

# **Základy sociálního podnikání pro InnoSchool**

---

**D.T5.2.1 InnoSchool training package for teachers on social entrepreneurship**

-

**DEX Innovation Centre**

---

## Obsah

Úvod .....	3
Sociální inovace .....	4
O sociálních inovacích obecně .....	4
Sociální podniky.....	7
Definice sociálního podniku .....	7
Mezinárodní situace sociálních podniků .....	9
Spojené státy americké .....	10
Západní Evropa .....	11
Střední a východní Evropa.....	13

## Úvod

Cílem projektu InnoSchool je podpořit sociální inovace a podnikání mezi studenty středních škol prostřednictvím inovativního vzdělávacího systému.

Hlavním prvkem Inovativního vzdělávacího systému je seriózní interaktivní online hra, jejímž cílem je poskytnout správné znalosti o sociálních inovacích a společný rozvoj podnikatelských dovedností prostřednictvím příkladů sociálního podnikání. Cílovou skupinou jsou žáci ve věku 15-17 let, kteří jsou ve fázi své cesty k dospělosti, kdy jsou otevření, vnímaví a uvědomují si sociální problémy ve svém okolí. Jsou již schopni přijímat informace a znalosti, mají vlastní názory a nápady a jsou schopni navrhnout řešení. Hra je navržena tak, aby tyto mladé lidi oslovila v prostředí, které je jim známé, pohodlné a atraktivní, a to v online prostoru.

V tomto dobrodružství mladí lidé samozřejmě potřebují mentora, který jim pomůže s učením, překonáváním překážek, v případě potřeby jim poskytne vedení a má správné základní znalosti. Těmito mentory není nikdo jiný než učitelé. Je zřejmé, že až na několik možných výjimek nemusí mít učitelé široké znalosti o sociálních inovacích nebo sociálním podnikání. Ani se to od nich nedá očekávat, protože ačkoli to dnes v Podunají není tak vzácné, jedná se o fenomén, který není příliš známý.

V této příručce pro učitele jim chceme pomoci získat základní znalosti v této oblasti, aby mohli bez obav pomáhat svým žákům v učení a skutečně plnit svou roli mentora.

## Sociální inovace

### O sociálních inovacích obecně

Sociální inovace je komplexní činnost zaměřená na nalezení inovativního řešení sociálního problému. Může se jednat o jednorázový zásah nebo dlouhodobě udržitelný zásah, může se jednat o iniciativu, proces, technologii, produkt, hnutí nebo princip.

Aby bylo možné iniciativu nebo výsledek nazvat sociální inovací, je důležité, aby byla nová. To nutně neznamená, že musí jít o zcela originální nápad, ale musí být nový v daném kontextu, pro uživatele nebo zúčastněné strany. Dalším důležitým kritériem pro sociální inovaci je, že vývoj je účinnější a efektivnější než stávající alternativy.

Neexistuje žádná jednotná dohodnutá definice sociální inovace. První výskyt tohoto pojmu v literatuře lze vysledovat u Druckera, který zdůrazňoval význam sociálních inovací již v 80. letech 20. století. Tvrdil, že dosud typicky řízená ekonomika USA stále více přechází na princip fungování tzv. podnikatelské ekonomiky a že rozvoj podnikatelské ekonomiky je především výsledkem sociálních inovací. Tvrdil, že inovace jsou potřebné ve všech oblastech života. Inovace by se neměly omezovat pouze na technické nebo ekonomické oblasti, ale měly by být také sociální kategorií, a jeho teorie prohloubila koncept sociálních inovací.

Pojem a definice sociální inovace byly v literatuře předmětem mnoha diskusí, kterým se v tomto dokumentu nebudeme podrobně věnovat. Inovace je obecně považována za realizaci modernizace na mikroúrovni, tedy za proces, který vede k realizaci nového typu sociální inovace.

Od 80. let 20. století se k technickým inovacím přidávají nové oblasti inovací (technologické, ekonomické inovace). Vedle technických, vědeckých a ekonomických inovací se objevily inovace, které jsou nástrojem, jímž společnost přispívá k blahobytu společnosti a řeší aktuální problémy. Blahobyť je spojen s pocitem bezpečí, sebeúctou a potřebou vztahů, kromě příjmových podmínek a životních potřeb, které určují blahobyť.

Do popředí se dostaly periferní oblasti a jejich potřeba dohnat zaostávání. V tomto procesu dohánění se staly důležitými inovativní nápady a sociální inovační aktivity na místní, komunitní úrovni. Sociální inovace ve spolupráci s technickými inovacemi mohou reagovat na místní výzvy na úrovni komunity, nalézat řešení každodenních problémů, a tím zlepšovat blahobyť komunity. Inovace vyplývající z rozšíření inovačních oblastí lze charakterizovat jako komplementární procesy. Sociální a technické inovace se vzájemně úzce ovlivňují.

Sociální inovace lze chápat na různých územních úrovních, a to:

- mikro (organizační) úroveň
- mezo (obecní, regionální) úroveň
- makro (národní) úroveň
- globální úroveň

Jak uvedla Evropská komise ve svém dokumentu "Využití znalostí v praxi: široce založená inovační strategie pro Evropskou unii" z roku 2006: "Naše budoucnost závisí na inovacích." Dokument nahlíží na inovace především z ekonomického hlediska, ale odkazuje také na širší pojetí inovací, na procesy, které umožňují vznik sociálních inovací. Mezi jeho závěry se zdůrazňuje, že podle Komise je nejdůležitější scénou pro stimulaci inovací velmi často regionální úroveň. Z přehledu literatury jasně vyplývá, že mezi územím a inovačním potenciálem existuje silná vazba. To znamená jak prostorové korelace, tak prostorové rozdíly ve zdrojích a to, že "prostředí je endogenní proměnnou v inovacích". Cílem politiky soudržnosti Evropské unie je snížit rozdíly mezi regiony a sociální inovace jsou jedním z nástrojů a modelů, jak toho dosáhnout. Ve slovníku EU se také změnil význam inovací z ekonomických a konkurenceschopných na inovace, které se zaměřují na procesy ve společnosti a které vedou také k sociální obnově. Sociální inovace hrají důležitou roli při řešení regionálních rozdílů a vytváření příležitostí k dohánění zaostalosti.

Sociální inovace jako nový nástroj k řešení každodenních problémů jsou nejviditelnější na úrovni měst. Analýza na regionální úrovni představí inovativní řešení obcí, která mají podobu nové spolupráce a vytvářejí udržitelnou, flexibilní a otevřenou správu na úrovni měst. Kapacitu měst v oblasti sociálních inovací zkoumá také studie programu URBACT o sociálních inovacích ve městech. Studie naznačuje, že hlavní výzvou pro města je zvýšit spolupráci (mezi organizacemi, institucemi, občany a dalšími zúčastněnými stranami) využitím místních aktiv a že sociální inovace k tomu poskytují nástroj a model. Inovace v tomto případě znamená, že místní samospráva není vnímána jako izolovaný proces, oddělený od občanů, ale spíše jako pokus o spolupráci. Je zapotřebí nový model správy, který bude holistický a v němž bude posílena role občanů ve společnosti.

Občanská hnutí zdola a projekty občanů představují inovativní řešení pro uspokojení potřeb komunity a sociální angažovanost se stává novým a inovativním nástrojem v životě měst. Realizace těchto řešení je výsledkem sociální inovace, která může ve formě spolupráce přinést i systémovou změnu v místní správě. Nový model tak umožňuje vytvářet inovativní řešení a přistupovat k občanům města jako k rovnocenným partnerům, kteří svou účastí zároveň snižují náklady na projekty.

## Provázanost mezi konkurenceschopností a sociálními inovacemi

V 80. letech 20. století se analýza inovací a konkurenceschopnosti soustředila na úroveň firem: na této úrovni se objevovaly především inovace a obecně se věřilo, že konkurenceschopnost firem předpovídá vývoj konkurenceschopnosti země. Konkurenceschopnost je široký pojem, který je obtížné definovat a který se týká sklonu a ochoty konkurovat. Měří se podle míry úspěšnosti, podílu na trhu a růstu ziskovosti, měřených specifickým způsobem.

Základními složkami konkurenceschopnosti jsou produktivita a zaměstnanost. Hlavním cílem zvyšování konkurenceschopnosti je zvyšování životní úrovně, která je funkcí vysoké úrovně zaměstnanosti a produktivity. Konkurenceschopnost úzce souvisí s inovacemi, přičemž inovace hrají klíčovou roli při zvyšování konkurenceschopnosti. Tzv. jádrové oblasti jsou bohaté na ekonomické a vědecké inovace, zatímco periferie zaostávají. V těchto zaostávajících, méně rozvinutých oblastech je zapotřebí nových a aktuálních řešení pro menší společenství (obce, regiony), pro něž sociální inovace představují nástroj a model pro realizaci.

Evropská unie přiřadila v období 1980-2001 hodnoty 13 ukazatelům, které definují regionální konkurenceschopnost. Studie dospěly k závěru, že produktivita, tj. konkurenceschopnost regionu, úzce souvisí s rozvojem znalostní ekonomiky a jejími základními podmínkami. Zásadní roli v konkurenceschopnosti regionu hrají inovace, a proto se klíčovou otázkou stává podpora sociálních inovací se zapojením místních komunit.

Co dělá sociální inovace sociálními? Existuje bezpočet inovací, které nám zpříjemňují každodenní život, zefektivňují naši práci a usnadňují zvládání problémů. Počítač, telefon, rozmanitost dopravy, inovace, které mají zásadní dopad na naši společnost, ovlivňují náš život, poskytují nová a kreativní řešení našich problémů. Přesto bychom je nenazvali sociálními inovacemi. Jak upozorňují James A. Phillis a Kriss Deiglmeier ve Stanford Social Innovation Review: "Auto umožnilo pocit svobody a nezávislosti a zároveň spojilo lidi, kteří se jinak viděli jen zřídka. Drogy zachraňují životy. Deodorant pravděpodobně posiluje sociální vazby. A tak tyto výrobky přinášejí prospěch nejen jednotlivcům, ale celé společnosti. To z nich ale nedělá sociální inovace." Pouze o sociálních inovacích lze říci, že mají komunitní a ekonomický přínos pro společnost jako celek, nikoliv pro jednotlivce, firmy nebo investory.

Mnoho společenských problémů nelze vyřešit jednorázovou technologickou nebo obchodní inovací, a často ani centralizovanými, vládními prostředky. Ve skutečnosti vláda nemusí řešení některých problémů ani považovat za prioritu. A když už máme plán řešení, jeho

účinnost je často ztížena tím, že i přes nejlepší úmysly se cílová skupina sama stává pasivní a akceptující, a nemůže se tak ze své situace dlouhodobě dostat, protože se nenaučí postavit sama za sebe. Proto jsou zapotřebí inovátoři, kteří vyvíjejí, prosazují a realizují inovativní řešení, jež kreativně reagují na společenské potřeby a problémy, a jsou proto lepší, účinnější nebo dlouhodobě snáze udržitelná než předchozí řešení. Sociální podniky lze považovat za takové inovátory.

## Sociální podniky

### Definice sociálního podniku

Neexistuje jednotná definice sociálního podnikání, existuje mnoho různých definic a myšlenkových směrů. Přístupy lze rozdělit do dvou hlavních amerických směrů - tržní výnosy a sociální inovace - a jednoho evropského směru - EMES. Popis mezinárodních trendů může pomoci lépe pochopit procesy probíhající v jednotlivých zemích. Je však důležité zdůraznit, že různé chápání sociálního podnikání je ovlivněno sociálním, ekonomickým, politickým a kulturním kontextem a prostředím, takže přijetí určitých amerických nebo západoevropských definic bez zohlednění místních podmínek samo o sobě nepovede k účinnějším politikám na podporu sociálního podnikání.

**Škola tržních příjmů** považuje za hlavní charakteristiku sociálního podnikání vytváření tržních příjmů. V rámci této školy lze rozlišit dva přístupy, přičemž první z nich zužuje rozsah striktně na neziskové organizace, zatímco pozdější škola zahrnuje všechny iniciativy sociálního podnikání:

- Komerční neziskový přístup: užší přístup, který se zpočátku zaměřoval specificky na strategie neziskových organizací pro zahájení podnikání a generování příjmů na trhu a později se rozšířil o využívání širšího souboru obchodních metod.
- Trend podnikání pro sociální účely nebo podnikání zaměřené na poslání. Hnutí sociálně účelového podnikání, které se objevilo v 90. letech 20. století, je širším přístupem, který neomezuje sociální podnikání na ekonomické aktivity neziskových organizací, ale zahrnuje jakékoli aktivity se sociálním účelem, které mohou být prováděny jakoukoli formou organizace, včetně organizací ziskových. Někteří autoři sem dokonce zahrnují i aktivity související se společenskou odpovědností ziskových společností.

**Druhá americká škola** se nezaměřuje na příjmy organizací, ale na profil a chování sociálních podnikatelů, což v podstatě znamená ochotu a činnost řešit sociální problém inovativním způsobem. "Sociální podnikatel je zde hybatelem změny, který přináší něco nového v nějaké oblasti: novou službu, novou metodu, nové výrobní faktory, nové organizační formy, nový trh nebo upravenou regulaci. Ústředním pojmem je inovace a sociální podnikatelé jako jednotlivci jsou oslavovanými hrdiny moderní doby."

Vedle inovací je důležitý zejména sociální dopad na společenské úrovni, který je výsledkem sociálního podnikání. Tento trend je spojován především s Billem Draytonem a jím v roce 1980 založenou mezinárodní organizací na podporu sociálních podnikatelů Ashoka, která se zaměřuje na profil jednotlivců schopných inovovat, přičemž jádrem jsou spíše sociální inovace než generování tržních příjmů.

**Přístup EMES** je nejvýraznějším trendem v evropském diskurzu. EMES definuje sociální podnikání takto: sociální podniky jsou soukromé neziskové organizace, které poskytují produkty a služby specificky ve prospěch komunity, a tedy pro svůj sociální účel. Jsou založeny na kolektivní dynamice zahrnující velký počet účastníků v jejich rozhodovacích orgánech, kladou velký důraz na svou autonomii a při své činnosti podléhají ekonomickému riziku. Sociální podniky jsou primárně, nikoli však výlučně, spojeny s třetím sektorem, neziskovým sektorem a sociální ekonomikou. Lze je považovat za podmnožinu tohoto sektoru, ale také za proces, který ovlivňuje sektor jako celek, za druh nového (sociálního) podnikání. Zároveň není pojem sociálního podniku spojen s právní formou, ale může mít podobu sdružení, družstva, nadace, ziskového podniku nebo jiné právní formy určené speciálně pro sociální podniky. Podle tohoto přístupu se sociální podniky liší od tradičních neziskových organizací významným podílem na tržních příjmech; zatímco od tradičních ziskových organizací se liší existencí sociálního účelu. Sociální podniky se tak nacházejí na pomezí trhu, občanské společnosti a veřejného sektoru a ve své právní formě jsou většinou organizacemi sociální ekonomiky.

Za účelem vytvoření ucelené metodiky výzkumu vypracovala výzkumná síť EMES soubor kritérií, který se skládá ze tří prvků týkajících se tří ekonomických, tří sociálních a tří řídicích dimenzí, jež umožňují porovnávat různé sociální podniky. Základním rysem přístupu EMES, který se liší od ostatních škol, je to, že zdůrazňuje potřebu specifických demokratických modelů řízení, jako je demokratická kontrola, účast zainteresovaných stran na rozhodování, autonomie a zákaz podílu na zisku. Podle přístupu EMES nejsou tyto ukazatele normativními kritérii, ale spíše jako charakteristiky ideálního typu označují abstraktní konstrukt, který umožňuje výzkumníkům vzájemně propojit reálné sociální podniky a vymezit hranice konceptu.



Kromě kritérií vyvinutých pro západní Evropu výzkumná síť EMES zjednodušila svůj přístup tím, že ve společném výzkumu s UNDP zkoumala situaci sociálního podnikání ve střední a východní Evropě. Pomocí tohoto zjednodušeného přístupu bylo možné analyzovat organizace třetího sektoru v zemích střední a východní Evropy, které se zabývají sociálními ekonomickými činnostmi, včetně začínajících iniciativ, které se později mohou vyvinout v sociální podniky.

**Definice Evropské komise, která kombinuje tyto tři přístupy**, byla stanovena v roce 2011 v Iniciativě pro sociální podnikání, jejímž cílem je vytvořit příznivé regulační prostředí pro sociální podniky, které hrají klíčovou roli v sociální ekonomice a inovacích. Sociálním podnikem Komise rozumí podnik, který:

- v němž je veřejný, sociální nebo společenský účel základem pro obchodní činnost, často s vysokou úrovní sociálních inovací;
- jehož zisky jsou reinvestovány především k dosažení tohoto sociálního cíle;
- který má organizační strukturu nebo systém vlastnictví v souladu se svým posláním, založené na demokratických nebo participativních principech nebo na cíli sociální spravedlnosti.

Podle definice Komise je "sociální podnik jako aktér sociální ekonomiky (EMES) podnik, jehož primárním cílem je dosažení sociálního dopadu, nikoliv prospěch vlastníků nebo akcionářů (všechny tři školy). Jeho tržní působení spočívá v inovativní výrobě zboží nebo služeb (škola sociálních inovací) s využitím prostředků podniku (škola tržních příjmů) a v použití jeho přebytečných příjmů především na sociální účely (všechny tři školy). Je řízen odpovědně a transparentně, zejména zapojením svých zaměstnanců, zákazníků a zúčastněných stran do svých hospodářských činností (škola EMES)".

Je důležité poznamenat, že v oblasti sociálního podnikání lze identifikovat tři základní pojmy: sociální podnikání jako činnost/proces; sociální podnikatel jako osoba a sociální podnik jako organizace. Aby bylo možné mezi těmito pojmy jasně rozlišit, navrhuje Defourny a Nyssens následující definici: sociální podnikání jako činnost/proces je proces, při kterém sociální podnikatel vytváří svůj sociální podnik.

## Mezinárodní situace sociálních podniků

Neziskový sektor neboli sociální ekonomika nabývá v posledních desetiletích celosvětově na významu, a to především jako reakce na krizi systémů sociálního zabezpečení a jako nová strategie boje proti sociálnímu a ekonomickému vyloučení.

V následujícím textu se podíváme na hlavní charakteristiky sociálního podnikání ve Spojených státech a v Evropě.

### Spojené státy americké

V USA se dobrovolnické organizace zabývají tržními činnostmi, které přinášejí příjmy, již od založení země. Absence silného sociálního státu zde znamenala silnou tradici budování komunit zdola a komunitního rozvoje a neziskové a dobrovolnické organizace se staly novou formou organizace sociálních služeb. V 60. letech 20. století byly veřejné sociální programy v oblasti vzdělávání, zdravotnictví, komunitního rozvoje a chudoby do značné míry svěřeny starým a nově vzniklým neziskovým organizacím v těchto oblastech. Hospodářský pokles v 70. letech a nové sociální a ekonomické výzvy ovlivnily také výdaje na sociální péči, neboť vedly k výraznému snížení veřejných finančních prostředků.

Neziskové organizace se novým podmínkám přizpůsobily a od 80. let spoléhaly spíše na státní a místní samosprávu a soukromé než federální zdroje. Právě v této době bylo organizacím jasné, že vláda není spolehlivým zdrojem dlouhodobé udržitelnosti a že tradiční zdroje filantropie a dobrovolnictví nemohou růst dostatečně rychle, aby zaplnily nedostatek finančních prostředků pro organizace s již rozšířeným rozsahem činností, a proto neziskové organizace začaly rozvíjet tržní aktivity.

V posledních letech je sociální podnikání ve Spojených státech na vzestupu, přičemž komerční aktivity neziskových organizací (1982-2002) jsou jednak největším zdrojem příjmů, jednak v předchozích 20 letech výrazně rostly. To se však může lišit podle jednotlivých subsektorů. Nemáme k dispozici reprezentativní výzkum nejnovějších údajů. Nejnovějším výzkumem mapujícím sektor sociálních podniků v USA je Great Social Enterprise Census (<http://socialenterprisecensus.org/>), jehož hlavním zjištěním je, že sociální podniky v USA jsou malé jak z hlediska příjmů, tak počtu zaměstnanců. Působí jak v neziskové, tak v ziskové formě a jsou rovnoměrně rozmístěny po celé zemi. Šedesát procent z nich bylo založeno po roce 2006, 29 procent po roce 2011. 20 procent se zabývá ekonomickým rozvojem, 16 procent se zaměřuje na rozvoj pracovní síly, 12 procent na energetiku a životní prostředí, 11 procent na vzdělávání. Více než 90 procent z nich působí v rámci země a méně než 10 procent rozšiřuje své aktivity do jiných zemí. Podniky zahrnuté do průzkumu představují tržby přes

300 milionů dolarů a zaměstnávají 14 000 lidí ve 28 státech. Odhaduje se, že jde o odvětví zaměstnávající 10 milionů lidí, jehož příjmy dosahují 500 miliard dolarů, což představuje přibližně 3,5 % celkového HDP USA.

## Západní Evropa

V počátcích (do konce 18. století) hrály organizace sociální ekonomiky - spolky, nadace, družstva a vzájemné společnosti - také roli v oblasti sociální práce, zdravotnictví, vzdělávání a bydlení. V počátečním vývoji existovaly zásadní rozdíly podle jednotlivých zemí. Ve Spojeném království bylo 19. století charakteristické sociálním principem charity a dobrovolnými a dobročinnými organizacemi organizovanými na tomto základě, zatímco ve Francii, přestože tyto typy organizací existovaly, získala vliv koncepce solidarity a organizace sociální a solidární ekonomiky. V průběhu let byly postupně zaváděny právní rámce činnosti a legislativa omezovala činnost organizací. Od 19. století přispělo vyjasnění právního rámce ke vzniku různých dílčích odvětví: nadací, sdružení, družstev, vzájemných společností. Nadace, dobročinné organizace a trusty byly nejvíce rozšířeny v anglosaských zemích, zatímco družstva a vzájemné společnosti byly nejvíce rozšířeny v některých zemích kontinentální Evropy, například ve Francii. Vývoj jednotlivých typů organizací byl ovlivněn způsobem, jakým se následně v jednotlivých zemích vyvíjel systém sociální péče: buď byla většina neziskových organizací začleněna do veřejného sektoru, nebo zůstaly právně a formálně neziskovými organizacemi, ale ztratily svou autonomii, protože se staly součástí systému sociální péče. Existovaly také organizace, které nebyly součástí systému sociální péče, nesměly vykonávat podnikatelskou a výrobní činnost a mohly plnit pouze advokační funkce. Vznik sociálních států měl tendenci posílit roli veřejného a tržního sektoru, i když v 50. a 60. letech 20. století byly neziskové organizace aktivní v některých oblastech, např. v oblasti bydlení a chudoby.

Hospodářská krize v 70. a na počátku 80. let vedla evropské země k aktivnějšímu přístupu než tradiční aktéři sociální politiky. Podle OECD (2003, 38) většina evropských zemí zpočátku reagovala na finanční krizi reformou dotací na zaměstnanost a restrukturalizací, což zpomalilo nebo zbrzdilo růst veřejného poskytování sociálních služeb, ale tradiční makroekonomická politika a politika zaměstnanosti se staly méně účinnými při řešení nezaměstnanosti a rostoucí poptávky po sociálních službách. Tento proces se také časově shodoval s poklesem poskytování neformálních sociálních služeb v rodinách, zejména v důsledku rostoucího zapojení žen na trhu práce a poklesu velikosti rodin. Po krizi začaly nové sociální podniky, především ve třetím sektoru, reagovat na rostoucí potřeby, např. na problémy s bydlením,

služby péče o děti, služby pro seniory, iniciativy obnovy měst, programy zaměstnanosti pro dlouhodobě nezaměstnané atd. První takové průkopnické sociální podniky byly založeny v 80. letech 20. století subjekty občanské společnosti, někdy členy vyloučených skupin. V počátcích byly tyto služby autonomní a z velké části založené na dobrovolné práci, ale od 80. a 90. let 20. století přinesly změny ve veřejné politice užší spolupráci s veřejným sektorem.

Organizace nejprve využívaly starší právní formy (např. družstva a sdružení), vytvářely sítě a aliance, aby získaly lepší uznání, což vedlo k novým zákonům a režimům veřejné podpory, které byly více přizpůsobeny sociálním podnikům. V některých zemích byly vytvořeny nové právní formy, např. italské sociální družstvo nebo portugalské družstvo sociální solidarity, francouzské družstvo ve veřejném zájmu nebo belgický "entreprise à finalité sociale". Navzdory novým právním formám však většina sociálních podniků stále využívá tradiční právní formy.

Samotný koncept sociálního podniku se v západní Evropě objevil v první polovině 90. let v Itálii v souvislosti s družstevním hnutím. Zde se nové družstevní iniciativy objevily koncem 80. let, a to především v oblasti pracovní integrace a osobních služeb. Podobné iniciativy se později rozvinuly i v dalších západoevropských zemích. V každé zemi byly zavedeny různé právní formy na podporu hospodářských činností neziskových organizací. Ve Francii, Portugalsku, Španělsku a Řecku byly nové právní formy družstevního typu, zatímco například v Belgii, Spojeném království nebo Itálii (prostřednictvím druhého zákona o sociálním podnikání z roku 2005) se rozšířily otevřenější modely sociálního podnikání, které se nezaměřují výhradně na družstevní tradici. Kromě nových právních forem a rámců měly na rozvoj sociálních podniků v 90. letech 20. století významný vliv konkrétní veřejné programy a opatření zaměřená na integraci na trhu práce. To je jeden z důvodů, proč v Evropě od poloviny 90. let převládl nový typ sociálního podniku, a to sociální podnik zaměřený na pracovní integraci (WISE). Kromě toho se další klíčovou oblastí stalo poskytování sociálních a komunitních služeb.

Rovněž nemáme k dispozici reprezentativní údaje o sociálních podnicích v Evropě. V případě třetího/neziskového sektoru a sociální ekonomiky můžeme čerpat z několika zdrojů údajů. Sociální ekonomiku lze v EU považovat za velmi významnou i z hlediska počtu. Celkově tento sektor zaměstnává více než 14,5 milionu osob, tj. 6,5 % aktivního obyvatelstva 27 členských států EU. Úloha sociální ekonomiky je významnější v 15 nových členských státech, kde je v tomto odvětví zaměstnáno 7,4 % aktivního obyvatelstva. Velikost sociální ekonomiky se však v jednotlivých zemích liší, přičemž ve Švédsku, Belgii, Francii, Itálii a Nizozemsku je její podíl mnohem vyšší - mezi 9 % a 11,5 % - než v ostatních členských státech. Kromě toho je důležité poznamenat, že sociální ekonomiku lze považovat za dynamicky rostoucí odvětví.

## Střední a východní Evropa

Ve střední a východní Evropě se sociální podniky vyvinuly z koncepcí třetího sektoru, neziskových organizací a sociální ekonomiky, které zahrnují jak institucionalizované organizace, jako jsou sdružení, nadace a družstva, tak neinstitutionalizované organizace, jako jsou svépomocné skupiny a další neformální iniciativy. Neziskový sektor/sociální ekonomika v tomto regionu rovněž prošly dlouhým vývojem v průběhu staletí, kdy zde byly organizace přítomny již od středověku, stejně jako v západní Evropě, a charita a vzájemná podpora v širokém spektru činností, jako je výroba, spotřeba, úvěry a obchod.

Vývoj neziskového sektoru se vyznačoval silným růstem v prvních letech po změně režimu. Po změně režimu se prosadila podzemní iniciativa, která nebyla pro veřejnost viditelná. Lidé se začali sdružovat do organizací a využívat nových možností zapojení do společenských procesů. Po přechodu došlo k posunu od podzemních hnutí k neziskovým organizacím působícím ve většinou stabilním a příznivém společenském a politickém prostředí. Na počátku transformačního období došlo ve východoevropských zemích k rozkvětu občanské participace a prudkému nárůstu počtu zakládaných neziskových organizací a občanských iniciativ. Nový právní rámec napomohl rozvoji některých institucí sociální ekonomiky a umožnil vytvoření a obnovení právního a daňového rámce pro organizace. Ve většině zemí bylo toto oživení důsledkem masivní nezaměstnanosti a chudoby spojené s ekonomickou transformací a nedostatky tržních mechanismů v národních ekonomikách. Rostoucí institucionální a administrativní vakuum v systémech sociální péče a úpadek veřejných služeb, které vznikly během transformace, vedly místní vedoucí představitele se sociálním cítěním k zakládání nových organizací a institucí, jako jsou nadace a sdružení.

Neziskový sektor v regionu se vyznačoval dualitou, kdy vznikaly nové neziskové organizace a přežívalo socialistické dědictví, o čemž svědčí poměrně silná pozice kultury a rekreace a profesních sdružení a asociací, dvou oblastí, které komunistický režim nejen toleroval, ale i podporoval. Zároveň jsou na rozdíl od vyspělého světa neziskové organizace stále omezeny v oblastech, které jsou nejtěsněji spjaty se sociálním státem, tedy v sociální péči, zdravotnictví a školství. Neziskové organizace ve střední Evropě jsou významné také v oblasti ochrany životního prostředí a právní ochrany.

Vývoj družstev po roce 1989 se výrazně lišil od vývoje neziskových organizací. Neoliberální politika po změně a zahraniční dárci uznávali především význam advokačních organizací při budování demokracie, ale opomíjeli vedle neziskových organizací také družstva jako hospodářské a sociální subjekty. Družstva skutečně upadala, protože jejich ekonomická a sociální funkce a jejich úloha v sociální ekonomice nebyly politikou uznány.

U neziskových organizací po rychlém růstu v prvních letech změny režimu, po němž následoval pomalejší růst v druhé polovině 90. let, následoval v roce 2000 a o něco dříve jakýsi úpadek. Počet nadací poněkud poklesl a počet členů prudce klesl. Veřejné instituce nadále působily především v oblasti sociálních služeb, zatímco nevládní organizace byly schopny konkurovat na trhu jen v omezené míře, především v oblasti sportu a rekreace.

Téměř ve všech zemích regionu byly vypracovány nové právní předpisy v oblasti sociální ekonomiky a byly provedeny opravy, aby se lépe přizpůsobily nové realitě sociální ekonomiky a řešily různá zneužití a korupční praktiky související s právem (např. daňové zákony, neregulérní bezcelní dovozy), k nimž přispěla i nedostatečná legislativa.