



SOCIÁLNÍ PODNIKÁNÍ

TEORIE, VYMEZENÍ, DEFINICE, VZTAHY

Vladimír Hyánek, Mirka Wildmannová

Obsah

Úvod: sociální podnikání v době krize a po ní.....	2
Koncepce sociální ekonomiky a hlavní související teoretické přístupy	3
Současný stav poznání a uznání sociální ekonomiky	3
Fenomén sociálního podnikání	5
Poslání sociálního podniku	6
Hlavní teoretické přístupy vztahující se k sociální ekonomice	9
Přístup solidárního hospodářství: široký proud	9
Sociální ekonomika a rozvíjející se koncepty v Evropě	9
Vybrané přístupy k sociální ekonomice a sociálnímu podnikání na evropské úrovni podle jednotných kritérií	20
Průkopníci teorie sociálního podnikání v ČR	24
Sociální ekonomika v pojetí Čepelky	24
Zdroje	28

ÚVOD: SOCIÁLNÍ PODNIKÁNÍ V DOBĚ KRIZE A PO NÍ

Specifické vlastnosti sociálního podnikání, resp. sociální ekonomiky jako celku, vyvstávají zejména v konfrontaci s obchodními firmami i státem během ekonomických problémů. Je zřejmé, že sociální ekonomika vyšla z hospodářské a finanční krize relativně nepoškozená; naopak, byli jsme svědky toho, jak právě toto období bylo v některých zemích impulsem ke vzniku nových sociálních podniků. V současné době poskytuje tento sektor placené zaměstnání pro 6,3% pracující populace v EU-28, ve srovnání s 6,5% v roce 2012, což lze bezesporu považovat za úspěch (CIRIEC 2017).

Potenciál růstu sociální ekonomiky v době hospodářské a sociální krize se zdá být evidentní. Sociální ekonomika se vyznačuje vysokým stupněm odolnosti vůči ekonomickým tlakům; navíc se stále rozvíjí, zatímco jiná hospodářská odvětví se potýkají s problémy. Podniky sociální ekonomiky reflektují potřeby takového hospodářství, které sladí sociální, ekonomické a finanční rozměry, které je schopné tvořit bohatství, a není měřeno a posuzováno výhradně z hlediska svého finančního kapitálu, ale také - a především - úrovní svého společenského kapitálu, společenského přínosu. Aktivity sociálních podniků nejsou řízeny výlučně tržními nebo růstovými kritérii. Růst, dvouciferné hodnoty zisku, apod. nejsou konečným cílem: tím je přispění k naplnění obecného, resp. veřejného zájmu, sociální soudržnost a blahobyt celé společnosti.

Je důležitou skutečností, že významnou roli hraje sociální ekonomika při vytváření zaměstnanosti, usnadňování, resp. zprostředkování udržitelného růstu, sladování služeb s konkrétními potřebami a spravedlivější rozdělování příjmů a bohatství. Aktivity subjektů sociální ekonomiky však mají mnohem širší kontext, a to budování participativní demokracie a sociálního kapitálu. To platí zvláště v případě států, které vstoupily do EU po roce 2004. Většina z nich byla do roku 1989/1990 součástí tábora socialistických zemí pod nadvládou Sovětského svazu s neexistujícími, či přinejlepším velmi omezenými aktivitami občanské společnosti.

Důsledkem tohoto historického vývoje je dnes mimo jiné i křehká finanční situace v neziskovém sektoru a také nízká míra zapojení občanské společnosti do vytváření pracovních míst v jednotlivých regionech. To je ostatně viditelné i na statistických údajích: zatímco míra placené zaměstnanosti v sociální ekonomice je v EU jako celku zhruba 6,3%, tatáž míra v "nových" členských státech činí v průměru 2,5%.

Země střední a východní Evropy však nejsou jen křehkými, zranitelnými a potenciálně ohroženými demokraciemi, ale právě proto, že sdílí odlišnou zkušenost než země západní Evropy, jsou zdrojem řady nových nápadů a přístupů k řešení sociálních a ekonomických problémů, jež mohou přispět k obohacení evropské sociální ekonomiky (CIRIEC 2017; srov. např. s publikacemi projektu ITSSOIN, itssoin.eu).

Podle Luca Jahiera, prezidenta Various Interest Group EESC, sociální ekonomika obsahuje a obhajuje hodnoty, na nichž Evropská unie kdysi vznikla (článek 3 Smlouvy o EU). Je to jak příležitost, tak i nástroj pro participaci občanů a odpovědnost za udržitelnou budoucnost. Navíc představuje účinný nástroj, který Evropské unii umožňuje přibližovat se svým závazkům v rámci Cílů udržitelného rozvoje (OSN). Jahier konstatuje, že i z tohoto důvodu se zvyšuje pomoc EU poskytovaná prostřednictvím Evropského sociálního fondu sociální ekonomice (CIRIEC 2017).

KONCEPCE SOCIÁLNÍ EKONOMIKY A HLAVNÍ SOUVISEJÍCÍ TEORETICKÉ PŘÍSTUPY

SOUČASNÝ STAV POZNÁNÍ A UZNÁNÍ SOCIÁLNÍ EKONOMIKY

Pravděpodobně nejvýznamnějším výrazem uznání sociální ekonomiky, pocházejícím přímo zevnitř této "komunity", je Charta principů sociální ekonomiky, vytvořená sítí Social Economy Europe, což je celoevropské sdružení reprezentující zástupce sociální ekonomiky. Tyto principy jsou i v našem prostředí dobře známé a využívávané řadou autorů či institucí:

1. Nadřazenost individuálních a společenských cílů nad kapitálem.
2. Dobrovolné a otevřené členství
3. Demokratická kontrola členství (netýká se nadací a obdobných subjektů, protože nemají žádné členy)
4. Kombinace zájmů členů/uživatelů a obecného zájmu
5. Obrana a uplatňování zásady solidarity a odpovědnosti
6. Autonomní řízení a nezávislost na veřejných orgánech
7. Většina přebytků je využívána pro dosahování cílů udržitelného rozvoje, služeb v zájmu členů nebo v obecném zájmu.

Definice sociální ekonomiky, která odpovídá systému národních účtů

"Soubor soukromých, formálně organizovaných podniků s autonomním rozhodováním a svobodou členství, vytvořených tak, aby vyhovovaly potřebám svých členů prostřednictvím trhu tím, že produkují zboží a poskytují služby, pojištění a finance, kde rozhodování a jakékoli rozdělování zisku nebo přebytku mezi členy není přímo spojeno s jejich kapitálovým podílem nebo členskými poplatky; každý z členů má jeden hlas nebo se v každém případě rozhoduje prostřednictvím demokratických a participativních procesů. Sociální ekonomika zahrnuje také soukromé, formálně organizované subjekty s autonomií rozhodování a svobodným členstvím, které produkují netržní služby pro domácnosti a jejichž přebytky, pokud existují, nemohou být přiděleny ekonomickým subjektům, které tyto organizace vytvářejí, kontrolují nebo je financují".

Tabulka 1 Subjekty sociální ekonomiky podle ESA 2010

Institucionální sektor		Podniky sociální ekonomiky a organizace na mikroúrovni
Tržní producenti	Nefinanční podniky (S11)	<ul style="list-style-type: none"> • Družstva (dělnická, zemědělská, spotřebitelská, ve vzdělávání, dopravě, bydlení, zdravotní péči, sociální péči, atd.) • Sociální podniky • Jiné podniky založené na členském principu • Ostatní soukromí tržní výrobci (některá sdružení a jiné právnické osoby) • Neziskové instituce sloužící nefinančním sociálním podnikům • Nefinanční podniky kontrolované sociálními firmami
	Finanční instituce (S12)	<ul style="list-style-type: none"> • Úvěrové družstva • Vzájemné pojišťovny * a svépomocné úvěrové společnosti • Pojišťovací družstva • Neziskové instituce sloužící nefinančnímu sociálním podnikům
	Vládní instituce (S13)	-
Netržní producenti	Domácnosti (S14)**	<ul style="list-style-type: none"> • Neziskové instituce menší velikosti sloužící domácnostem
	Neziskové instituce sloužící domácnostem (S15)	<ul style="list-style-type: none"> • Sdružení zaměřená na sociální akce *** • Nadace zaměřené na sociální akce *** • Jiné neziskové organizace sloužící domácnostem (kulturní, sportovní atd.)

Zdroj: CIRIEC 2017

(*) S výjimkou organizací systému sociálního zabezpečení a obecně kromě svépomocných společností s povinným členstvím a těch, jež jsou řízeny firmami mimo sociální ekonomiku.

*(**) Sektor domácností (S14) zahrnuje také individuální podnikatele a obchodní partnerství bez právní subjektivity, které jsou tržními výrobci a nepatří do sociální ekonomiky. To zahrnuje také neziskové organizace menší velikosti, které jsou netržní výrobci a tvoří součást sociální ekonomiky.*

*(***) Neziskové organizace, které jsou soukromými netržními výrobci s dobrovolným členstvím a účastí a strategická a operativní nezávislost; jeho účelem je dosažení společenského blahobytu prostřednictvím poskytování zboží a veřejných sociálních služeb, bezplatně nebo za ceny, které nejsou ekonomicky významné, osobám nebo skupinám osob, které jsou ohrožené, sociálně vyloučené nebo ohrožené vyloučením. Tyto organizace vytvářejí neziskový sektor zaměřený na sociální činnosti, který je zjevně součástí sociální ekonomiky.*

FENOMÉN SOCIÁLNÍHO PODNIKÁNÍ

“Nobody knows exactly what it is, but everybody knows that it exists.”

Bruno Roelants (*Enlarging the Social Economy*. <http://www.krakow2004.coop/docs.php>)

Sociální podnikání (social entrepreneurship) lze v souladu s pojetím Evropské komise (2011:2bf) vymezit jako „...any activity that includes some degree of commercial income generation, and that primarily pursues goals that benefit the general public (e.g. social, cultural or ecological sustainability goals). Any surplus earned through social entrepreneurship must completely, or for the larger part, be re-invested to achieve those goals of public benefit.“

Struktura a činnosti takovéto organizace musí odrážet zaměření na veřejný prospěch. V evropském kontextu, který na rozdíl od amerického přístupu není tak silně spojen s podmínkou nerozdělování zisku, se sociální podnik, ať už má jakoukoliv právní formu, vyznačuje jednou z následujících vlastností:

- mzdy a odměny mohou být na nižší úrovni, než je na trhu obvyklé, popř. může být jejich rozložení více rovnostářské, než je běžné u srovnatelných firem klasického typu
- mají silné prvky participace (typicky pro družstva – jeden člen - jeden hlas), spolurozhodování a obecně demokratického řízení
- zahrnutí stakeholderů, jako jsou zaměstnanci, spotřebitelé, apod. do procesu řízení firmy

Co je důležité, organizace sociální ekonomiky jsou, resp. mohou být charakterizovány vysokou úrovní sociální inovace, resp. inovativnosti. Sociální podnikání může být aktivitou vykonávanou jednotlivci, organizacemi různého typu, stejně jako asociacemi organizací a sítěmi ekonomických subjektů.

Důležité je, že subjekty se mohou stát součástí sociální ekonomiky v jakékoliv části svého životního cyklu a mohou přijmout prakticky jakoukoliv právní formu. Může se jednat o neziskové organizace, mohou vyrůstat z prostředí občanské společnosti, ale mohou být také ukotveny v podnikatelském, či dokonce veřejném sektoru (ITSSOIN, 2013). Podle své definice, je pro sociální podniky přirozená určitá mezisektorovost, resp. lze říci i to, že tyto subjekty jsou do jisté míry popřením striktně sektorového vnímání ekonomiky.

Dalším pojmem je sociální podnik, resp. *organizace sociálního podnikání* (social entrepreneurial organization, SEO). Tento pojem odkazuje na jakoukoliv organizaci, jež se do sociálního podnikání zapojuje. Pro označení jednotlivce zapojeného do sociálního podnikání, užíváme také pojmu sociální podnikatel (social entrepreneur).

Pokud sociálnímu podniku přiznáme, že přináší inovativní řešení problémů, musíme porozumět tomu, co je *sociální inovace* (social innovation). I když nejsou na názory v tomto směru sjednocené, lze vysledovat tendence ke společnému jmenovateli. Tím je požadavek, aby inovace byla „sociální“ jak ve svém výsledku, tak i v prostředcích, jimiž je realizována. Sociální jsou tedy nástroje i cíle.

První část této definice znamená, že ty tyto inovace vytvářejí (přinášejí) společensky uznanou hodnotu. Tato hodnota se může vztahovat k novým způsobům naplňování sociálních potřeb (myšleno v nejširším slova smyslu), popř. ke změně postojů a chování; taková změna potom vede k řešení společenských problémů a výzev. Druhá část tohoto pojetí potom zdůrazňuje společensky odpovědné prostředky realizace inovací, např. to, že neprodukují negativní externality. Sociální inovace jsou novátorskými řešeními, jež jsou účelná, hospodárná a udržitelná, anebo ve všech těchto ohledech na vyšší úrovni než řešení stávající (Phills, 2008).

Na druhé straně, sociální inovace mohou mít tendenci stát se novou kombinací již existujících nástrojů a postupů, spíše než že by byly něčím zbrusu novým – což ovšem jejich potenciální pozitivní dopad nijak nesnižuje. Specifickým typem sociální inovace je systémová (systemic) společenská změna, například „zásadní změny v přístupu a hodnotách, strategiích a politikách, organizačních strukturách a procesech, produkčních mechanismech a službách“ (bepa, 2010).

Udržitelným rozvojem (růstem) lze rozumět růst, jenž v sobě kloubí potřeby současnosti s potřebami budoucnosti, aniž by ty druhé zmíněné byly nějakým způsobem opomíjeny či stavěny na nižší úroveň. V této souvislosti si lze představit například efektivní využívání energie, omezené emisí CO₂, prevence environmentální degradace, či ochrana biodiverzity (European Commission, 2005).

Sociální inkluze odkazuje na aktivní roli občanů ve všech oblastech společenského života, tedy jak v oblasti hospodářské (ať už v roli spotřebitele nebo zaměstnance), politické (prostřednictvím volebního procesu a aktivního občanství), vzdělávací, mediální, apod. Formy občanského zapojování se mají formu placené či dobrovolné práce, ale také znamenají jejich ukotvenost ve vztazích v rámci různých sítí – rodiny, přátel, sousedů.

POSLÁNÍ SOCIÁLNÍHO PODNIKU

Sociální podniky, které vznikají v rámci sociální ekonomiky (třetího sektoru) nabízejí jednu z cest k řešení sociálních problémů. Na trhu práce se nyní více než dříve podporuje zvýšená ekonomická aktivita přinášející vlastní příjmy. Důraz se klade na schopnost propojit ekonomické a sociální zájmy, podpořit místní rozvoj a více se podílet na začleňování jedinců znevýhodněných na trhu práce.

Výzkum EMES, který byl realizován v 15 zemích Evropské unie, vymezuje sociální podnik nového typu a staví jeho definici na dvou kritériích – ekonomických a sociálních:

Ekonomické hledisko:

1. Trvalé aktivity zaměřené na výrobu zboží a/nebo poskytování služeb
2. Vysoký stupeň autonomie.
3. Přijetí ekonomických rizik.

4. Alespoň minimální podíl placené práce.

Sociální hledisko:

1. Hlavní cíl sociálního podniku – prospěch společnosti nebo specifické skupině lidí.
2. Sociální podniky vznikají ze skupinové iniciativy.
3. Právo rozhodovat není postaveno na výši vloženého kapitálu.
4. Participativní charakter, který stojí na zapojení všech zúčastněných aktérů do vykonávané aktivity.
5. Omezené přerozdělování zisku.

Sociální podniky představují v tomto pojetí sílu, která směřuje v poskytování služeb nebo výroby zboží k cíli prospět komunitě nebo celé společnosti. Dodržení demokratických principů řízení a spravování podniků je důležitou součástí jeho fungování. Sociální podniky jsou také nástrojem dosahování sociální změny, a to v inovativních přístupech k řešení sociálních problémů skrze produkci zboží nebo poskytování služeb, které jsou většinou realizovány neziskovými organizacemi.

Co to tedy je sociální podnik?

Můžeme říci, že sociální podnik je (ale pozor, v dalším textu ukazujeme nejrůznější nuance obsahu tohoto pojmu):

- Podnikatelská činnost prováděná za účelem generování zisku se sociálním podtextem, což je vytváření vhodných pracovních příležitostí a podmínek pro znevýhodněné občany na trhu práce. Tím umožňuje společenské uplatnění těchto skupin občanů na trhu práce, kteří se nemohou uplatnit na otevřeném trhu práce. Většina zisku podniku je investována do dalšího rozvoje podnikatelských aktivit a do rozvoje lidských zdrojů pracujících v sociálním podniku. Jedná se o specifické výrobní činnosti anebo poskytované služby, které mají převážně místní, tedy komunální charakter.

Sociální podnik je orientovaný na řešení otázek zaměstnanosti, sociálního začleňování a místního rozvoje. Vzniká a rozvíjí se na konceptu trojího prospěchu:

- Sociálního



- Ekonomického
- Environmentálního

Obecně prospěšného cíle je dosahováno ekonomickými aktivitami, které jsou definovány v podnikatelském záměru, ve stanovách, statutu anebo jiných dokumentech. V současné podobě je za sociální podnik považován právní podnikatelský subjekt, který má ve zřizovacích listinách zapsáno, že má sociální charakter, zaměstnává 50% a více občanů z vyloučených skupin a 50% a více zisku investuje do dalšího rozvoje podniku a zaměstnanců.

Základní principy sociálního podniku dle Národní tematické sítě TESSEA a MPSV jsou:

- Obecně prospěšný cíl – musí být definován ve statutu nebo ve stanovách
- Participace, demokratické rozhodování a budování sociálního kapitálu.

V sociálním podniku je posilována role vnitřních a vnějších vztahů k podniku:

- Vnitřní vztahy sociálního podniku směřují k maximálnímu zapojení pracovníků do rozhodování a k samosprávě. Maximální vyváženost mezi demokratickým rozhodováním a manažerským řízením.
- Vnější vztahy s okolím posilují sociální kapitál sociálního podniku a místních společenstev.

Dislokační působnost sociálního podniku je vázána především na místní rozměr. Sociální podniky působí na lokální a regionální úrovni.

- Orientace sociálního podnikání na místní potenciál, potřeba řešit věci komunity se znalostí potřeb místa a lidí za podpory místních zdrojů, se promítají do úspěšnosti komunitní praxe.

Sociální podnik uspokojuje přednostně místní potřeby a využívá přednostně místní zdroje. Podporuje smysl pro společenskou odpovědnost na místní úrovni.

Tyto uvedené principy sociálního podniku se stávají nedílnou součástí podnikatelského záměru sociálního podniku a při přípravě podnikatelského plánu je nezbytné tyto principy do plánu zapracovat.

HLAVNÍ TEORETICKÉ PŘÍSTUPY VZTAHUJÍCÍ SE K SOCIÁLNÍ EKONOMICE

PŘÍSTUP SOLIDÁRNÍHO HOSPODÁŘSTVÍ: ŠIROKÝ PROUD

Koncept "solidární ekonomiky" se začal rozvíjet ve Francii od 80. let. V rámci tohoto přístupu se ekonomika se realizuje kolem tří pólů: trh, stát a reciprocita. Tyto tři póly jsou představovány tržními principy, principem přerozdělování a principem vzájemnosti. Tento poslední princip se týká nepeněžní směny a sdílení, tak jak to známe z prostředí spolků a různých typů sdružení.

Stručně řečeno, v tomto pojetí je ekonomika pluralitní povahy a nemůže být omezena na striktně obchodní a peněžní vztahy a nemůžeme ji tedy chápat jen v tomto omezeném rámci. Solidární ekonomický přístup je určitý pokus spojit výše uvedené tři póly, a tak se v rámci takto chápané ekonomiky objevují institucionální formy, které jsou určitými hybridy mezi trhem, netržním principem a dokonce principem nepeněžním. Tento přístup je v opozici k ortodoxnímu pojmání ekonomie i ekonomiky a především se zaměřuje na mnohem širší spektrum zdrojů: tržní (prodej zboží a služeb), netržní (vládní dotace a dary) a nepeněžní (dobrovolníci).

Stejně jako tento koncept solidární ekonomiky, který má svůj původ ve Francii, existují a prosazují se myšlenky solidární ekonomiky i jinde. Asi nejzajímavějším příkladem je Latinská Amerika, kde je v některých zemích sociální ekonomika nahlížena jako síla schopná přinést sociální změny, dokonce jako nositelka projektu alternativní společnosti k neoliberální globalizaci. Na rozdíl od Evropy, kde sociální ekonomiku vnímáme jako dokonale slučitelnou s fungováním tržního systému, latinskoamerická perspektiva rozvíjí tento koncept jako globální alternativu ke kapitalismu.

V souvislosti s tímto přístupem lze ještě zmínit, že existují názory či myšlenkové proudy sledující obdobnou logiku, a sice nahrazení čistě tržního systému, kde jsou výrobní prostředky v soukromém vlastnictví, alternativním systémem organizace výroby. Mezi tyto přístupy patří: a) alternativní ekonomika, s kořeny v antisystémových hnutích, která vznikla ve Francii po květnu 1968; a b) lidová ekonomika, prosazovaná v různých jihoamerických zemích od roku 1980 postavená na velmi podobných principech, jako latinskoamerická sociální ekonomika (někdy bývá označována jako sociální lidová ekonomika). Jde o určitý extrém, který vylučuje jakýkoli typ vztahu zaměstnavatel - a zaměstnanec a považuje práci za hlavní výrobní faktor.

SOCIÁLNÍ EKONOMIKA A ROZVÍJEJÍCÍ SE KONCEPTY V EVROPĚ

Sociální podniky, sociální podnikání a sociální inovace

Evropská komise definuje sociální podniky jako nedílnou součást sociální ekonomiky: "Sociální podnik je hospodářským subjektem v rámci sociální ekonomiky, jehož hlavním cílem je mít sociální dopad spíše než vytvářet zisk pro své vlastníky nebo akcionáře. Funguje formou poskytování zboží a služeb na trhu, podnikatelsky a inovativně, a využívá svého zisku především k dosahování sociálních cílů. Je řízen otevřeným a zodpovědným způsobem, což se týká především [sic] zaměstnanců, spotřebitelů a stakeholderů" (sdělení Evropské komise, Iniciativa sociálního podnikání, KOM / 2011/0682 v konečném znění ze dne 25. října 2011).

Toto sdělení Komise rovněž identifikuje hlavní oblasti činnosti sociálních podniků: a) podniky, které poskytují sociální služby a/nebo zboží a služby pro ohrožené osoby a b) podniky, které se

zabývají integrací obtížně zaměstnatelných, ale jejichž činnost může být mimo oblast poskytování sociálních statků nebo služeb.

Severoamerické myšlenkové proudy týkající se sociálních podniků mohou být zhruba rozděleny do dvou hlavních přístupů: přístup "získaných příjmů" (earned income) a přístup "sociálních inovací" školy podporovaný Nadací Ashoka, kterou založil Bill Drayton v roce 1980 (a jejíž působnost známe i z České republiky).

Přístup akcentující sociální inovace zdůrazňuje individuální úlohu sociálního podnikatele, který sleduje své poslání založené na vytváření a udržení společenského prospěchu (nejen tedy prospěchu soukromého), hledá nové příležitosti k naplňování této mise, zapojuje se do procesu neustálé inovace, adaptace a učení se, jedná odvážně (inovace často odvahu vyžaduje, neboť je z principu nejistou investicí), a vykazuje vyšší úroveň smyslu pro odpovědnost vůči uživatelům služeb. Stručně řečeno, sociální podnikatelé sledují své poslání a širší sociální (společenský) dopad (spíše než přímou tvorbu zisku či obecně bohatství), což je základním kritériem pro hodnocení sociálního podnikatele. V rámci konceptu sociální inovací, je forma vlastnictví sociálního podniku (veřejná, kapitálová nebo sociální ekonomika) až sekundární a klíčovým hráčem je právě sociální podnikatel, jakožto hlavní osoba odpovědná za podnikání a sociální změny.

Tabulka 2 Přístupy a dimenze

Dimenze	Přístup EMES	Earned income přístup		Přístup sociálních inovací
		Komerční NNO (commercial)	Firmy s posláním (Mission-driven business)	
Ekonomická a obchodní dimenze	Podstata hospodářské činnosti úzce související se sociální misí	Povaha hospodářské činnosti nesouvisející se sociální misí		Povaha ekonomické aktivity je v úzkém vztahu k společenskému poslání (social mission)
	Ekonomické riziko: finanční udržitelnost založená na kombinaci tržních příjmů (komerční příjmy) s netržními příjmy (granty, dotace, dary)	Udržitelnost založená na komerčních příjmech		Udržitelnost založená na mixu tržních a netržních příjmů.
	Výslovným cílem je prospěch	Obecně prospěšný cíl je	Obecně prospěšný cíl	Explicitně definovaný



	komunity nebo vytváření společenské hodnoty (prospěchu)	zaručen reinvestováním veškerého zisku	není zaručen.	obecně prospěšný cíl.
Participativní dimenze	Autonomie	Není specifikováno, ale nezávislost na státu by mohla být zaručena soběstačností (o nezávislosti na soukromém sektoru to ovšem říci nelze).		Autonomie jako taková není specifikována, ale předpokládá se.
	Demokratické rozhodování	Demokratické rozhodování není požadováno.		Demokratické rozhodování není požadováno.
	Participativní rozhodování	Participativní rozhodování není požadováno.		Participativní rozhodování není požadováno.

Zdroj: CIRIEC 2017

Kolaborativní ekonomika, spřízněné koncepty a sociální ekonomika

Koncept tzv. "kolaborativní ekonomiky" se postupně etabloval od začátku 21. století; tento nový přístup odkazuje na velmi širokou škálu činností souvisejících se způsobem spotřeby, výroby, financování, vzdělávání a dokonce i se způsobem správy (tzv. governance). Ve svém sdělení s názvem "Evropská agenda pro kolaborativní ekonomiku" (KOM / 2016/0356 v konečném znění - 02/06/2016) definuje Evropská komise kolaborativní ekonomiku jako "obchodní modely, business modely, kdy jednotlivé aktivity jsou realizovány, resp. zprostředkovány kooperujícími platformami, které vytvářejí otevřený trh pro dočasné užívání zboží nebo služeb, často poskytovaných soukromými subjekty".

Sdělení uvádí tři kategorie aktérů zapojených do kolaborativní ekonomiky: a) poskytovatelé služeb - soukromé osoby nebo soukromí profesionálové; b) uživatelé těchto služeb a c) zprostředkovatelé - prostřednictvím online platformy - kteří propojují poskytovatele s uživateli a usnadňují transakce mezi nimi ("platformy spolupráce/collaborative platforms"). Transakce v rámci kolaborativní ekonomiky nezahrnují změnu vlastnictví a mohou být prováděny s cílem dosáhnout zisku nebo na neziskovém principu.

Zaměříme se ještě právě na tzv. kolaborativní platformy. Jejich hlavními funkcemi jsou: a) vytvoření nástroje (platformy) propojující nabídku a poptávku po zboží; b) vytvoření mechanismu umožňujícího provádění elektronických ekonomických transakcí; c) vytvářet mechanismy ověřování a kontroly, které minimalizují rizika a náklady na transakce

Stručně řečeno, kolaborativní ekonomika využívá informační technologie ke snižování asymetrie informací a transakčních nákladů spojených s prodejem, ale třeba také sdílením zboží a služeb.

V současné Evropě se rozvíjí řada nejrůznějších forem spolupráce na principech kolaborativní ekonomiky. LAMA a Cooperatorives Europe uskutečnily výzkum zaměřený na 38 případů z 11 evropských zemí a také na tři iniciativy mimo Evropu. Závěry studie ukázala, jaké nové

možnosti se v oblasti kooperativní ekonomiky otevírají například organizacím družstevního typu. Poukazuje však také na překážky a bariéry, s nimiž se tyto organizace potýkají, a to především v oblasti financování.

Economy for the Common Good a sociální ekonomika

Economy for the common good, čile ekonomika pro obecné dobro či prospěch (ECG), je socioekonomické a politické hnutí založené rakouským ekonomem Christianem Felberem v roce 2010. Hlavní myšlenkou ECG modelu je, že ekonomika by měla sloužit lidem, tj. společnému blahu. ECG je založen na hodnotách považovaných za univerzální: lidská důstojnost, solidarita, ekologická udržitelnost, sociální spravedlnost, transparentnost a demokratická participace. Model ECG je mezioborový a (teoreticky) aplikovatelný na všechny druhy firem a organizací.

Součástí tohoto přístupu je specifická metoda hodnocení přínosu dané organizace ke “common good”, založená na tzv. Common Good Balance, Common Good Matrix, Common Good Report a Common Good External Audit. Pro zájemce o podrobnější informace tohoto nového přístupu doporučujeme stránku Economy for the Common Good (<https://www.ecogood.org/en/vision/>).

Cirkulární ekonomika a sociální ekonomika

The circular economy model consists of replacing a linear economy, based on the take-make-usedispose model, with a circular one in which waste can be transformed into resources so the economy can become more sustainable and reduce its negative environmental impact through improved management of resources and reducing extraction and pollution. At the same time, the circular economy allows companies to achieve competitive advantages thanks to better management of raw materials, offering new economic opportunities in new markets and enabling new jobs to be created locally.

Cirkulární ekonomika je skutečně “horkou novinkou”, o které se toho v českém prostředí zatím moc neví. Pro charakteristiku tohoto konceptu využijeme toho, jak jej vysvětluje Institut pro cirkulární ekonomiku (<https://incien.org>). Podle Institutu jde o ekonomický systém, ve kterém “...neexistuje odpad. Dobrý způsob, jak vysvětlit tento koncept, je přirovnat ho ke stavu, v jakém se nachází náš lineární systém. V našem stávajícím systému pracně čerpáme suroviny, které následně přeměňujeme na produkty a služby a po ukončení jejich mnohdy velmi krátkého životního cyklu se jich zbavujeme. Na skládkách nebo ve spalovnách odpadu tak nenávratně přicházíme o cenné a vzácné materiály. Toto řešení se může jevit jako funkční z pohledu obce, firmy nebo domácnosti, ale z globálního hlediska nám nutně musí dojít, jakým neudržitelným směrem se naše civilizace ubírá.

Cirkulární ekonomika nachází inspiraci v přírodních ekosystémech, které jsou založeny na dokonalých a funkčních cyklech organických živin. Cirkulární ekonomika tuto představu aplikuje ve světě lidí. Mezi základní principy, které tento koncept definují patří:

- *Uzavírání toků materiálů ve funkčních a nekončících cyklech, kde neztrácejí hodnotu.*
- *Čerpání energie z obnovitelných a udržitelných zdrojů.*

Navrhování takových produktů a služeb, které nemají negativní dopady na přírodní ekosystémy a lidské zdroje.” (<https://incien.org/cirkularni-ekonomika/>)

Cirkulární ekonomika a sociální ekonomika sdílejí řadu styčných bodů. Oba modely staví do centra zájmu jednotlivce současně s udržitelným rozvojem. V cirkulární ekonomice, stejně jako v

ekonomice sociální, je klíčovým faktorem úspěchu posilování tvůrčí a inovativní kapacity na místní úrovni. Hodnoty a principy družstevního hnutí a sociální ekonomiky, jako jsou vazby na místní území, vzájemná spolupráce nebo solidarita, jsou rozhodujícími pilíři pro zajištění procesů udržitelného rozvoje ve třech rozměrech: environmentálním, ekonomickém a sociálním. Není náhodou, že v Evropě byla právě sociální ekonomika průkopníkem cirkulární ekonomiky při opětovném využívání a recyklaci odpadů, v energetice a v zemědělství.

V poslední době jsou v oblasti kooperativní ekonomiky dobře známé příklady iniciativ (kooperativních platform), které pomáhají chránit a zlepšovat přírodní kapitál, optimalizovat využívání zdrojů a podporovat efektivitu systému. Samotná Evropská komise v akčním plánu EU pro cirkulační hospodářství uznala, že podniky sociální podniky budou "klíčovým příspěvkem k cirkulační ekonomice".

Společenská odpovědnost firem, "firemní občanství" a sociální ekonomika

V roce 2011 zveřejnila Evropská komise zelenou knihu "Podpora evropského rámce společenské odpovědnosti podniků" a vymezila sociální odpovědnost podniků (CSR) jako koncepci, v rámci které podniky integrují v rámci svých obchodních aktivit sociální a environmentální zájmy; tato integrace probíhá i ve vztahu se stakeholdery.

Jedním z konceptů, které jsou silně spojeny se společenskou odpovědností podniků, je tzv. podnikové občanství (Corporate Citizenship, CC). Teorie naznačuje, že firma by měla nejen převzít odpovědnost vůči akcionářům a stakeholderům, ale že by se také měla angažovat a zapojit se do společnosti. Firma by se zkrátka měla chovat jako "dobrý občan". Ačkoli původní definice CSR byla omezena na osvědčené postupy společnosti, které se přímo týkaly vztahů k akcionářům a stakeholderům, nová definice sociální odpovědnosti podniků pocházející z dílny Evropské komise identifikuje deset principů tzv. Globální dohody OSN (KOM (2006) 136 v konečném znění, takže lze konstatovat, že oba pojmy jsou rovnocenné, přinejmenším v pojetí Komise.

Vzhledem k tomu, že principy sociální ekonomiky, které jsou inspirovány družstevními principy, nejsou v podstatě odlišné od principů aplikovaných v CSR, lze konstatovat, že sociální ekonomika byla průkopníkem aplikace sociální odpovědnosti podniků, protože CSR je nedílnou součástí hodnot a provozních pravidel sociální ekonomiky. Stručně řečeno, také CSR je se sociální ekonomikou silně propojeno.

Neziskový sektor a sociální ekonomika

Koncept nestátního neziskového sektoru má hluboké historické kořeny. Dnes je pro jeho popis hojně využíváno vymezení dle strukturálně-operacionálního přístupu Salomona a Anheiera (1997). Podle nich je neziskovou nevládní organizací ta organizace, která je:

1. Organizovaná (organized), tedy vyznačující se jistou institucionalizací své struktury. Funguje např. na základě jasně formulované zakládací smlouvy či zřizovací listiny, má stanovenou organizační strukturu a náplň činnosti, apod. Vhodnější bude v tomto kontextu vymezení negativní: za NNO ve smyslu této definice nejsou považována čistě účelově zřízená seskupení dočasného a neformálního charakteru. Při absenci tohoto vymezení bychom se dostali, jak poznamenává Salomon, do poněkud amorfni, neurčité a ke zkoumání nevhodné oblasti, navíc s minimální možností komparace.

2. Soukromá (private), tedy institucionálně oddělená od vlády. Tento rys NNO by neměl být mylně interpretován jako oddělení těchto organizací od státních financí, které pro ně jsou stále velmi významné v celé vyspělé Evropě a dokonce i v USA.
3. Nerozdělující zisk mezi vlastníky (non-profit-distributing). Tento požadavek je poměrně jasný, český právní řád tento faktor zohledňuje v definici organizací založených za jiným účelem, než je podnikání. Problémem ovšem může být požadavek na příliš striktní omezení rozdělení části zisku mezi členy organizace. Problém také vyvstane, pokusíme-li se hlouběji zkoumat, kdo může být spoluvlastníkem, resp. zakladatelem.
4. Samosprávná (self-governing), tedy disponující vnitřní strukturou se stanovením řídicích a kontrolních kompetencí.
5. Dobrovolná (voluntary). Překládá se také „s účastí dobrovolníků“ a znamená existenci nějakého dobrovolného elementu, konkrétně participaci dobrovolných zaměstnanců. Jednotlivé NNO se samozřejmě budou lišit v intenzitě a formě tohoto prvku své charakteristiky.

Neziskový sektor vs. sociální ekonomika, nezisková organizace vs. sociální podnik

Koncept sociální ekonomiky kombinuje dva základní přístupy, dvě základní kritéria. Vychází jednak z identifikace shodných rysů jednotlivých organizací, jednak z právních, resp. institucionálních charakteristik.

Normativní přístup

Tato linie vymezení sociální ekonomiky akcentuje společné principy sdílené jednotlivými organizacemi. Právě zaměření na principy a hodnoty může seskupit dohromady i organizačně velmi odlišné typy institucí. Tyto společné principy a hodnoty jsou analyzovány v dalším textu, navíc jsou obsaženy níže ve vlastní definici.

Právně – institucionální přístup

V podstatě jde o to, že je vymezen okruh právních forem, jež mohou být do tohoto sektoru řazeny (stejně jako v tomto textu na jiném místě). Defourny již v roce 2001 vymežil určité institucionální typy, jež mohou být součástí sociální ekonomiky (od té doby se samozřejmě poznání posunulo, jak ostatně ilustruje i tento text):

Družstevní typ organizace;

- mezinárodní rozšíření od poloviny 19. století
- existuje mnoho rozdílných typů družstevních subjektů: družstva výrobní, spotřební, úvěrová, pojišťovací, bytová, zemědělská, apod.; ne všechny samozřejmě spadají svým charakterem do sociální ekonomiky
- mnoho tradičních družstev se vyvinulo na trzích, které jsou dnes velmi konkurenční, proto tato družstva akceptovala a implementovala do svého chování postupy typické pro klasické soutěžící firmy
- mnohé subjekty si ovšem i tak zachovaly specifické vlastnosti družstev, jako je participace, vnitřní demokracie, apod., navíc v posledních desetiletích zažívají družstva mezinárodní proces obnovy, obrody

- a co je důležité, do této kategorie spadají organizace různých právních typů, ovšem se stejnými vlastnostmi

Vzájemně prospěšný typ organizace;

- Tyto organizace mají velmi dlouhou historii, postupně došlo k institucionalizaci vzájemné prospěšnosti. Jak uvádí prameny, často se jedná významné hráče na poli sociálního zabezpečení.
- Jedním z příkladů mohou být „mutuals“ jako vyjádření potřeby komunity organizovat místní pojišťovací (a jiné) systémy, často v méně rozvinutých zemích.
- I zde platí, že mezinárodně se jedná o širokou škálu právních typů s rysy vzájemné prospěšnosti, jedním z těchto důležitých rysů je např. rozprostření rizika mezi větší množství jednotlivců. Spolkový typ organizace; základní charakteristiky
- V případě spolků je situace složitější, v realitě existuje obrovské množství spolků a široká škála jejich typů, od spolků advokačního typu, přes spolky poskytující služby až po klasické členské organizace.
- Podstatné i zde je, že zisk není jedinou složkou cílové funkce těchto organizací.

Ostatní

- Podle citovaného pramene (Defourny, 2001) do této oblasti bývají řazeny i nadace a některé další organizace specifické pro jednotlivé země (jako jsou např. charities ve Spojeném království).

Výše uvedená institucionální linie přístupu k sociální ekonomice je založena na identifikaci hlavních/základních institucionálních typů (organizačních forem), nepředpokládá však nějak významně právní formalismus přístupu. Zejména pro účely statistického vykazování je toto vymezení významné, resp. patrně jediné možné. Ve skutečnosti mají charakter zmíněných institucí i mnohé neformální iniciativy, které fungují bez institucionálního ukotvení v právním systému. Koneckonců, i současné právní formy mají kořeny v obdobných neformálních aktivitách.

Definice sociální ekonomiky je tedy kombinací právně-institucionálního a normativního (akcent na principy fungování) přístupu: Sociální ekonomika zahrnuje aktivity prováděné organizacemi typu družstev, vzájemně prospěšnými organizacemi a spolky, jejichž etickým východiskem jsou principy uvedené výše v tomto textu.

Toto je ovšem vymezení teoretické. Je zajímavé zejména onou kombinací „principů a institucí“. Považujeme za podstatnou zejména onu složku „princiální“, neboť ta vytváří charakter sociální ekonomiky, zatímco instituce na sebe berou různé právní formy. Kritérium „právní formy“ lze chápat spíše jako kritérium pomocné. Jde také o definici založenou na vědeckých (racionálních) principech, která umožňuje poměrně jasně identifikovat relevantní reálné organizace. Domníváme se nicméně, že pokud bychom na výše uvedené vymezení pohlíželi jako na exaktní definici, týkalo by se nepřilíš velkého souboru institucí. Existují však i jiné „definice“ sociální ekonomiky. Vzhledem k tomu, že tento koncept pronikl i do politických struktur EU a daří se mu

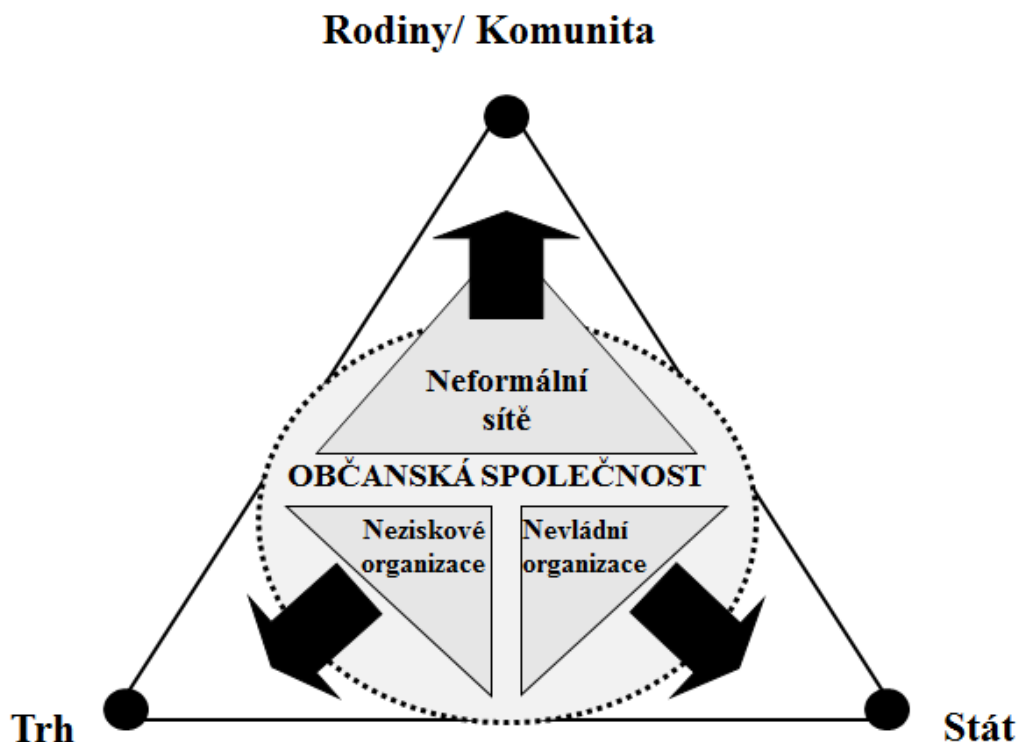


tam více než dobře, uvádíme na konci tohoto textu několik „evropských“, víceméně politických, spíše než vědeckých, přístupů k vymezení sociální ekonomiky. Tuto část můžeme uzavřít konstatováním, že sociální ekonomika a neziskový sektor se do jisté míry překrývají a sdílejí shodné či obdobné principy.

Jednoduché vymezení nabízí Holz (2017), který spojuje sociální podnikání s inovativností a navíc ke každému definičnímu rysu nabízí jednu otázku, což současně odkazuje na vědomí toho, že tento fenomén se stále proměňuje. Podle Holze znamená sociální podnikání řešení sociálních problémů...

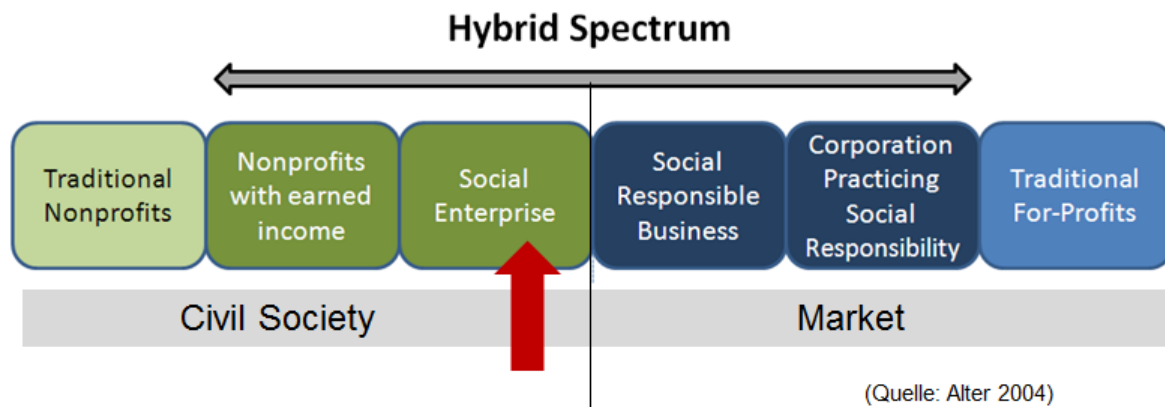
- ... prostřednictvím inovativních idejí. (Dá se tedy sociální podnikání považovat za jakousi laboratoř či “oddělení výzkumu a vývoje” ve společnosti?)
- ... za pomoci podnikatelských, často tržně zaměřených přístupů. (Lze tedy říci, že sociální podnikání překonává tržní selhání)
- ... v mnoha tematických oblastech: vzdělávání, sociální služby, sociální péče, životní prostředí, zelená energie, regionální ekonomický rozvoj, fairtrade, atd. (Lze tedy říct, že sociální podnikání je univerzálním řešením?)

Proč je tak komplikované jasně pojmenovat a vystihnout podstatu sociálního podnikání? Proč je tak komplikované jednoznačně institucionálně vymezit vlastnosti a poslání sociálního podnikání? Odpověď je prostá. Je tomu tak proto, že sociální podniky v sobě kombinují vlastnosti zástupců různých sektorů a řadí se tak mezi tzv. hybridní organizace, neboť kombinují několikero institucionální logiku. Poměrně dobře to znázorňuje následující obrázek:



Zdroj: Holz (2017)

Všimněme si, že tento obrázek rozlišuje mezi neziskovými organizacemi, kde se akcentuje právě vlastnost ne-ziskovosti, a mezi nevládními organizacemi, které jsou také neziskové, ale je zde položen akcent na nezávislost na státu. Světlá plocha přibližně označuje prostor, kde lze očekávat působnost sociálních podniků. A můžeme si pomoci ještě jedním obrázkem, znázorňujícím pozici sociálního podnikání v určitém institucionálním spektru:



Zdroj: Holz (2017)

A možná pro lepší pochopení si představme alespoň dva “klasické”, ale přece jen odlišné zástupce sociálního podnikání:



Muhammad Yunus (Zdroj: moralheroes.org)

Bangladéšský ekonom a bankéř, též nositel Nobelovy ceny za mír z roku 2006 je bezmála kultovní postavou sociálního podnikání a je s ním spojen především úvěrový nástroj mikropůjček. Hladomor, který jeho zemi postihl v r. 1974 jej přivedl na myšlenku zavedení sociálně ekonomického programu pro chudé, který by byl založen právě na tzv. mikropůjčkách poskytovaných chudým lidem.

Princip mikropůjček souvisí s naléhavou potřebou finančních prostředků na jedné straně, spolu s neochotou tradičních bank půjčovat chudým lidem kvůli jejich vysoké rizikovosti. Těm potom nezbyvá, než se obracet na lichváře, resp. různé nebankovní instituce požadující až nemravné úroky. Mikropůjčky jsou tedy velmi malé půjčky, většinou s cílem podpořit soběstačnost, případně přímo rozvoj individuálního podnikání. První takovou půjčku poskytl sám Yunus, když půjčil 27 USD ženám ve vesnici Jobra, které se zabývaly výrobou bambusového nábytku. Yunusův sociálně ekonomický program, který měl velký úspěch, později podpořila i vláda. V prosinci roku 1976 se Yunusovi podařilo pro lidi z vesnice Jobra získat vládní půjčku z banky Janata Bank. Dále pak jeho instituce pokračovala v práci na zajištění úvěrů od jiných bank, kterými pak mohli chudí lidé finančně podpořit své další projekty.

V roce 1983 se z pilotního projektu stala plnohodnotná banka Grameen Bank (Vesnická banka), která se specializovala na půjčky pro chudé Bangladéšany, převážně ženy.

V roce 2007 přesáhla výše úvěrů částku 6.38 miliard USD, kterou Grameen Bank vydala 7.4 miliónu dlužníkům. K zajištění splácení vymyslela banka systém „skupin solidarity“. Tyto malé skupiny lidí se každý týden scházejí k uzavírání obchodů s bankou a vzájemně se podporují ve svém úsilí v oblasti ekonomického růstu a prosperity. S postupným ekonomickým růstem přidala banka k mikropůjčkám také další typy úvěrů: na bydlení, zavlažovací systémy, rybolov aj... (blíže viz např. <https://mladypodnikatel.cz/muhammad-yunus-zivotni-pribeh-t4157>).

O Yunusově příběhu bylo popsáno mnoho papíru a je na něm zajímavé zejména to, že jeho přístup dokonale vysvětluje princip sociálního podnikání, jež není, tak jak je to většinou vnímáno u nás, založeno na pracovně-integračním principu.



Katja Urbatsch (zdroj: arbeiterkind.de)

Zakladatelka a generální ředitelka neziskové organizace ArbeiterKind.de. Jako první a jediná akademička v rodině je obeznámena s problémy a studijními potřebami dětí z rodin bez vysokoškolských zkušeností; její vlastní studijní zkušenosti ji motivovaly k založení Arbeitskind.de (což je nezisková společnost s ručením omezením, resp. s.r.o. s neziskovým statutem).

Organizace povzbuzuje žáky z rodin bez vysokoškolského vzdělání, aby studovali jako první ve své rodině. Do těchto aktivit je na celostátní úrovni zapojeno 6000 dobrovolníků v rámci 75 místních skupin, jež informují potenciální studenty o možnosti studovat a podporují je na jejich cestě od počátku až do úspěšného dokončení studia a vstupu do profese. V Německu je pravděpodobnost, že se dítě stane studentem, stále výrazně závislá na vzdělání rodičů. Podle nedávného šetření Social Survey Deutsches Studentenwerk (DSW) ze 100 dětí akademiků jich 77 studuje na vysoké škole. Naproti tomu ze 100 neakademiků jich studuje pouze 23, ačkoli vysokoškolské kvalifikační předpoklady jich získá dvakrát tolik. Finanční zátěž je přitom jen jedním z mnoha důvodů,

Vzdělání je nezbytné pro vlastní život. Sociální (třídní) původ by neměl rozhodovat o vzdělávací dráze osoby. Vizí společnosti ArbeiterKind.de je vytvářet rovné příležitosti. V Německu by každé dítě z neakademické rodiny mělo mít šanci na vzdělávací kariéru. Prostřednictvím nízkoprahového a komplexního mentorského poradenství má ArbeiterKind.de za cíl zvýšit podíl studentů první generace ve vysokoškolských institucích a současně snížit neúspěšnost.

Důvodem skutečnosti, že studenti z neakademických rodin jsou nedostatečně zastoupeni na německých univerzitách, není jejich nedostatek talentu. Spíše jsou na vině odpovídající modely aplikované v rodinném prostředí. Přístup k nezbytným informacím je pro ně mnohem obtížnější. KinderKind.de tuto výzvu plní prostřednictvím komplexní, různorodé a snadno dostupné podpory pro žáky, studenty, studenty a rodiče:

- osobní podpora zhruba 6 000 dobrovolníků v 75 místních skupinách s otevřenými setkáními, konzultačními hodinami a individuálním mentoringem
- Informační akce ve školách, kde je akademičtí odborníci v praxi seznámí s vlastní vzdělávací historií, stejně jako s informacemi na vysokých školách a na vzdělávacích veletrzích
- Informační telefon pro studenty a rodiče čtyři dny v týdnu
- Informační portál: www.arbeiterkind.de
- vlastní sociální síť na adrese <http://netzwerk.arbeiterkind.de>

VYBRANÉ PŘÍSTUPY K SOCIÁLNÍ EKONOMICE A SOCIÁLNÍMU PODNIKÁNÍ NA EVROPSKÉ ÚROVNI PODLE JEDNOTNÝCH KRITÉRIÍ¹

V případě sociální ekonomiky je zajímavé, že ačkoliv její vymezení stále není pevně dáno, resp. existuje mnoho různých pohledů na ni, byla již oficiálně uznána jak na úrovni EU, tak v některých jejích členských státech. Současně jde o koncept, který sice má své ideové kořeny ve Francii, nicméně rozšířil se více či méně do všech zemí EU.

Dokument Evropské komise „Cooperatives in Enterprise Europe“ poskytuje vodítka k identifikaci sociální ekonomiky a jejích aktérů. Proces zpřesňování pojmů je na této úrovni velmi důležitý; tento normativní proces bude mít patrně zásadní přímý dopad na organizace, které by do oblasti sociální ekonomiky mohly spadat, a to jak na celoevropské úrovni, tak na úrovni jednotlivých členských států.

Pro tyto organizace je v současnosti důležité vědět:

- zda spadají/budou spadat do kategorie sociálních podniků (sociální ekonomiky),
- a zda budou v tom případě mít možnost spoluvytvářet normy a standardy sociální ekonomiky (a následně se podílet na poskytování veřejných/sociálních služeb)

V následující tabulce jsou srovnány 4 definice sociální ekonomiky, včetně uvedení jejich autorů.

Tabulka 3 Vybraná „evropská“ vymezení

	FONDA	CEP-CMAF (European Standing Conference of Co-operatives, Mutual Societies, Associations and Foundations).	COR (EU Committee of Regions)	EU COMMISSION
Kdo je autorem	Mezi autory dokumentů FONDA jsou zástupci CGSCOP, Credit Mutuel, Credit Cooperatif, IDESESFIN, atd. Tyto organizace byly konzultovány v 80. letech, kdy se koncept	Jde o jediný střešní výbor v Evropě, který sdružuje všechny hlavní typy aktérů spojených se sociální ekonomikou.	Výbor EU pro regiony se definicí sociální ekonomiky zabýval, na rozdíl od Evropského parlamentu a Rady. Jeho pojetí akcentuje silnou spojitost sociální ekonomiky a regionu	Evropská komise.

¹ Zpracováno podle (Roelants, 2002).



	sociální ekonomiky poprvé začal prosazovat na vládní úrovni. původní dokument byl samozřejmě ve francouzštině.			
Koncept	Jde o „typ podnikání, které je ve své podstatě organizace a produkce zaměřeno na uspokojování potřeb v intencích trvale udržitelného rozvoje a sociální odpovědnosti“	„...nejde ji hodnotit pouze v kontextu ekonomické výkonnosti, která je přesto nezbytná pro dosahování cílů organizace; především musí být hodnoceny její příspěvky pokud jde o solidaritu, sociální soudržnost a regionální vazby.	Jde o hybridní typ organizace se sociálními cíli a požadavky. Právní forma závisí na podmínkách dané země.	Jde o součást „stakeholder economy“, jejíž organizace jsou vytvářeny těmi a pro ty, kteří mají společné zájmy. Sociální podniky jsou odpovědný těm, kterým by měly sloužit.
Aktéři	Specifické typy podniků (družstva, vzájemně prospěšné organizace, spolky, nikoli však nadace).	Jde o druh podnikání. Spadají sem organizace typu družstev, vzájemně prospěšných společností, spolků a také nadací. Jde o součást organizované občanské společnosti.	Jde o ekonomické subjekty produkující výrobky nebo služby, nejde však o firmy typu s.r.o. či a.s. Jde víceméně o družstva, vzájemně prosp. společnosti a spolky s ekonomickou aktivitou.	Jde významné ekonomické hráče typu družstev, vzájemně prospěšných společností, spolků a také nadací.
Aktivity	V podstatě jakékoliv při respektování podstaty konceptu.	Činnosti spadající pod „evropské politiky“ sociálního blahobytu, zaměstnanosti, podnikání, vzdělávání a výzkumu. Jde o činnosti v oblastech sociální ochrany, sociálních služeb, zdravotnictví, bankovníctví, bydlení, spotřebitelských záležitostí, vzdělávání, kultury, sportu, rekreace a volného času, zemědělské produkce, apod.	Sociální podniky jsou důležitými partnery místních úřadů při tvorbě strategií rozvoje a při vytváření „a new local plural welfare“. Sociální ekonomika je v podstatě schopna zaplnit mezeru v poskytování sociálních služeb, které nejsou produkovány tradičními tržními aktéry nebo vládou.	Jde o zdroj podnikání a pracovních míst tam, kde tradiční investory řízené firmy nemusí být životaschopné. To je důležité, neboť SE tak přispívá k efektivní soutěži v rámci trhů.
Hodnoty	Udržitelný rozvoj, mezigenerační charakter, kolektivní dědictví, solidarita, sociální odpovědnost.	Dobrovolné a otevřené členství spolu s demokratickou kontrolou členy organizace. Solidarita a odpovědnost. Nezávislý management a nezávislost na veřejné správě. Sociální soudržnost.	Otevřený a transparentní management, demokracie, participace. Přidává hodnotu k procesu místního rozvoje a sociálního pokroku prostřednictvím tvorby místního sociálního kapitálu rozšiřováním vzájemné důvěry, zapojování veřejnosti a stimulací větší sociální soudržnosti znovuzapojením vyloučených a na okraj vytlačených občanů.	Dobrovolná participace, členství přijímání závazků. Demokratická kontrola Autonomie a nezávislost (Nadace jsou explicitně z těchto charakteristik vyloučeny, jejich hodnoty a vlastnosti se od ostatních tří typů odlišují).
Cíle	rovnováha mezi jednotlivými regiony, sociální soudržnost mír a bezpečnost nahromaděná zkušenost sociálních podniků slouží	odpovídá na nové výzvy (stupňující se neschopnost veřejného sektoru, sociální integrace, udržitelný rozvoj, mezigenerační solidarita) měla by být poměřována stupněm solidarity, sociální soudržnosti, teritoriálními vazbami	zboží a služby poskytované „hybridními subjekty“ se sociálními cíli sociální ekonomiku tvoří sociální podniky a nová podnikatelská kultura	uspokojuje nové potřeby vytváří pracovní místa rozšiřuje solidaritu a soudržnost přispívá k integraci kandidátských zemí EU



	<p>k vymezení standardů a evaluačních metod/nástrojů konvergenčního rámce sociální odpovědnosti firem všeho druhu; konvergenční rámec se vtahuje k evropské úrovni</p>	<p>jde o projev pluralitní společnosti hraje důležitou roli v regionálním rozvoji a sociální kohezi</p>	<p>sociálního podnikatele (OECD) většinou orientována na inkluzi marginalizovaných skupin prostřednictvím aktivní participace a nového přístupu“ kombinace nového mixu zdrojů – veřejné, tržní, dobrovolnická práce sociální ekonomika je tak schopna uspokojit i potřeby, které veřejný ani tržní sektor uspokojit nedokážou</p>	
Strategie	<p>solidarita mezi regiony, rizikem a ziskem (sdílená rizika a zisky) vytváření sociálních a ekonomických hodnot; legitimita pluralitní ekonomiky vytváření udržitelných soběstačných sítí, propagace pluralitní společnosti i podniků financování projektů (by mělo brát v úvahu) „kreativní dynamiku“ vytváření vlastních fondů, snaha o nedělitelnost (nezcizitelnost?) rezervních prostředků družstev a vzájemně prospěšných společností Obzvláště aplikace práva na konkurenci by měla nahlížena v intencích rozhodnutí Rady Evropy, které legitimizuje různorodé právní úpravy, resp. formy</p>	<p>využití zisku závisí na sociálních cílech a/nebo na vůli členů; může jít obecně o reinvestice nebo distribuci (tvorba prac. míst, nových podniků, aktivit, odměna za investovaný kapitál, služby členům, atd.) SE má široké sociální základy a uskutečňuje svoje aktivity v podobě mnoha právních forem, demonstruje svůj konkurenční charakter a schopnost růst a přizpůsobovat se novým sociálním a ekonomickým výzvám koresponduje s prioritami a strategickými cíli EU: sociální soudržnost, plná zaměstnanost a boj proti chudobě, participativní demokracie, kontrola. generuje „high-quality jobs“ a vyšší kvalitu života, nabízí rámec vhodný pro nové formy podniků a aktivit</p>	<p>napomáhá místní správě transformovat sociální výdaje pasivního charakteru v aktivní sociální investice směřující k trvalé udržitelnosti kombinací podnikatelského přístupu se sociálními cíli bojuje s pasivní závislostí na veřejném systému sociálního zabezpečení to může vést k všestranně výhodným situacím, kdy jsou výdaje veřejného sektoru na veřejné služby doplněny tržními a dobrovolnými zdroji COR akcentuje spolupráci veřejné správy a sociální ekonomiky, stejně jako mezi EU a kandidátskými zeměmi (participace a předávání zkušeností)</p>	<p>klíčová role spočívá v zapojování jejích členů a evropských občanů plně do společnosti (původně „Society“) společnosti jsou řízeny na principu „jeden člen, jeden hlas“ flexibilní a inovativní dobrovolná participace, členství a vstup dobrovolné a otevřené členství</p>
Vztah mezi jednotlivcem/ společností a kapitálem	<p>Jde o odlišný vztah ohledně vytváření ekonomických a sociálních hodnot díky klíčové roli jednotlivce v tomto procesu. mezi členy a podnikem existuje společenská smlouva, která je propojuje s okolím organizace;</p>	<p>nadřazenost individuálních a společenských zájmů nad kapitálem kombinace individuálních (členských/uživatelských) zájmů a zájmu veřejného Využití zisku závisí na sociálních cílech organizace a/nebo na zájmech a přáních členů ohledně reinvestic nebo (re)distribuce</p>	<p>sociální ekonomika je neziskově orientována</p>	<p>primárním cílem není získávání výnosu z kapitálu</p>



	není to kapitál, kdo tuto roli plní role kapitálu je redukována na funkci finančního nástroje, v rámci organizace mu jiná funkce propůjčena není			
--	---	--	--	--

Zdroj Roelants, B.: How to define the social economy? Upraveno a zkráceno. V některých případech je zachován anglický výraz (pokud neexistuje český, resp. dostatečně přesný ekvivalent).

PRŮKOPNÍCI TEORIE SOCIÁLNÍHO PODNIKÁNÍ V ČR

Ačkoliv byla sociální ekonomika v České republice ještě nedávno spíše terra incognita, a ani dnes to není právě rozkvétající koncept, existují zde jak její praktické projevy, tak i zajímavé teoretické přístupy. Zde uvádíme dva inspirativní české autory, Čepelku a Hunčovou. Není provedeno srovnání jejich přístupů, neboť tyto jsou metodologicky značně odlišné. Jsou však uvedeny odkazy na jejich publikace, které jsou zajímavým a v našich podmínkách relativně uceleným studijním materiálem. Důležité je, že zejména pojetí Hunčové je komplexní a autorku lze považovat za jednu z prvních, kdo v českém prostředí na poli teorie s těmito pojmy pracovala a snažila se je zasadit do širšího rámce.

SOCIÁLNÍ EKONOMIKA V POJETÍ ČEPELKY

Začněme tedy pojetím sociální ekonomiky, jak je ve své práci představuje Čepelka (Čepelka, 2003). Základní pilíře Čepelkova přístupu tvoří:

- Pro toto pojetí je charakteristický důraz na rizikové, společensky znevýhodněné skupiny obyvatel.
- Další důležitým pojmem zde je sociální inkluze, (znovu)začlenění znevýhodněných skupin do ekonomického a společenského života.

Čepelka uvádí následující „typické znevýhodněné skupiny“:

- nezaměstnaní, zejména dlouhodobě
- noví absolventi škol bez praxe
- lidé s nízkým vzděláním
- lidé předdůchodového věku
- lidé z venkova i měst s nízkými příjmy, jež je ukotvují ve stavu „chronické chudoby“
- drogově závislí
- zdravotně postižení
- duševně nemocní
- matky s malými dětmi
- lidé bez běžného sociálního a rodinného zázemí (např. po dlouhodobé nemoci, po návratu z vězení, bezdomovci, mladiství z dětských domovů, výchovných ústavů, apod.)
- mladí lidé, kteří nemají zajištěnu ani práci, ani bydlení
- přistěhovalci, resp. uprchlíci
- etnické menšiny.

V reálném světě se samozřejmě jednotlivá znevýhodnění mohou kombinovat a kumulovat.

Čepelka uvádí: „O společenské začlenění těchto a dalších skupin usilují v zemích EU partnerství veřejného sektoru s nevládními neziskovými organizacemi a podnikatelskými subjekty. Jedním z prostředků je tzv. sociální ekonomika.“ (str. 91).

Sociální ekonomika je zde vlastně prezentována jako nástroj veřejné moci, dokonce mezinárodní, resp. nadnárodní. Dále je konstatováno, že se v rámci zemí EU postupně prosazuje chápání sociální ekonomiky jakožto části veřejné politiky. Tato veřejná politika směřuje prostřednictvím podpory ziskových i neziskových organizací k zajištění sociální inkluze.

Sociální ekonomika dále dle Čepelky reaguje na nerovnosti, které v důsledku fungování tržního mechanismu vznikají nejen mezi jednotlivci či sociálními skupinami, ale logicky také mezi

regiony. Jako klíčové při řešení těchto problémů označuje Čepelka aktivity „komunitního, zejména neziskového sektoru“. Za jeden z rysů tohoto sektoru označuje to, že „jsou dotovány z obecních rozpočtů, státního rozpočtu, z fondů EU anebo ze soukromých darů a sbírek“ (str.91). Je zajímavé, že zdroje řadí právě v tomto pořadí.

Pro sociální ekonomiku tedy podle Čepelky platí:

- nekryje se s (celým) nestátním neziskovým sektorem
- není tvořena výhradně neziskovým sektorem

První bod odkazuje na skutečnost, že neziskový sektor je velmi heterogenní, pokrývá organizace naprosto rozdílného charakteru, zaměření a činností. Do prostoru sociální ekonomiky tak nespádají organizace advokačního charakteru, z určité části ovšem také organizace zaměřené na produkci výrobků a služeb, nicméně je velmi obtížné stanovit přesnou hranici.

Druhý bod je patrně ještě zajímavější, resp. zásadnější: zahrnuje do prostoru sociální ekonomiky i jiné než neziskové subjekty, zde lze odkázat na užívané spojení „socially oriented business“, resp. „socially oriented entrepreneurship“.

Za výrazné představitele sociální ekonomiky pokládá Čepelka družstva, zejména pak družstva svépomocná, vzhledem k jejich možnostem zapojit znevýhodněné skupiny obyvatel do sociálního a ekonomického života.

Shrnutí hlavních vlastností sociální ekonomiky, resp. organizací spadajících do tohoto prostoru:

- sociální ekonomika je schopna napomáhat řešení nezaměstnanosti, resp. chudoby (sociální inkluze)
- jejím důležitým rysem je její participativní charakter, který nezahrnuje pouze např. konzultace s klienty, ale i podíl na rozhodování
- sociální ekonomika se podílí na sociální inkluzi znevýhodněných skupin občanů; vymezení znevýhodněných skupin je velmi široké
- sociální ekonomika je jedním z projevů/nástrojů partnerství veřejného a soukromého, resp. nestátního sektoru
- sociální ekonomika se nekryje s nestátním neziskovým sektorem, ani není tvořena pouze neziskovými organizacemi
- sociální ekonomika stojí na rozvoji místních a regionálních služeb, které zvyšují zaměstnanost a zaměstnatelnost
- subjektem typickým pro sociální ekonomiku jsou družstva, kromě nich lze mezi relevantní typy organizací zahrnout (str. 92):
 - malé podniky se statutem veřejné prospěšnosti²
 - nevládní organizace, které poskytují poradenské služby, např. občanská poradenská střediska
 - občanská sdružení, která se zabývají poskytováním sociálních služeb fyzickým osobám, péčí o kulturní památky, přírodu, zvířata²⁶
 - místní komerční poradenské a vzdělávací firmy, informační střediska, pracoviště vysokých škol (jako tvůrci ucelených metodik, vzdělávacích programů a učebních textů)
- církevní zařízení jako katolické charity a evangelické diakonie
- již zmíněná družstva a podpůrné spolky
- samostatně výdělečně činné osoby na základě živnostenských oprávnění
-

² Není zcela zřejmé, co je tímto pojmem myšleno, zda je za firmu považován jakýkoliv ekonomický subjekt, anebo jde skutečně o firmu, jak jsme ji zvyklí vnímat (tedy klasická „for-profit“ organizace)

- centra denních služeb (tj. NNO poskytující služby přechodného a podporovaného zaměstnávání a chráněné dílny)
- v EU převládající družstevní svazy - Rada EU přijala pro rok 2001 směrnici k zaměstnanecké politice, v níž ukládá členským zemím rozšiřovat zaměstnanost formou sociální ekonomiky.

Podstatná je ještě jedna citace: „... koncept sociální ekonomiky prochází v současnosti určitou krizí...“ (str. 110). Třebaže není v publikaci dále toto tvrzení podrobněji rozvedeno, domníváme se, že jako určitý neúspěch sociální ekonomiky by mohla být interpretována např. přetrvávající nezaměstnanost, kterou se zemím EU stále nedaří principiálně vyřešit – přitom právě subjekty sociální ekonomiky bývají označovány jako možné řešení problému nezaměstnanosti. Je ovšem fakt, že tato interpretace je účelová a zjednodušená, neboť příčiny tohoto negativního jevu jsou mnohem komplexnější. Je zřejmé, že významným představitelem sociální ekonomiky jsou v ČR i podle Čepelky družstva.

Ekonomika participativní, demokratická, kooperativní – sociální ekonomika podle Hunčové

Dalším zajímavým zdrojem informací o sociální ekonomice jsou práce M. Hunčové. Hunčová se věnuje problematice sociální ekonomiky v kontextu s fenomény souvisejícími, konkrétně s ekonomikou participativní, demokratickou a kooperativní (Hunčová, 2004).

Konstatuje, že sociální ekonomie a sociální ekonomika jsou pojmy, prostřednictvím kterých se dnes země EU pokouší uchopit sociální dimenzi trhu. Souvisí s reformou sociálního státu; jde o reakci na pokles tempa růstu evropských ekonomik (str. 138).

Také Hunčová hovoří o sociální ekonomice v kontextu s participací a řešením problému nezaměstnanosti. Upozorňuje také na skutečnost, že v politikách EU se projevuje snaha o standardizaci pojmu. Za prototyp takového standardu Hunčová považuje družstevní identitu (str. 125) deklarovanou Mezinárodní družstevní aliancí v roce 1995. Zmiňuje také tzv. hybridizaci ekonomiky, tedy formování organizací s vlastnostmi institucí různých typů, různých sektorů. Zřejmě proto hovoří o „hybridních subjektech občanského samosprávného mix sektoru“ (str. 125).

Do něj kromě družstev zahrnuje také sdružení majetku za účelem alternativní redistribuce (subjekty nadačního typu), neformální sousedskou výpomoc, obce, dobrovolná sdružení obcí, obecní podniky, ale také veřejně prospěšné práce. Zřejmý je akcent na svépomoc a participaci.

Sociální ekonomika se neomezuje na přesně vymezené právní formy, naopak, ty se v různých státech liší. Za jádro sociální politiky jsou podle Hunčové považována především tzv. autentická družstva, vzájemné pojišťovny, občanská sdružení a nadace.

Hunčová ve svých pracích a přednáškách pohlíží na sociální ekonomiku z mnoha různých kritérií. Její přístup je bezesporu z vědeckého hlediska zajímavý a inspirativní.

Velmi důležitá je Hunčovou citovaná pasáž ze zprávy Výboru pro regiony EU z r. 2002, která hovoří nikoli o sociální ekonomice, ale přímo o sociálních podnicích, které „... se liší od tradičně chápaných soukromých a podnikatelských společností tím, že nejsou orientovány na zisk, ale zakládají se na angažovanosti jednotlivců, jsou otevřené a transparentní v řízení, demokratické a založené na součinnosti občanů.“

Tyto podniky a sdružení aktivních občanů reagující na místní potřeby mají místní kořeny. Jejich aktivity jsou systémově založeny na spolupráci prostřednictvím neformálních kontaktů a iniciativ, a nikoli na konkurenci.



EVROPSKÁ UNIE
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost



Čepelka i Hunčová mají samozřejmě i další a novější publikace na toto, téma, ale tyto jsou citovány zejména proto, aby bylo zřejmé, jak se myšlení v této oblasti v ČR vyvíjelo a jak se



ZDROJE

1. bepa, 2010. Empowering People, Driving Change: Social Innovation in the European Union.. Luxembourg, Publications Office of the European Union
2. Čepelka, O. (2003). Průvodce neziskovým sektorem EU, 2.díl.. Liberec: Omega Liberec.
3. Defourny, J.: Introduction: From third sector to social enterprise. In: Borzaga, C., Defourny, J.: The Emergence of Social Enterprise (eds). Routledge, London 2001
4. Holz, M. (2017): Introduction to the Social Entrepreneurship. Brno
5. Hunčová, M. (2004). Ekonomický rozměr občanské společnosti. FSE ÚJP, Ústí nad Labem: Ústí nad Labem.
6. Monzon, J.L. & Chaves, R. (2017). Recent Evolutions of the Social Economy in the European Union. CIRIEC 2017
7. Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1997). Defining the nonprofit sector: A cross-national analysis. Manchester University Press.
8. Roelants, B. Enlarging the Social Economy. Available at <http://www.krakow2004.coop/docs.php>