozni kell az európai demográfiai fejlődés általános hatását a szociális és térbeli egyenlőtlenség alakulására és formájára. Utaltunk már a demográfiai öregedés kérdésére. Bár ez inkább a megállapodott európai tagállamokat érinti, mintsem az újabbakat, semmi, ami az Unióban történik, különösen ha az [öregedés] kihat a jólétre és az

arra allokált forrásokra, nem mentesül a [folyamat] hatásaitól. Ahhoz, hogy a szükséges erőforrások megtalálják az utat az EU10+2-höz, az EU15 országainak rendre kezelniük kell a náluk éppen felmerülő demográfiai öregedési kérdéseket. Éppen ezért sürgetően szükséges, hogy ezek az országok megtalálják azokat a módszereket, amelyek révén fogékonyabban ismerik fel, mi a teendő, és kreatívabban döntenek arról (itt köszön vissza az „intézményes keresés”), hogy miként lássanak neki. Bármilyen kritikus is a „nyugdíjak és a gondozás” problémája, a demográfiai öregedés mint olyan, nem szűkíthető le csak erre, sem arra, hogy miként lehet az idősebbeket hosszabb ideig munkában tartani. Jelentős körülmény az, hogy ez a jelenség *lehetőségeket* is jelent, nem csak fenyegetéseket. Szociális gazdasági szempontból nézve az idős embereknek komoly hagyományai vannak az önkéntes munka területén (a családban csakúgy, mint a tágabb értelemben vett társadalomban). Ha a jövő egyik követelménye az, hogy megtaláljuk a módot arra, hogy ezt a nagyra értékelt inputot ők készségesen átadják, mások pedig megfelelőképpen jutalmazták, akkor a legkitűnőbb megoldások egy része jó eséllyel *helyi jellegű lesz, és a szociális gazdaság kontextusába* fog illeszkedni. Azokat a szervezeteket lehet a legjobban felhasználni e célra, amelyek elég rugalmasak és fogékonyak ahhoz, hogy mozgósítani és irányítani tudják ezt a fontos, de „válogatós” emberi erőforrást. Bizonyosan döntő szerep jut majd ebben a megállapodott harmadik szektorbeli szervezeteknek, amelyek az idős emberek nevében lobbiznak, de szélesre kell tárni az ajtót a tágabb értelemben vett szociális gazdaság előtt helyi szinten is, hogy ezt a figyelemreméltó lehetőséget értékén kezeljék.

Érzékenység a mikroszintű szociális formák bonyolultságára

A munkaerő szabad mozgását fontos értéként rögzítik az EU alapelvei, és bár bizonyos körökben politikailag kapóra jött eltúlozni az új tagállamok teljes integrációja után várható határon túli migráció mértékét, tény, hogy jelentős országok közötti illetve országon belüli mozgás fog végbemenni. Vagyis a migráció is olyan demográfiai jellemző, amelyet meg kell érteni, ha le akarjuk festeni a szociális gazdaság jövőbeli helyzetét. Wanner szerint (2004, idézi Salt, 2005) ugyan a migráció hatása a munkaerőre és a szélesebb értelemben vett gazdaságra „összességében valahol a „nagyjából semleges” illetve „enyhén pozitív” között lesz”, ez elkendőzi azokat a *helyi szinten* jelentkező hatásokat, amelyek nagyon is távol eshetnek a „nagyjából semleges – enyhén pozitív” sávától. Salt (2005) világosan kimondja, hogy – az ő sajátos szávaival élve – „a nyilvántartott külföldiek urbánus élőlények”, és az alacsonyan képzettek közül sokan a megérkezésük után azon fogják észrevenni magu-

kat, hogy Európa nagyobb városainak belső területein élnek le az életüket. Ez pontosan az olyan földrajzi térségekben fog még több feszültséget eredményezni, ahol már ma is jellemző a hátrányok halmozódása, és ahol, amint erről korábban már szoltunk, a szociális gazdasági szervezetek „gyarmatosították” azokat az üres területeket, ahol az állami támogatás nem bizonyult elég fogékonynak a felmerülő kényszerek és konfliktusforrások kezelésére. A szociális gazdaság egyik sikere éppen az volt, hogy elismert szerepet tudott játszani a sok hitű, sok etnikumú és multi-kulturális közösségekben, ahol a központi illetve helyi ortodox állami intézmények nem voltak sem elég rugalmasak, sem elég „bölcsek” ahhoz, hogy boldoguljanak a gyors és összetett változásokkal. Nyoma sincs itt annak, hogy csökkenne az olyan helyi szociális szervezetek iránti igény, amelyek segíthetnek civil és társadalmi tőkét teremteni a jövő számára ezekben a városi „rendszerelváltó” övezetekben.

Valóságpróba: makroszintű ügyek dominanciája és fenntarthatósági kérdések

Ha van árnyoldala e kissé rózsaszínbe játszó képnek a helyi szociális gazdasági szervezetek képességeiről és lehetőségeiről arra, hogy a jövőben még nagyobb szerepet játszanak, akkor az az, hogy a helyi ügyek iránti nemzeti és nemzetek feletti érdeklődés némileg megcsappant az olyan gondok nyomán, mint a biztonság 2001. szeptember 11-ét követően, nemzeti mérlegelések az Európai Alkotmánnyal kapcsolatban, növekedés mindenáron a tudásigényes iparágakban a lisszaboni folyamat keretében, az európai modellt érő globalizációs fenyegetések, nyugdíj-válság és a nem bérjellegű munkaerőköltségek versenyképességi hatásai. Mintha a makroszintű viták és a kormányközi alkuk léptek volna az emberekkel és az életükkel kapcsolatos helyi és megalapozottabb aggodalmak helyébe. A nyitott koordinációs módszer, mint az európai politika és gyakorlat transzmissziós mechanizmusa bevezetésének voltak pozitív és negatív hatásai is a helyi és a szociális gazdasági szervekre. Pozitív értelemben segítette táplálni az innováció és a kreativitás átadását kormányról kormányra, illetve helyi szervezetről helyi szervezetre. Negatív értelemben ismét csak lehetővé tette a nemzeti közigazgatásoknak, hogy „megvonják a lehetséges határait” – vagyis közvetlenebbül korlátozzák az európai intézmények hatalmát arra, hogy befolyásolhassák a különféle akciókat az olyan kísérleti finanszírozási programok révén, amelyek a múltban a szociális gazdaság felfutását eredményezték (l. Wallace, 2001). Kritikus problémát okoz – amint azt az alábbiakban látni fogjuk –, hogy az ilyen EU-szintű makro-politikai váltások lényegesen megnehezítik azoknak az eszközöknek a megtalálását is, amelyekkel fenntarthatóan finanszírozható az

olyan – különösen helyi bázisú – kísérleti kezdeményezések népes tábora, amelyek az elmúlt évtizedben vertek gyökeret Európában, és amelyeknek a szociális gazdaság is részét képezi.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁG, MINT AZ ÁTMENETIMUNKAHELY-TEREMTÉS SZÍNTERE

A munkavállalásra való felkészítés és az átmeneti foglalkoztatási programok tapasztalt szereplője

Egy másik termékeny szakmapolitikai terület, ahol a szociális gazdaság és szervezetei növekedésnek indultak az elmúlt évtizedben, az EU-szerte megnyilvánuló tartós munkanélküliség következménye volt. Mivel a formális gazdaság nem volt képes elég nagy számú állást biztosítani, kinyíltak az ajtók az olyan szociálisan motivált szervezetek előtt, amelyek „átmeneti munkahelyek” teremtésének szentelték magukat, azaz általában olyan rövid időtartamú, állami támogatást élvező foglalkoztatási formák létrehozásának, melyek célja az embereket a munkaerőpiacon kívül tartó akadályok leküzdeni. Bár az e szükséglet kielégítésébe bevonódó szociális gazdasági szervezetek közül sok helyi jellegű volt (az előző részben ismertettük őket), voltak olyanok is, amelyek országos, regionális, vagy ágazati, illetve foglalkozási szektor szinten működtek. Különösen makroszinten, a szociális gazdasági szervezeteket összekapcsolták az országos munkaerő-aktiválási programokkal. Ezek keretében munkanélküli illetve társadalmilag kirekesztett csoportokat vontak be időhöz kötött képzési, foglalkozási integrációs és gyakornoki programokba, továbbá a szociális gazdasági szerveknek megvolt az a speciális helyzeti előnye, hogy „közelebb” voltak az úgynevezett célcsoportokhoz. A harmadik szektor és a szociális gazdaság számos új illetve régebbi, megállapodott szereplője tett szert kulcsszerepre e téren (Borzaga és Defounry, 2001). Ezt nem csak a szociális motiváció és a történelmi előzmények magyarázzák, hanem az is, hogy valóban rendelkeztek az ahhoz szükséges kapacitással, hogy e programokat nagyobb léptékekben is le tudják bonyolítani a kormány számára. A „szociális szféra piacosítására” vonatkozó korábbi eszmefuttatásunk fogalmaival élve, e szervezetek közül soknak sokkal rugalmasabbá és üzletszerűbbé kellett válnia ahhoz, hogy olyan helyzetben legyen, hogy szerződéses értelemben megfeleljen az állami szolgáltatásokkal szemben támasztott követelményeknek.

Ami a jövőt illeti, a munkaerő mozgósítása óhatatlanul intézményesül az állami szakmapolitika szintjén. A munkanélküliség makacsul tartja magát, és még a ciklus csúcspontján is lesznek olyan csoportok és helyek, ahol a munkanélküliség a mindennapi élet endemikus része marad. Amint már bebizonyosodott, a szociális küldetésű, de üzleti orientáltságú szervezeteknek megvan a képessége a munkaerő-aktiválási szerepkör ellátására azokban

a közösségekben, ahol erre szükség van. Sőt, a szociális gazdaságnak és szervezeteinek „bankképes” lehetősége van arra, hogy folytassák e terület meghódítását – bár egyes országokban a magánszektor is jelentős versenytársnak számít. Számos európai tagállamban az állami szolgáltatásoknak ez az eleme már piacként konfigurált *vegyes gazdaságú államiszolgáltatás-nyújtásnak* minősül. Olyan kritikus platformot képez, ahol a kialakuló szociális gazdasági *hibridek* kidolgozhatják jövőbeli stratégiáikat arra a paradox helyzetre, amelyben „a piac vezeti, de az értékek vezérlik” őket. Míg a munkaerő-aktiválás bizonyos értelemben folyamatos szakmapolitikai tevékenység, amelyben a szociális gazdaság már igen erős pozícióra tett szert, az aktív öregedés kérdése olyasmi, ami az elkövetkezendő években fog igazán lendületet kapni. Az „átmeneti munkahelyek” kérdése itt egészen más jelleget ölt, amelyre a szociális gazdasági szervezeteknek is fel kellene figyelniük. A dolgozni akaró idősebb emberek munkához jutását támogató politikáknak sok tekintetben különbözniük kell az ortodox nézetektől. Az idősebb álláskeresőkkel szemben szükséges érzékenység, idő- és térbeli korlátaik figyelembe vétele természetesen a szociális gazdaság szervezeteinek az erőssége, és egyértelműen arra kell, hogy ösztönözze őket, hogy ebben vezető szerepet játszanak.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁG, MINT A SZOLGÁLTATÁSI HIÁNYOK KITÖLTŐJE ÉS AZ „ÚJ MUNKAHELYEK FELTÁRÁSÁNAK” ESZKÖZE

A ki nem elégített szolgáltatási igények ellátását célzó helyi intézkedések eszköze

A potenciális szociális gazdasági portfólió harmadik eleme, amely meg lehetőséget tesz a versenyben, mint szakmapolitikai eszköz, az arra irányuló kísérleteknek az eredménye, hogy megoldást találjanak három régi keletű, bár folyton változó problémára. Ezek: i) nőnek az igények a szociális, személyi és közösségi szolgáltatások iránt, ii) megfelelő módszereket kell találni ezen igények kielégítésére a közvetlen állami kiadások és az adókulcsok egyidejű csökkentésével, iii) bizonyos hátrányos helyzetű gócokban, gazdasági ciklustól függetlenül, mindig szélsőségesen jelen van ezeknek a szolgáltatásoknak a hiánya (Borzaga, 1999). Az Európai Bizottság Helyi fejlesztési és foglalkoztatási kezdeményezésében (*Local Development and Employment Initiative* - LDEI) merültek fel az első új ötletek arra, hogy miként lehetne felhasználni a helyi (magán és szociális) vállalkozásokat a fenntartható foglalkoztatás-teremtés céljaira (CEC, 1995, 1996). Az LDEI tulajdonképpen azt a gondolatot ültette el, hogy a helyi tevékenységet fel lehetne használni az olyan új álláslehetőségek felderítésére, amelyek segítségével ki lehetne elégíteni a megválaszolatlan szolgáltatási igényeket, éspedig elsősorban a gondozás, a környezeti, a szabadidős és a kulturális szektorokban – ezt nevezi Laville (1999) „védett gazdaságnak”.

A jövőbeli vegyes gazdálkodású szolgáltatás-nyújtás kiemelt szereplője

Az elmúlt két évtized folyamán a szociális gazdasági szervezeteket egyre inkább bevonták az igen leterhelt állami szektor által elhagyott vagy elhanyagolt ürök betöltésébe. E folyamat során sok közülük közvetlenül vagy közvetve átvállalta az állami szektortól kollektív szolgáltatások vállalkozói alapon történő biztosítását. Továbbá rájöttek, hogy képesek diverzifikálni a szolgáltatásokat, és az egyre összetettebb igényekhez igazítani őket, miáltal összességében megnövekedtek az ilyen szolgáltatások céljaira rendelkezésre álló források, miközben munkahelyeket is teremtettek. E tevékenységek általában az alábbi három nagyobb szolgáltatási csoport valamelyikébe tartoznak (Campbell, 1999):

- A törvény adta jogok alapján biztosított szolgáltatások, amelyeket éppen ezért az állam (vagy a társadalombiztosítás) finanszíroz, függetle-

nül attól, hogy a szolgáltató állami, magán- vagy harmadik szektorbeli fél. Példák: egészségügyi szolgáltatások, oktatás, a fogyatékkal élőknek szánt szolgáltatások, alapvető foglalkoztatási szolgáltatások stb.;

- Egyéni fogyasztásra szánt szolgáltatások, amelyek azonban valamiféle kollektív haszonnal is járnak („kollektív” vagy „jogosult” szolgáltatások), és amelyek ezért legalább részben állami vagy karitatív pénzekből finanszírozhatók; és
- Személyeknek vagy családoknak szóló szolgáltatások, amelyeknek magas a „kapcsolati” tartalma – vagyis amelyeknek a hasznossága függ a termelő és a fogyasztó közötti kapcsolat minőségétől. Példák: ismét csak az otthoni és az idősok ellátását célzó szolgáltatások.

A szociális gazdasági szervezetek, amelyek nem a fenti kategóriák szerint oszlanak meg, különösen alkalmasnak bizonyultak az úgynevezett *testközeli szolgáltatások* (*proximity services*) – posta-begyűjtés, étkeztetés háhozszállítással idősoknek és fogyatékosoknak, kisebb bevásárlások, helyi szállítás stb. – terén jelentkező hiányok pótlására.

A szociális gazdaság a maga hibrid formáival szerepet játszhatnak e három nagyobb szolgáltatási kategória bármelyikében vagy akár mindegyikében, az állami illetve magán szervezetek helyett vagy azokkal társulva. A keresleti oldalon segíthet a korábban kifejezetlen, akár személyes, akár szociális igények megjelenítésében. A kínálati oldalon az általa élvezett előnyökre való tekintettel bizonyos szolgáltatásokat hatékonyabban tud megszervezni és előállítani, mint az állami vagy magán szolgáltatók. A gyakorlatban azonban az a tény, hogy a szociális gazdasági szervezetek az állami finanszírozásra hagyatkoznak, gyakran arra korlátozza a hatókörüket, hogy az állami szektor fővállalkozóinak szerepében a leghátrányosabb helyzetűeknek nyújtsanak szolgáltatásokat. Ugyanakkor az innovatívabb beállítottságúak közülük tovább mentek, és speciális kompetencia-készletük alkalmazását kiterjesztették az állami, sőt a magán szolgáltatók tágabb piacára is.

Újabb munkahelyteremtés állandó forrásai és a helyi jövedelem megsokszorozói

A szociális gazdaság ilyen jellegű szolgáltatásokat nyújtó „alapegységei” a *szociális vállalatok*. Ezeket a legtagabb értelemben Laville és Nyssens (2001) definiálta, a következőképpen: „olyan állampolgár-csoportok által kezdeményezett vállalkozások, amelyek célja, hogy a szolgáltatások szélesebb körét biztosítsák, és nyitottabbak legyenek a közösség felé – nagy értéket tulajdonítanak a függetlenségnek és a gazdasági kockázatvállalásnak”. Mivel hiányzó szolgáltatásokat pótolnak, *munkahelyeket is teremtenek*. Az

érintett szolgáltatások sokszor igen munkaerőigényesek. Általában helyi lakosok töltik be őket, akik azután helyben költik el a keresetük nagy részét is, vagyis olyan fejlődési formát kínálnak, amely csökkenti az „elszivárgást” a helyi gazdaságból. A munkahelyek közül sok a hátrányos helyzetű közösségekben található. Az LDEI-projekt vezetői az ilyen és ehhez hasonló szerveződések alapján beszéltek „személyre szabott” munkahelyekről – olyanokról, amelyek kifejezetten úgy vannak kialakítva, hogy megfeleljenek a helyi igényeknek, de egyszersmind tökéletesen megfelelnek arra is, hogy foglalkoztatást és jövedelmet biztosítsanak a helyi lakosoknak. Vagyis a szociális gazdaságról bebizonyosodott, hogy bizonyos összefüggésekben többszörös haszonnal járhat.

Csakhogy ezt a rózsaszínbe játszó képet ismét csak kontextusba kell helyezni. Amint arra Amin, Cameron and Hudson (2002) rámutatnak, nincsenek csodaszerek. A szociális gazdaság kétségtelenül képes megfelelni a vele, mint munkahelyteremtő közeggel szemben támasztott igények egy részének. De veszélyesek lehetnek az olyan túlzott lelkesedéstől fűtött állítások, hogy lehetővé teheti a kirekesztett közösségeknek, hogy „kidolgozzák magukat az ellátásfüggőségéből”. A szociális gazdaságot pezsgésbe hozó munkahelyteremtési eredmények sikerei de facto javarészt az állami pénzek folyamatos injekcióján alapult. A szociális vállalkozások csak egy csekély részének sikerült az áttörés, vagyis az, hogy ilyen szolgáltatásokat nyújtva fenntartható, bevételt termelő szervezet váljon belőle. Erre a témára a fejezet záró részében még visszatérünk.

Szolgáltatási hiánypótlás és civiltőke-termelés, egy időben

Függetlenül attól, hogy milyen állásokat teremthet a szociális gazdaság, mindig jelen van egy másik, kevésbé kézzelfogható tényező is: az értéknövelő közreműködés. Evers (2001) „civil tőke” fogalma segít azonosítani ezt a tágabb értelemben vett hozzájárulást. Bevezeti azt a gondolatot, hogy bármilyen szokványosak is a nyújtott szolgáltatások, a szociális gazdaságban mindig megvan a lehetőség arra, hogy ehhez speciális értéktöbbletet kínáljanak fel, és pedig azáltal, hogy az érintett helyi közösségekben, illetve magukban a szociális vállalkozásokban hozzájárulnak a „bizalom és a demokratizálódás” fejlesztéséhez. A szociális gazdaságnak ezáltal módjában áll önállósítani és integrálni az embereket, a bizalomra építve csökkenteni a tranzakciós költségeket és megteremteni a jóakarat és az ingyenes önkéntes munka mobilizálásának feltételeit. Vagyis sokkal többről van szó, mint a szolgáltatás-hiányok pótlásáról: ez a hatás feléleszti a szociális gazdaság speciális képességét a társadalmi tőke mobilizálására „olyan viszonyossági kapcsolatok révén, amelyek a szolgáltatási dimenziót a közösségbe integrálják” (Laville és Nyssens,

2001). Ha némelyik szociális vállalkozás egyszersmind minőségi helyi szolgáltatásokat is tud nyújtani, amelyekben a piac kudarcot vall, akkor az ilyen „járulékos” hatásokból adódó ingyenes értéktöbblet nyilván nagyon pozitív erejű.

Ami a jövőt illeti, nyilvánvalónak tűnik az a kijelentés, hogy jó eséllyel nem fognak csökkenni, sőt bármilyen mércével mérjük is őket, nőni fognak azok a hézagok, amelyeket a szociális gazdaság be tud tölteni. E fejezet rész legmegszívlelendőbb tanulsága talán az, hogy ajánlatos elgondolkodni az eddig szerzett tudományos tapasztalatokon, és csillapítani azokat az extravagáns állításokat, hogy a szociális gazdasági szektor a gazdaság motorja és az új munkahelyek evidens forrása. Igen fontos lecke ez az új tagállamok számára, mivel könnyen előfordulhat, hogy megtévesztő történeteket hallanak múltbéli sikerekről. Tény, hogy a szociális gazdaság portfóliója, ahogy a szakirodalom is mutatja (Borzaga és Defourny, 2001), bővelkedik olyan „hiánypótló” szervezetekben, amelyeknek saját szociális értékeit és bizalmon alapuló kapcsolataikat kihasználva sikerül bejutniuk olyan tényező- és termékpiacokra, amelyeket a profit-motivált gondolkodás lebecsül. A legkiemelkedőbbek ezek között – mint már láttuk – a munkaerőpiacon működnek, ahol a „kihasználatlan” munkavállalók szembesülnek azzal, hogy nincs számukra elérhető megfelelő alkalom arra, hogy fizetett álláshoz jussanak – esetenként még bizonyos állásfőlösleg és hiányszakmák ellenére sem. A többi kevésbé kézzel fogható hiány, amely egy olyan társadalomban alakul ki, amely ki van téve a piaci erők szabad játékának, tulajdonképpen a helyi civil társadalom szövetében jelentkezik, és ezt a kérdést egy korábbi eszmefuttatásban már érintettük (jóllehet csak helyi nézőpontból szemlélve a dolgokat). A szociális gazdaság aktivitása itt a fiatalok, a nők, a kisebbségek és a fogyatékkal élők stb. szükségleteihez kapcsolódik – ez a hagyomány a szolidarisztikus és filantróp gyökerekig vezethető vissza.

KONKLÚZIÓ: FENNTARTHATÓ JÖVŐT KERESNI A SZOCIÁLIS GAZDASÁG SZÁMÁRA

A fenntarthatóság különféle módjai

Tökéletes összhangban az európai jóléti modellre ható különféle kényszekkel, miközben a hiányok és egyenlőtlenségek egészen bizonyosan nem fognak csökkenni, az a korábbi finanszírozási áramlat, amely miatt a szociális gazdaság képes volt jelentős szerepet játszani a kezelésükben, maga is szükségképpen szélsőséges nyomásnak lesz kitéve. Javarészt *állami finanszírozásból* valósult meg az, amit a „gyarmatosítás” fázisának neveztünk, vagyis az, hogy a szociális gazdaság és szervezetei oly jelentős pozíció-javulást értek el a szakmapolitikai napirendeken szereplő kérdéskörökben. Különösen a közösségi kezdeményezések és az Európai Bizottság egyéb kísérleti programjai növelték egyszerre a helyi és a szociális gazdaság jelenlétét. Már most is tudni lehet, hogy ezek a programok nem fognak folytatódni a 2007–2013-as programozási időszakban, az Európai Regionális Fejlesztési Alap és az Európai Strukturális Alap támogatási összegei nagyobb mértékben fognak függeni a kedvezményezett tagországok döntéseitől. A kísérletezés helyét átvette az intézményesítés, és a Strukturális Alapok programozásáért viselt felelősséget áthárították a tagállamokra. Következésképpen a szociális gazdaság számára a legégetőbb kérdés mind rövid, mind hosszú távon ez: „Milyen elérhető utakon valósítható meg a pénzügyi fenntarthatóság, és milyen következményekkel jár az egyik vagy a másik kínáló út kiválasztása?” Ez az a pont, ahol a szociális vállalkozás definiálásának felfogásairól az Egyesült Államok és az Egyesült Királyság (angolszász) kontra kontinentális Európa viták elhagyják az elméletek világát, és létfontosságú gyakorlati kérdésként vetődnek fel az Új Idők szociális gazdasága számára.

Az általunk megvizsgált két igencsak eltérő filozófiai álláspont – a szociális gazdaság, mint projekt a neoliberalizmuson belül, illetve a szociális gazdaság mint platform egy alternatív értékeken alapuló gazdaság-típus számára – közötti térben több járhatónak tűnő út is kínálkozik a jövő számára. Ezek többek között: a szociális gazdaság mint kvázi-állami szerv további intézményes állami támogatása, a filantropikus adományozás (beleértve a vállalati szociális felelősségvállalásból adódó finanszírozást) erőteljesebb igénybevétele, fenntartható jövedelemtermelés áruk és szolgáltatások kereskedelméből, és kölcsön és saját tőke alapú finanszírozás magán forrásokból, illetve magán vállalatokkal kialakított közös vállalkozások/társulások révén. Sőt, elmondható, hogy a szociális gazdaság fenntartására szolgáló teljes portfólió e források

több elemét is tartalmazhatja, valamilyen kombinációban. Ugyanakkor azonban bármelyik utat választja is egy bizonyos szociális vállalkozás, az biztos, hogy annak megvan a maga sajátos lehetőség- és kényszer-arszenálja. A teljes szociálisvállalat-populáció szintjéről tekintve, a választások összessége (vagyis amiről már elmondtuk, hogy egyre inkább valamiféle *hibrid* megoldás születik) messzemenő hatást gyakorolhat arra, hogy mi a szociális gazdaság jelenleg, és mivé lesz az új politikai gazdaságtani kontextusban.

Bár ezt itt nem áll módunkban mélyebben taglalni, az imént kifejtett érvelésnek megfelelően hasznos lehet bemutatni, hogy miként gyakorolhat az alternatív, fenntarthatóságot eredményező utak kiválasztása – akár egy bizonyos szociális gazdaság által, vagy a szociális gazdaságot támogató általánosabb ország-specifikus rendszer által – drámai hatást arra, hogy a szociális gazdaság reálisan milyen szerepet játszhat majd az Új Időkben. Talán az a legegyszerűbb, ha azt mondjuk, hogy az intézményes állami finanszírozás jelentené a legkevésbé radikális változást – feltéve (és ez az igazi kérdés), hogy valóban létezik még és fenntartható ez az út, mint választási lehetőség. Ha viszont az európai és tagállami pénzalapok általában még nagyobb kényszereknek lesznek kitéve (és ezzel el is jutottunk ahhoz a vitához, hogy a jövő EU-ja az angolszász vagy a kontinentális modellt válassza-e), akkor vajon milyen hatásokat vált ki a szociális gazdaság fenntartását szolgáló portfólióból történő egyéb választás?

Mivel jelenleg is folyik egy alternatív utat követő európai kísérlet, elgondolkodhatunk azon, hogy milyen is lenne egy erősebben piac-vezérelt, a kereskedelmi bevételekre és hitelekre alapuló modell. Természetesen az Egyesült Királyságban (pontosabban Angliában) kormányzati támogatással lendületbe hozott szociális vállalkozásokról van szó.

Példa a „piaci” megközelítésre: szociális vállalkozások állami támogatással az Egyesült Királyságban

A szociális vállalatok úgyszólván berobbantak a köztudatba az Egyesült Királyságban. A téma, amely azelőtt a szociális gazdaságért lelkesedők felségterülete volt, széles körű viták középpontjába került, egyre többet cikkeztek róla, és ami a legfontosabb, bekerült a kormányzati politikába. 2001-ben létrehoztak egy kiemelt kormány szervet, a Kereskedelmi és Ipari Minisztériumot (DTI). A *Social Enterprise: A Strategy for Success* (DTI, 2003) megjelenése példátlan lökést adott egy olyan gazdasági területnek, amely korábban a szakmapolitika peremén húzódott meg. Különösen figyelemreméltó volt az új kezdeményezésben az, hogy egy olyan minisztériumhoz volt rendelve, amely hagyományosan nem éppen a „puha” szakmapolitikai területek támogatásá-

ról volt ismert. A hároméves kormánystratégia a következőt tartalmazta: „Más érdekeltekkel együttműködésben elősegítjük és támogatjuk a szociális vállalkozási tevékenységet, hogy *dinamikussá és fenntarthatóvá tegyünk a szociális vállalkozást, megerősítve ezzel a befogadó és bővülő gazdaságot*” (DTI, 2003.). A stratégia elemei hármast szolgáltattak: az engedélyezési környezet megteremtése, a szociális vállalkozások jobb vállalkozássá tétele, és a szociális vállalkozás értékének megállapítása. Ezzel párhuzamosan megváltozott a vállalati törvény, és elismerték a közérdekű vállalatok (community interest company) létét.

Olyan „új vállalkozási hajtóerők” (Patricia Hewitt, kereskedelmi és ipari miniszter) megteremtését vették tervbe, amelyek alkalmasak a vállalkozások minden formájának felélesztésére az ország legelmaradottabb területein. Ezek természetesen nagyjából úgy tartanak el magukat, mint bármely más üzleti vállalkozás – piaci pozíciók megszerzésével és megtartásával, kereskedelmi tevékenység révén bevételtermeléssel, a többlet beruházási és növekedési célú felhasználásával, valamint hitelstátuszuk és vagyonuk felhasználásával kölcsönfinanszírozás vagy külső tőke megszerzésére. A leírtak tulajdonképpen a Blair-kormány nyílt stratégiáját jelentették az állami szolgáltatások megreformálására – a szociális gazdaság főszereplőit arra buzdították, hogy vegyenek fel valamiféle üzleti formát (persze úgy, hogy közben megőrzik a szociális értékeiket) és, ami még fontosabb, világossá téve, hogy jó eséllyel ez a megoldás tekintendő a jövőbeli állami támogatások elsődleges (ha nem kizárólagos) forrásának (HM Treasury, 2002 és 2003). Az Egyesült Királyságban követett módszernek persze sokkal több köze van az egyesült államokbeli nonprofit modellhez, mint annak kontinentális megfelelőjéhez. Ez utóbbiban a társadalmi és gazdasági érték többlet a szociális vállalkozások speciális szervezeti tulajdonságainak kihasználásából fakadó *jelentős teljesítmény* eredménye.

2006-ban a Szociális Vállalkozások részlegét áthelyezték az újonnan létrehozott Harmadik Szektor Hivatalához. A hivatal feladata a harmadik szektort támogató politikák kidolgozása és megvalósítása csakúgy mint képviselője a kormányzat egészében. A hivatal létrehozását követően, 2006-ban elindítottak egy szociális vállalkozási akciótervet (*Social Enterprise Action Plan: Scaling New Heights*), amely ismét a kormány azon meggyőződésére helyezte a hangsúlyt, hogy a szociális gazdaságnak fontos szerepe van a társadalomban, és többek között hozzájárulhat az „igazságtalanság és társadalmi kirekesztettség” leküzdéséhez célzó kormányprogram megvalósításához. A kormány szociális vállalkozásokkal kapcsolatos szemléletének központi eleme, hogy a szociális vállalkozás a) beépül a gazdaság főáramába azáltal

tal, hogy saját különleges tulajdonságait (a fogékonyságot a szociálisan ki-rekesztett emberek szükségletei iránt és a bizalmon alapuló kapcsolatokat) használja fel arra, hogy jobb szolgáltatásokat nyújtson a hátrányos helyzetű területeken, és b) az állami szolgáltatásnyújtás vegyes gazdaságában elfogadott szereplő lesz. Jó lenne, ha az érintett vállalkozások kitartanának saját szociális értékrendjük mellett, és folytatnák hagyományos küldetésüket az állami és a magánszektorral együtt alkotott triumvirátusuk keretében is. A szociális vállalkozási közösségen belül azok, akik ezt a modellt támogatják, a „piac által irányított, de értékek által vezérelt” vállalkozási forma intézményesülését óriási győzelemnek tekintik. Akik ellenzik, attól tartanak, hogy a szociális vállalkozás ilyen szűk értelmezése és ilyen erőteljes támogatása kockára teszi a szociális gazdaságnak azokat az elemeit, amelyeket nem lehet üzleti (akár szociális üzleti) fogalmakban mérni.

Az Egyesült Királyság példáját nézve talán világosabb lesz, hogy miért aggódik Peck és Tickell (2002, idézi Graefe, 2004) és Jessop (2002) a neoliberalis agendával szemben „semmilyen kihívást nem támasztó” stratégiák, vagyis a korábban tárgyalt „*elterjesztési és védő*” stratégiák miatt. Hasonlóképpen, az izomorfizmussal kapcsolatban említett aggályok – vagyis az, hogy összetett formákat szűk ösvényekre terelnek – szintén teljesen jogosan merülnek fel egy ilyen nyilvánvalóan hosszabb távú megoldás esetében. A legkevesebb az, hogy jelentősen megkérdőjeleződik Laville (1999.) leírása a szociális vállalkozásokról, mint olyan képződményekről, amelyek „nagy értéket tulajdonítanak a függetlenségnek és a gazdasági kockázatvállalásnak”, ha a szociális vállalkozás ennyire bevonódik az ortodox üzleti szerepkörökbe, és az állami szolgáltatások nyújtásában a kormány első számú fővállalkozója lesz.

Visszatérés az átfogóbb vitákhoz

A fenti aggodalmakkal most, a fejezet végén, ismét visszajutottunk az európai szociális jóléti modell jövőjére vonatkozó makroszintű vitákhoz. Hogy hol áll most a szociális gazdaság, és merre tart a jövőben, az nagy mértékben azon múlik, hogy miként oldódnak meg ezek a kérdések. A szociális gazdasággal kapcsolatos jelenlegi európai álláspont igen sokat köszönhet a „*versenyképességet kohézióval*” elvnek, amely szellemében a szociális gazdasági szervezetek tömegei kaptak állami támogatást ahhoz, hogy beágyazódjanak a gazdaság és a társadalom szövetébe. A legfőbb – és politikai értelemben a legnagyobb kihívást jelentő – kérdés ez: „Fenntartható-e egy ilyen folyamat a globális neoliberalizmus nyomása ellenében?”. Egyrészt világos, hogy legalább részleges fenntarthatóság hiányában egyre inkább

elvesznek a vitákat segítő *kedélyes légkörű színterek* és a *civil- és társadalmi-építés pozitív mellékhatásai*, amelyek a szociális gazdaság által adott, e fejezetben ismertetett értéktöbbletet képezik. Másrészt viszont, egy üzleti vállalkozás működtetése, akár szociális, akár más jellegű, megköveteli a megfelelő léptéket és a világos irányultságot. Több sikeres egyesült királyságbeli) szociális vállalkozás bizonyítja, hogy ezek a gyakorlatban igazi nyomást jelenthetnek a versenyelőnyüket fenntartani igyekvő menedzserek számára. A helyi közösség hangja azt követeli, hogy maradjanak helyi jellegűek, a társadalmi-építés azt jelenti, hogy megfelelő figyelmet és erőforrásokat szentelnek az ún. „nem alaptevékenységeknek”. A szociális vállalkozás piaci szemléletű modelljének talán még ennél is nagyobb veszélye az, hogy valójában a szociális gazdasági szervezetek jelenlegi populációjának csak egy kis része számíthat arra, hogy valóban részt vehet, és sikeres lehet benne. A korábban ismertetett „gyarmatosítók” közül igen sokan vagy nem is számíthatnak erre, vagy alapvetően megváltoznának, ha megpróbálnának bekerülni.

Vagyis jó esély van arra, hogy „a fürdővízzel együtt kiöntjük a gyereket is”, ha az EU tagállamok a szociális gazdaság kifejezetten piac-vezérelt modelljét választják. Más szóval, a megtanult jó gyakorlat, a kompetencia és a pusztán jóakarattal, amelyre a korábbiakban rámutattunk, együttesen olyan érték, amely igen könnyen elveszhet, vagy legalább is komolyan sérülhet, ha a kormányok nem vetik alá szakmapolitikáikat a Putman (1993) tesztnek, amely szerint minden állami intézkedést annak a fényében kell értékelni, hogy mennyire fogja megnövelni vagy kimeríteni a társadalmi-építést. Ez nem azt jelenti, hogy valamiféle idealizált „igazi szociális gazdaság” purista fogalmait kell bevetni a sikeres szociális gazdasági szervezetek arra irányuló kísérletei ellen, hogy főszereplők legyenek az állami szolgáltatásnyújtás vegyes gazdaságában. Elvégre a Laville által folyton emlegetett hibridizációs folyamat része, hogy a szociális gazdasági szereplők számára engedélyezett a „megfontolt” promisszkuitás az állammal és a magánszektoralal való némely társulásokban. És ugyanígy – és itt jól jön nekünk az elméletekre és a nagyívű történetekre való hivatkozás –, mindig tudatában kell lennünk a hamis ígéreteknek, és folyton emlékeztetnünk kell magunkat a kapitalizmus liberális formáinak eddigi teljesítményére a szociális és a térbeli egyenlőtlenségek megoldása terén.

E fejezet legfőbb tanulsága az, hogy az Új Idők Európájában várhatóan felgyógyulva jelennek meg a korábbi időkben nagyon is ismerős probléma-fajták, amelyeknek a megoldására a szociális gazdaság már kifejlesztette a maga kapacitását. Kiemeltük hozzájárulását a társadalmi és a térbeli egyenlőtlenségek kezeléséhez, a szolgáltatási hiányok pótlásához, különösen a hátrá-

nyos helyzetű emberek és helyek vonatkozásában, mint ahogy azt is, hogy pozitívan hozzá tud járulni az aktív öregedés kérdéséhez, és elég fogékony ahhoz, hogy megértse a városi területek mikroszociális helyzetét, és választ adjuk rájuk, és főként azt, hogy kreatív energiát és kedélyes légkörű színtereket adhat a vitákhoz. Egy másik nézőpontból szemlélve azonban az Új Idők olyan változásokat hoznak, amelyek közvetlen fenyegetést jelenthetnek még a kialakult szervezeti pozícióknak is, ha nemzetek feletti vagy nemzeti szinten nem megfelelő, vagy legalább is nem eléggé átgondolt döntéseket hoznak. A játék azonban még nem dőlt el, hiszen – amint a fejezet elején leírtuk – a szociális gazdaság mozgásban levő egység/folyamat. Igen összetett terület, és az a tény, hogy nem látjuk a „nyilvánvaló” útvonalakat vagy utakat arra, hogy behatároljuk, kevésbé fontos, mint az, hogy folyamatosan fenntartsuk a nyitottságát és a változatosságát. Ez az elméleti kavalkád fogadja az Európai Unió új tagállamait. Nyilván nekik is meglesz a véleményük a liberális piacgazdaságtan kiterjesztésének előnyeiről és hátrányairól, valamint arról, hogy milyen úton-módon lehetne sikeresen megőrizni az emberi és a szociális értékeket, és kétségtelen, hogy ők is kialakítják majd a maguk szociális gazdasági koncepcióját, amely saját kultúrájukat és történelmüket tükrözi.

BIBLIOGRÁFIA

- Aitken, M. (datum nélkül): "Reflexive Modernisation and the Social Economy". www.sussex.ac.uk/Units/SPT/journal/
- Amin, A., A. Cameron és, R. Hudson (2002.): *Placing the Social Economy*, Routledge, London.
- Beck, V. (1992): *Risk Society: Towards a New Modernity*, Sage, London
- Beck, V., A. Giddens és E. Lasch (1994.): *Reflexive Modernisation*. Polity Press, Cambridge
- Birkholzer, K. (1996): "Social Economy, Community And Third Sector: Fashionable Slogans Or Building Blocks For The Future?". In: Bauhaus Dessau Foundation (szerk.), *People's Economy*. Bauhaus Dessau Foundation, Dessau pp.41-44.
- Blackman T. et all. (szerk.): (2001.): *Social Care and Social Exclusion: A Comparative Study of Older People's Care in Europe*. Palgrave, Basingtoke
- Blunkett, D. (2003), *Civil Renewal: A New Agenda*, The CSV Edith Kahn Memorial Lecture, Home Office, London.
- Borzaga, C. (1999): *The Role of the Third System – Neighbourhood Services*. Report of the Capitalisation Group – Third System and Employment Pilot Action, Európai Bizottság, Foglalkoztatási és Szociális Ügyi Főigazgatóság, Brüsszel
- Borzaga, C. és J. Defourny (szerk.) (2001): *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge, London
- Borzaga, C. és Spear R. (szerk.) (2004): *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*. Edizioni31 Trento (Olaszország).
- Campbell, M. (1999) *The Third System Employment and Local Development*. Szintézis-jelentés a DGV „Third System, Employment and Local Development” kitalizációs projekthez. Politikakutatói Hivatal, Leeds Metropolitan University.
- CEC (Commission of the European Communities) (1995): *Local Development and Employment Initiatives: An Investigation in the European Union*. SEC 564/95, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg
- CEC (1996): *First Report on Local Development and Employment Initiatives*. SEC (96) 2061. Office For Official Publications of the European Communities, Luxemburg
- CEC (2002): "Europe's response to World Ageing: Promoting economic and social progress in an aging world: A contribution of the European Comis-

- sion to the 2nd World Assembly on Ageing.” A Bizottság közleménye a Tanácsnak és az Európai Parlamentnek, COM(2002) 143 final. Brüsszel: Európai Közösségek Bizottsága.
- CEC (2004): *Facing the Challenge: The Lisbon strategy for growth and employment*. A Wim Kok vezetése alatt működő magas szintű csoport jelentése. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Union.
- CEC (2004b): *A new partnership for cohesion – convergence competitiveness cooperation*. Office for Official Publications of the European Union, Luxemburg
- CEC (2005): *Third progress report on cohesion: Towards a new partnership for growth, jobs and cohesion*. Communication from the Commission COM(2005) 192 final. Európai Közösségek Bizottsága, Brüsszel
- CIRIEC (Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative) (1999): *The Enterprises and Organisations of the Third System: A Strategic Challenge for Employment*. Záró beszámoló az Európai Bizottságnak a Harmadik rendszer és foglalkoztatás akcióról. CIRIEC, Brüsszel
- Culhane M. M.(2001): *Global Aging – Capital Market Implications*. Goldman Sachs Strategic Relationship Management Group, Chicago
- DTI (Department of Trade and Industry) (2003): *Social Enterprise: A Strategy for Success*. Kereskedelmi és Ipari Minisztérium, London
- Esping-Andarson G (1996): *Welfare States in Transition: National Adaptations In Global Economies*. Sage Publications, London
- Eurostat (2006) *Regional Unemployment Rates in the EU25 ranged from 2.6% to 30.1% in 2005*, Eurostat News Release 150/2006, Office for Official Publications of the European Community, Luxemburg, November 16.
- Eurostat (2005): *Eurozone Unemployment up to 8.9%*. Eurostat News Release 59/2005. Office for Official Publications of the European Community, Luxemburg, május 3.
- Eurostat (2007) *Euro Area and EU27 Unemployment Down to 7.1%*, Eurostat News Release 75/2007, Office for Official Publications of the European Community, Luxemburg, június 1..
- Evers, A. (2001) “The Significance Of Social Capital In The Multiple Goal And Resource Structure Of Social Enterprises”. In: C. Borzoga and J. Defourny (szerk.), *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, London, pp.296-311.
- Evers, A. és J.-L. Laville, (2004a) “Defining The Third Sector in Europe”. In: Evers, A. és J.-L. Laville, (szerk.): *The Third Sector in Europe*. Edward Elgar, Chaltenham, pp.11-42.

- Evers, A. és J.-L. Laville, (2004b) : "Social Services By Social Enterprises: On The Possible Contributions Of Hybrid Organizations And A Civil Society". In: Evers, A. és J.-L. Laville, (szerk.): *The Third Sector in Europe*. Edward Elgar, Cheltenham, pp.237-55.
- Graefe, P. (2004): "The Social Economy and the American Model: Relating New Social Policy Directions to the Old". A 7. (Globalism and Social Policy Programme) GASPP Szemináriumon előadott tanulmány, McMaster University, Kanada, szeptember 11.
- HM Treasury (2002): *The Role of the Voluntary and Community Sector in Service Delivery: A Cross Cutting Review*. Her Majesty's Treasury, London
- HM Treasury (2003): *Futurebuilders: An Investment Fund for Voluntary and Community Sector Public Service Delivery*. Her Majesty's Treasury, London
- Jessop, B. (2000): "The Crisis of the National Spatio-Temporal Fix and the Tendential Ecological Dominance of Globalising Capitalism", *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 24 No. 2, pp. 323-360.
- Kok W. (2003): Enlarging the European Union: Achievements and Challenges. Report of Wim Kok the European Commission. Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute, Firenze.
- Kondratieff N D (1928, utánnomás, 1984): *The Long Wave Cycle*. Richardson és Synder, New York
- Laville, J.-L. (1999): *The Role of the Third System – Cultural and Leisure Industries*. Report of the Capitalisation Group – Third System and Employment Pilot Action. Európai Bizottság, Foglalkoztatási és Szociális Ügyi Főigazgatóság, Brüsszel
- Laville, J.-L. et al. (1999): *The Third System: A European Definition*. Report of the Capitalisation Group – Third System and Employment Pilot Action.: Európai Bizottság, Foglalkoztatási és Szociális Ügyi Főigazgatóság, Brüsszel
- Laville, J.-L. and M. Nyssens, (2001): "The Social Enterprise: Towards A Theoretical Socio-Economic Approach". In: C. Borzaga és J. Defourny (szerk.): *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge, London, pp.312-332.
- Lloyd, P. (2004): „The European Union and its Programmes Related to the Third System” In: Evers, A. és J.-L. Laville (szerk.): *The Third Sector in Europe*. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 188-205.
- Lloyd, P. és P. Ramsden, (2000): *Local Enterprising Localities: Area Based Employment Initiatives in the United Kingdom*. Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg
- Lloyd, P., et al. (1996), *Social and Economic Inclusion through Regional Development*, Report for European Commission DG XVI, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg.

- LRDP Ltd. (2002): *Evaluation of Local Social Capital Pilot Project*. Beterjesztve az Európai Bizottság, Foglalkoztatási és Szociális Ügyi Főigazgatóságának.
- Mlady M. (2004): *Regional Unemployment in the European Union and Candidate Countries in 2003*. Eurostat: Statistics in focus – General statistics 3/2004. Office for Official Publications of the European Community, Luxemburg
- Office of the Third Sector (UK) (2006), *Social Enterprise Action Plan: Scaling New Heights*, Office of the Third Sector, London.
- Osterle A. (2001): Equity Choices and Long-term Care Policies in Europe. Ashgate, Aldershot
- Peck, J. A. és A. Tickell (1995): "Social Regulation after Fordism: Regulation Theory, Neoliberalism and the Global-Local Nexus. *Economy and Society*, Vol. 24 No. 3, pp. 357-86.
- Peck, J. és A. Tickell, (2002): "Neo-Liberalizing Space", *Antipode*, Vol. 34 No. 3, 380-404.
- Putnam, R. D. (1993) *Making Democracy Work – Civil Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Salt, J. (2005): "Types of Migration in Europe: Implications and Policy Concerns". EPC(2005)S3.1. Az Európai Népeségi Konferencián (2005) elhangzott előadás: Demographic Challenges and Social Cohesion, Strasbourg, április 7-8.
- Schumpeter J. A. (1939): *Business Cycles*. McGraw-Hill, New York
- Spear R., et al.. (szerk.) (2001): *Tackling Social Exclusion in Europe. The Contribution of the Social Economy*. Ashgate, Aldershot (a CIRIEC-kel együttműködésben)
- Tickell, A. és J. Peck, (2003): "Making Global Rules: Globalization or Neoliberalization?". In: J. Peck és H. Wai-chung (szerk.): *Remaking the Global Economy: Economic Geography Perspectives*. Sage, London pp.163.181.
- Walker A és T. Maltby (1997): *Ageing Europe*. Open University Press, Milton Keynes
- Wallace, H. (2001): "The Changing Politics of the European Union: An Overview", *Journal of Common Market Studies*, Vol 39 No. 4, pp. 581-94.

JEGYZETEK

¹ Peck és Tickell (2002, idézi Graefe 2004) ezt az általuk „terítési” stratégiának nevezett jelenséggel azonosítja, melynek során a piacokat és a „menedzser-szemléletet” beviszik a szociális és a politikai szférába.

² Lásd Birkholzer (1996) elgondolását az „árnyék-gazdaságról”.

3. fejezet

A szociális gazdaság szerepe a helyi fejlesztésben

Xavier Greffe

A szociális gazdaság, amely hagyományosan a piaci illetve az állami termelés alternatívájaként lépett fel, mindig is azt állította, hogy úttörő szerepe van az erőforrás-kihelyezésben. Újabb keletű az a kérdés, hogy mivel járul hozzá a szociális gazdaság a helyi fejlesztéshez. Empirikus szemszögből különféle kapcsolódási pontok azonosíthatók a helyi fejlesztés és a szociális gazdaság között. A szociális gazdasági szervezetek természetükből adódóan képesek rugalmasan alkalmazkodni a helyi fejlesztési igényekhez. Mivel nem a pénzügyi haszon maximalizálása az elsődleges céljuk, figyelembe vehetik a helyi fejlesztés területén működő szereplők értékeit és elvárásait és a döntések hosszú távú hatásait, ugyanakkor konkrét fejlesztési stratégiákat is megfogalmazhatnak. Ez a fejezet azt a három fő folyamatot vizsgálja, amelynek révén a szociális gazdasági szervezetek hozzájárulnak a helyi fejlesztéshez. Először is, tekintetbe veszik a gazdasági és a szociális dimenzió elválasztásából adódó külső költségeket és elősegítik az integrációt. Másodszor: ellensúlyozzák az aszimmetrikus információkat és ösztönzik a produktív magatartást. Harmadszor: csökkentik az erkölcsi kockázatokat, és bizalmat és társadalmi tőkét teremtenek, ami ösztönözheti az egymásra utalt projektek megvalósítását.

A fejezet eredetileg az OECD által, angol nyelven került publikálásra a következő címmel:
Xavier Greffe: The role of the social economy in local development in the book entitled: The Social Economy: Building Inclusive Economies, © 2007 OECD

Minden jog fenntartva.

A fejezet szakszerű magyar fordításáért és annak, az eredeti szöveggel való koherenciájáért minden felelősség az Országos Foglalkoztatási Közalapítványt terhel.

BEVEZETÉS

A helyi fejlesztés olyan téma, amelynek jelentőségét ma már a helyi, országos és nemzetközi szereplők többsége elismeri. Sok központi témája – így a partnerség, az alulról fölfelé építkezés, a közösségfejlesztés, a szociális töle és az új szolgáltatások – annyira elterjedt, hogy úgy tűnik, szinte minden koncepcióra alkalmazzák, ugyanakkor nincs operatív dimenziója. Továbbá gyakran szerepel marginálisan az aktuális országos politikai témák között is, ahol a főhelyet a makrogazdasági politikák, a multinacionális iparág-áttelepülések és a szociális kollektív megállapodások foglalják el. A helyi fejlesztés több figyelmet érdemelne, hiszen tükröt tart elénk, amelybe belenézve megérthetjük az utóbbi huszonöt év gazdaság- és társadalom-történetét és azt, hogy mi napjainkban a tét.

Európában és Észak-Amerikában a hetvenes évek makrogazdasági válsága igen gyorsan területi válságot eredményezett. Sok terület megsínylette a legalapvetőbb gazdasági ágazatok összeomlását követő országos növekedés-lassulást. Továbbá az igen mozgékony tőke ide-oda közlekedett és közlekedik az egyes illetékességi körök között. Amint úgy tűnt, hogy fenyegetően közeledik a munkanélküliség és a kirekesztés, pár helyi szereplő azonnal reagált erre, magára vállalva saját térsége jövőjének biztosítását különböző projektek és megállapodások tető alá hozásával, hogy új téteteket és új előre mutató utakat teremtsen. A helyi foglalkoztatás-fejlesztés tehát a központi-lag szervezett szakmapolitikai megoldások elégtelenségeire vezethető vissza. Mivel ezek a központi politikák nem tudták megoldani a munkanélküliség problémáját, elvont pénzügyi ügyletekké alakították át a szolidaritást, és olyan intézmények irányítása alá kerültek, amelyeket sok állampolgár túlságosan távolinak és túlságosan tolakodónak érzett.

A helyi kezdeményezések új mozgalmát azonban nem szerették igazán, éspedig két főbb okból. Először is, számos megfigyelő szerint a kisebb változtatások nem tudják ellensúlyozni a makrogazdasági szakpolitikák országos szintű hatásait, ez pedig csak arra jó, hogy megkülönböztetést szül a főbb gazdaságpolitikák javára és e „kisebb változtatások” ellen. Mi értelme van pár ezer állást teremteni, ha a termelékenység és a versenyképesség elvesztése miatt százezernyi állás megy tönkre?! Másodszor, e helyi kezdeményezések közül sok inkább védekezésre, mintsem alkalmazkodásra szolgált. Számos európai országban olyan stratégiaként vázolták fel a helyi fejlesztést, amely segít megóvni a helyi miliőt a nemzetközi versenytől. A cél egy olyan „helyi közösségi gazdaság” létrehozása volt, amelyben a helyi szükségleteket helyi tevékenységek elégítik ki, és a szükséges új eszközöket a múltban ke-

resik. Ez a hozzáállás valójában hibás volt, és a folyamatban levő változások lebecsülését eredményezte.

Valójában a „helyi fejlesztés” kifejezést akkoriban még nem is használták. Sokan a „helyi foglalkozás-fejlesztő kezdeményezések” megfogalmazást alkalmazták. Ez két okból is jelentős volt. Először is, jobban megfelelt a meglévő, bár sokszor koordinálatlan helyi akcióknak. Másodszor: kifejezte a közvetlen céljukat, vagyis azt, hogy munkahelyeket teremtsenek, úgy a magánszektorban, mint szociális közszolgáltatások terén. Az OECD és – egy másik kontextusban – az Európai Unió is ezt a kifejezést vette át a vitatottabb „helyi fejlesztés” helyett. Akkoriban e jelenség elemzői elsősorban az új tapasztalatokkal foglalkoztak, illetve igyekeztek azonosítani a bevált gyakorlatokat és részt venni a terjesztésükben.

3.1. táblázat: A helyi fejlesztés fejlődése

Fókusz	Eszközök
A nyolcvanas évek elejéig	
– mobil feldolgozóipari beruházások bevonása a helyi külső területekről – külföldi működőtőke-bevonás – beruházások a „kemény” infrastruktúrába	– jelentős támogatások, adókedvezmények, támogatott kölcsönök a feldolgozóipari beruházóknak – támogatott „kemény” infrastruktúra beruházások – kisebb termelési költségek, olyan technikák révén, mint az olcsó munkaerő toborzása <i>Állami és központosított eszközök</i>
A nyolcvanas évektől a kilencvenes évek közepéig	
– közösség-fejlesztés – a tartós munkanélküliek újbóli beilleszkedésének segítése – a meglévő helyi üzleti vállalkozások megtartása és növelése – a beruházások „bevonzásának” folytatódó hangsúlyozása, de általában erősebben bizonyos szektorokra összpontosítva	– munkanélküliek képzése – a szociális gazdaság felhasználása a költségek mérséklésére – közvetlen kifizetések egy-egy üzleti vállalkozásnak – vállalkozói inkubátorházak – segítség és képzés kis- és középvállalkozásoknak – vállalkozás-indítás támogatása <i>Állami szektor vezérelt, a helyi magán- és állami szereplők növekvő részvételével</i>
2000-től kezdve	
– új szolgáltatások és új állások – „puha” infrastruktúra beruházások – emberierőforrás-fejlesztés – a magánszektor beruházásainak áttétele a közjavak területére – az életminőség javítása – a térségek kulturális arculatának javítása	– a gazdasági és a szociális dimenziók összekapcsolásának holisztikus stratégiája – egyesületek – a szociális gazdaság felhasználása az életminőség-javítás támogatására és a „szerződésbe nem foglalható” minőség felügyeletére – közösség-közi hálózatépítés és együttműködés – támogatás „klasztereknek”, ipari és kulturális körzeteknek <i>Helyi irányítás, horizontális és vertikális koordinációval</i>

Egyre több olyan, részben közös, részben összekapcsolódó jellemzőre derült fény, amely valódi értéktöbbletet adott a fejlesztési folyamathoz: a partnerségek szinergiát tudtak teremteni a szereplők célkitűzései között, az alulról fölfelé építkező módszer új információ-forrásokat mozgósított és az egyezmények és megállapodások ellensúlyozták a koordináció mint piaci folyamat hiányát. Fokozatosan kiderült, hogy ezek a helyi foglalkoztatási kezdeményezések nemcsak az önkéntes és proaktív akciók eredményei voltak, hanem új növekedés-serkentők kifejeződése is. A helyi foglalkoztatási kezdeményezések eredményesebbé és hatékonyabbá tették az országos szakmapolitikákat: olyan lényeges információkkal szolgáltak, amelyeket országos szinten lehetetlen lett volna kinyerni, ami növelte az eredményességüket, és új helyi eszközöket mozgósítottak, ami növelte a hatékonyságukat. Az ilyen foglalkoztatási kezdeményezések új szakirányú projekteket határoznak meg a munkahelyteremtés érdekében, és ezáltal erősítik a makrogazdasági növekedés foglalkoztatási tartalmát is. És ahogy egyre világosabbá vált e két pillér jelentősége, úgy kezdtünk el a helyi fejlesztés fogalmaiban gondolkodni. Mindezek eredményeként az államok és a nemzetközi szervezetek is egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítottak a „helyi fejlesztés perspektívájának” (Greffé, 2003a).

Vessünk egy pillantást az OECD tapasztalataira. Annak idején, a nyolcvanas évek elején, a helyi foglalkoztatási kezdeményezések témáját Franciaország, majd Olaszország és az Egyesült Államok kérésére vették fel a napirendre, és pedig azért, hogy átgondolják, milyen szerepet játszhatnak e kezdeményezések azoknak a problémáknak a megoldásában, amelyek háromféle térségben jelentkeztek: a jelentős ipari válságon áteső városokban, a jövő nélküli mezőgazdasági területeken, és a komoly kirekesztési problémákkal küzdő külvárosokban. A foglalkoztatás volt a közös nevező. A spektrum másik végén bizonyos országok nemigen akartak részt venni a vitában, attól tartva, hogy ez a téma felhasználható a piacgazdaság elleni fegyverként, és ellentétes véleményeket válthat ki. A foglalkoztatás témája azonban hamar összekapcsolódott a vállalkozásával. A nyolcvanas évek végén a „helyi fejlesztés” kifejezés került az előtérbe. Az alapgondolat az volt, hogy ezek a kedvezményezések erősíthetik egymást, és összefüggő látásmódot alakíthatnának ki térségi szinten.

1982-ben létrehozták az OECD *LEED* programot (Local Economic and Employment Development Programme). A program összegyűjtötte a bevált gyakorlatokat, továbbá jelentős értékelő szerepet játszott a helyi fejlesztéshez járuló eszközök terén. Időközben más témák is napirendre kerültek, így például a harmadik szektor, a szociális innováció stb., és azóta újabb eszköz-

zők – pl. fórumok, kapacitásfejlesztő programok – is beléptek. A LEED Program továbbá elemzéseket is készített, helyi és regionális szinten egyaránt. A regionális fejlesztés lényegében nemigen különbözik a helyi fejlesztéstől, viszont a regionális fejlesztésben többféle kormányzati szereplő érintett, és potenciálisan nagyobbak a gazdasági különbségek is. A sokféle szereplő és sokféle potenciálisan versengő igény koordinációs és újraelosztási problémákat vethet fel. Vagyis meg kell érteni, hogy a helyi fejlesztés többdimenziós stratégia (OECD, 2003).

A szociális gazdaság

A szociális gazdaság, amely hagyományosan a piaci illetve az állami termelés alternatívájaként lépett fel, mindig is azt állította, hogy úttörő szerepe van az erőforrás-kihelyezés e másik két eszközével szemben. A szociális gazdaság kortárs formái a 19. század folyamán jelentek meg. Hármasként volt: biztosítani a munkához való jogot, biztosítani a munkavállalók hozzáférést a fogyasztói javakhoz, és alkalmazni a szolidaritási elveket, és pedig a termelők és a fogyasztók között, hogy korrigálni lehessen a „szemellenzős” piac működését. Manapság más szerepeket és konkrét jellemzőket társítunk a szociális gazdasági szervezetekkel: pozitív hozzájárulás a jóléti államban felmerülő problémák kezeléséhez és speciális szerepvállalás a hosszú távú cselekvési lehetőségből adódóan.

Valamivel frissebb fejlemény az a kísérlet, melynek célja megérteni, hogy mivel járul hozzá a szociális gazdaság a helyi fejlesztéshez. Empirikus szempontból különféle kapcsolódási pontok azonosíthatók a helyi fejlesztés és a szociális gazdaság között. Általában egyetértés van abban, hogy a helyi fejlesztéshez az alábbiak szükségesek:

- szinergia az adott területen működő különböző szereplők között
- a gazdasági, társadalmi és környezeti dimenziók pozitív összekapcsolása
- megegyezés a hosszú távú fejlesztési kilátásokról
- a partnerségek megerősítéséhez szükséges társadalmi tőke.

Ez az oka annak, hogy az olyan kifejezések, mint „helyi fejlesztés”, „jó kormányzás”, „partnerség” és „fenntartható fejlődés” összefonódnak, és kölcsönösen függenek egymástól (Grefe, 2003a).

Természetükből adódóan a szociális gazdasági szervezetek mentesek az alábbi kényszerektől:

- „Egydimenziós” kényszer: a szociális gazdasági szervezetek megengedhetik maguknak, hogy többféle dimenziót, érték-típust és elvárást is figyelembe vegyenek a helyi fejlesztés területén működő

szereplőkkel kapcsolatban, hiszen nem a pénzügyi profit maximalizálása a céljuk.

- „Rövidlátási” kényszer: mivel nincsenek elkötelezve semmiféle azonnali vagy éves pénzügyi teljesítés mellett, a szociális gazdasági szervezetek figyelembe vehetik a döntések hosszú távú hatásait és definiálhatnak aktuális fejlesztési stratégiákat.
- Az opportunizmus hiánya avagy bizalmi kényszer: a szociális gazdasági szervezetek természetüknél fogva nemigen jelentenek erkölcsi kockázatot. Következésképpen partnereik megbízhatnak ezekben az intézményekben illetve a működésükben (Balazs, 2003; Glaeser és Shleifer, 2001; Greffe, 1998 és 2003c; Shleifer, 1998).

A szociális gazdasági szervezetek konkrét közhasznú funkcióitól függő fenti tulajdonságok alapján lehet megérteni, hogy miért éppen ezek az intézmények állnak a helyi fejlesztési értékek és stratégiák középpontjában. Ezek a tulajdonságaik lehetővé teszik, hogy többféle kérdést is figyelembe vegyenek egy időben, úgymint a különféle érdekeltek elvárásait, a szociális és a környezeti dimenziókat, a rövid és a hosszú távú kilátásokat, hogy fenntartható fejlesztési stratégiákat tudjanak kidolgozni. Mindez azért van így, mert ezek a nem nyereségérdekelt szervezetek nincsenek rákényszerítve arra, hogy szigorú alá-fölérendeltségi viszonyt állapítsanak meg a célok között, ahogyan a nyereségérdekelt magánszervezetek teszik, és nem is kell eltekinteniük ezeknek a céloknak némelyikétől a rövid távú költségvetési kényszerek miatt, ahogyan az állami szervek teszik. A szociális gazdaság és a helyi fejlesztés közötti konkrét kapcsolat a szociális gazdasági szervezetek közhasznú funkcióiban gyökerezik. Mivel olyan célokat vesznek figyelembe, amelyeknek a nyereségnél szélesebb körű, és inkább hosszú, mint rövid távú hatása van, a szociális gazdasági szervezetek képesek kivonni és terjeszteni a helyi fejlesztésben szervesen jelenlevő értékeket és folyamatokat.

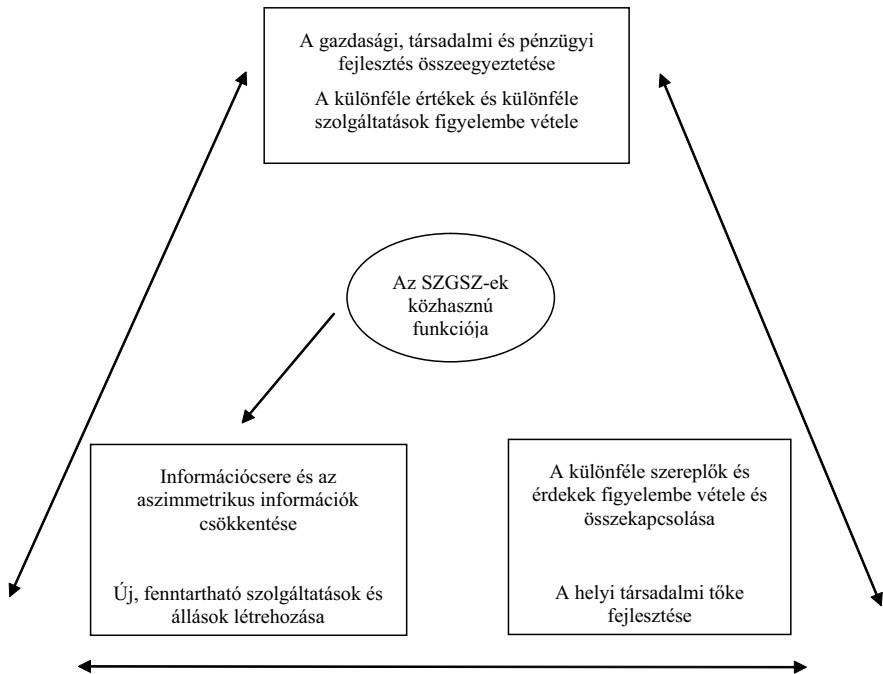
Ezt az általános megállapítást konkrétabban is meg kell ragadnunk. Mindenek előtt azonosítanunk kell, hogy milyen lehetőségeket kínálnak a szociális gazdasági szervezetek. Továbbá meg kell értenünk, hogy milyen csatornákon keresztül tudnak ilyen pozitív, megjósolható és a helyi fejlesztésnek kedvező hatásokat produkálni. Véleményünk szerint a szociális gazdasági szervezetek három folyamaton keresztül járulnak hozzá a helyi fejlesztéshez:

- tekintetbe veszik a gazdasági és a szociális dimenzió elválasztásából adódó külső költségeket és elősegítik az integrációt,
- ellensúlyozzák az aszimmetrikus információkat és ösztönzik a produktív magatartást,

- csökkentik az erkölcsi kockázatokat, és bizalmat és társadalmi tőkét teremtenek, ami ösztönözheti az egymásra utalt projektek megvalósítását.

E három pontot illetve ezek összekapcsolódásait mutatja a 3.1. ábra.

3.1. ábra A szociális gazdasági szervezetek közhasznúsága



KÜLSŐ HATÁSOK BELSŐVÉ TÉTELE

A gazdasági, társadalmi és pénzügyi dimenzió összekapcsolása

A piacgazdaságban minden szereplő azon van, hogy maximalizálja a saját hasznosságát, azáltal, hogy a lehető legtöbbet hozza ki az erőforrásaiból és igyekszik csökkenteni a korlátaiból adódó hatásokat. A szereplők érdekei ütközhetnek, és a láthatatlan kéz – vagyis a tiszta és tökéletes versenymechanizmus – dolga e magán-érdekeket mindenki számára hasznos általános érdekévé átalakítani.

Ez az idillikus kép azonban nem tud spontán módon konkrét formát öltetni. És ami még rosszabb, bizonyos területeken a magánérdekek érvényesítése csak ront a már amúgy is nehéz helyzeten: egyes helyi szereplők boldogan megvédik a saját jövedelmüket más szereplők rovására is, és csak igen kevesen ismerik fel az olyan stratégiák előnyeit, amelyek pozitív módon társítják a preferenciákat és a forrásokat. Ilyen esetben a minimum az lenne, hogy figyelembe vegyék a körülöttük lévők által hozott döntéseket is – ez a probléma a külső hatások belsővé tétele (internalizálása) néven ismert. Erre mutatunk most be két példát.

- Ha kintről, drágán hoznak be szakképzett munkaerőt egy bizonyos tevékenység elvégzésére, ahelyett hogy kiképeznék rá a térségben élő munkanélkülieket, ez azt jelenti, hogy kizárják annak a lehetőségét, hogy ésszerű áron képezzék a helyi emberi erőforrást.
- Ha a városi környezetet lerombolják, hogy odavonzzák a turistákat, és eközben kiszorítják a helyi lakosságot és annak tevékenységeit, ez bizonyos idő elmúltával spekulációs és „dzsentrisedési” folyamatot fog kiváltani, amely károsan hat a terület fejlesztési kilátásaira.

Vagyis előfordul, hogy a rövid távú gazdasági haszon a társadalmi és környezeti érdekek ellen hat. Bizonyos gazdasági előnyök maximalizálása a társadalmi és környezeti tényezők rovására negatív externália („külső gazdaságtalanság”), mivel ennek költségét mások viselik, nem a döntéshozók, anélkül, hogy a piac kompenzálná. Ezért olyan fontos a lehetőséghez képest internalizálni a projektek várható következményeit, és olyan stratégiákat meghatározni, amelyek mindkét szempontot erősítik. E célból a kezdet kezdetén fontolóra kell venni a különféle szereplők eltérő törekvéseit és erőforrásait. A szociális gazdaság megkülönböztető jegye éppen az, hogy hidat ver az alkalmazandó stratégiák különféle lehetséges dimenziói között. Ez történik például a gazdasági és társadalmi dimenziók vagy a pénzügyi és a gazdasági dimenziók összekapcsolása esetében – mindkét jelenséget részletesebben is megvizsgáljuk majd a későbbiekben.

A gazdasági és a társadalmi dimenziók összekapcsolása

Olyan gazdasági tevékenységet kifejleszteni, amely munkahelyeket teremt, önmagában véve még nem rendkívüli cél. De olyan gazdasági tevékenységet szervezni, amely olyanoknak teremt munkahelyet, akik komoly nehézségekkel küzdenek, az már egészen más, hiszen társítja a szociális és a gazdasági célokat. A komplex projektcélok komplex finanszírozási konstrukciókat követelnek meg, éspedig támogatást a magánszektorból a gazdasági tevékenység céljára és az állami szektorból (vagy támogatóktól) a szociális intézkedésekhez. Sok szociális gazdasági szervezet foglalkozik ilyen tevékenységgel, vagyis megfelelő tapasztalatokkal rendelkeznek, és tudják, mire kell összpontosítani, nem úgy, mint más szervezetek, amelyeket pénzügyi ösztönzőkkel vesznek rá ennek a szerepnek a felvállalására, miközben részvényeseik nyomására továbbra is elkötelezettek az alaptevékenységük és a nyereségességi szempontok mellett (Borzaga *et al.*, 2000).

A szociális és a gazdasági dimenziót összekapcsoló szociális gazdasági szervezetek egyik példája a *Vitamine W*. Ez az antwerpeni szervezet egy olyan projektet menedzsel, amely olyanokat akar ismét állásba helyezni, akik kirekesztődnek a munkaerőpiacról, és azon igyekszik, hogy az egyének a legmagasabb munkanélküliségi és kompenzációs támogatásokat kapják, amelyekre jogosultak. Az egyik legkényesebb kérdés a státuszok sorrendisége: vannak, akik különleges védő intézkedések hatálya alá tartoznak (egyedülálló anyák stb.), másokra a munkanélküli segélyre vonatkozó szokásos szabályok érvényesek, megint másokra egy olyan politika, amelynek célja, hogy összeegyeztesse a részidős munkavégzéshez való hozzáférést azzal, hogy az illető azért meg tudjon tartani egy bizonyos jövedelem-szintet. Éppen ezért a *Vitamine W* két egymást követő szolgáltatást állított össze. Az elsőt úgy foglalhatjuk össze, hogy vonatkozó információkkal látja el az érintett célcsoportokat. A második a megfelelő jogi szabályok értelmezését, csűrését-csavarását és adaptálását jelenti, oly módon, hogy a szociális politikák eredményesek legyenek. E célból bevetik a bonyolult adminisztratív szabályok és ezek konkrét alkalmazása terén szerzett tudásukat. Csakis azért képesek minderre, mert sikerült elnyerniük az állami hatóságok bizalmát, hiszen a cél nem az, hogy csaljanak, hanem hogy elősegítsék a szociális igazságosság érvényesülését.

Az olyan közvetítő szervezetek, mint az *entreprises d'insertion* Franciaországban, vagy az olasz *közösségi szövetkezetek* a szociálisan hátrányos helyzetű rétegekre összpontosítanak: kábítószerfüggőkre, feltételesan szabadlábon lévő elítéltekre, pszichiátriai problémákkal élőkre, akut szegénységben élő családokra, szűkölködő csonka családokra, kirekesztett etnikai

kisebbségekre, különösen nehéz helyzetű bevándorló csoportokra stb. Ezek a szervezetek különleges jogi státuszt kapnak, amely adókedvezményekre és szociális ellátásokra jogosítja fel őket, hogy ellensúlyozzák a költségeiket. Ezek a szociális gazdasági szervezeteket nem érdekelték abban, hogy olyan területekre is belépjenek, ahol nagy tőke- vagy bonyolult technológiai beruházásokra lenne szükség. Olyan munkaerőigényes folyamatokra összpontosítanak, amelyek kevés profitot hoznak ahhoz, hogy a magánszektor érdekeltje. Ezért ilyen esetben nehezebben állja meg a helyét a tisztességtelen verseny vádja.

A szociális kirekesztődés lényegében azt jelenti, hogy az egyén elszakad a szociális környezetétől. Ezzel együtt elveszíti a közösségbe integráltság érzetét. Az állástalanságnak igen nagy szerepe van ebben a folyamatban. Egy másik felfogás szerint a társadalmi kohézió olyan szerves és integráló politika, amelynek révén a társadalom aktívan elkötelezi magát amellett, hogy minden egyes állampolgárát elfogadja, befogadja és ösztönzi. E kirekesztésfogalomból adódóan a közvetítő szervezetek nem osztoznak az integrációs programokkal abban, hogy a magáncégeknél való elhelyezkedések számát tekintik az egyetlen hatékonysági kritériumnak. Ellenkezőleg: a társadalmi és a munkaerőpiaci integráció folyamata pontosan az elveszített kapcsolatok visszaszerzésével kezdődik, amiben viszont igen fontos szerepe lehet a szociális gazdasági szervezetek által nyújtott minden önképzési és munkalehetőségnek, ahol az illető ismét elfogadott és megbecsült munkavállaló és állampolgár lehet.

Kétségtelenül igen pozitív, nagyra értékelendő és elismerendő dolog a szociális kirekesztődés vagy a strukturális munkanélküliség miatt szenvedő munkavállalók foglalkoztathatóságának javítása, illetve elhelyezésük az elsődleges munkaerőpiacon, ugyanakkor koncepcionális hiba ezekre a tényezőkre korlátozni a munka világába való beilleszkedést, és következésképpen hiba a beilleszkedés terén elért előrehaladást kizárólag az a tényezőkhöz kapcsolódó paraméterekben mérni. Nem az az állampolgárok elidegeníthetetlen joga, hogy elérhető legyen számukra egy bizonyos típusú szerződés vagy állás egy bizonyos típusú vállalatnál, hanem az, hogy olyan teret biztosítsanak számukra, amelyben lehetőségük van olyan munkát vállalni, amely hasznos a társadalomnak, gazdasági értelemben megélhetést és szociális ellátást biztosít számukra, és ahol ösztönzik a szakmai oktatásukat és képzésüket és a személyes fejlődésüket.

Mindenképpen fel kell hívni a figyelmet két dologra. Először is: néha elhangzik, hogy a szociális gazdasági szervezetek által létrehozott állások közül sok az állami finanszírozásnak köszönhetően tartható fenn. Ugyanezek

az állások létrejöttek volna állami munkahelyként is, ha a helyhatóságok úgy döntenek, hogy újabb közszolgáltatásokat létesítenek, vagy nyereségérdekelt vállalkozásoknál, ha a helyhatóságok kisserződési politikája a szociális gazdasági szervezeteket nem részesíti előnyben. Ez az érv nem teljesen helytálló akkor, ha a szociális gazdasági szervezetek kollektív szolgáltatásokat illetve magas kapcsolati tartalmú szolgáltatásokat nyújtanak, vagyis speciális szerepet játszanak olyan szolgáltatások biztosításában, amiben sem az állami szervek, sem a magánszervezetek nem akarnak közreműködni, az előbbi forráshiány, az utóbbi a csekély vagy nulla nyereség miatt (és persze mert egyikük sem rendelkezik a megfelelő felkészültséggel sem).

Másodszor: a szociális gazdasági szervezetek által teremtett állások esetleg rosszul fizetettek, és/vagy rossz minőségűek. Éppen ezért úgy is lehet érvelni, hogy az olyan egyének, akiket a szervezet szociális küldetése vagy részvétel-támogató politikája ösztönöz a munkájukban, alacsonyabb bért is elfogadnak, mint amit más szervezetektől elvárnának. Következésképpen az alacsonyabb bér társulhat ugyanolyan, sőt nagyobb fokú munkahelyi elégedettséggel, mivel az állás pénzbeli és nem pénzbeli feltételei kiegyenlítik egymást. Ha a munkavállalók erőfeszítései nem csak a fizetésen múlnak, hanem egyéb megfontolásokon is, a magasabb bérszint esetleg kizorítaná a belső motivációt, de mégsem nőne a nyújtott szolgáltatások mennyisége illetve minősége.

A pénzügyi és a gazdasági dimenziók összekapcsolása

Számos helyi kezdeményezés a finanszírozási források hiánya miatt bukik meg. Feltűnnek ugyan új projektek, de a kiötlőik nem rendelkeznek elegendő anyagi forrásokkal a folyamat kezdetén, vagy esetleg egy későbbi szakaszban, amikor további pénzügyi forrásokra lenne szükség (Borzaga *et al.*, 2000). Nyilvánvaló, hogy a hagyományos bankok potenciális ügyfelek egész osztályairól mondanak le azért, mert jobban szeretnek nagyvállalatokat finanszírozni, vagy piaci tevékenységek révén nagy nyereségre szert tenni, vagy akár fokozott kockázatot vállalni új területeken, mint pl. az ingatlanüzlet. Ennek a hozzáállásnak számos oka van:

- A népesség olyan szegmensei folyamodnak finanszírozásért, amelyek nem felelnek meg a vállalkozó számára előírt profilnak: nők, migránsok stb.
- A pályázóknak nincs sem képzettsége, sem tapasztalata a hagyományos KKV-k irányításában.
- A bankok nem értik a potenciális nyereség egy részét szándékosan fölázdozó mikro-projektek logikáját.

- A projektek olyan hiányzó szolgáltatásokat pótolnának, amelyek túl innovatívak és túl bonyolultak ahhoz, hogy megértsék őket.
- A projektek nem rendelkeznek megfelelő garanciával, vagy olyan területeken valósulnának meg, amelyeket a bank túl kockázatosnak minősít.

Továbbá a bankszektor radikálisan átalakul. A finanszírozás nem mindig nyereséges, mivel az új piaci szereplők (pl. biztosító társaságok) óriási versenyt diktálnak a bankok által kínált szolgáltatásoknak. Következésképpen egyre több a bankfúzió, mivel a nagyobb méret gazdaságosabb és olcsóbb működést tesz lehetővé. Vagyis elmondható, hogy a bankokat sokkal jobban érdeklik a nagyobb, mint a kisebb műveletek, ami viszont a lakossági banki tevékenységek és hasonlók rovására megy.

Három általános jellemzőt szoktak megemlíteni a tisztán pénzügyi logika és a helyi fejlesztési logika közötti különbség hangsúlyozására:

- Először is, a helyi fejlesztési projektek összetett céljai megkövetelik mind a magán-, mind az állami szektor pénzügyi bevonását. Strukturális értelemben a szociális gazdasági szervezetek gazdasági tevékenysége a magáncégek hagyományos kritériumai szerint nem túlságosan nyereséges, éppen ezért gyakran komoly nehézségeket jelent számukra megszerezni a szükséges pénzügyi szolgáltatásokat.
- Másodszor: a projekt alacsony nyereségessége gyakran azzal magyarázható, hogy az adott cégeket kizárólag csak szociális projektek támogatására hozták létre. Így például a gazdasági dimenziót tekintve a beilleszkedést elősegítő vállalatok ugyanolyan KKV-k, mint a többiek, ugyanakkor olyan nehéz helyzetben levő személyeket alkalmaznak, akik általában ki lennének rekesztve az intézményes foglalkoztatásból, személyes körülményeik, alacsony képzettségük és hasonló tényezők miatt. Végső soron ez a magyarázat az alacsony nyereségességre, és arra, hogy ezeknél az állásoknál támogatásra van szükség az extra költségek ellensúlyozására.
- Végül pedig az összetett projektek hosszadalmas tárgyalásokat igényelnek. A nyereségesség hiánya miatt időbe telik a források felkutatása. A pénzhány korlátozza a kockázatvállalási képességet, a társulásból adódóan végtelen magyarázkodásra van szükség a többi partner felé. Mindebből nagyon is világos, miért alakulnak oly lassan ezek a projektek.

Kétféle pénzügyi reakció lehetséges. Az első a hagyományos finanszírozói környezet megváltoztatása úgy, hogy fogékonyabbak legyenek a helyi fejleszt-

téssel foglalkozó szereplők igényeire. A második a valódi eszközök, pl. a mikrohitel-konstrukciók kialakítása. Mindig nagy kísértést jelent új eszközöket teremteni. Ez azonban hosszadalmas folyamat, és egyáltalán nem biztos, hogy a hivatalos bankok hajlandók lennének bevetni az így kapott eszközöket. Célszerűbbnek tűnik rávenni őket arra, hogy vegyenek figyelembe a szociális gazdaság által „megszűrt” új szereplőket, vállalkozókat vagy tevékenységi területeket. Ez a partnerség azért lenne érdekes, mert sokkal nagyobb forrásokat lehetne mobilizálni új tevékenységi területek számára. Fontos kijelenteni, hogy a szociális gazdaság pénzüemberei készek felvállalni azt a felelősséget, amellyről a bankok lemondtak. Innovatív szakértelmet hoznak erre a területre, ami abban áll, hogy – csakúgy, mint más területeken – menedzselik a tőkét biztosítók és a támogatást biztosítók összetett viszonyait.

A szociális gazdasági szervezetek beavatkozása a hagyományos finanszírozók környezetének megváltoztatása céljából

Az Országos Hitelbírálati Egyesület (francia rövidítéssel ANDC) olyan finanszírozási eszközt vezetett be, amellyel hitel nyújtható kisvállalkozóknak. A projektek előbb átmennek egy első szűrőn az Animar helyi egyesületeinél, amelyek megvizsgálják a projektek és a helyi hálózatokból kikerülő személyek „komolyságát”. Ezt követően a hitelkérelmet az ANDC-csapat elbírálja, majd a bank rendelkezésre bocsátja a kölcsönt. Az ANDC és a bank közötti megállapodás értelmében a bank lemond döntéshozói jogköre egy részéről (egy átfogó csomag részeként, természetesen). A szokásos biztosítékok itt nem működnek, mivel az ANDC kérésére a bank nem kérhet tényleges garanciákat. Ezzel szemben nincs megtiltva, hogy a bank az adós után menjen, ha az nem fizeti vissza a kölcsönt, de előbb értesítenie kell a szövetséget. A szövetségnek letétbe kell helyeznie a bank számlájára egy összeget a hozzá tartozó csoportok között megoszló megtakarítások hozamából. A kikötés az, hogy a letétnek el kell érnie a kihelyezések 5%-át, és a veszteségek fedezésére szolgál.

Szociális gazdasági mikrohitel

A szociális gazdaság rendelkezésére álló pénzügyi eszközök közül ma kétségtelenül a bankon kívüli mikrohitelek lehetősége a legnagyobb vívmány. Konkrétabban: egyesületek, szövetkezetek, kölcsönös segélyegyletek és egyéb olyan nem nyereségérdekelt társulások, mint az egyházak vagy a szak-szervezetek, országtól függően, úgy döntöttek, hogy a hagyományos bankok helyett bankként működve segítik a mikro-kezdeményezések finanszírozását. A mikrohitel kifejezés nem csak az összegre vonatkozik. Az Európai Bizottság tagjai nem hivatalosan megjegyezték, hogy a legtöbb bankot már nem

érdeklik a 100.000 euró alatti kereskedelmi hitelek. Következésképpen mikrohitel minden ennél kisebb összeg.

A mikrohitel legalább háromféle realitásra vonatkozik, amelynek három szociális gazdaságbeli kezdeményezés felel meg. Először is, a mikrohitel módot ad a hozzáértés hiányából fakadó elégtelen kínálat ellensúlyozására. A legtöbb bank nem kíván sem időt, sem energiát fordítani olyan eszközök és források előteremtésére, amelyekre ahhoz lenne szüksége, hogy ajánlattal jelenjen meg a piacon. Másodszor: a mikrohitel a társadalmi és szakmai kirekesztés elleni harc egyik módja. Személyi kölcsönt adni olyan tartós munkanélkülieknek, akik saját vállalkozásba akarnak fogni – ez idegen a banki gyakorlattól. Következésképpen különleges eszközöket és forrásokat igényel. Szakértői becslések szerint pl. a francia ADIE (*Association pour le Développement de l'Initiative Économique*) intervencióinak legfontosabb tulajdonsága az, hogy visszaadják a szociális kirekesztés áldozatainak az autonómiáját. A legfőbb kihívás a tapasztalatlan emberek által felvetett projektek levezénylése és a megfelelő tanácsadás és támogatás biztosítása. A kölcsön pontosan azt a célt szolgálja, hogy visszanyerjék a projektjük fölött az irányítást. Az ADIE fokozatosan bebizonyította, hogy az ilyen típusú mikrohitellel megtámogatott önfoglalkoztatás nem elhanyagolható tényező a gazdasági fejlődésben. Végül pedig, a mikrohitel úgy is működhet, mint egy klub. A szándékot tekintve ez a változat emlékeztet leginkább arra, amit a szövetkezeti bankok vagy takaré- és hitelszövetkezetek tettek kezdetben, és amely feladatokat ma Franciaországban a 'tontines'-ok (életbiztosítások) és a 'Cigales' és hasonló klubok, Írországban és Ausztriában a takarékszövetkezetek látják el.^a Ezeknek az eszközöknek a hatékonysága a tagok közötti bizalomból és az önkéntesség szelleméből adódik, vagyis gyakorlatilag nincsenek ügyleti díjak.

Az ilyen eszközök nem mindig nyereségesek. Saját hozamuk bizonyosan nem elegendő a fejlődésük biztosítására, nem térül meg a rendelkezésükre bocsátott tőke. Ezért, társadalmi-gazdasági hatékonyságukat és globális teljesítményüket bizonyítandó, ki kell mutatniuk, hogy mennyire elenyésző az így létrehozott nettó új munkahelyek költsége (beleértve a társadalom hátrányos helyzetű tagjai részére létesített munkahelyeket is), és hogy a szociális „reintegráció” céljából végzett tevékenységeknek mik a makrogazdasági következményei. Ebből kiderül, hogy egy állás megteremtése körülbelül 10.000 euróba kerül, míg egy munkanélküli költsége kb. 15.000 euró, egy külföldi beruházással teremtett álláshely támogatása pedig 30.000-tól 60.000 euróig terjed (*Assemblée Nationale*, 2003)..

AZ ASZIMMETRIKUS INFORMÁCIÓK KIiktATÁSA

Foglalkoztatási döntések ex ante koordinációja

A szolgáltató és az ügyfél közötti aszimmetrikus információk számos tevékenységi területen – elsősorban a kapcsolati szolgáltatásoknál – homályossá teheti az ügyleteket. A fogyasztók nemigen tudják felmérni a minőséget. A nyereségérdekeltek termelők meg tudják tévesztetni a fogyasztókat, a minőség rovására maximalizálva a saját hasznukat. Amennyiben a piac nem közvetíti a helyes információkat, olyan feltételrendszert kell teremteni, amely biztosítja az igények megfelelő kielégítéséhez szükséges információkat. A szociális gazdaság ilyen értelmezésének van bizonyos relevanciája, hiszen a kapcsolati szolgáltatások esetében mindenképpen nehéz információt szerezni a szolgáltatások minőségéről, és ez a visszavetheti a fogyasztási kedvet. Ilyen körülmények között tehát hiányzik az a finanszírozási rendszer, amely alkalmas lenne biztosítani a jelentkező szükségletek kielégítő szolgáltatások beindítását és működését. Ebből következően akadályozott a tényleges kereslet kialakulása (Smith és Lipsky, 1993; Weisbrod, 1998).

A szociális gazdaságban a szervezetek ellensúlyozhatják az információhiányt, és kapcsolatokat építhetnek ki a szolgáltató és a fogyasztó között, tekintettel szociális küldetésükre és korlátozott nyereségelosztási kötelezettségeikre. Ráadásul a legtöbb esetben a fogyasztók vagy a képviselőik is részei a szociális gazdasági szervezetnek vagy a vezetőségének, és ez közvetlenül is arra serkenti az utóbbiakat, hogy érzékenyek/fogékonyak legyenek a fogyasztói igényeikre. Sőt, a javak és szolgáltatások jelentős része „jutalmazandó áru”, amelyeket a magánszektor piaci körülmények között nem, vagy alulszolgáltatna. Az állami szektorhoz képest sokszor közelebb van az aktuális/potenciális ügyfelekhez, tekintettel a szervezeti jogállásukra és a szerepükre. Számíthatnak az önkéntes közreműködésre és sokszor a munkatársak jelentősebb erőfeszítéseire/elkötelezettségére is. Az új szolgáltatási területeket érintő munkahelyteremtés esetében különösen nyilvánvaló a szociális gazdaság jelentősége a helyi fejlesztésben.

Egészen általános szempontból nézve a helyi fejlesztés terén elismert tény a szociális gazdaság jelentősége a munkahelyteremtésben. Általában a következőképpen szokás meghatározni a szociális gazdasági kezdeményezések szerepvállalásának főbb módjait:

- közvetlen munkahelyteremtés szociális gazdaságban a szervezeteknél

- közvetett munkahelyteremtés szociális gazdaságbeli kezdeményezéseknek köszönhetően
- munkahelyteremtés szociális gazdaságbeli kezdeményezések mellékhatásaként, a gazdaság minden lehetséges szektorában
- munkaközvetítő és készségfejlesztő programok megvalósítása, általában kétféle formában: hátrányos helyzetű csoportok tagjainak ideiglenes felvétele, gyakran állami finanszírozás igénybevételével, akiknek egy bizonyos idő múlva be kell lépniük az munkaerőpiacra, képző programok szervezése gyakornokoknak, akiknek többnyire állást kell találniuk a program elvégzését követően vagy, ami sokkal kevésbé gyakori, visszatérnek a korábbi tevékenységükhöz, de magasabb szakképzettséggel. Ez az osztályozás nem túlságosan hasznos, hiszen más típusú szervezetek – akár nyereségérdekelt magáncégek vagy állami cégek – is láthatnak el ilyen szerepet.

Ahhoz, hogy tisztán lássuk a szociális gazdasági szervezetek hozzájárulását, meg kell nézni, milyen relatív előnyöket jelentenek más szervezetekhez képest. Többek között képesek ingyenes (gazdasági és, ami még fontosabb, emberi) erőforrásokat felhasználni, amelyek nem állnak az állami vagy a nyereségérdekelt magáncégek rendelkezésére, csökkenteni a termelési költségeket szervezeti újításokkal, más jellegű munkaügyi kapcsolatokkal, rugalmas erőforrás felhasználással és a piac résekben jelentkező kereslet jobb kielégítésével, és képesek aggregálni a fizetőképes keresletet azáltal, hogy bizalmat teremtenek, és ezáltal leküzdik a szervezetek és fogyasztók közötti aszimmetrikus információkból adódó problémákat.

Ezek a jellemzők jobban megvilágítják a szociális gazdasági szervezetek különlegességét. De nem csak a viszonylagos előnyeik miatt oly fontosak a helyi fejlesztés szempontjából: mivel a szociális gazdasági szervezetek a különféle törekvések igen széles skáláját fedik le, nincsenek kitéve a rövid távú nyereségtermelés kényszerének, és képesek kapacitásokat mobilizálni a szociális innováció érdekében. Ezek az intézmények látják, hogy a piacgazdaság vagy az állami jóléti intézmények reakciói a meglévő igényekre mely pontokon nem megfelelőek, azonosítani tudják a kérdéses igényeket, megfelelő válaszokat tudnak kialakítani, és olyan finanszírozó hálózatokat tudnak létrehozni, amelyek garantálják, hogy ezeket az igényeket kielégítsék.

Új munkahelyek a környezetvédelmi tevékenységek területén

A Bizottság 1995-ös *Local Development and Employment Initiatives*³ c. tanulmányában megjelölt 19 foglalkoztatási forrás közül nyolcnak van környe-

³ Helyi fejlesztési és foglalkoztatási kezdeményezések

zetvédelmi tartalma. Ezek: turizmus, tömegközlekedés, szennyezéscsökkentés, vízgazdálkodás, hulladékgazdálkodás, városrehabilitáció, energiatakarékosság és -megőrzés, valamint természetvédelem. Ez a jól körvonalazott gazdasági irányzat segít megvilágítani azt, hogy az európai állampolgárok egyre inkább összekapcsolják az egészséges környezet és az egészséges élet fogalmait. Ebben a kontextusban lehet meghatározni az európai nagyvárosok fontos, kielégítetlen szükségleteit. Az előzetes becslések szerint a hulladék- és vízgazdálkodással, az elhagyott környezeti területek visszahódításával és a kibocsátás- és zajcsökkentéssel kapcsolatos környezetvédelmi ágazatokban mintegy 1,5 millió munkahely van, ami az összes európai munkahely kb. 1%-át jelenti (Borzaga *et al.*, 2000).

A szociális gazdasági szervezetek számos környezetvédelmi ágazatban markánsan jelen vannak. A környezeti javak és szolgáltatási igények elemzésekor a környezetgazdaságtan külön odafigyelt a gazdasági növekedés és a környezetminőség különleges kapcsolatára. Ezt a viszonyt empirikus úton az ún. ökonometria eszközeivel lehet tanulmányozni, ami javarészt megerősítette a szakirodalomban „környezeti Kuznet-görbe hipotézisként” ismert tételt (Panayotou, 1993; Shafik, 1994; Selden és Song, 1994). A hipotézis szerint a gazdasági fejlődés és a környezet minősége közötti viszony általában egy fordított U-alakú görbének megfelelően alakul, ami azt jelenti, hogy az egy főre jutó GDP-ben mért gazdasági fejlődés első szakaszaiban a környezet minősége romlik, olyan mutatókban mérve, mint a kibocsátási szintek, ipari szennyvizek, erdőirtás stb. A gazdasági fejlődés egy bizonyos küszöbének elérésekor azonban a görbe iránya megfordul. Az állampolgárok környezetminőség iránti igénye a jövedelemszintek emelkedésével együtt fokozatosan nőni kezd, ahogy a környezeti javak és szolgáltatások beépülnek a luxuscikkek gazdasági kategóriájába, melyek iránt a kereslet az arányost meghaladó mértékben nő a jövedelemszintek emelkedésével.

Manapság a szociális gazdasági szervezetek az alábbi tevékenységterületeken avatkoznak be:

- Zöld- és természetes területek létrehozása és fenntartása. A városi környezetben a zöldterületeknek a pihenést és relaxációt szolgáló szerepükön kívül több más hasznuk is van, így pl.: hozzájárulnak a városi mikroklíma javításához, segítenek a szerves anyagok újrahasznosításában, segítik a testmozgást, a természet-megővését, környezetvédelmi oktatás és kutatás helyszínei, növelik a városi tájkép esztétikai élményét. A szociális gazdasági szervezetek különösen tevékenyek a vonatkozó társadalmi igény kielégítése terén, különösen azok, amelyek a társadalom hátrányos helyzetű szegmenseivel

dolgoznak. A több mint 11 ezer embert alkalmazó, a szociális beilleszkedést segítő olaszországi szövetkezetekről írt tanulmányok (Defourny *et al.*, 1997) szerint a zöld közterületek karbantartása a kérdéses szervezetek legszélesebb körű tevékenysége.

- Külvárosi lakóépületek és építmények rehabilitációja. A hagyományosan szociálisan hátrányos helyzetű csoportok által lakott környékek lakóépületeire jellemző a rossz minőség: az épületek kialakítása gyenge, kevés a zöld terület, az építéshez silány minőségű anyagot használtak, a házak nagyon sokfélék, és össze vannak zsúfolva. A szociális gazdasági szervezetek aktívan igyekeznek megfelelni a város-rehabilitáció és -felújítás terén jelentkező társadalmi igénynek.
- Túlzott energiafogyasztás, igen jelentős szennyezés-kibocsátással. A szociális gazdasági szervezetek igen tevékenyek az otthonok energiafogyasztásának csökkentése terén. Ez a csökkentés olyan intézkedések révén történik, amelyek a fogyasztók tájékoztatására és tudatosságuk növelésére, valamint a hatékony hőszigetelő rendszerek kiépítésére és energiatakarékos eszközök tömeges üzembeállítására helyezik a hangsúlyt.
- Városi szilárd hulladék. Az Európai Közösség a becslések szerint úgy 200 millió tonna városi hulladékot termel évente, és 1985 óta ennek az éves növekedési rátája kb. 3 százalék. A szociális gazdasági szervezetek is felvették a harcot e kihívás ellen. A *Terre a.s.b.l.* által elindított *Implementation, development and structure of European partnership*⁴ projekt pl. kifejezetten azt a célt szolgálja, hogy bővítse és erősítse tapasztalatait a hulladéktérítés és a hátrányos helyzetű csoportok beilleszkedésének segítése terén. Ez a szervezet 1998-ban Belgium francia nyelvű részén 6 ezer tonna textilt és 20 ezer tonna papírt gyűjtött össze, és ehhez 275 munkahelyet létesített, 75%-ban a társadalom hátrányos helyzetű csoportjai részére. Mindezek a tevékenységek és telepítések általában meglehetősen munkaerőigényesek. Ebben az ágazatban javarészt szakképzetlen fizikai munkára van szükség, vagyis ezek a munkahelyek felhasználhatók arra, hogy a munkavállalók beilleszkedjenek a társadalomba és a munka világába, de vannak magas szakképzettséget igénylő állások is a vezetői, tervezési és ellenőrzési feladatok területén.

4 Európai partnerség megvalósítása, fejlesztése és struktúrája

A szociális gazdaság fenti válasza a környezetvédelmi igényekre három egymást kiegészítő vektor – a környezeti, a helyi és a szociális dimenzió – kombinációjából áll. A szociális gazdasági szervezetek vezető szerepet játszanak az állampolgárok körében folyó környezeti tudatosságnövelő és felvilágosító kampányokban. A helyzetük nagyon kedvez a tevékeny helyi szintű szerepvállalásnak az energiatakarékossági, az ésszerű vízfogyasztást népszerűsítő, a hulladék-újrahasznosítási kampányokban, a természeti környezet önkéntes alapon végzett tisztántartását célzó kezdeményezésekben, a házi komposztálási kampányokban, valamint az általánosabb természetvédelmi felvilágosító munkában. A *Terre a.s.b.l.*, mint fent is említettük, nemcsak a szociális bevonás elősegítésében játszik fontos szerepet, de minden évben alkalmat is kínál a fiataloknak arra, hogy ellátogassanak a létesítményeibe, és ott fontos információkhoz juthassanak a megfelelő hulladékgazdálkodással kapcsolatban.

Helyi szinten a szociális gazdasági szervezetek komolyan segíthetik a környezet ügyét és ezzel a szociális dimenziót is. A helyi fejlesztésben való tevékeny részvétel különféle formákban mutatkozik meg, mint pl. az új, közösségi alapú vállalatok létrehozásában. A már meglévő helyi magáncégeket is támogatják úgy, hogy segítenek az új környezetvédő tevékenységek kivitelezésében, pl. megvalósíthatósági tanulmányokkal, a szektorra vonatkozó tudnivalókkal látják el őket, és „átadják” a területen dolgozó cégekkel való kapcsolataikat stb.. Továbbá ingyenes tanácsadást biztosítanak saját belső környezetvédelmi tevékenységük javításához öko-auditok, környezetvédelmi menedzsment programok stb. formájában. E támogatásnak köszönhetően a szociális gazdaságban működő környezetvédő szervezetek folytathatják a harcot a szociális kirekesztés ellen, ahogy a *Terra a.s.b.l.* is teszi. E szervezetek szemében tehát a környezetvédelmi ágazatban folytatott munka megfelelő eszköznek tűnik a szociális kirekesztés elleni harc aktív dinamikájának a fokozására.

Miért olyan jelentősek a szociális gazdasági szervezetek a környezetvédelmi igények megválaszolásában?

- Jelentős önfinanszírozást biztosítanak más szektorokhoz képest. Az önfinanszírozás lényegében a termékek és szolgáltatások piaci eladásából származik.
- Igen jelentős helyi társadalmi támogatást kapnak, mivel nem nyereségérdekelt szervezetek, és fontos a szociális dimenziójuk. Ennek a támogatásnak hála, az emberek egy része önkéntesként csatlakozik.

- Aktívan részt vesznek az olyan helyi intézményekkel való kapcsolathálózatok kialakításában, amelyek a helyi fejlesztés rugalmas és dinamikus eszközeinek tekintik őket.
- Rugalmas és igen vállalkozó kedvű struktúrák, és bármikor készek új munkaterületeket kipróbálni az újrafelhasználás, újrahasznosítás, környezetnevelés, természeti területek tisztítása és helyreállítása, szennyezett ipari parkok tisztítása és helyreállítása stb. terén.
- Hajlamosak együttműködési hálózatokat létrehozni a közösségi alapú gazdaság egyéb szervezeteivel, ami erősíti a társadalmi tőkét.

Új munkahelyek a lakókörnyezeti és a szociális szolgáltatások területén

A nyolcvanas évek vége óta megnőtt a szakadék a lakókörnyezeti és szociális szolgáltatások iránti kereslet (ill. igények) és a kínálat között. Ez a népesség öregedésének, a nők nagyobb munkaerőpiaci részvételének és a munkaerőn belül a szakképzett munkaerő irányába történt eltolódásnak tudható be. A kérdéses szolgáltatások elsősorban állami finanszírozású kínálatát akadályozták az állami finanszírozás növekvő nehézségei is (Borzaga *et al.*, 2000, 1998).

A szociális gazdasági szervezetek mindig is meghatározó szerepet játszottak a szociális és lakókörnyezeti szolgáltatások biztosításában. A non-profit elosztási követelmény segített terjeszteni az új igényekre vonatkozó információkat, bizalmi kapcsolatot kialakítani a fogyasztókkal és a munkavállalókkal. Segített az opportunistá viselkedés kiküszöbölésében a szolgáltatásnyújtás terén, valamint a különböző tényezők rugalmas alkalmazásában és a források költségeinek alacsonyan tartásában. Amint arra Borzaga *et al.* (2000) rámutat, van pár különösen releváns strukturális jellemző ebben az összefüggésben, úgymint a részvételen alapuló struktúra, amely biztosítja a bizalmi kapcsolatokat és az érdekelteltek elkötelezettségét a szervezet küldetése iránt, vagy a több érdekelt bevonása, ami garantálja, hogy több érdekelt-csoport is közvetlenül részt vegyen a vezetésben, vagy az érdekelteltek érdekeinek számontartására kialakított egyéb struktúrában, az önkéntesek jelenléte, akik azonkívül, hogy ingyen rendelkezésre bocsátják a munkajerejüket, ellenőrzik is, hogy az elvégzett tevékenység megfelel-e a szervezet küldetésének, valamint szoros kapcsolat a helyi közösséggel, miáltal a szociális gazdasági szervezetek alkalmasak a helyi igények azonosítására, értelmezésére és hangsúlyozására.

E jellemzőket kiaknázva a szociális gazdasági szervezetek képesek:

- lakókörnyezeti és szociális szolgáltatásokat előállítani, akár zérus profit mellett is
- „kifehéríteni” az illegális kínálat alapján kialakult keresletet a kínálat differenciálása és a költségek csökkentése révén
- átalakítani a családok által saját fogyasztásra előállított szolgáltatások egy részét piaci kínálattá, hogy kezelni lehessen az olyan új kérdéseket, mint a népesség öregedése vagy a nők növekvő munkaerőpiaci részvétele.

Egyesek ugyanakkor a magáncégek által jelentett versenyre hivatkozva tagadják a szociális gazdasági szervezetek innovatív szerepét, és hangsúlyozzák belső hatékonyságuk alacsony szintjét és az általuk létrehozott állások alacsony színvonalát. Sőt, egyes magáncégek egyenesen azt állítják, a munkahelyteremtésben azért lehet kompenzáló hatásuk, mert vagy akadályozzák a munkahelyteremtést a nyereségérdekelt vállalatoknál, vagy tönkreteszik az ott meglévő munkahelyeket. Ez az álláspont túlzó lehet, különösen a kultúra és a kézműipar területén. A kézműipar és a globalizáció miatt talajt veszítő KKV-k saját rossz érzéseiket vetítik ki a szociális gazdasági szervezetekre, a közvetlen állami támogatásra hivatkozva. Megbeszélésekre és átgondolásra van szükség, hogy a szociális gazdasági szervezetek, a KKV-t és a kisiparosok közelebb kerüljenek egymáshoz, és olyan stratégiai összjáték alakuljon ki a két szektor között, amely kedvez a helyi fejlődésnek.

Másféle aggodalmak is felmerülnek a szociális gazdasági szervezetek szerepével kapcsolatosan. A bírálatok egy része a szociális gazdaság belső aspektusára vonatkozik. Eszerint nem megfelelő tőkeellátottságuk komoly korlátokat jelent különféle területeken, így pl. akadályozza a hagyományos finanszírozási források elérhetőségét a piacon, korlátozza azt, hogy egyetemi végzettségű szakembereknek való állásokat vonzzanak magukhoz ill. erősítsenek meg. Megakadályozza, hogy megértsék a nagyobb vállalkozói kezdeményezéseket. Hozzájárul az állami forrásoktól való nagyobb függőséghez. Továbbá, mivel a szociális gazdasági szervezetek hátrányos helyzetű csoportokkal dolgoznak, a rossz minőség visszatükröződik az irányításukban is. Gazdasági nehézségbe ütközik a felsőfokú végzettségűek bevonása és a környezetvédelem területein való alkalmazásuk erősítése, ami szintén hozzájárul az ilyen hiányok felmerüléséhez. A szociális gazdasági szervezetek számos alkalmazottja úgy gondolja, az önkéntesek jelenléte folyamatosan nyomja lefelé a bérüket.

A szociális gazdasági szervezetek azzal is szemben találhatják magukat, hogy az általuk felkínált szolgáltatások értékét sokszor alábecsülik. Szolgál-

tatásaik minősége három tényezővel függ össze: releváns szükségletelemzés, megfelelő szakértelem az állások betöltésében, és a szociális gazdasági szervezetek felhasználói, munkavállalói és partnerei közötti megfelelő közvetítés. Az első tényezőnek, az igények helyes elemzésének, a meglévő igények és az ezekért feltehetően fizető szereplők és intézmények lehető legvilágosabb megértésén kell alapulnia. Itt az a fő kockázat, hogy ezeket az igényeket kizárólag olyan szakemberek definiálják, akik létre akarnak hozni vagy fenn akarnak tartani olyan tevékenységeket, amelyek megélhetést biztosítanak számukra, vagy olyan választott tisztségviselők, akik népszerűsége vagy rövid távú gazdasági előnyökre törekednek. Továbbá a kezdeti szakaszban a szociális gazdaságis szervezeteknél gyakori dilemma, hogy nehezen találunk megfelelően képzett embert, vagy azért, mert nem tudják megfizetni őket, vagy mert nem rendelkeznek megfelelő motivációval az ilyen munkavégzésre. Vagyis a motivációt és a megfelelő képzettséget kezdettől fogva biztosítani kell, akár jelentős immateriális befektetések árán is. Végül pedig ott van a szociális gazdasági szervezetek által nyújtott szolgáltatások minőségének harmadik eleme, amelyet „minőségi közvetítésnek” is szoktak nevezni. A cél a munkavállalók tevékenységei, a felhasználók igényei, valamint a kezdeményezés elindításakor bevont különféle intézmények között kialakult partneri kapcsolatok folytatása.

AZ ERKÖLCSI KOCKÁZAT MEGELŐZÉSE: A TÁRSADALMI TŐKE MINT ENDO- GÉN ERŐFORRÁS

Egy állandóan változó gazdaságban döntő szerep jut az olyan úgynevezett eszmei tényezőknek, mint a tudás és a bizalom, az olyan hagyományos tényezőkkel összjátékban, mint a föld, a tőke, a munkaerő. A bizalom egyre fontosabb szerepet játszik, és számos nemzetközi szervezet társadalmi tőkének tekinti. Napjaink gazdaságában hirtelen és minden előzetes figyelmeztetés nélkül jönnek a csapások, és a szereplők egy része aggódik, hogy mások esetleg nem teljesítik az általuk vállalt kötelezettségeket, sőt, esetleg opportunistásként lép e kötelezettségek helyébe, vagyis fennáll bizonyos ún. erkölcsi kockázat. Az ilyesfajta válságon áteső területeken döntő a bizalom, hiszen nincs fejlesztés, ha a projektek összeütköznek egymással, vagy ami még rosszabb, mások kárára próbálják kihasználni a helyzetet.

Az erkölcsi kockázat elkerülése érdekében tanácsos pozitívan tekinteni a kölcsönös függőségen alapuló viszonyokra, vagyis következetesen és együtt kell előmozdítani a helyi fejlesztés ügyét, úgy, hogy a szereplők kölcsönösen megbízhatónak abban, hogy mindenki elvégzi a saját dolgát a megvalósítás érdekében. Egyes elemzők szerint pontosan ez a közösségi fejlesztés lényege: Rosalyn Moss Kantor azt mondja a közösség szerepéről a helyi fejlesztésben, hogy ez állítja elő azt a szociális kötőanyagot, amely összetartja az egészet. A városi megújulás kihívására reagáló közösségfejlesztés ezzel az erőforrás-fajttával dolgozik (Grefe, 1998).

A helyi társadalmi kapacitásfejlesztés – vagyis a bizalomépítés – a helyi foglalkoztatási kezdeményezés fontos eleme lett. Ezt az aspektust néha feltűnésmentesen kezelik. Előfordul, hogy a lakókörnyezetek megújításáról szóló kormányjelentések kifejezetten olyan új módszereket akarnak kifejleszteni, amelyek azon alapulnak, hogy a helyi lakókörnyezetek képesek kialakítani a saját megoldásaikat a felmerülő problémákra. A bizalom azonban nem csak ahhoz szükséges, hogy konkrét szociális megoldásokat dolgozzanak ki, hanem a pénzügyi beruházásokat és a képzést összekapcsoló gazdasági projekteknek is kötőanyaga.

A szociális gazdasági szervezetek főszerepet játszanak e bizalom kialakításában és szélesítésében:

- Többféle szükségletet és elvárást vesznek figyelembe.
- A helyzetük megfelelő a megcélzott hátrányos helyzetű csoportok illetve lakóhelyi környezetek eléréséhez.

- Megértik az új piaci igényeket – nemcsak abban az értelemben, hogy megfelelő szolgáltatásokat vagy kulturális tevékenységeket tudnak kialakítani a lakókörnyezet számára, hanem abban is, hogy tudják, milyen fontos a helyi lakosság igény szintjének emelése.
- Élő példával szolgálnak arra, hogy miként változhat meg az emberek élete, ha elég magabiztossá válnak ahhoz, hogy kihasználják a körülöttük kínákozó lehetőségeket. Az emberek hajlamosak úgy gondolni, hogy úgy kerülhetnek közelebb a magasabb szakképzést igénylő foglalkoztatáshoz, ha olyanokkal azonosulnak, akiknek ez már sikerült.
- Fórumot jelentenek a célcsoportok érdeklődéséből és tevékenységeiből kinövő foglalkoztatási megoldások számára.

Számos olyan mechanizmus létezik, amelyen keresztül a szociális gazdasági szervezetek bizalmat tudnak teremteni ill. terjeszteni. Egyes esetekben a szociális gazdasági szervezetek az információs és kommunikációs technológiát hívják segítségül a helyi társadalmi tőke-felhalmozáshoz. Ezt a módszert vizsgálja a finn MOPO (*More Professionalism for Social Projects*)⁵ projekt. A projekt multikulturális szövetkezeteket használ a Finnországban élő orosz bevándorlók bizonyos ellátatlan szükségleteinek kielégítésére. Szövetkezeti vagy magánvállalkozási háttérű finn szakembereket toboroztak, hogy együtt dolgozzanak az orosz bevándorlók meglévő szociális hálózataival, és vissza-segítsék őket a munkaerőpiacra. Finnországban igen elterjedt az internet használata, és a bevándorlói szövetkezetek olyan mértékben használják az internetet és a világhálót, amennyire a forrásaik megengedik. A MOPO a szövetkezeti keretet használta fel arra, hogy infokommunikációs technológiáját és üzleti képzését e bevándorlói közösséghez alakítsa. Azok az oroszok, akik már létrehozták a saját szövetkezetüket, adatfeldolgozási, internet-felhasználói és honlapszerkesztési képzést kapnak.^b

Más helyzetekben a szociális gazdasági szervezetek arra használják fel a kulturális tevékenységeket, hogy támogassák a helyi társadalmi tőke fejlesztését. A kulturális tevékenységek olyan referenciákat és kötelekeket tudnak teremteni, amelyek nemcsak a társadalom szövetét erősítik, de azt is lehetővé teszik, hogy a résztvevők jobban belesimuljanak ebbe a szövedékbe. A brüsszeli Marcel Hicter Alapítvány kulturális szolgáltatásokkal szocializációs fórumot akar létrehozni olyan területek számára, amelyek a tartós munkanélküliség, a környezetkárosítás és a véletlenszerű migrációs mozgások hármas hátrányos hatásától szenvednek. Ha újraépítik a társadalmi kommunikáció szintjeit, amelyek nagyon megcsináltak minden olyan mikroeszköz eltűné-

5 Több profizmust a szociális projektekbe

sét, mint amilyenek a boltosok, a piac, a helyi mozik, akkor olyan kedvező környezet jön létre, amelyben új projekteket lehet kialakítani és megvalósítani. A kultúra számos egyéni és kollektív törekvést tud kielégíteni helyi szinten, ha olyan formában jelentkezik, mint a kávéházak, ahol zene is van, a cybercafék, a helyi színház, utcai előadások, könyvtárak stb.

Vidéken a kultúrához közeledés a tevékenységek alapjának és az új társadalmi, valamint gazdasági értékek megteremtőjének tekintendő, semmint szabadidős elfoglaltságnak vagy szórakozásnak a lakosság ezektől megfosztott része számára. La Rioja autonóm spanyol közösség, körülbelül 250 ezer lakossal, és jellemzően régi mezőgazdasági hagyományokkal és olyan mezőgazdasági tevékenységekkel – különösen a szőlőtermelés, piacra irányuló kertészkedés és a gyümölcsstermesztés –, amelyek fontosak a mai gazdaságban. Ez az autonóm közösség úgy döntött, hogy gazdasági fejlődését összeköti a kulturális fejlődéssel, hogy érvényre juttassa hagyományai és kézművesipara eredetiségét, és ezeket a kulturális erőforrásokat a gazdasági fejlesztés szolgálatába állítja. Egy szociális gazdasági szervezet – a Rioja Alapítvány –koordinálásával öt település kezdett ilyen tevékenységekbe, olyan szociális gazdasági szervezetek akcióinak a támogatásával, amelyeknek alapelve, hogy a kézművesipari erőforrások mozgósításával és korszerűsítésével lehet megteremteni a fejlődés alapjait, ami hasznos a vállalkozásfejlesztés számára is – elég, ha csak a referenciákra, készségekre, új termékekre, információcserére és végzettségekre stb. gondolunk. Az önkormányzatok által tett lépések elsősorban a kézművesipar rehabilitálását szolgálják, valamint képzést biztosítanak az új kézműves ismeretek terén és támogatják kis kézműves szövetkezetek létrehozását.

A szociális gazdasági szervezeteknek biztosítaniuk kell, hogy a projekt elején a munkavállalók tevékenységei, a felhasználók igényei és a különböző bevont intézmények között meglévő partneri kapcsolatok folytatódjanak, sőt esetleg át is szerveződjenek. A szociális gazdasági szervezetek természetükből adódóan igen sokféle célt tudnak felvállalni, anélkül, hogy ezeket egyetlen mutatóba – pl. nyereség – tömörítenék össze, ami azután megváltoztatná a játékszabályokat. Ez is hangsúlyozza „vállalkozói kultúrájuk” és „belső demokráciájuk” szerepét. Sok új szociális gazdasági szervezetnek nincs „szociális gazdasági kultúrája”, sem világos elképzelése a saját szerepéről: gyakori, hogy nem tudják, innovatív szolgáltatásokat nyújtanak-e vagy inkább állást teremtenek, vagy az alulképzett munkavállalók foglalkoztathatóságát javítják, vagy új társadalmi kötelekeket alakítanak ki. Ráadásul sokszor nincsenek pontos fogalmaik a saját fejlődésükről sem, és ezért az ilyen cégeket rövidlátóan irányítják. Továbbá a szociális gazdasági szervezet-

menedzserek gyakran nincsenek tisztában azokkal a szervezeti jellemzőkkel, amelyek e cégek erősségeit jelentik, sem a több érdekelt érdekeinek kombinálásából és kielégítéséből adódó költségekkel. Ráadásul nincs a második vonalbeli szociális gazdasági szervezeteknek egy olyan jól fejlett rendszere, amely fontos szerepet játszhatna az első vonalbeliek szervezeti, technikai és pénzügyi támogatásában.

Folyamatosan fenn kell tartani a több cél és a különféle partnerek közötti egyensúlyt, és nem szabad engedni, hogy kibillenjen valamelyik partner javára, azaz a diplomás szakemberek javára, ami az intézmények bürokratizálódását eredményezheti, vagy a felhasználók javára, ami a piaci logika belépését és bizonyos szociális értékek elvesztését eredményezné, vagy az intézmények javára, ami nyilván a politikai érdekeknek kedvezne leginkább. Bizonyos dolgokat ki lehet szűrni: merev és régies igazgatótanács, megosztottság a régi és az új tagok között, vagy helyi szinten a hagyományos és az új szociális gazdasági szervezetek között, konfliktus a munkavállalók és az önkéntesek között – ez utóbbiak rendszerint az SZGSZ kultúrájának kérdéseit vetik fel. Továbbá nem szabad figyelmen kívül hagyni a szociális gazdasági szervezetek életciklusát sem. A növekedést követően esetleg bürokratizálódási folyamat veheti kezdetét, miáltal egyre kevésbé lesznek fogékonyak a tőlük elvárt szerepre, és csökken a hatékonyságuk a helyi fejlesztési igényekre adott reakciók terén.

KONKLÚZIÓ: A SZOCIÁLIS GAZDASÁG SZÉLESÍTÉSE A HELYI FEJLESZTÉS CÉLJÁBÓL

A szociális gazdaság olyan módszert kínál a helyi fejlesztés céljára, amelyben megvan az új jövőkép és a hagyományos módszerekhez képest az újabb elemek lehetősége is, és pedig a következő módszerekkel: Kiszélesíti a helyi gazdaság és munkaerőpiac struktúráját azáltal, hogy foglalkozik a kielégítetlen igényekkel és új/másfajta árukat és szolgáltatásokat állít elő. Továbbá kiszélesíti a helyi fejlesztési folyamat fókuszát, amikor figyelembe veszi annak igen sokféle dimenzióját, és hozzájárul a szükséges bizalom kiépítéséhez. Összefoglalva, a szociális gazdaság értéktöbbletet ad a tárgyalt szektorok működéséhez, és pedig a következők miatt:

- Semleges a fennálló érdekekkel kapcsolatban, és ezért képes meghonosítani a fenntartható átalakulás elemeit.
- Képes több célért is dolgozni egy időben, így egy lényegre törő, sokdimenziós fejlesztési stratégiát magáévá tenni.
- Képes orvosolni az előítéleteket bizonyos szektorokban.

Az az igyekezet azonban, hogy helyi partnerségeket, szövetségeket és szociális vállalkozásokat vonjanak be a munkanélküliség kezelésébe (egyszerűsítve a helyi szolgáltatási hiányok pótlásába is), kitermelte a kis kapacitású, függő szervezetek új generációját, amelyeknek támogató struktúrái csak lassacskán kezdenek felállni. Mindnek támogatásra van szüksége a növekedéshez és ahhoz, hogy fenntarthatóvá váljon, és van néhány olyan eszköz, amellyel ez a támogatás kialakítható. Ezek:

- hálózatépítés, információcsere és a bevált gyakorlatok kicserélése
- franchise-modell: a bevált működési modellek franchise-rendszerű elterjesztése
- ún. eperfeld-modell: bizonyos szervezeti nagyság elérése után a növekedés kiterjesztése a helyi tulajdonságokat megőrző szatellit-szervezetek létesítésével
- ún. ernyő-modell: köztes támogató struktúrák létrehozása kifejezetten a helyi szintű növekedés ösztönzésére
- ún. csapásvágás: a főáram megfertőzése innovatív ötletekkel (Lloyd *et al.*, 1999)..

Ahhoz, hogy innovációkat lehessen bevezetni, és/vagy sikeres szakmapolitikákat lehessen kidolgozni, fontos, hogy pontosan tudatában legyünk a fő akadályoknak. Ilyen akadály az az elgondolás, hogy a nyereségérdekeltektől szervezetek és/vagy egy aktív állam hatékonyan ki tudja elégíteni a lakóközösséget

és szociális szolgáltatások iránti teljes keresletet. Akadályt jelent továbbá a hagyományosan a szociális gazdasági szervezetek fejlesztésére mozgósított állami szociális költségvetés megcsappanása, az alvállalkozás szabályai és a szociális gazdasági szervezetek jellemzői közötti inkoherencia^c, a szociális gazdasági szervezetek jogi definíciójának/keretének hiánya, az informális (bejelentetlen) gazdaság oldaláról jelentkező tisztességtelen verseny, a vezetői és szakismeretek hiánya, és a szolgáltatások minőségellenőrzését lehetővé tévő rendszerek hiánya.

Ezek az akadályok elhelyezkedhetnek a szociális gazdasági szervezeten kívül és belül egyaránt, és míg az előbbit csak a különböző szereplők (intézmények, politikusok, helyhatóságok, versenytársak, érdekeltek stb.) közös fellépésével lehet legyőzni, a belső (helyi vagy ágazati szinten) jelentkező akadályok felszámolásának legfontosabb előfeltétele az, hogy a szociális gazdasági szervezetek pontosan tisztában legyenek azzal, hogy mivel járulnak hozzá a helyi fejlesztéshez.

BIBLIOGRÁFIA

- Assemblée Nationale (2003), *Rapport pour la Loi de Finances*, Párizs
- Balazs, D. (2003), Les entreprises à but non lucratif sont-elles des entreprises comme les autres?. Mémoire, Université de Párizs I – Matisse
- Borzaga, C. et al. (2000), *Rapport général sur la delimitation et le fonctionnement du troisième système*, Európai Bizottság, V. főig., Brüsszel.
- Borzaga, C., et al. (1998), *The Role of Non Profit Organizations in the Work Integration of Disadvantaged People*, Európai Bizottság, V. főig., Brüsszel.
- Glaeser E. L., Shleifer A. (2001), "Not for Profit Entrepreneurs", *Journal of Public Economics*, Vol. 81, pp. 99-115.
- Grefre, X. (2003a), Le développement local, La Tour d'Aigues: Editions de l'Aube
- Grefre, X. (2003b), "L'économie des institutions artistiques à but non lucratif", *Colloque du Ministère des Finances*
- Grefre, X. (1998), "The Role of the Third System in the Intertemporal Equilibrium", Előadás az Európai Parlament/Bizottság Harmadik Rendszer szemináriumára, Brüsszel, szeptember 4/25.
- Lloyd, P. et al. (1999), *Tools to Support the Development of the Third System*, Európai Bizottság, V. főig., Brüsszel.
- OECD (2003), *The Non-Profit Sector in a Changing Economy*, OECD, Párizs.
- Shleifer A.(1998), "State versus Private Ownership", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.12, no.4, pp. 133-150.
- Smith, S.R & Lipsky M. (1993), *Nonprofits for Hire: The Welfare State in the Age of Contracting*, Harvard University Press, Cambridge (USA).
- Weisbroad, B.A.(1998), *To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*, Cambridge University Press, Cambridge (UK)

^a A „tontine” egy afrikai rendszer, amelyben az embereknek van egy informális kis pénzalapja, amelyet mindig az használhat fel közülük, akinek éppen szüksége van rá. A „cigale” a tontine-ok által inspirált, de formálisabban strukturált és inkább francia rendszer.

^b A Fiala Finn Munkanélküliek Multimédia Projektje segített a MOPO projektben nyújtott képzésben. A MOPO projekt ezen kívül hat havi üzleti ismeretfejlesztési és szövetkezet-létesítési alapfokú képzést is biztosított.

^c Ha verseny indul az új szolgáltatások biztosításáért, az általában a nagyobb szervezeteknek kedvez, amelyek elsősorban alacsony árakkal szállnak versenybe, és hátrányos megkülönböztetést alkalmaznak a szociális gazdasági szervezetekkel szemben, amelyek viszont pozitív külső eredményeket is produkálnak a társadalmi tőke dimenziójában.

6. fejezet

A szociális gazdaság Középkelet- és Délkelet-Európában

Ewa Les és Maria Jeliaskova

Ebben a fejezetben azt vizsgáljuk meg, hogyan alakult a szociális gazdaság Középkelet- és Délkelet-Európában, rávilágítunk arra, hogy a szociális gazdaság kortárs fejlődése mennyire mélyen gyökerezik a II. világháború előtti történelmi hagyományokban, és ismertetjük a kommunista éra hatásait. Az átmenet hatásainak vizsgálatakor rámutatunk arra, hogy a régió szociális gazdaságának erősségei és gyengeségei hogyan ágyazódnak be azokba a hasonló nemzeti és nemzetközi politikákba, amelyek hasonló fejlődési utakat eredményeztek. A szociális integrációs politikák és programok, a decentralizáció és a helyi fejlesztések aligha lehetnek sikeresek, ha a régió szociális gazdaságának szervezetei számára nem biztosítanak olyan környezetet, amely lehetővé teszi, hogy a bennük rejlő lehetőségeket teljes mértékben kibontakoztassák.

A fejezet eredetileg az OECD által, angol nyelven került publikálásra a következő címmel:
Ewa Les and Maria Jeliaskova: The social economy in Central East and South East Europe in the book entitled: The Social Economy: Building Inclusive Economies, © 2007 OECD

Minden jog fenntartva.

A fejezet szakszerű magyar fordításáért és annak, az eredeti szöveggel való koherenciájáért minden felelősség az Országos Foglalkoztatási Közalapítványt terhel.

BEVEZETÉS

Kétségtől roppant vonzó, ugyanakkor nagy kihívást jelentő feladat, hogy felvázoljuk a középkelet-európai és délkelet-európai országok szociális gazdaságainak egyes általános jellemzőit, illetve modelljeit. Bár tisztában vagyunk a feladat nagyságával, ebben a fejezetben konkrét megoldások helyett megkíséreljük felvázolni a régió szociális gazdaságainak lehetséges fejlődési pályáját. Az elmúlt, a jelenlegi és a kialakulóban lévő fejlődési pályák felvázolásakor a szociális gazdaságot a társadalmi integráció egy szélesebb, egyetemesebb mechanizmusának egyik elemeként vizsgáljuk. Ebből következően a szociális gazdaságnak, mint az integráció egy adott mechanizmusának kialakulása és fejlődése mélyen beágyazódik a társadalmi integráció tágabb mechanizmusának változásaiba.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁG KÖZÉPKELET- ÉS DÉLKELET-EURÓPÁBAN A II. VILÁGHÁBORÚ ELŐTT

Az általános vélekedéssel ellentétben Középkelet- és Délkelet-Európa szociális gazdasági szektora nem az 1989-es áttörés „terméke”. Az alapítványok, egyesületek és szövetkezetek hosszan visszanyúló és színes történelemmel bírnak a régióban. A II. világháborút megelőzően a szociális gazdaság szervezetei a régiók számos országában fontos szerepet játszottak, bár a szektor mérete és működési területe országonként jelentős eltéréseket mutatott. Ezek az intézmények a hátrányos helyzetű népesség érdekeit és kialakuló túlélési stratégiáikat képviselték – ezt szolgálták például a hitelszövetkezetek, amelyek a szegény földművesek körében a térség egészében igen népszerűek voltak. Lengyelországban a szociális gazdaság háború előtti szervezetei szociális, oktatási és egészségügyi szolgáltatásaikkal és a szövetkezeti mozgalom által működtetett szociális vállalkozások megteremtésével kiegészítették az állami szervezeteket. 1927-ben 3539 hitelszövetkezet működött több mint 1 millió taggal. Bulgáriában, 1909-ben 492 falusi szövetkezet volt; 1927-re a számuk 2852-re nőtt, 1941-ben pedig elérte a 4476-ot (Keliyan, 1992).

Délkelet-Európa egyes részeiben a mezőgazdasági közösségek fontos szerepet játszottak a társadalmi befogadás elősegítésében. A mezőgazdasági közösségek nem pusztán a gazdasági fejlődés előmozdítói voltak, hanem bizonyos fokig a népesség nagy részének politikai érdekvédelmét is ellátták. Ezeket a közösségeket nagyfokú önkormányzatiság jellemezte, legalább is, ami a közös erőforrások feletti rendelkezést és felhasználásuk módjának meghatározását illeti, még abban a hosszú időszakban is, amikor sok délkelet-európai országban még nem jöttek létre a nemzetállamok. Egyesek vélemények szerint Morus Tamás híres művében, az Utópiában, a kis délszláv társadalmak szerkezetét és társadalomirányítási formáit vette alapul. Az évek során a mezőgazdasági közösségek megtartották, sőt még meg is erősítették a társadalmi kirekesztés kezelésében betöltött informális szerepüket, befolyásolták és meghatározták a régió szociális gazdaságának fejlődését.

A középkelet- és délkelet-európai régió fejlődésének második fontos vonása a modern nemzetállamok viszonylag késői megalakulása. Ez jelentős befolyást gyakorolt a polgárosodásra, a civil társadalmi struktúrákra és működésükre csak úgy, mint a társadalmi befogadás (és kirekesztés) folyamataira. A nemzetállamok késői megjelenésének tudható be az általános hatások érvényesülése – minden ember etikai és jogi egyenlőségének megszilárdulása etnikai és vallási hovatartozásuktól függetlenül. Ezen túlmenően az em-

berek társadalmi integrációjának formáját a polgárosodás jelentette – amely szorosan kapcsolódott a nacionalizmushoz. Ez a folyamat Nyugat-Európára éppúgy érvényes volt, mint Közép- és Délkelet-Európára. Az eltérő típusú polgárosodás következtében azonban egy különbség gyorsan megmutatkozott. Wallerstein így írta le a nyugati helyzetet: „a polgárosodás a kirekesztést a nyílt osztálykorlátoktól a nemzeti vagy rejtett osztálykorlátok irányába tolta el” (Wallerstein, 1998: 21). Amikor a délkelet-európai régióban megszülettek a nemzetállamok, az állampolgárság itteni koncepciója némileg különbözött – az új államokban nem a társadalmi osztály, hanem a nemzetiség számított, és a nyílt korlátok helyett rejtett megosztottság alakult ki

Az így kialakuló polgárság jellemzői a különféle civil struktúrákra is kétértelmű befolyást gyakoroltak. A nemzetállamok létrejöttét követően a civil társadalom szervezeteinek száma gyorsan nőtt, és aktivitását jelentősen fokozódott. A 19. század második felében létrejött szociális gazdaság széleskörű jótékonyági tevékenységet fejtett ki, elsősorban a jóléti és oktatási tevékenységekre mozgósítva a magán erőforrásokat.

A KOMMUNIZMUS HOSSZÚ TÁVÚ HATÁSA A SZOCIÁLIS GAZDASÁGRA

A II. világháborút követően a vizsgált országok régóta meglévő szociális gazdasági hagyományait felszámolták, folyamatosságuk megszakadt. Az 1940-es évek végén, az 1950-es évek elején tevékenységük már szigorú politikai és adminisztratív ellenőrzés alatt állt. A szociális gazdaság intézményeinek státusza jelentősen csökkent, mivel a hátrányos politikai, jogi és pénzügyi feltételek szinte teljesen lehetetlenné tették ezen intézmények ténylegesen szabad munkálkodását. A kommunista hatóságok számos alapítványt, egyesületet feloszlattak, a szövetkezeteket és a megmaradt önkéntes szervezeteket pedig megfosztották legnagyobb erejüktől - a demokratikus alapelvek megfogalmazásától, a szükségleteknek és érdekeknek az államtól független kielégítésétől és képviselésétől. Noha a középkelet- és délkelet-európai társadalmakban az igazán független szociális gazdasági jellegű civil kezdeményezéseket drasztikusan korlátozták, számos „kvázi-civil” szervezet és szövetkezet működését engedélyezték, sőt erőltették. Ezek az úgy nevezett „társadalmi szervezetek” és „társadalmi akciók” alapvetően a totalitárius állam célkitűzéseit támogatták, és masszív, erőszakosan toborzott tagságuk és „önkéntességük” révén legitimálták azt. Ennek eredményként a szociális gazdaságnak a kommunizmus idején meglévő intézményei kvázi-állami ügynökségekként működtek az államosított gazdaságokban, ahol a központi kormányzat vált a javak és szolgáltatások - független állampolgári részvétel nélküli - elosztójává és szervezőjévé. A „szocialista demokrácia” és a társadalmi integráció megvalósításának fő mechanizmusait a felgyorsított iparosítást, az etatista jóléti rezsimek és a kommunista apparátus jelentették. A kommunista korszaknak a szociális gazdaság intézményeire gyakorolt negatív hatását az alábbiak bizonyítják:

- A filantrópia, a jótékonyosság, a pluralizmus, a kölcsönösség és az önszegélyező, önkéntes munka fogalma torzult és pejoratív, értéktelen jelentéssel töltődött.
- Drasztikusan csökkent a szociális gazdaság intézményeinek mérete: a régió legtöbb országában csupán egyetlen engedélyezett egyesületi típusra illetve a kvázi szövetkezeti szektorra korlátozódott.
- A civil társadalom szervezeteinek egy részét államosították és beolvasztották az állami infrastruktúrába.
- Erőltetett, kötelező szövetkezetesítés, ami olyan kvázi-szociális szervezetek burjánzásához vezetett, amelyek az állam hatékony

eszközeként szolgáltak, és ennek megfelelően használták és manipulálták őket, ami negatív hatást gyakorolt a társadalmi tőkére.

Következésképpen ezek a tényezők a szervezetlenség, demobilizáció, széthullás, a társadalmi tőke nagyságának csökkenéséhez, sőt a szociális gazdaság intézményeibe vetett bizalom megszűnésének a folyamatait indították el hozzájárulva ezzel a társadalmi anómia erősödéséhez. Az állampolgároknak a részvételtől való elkedvetlenítésével pedig hozzájárultak a zsugorodó civil társadalom kezdeményezéseinek további erőtlenedéséhez.

Természetesen arra is rá kell mutatni, hogy az adott országok között jelentős különbségek voltak a kommunista államnak a szociális gazdasági intézmények működésébe történő beavatkozásának mértékét illetően. Romániában például az 1970-es években még a kvázi nem-állami szakmai szervezeteket is betiltották, míg Magyarországon és Lengyelországban az önszervező hálózatokat és az önkéntes csoportosulások egyéb köreit, például a szakmai egyesületeket és bizonyos kölcsönösségi társaságokat, hagyták működni.

Mindazonáltal a régió országaiban az erőltetett, álságosan „társadalmi-nak” nevezett kezdeményezések gátolták a spontán civil kezdeményezéseket, és aláásták a valódi részvétel motivációinak érintetlen tartalékait. A kelet-közép-európai tapasztalatok azt mutatják, hogy az olyan súlyos korlátozások, mint például a kedvezőtlen ideológiai légkör, valamint a jogi és pénzügyi szigor, és nem a tényleges részvételi kedv hiánya gátolta meg, hogy az állampolgárok aktívan részt vállaljanak a szociális gazdasági kezdeményezésekben (Leś, 1994).

A kommunista időszakban a szövetkezetek kvázi-állami ügynökségekként léteztek, mivel szerves részét képezték a tervgazdasági rendszernek. Bár a szövetkezetek hivatalosan megtartották eltérő tulajdoni státuszukat, a szövetkezeti magántulajdont gyakorlatilag felszámolták (Kolin, 2004; Huncova, 2004; Les and Piekara, 1998). Sok egyesülethez és alapítványhoz hasonlóan, a szövetkezetek számos eszközét és tulajdonát állami kezelésbe vették (Les, 2004: 187). Csehszlovákiában például a „hitel- és takarékszövetkezetek összes tartozását és követelését 1954-ben átvette az országos takarékpénztár” (Huncova, 2004: 216). Beolvasztották őket a nemzetgazdasági politikákba, gazdasági tevékenységük a központi és regionális gazdasági tervek függvényévé vált. A kommunista érában a szövetkezeti kulcspozíciókba az állami adminisztráció saját embereit (az úgy nevezett kádereket) nevezte ki. A szövetkezetek szervezeteinek bürokratizálódása és központosítása (csakúgy, mint a totalitárius államnak való alárendelésük, és a nemzetgazdaság bizonyos területein a kommunizmus alatt élvezett monopol helyzetük) mind

nagyban hozzájárult ahhoz, hogy a kelet-európai társadalmakban a szövetkezeteknek meglehetősen rossz híruk volt, ami meggátolta 1989 utáni középkelet- és délkelet-európai fejlődésüket.

A II. világháború után a modernizációs elméletek a fejlődést egyfajta felgyorsított, nagyfokú állami beavatkozás mellett végbemenő, és a világgazdaság fejlett központjaitól elszigetelt iparosodásként határozták meg, bár ezt az uralkodó ideológiáktól befolyásolva „szocializmusnak” is nevezték. Bárhog is hívjuk ezt a fejlődést, a fő jellemzője az iparosodás volt, amely ebben az időszakban végig meghatározta a társadalmi integráció mechanizmusainak alapvető változásait. A felgyorsított, államilag irányított iparosítás az ipari munkahelyeket a társadalmi bevonás új mechanizmusának kulcselemévé tették. Ez az az elem, amelyre minden más integrációs mechanizmus épült, így az állam szociális ellátó rendszere az állami társadalombiztosítással, az állami egészségügyi ellátással és a szociális támogatások rendszerével. Miközben a II. világháború utáni központi tervgazdálkodást folytató kormányok a demokratikus civil társadalommal szemben ellenséges politikát folytattak, támogatták a humántőke fejlesztését, ami egy új, városi értelmiségi osztály kialakulását eredményezte. Ez az osztály pedig bizonyos mértékig tartós szereplőjévé vált a civil társadalmi kultúrának, és később „olyan civil szervezetek vezető erejévé vált, amelyek képesek voltak megkérdőjelezni az államszocializmus rendszerét” (Les, *et al.*, 2004: 282).

A társadalmi integrációnak ez a II. világháború utáni kelet- és délkelet-európai mechanizmusa elnyomó hatást gyakorolt a társadalmi integráció korábbi mechanizmusaira. A civil szervezetek hanyatlását általában a kifejezett tiltáshoz kötik, és a demokrácia hiányának tulajdonítják. Bár ez igaz, távolról sem jelent teljes körű magyarázatot, különösen, ha tekintetbe vesszük a régió társadalmi sajátosságait. Érdekes megemlíteni a felgyorsított iparosítás szerepét a társadalmi integráció mechanizmusainak változásában. Ez részben magyarázhatja, hogy a különböző országokban miért és hogyan csökkent jelentősen a szociális gazdasági szervezetek száma, és hogyan jöttek létre a helyükben más típusú tömegszervezetek – például sport- és szabadidős egyesületek, ismeretterjesztő társaságok, szakmai szervezetek, fogyatékosok szövetkezetei, fogyasztási szövetkezetek.

A SZOCIÁLIS GAZDASÁG ÚJRAÉLEDÉSE KÖZÉPKELET ÉS DÉLKELET-EURÓPÁBAN: AZ ÁTMENET HATÁSAI

A szociális gazdasági növekedése Középkelet és Dél-Kelet-Európában aligha tudható be pusztán a kommunista kormányok bukását követő demokratizálódási és decentralizációs folyamatoknak, illetve az európai integrációs politikák követésének. A szociális gazdaság ezen intézményeinek, nevezetesen a külső szereplőktől jelentős korai támogatást kapó alapítványoknak és egyesületeknek az újraéledésében a szocialista jóléti állam leépülése is szerepet játszott. És végül, de nem utolsósorban a középkelet- és délkelet-európai szociális gazdaságok felvirágzásában a helyi, történelmi és vallási hagyományok is inspirációs forrásul szolgáltak. A szociális gazdaság reneszánsza különösen az átmenet első éveiben volt erőteljes (Nałęcz and Bartkowski, 2002). Az 1989. és 1999. közötti évtizedben az egyesületek nagysága Szlovákiában 123-szorosára, a Cseh Köztársaságban 81-szeresére, Lengyelországban 14-szeresére, Magyarországon pedig háromszorosára nőtt. Ebben a régióban a részvételi motivációnak még további kihasználatlan forrásai lehetnek.

Magyarországon és Lengyelországban a szocialista jóléti állam modellje már az 1970-es évek végén bomlásnak indult. Ennek az erózióknak a tünetei között volt az áruk és szolgáltatások állami szubvenciójának csökkenése, az állami szociálpolitika módosítása, és a szociális kérdéseket az állami ellenőrzéstől függetlenül kezelő szervezett csoportok számának növekedése. A gazdasági nehézségek rákényszerítették a kommunista kormányokat, hogy megreformálják a jóléti rendszereket, tolerálják és elismerjék az ezen a területen működő önkéntes szervezeteket. Az önkéntes szektor szerepének növelése érdekében a lengyel kormány 1984-ben, a magyar kormány pedig 1987-ben alapítványi törvények léptetett érvénybe. A volt szovjet blokk országaiiban idővel egyre nagyobb elégedetlenség mutatkozott a kommunista rendszerrel szemben, amely nem tudta megtartani a társadalmi igazságsággal és a gazdasági bőséggel kapcsolatos ígéreteit. A kommunista rezsimmel szembeni politikai kiábrándultság az 1970-es évek végén és az 1980-as években számos középkelet- és délkelet-európai országban fokozatosan egy „alternatív”, „párhuzamos” avagy „második” társadalom kialakulásához vezetett, amely a közélet és a gazdaság problémáival foglalkozó önkéntes csoportosulásokon és informális hálózatokon keresztül jutott kifejezésre. A szociális gazdaság intézményeinek 1990-ben megindult fellendülését az önkéntes struktúráknak a kommunista éra idején ki nem aknázott potenciálja is magyarázza.

Ezért tehát nem túlzás azt állítani, hogy az 1989 előtt Középkelet-Európában megjelent civil szervezetek alkották az egyik fő mechanizmusát annak a folyamatnak, amely felrázta az állampolgárokat apátiájukból, és létrehozta „a szabadság kis köreit”. A többpártrendszer bölcsőjeként az olyan szervezetek, mint Lengyelországban a Munkások Védelmi Bizottsága és a Szolidaritás szakszervezet, vagy Magyarországon a Szeta, a szegénymentő alap, Csehszlovákiában a Charta '77 és az észtországi Népfront, teremtették meg a békés demokratizálódás intézményi és morális bázisát a régióban.

A civil társadalom szervezeteinek gyorsütemű növekedését Középkelet- és Délkelet-Európában egyes szakmák, például az orvosi szakma, autonómiájának megteremtése is befolyásolta. Ezt a jelenséget a „szakmai autonómia iránti nyomásgyakorlasként” írták le. Például „ezek a csoportok nyomást gyakoroltak annak érdekében, hogy olyan alternatív, független, szakmai létesítményeket hozzanak létre, mint például a gyermekek számára megelőző és terápiás szolgáltatásokat nyújtó központok „(Les, 1994.).

Ezekkel az evolúciós és endogén tényezőkkel kapcsolatban azonban legalább három érvelés látszik relevánsnak. Először is, az átmeneti időszakban két fontos szempont kapcsolódik a szociális gazdasághoz: a politikai változásokhoz a társadalmi integráció korábbi mechanizmusainak rekonstruálása és liberalizálása társult. Ezekhez kapcsolódott a szociális jogok és a szociális szolgáltatásokhoz való hozzáférés jelentős csökkenése. Mindkét változás nagyban befolyásolta a szociális gazdaság megjelenését és fejlődését. Nagyrészt a szektor maga is főleg a politikai áttörés eredményeként és azzal összefüggésben alakult ki, ezek a szervezetek jelentették a változások véghezvitelének egyik legfontosabb eszközét (egyesek ökológiai jellegűek voltak, mások jótékonyági szervezetekből alakultak, Lengyelországban pedig a Szolidaritás szakszervezeti mozgalomból is jöttek). Az átmenet kezdetén az állam kivonulása a különféle szociális szolgáltatásokból teret engedett a szociális gazdaság egyes szervezeteinek, hogy behatoljanak ezekre a területekre, és a szociális ellátás súlyos hiányosságai a szociális gazdaság szerepét tényleg nélkülözhetetlenné tették. Sok esetben azonban a helyi érdekeket és szükségleteket képviselő szociális szervezetek a helyi túlélési stratégiákkal foglalkoztak, és az átmenet idején a nyilvánosság támogatása és külföldi segítség nélkül maradtak, és így nem tudtak kiteljesedni, miközben az érdekvépviseleti funkciójú szervezetek elszaporodtak, és kellő nagyságú „a civil társadalomfejlesztésére” szánt erőforrást halmoztak föl.

Másodsorban, a 20. század végi, 21. század eleji társadalmi-gazdasági átmenet a régió legtöbb országában monolitikus mintát mutat. Lengyelországban, például, rögtön az átmenet kezdetén létrehozták a fejlett kapita-

lizmus gazdasági intézményeit (pl. liberalizálták a lengyel valutát, iparosítást csökkentő politikát vezettek be), amelyek meglehetősen alkalmatlanok voltak a helyi gazdasági helyzet kezelésére, és meggátolták a társadalmat abban, hogy olyan helyi problémakezelési mechanizmusokat dolgozzon ki, amelyek megfelelnek a posztkommunista gazdaságnak és a helyi hagyományoknak. Staniszkis, a kiváló lengyel szociológus, a közelmúltban vezette be a „strukturális erőszak” kifejezést erre a jelenségre, amely a nemzetközi intézmények és a globalizációs trendek nyomásának az eredménye (Staniszkis, 2005). Ugyanez a homogenizációs nyomás figyelhető meg a régió egyes országainak szociális reformjaiban, például a nyugdíjrendszer, az egészségügyi ellátás, a szociális ellátások rendszerének reformjában. A reformok hasonlósága aligha magyarázható belső (nemzeti) tényezőkkel. Ezek a reformok korlátozták, sőt (a munkanélküliségen keresztül) esetenként lehetetlenné is tették a jövedelemszerzést, az egészségügyi ellátásban részesülést, és így elősegítették a szociális gazdaságnak mint a társadalmi integráció részének a fejlődését. Ezekhez a folyamatokhoz többnyire a gazdasági szerkezetváltás nehézségei, a demokratikus intézmények gyengesége, a jogi keretek töredezettsége társultak, és ez a vizsgált országok többségében hatalmas társadalmi válsághoz vezetett (nagyarányú munkanélküliség, rendkívüli elszegényedés, az egyenlőtlenségek fokozódása, a társadalom részekre szakadása általános jelenséggé vált).

Végezetül, a különböző nemzetközi és külföldi adományozók, akik gyakorlati és pénzügyi támogatást biztosítottak a szociális gazdaság egyes vonatkozásainak, nevezetesen az egyesületeknek és az alapítványoknak a fejlődéséhez, Középkelet és Délkelet-Európában hasonló célú és hasonló célcsoportokra irányuló, hasonló eredményeket elváró programokat indítottak el a különböző országokban. Ez aligha jelentett támogatást olyan szervezetek illetve helyi/területi civil szervezetek fejlődésének, amelyek a helyi érdekeket és proaktív stratégiák kidolgozását képviselték. Ugyanakkor az országok többségében alig állt rendelkezésre állami támogatás, illetve szubvenció. Lehetne persze azzal érvelni, hogy a politikai változások és a jogi keretek a civil lelkesedés feléledését a régióban többé-kevésbé endogén módon kondicionálták. A civil szervezetek fejlődésének valódi lehetőségeit azonban sokkal inkább külső tényezők biztosították és biztosítják ma is. Ezt támasztja alá az a tény, hogy a politikai változások és a rendelkezésre álló jogi keretek ellenére mezőgazdasági szervezetek alig maradtak életben, mivel a külföldi donorok ezeket nem támogatták.

Számos alapja van tehát annak az érvelésnek, hogy a külföldi, nemzetközi donorok a szűkebb és tágabb értelemben vett szociális gazdaság bizonyos

szegmenseinek fejlődéséhez lendületet adtak: 1) közvetve, a politikai változásokra és a társadalmi integráció mechanizmusaira gyakorolt hatásukkal és 2) közvetlenül, olyan programokkal és tevékenységekkel, amelyek pénzügyi támogatást nyújtottak a szociális gazdaságnak. A külföldi és nemzetközi adományozók politikája, valamint logisztikai és pénzügyi támogatása nagymértékben meghatározta a szociális gazdaságot. Ez az összetett (és mégis nemzeti különbségeket mutató) exogén-endogén kölcsönhatás nagyban befolyásolta a szociális gazdaság kialakulását és fejlődését.

Nagy vonalakban, az átmeneti folyamatban két szakasz vázolható fel. Az első időszakban (az 1990-es években), úgy tűnik, hogy a változás alapvető iránya a hangsúly áttevődése volt az integrációnak az iparosításon alapuló túlközpontosított, erőltetett mechanizmusairól a túlzott liberalizációra, deregulációra, és az integrációs mechanizmusok ebből adódó hiányára. A vizsgált országok többsége gazdasági és társadalmi válságon ment keresztül, amelyet nagyfokú anómia és bizalmatlanság jellemezett. Ezek a társadalmak voltak leginkább arra képesek voltak, hogy erősítsék a szociális gazdaság instrumentális jellegét. Az erőteljes intézményesített és nem intézményesített nyomás hatására a korszak szociális gazdaságának szervezetei elsősorban az ágazat korábbi középosztálybeli képviselői körében a növekvő munkanélküliség és a csökkenő reálbérek következtében kialakuló fölös munkaerejének menedékéül szolgáltak.

A 2000. évet követően jóval egyértelműbb második időszakban enyhé hangsúlyáttevéődés figyelhető meg, amelyet, noha számos fenntartás mellett, nevezhetünk egyes szociális gazdasági intézmények „újrátársadalmisításának”. A korszak néhány jellemző vonása az állami-magán partnerkapcsolatok létrejötte, a helyi/területi elv növekvő fontossága, a közösségen alapuló szemlélet érvényesülése. Arra mindenképp érdemes rámutatni, hogy ez, a decentralizációs folyamatokból is következő, hangsúlyeltolódás egybeesett a) a társadalmi integráció új mechanizmusainak megjelenésével, b) a szociális gazdasági szervezetek fontosságának erősödésével és c) az európai unió (EU) szereplőkhöz Európán kívülről érkező pénzügyi támogatás fő irányának megváltozásával.

A JOGI KERETEK KIALAKULÁSA

Az 1989-es áttörést követően a középkelet- és délkelet-európai országok alkotmányai, emberi és szabadságjogi chartái általánosan garantálták és érvényesítették a szociális gazdaság szervezeteit alátámasztó alapelveket – a szólásszabadságot és a gyülekezés szabadságát. Az új jogi szabályozás segítette a szociális gazdaság egyes intézményeinek fejlődését, lehetővé tette a szervezetek jogi és adózási kereteinek megteremtését, illetve helyreállítását. Az alapítványok, egyesületek és nem társaságként működő civil társadalmi csoportok számának 1989-et követő jelentős növekedése egyértelmű bizonyítéka volt az önkéntes szervezeteket sújtó politikai és jogi korlátok felszámolásának. Fontos felismerni, hogy a szövetkezetek valójában azért hanyatlottak, mert a politikai nem ismerte el gazdasági és társadalmi funkciójukat, és a szociális gazdaságban betöltött szerepüket. Ez azért következett be, mert a figyelem a nonprofit szervezetekre irányult, és úgy vélték, hogy ezek tölthetik be az állam kivonulását követő űrt. Ehhez társult még az a vélekedés, hogy különösen az alapítványok képesek enyhíteni a piacgazdaságnak a szociális kirekesztés terén gyakorolt legrosszabb hatásait.

Az átmenet időszakában a szociális gazdaság egyes intézményeinek intézményesülése a fent vázolt szakaszokat követve és erősítve, fokozatos javulást mutatott. Az 1990-es években, különösen az évtized első felében, a Középkelet- és Délkelet-Európában a szólásszabadságot és gyülekezési szabadságot garantáló, általános jogi kereteket alakítottak ki. Ezeknek a jogi kereteknek a kialakulása a szociális gazdaság újraélesztésére grass-roots szinten irányuló tevékenységeket, valamint az alapvető demokratikus normáknak való megfelelés iránti nyomásgyakorlást tükrözte, és ezekre reagált. Az egyesületek és alapítványok a leginkább elterjedt szervezeti formák, bár a jogszabályok a szövetkezeteket és egyéb jövedelemtermelő nonprofit szervezeteket is elismerik. A kerettörvények szabályozták az állampolgárok gyülekezési jogával kapcsolatos társadalmi viszonylatokat, és meghatározták a civil társadalmi szervezetek létrehozásával, bejegyzésével, fejlesztését és tevékenységük megszüntetésével kapcsolatos alapelveket. A jelentőségüket az adja, ahogyan legitimizálták a civil szervezetek részvételét a politikai változásokban és a donorok által finanszírozott különféle projektek megvalósításában. Általánosságban, ezek az első generációs törvények teret adtak a szociális gazdasági szervezetek elismerésének és külföldi adományozók általi támogatásának anélkül, hogy formájukat és céljukat tekintve különbséget tettek volna köztük, és mind a kontextus, mind pedig a pénzügyi feltételek tekintetében „liberálisan” nagyfokú tevékenységi szabadságot és autonómiát

biztosítottak nekik. Miután a kormányok számos jóléti tevékenységből kivontak, a civil szervezetek magukra maradtak, hogy a növekvő bizonytalanság közepette saját humán- és társadalmi tőkéjükre hagyatkozva boldoguljanak.

Az idő múlásával a régió valamennyi országában egyre nagyobb igény és nyomás mutatkozott egy összehangoltabb jogi szabályozás iránt. Ennek hatására három egymáshoz kapcsolódó vonal mentén egy evolúciós korrekció következett be.

A szociális gazdaság specializáltabb jogi szabályozásának kialakítása

Szinte valamennyi országban kidolgozták a szociális gazdaság új jogi szabályozását, és olyan korrekciókat hajtottak végre, amelyek jobban igazodtak a szociális gazdaság új realitásaihoz, és kezelték a különféle törvényekkel kapcsolatos visszaéléseket és korrupt gyakorlatot (például adótörvények, szabálytalan vámmentes behozatalok), amelyekhez a nem megfelelő jogi szabályozás is hozzájárult. Az új jogszabályok is megkíséreltek különbséget tenni az általános és magánérdekekre összpontosító, illetve a társadalmilag hasznos szervezetek/alapítványok között. Ezáltal lehetővé vált az általános érdekeket szolgáló szociális gazdasággal szembeni új követelmények kialakítása.

Továbbra is fennállnak azonban olyan jogi akadályok, amelyek gátat szabnak a szociális gazdasági szervezetek fejlődésének, és egyes országokban (például a Cseh Köztársaságban, Bulgáriában és Lengyelországban) jelentős nyomás érzékelhető az újabb reformok iránt. Nem tartják megfelelőnek a jogi alapokat ahhoz, hogy a szociális gazdaság szervezetei sikeresen működhessenek, gyűjthessenek forrásokat és fenntarthatóak legyen. Közép-Európa valamennyi országa szenved a szociális gazdasági szervezetek hiányos és instabil jogi és adóügyi szabályozásától, különösen azok a szervezetek, amelyek áruk és szolgáltatások biztosításával kívánnak foglalkozni. Az az általános benyomás, hogy a szociális gazdasági szektornak olyan fiskális rendszerre és támogató szolgáltatásokra lenne szüksége, amilyenek a kis- és középvállalkozások számára rendelkezésre állnak.

A régió országainak többségében kilátásban vannak a szociális vállalkozásokat támogató jogi szabályozások, de a jogszabályi keretek, az adózás, a finanszírozási infrastruktúra, az állami kezdeményezések és szubvenciók, a szolgáltatások kiszervezése és a közvélemény figyelmének felhívása terén további aktív politikákra szükség lenne. A szociális vállalkozások legitimálását célzó új törvényeket alkottak Lengyelországban és Magyarországon (szociális szövetkezetek), a Cseh Köztársaságban, Szlovákiában és Magyarorszá-

gon (közhasznú társaságok), Szlovéniában (nonprofit intézmények), valamint Litvániában (szociális vállalkozások). A többi országban a jogi keretek még nem ismerik el a szociális vállalkozások jogi formáját, és a szerepük, amelyet kevésbé értenek, a meglévő szövetkezeti törvényeken alapulnak (például Bulgáriában, Horvátországban és Szerbiában). Ezek a törvények az első kerettörvényekre épülnek, és azokat fejlesztik tovább, ugyanakkor még mindig jelentős hiányosságok mutatkoznak, amelyek meggátolják a jogi formában rejlő lehetőségek teljes körű kiaknázását. Lengyelországban, például, a szociális szövetkezetekről szóló törvény (2006. április 27-i törvény a szociális szövetkezetekről, DZ. U. 2006 Nr 94, poz. 651), csupán olyan egyének számára teszi lehetővé szociális szövetkezet alapítását, akiket a szociális kirekesztettség fenyeget, és a tagok 80%-ának a célcsoportba kell tartoznia. Ez a törvény jelenleg felülvizsgálat alatt áll, és a célcsoportba tartozó tagok aránya várhatóan csökkenni fog.

Egy támogató környezet kialakítása

Annak érdekében, hogy a szociális gazdaság szervezetei teljes mértékben kiaknázhassák a bennük rejlő lehetőségeket, olyan környezetet kell teremteni, amely erősíti a szociális gazdaság szervezeteinek szerepét, erősebb kapcsolatokra ösztönözzenek a szociális gazdaság szervezetei, a helyi hatóságok és egyéb szereplők között, és elismerjék a szociális gazdasági szervezeteket használók szerepének fontosságát.

A civil szervezetek működési terének biztosítása a szociális segítségnyújtásról és a szociális szolgáltatásokról szóló törvényekkel

A szociális szolgáltatások biztosításának jogi reformja szerepet biztosított a szociális gazdaság szervezeteinek és a helyi hatóságok bevonásának azáltal, hogy intézményesítette a funkciójukat és lehetővé tette, hogy a helyi hatóságok a feladataikat szociális gazdasági szervezeteknek delegálják. A szociális szolgáltatásokkal kapcsolatos jogszabályi reformok azáltal, hogy intézményesítették a funkciójukat, lehetővé tették a civil társadalom és a helyi hatóságok részvételét ezekben a tevékenységekben, bár a legtöbb országban a helyi hatóságokra van bízva, hogy milyen módon delegálják azokat a feladatokat, amelyeket civil szervezetek elláthatnak. Íme néhány példa: a romániai 341/1998. évi törvény, mely feljogosítja az egyesületeket és alapítványokat, hogy szociális segítségnyújtó tevékenységet végezzenek, Bulgáriában a 2003. évi szociális segítségnyújtásról szóló törvény, és annak végrehajtási utasítása, a humanitárius segítségnyújtásról szóló 2003. évi törvény Horvátországban, valamint az új 2004. évi szociális segítségnyújtásról szóló törvény Lengyelországban.

Ezek a jogi reformok lehetővé tették a szociális szolgáltatások kiszervezését, és feljogosították a szociális gazdaság szervezeteit, hogy a helyi hatóságok illetve az állami költségvetés finanszírozása mellett meghatározott szociális, oktatási, egészségügyi és egyéb közérdekű szolgáltatásokat nyújtsanak. Ezen felül számos országban ezeket a törvényi változásokat egy konzultációs szakaszban a kiválasztott civil szervezetekkel is egyeztették.

A civil szervezetek és a helyi közösségek kapcsolatának javítása

A non-profit szektor intézményesülésének Középkelet- és Délkelet-Európában egy további tényezője a közigazgatás decentralizációja. Középkelet- és Délkelet-Európa országainak többségében a közigazgatás reformja egy háromszintű rendszert eredményezett, kivéve Lengyelországot, ahol egy négy szintű rendszert hoztak létre. Noha a decentralizációnak a szociális gazdaság fejlődésére gyakorolt hatása általában pozitív volt, és hozzájárult a non-profit szervezetek bevonásába a konzultációkba, a szolgáltatások biztosításába és a helyi fejlesztésekbe, a reformok, különösen „grassroot” szinten, mégsem erősítették kellőképpen a nonprofit szervezetek kapacitásait.

Ezekre a fejleményekre az alábbi példák hozhatók: a közigazgatás 2001-2002. évi reformja a Cseh Köztársaságban, az 1999. évi közigazgatási reform és a 2004. január 1-én hatályba lépett, közhasznú szervezetekről és az önkéntességről szóló törvény Lengyelországban. Bár a lengyel szabályozás nem szüntette meg a központi és a helyi kormányzat mérlegelési jogát a közfeladatok szociális gazdasági szervezeteknek történő delegálásakor, mégis fontos előrelépést jelentett, mivel kötelezte a helyi hatóságokat, hogy éves és hosszú távú együttműködési programok alapján működjenek együtt a szociális gazdaság szervezeteivel.

Az állami támogatás és a partnerség elősegítése

A jogszabályi keretek új szerepet ruháztak az államra a szociális gazdaság szervezeteinek fejlesztésében. Az országok többségében megteremtették a költségvetés, az auditálás valamint az állami struktúrák és a civil társadalom kapcsolatának formalizálását. Ezek a rendelkezések többnyire két fő irányt követtek:

Az állami és helyi hatóságok és a szociális gazdaság szervezetei közötti partnerkapcsolat érvényesítése

Csak illusztrációképpen: Horvátországban, például 2001-ben a kormány elfogadott egy együttműködési programot a kormány és a szociális gazdaság között annak érdekében, hogy a szociális gazdaságnak a társadalompolitika megvalósításában egyenlő partneri szerepet biztosítsanak. 2002-ben

megalakult a Civil Társadalom Fejlesztési Tanácsa, amelynek feladata a civil társadalom fejlesztését szolgáló stratégiák kidolgozása (Zganec, 2004). Ennek a trendnek egy másik példája Lengyelországban a közhasznú szervezetekről és az önkéntességről szóló törvény 2007. áprilisi módosítása, amely jóléti partnerségek formájában kívánja biztosítani a helyi hatóságok és a szociális gazdaság szervezetei közötti együttműködést és közös szolgáltatást.

A szociális gazdaság közfinanszírozása

Ezeknek az országoknak a többségében a jogszabályok már lehetővé tették, hogy a szociális gazdaság állami megbízásokat kapjon szolgáltatások ellátására: a Cseh Köztársaságban a támogatás mértéke elérte a civil szervezetek igazolt költségeinek 70%-át. Emellett Magyarországon, Litvániában, Lengyelországban és Szlovákiában az állampolgároknak joguk van arra, hogy személyi jövedelemadójuk egy százalékát közhasznú tevékenységet folytató szervezetek céljaira illetve (Magyarország esetében) az állami szektor intézményeinek hasonló céljaira ajánlják fel. Bulgáriában az egyéni jövedelmének 10%-a mentesül az adó alól, ha azt közhasznú szervezeteknek ajánlják fel.

A hátrányos helyzetű csoportok szükségleteinek jobb kezelése és proaktív intézkedések bevezetése

A 21. század elején számos országban fogadtak el a különböző hátrányos helyzetű csoportokra, nevezetesen a gyermekekre és a fogyatékossággal élőkre vonatkozó törvényeket is. A nemzeti törvényi keretek külön foglalkoztak egyes sérülékeny csoportokkal. A Cseh Köztársaságban például az érvényben lévő jogi szabályozás számos (többnyire a társadalmi kirekesztettség által fenyegetett, szociális ellátásra szoruló) csoportot különböztet meg: a családokat és gyermekeket, a fogyatékossággal élőket, az időskorúakat, a szociális segítségre szorulókat, és azokat, akik nem tudnak a társadalomba beilleszkedni.^{a1} Lengyelországban két törvény – az egyik a szociális foglalkoztatásról, a másik a szociális szövetkezetekről szól – olyan intézkedéseket hozott a hajléktalanokkal, régóta munkanélküliekkel, menekültekkel, kábítószerfüggőkkel és börtönviseltekkel kapcsolatban, amelyek támogatják a foglalkoztatásukat, és lehetővé teszik számukra, hogy szociális szövetkezeteket alapítsanak.^{b2}

Az európai integrációs folyamathoz való igazodás javítása

A 2000. utáni időszakban a korábbival ellentétben, a középkelet és délkelet-európai országokban a szegénység és társadalmi kirekesztettség problémája hivatalos elismerést nyert. Az európai fejlemények hatására, eu-

rópai és nemzetközi intézmények (például az Egyesült Nemzetek Fejlesztési Programja és a Világbank) támogatásával Középkelet és Délkelet-Európa országaiban „szegénységcsökkentő stratégiákat” és „fejlesztési stratégiákat” dolgoztak ki.

Az európai integrációs folyamat és a Lisszaboni Agenda fontos szerepet játszott. Sok országban a Társadalmi Befogadásról szóló Közös Memorandumok és a nemzeti akciótervek voltak azok az első jelentések, melyek általános képet adtak a szegénységről és a társadalmi kirekesztettségéről. Az európai programokra való összpontosítás, valamennyi érdekelt fél mozgósításának igénye, az aktív foglalkoztatási politikák és a szociális gazdaság szervezeteinek bevonása a csatlakozás előkészítésével és a strukturális alapokkal kapcsolatos projektekbe (és a jogszabályi változások is) mind-mind befolyásolták a szociális gazdaság tevékenységeit. Ezen túlmenően ezek a programok erősítették a szociális gazdaság mint jóléti szolgáltató szerepét, és mind a politikacsinálók mind pedig a közvélemény felé javították láthatóságukat.

A RÉGIÓ SZOCIÁLIS GAZDASÁGÁNAK ÁLTALÁNOS ÁTTEKINTÉSE

A tevékenységek főbb területei és szervezeti típusai

A szociális gazdaság szervezeteinek típusát és tevékenységi körét illetően három különösen fontos szempontot kell kiemelni:

A szociális gazdaság újjáéledése, és a szövetkezetek fejlődésével kapcsolatos jövőkép hiánya

Középkelet- és Délkelet-Európában a közvélemény nagyon gyakran, és nem feltétlenül alaptalanul, igen negatívan viszonyul a szociális gazdaság számos szervezetéhez. Ennek az ellenérzésnek két oka fedezhető fel: az egyik a pénzügyi átláthatóság hiánya és a korrupció kínálókozó lehetősége. A másik ok a történelmileg kialakult ellenszenv a szövetkezeti forma iránt annak köszönhetően, ahogy azt az állam a kommunista korszakban használta.

Így tehát, a Középkelet- és Délkelet-Európa országaiban bevezetett, a véleménynyilvánítás és a gyülekezés szabadságát biztosító általános jogszabályi keretek ellenére, a szociális gazdaság közszolgáltatói szerepét támogató, és ezáltal a marginalizált társadalmi csoportok integrálását elősegítő környezetet kialakító folyamatok és szilárd fiskális alapok továbbra sem teljesek.

Ez még inkább igaz a szövetkezetek esetében. Az alapítványok és egyesületek 1989-ben megkezdődött látványos burjánzásával ellentétben a középkelet-európai szövetkezeti szektorban nem volt sem jelentős növekedés, sem hasonló politikai illetve jogi intézményesülés. Számos országban (például a Cseh Köztársaságban is) a politika és a törvények eddig még nem adtak esélyt a szövetkezeteknek, hogy részt vegyenek a foglalkoztatási, társadalmi kohéziós és a regionális fejlesztési politikák kidolgozásában és megvalósításában (Huncova, 2004: 219). Litvániában a régió számos országához hasonlóan szociális gazdaság szövetkezeti alszektorára „...a hatályos jogszabályok hiánya, az emberek közötti bizalmatlanság, valamint a kolhozrendszer avagy a téészesítés visszatérésétől való félelem jellemzi” (Bubnys és Kaupelyte, 2004: 254). Lengyelországban a hitelegyesületek kivételével, a szövetkezeti szektort még mindig nem tekintik sem a helyi közösségek gazdasági önfenntartását, a szociális gazdaság fejlődését segítő mechanizmusának, sem az állami jóléti rendszer átalakítására alkalmas eszköznek. A vizsgált országok többségében az átmenet időszakában a szövetkezeti tulajdonszerkezetet nem tekintették a privatizáció lehetséges formájának annak ellenére sem, hogy ez által munkahelyeket tarthattak volna meg, és hozzájárulhattak volna a munkanélküliség csökkenéséhez, a csődjeljárások elkerüléséhez.

Miközben a szervezetek nélkülözhetetlen elemei a demokratikus rendszernek és a modern piacgazdaságnak, és alapvető szerepet kellene betölteniük a bizalom, a szolidaritás és a helyi gazdaság fenntarthatóságának helyreállításában, ezen szerepük eredményes betöltéséhez előbb le kell küzdeni a közvélemény velük szemben táplált jelentős ellenérzéseit. Ehhez képet, a int azt a lengyel példa is mutatja, a szervezeti szektor politikai elismertség, közfinanszírozás és egyéb nemzeti (belső) és külföldi (külső) befektetések nélkül maradt. Ennek eredményeként a szervezetek struktúraváltásába történő beruházások helyett, a lengyel szervezeti szektor a feloszlások és magántulajdonba adások révén erőteljes hanyatlásnak indult. A szervezetek, sok más szereplőhöz hasonlóan, nem voltak felkészülve arra, hogy szembenézzenek a piacgazdaság bevezetését követő feltételekkel. Ebben az időszakban három probléma merült fel: 1) a tőke elégtelensége vagy teljes hiánya (tőke szempontjából a szervezetek voltak a leggyengébbek); 2) gyengén képzett munkaerő; és 3) a szervezetek szabadpiaci működtetésére képtelen, nem megfelelően képzett menedzsment (Sztanderska, 1997: 96).

Egyértelmű kivételt képeznek ez alól a hitelszervezetek, amelyek az átmenet óta látványos fellendülést mutatnak. 2007 áprilisáig több mint másfél millió tagot gyűjtöttek. Megtakarítási és hitelszolgáltatásokat kínálnak az egyéni munkavállalóknak csakúgy, mint a kisvállalkozásoknak.

A „fejlődés” elősegítése: a szociális gazdaság szervezetei a foglalkoztatás területén

Egy fontos tendencia szintén arra utal, hogy az új EU tagállamokban a szociális gazdaság fejlődése eltérő irányú. A hagyományos szociális szolgáltatások helyett ez a tendencia inkább a fejlesztésre összpontosítanak, és az EU proaktív, foglalkoztatást elősegítő politikáihoz kapcsolódnak. Erre talán az egyik legfontosabb példát Lengyelországban találjuk, ahol a munkanélküliek, alacsony jövedelműek és rossz foglalkoztatási esélyekkel bírók a szociális gazdasági szervezeteinek új generációja jött létre. Az új szervezetek között mezőgazdasági termelők marketing csoportjai, valamint munkahelyteremtő és a és társadalmi kirekesztettség problémáival foglalkozó szociális szervezetek. 1999-ben az első lengyel intézmény helyi szervezeti kezdeményezéseket igyekezett elősegíteni és támogatni – Olsztynban megalakult a Szervezet-fejlesztési és Helyi Vállalkozási Szövetség (WAMA-COOP). A szövetség fő céljai az alábbiak:

- Új szervezetek fejlődésének segítése;
- A szervezetek jó gazdasági gyakorlatának és stabil gazdálkodásának elősegítése;

- Foglalkoztatási lehetőségek megteremtése;
- A vállalkozások és a helyi fejlesztések ösztönzése; és
- A szociális integráció erősítése a régióban.

A szociális gazdasági szervezetek egy fontos kategóriáját képezik azok a szervezetek, amelyek a tevékenységüket a társadalmi kirekesztettség által fenyegetett csoportok támogatására összpontosítják, és a humanitárius segítyezést a szociális foglalkoztatási és gazdasági tevékenységekkel ötvözik. Ezek a szervezetek valójában a hátrányos helyzetű népesség társadalmi-gazdasági reintegrálása révén növelik az ágazat potenciálját. A szervezetek ezen csoportja, amely mintegy háromezer szervezetet foglal magába, olyan szervezetekből áll, amelyek főképp a társadalmilag kirekesztett csoportok javát szolgálják, beleértve a hajléktalanokat, a fogyatékkal élőket és a kisebbségek tagjait csakúgy, mint a népesség azon csoportjait, amelyeknél a munkanélküliség elleni harc különösen fontos, mint például a fiatalok vagy a vidéken élők.

A források és pénzügyi eszközök összetételének torzulásai

A helyi szociális gazdasági szervezeteknek a helyi fejlődésben játszott innovatív szerepének alábecsülése azonban a régió civil szervezeteinek túlnyomó többségénél pénzügyi korlátokat eredményez. Ennek hatására csökken a civil társadalom intézményeinek száma, és a tevékenységi körük is szűkül. 2002-ben a lengyel egyesületeknek és alapítványoknak csupán 58%-a végezte ténylegesen a feladatát, míg 30%-uk, főleg az anyagi források hiányában, inaktív volt (J. Dabrowska, 2002). A középkelet- és délkelet-eurpai országok többségében a szociális gazdasági szervezetek nagyarányú megszűnése következett be.

A szociális gazdaság finanszírozási modellje az intézményesülés módjától függően jelentős különbségeket mutat Dél-, illetve Kelet-Európában. Egyes országokban speciális jogszabályokat vezettek be ezen a területen: Horvátországban, például az állami költségvetésből és a szerencsejátékokból biztosítják a finanszírozást. Macedóniában a szociális gazdasági szervezetek többsége adományozóktól és nemzetközi szervezetektől kap konkrét projektekre támogatást, az állami finanszírozás elenyésző. A szociális gazdaság szervezetei általában közvetlenül az adományozóknak nyújtják be támogatási kérelmüket: nagyon ritka, hogy az adományozók maguk lépjenek kapcsolatba a szervezetekkel. Ennek következtében nincs olyan felügyeleti szerv, amely ellenőrizné a civil szervezetek szolgáltatásainak színvonalát vagy eredményességét.

Ebből adódóan az országok többségében a szociális gazdaság szervezetei korlátozott arányban végeznek tényleges szolgáltatásokat. A lengyel adatok szerint a lengyelországi civil szervezetek szolgáltatási piaci részesedése az általános egészségügyi ellátásban 0,01%, az elemi oktatásban 0,6%, a középfokú oktatásban 3%, az ápolási otthonokban pedig 14% (E. Les, S. Nalecz, 2001). A magyarországi adatok szerint „a harmadik szektor hozzájárulása az összteljesítményhez 5%, az oktatáshoz, az egészségügyi és szociális ellátáshoz pedig 3-3%” (E. Kuti, I. Sebestyén, 2003).

A középkelet- és délkelet-európai országok szociális szervezeteinek gazdasági státuszát tekintve tehát a pénzügyi eszközeik összetételének torzulása kulcsfontosságú tényező. Az erőforrások túlnyomó többsége a szociális gazdasági szervezetek egy viszonylag kis csoportjához tartozik. Ezt a jelenséget nevezhetjük egyes kelet-európai civil szervezetek pénzügyi bázisa „oligarchizálódásának”: a lengyel szervezetek 9%-a rendelkezik a pénzügyi eszközök csaknem 2/3-ával, a szervezetek 75%-a pedig csupán az ágazat teljes eszközállományának 1/10-ével. Magyarországon a szociális gazdasági szervezetek összbevételének 94%-a felett a szervezetek 1/3-a rendelkezik (E. Kuti, I. Sebestyén, 2003). Egy további fontos tényező a régió szociális gazdasági szervezeteinek gazdasági potenciáljában a fizetett alkalmazottak és anyagi eszközök már korábban említett koncentrációja a nagyvárosokra, míg a helyi szervezetek gyakran nem rendelkeznek fizetett dolgozókkal és állami támogatással. Ez azt tükrözi, hogy Középkelet- és Délkelet-Európában a szociális gazdaság jó része nem a helyi hagyományokból, a helyi közösségek érdekei alapján fejlődött ki. Ezen felül egyes országokban a helyi szociális tőke jelentős eleme, ahelyett, hogy beépült volna a hivatalos szervezetekbe, megtartotta informális jellegét.

KONKLÚZIÓ

A szociális gazdaság intézményeinek újraéledése és intézményesülése Középkelet- és Délkelet-Európában elsősorban az átmeneti folyamathoz és az azzal járó társadalmi-gazdasági szerkezetátalakításhoz kapcsolódik. Az országok többségében ez az újraéledés a gazdasági átalakulással járó tömeges munkanélküliségből és elszegényedésből, valamint a nemzetgazdaságok piaci mechanizmusainak hiányosságaiából adódott. A szociális jóléti rendszerekben az átmenet során keletkezett és egyre növekvő intézményi és adminisztratív vákuum és a közszolgáltatások hanyatlása bírta rá a helyi, szociális érzékenységgel bíró vezetőket arra, hogy új szervezeteket és intézményeket, például alapítványokat és egyesületeket, hozzanak létre. Ezek azután, több-kevesebb sikerrel, megkísérelték áthidalni a posztkommunista jóléti rendszer hiányosságait. Kezdetben a reaktív intézkedéseket helyezték előtérbe, és a leggyengébb csoportok szociális és anyagi szükségleteit igyekeztek enyhíteni, majd a finanszírozás beindulásával, fokozatosan bővítették tevékenységi körüket, és a nehezen foglalkoztatható csoportok támogatására kerestek jóval hatékonyabb módszereket képzési és munkahely-teremtési szolgáltatások biztosításával.

A társadalmi integráció innovatív eszközeinek létrehozása mellett a középkelet- és délkelet-európai szociális gazdaságok potenciálját lassan a helyi közszolgáltatások civilek vezette biztosításában is egyre inkább hasznosítják. Ilyenek például a szülők és tanárok által vezetett szövetkezeti irányítású iskolák, szülők által irányított kis falusi iskolák, helyi hatóságok és állampolgári csoportok közös tulajdonában lévő korlátolt felelősségű társaságokká és részvénytársaságokká alakított helyi közintézmények, továbbá az új női szövetkezetek, amelyek a szociális gazdaság intézményeinek új generációját képviselik a régióban, újjáélesztve a szolidaritást, a demokráciát és a gazdasági önállóságot.

Jelenleg a szociális gazdasági szektor főbb szerepe Középkelet- és Délkelet-Európában az alábbiakból tevődik össze:

- A piaci kudarcok által teremtett szakadékok áthidalása a hitelezési, lakásépítési, fogyasztási és mezőgazdasági ágazatokban, és
- A posztkommunista jóléti rendszer hiányosságainak pótlása a szociális és a közüzemi szolgáltatások terén;
- Az állami foglalkoztatási és munkaerő integrációs politikák hiányosságainak pótlása: hosszú távú foglalkoztatást célzó foglalkoztatási és társadalmi integrációs programok kidolgozása; és
- Helyi fejlesztési partnerkapcsolatok kiépítése.

Noha Középkelet- és Délkelet-Európa legtöbb országában újra felfedezték a szociális gazdasági szektort, sokuk fejlődése válaszut elé került. Míg egyes országokban, így a Cseh Köztársaságban és Romániában a szolgáltatás-orientált alapítványok és egyesületek megteremtették a fejlődés anyagi bázisát, más országokban számos helyi szociális gazdasági szervezet és a szövetkezeti szektor nagy része nem élvezi a proaktív politikák előnyeit.

Középkelet- és Délkelet-Európában, a Balkán országaiban a szociális gazdasági intézményeknek mint a befogadás, integráció és helyi fejlesztés leghatékonyabb mechanizmusának felélesztéséhez a következő stratégiai intézkedésekre van szükség:

- A nemzeti és nemzetközi szervezeteknek másfajta politikát kell követniük, és a társadalmi integráció és helyi fejlesztés elsődleges mechanizmusaiként elsősorban az alulról jövő, helyi innovatív kezdeményezéseket és helyi állampolgári struktúrákat kell támogatniuk. Erősíteni kell a szociális gazdaság szerepét a gazdasági, társadalmi és politikai fejlődésben, miközben megőrzik a szociális és gazdasági problémák kezelésének helyi kultúráját, és korszerű, hatékony helyi intézményeket és eljárásokat hoznak létre.
- Olyan eszközökre, amelyek elősegítik a szociális vállalkozások fejlődését a munkaerő-integrációs szektorban és a szociális, közérdekű és közüzemi szolgáltatások;
- A szociális gazdaság szervezeteit támogató környezet létrehozása, különösen pénzügyi és vállalkozási támogató testületek révén;
- Megfelelő ellenszolgáltatás biztosítása az államtól és a helyi hatóságoktól a szociális gazdasági szervezetek által biztosított árukért és szolgáltatásokért;
- Az alulról építkező szociális gazdasági szervezetek szervezeti és anyagi támogatása; és
- A szociális gazdasági vállalkozók képzési kapacitásának kiépítése.

A fejlett szociális gazdasági struktúrák sikeresen ellensúlyozhatják a globalizáció negatív hatásait, és megvédhetik a helyi közösségeket az elszegényedéstől. Az elemzésünk azt mutatja, hogy a szociális gazdaság szervezetei jelentős, bár még nem kellően kiaknázott potenciállal rendelkeznek innovatív cselekvési formák kialakítására a szociálpolitikában és a helyi fejlesztésben.

BIBLIOGRÁFIA

- Bubnys, S, and D. Kaupelyte (2004) "Development of co-operative enterprises in Lithuania", in: C. Borzaga and R. Spear (szerk.) *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries* eds., Edizioni 31, Trento
- Huncova, M. (2004) "The Czech Co-Operative Reality and its Social Aspects", in: Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in: C. Borzaga and R. Spear (szerk.) *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Edizioni 31, Trento
- Kolin, M. (2004) "The Evolution of Co-operative Principles and the Emerging Third Sector Activities in Serbia", in: C. Borzaga and R. Spear (szerk.) *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Edizioni 31, Trento
- Kelilyan, M. (1992), *Производствената селскостопанска кооперация (The Productive Agricultural Co-operation)*, Report for the Institute of Sociology, Bulgarian Academy of Sciences, Sofia.
- Kuti, E. and I. Sebesteny (2004) "Boom and Consolidation: The Non-Profit Sector in Hungary", in A. Zimmer and E. Priller (eds.) *Future of Civil Society: Making Central European Nonprofit-Organizations*, VS Verlag, Wiesbaden.
- Les, E. (2004) "Co-operatives in Poland: From State Controlled Institutions to New Trends in Cooperative Development, in: C. Borzaga and R. Spear (szerk.) *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Edizioni 31, Trento
- Les, E., et al. (2004), "Poland" in L. Salamon, and S. Sokolowski (szerk.): *Global Civil Society, Dimensions of the Non-Profit Sector, Vol. II*, Kumarian, Bloomfield (CT, USA)
- Leś, E. and A. Piekara (1988), *Selected Forms of Societal Selfhood and Development*, Warsaw.
- Nałęcz, S. and J. Bartkowski (2002), "Is There Any Organisational Base for Civil Society in Central East and South East Europe?"; előadás a *Building Civil Society and Democracy East of the Elbe*, konferencián, Warsaw, September 27-28.
- Staniszki, J. (2005), Poland's Chances: Our Developmental Potentials in Contemporary World, in interview with Andrzej Zybała, Warsaw.
- Sztanderska, U. (1996), *Zmiany na Rynku Pracy (Changing Role of the State in the Labour Market)*, UNDP Report, Warsaw.

- Wallerstein, I. (1998), *Utopistics or Historical Choices of the Twenty-First Century*, The New Press, New York.
- Zganec, N. (2004), "Croatia: National Report on Social Services", E. Fultz and M. Tracy (szerk.), *Good Practices in Social Services Delivery in South Eastern Europe*, ILO, Budapest.

JEGYZETEK

a ¹ A szociális támogatásokat az alábbi törvények alapján biztosítják: 482/1991 sz. törvény a szociális rászorultságról; 100/1988 sz. törvény a szociális biztonságról; 114/1988 sz. törvény a Cseh Köztársaságban a szociális biztonságról; MPSV. 182/1991 sz. rendelet. Az állami szociális juttatások rendszerét a. 117/1995 sz. Törvény szabályozza.

b ² 2006. április 27-i törvény a szociális szervezetekről (DZ. U. 2006 Nr 94, poz. 651); 2003. június 13-i törvény a szociális foglalkoztatásról (DZ. U. 2006 Nr 94, poz. 651).