

Szűcsné Markovics Klára - Sasvári Péter

A társadalmi vállalkozások működését akadályozó tényezők, különös tekintettel a finanszírozási nehézségekre¹

A társadalmi vállalkozások alapítását és működését akadályozó tényezőkre vonatkozó szakirodalmi bázis meglehetősen bőséges. Ezekre és saját empirikus kutatásunkra alapozva igyekszünk ezeket a kihívást jelentő tényezőket felvázolni. Ezek között fellelhetők olyanok, amelyek földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül napjainkban is érintik a társadalmi vállalkozásokat. Egyik ilyen tényező a finanszírozási forrásokhoz való korlátozott hozzáférés. Tekintve, hogy a társadalmi vállalkozások magukra vállalják valamilyen társadalmi probléma megoldását, a „hagyományos” finanszírozási forrásokon kívül más pénzügyi eszközök is a rendelkezésükre állnak, mint például a befektetői partnerek által nyújtott pénzügyi források, „patient capital”, vissza nem térítendő állami támogatások, alapítványi pénzek, európai uniós források stb. A cikk végén ezeket a finanszírozási forrásokat, azok lehetséges előnyeit és hátrányait is bemutatjuk.

Kulcsszavak: társadalmi vállalkozás, finanszírozási lehetőségek, működést akadályozó tényezők.
JEL-kód: L31, G30, M21.

Bevezetés

A társadalmi vállalkozások egyre fontosabb szerepet töltenek be az Európai Unió gazdaságában. Az Európai Unió aktív népességének 4,5%-át, több mint 11 millió embert foglalkoztatnak a társadalmi vállalkozások, melyek az Unió GDP-jének 10%-át állítják elő. (Social Business Initiative 2011, 3) A társadalmi vállalkozások jelentőségét elsősorban az adja, hogy termékeikkel és szolgáltatásaikkal valós piaci igényeket elégítenek ki, oly módon, hogy közben adott társadalmi probléma enyhítésében is közreműködnek. A tevékenységük révén elért nyereség jelentős hányadát újra befektetik, többnyire a küldetésükben szereplő közösségi cél megvalósítása érdekében.

A társadalmi vállalkozásoknak meglehetősen széleskörű és sokrétű szakirodalma van, azonban mind a mai napig nincs egységes és világszerte elfogadott definíciója, ezért a cikk elején földrészenként, különböző nézőpontokból közelítve igyekszünk a társadalmi vállalkozások lényegére rávilágítani. A fogalmak ismertetését követően angol nyelvű és hazai forrásmunkákra alapozva összegyűjtjük a társadalmi vállalkozások alapítását és működését nehezítő körülményeket, tényezőket. Az irodalom-feldolgozás alapján megállapítható, hogy meglehetősen sok problémára, nehézségre hívják fel a figyelmet az elméleti és a gyakorlati szakemberek; ezek között előfordulnak olyan tényezők is, amelyek földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül napjainkban is érintik a társadalmi vállalkozások jelentős részét. Egyik ilyen tényező a finanszírozási forrásokhoz való korlátozott hozzáférés.

Egy 2015 augusztusában folytatott strukturált interjú megkérdezés keretében – többek között – vizsgáltuk azt a kérdést is, hogy milyen akadályozó tényezőkkel kell szembe nézniük a hazai társadalmi vállalkozásoknak. Az interjúk lefolytatása egy előre összeállított nyolcoldalas kérdéssor segítségével történt. Összességében 18 interjú készült, melyekből 13 volt a kutatás során hasznosítható. Ez a kutatás is alátámasztotta azt a feltételezésünket, hogy a társadalmi vállalkozások tevékenységét jelentős mértékben akadályozza a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás.

¹ *A tanulmány alapjául szolgáló kutatásokat a TÁMOP 4-2.2.1.D-15/1/Konv-2015-0009 „Társadalmi innovációk generálása Borsod-Abaúj-Zemplén megyében” című projekt támogatta.*

A cikk végén azokat a finanszírozási lehetőségeket mutatjuk be, amelyek esetlegesen enyhíthetik a társadalmi vállalkozások finanszírozási gondjait. A finanszírozási lehetőségek ismertetésénél elsősorban a „hagyományos” finanszírozási forrásokon (mint például adózott nyereség, banki hitel, faktoring, tulajdonosi tőkejuttatás stb.) felül szóba jöhető forrásszerzési megoldásokra koncentrálunk, kitérve az egyes lehetőségek szóba jöhető előnyeire és hátrányaira.

A társadalmi vállalkozás fogalma

Bár a társadalmi vállalkozó és a társadalmi vállalkozás fogalma az 1960-as, 1970-es években jelent meg először, mégsem alakult ki egységes, világszerte elfogadott és alkalmazott definíció, sőt földrészenként eltérő nézőpontból közelítik a társadalmi vállalkozások fogalmát.

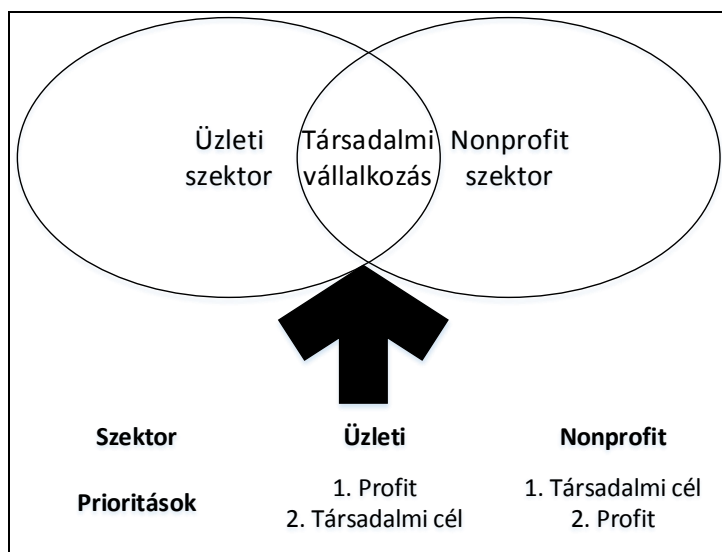
Az Egyesült Államokban három megközelítés terjedt el. Simons (2000) üzleti elven működő non-profit vállalkozásokként értelmezi őket. Egy másik megközelítésben a társadalmi vállalkozás a non-profit szervezetek jövedelemszerzésének eszköze. Ezen irányzat szerint a szervezet finanszírozásához szükséges pénzügyi alapok diverzifikálása révén érhető el a társadalmi vállalkozások önállóságának növekedése. A harmadik megközelítés a társadalmi vállalkozók által elért társadalmi (szociális) hatásokra helyezi a hangsúlyt. (Defourny és Nyssens 2009, valamint Barraket 2006) Az amerikai Social Enterprise Alliance a következőképpen definiálja a fogalmat: *„a társadalmi vállalkozás olyan szervezet vagy vállalkozás, amely üzleti módszerek segítségével éri el elsődlegesen társadalmi vagy környezeti küldetését. A társadalmi szükségletek által életre hívott társadalmi vállalkozások és az általuk alkalmazott üzleti modellek legalább olyan változatosak, mint az emberi találékonyság. A társadalmi vállalkozások igazságosabb, fenntarthatóbb és világszerte alkalmazható piacialapú stratégiák segítségével kívánják megoldani napjaink társadalmi problémáit.”* (Social Enterprise Alliance 2015)

Az ausztrál forrásmunkák többsége a vállalkozás értékeinek bemutatására helyezi a hangsúlyt. A „Social Enterprise in Australia Handbook” a következőképpen határozza meg a fogalmat: *„A társadalmi vállalkozást olyan emberek hozzák létre, akik piaci elven működő vállalkozás révén kívánnak társadalmi célokat megvalósítani. Kreativitás, vállalkozó szellem és a közösségre való fókuszálás jellemzi őket, semmint a személyes profit. A társadalmi vállalkozás olyan kreatív gazdálkodó szervezet, melynek működése társadalmi, pénzügyi, szolgáltatási, oktatási, foglalkoztatási vagy más egyéb közösségi hasznot eredményez.”* (Talbot, Tregilgas, Harrison 2002, 2)

Noha az Európai Unióban évtizedek óta működnek valamilyen közösségi cél megvalósítása érdekében tevékenykedő vállalkozások, de az nem alakult ki a társadalmi vállalkozás egységes definíciója. Az Európai Unió 2011-ben kiadott Social Business Initiative intézkedéscsomag a következőképpen határozza meg a fogalmat: *„A társadalmi vállalkozások a közösség érdekeit (társadalmi, szociális, környezeti) szolgálják, és nem a profitmaximalizálásra törekuszenek. Termékeik vagy szolgáltatásaik révén, illetve az általuk alkalmazott termelési vagy szervezési módszereknek köszönhetően a társadalmi vállalkozások gyakran innovatív természetűek. Gyakran a társadalom leginkább kirekesztett tagjainak adnak munkalehetőséget. Így hozzájárulnak a társadalmi kohézióhoz, a foglalkoztatottsághoz és az egyenlőtlenségek csökkentéséhez”.* (Social Business Initiative, 2011) Bár ez a definíció iránymutatóul szolgál, mégsem alkalmazzák egységesen. Az Egyesült Királyságban például egy ehhez sok tekintetben hasonló, mégis néhány ponton eltérő definíció terjedt el: *„A társadalmi vállalkozás olyan vállalkozás, amelyet társadalmi és/vagy környezeti céllal hoztak létre. Üzleti tevékenységgel rendelkezik, és fő bevételi forrása a termékek és szolgáltatások értékesítéséből származik, nem pedig adományokból. A sikeres társadalmi vállalkozások hasznot termelnek, amelyet visszaforgatnak társadalmi küldetésük elérésébe. Vagyonuk gyakran kizárólag a közösség céljainak elérése használható.”* (Social Enterprise Dictionary, 2015)

A társadalmi vállalkozások támogatásával és fejlesztésével foglalkozó nemzetközi szervezet, a NESst meghatározása szerint „a társadalmi vállalkozás olyan vállalkozás, mely társadalmi problémák fenntartható megoldására jött létre”. (Varga 2015, 9.)

A társadalmi vállalkozások különböznek mind a profitorientált, mind a nonprofit vállalatoktól. Az előbbitől abban, hogy ugyan nyereség elérésére törekednek, ám magukra vállalják valamely társadalmi probléma enyhítését is, valamint az elért nyereség jelentős részét a társadalmi cél megvalósítása érdekében visszaforgatják a vállalkozásba. A nonprofit szervezetektől pedig éppen a profitérdekeltség az, ami megkülönbözteti őket: a „nonprofit szervezetek elsődlegesen adományokból és közpénzekből fedezik a működési költségeiket, míg a társadalmi vállalkozások profitot igyekeznek termelni, amelyet aztán a hagyományos vállalatokkal szemben nem fizetnek ki osztalékként, hanem a további működésükre fordítják.” (Mi az a közösségi vállalkozás? 2015) A társadalmi vállalkozások, a profitorientált vállalatok és a nonprofit szervezetek közötti kapcsolatot az 1. ábra szemlélteti.



1. ábra: A társadalmi vállalkozások, a profitorientált vállalatok és a nonprofit szervezetek közötti kapcsolat

Forrás: Tóth (2011, 9)

A társadalmi vállalkozások működését akadályozó tényezők

A társadalmi vállalkozások alapítását és működését akadályozó, nehezítő tényezőkre vonatkozó nemzetközi és hazai szakirodalmi bázis meglehetősen bőséges. Jelen cikkben a – teljesség igénye nélkül – igyekszünk ezeket a kihívást jelentő tényezőket felvázolni. Borzaga (Borzaga, Defourny, 2001) már az évezred elején felhívta a figyelmet néhány, a társadalmi vállalkozások működését nehezítő körülményre: a támogató jogi és szabályozási környezet hiánya, a termékek és szolgáltatások minőségének biztosítása, a munkavállalók szaktudása, a menedzser szakemberek megszerzése és megtartása, finanszírozási nehézségek, a megfelelő irányítási struktúrák kialakítása.

Egy kiterjedt irodalomkutatást követően Sivathanu és Bhise (2013) a fentiekkel részben megegyező, a társadalmi vállalkozások számára kihívást jelentő tényezőket emeltek ki:

- üzleti ötlet közvetítése;
- adományozók vonzása;

- távmunka;
- alkalmazás;
- időhiány;
- család és barátok által nyújtott támogatás;
- szakképzett munkaerő megszerzése;
- üzletemberek támogatása;
- kormányzat hozzájárulása;
- termékminőség javítása;
- alkalmazottak megtartása;
- másokkal folytatott verseny;
- tudatosság előmozdítása;
- technológiák megszerzése.

Nem csak a nemzetközi, hanem a hazai szakirodalmi forrásokban is egyre többet lehet olvasni a társadalmi vállalkozások alapítását, működését akadályozó tényezőkről. A társadalmi vállalkozásokkal foglalkozó ismert és elismert nemzetközi szervezet, a NESST összegyűjtötte, hogy milyen kihívást jelentő tényezőkkel kellett szembenéznük a társadalmi vállalkozásoknak 1999-ben és 2010-ben (1. táblázat).

1. táblázat: A társadalmi vállalkozások főbb kihívásai 1999-ben és 2010-ben

Főbb kihívás	1999	2010
Ellenállás a piaci szemlélettel szemben, hírnév-féltés	X	
A szabályozás letisztultatlansága	X	
Szűkös szervezeti erőforrások	X	X
Üzleti ismeretek hiánya	X	X
Finanszírozási kihívások (tervezéshez, induláshoz, fejlesztéshez)	X	X
Kiszolgáltatottság a piaci környezet változásainak	X	X
Donorok kockázatkerülő hozzáállása		X
Ellenőztönző környezet (EU-s és állami pályázatok feltételei)		X

Forrás: Tóth (2011, p. 14.)

Frey és szerzőtársai (2007) A szociális gazdaság kézikönyvben szintén érintik a társadalmi vállalkozások működését korlátozó tényezőket: az alapvető forráshiányt, a képzettség hiányát, a szervezeti háttér hiányát, gyengeségét, valamint a partnerség hiányát emelik ki. Bár majd tíz év telt el azóta, napjainkban ezen problémák többsége még mindig nehezíti a társadalmi vállalkozások alapítását és működését. Varga (2015) a következő, a társadalmi vállalkozások többségét érintő problémákra hívja fel a figyelmet:

- üzleti ismeretek és készségek hiánya;
- kapacitásproblémák;
- megfelelő kompetenciákkal rendelkező, ugyanakkor megfizethető munkaerő toborzása és megtartása;
- piaci környezet változásai és a szabályozási környezet kiszámíthatatlansága;
- társadalmi vállalkozás elindításához szükséges kezdőtőke előteremtése;
- pályázati rendszer anomáliái;
- pénzügyi támogatás mellett hiány mutatkozik a készségfejlesztési és a tanácsadási segítségből is;
- nincsenek olyan finanszírozók vagy befektetők a magyar piacon, akik a társadalmi hatás kedvéért a pénzügyi haszon egy részéről lemondának, legyen az garanciavállalás, kedvezményes hitel, vagy vissza nem térítendő tőkebefektetés, emellett kereskedelmi banki hitelhez is csak ritkán jutnak.

Néhány empirikus kutatást is végeztek a társadalmi vállalkozások működését nehezítő tényezőkre vonatkozóan. Egy nagyon friss, 2014 végén és 2015 elején készített ausztrál felmérés (Barraket, 2015) során 75, a társadalmi vállalkozások működésével vagy fejlesztésével foglalkozó szakembert kérdeztek meg – többek között – erről a kérdésről. A kutatók szerint a legnagyobb kihívások (és sok esetben egyben lehetőségek) a következő területeken jelentkeznek:

- beszerzési és ellátási lánc;
- megfelelő munkaerő;
- hatékony kormányzás;
- erőforrásokhoz és a finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés;
- mérési és kommunikációs hatások;
- társadalmi hatások mérése;
- politika és érdekképviselet.

Összegzésként megállapítható, hogy bár sok eltérő problémára, nehézségre hívják fel a figyelmet az elméleti és a gyakorlati szakemberek, akadnak közöttük olyanok, amelyek földrajzi elhelyezkedéstől függetlenül napjainkban is érintik a társadalmi vállalkozásokat. Egyik ilyen tényező a finanszírozási forrásokhoz való korlátozott hozzáférés.

A kutatás módszertana

A kutatás a vonatkozó nemzetközi (angol nyelvű) és hazai irodalmi háttér feldolgozásával és rendszerezésével kezdődött. A szekunder kutatást a megfelelő primer kutatási módszer kiválasztása követte. A kutatás célkitűzéseire a kérdőíves felmérés és a strukturált interjú módszere igazodott a legjobban. A két kutatási módszer előnyeinek és hátrányainak mérlegelése után a strukturált interjú mutatkozott a célravezetőbb kutatási módszernek a következő okok miatt:

- a válaszadási arány általában magas és viszonylag könnyen biztosítható a reprezentativitás;
- a személyes kommunikáció lehetőséget ad a kérdések tisztázására, pontosítására, így a válaszok megbízhatósági foka magas;
- a vizsgált téma alaposabb megismerését teszi lehetővé;
- személyes interjú esetén a megfigyelt nem verbális kommunikációs jelek, utalások és a felmerülő kérdések tágabb elemzési lehetőséget biztosítanak.

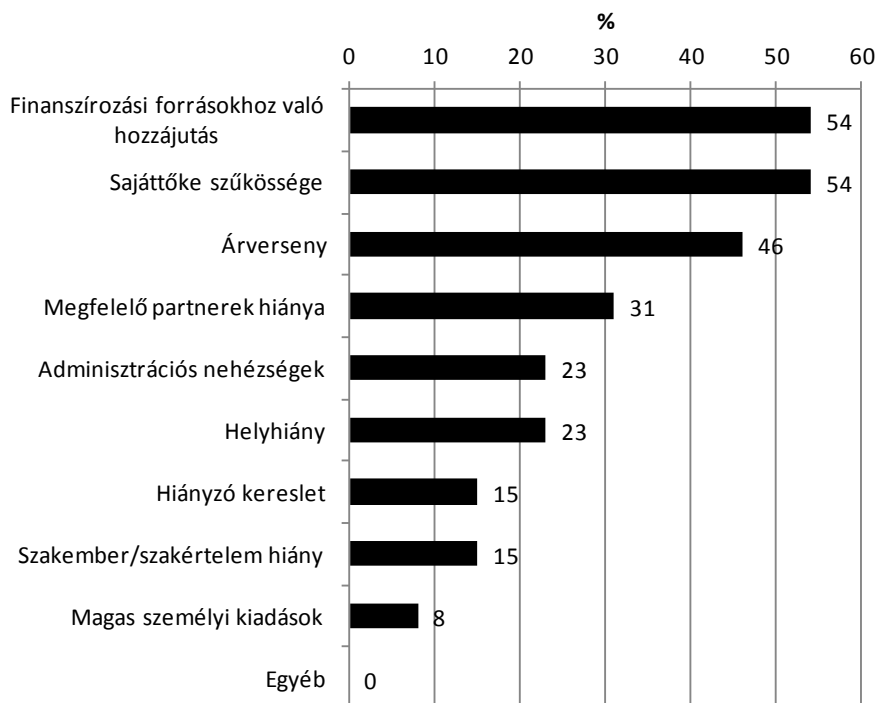
A kutatási módszer kiválasztása után az interjúalanyok szisztematikus felkutatása és a kapcsolatfelvétel következett. Az interjúalanyok felkutatását jelentős mértékben nehezítette, hogy a hazai jogszabályok szerint nem létezik a társadalmi vállalkozás, mint vállalkozási forma és a társadalmi vállalkozások nevét és elérhetőségét tartalmazó listára sem sikerült rábukkanniuk a kutatás végzőknek. További nehezítő tényezőként említhető – ahogy a korábbiakban már volt róla szó –, hogy a társadalmi vállalkozás fogalma sem szigorúan definiált kategória, így a kutatók megítélésére volt bízva, hogy mely vállalkozást tekintik társadalmi vállalkozásnak és melyet nem.

Az interjúk lefolytatása egy előre összeállított nyolcoldalas kérdéssor segítségével történt az esetek többségében személyesen, néhány esetben telefonos úton. Összeségében 18 interjú készült, melyekből 13 volt a kutatás során hasznosítható. A kérdésekre adott válaszokat az Excel táblázatkezelő programban összesítettük és az SPSS statisztikai elemzésekre szolgáló programcsomagot felhasználva elemeztük. Az elemzések során egyszerű leíró statisztikai módszereket valamint összehasonlító statisztikai módszereket alkalmaztunk.

A kutatás eredménye

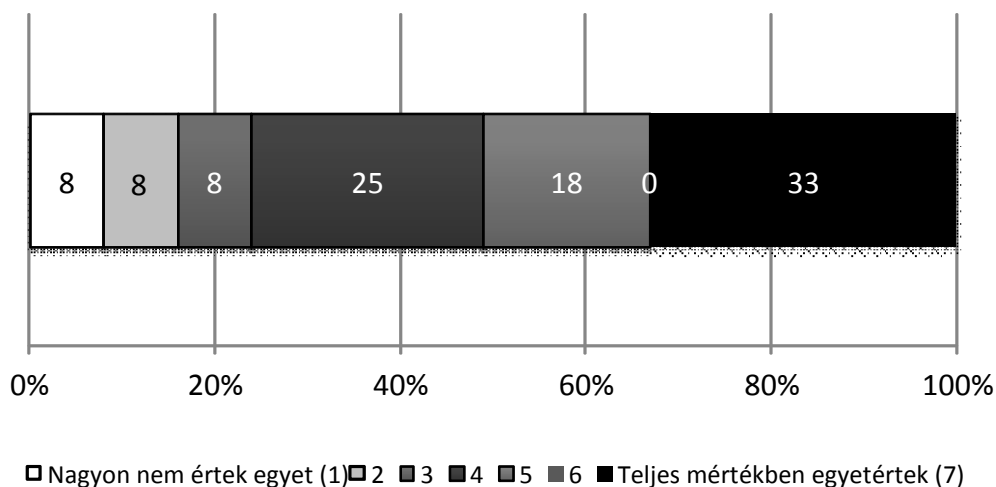
Az interjú során vizsgáltuk a hazai társadalmi vállalkozások tevékenységét akadályozó tényezőket. Az interjúalanyok többsége (54 %) az akadályozó tényezők között a saját tőke szűkösségét és a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutást említette, közel fele (46 %) az árversenyt is ne-

hezítő tényezőnek tartotta. Az interjúalanyok majd egyharmadánál (31 %) a megfelelő partnerek hiánya is szerepelt a működést korlátozó tényezők között (2. ábra).



2. ábra: A társadalmi vállalkozások működését akadályozó tényezők
 Forrás: Az interjúalanyok által adott válaszok alapján saját szerkesztés

A fenti diagram is megerősíti azt a feltételezést, hogy a társadalmi vállalkozások működését még napjainkban is jelentős mértékben nehezíti a finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés. Ezt az interjú egy másik, a társadalmi vállalkozásokat érintő kockázatokra irányuló kérdés is alátámasztotta. Az interjúalanyoknak egy hétfokozatú skálán (1 = nem értek egyet, 7 = teljes mértékben egyetértek) kellett „megjelölniük”, hogy az adott kockázat milyen mértékben jellemzi a vállalkozást. Az egyik kérdés indirekt módon a finanszírozási kockázatra kérdezett rá: azt kellett értékelniük az interjúalanyoknak, hogy milyen mértékű kockázatot jelent az, hogy „a sikertelen vállalkozás eladósodhat, illetve felélheti a szervezet szükséges pénzügyi forrásait.” Az interjúalanyok egyharmada teljes mértékben egyetértett ezzel az állítással, közel 18 %-a az ötös, egynegyede pedig a négyes értéket jelölte be.



3. ábra: A társadalmi vállalkozásokat érintő finanszírozási kockázat megítélése

Forrás: Az interjúalanyok által adott válaszok alapján saját szerkesztés

A szekunder (irodalomkutatás) és a primer kutatás (strukturált interjúk) eredményeit figyelembe véve megállapítható, hogy napjainkban jelentős problémát jelent a társadalmi vállalkozások számára a működésükhöz szükséges pénzügyi források előteremtése. A következőkben néhány olyan lehetőséget vázolunk fel, amelyek esetleg enyhíthetik ezen vállalkozói kör finanszírozási gondjait.

A társadalmi vállalkozások lehetséges finanszírozási forrásai

Ahogy arról korábban szó volt, a társadalmi vállalkozásoknak számos nehézséggel kell szembenéznük, ezek közül az egyik az induláshoz és a zavartalan működéshez szükséges finanszírozási források biztosítása. Tekintve, hogy a társadalmi vállalkozások magukra vállalják valamilyen társadalmi probléma megoldását, a „hagyományos” finanszírozási forrásokon kívül más pénzügyi eszközök is segítik működésüket és fejlődésüket. Tayabali (2015) a társadalmi vállalkozásokat érintő finanszírozási kihívásokról szóló cikkében a következő „hagyományos” finanszírozási forrásokat említi:

- baráti és családi adományok;
- utcán és az online gyűjtött adományok;
- magas jövedelmű magánszemélyek által nyújtott nagy összegű adományok;
- alapítványok és pénzügyi közvetítők által nyújtott támogatások;
- nemzetközi, Kormányzati és Kormányzatközi Fejlesztési Alapok (mint például a Világbank);
- vállalati társadalmi felelősségvállalás (CSR).

Hagyományos finanszírozási források alatt jelen cikkben azokat a finanszírozási forrásokat értjük, amelyek a profitorientált gazdálkodó szervezetek számára többnyire elérhetőek és a vállalatok, vállalkozások többsége felhasználja ezeket a forrásokat a működése során, mint például adózott nyereség, banki hitel, faktoring, tulajdonosi tőkejuttatás stb. A következőkben ezen „hagyományos” finanszírozási forrásokon kívül szóba jöhető forrásszerzési lehetőségeket mutatjuk be nagyon röviden.

Befektetői partnercég bevonása

A befektetői partnercégeknek két alaptípusa ismert: a szakmai és a pénzügyi befektető. „*A szakmai befektető olyan tőketulajdonos mely az adott vállalat profiljának megfelelő területen szakmai jártassággal, tudással, üzleti kapcsolatokkal, és méltánylandó piaci pozíciókkal rendelkezik.*” (Illés 2014, 93) A befektető szakmai kompetenciája és tapasztalata hozzájárulhat a társadalmi vállalkozás sikeres működéséhez. A szakmai befektetővel történő együttműködés szinergikus hatásokat eredményezhet: „*a megújított szervezet, tudás és kapcsolatrendszer, valamint a bevitt többlettőke révén jelentős üzleti sikerek érhetők el. Erre a gyakorlat számos példával szolgál. Szakmai befektető partnert azonban csak olyan tulajdonosnak célszerű választania, aki kellő szakmai felkészültséggel és „dörzsöltséggel” rendelkezik. Ellenkező esetben reális a veszély, hogy a szakmai befektető különböző, rejtett üzleti szálak, és trükkök igénybevételével olyan cégbe konvertálja át a társtulajdonos pénzét, mely teljes egészében a saját tulajdonát képezi.*” (Illés 2014, 93) A pénzügyi befektető abban különbözik a szakmai befektetőtől, hogy nem rendelkezik a vállalkozás profiljához kötődő érdemi szaktudással és üzleti kapcsolatokkal, erre visszavezethetően a gazdálkodás napi folyamataiba nem képes beleszólni. A befektetéséért cserébe már rövidtávon is jövedelmezőséget vár el, melynek hátránya, hogy a vállalkozás hosszú távú céljai háttérbe szorulhatnak. Ezen finanszírozási forma előnye, hogy hatékony nyereségérdekeltségi rendszer kiépítése esetén „*megszerveződik a gondos, értékarányosságon alapuló beszerzés és értékesítés, továbbá a fejlesztési tevékenység hatékony kontrollja is.*” (Illés 2014, 94)

Patient capital („türelmes tőke”, „türelmes finanszírozás”)

A „patient capital” egy meglehetősen hosszú időtartamú finanszírozási forma, melynek lényege, hogy az ún. úttörő támogatók meglehetősen magas kockázatot vállalva induló vállalkozásokba fektetnek be, „*hosszú távú befektetést és türelmes finanszírozást ajánlanak a társadalmi haszon növelése érdekében.*” (Varga 2015, 51) A „patient capital” előnye, hogy hosszú távú pénzügyi forrást jelent a társadalmi vállalkozások számára, továbbá a pénzügyi befektetésen túl az úttörő támogatók nem anyagi jellegű segítséget is nyújtanak, például marketingtanácsokkal segítik a termékek eladását. További előny, hogy az „*úttörő támogatók hajlandók nem egyszer aktív lobbizást is vállalni annak érdekében, hogy kedvező változásokat érjenek el állami támogatási vagy szakpolitikai téren.*” (Varga 2015, 53.) A „patient capital” esetleges hátránya az, hogy a támogató beleszólhat a vállalkozás működésébe, bizonyos döntéseket jóvá kell hagynia.

Támogatások

Mivel a társadalmi vállalkozások enyhíthetik egy közösség problémáját, ezért a legtöbb országban támogatásokkal segítik ezen vállalkozások erőforrásokhoz jutását és növekedését.

A támogatások túlnyomó többségét vissza nem térítendő támogatás formájában nyújtják, mely meglehetősen vonzóvá teszi ezt a finanszírozási forrást a vállalkozások körében. A támogatások további előnye, hogy fedezetet nyújt a költségekre mindaddig, amíg a vállalkozás tevékenységéből nem származik árbevétel. A támogatások egyik hátránya, hogy rövid időtartamra szólnak és időnként utófinanszírozás formájában nyújtják. Tekintve, hogy a támogatások felhasználása nagyon kötött, meglehetősen rugalmatlan finanszírozási forrásnak számítanak. A támogatások potenciális veszélyeként említhető, hogy ha egy vállalkozás a tevékenysége során túlzottan épít erre a forrásra, a támogatások kimerülése után könnyen pénzügyi nehézségekkel találkozhatja szemben magát.

Hazánkban az állami és az uniós támogatások terjedtek el, az alapítványok és a magánszemélyek által nyújtott támogatások szinte elenyészőek. „*Magyarországon nincsenek nagyszámban jelentős magánalapítványok, és különösen nem a társadalmi vállalkozásokat támogatók. Ezért másoknak kell átvenniük ezt a szerepet. Nagyvállalatok tekinthetik ezt a fajta támogatási gyakorla-*

tot és célcsoportot a CSR tevékenységük részének, de még inkább kívánatos, hogy beépítsék alapvető üzleti folyamataikba. (...) Segíthetnek olyan társadalmi vállalkozásokat, amelyek beszállítóikká válnak, és ezzel a helyi közösséget is előreviszik.” (Varga 2015, 49) Magyarországon a NESST és a Citibank által 2007 óta meghirdetett társadalmi vállalkozás-fejlesztő programok az átfogó üzletviteli képzés mellett finanszírozási forrást is biztosítanak a társadalmi vállalkozásoknak. „Szintén tudással és kockázati tőke-befektetéssel segíti a társadalmi vállalkozásokat a világ számos országa mellett Magyarországon is működő Ashoka. A legfeljebb három évre elnyerhető támogatás személyeknek szól, célja a megélhetés finanszírozása, annak érdekében, hogy a társadalmi vállalkozó teljes idejében programjára koncentrálhasson.” (A vállalkozás, ami mindenkinek jó, 2015)

Európai Unió források

Az Európai Bizottság által 2013-ban készített „Kezdeményezés a társadalmi vállalkozásért” c. terv több olyan javaslatot is tartalmaz, amely elősegítheti a társadalmi vállalkozások finanszírozási forrásokhoz jutását. Többek között az Unió társadalmi változással és innovációval foglalkozó programja keretében létrehozta egy 90 millió eurós pénzügyi alapot, valamint javaslatot tett néhány olyan intézkedésre is, mely ösztönözheti a magánszektorból származó pénzügyi forrásbevonást. A Bizottság felismerve azt a problémát, hogy a társadalmi vállalkozások alapításának egyik akadálya a mikrohitelhez való hozzáférés hiánya, indítványozta a Progress mikrofinanszírozási eszköz alkalmazásának folytatását a 2014-ben induló „társadalmi változás és innováció” program részeként, melyhez 92 millió eurós költségvetést javasolt. Ez finanszírozza a mikrohitel-szolgáltatók kapacitásépítését, továbbá elősegíti, hogy mindazok, akik kisvállalkozást kívánnak indítani, de nehézségekbe ütköznek hagyományos kölcsön felvétele terén, pénzügyi támogatáshoz jussanak. Ezen felül az intézkedések között szerepel az is, hogy 2014-től a társadalmi vállalkozásokat részesítsék előnyben az Európai Regionális Fejlesztési Alap (ERFA) és az Európai Szociális Alap (ESZA) támogatási programjaiban. Szintén a forráshoz jutás megkönnyítése a célja az „Európai Társadalmi Vállalkozási Alapok” védjegy létrehozásának, amelyet azon befektetéskezelők használhatnak, amelyek a tőkéjük legalább 70%-át társadalmi vállalkozásokba fektetik be. A 2014-2020 közötti időszakban a társadalmi vállalkozások támogatása több programban is megjelenik, mint például:

- Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP) 5. Prioritás: A munkanélküliek és inaktívak foglalkoztatáshoz való hozzáférése, melyben a tervezett négy intézkedés közül a harmadik a társadalmi célú vállalkozások ösztönzése (Nemzetgazdasági Minisztérium, 2015); A 2015. évre tervezett keretösszeg 130 milliárd forint (Magyarország Kormánya, 2015).
- Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP) 8. Prioritás: Fenn tartható és minőségi foglalkoztatás, valamint a munkavállalói mobilitás támogatása, melyben a munkanélküliek és az inaktívak vállalkozóvá válásának támogatása mellett a társadalmi célú vállalkozások támogatása (visszatérítendő támogatás keretében) szintén megjelenik (Nemzetgazdasági Minisztérium, 2015); A 2015. évre tervezett keretösszeg 170 milliárd forint (Magyarország Kormánya, 2015).

Összegzés

A társadalmi vállalkozások különböznek mind a profitorientált, mind a nonprofit vállalatoktól. Az előbbitől abban, hogy ugyan nyereség elérésére törekednek, ám magukra vállalják valamely társadalmi probléma enyhítését is, valamint az elért nyereség jelentős részét a szociális cél megvalósítása érdekében visszaforgatják a vállalkozásba. A nonprofit vállalatoktól pedig a profitorientált működés különbözteti meg őket, bár elsősorban nem a nyereségérdekelt működés az elsődleges céljuk. Annak ellenére, hogy a társadalmi vállalkozásoknak meglehetősen széleskörű és

sokrétű szakirodalma van, mind a mai napig nincs egységesen kialakult és világszerte alkalmazott definíciója, de még az Európai Unió belül sem tekinthető egységesnek a fogalomhasználat. Az elméleti és a gyakorlati szakemberek egyaránt számos, a társadalmi vállalkozások alapítását és működését akadályozó tényezőt említenek. Bár a felvázolt problémák meglehetősen széleskörűek és sokrétűek, jó néhány található közöttük, amelyek évtizedek óta – földrajz elhelyezkedéstől függetlenül – nehezítik ezen vállalkozási szféra tevékenységét; ilyen például a megfelelő szakképzettséggel rendelkező munkavállalók megszerzése és megtartása, valamint a finanszírozási forrásokhoz történő korlátozott hozzáférés.

2015 nyár végén egy strukturált interjú keretében felmértük a hazai társadalmi vállalkozások számára nehézséget, kihívást jelentő körülményeket, tényezőket. Az interjúalanyok többsége a saját tőke szűkösségét és a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutást említették a vállalkozásuk számára legnagyobb problémát jelentő tényezőként.

Arra visszavezethetően, hogy a társadalmi vállalkozások magukra vállalják valamilyen társadalmi probléma megoldását, a „hagyományos” finanszírozási forrásokon kívül más pénzügyi eszközök is a rendelkezésükre állnak, ezeket közül gyűjtöttünk össze néhányat, mint például a szakmai és pénzügyi befektetők által nyújtott pénzügyi források, az ehhez több szempontból is hasonlító „patient capital”, továbbá visszatérítendő és vissza nem térítendő állami és európai uniós támogatások, alapítványi pénzek stb. Az egyes finanszírozási lehetőségeknek természetesen nem csupán előnyei, hanem hátrányai is vannak, melyeket a döntés-előkészítés szakaszában mindenképp mérlegelni és értékelni kell a társadalmi vállalkozások döntéshozóinak.

Irodalomjegyzék

- A vállalkozás, ami mindenkinek jó (2015): <http://www.mkkve.hu/hirek/kkv/2157-a-vallalkozas-ami-mindenkinek-jo>; Letöltés ideje: 2015. július
- Barraket J. (2015): *Challenges and Opportunities for Australian Social Enterprise*; Centre for Social Impact, Swinburne Research, Brief No. 1.
- Barraket, J. (2006): *Community and social enterprise: What role for government?* Department for Victorian Communities.
- Borzaga C., Solari L. (2001): *Management Challenges for Social Enterprises*; In.: Borzaga C., Defourny J. (szerk.): *The Emergence of Social Enterprise*; Routledge Kiadó, London és New York, pp. 333-347.
- Defourny, J., Nyssens, M. (2009): *Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences*. Paper presented at the second EMES International Conference on Social Enterprise, Italy.
- Frey M. (szerk.) (2007): *Szociális gazdaság kézikönyv*. Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest
- Illés M. (2014): *Vállalatgazdaságtan I*. Egyetemi sokszorosítású tananyag, Miskolci Egyetem Magyarország Kormánya, Nemzetgazdasági Minisztérium, Európai Unió Források Felhasználásáért Felelős Államtitkárság (2015); <http://www.kormany.hu/hu/nemzetgazdasagi-miniszterium/unios-forrasok-felhasznalasaert-felelos-allamtitkarsag/hy/830-milliard-forint-unios-forras-tamogatja-a-gazdasagfejlesztest-az-iden>; Letöltés ideje: 2015. augusztus
- Mi az a közösségi vállalkozás? <http://naput.hu/index.php/életunk/ttekintblt-mainmenu-63/1769-mi-az-a-koezoesegi-vallalkozas>; Letöltés ideje: 2015. július
- Nemzetgazdasági Minisztérium Foglalkoztatási Programok Főosztály (2015): http://revprojekt.hu/ckfinder/userfiles/files/ginop_prezi_fin_150304_hasznalandó.pdf; Letöltés ideje: 2015. augusztus
- Simons R. (2000): *Social enterprise: An opportunity to harness capacities*. The Smith Family Research and Advocacy Briefing Paper Series No. 7.

- Sivathanu B., Bhise P. (2013): *Challenges For Social Entrepreneurship*; International Journal of Application or Innovation in Engineering & Management (IJAIEEM); Special Issue for National Conference On Recent Advances in Technology and Management for Integrated Growth 2013, Conference Paper, 2013. december 9-10.
- Social Business Initiative (2011): http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/sbi-brochure/sbi-brochure-web_en.pdf Letöltés ideje: 2015. július
- Social Enterprise Alliance (2015): <https://www.se-alliance.org/what-is-social-enterprise>
- Social enterprise dictionary (2015): <http://www.socialenterprise.org.uk/about/about-social-enterprise/social-enterprise-dictionary#general> Letöltés ideje: 2015. július
- Talbot, C., Tregilgas, P., & Harrison, K. (2002): *Social enterprise in Australia: An introductory handbook*. Adelaide Central Mission.
- Tayabali R. (2015): *Financing Challenges and Solutions for Non-Profits and Social Enterprises*, <http://www.socialeffect.org/2011/10/financing-challenges-and-solutions-for.html>; Letöltés ideje: 2015. szeptember
- Tóth L. (2011): *A társadalmi vállalkozások helyzete Magyarországon*, Veszprém, 2011. szeptember 30.
- Varga É. (2015): *A társadalmi vállalkozások ökoszisztémája*, <http://www.nesst.org/wp-content/uploads/2014/05/A-társadalmi-vállalkozások-ökoszisztémája.pdf>, Letöltés ideje: 2015. július