

EKONOMIJA SOCIJALNOG UTICAJA

MODELI UPRAVLJANJA I PUTEVI RAZVOJA U EVROPI I ZAPADNOM BALKANU



Iako su neke ideje i prakse koje su od fundamentalnog značaja za uticaj na investicije i socijalno preduzetništvo nastale prije više decenija, 2007. godina računa se kao krucijalna godina kada je nastala fondacija pod okriljem Rokfeler porodice pod nazivom „Investiranje u uticaj“ koje je kasnije prošireno i produbljeno na „investiranje namijenjeno stvaranju pozitivnih uticaja u odnosu na finansijski povraćaj novca“.

Širenje te ideje nalazi se u srcu definicije, a to je stvaranje društvenog i ekološkog u odnosu na finansijski prihod i profit. Fokus i cilj svake kompanije, institucije ili individue jeste da su jednako prioritetni i značajni kako socijalni uticaj tako i finansijski uticaj u trenutku kada se donose odluke o alokaciji resursa. Ekonomija uticaja je, dakle, veoma različita od sistema tradicionalne kapitalističke ekonomije koja daje prioritet samo finansijskim prihodima i ima za fokus stvaranje profita. U ekonomiji uticaja, potrošači i akcionari insistiraju na stvaranje profita koji doprinosi javnom dobru.

Studije slučaja i analize otkrile su mnogo sličnosti i razlike unutar istog regiona, kao i unutar dva regiona uključena u studijama: Istočni i Zapadni Balkan. Izvještaji iz istočnog bloka još uvijek pokazuju značajan uticaj države u poslovanju, iako su te zemlje doživjele transformaciju iz ekonomije usmjerene na državu u tržišno orjentisane ekonomije.

Najveći izazov u procesu stvaranja ovakvog uticaja jeste to što oba regiona trpe posljedice promijena u vladi ili politici koje dovode do promijena u regulatornom okviru, zbog čega su poslovne operacije podložne čestim promijenama. Poslovanje u takvom okruženju nije sistemom podržano ni za tradicionalna poslovanja, a kamoli za društvena preduzeća. Nažalost, siva ekonomija, korupcija i politička nestabilnost i dalje su najveći problemi oba regiona.

Na konferenciji organizovanoj od strane UPBEAT HUB na ovu temu imali smo priliku da čujemo vrlo korisna iskustva i predloge od strane vrlo značajnih govornika iz ove oblasti. Govornici su bili iz Slovenije, Zapadne Makedonije, Rumunije, Ujedinjenog Kraljevstva, Hrvatske i Crne Gore.

Prvi dan konferencije podrazumijevao je upoznavanje učesnika sa tekućim izazovima:

- Faktori koji utiču na rast i razvoj socijalne ekonomije
- Razvoj društvenih preduzeća na duge staze
- Glavne karakteristike eko-sistema socijalne ekonomije u regionu
- Modeli upravljanja socijalnim preduzećima



U drugom danu konferencije održali smo sjajna predavanja o važnosti socijalne ekonomije na način kako postati akter u zajednici i na koji način možemo pomoći ekonomskom razvoju u različitim zemljama. Izlagači ove teme bili su izuzetni Julia Koczanowicz - Chondzynska i Raluca Ouriaghi koji su na primjeru tekuće situacije objasnili radnu integraciju u Rumuniji.

Važnost pravnog sistema i vladinog modela upravljanja za uspješna društvena preduzeća predočili su nam David Ellerman, Lukasz Komuda, Nace Kovač i Tobi Johnson - generišući ideje na primjerima iz R2G projekta. Inspirativni i uspješni modeli u umrežavanju i saradnji u socijalnoj ekonomiji bio je panel koju su kreirali Mojca Metelko, Salim Sharif, Sabina Bellione i Gianluca Pastorelli.

Kupujmo socijalno, Miro Mihec naglašava da naš cilj mora biti u potpunosti aktiviranje našeg trgovinskog bilansa sa socijalnim aspektom. Dobra praksa saradnje u okviru društvenih poduhvata bila je tema predavanja o klasteru eko-socijalnih inovacija i razvoja Rajka Milića iz Hrvatske.

Paralelno smo radili dva panela:

Panel I - Osnovne saradnje u socijalnoj ekonomiji u Crnoj Gori.
Panel II - Regionalna poslovna saradnja u sektoru socijalne ekonomije.



Iako ekonomija socijalnog uticaja uključuje “dobitne situacije” (win-win situations) u kojima kompanije i tržišta kapitala ostvaruju profit i omogućavaju društveni napredak, prepreke i dalje postoje. One uključuju poteškoće nevladinih agencija za socijalne usluge u pribavljanju osnovnih sredstava za svoje programe. Transformacija tradicionalnih socijalnih usluga i filantropije u profitabilna rješenja je takodje izazov sa kojim se treba izboriti do kraja. Medjutim, iako u početnim fazama, investiranje u uticaj i društvene inovacije imaju mnogo potencijala u budućnosti i mogu u konačnom ishodu pomoći da se premosti jaz između profitabilnih investicija i neprofitnih rješenja.

Može biti uradjeno.

“DOING WELL AND DOING GOOD” - Social Impact Economy