

.....

# სოციალური სანაჩმო და სოციალური მენაჩმეები

.....

## აქეჩს ნიჰოღსი

სოციალური მენარმეობა ბოლო დროის გლობალური სამოქალაქო საზოგადოების ერთ-ერთ ყველაზე ცნობილი ინოვაციაა (Dees 1998). ამ ტერმინთან ასოცირდება ბევრი აქტივობა და მიდგომა, რაც თავისთავად სიახლეს სულაც არ წამოადგენს, მაგალითად, სოციალური სანარმოების მიერ შემოსავლების მისაღებად ბიზნეს მოდელების გამოყენება სოციალური პროგრამების მხარდასაჭერად (Alter 2006), მაგრამ ცალკე ორგანიზაციული სფეროს ევოლუცია ასეთი მოქმედებისთვის ნამდვილად მნიშვნელოვანი სტრუქტურული ცვლილება სოციალური ქმედების ინსტიტუციებში (Dees 1994, 1996). მართალია, ტერმინი „სოციალური მენარმე“ პირველად 1970-იან წლებში გამოჩნდა, მაგრამ მხოლოდ ბოლო თხუთმეტი წელია, იმ ურთიერთგანმსაზღვრელი დისკურსების ზედაპირზე ამოვიდა, რომელიც სამოქალაქო საზოგადოებას, მთავრობასა და კერძო სექტორს ეხება (Lounsbury and Strang 2009). ასეთი დისკურსებს ქმნიან და ავითარებენ ამ ახალი სფეროს შემქმნელი ორგანიზაციები. თუმცა, სოციალური მენარმეობის ინსტიტუციონალიზაცია, როგორც სამოქალაქო საზოგადოების ინოვაცია და ახალი „კონცეპტუალური სტრუქტურა“ კვლავ კამათის საგანია (Nicholls 2010a), რადგან ზოგიერთი მას აღიქვამს, როგორც კოლექტიური ქმედებისა და სამოქალაქო საზოგადოების აქტივობების მარკეტიზაციის მაგალითს, რაც ადრე ეფუძნებოდა მონაწილეობას, აქტიურ მოქალაქეობას და პოლიტიკურ ცვლილებას. მართლაც, სოციალური მენარმეობა ისეთ მექანიზმად იყო ჩაფიქრებული, რომლითაც ბიზნესს (და სახელმწიფოს) უფრო მეტად შეუძლია თანამშრომლობა, ინტეგრაცია და სამოქალაქო საზოგადოებისთვის კომპრომისზე წასვლა, ვიდრე სოციალური ცვლილებების მოდელების განახლება და გამრავალფეროვნება. მიუხედავად იმისა, რომ ასეთ კრიტიკოსებს სასარგებლო კორექტივები შეაქვთ ერთგვარ ჰიპერბოლაში, რომელიც სოციალურ მენარმეობას უკავშირდება, მათ ასევე, არასწორად ესმით ამ ახალი სფეროს მუშაობის კონკრეტული განსხვავებულობაც: კერძოდ, მისი მიზანია მიაღწიოს ტრადიციულ მოდელებზე უკეთეს ინოვაციურ შედეგებს და დაარღვიოს საჯარო, კერძო და სამოქალაქო საზოგადოების მიდგომათა სტატუს კვო სოციალური და გარემოსდაცვითი სიკეთეების უზრუნველსაყოფად.

სოციალური მენარმეები წარმოადგენენ სამოქალაქო საზოგადოების აქტორების ახალ თაობას, რომლებიც ცდილობენ დღევანდელი მსოფლიოს წინაშე მდგარი სისტემური პრობლემების მოგვარებას. ზოგჯერ ეს ინდივიდები თანხმდებიან ჰეროიკულ ნორმებსა და იმ თვისებებზე, რაც ტრადიციული მენარმეებისთვისაა დამახასიათებელი – რისკის განწვევა, შემოქმედებითობა, ანალიზისადმი ღიად ოპტიმისტური მიდგომა და ბრიკოლაჟი. რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, ისინი უფრო მეტად ყურადღებას აქცევენ სამოქალაქო საზოგადოების საბაზისო, კომუნიტარულ, დემოკრატიულ და ქსელების ტრადიციებს (Nicholls 2006). ასე რომ, სოციალური მენარმეობის არსის გაგება ყველაზე უკეთ შესაძლებელია სოციალური და თემის ქმედების ისტორიულ ნორმებთან წრფივ და არა დაპირისპირებულ ურთიერთობაში. მაგალითად, ბევრი სოციალური საწარმო მე-19 საუკუნეში დაწყებული ორმხრივი ურთიერთობებისა და კოოპერატივების ტრადიციების ძლიერი ზეგავლენას დემონსტრირებას ახდენს. ეს ტრადიციები მოიცავს სივრცის საკუთრების განაწილებული მოდელებისთვის, კომპანიის აქტივების შეზღუდვებისა და დივიდენდების კაპიტალისთვის, დემოკრატიული მენეჯმენტის სტრუქტურებისთვის და ორგანიზაციული სტრუქტურებისთვის, რომლებიც შექმნილია სოციალური მისიის ასახვისთვის და არა მიმბაძველი იზომორფიზმისთვის (Michie and Llewelyn 2006). სოციალური მენარმეობის განმასხვავებელი არა იმდენად ინსტიტუციური ელემენტებია, არამედ ის ფორმები, რომლითაც ის ნაცნობ მასალას ახალ, სექტორებს შორის საზღვრების მომშლელ ორგანიზაციულ ლოგიკად და სტრუქტურად აქცევს. (Peredo and McLean 2006; Sud et al. 2009 2009).

ამ ტიპის ქმედებებს შეუძლია ორგანიზაციულ ჰიბრიდულობას შემატონ სოციალურ და გარემოსდაცვით შედეგებზე ორიენტირებული ინოვაცია და ცვლილებები, რასაც დადებითი შედეგები და ბაზრის ახალი სტრუქტურები მოჰყვება (Osberg and Martin 2007). სამოქალაქო საზოგადოებისთვის სოციალური მენარმეობა აქტივობების ახალ ნაკადს გულისხმობს, რომელსაც შეუძლია სისტემური სოციალური ცვლილებების მასშტაბის მიღწევასთან ერთად „ცვლილებების შემოქმედი“ ინდივიდების გაძლიერება (Drayton 2002). მთავრობისთვის, განსაკუთრებით დიდ ბრიტანეთში, სოციალური საწარმოს სამენარმეო მოდელი გვთავაზობს სოციალური კეთილდღეობის პროგრამების მარკეტინგისთვის მიმზიდველ მიდგომას სრული სახელმწიფო პრივატიზაციის გარეშე (Social Enterprise Unit 2002; Cabinet Office 2007). კერძო სექტორს სოციალური საწარმო სთავაზობს სხვა შემთხვევებში არახელმისაწვდომ ბაზართან წვდომის მოდელს, როგორცაა ღარიბები „პირამიდის პირველი საფეხურის“ მოძრაობაში (at the Bottom of the Pyramid movement); სახელმწიფო კეთილდღეობის ბიუჯეტები; „ეთიკური“ მომხმარებლების მზარდი ორგანიზაციული ჯგუფი (Nicholls and Opal 2005). სოციალურ მენარმეობაში ჩართულობას სხვა კომერციული სარგებელი მოაქვს, შეიძლება შესუსტებული კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობის (CSR) სტრატეგიების განახლება ცინიკურად განწყობილი მომხმარებლების თვალში (Prahalad 2006) და ასევე, ინვესტიციისთვის ახალ არეალად გამოყენება, რაც ტრადიციულ, ძირითად ბაზრებს არ უკავშირდება (Nicholls 2010b).

## 1. სოციალური მენარმეობის ინსტიტუციური გამოქვეყნებები

სოციალური მენარმეობის ახლანდელი ზრდის უკან რამდენიმე ბიძგის მიმცემი მოჩანს. აშკარაა, რომ ინოვაციური სოციალური და გარემოსდაცვითი ქმედების მიმართ მოთხოვნა გაიზარდა, რადგან გლობალურმა კრიზისმა მოიმატა და უფრო გაღრმავდა (Bornstein 2004). ასეთ კრიზისს მიეკუთვნება კლიმატური ცვლილების ეფექტები და გარემოს დაბინძურება; ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული პანდემიები; წყლისა და ენერჯის კრიზისი; მიგრაციის ზრდა; უთანასწორობისა და სიღარიბის

შეუქცევადი საკითხები; ტერორიზმის ზრდა და ბირთვული არასტაბილურობა; „ცხოვრების მაღალ სტანდარტთან დაკავშირებული გამოწვევები“ ბევრ განვითარებულ ქვეყანაში (Offer 2006). ამ არსებული საფრთხეების უკან სხვა გავლენების წყება შეიძლება შევნიშნოთ.

პირველ რიგში, არსებობს მრავალი სოციოლოგიური ფაქტორი. ტექნოლოგიურმა ინოვაციებმა და გლობალური კავშირების გაუმჯობესებამ მნიშვნელოვანი როლი ითამაშა პოტენციური სოციალური მენარმეების გასაფრთხილებლად, რომ აუცილებლად ემოქმედათ. უფრო მეტიც, ტექნოლოგიებმა ინდივიდების, როგორც სოციალური აქტორების გასაძლიერებლად ახალი გზები გამოძებნეს, „პროფესიონალებისა და მოყვარულთა“ კულტურის განვითარების კონტექსტში (Leadbeater 2008) და ახალ სოციალურ მედიაში. ამ ინოვაციებმა შეცვალა დინამიკა, რითიც იდეების გენერირება და გაზიარება ხდება, ყალიბდება საზოგადოებრივი ძვრები, მაგალითად, „ახალი ლოკალიზმის“ წინსვლა და არსებული პოლიტიკური რეჟიმის კონსენსუსის მსხვრევა (Murray et al 2010). პოსტგლობალური კრიზისის ლანდშაფტი გთავაზობს ინდივიდუალური სოციალური ქმედების ახალ კონტექსტს, რადგან უფრო დახვეწილი საზომებით განსჯიან ეკონომიკურ პრიორიტეტებს და არა მხოლოდ ფინანსური კრიტერიუმებით (Offer 2007).

ამას გარდა, შეინიშნება პოლიტიკური ბიძგის მიმცემთა კატეგორიაც, რომლებიც დაკავშირებული არიან სახელმწიფოს როლის გადააზრებასთან, რაც 1980-იან წლებში დაიწყო ნეოკონსერვატიული პოლიტიკით. ნეოკონსერვატიული იდეოლოგიური დღის წესრიგი უპირატესობას თავისუფალი ბაზრის დერეგულაციასა და პრივატიზაციას ანიჭებს, ცდილობს სახელმწიფოს როლის შემცირებას, რეფორმირებას გადასახადების შემცირებით და საჯარო სიკეთეების სახელმწიფო მართვაზე უარის თქმით (Grenier 2009). ეს იდეოლოგიური წყობა მხარს უჭერს მენეჯერულ ფოკუსს სახელმწიფოს ფუნქციონირების რეფორმაში, „ახალი საჯარო მართვისა“ და „მთავრობის როლის გადააზრების“ ჩარჩოში (Osbourne and Gaebler 1992). ასეთი ძვრებისთვის პრიორიტეტული იყო მეტი სანარმოსა და სამენარმეო საჯარო სექტორის სტრუქტურების და თვისებების ხელშეწყობა, რაც ლოგიკურად დასრულდა სახელმწიფოს კეთილდღეობის სისტემებში შიდა „კვაზი-ბაზრების“ დანერგვით (LeGrand 2003). პარალელურად, უფრო ფართო ფოკუსი გაკეთდა სანარმოსა და ინდივიდუალიზმზე მთელ საზოგადოებაში, რამაც მენარმეების, ეკონომიკური გმირებისა და სტრატეგიული მენეჯმენტის „გურუების“ ყურადღება მიიქცია (Dart 2004). 1990-იან წლებში, როცა „მესამე გზის“ (Giddens 1998) პოლიტიკა იყო დომინანტური აშშ-სა და დიდ ბრიტანეთში, ბაზრის ქმედება და მენარმეები კიდევ უფრო დამოუკიდებელნი გახდნენ ბიზნესისგან და შესაძლებელი გახადეს გაჩენილიყო სოციალური უზრუნველყოფას ახალი ენა, როცა საჯარო სიკეთე გადააზრებულ იქნა, როგორც ყველაზე უკეთესი ინოვაციები სახელმწიფოს გარეთ, თუმცა სახელმწიფოსთან კონტრაქტით მიწოდებული. შედეგად, 2008 წლისთვის, დიდ ბრიტანეთში საქველმოქმედო შემოსავლის ნახევარზე მეტი სამთავრობო ხელშეკრულებებისგან მოდიოდა (მოხალისეობრივი ორგანიზაციების ეროვნული საბჭო (NCVO, 2009). ეს ცვლილებები პოლიტიკურ ლანდშაფტში ცხადი გახდა ბევრი ქვეყნისთვის და ამან ფუნდამენტურად შეცვალა ურთიერთობების დინამიკა სამოქალაქო საზოგადოებას, კერძო სექტორს და სახელმწიფოს შორის პროდუქციასა და საჯარო სიკეთეების მოხმარებაში. ამავე დროს გამოჩნდა ბაზარზე დამკვეთი შეცდომები კეთილდღეობის სერვისების მიწოდებისას და სოციალური ინოვაციების მრავალფეროვანი შესაძლებლობები ამ სერვისების მისაწოდებლად.

საბოლოოდ, სამოქალაქო საზოგადოების ეკონომიკა ბოლო წლებში მნიშვნელოვნად შეიცვალა. რადგან სამოქალაქო საზოგადოების ორგანიზაციების რიცხვმა მოიმატა (Salamon et al 2003), ხელმისაწვდომი რესურსები ტრადიციული ფონდებისგან, როგორცაა, მაგალითად, ფილანთროპიული ფონდები, ბენოლის ქვეშ მოექცა, განსაკუთრებით 1990-91 და 2008-10 წლების ეკონომიკური კრიზისების დროს. შედეგად, ბევრმა სამოქალაქო საზოგადოების ორგანიზაციამ, შემოსავლის მისაღებად სცადა უფრო სამენარმეო ხასიათისა გამხდარიყო. ორგანიზაციები ცდილობდნენ დაფინანსების

გზების დივერსიფიკაციას მოგების მომტანი შესაძლებლობებითა და სახელმწიფოსთან და კერძო სექტორთან ახალი ტიპის პარტნიორობით (შდრ. cf. Kanter 1999). ბაზრის შემცირებამ ტრადიციული გრანტის მიმღები სამოქალაქო საზოგადოების ორგანიზაციები აიძულა მოეძიებინათ დამოუკიდებელი შემოსავლის წყაროები და შეექმნათ სოციალური სანარმოები – სოციალური მენარმეობის კომერციული მოდელი. შემოსავლის წარმატებული წყაროების გაჩენამ სოციალურ სანარმოებსაც შესთავაზა გრანტის მიმცემი პირებისგან დამოუკიდებლობა ყოფილიყვნენ, ჰქონოდათ სწრაფი ინოვაციის შესაძლებლობა და გრძელვადიანი ორგანიზაციული მდგრადობა. თუმცა, სოციალური სანარმოს რეალური გავლენა (კარგიც და ცუდიც) სამოქალაქო საზოგადოებაზე კამათის საგანია და მეტად სიღრმისეულ და ფრთხილ კვლევას მოითხოვს (Dart 2004).

## 2. სოციალური მენარმეობის აღზრდის განსაზღვრა

დღეს სოციალური მენარმეობა ცვალებადი და სადავო ფენომენია. იგი ნამდვილად არის ისეთი ქმედების სფერო, რომელიც ინსტიტუციონალური ნარატივის ძიებაშია (Nicholls 2010a). დიდწილად, დისკურსების და ლოგიკის მრავალფეროვნება, რომელიც ახასიათებს სოციალურ მენარმეობას, ასახავს ზეგავლენისა და რესურსების მქონე მრავალფეროვანი აქტორების შინაგან ლოგიკასა და თვითლექსიკონირებულ დისკურსებს, ეს აქტორები უფრო მეტად არიან ჩართულები სფეროს და არა კონკრეტული „რეალობის“ მშენებლობაში. (Nicholls 2010a). ამიტომაც, ხელისუფლება სოციალური მენარმეობას კეთილდღეობის უზრუნველყოფაში სახელმწიფოს მიერ დაშვებული შეცდომების გამოსწორების გზად აღიქვამს (Leadbeater 1997). სამოქალაქო საზოგადოებისთვის იგი წარმოადგენს სივრცეს ახალი ჰიბრიდული პარტნიორობებისთვის (Austin et al 2004), პოლიტიკური ტრანსფორმაციისა და გაძლიერების მოდელს (Alvord et al 2004), ან სისტემური სოციალური ცვლილების სტიმულს (Nicholls 2006). საბოლოოდ, ბიზნესისთვის სოციალური მენარმეობა ახალი ბაზრის შესაძლებლობის შანსია (Karamchandani et al 2009) ან სოციალურად პასუხისმგებელი ინვესტიციის ბუნებრივი განვითარება (Freireich and Fulton 2009).

მიუხედავად იმისა, რომ სოციალურ მენარმეობას, როგორც სფეროს, მზარდი გავლენა აქვს, მისი ლიმიტების და საზღვრების დეფინიციებთან დაკავშირებით მნიშვნელოვანი კითხვები ჩნდება, კონკრეტულად კი ის, თუ რამდენად ფართო ან ვიწრო უნდა იყოს მისი მასშტაბი (Light 2008). მიუხედავად ამისა, იყო სხვადასხვა მცდელობა, მოეძებნათ სოციალური მენარმეობისთვის გადამწყვეტ კითხვებზე პასუხები და არსებობს ერთგვარი შეთანხმება, რომ ყველა დომინანტური მახასიათებელი მის მუშაობაში ჩანს (Dees 1998). პირველ რიგში, ყველა სოციალური სანარმო იზიარებს პირველად, სტრატეგიულ ფოკუსს სოციალურ ან ბუნებისდაცვით შედეგებზე, რაც ყოველთვის აჭარბებს ისეთ მენეჯერულ შეხედულებებს, როგორიცაა მოგების მაქსიმიზაცია. მეორე – მუდმივად არის ინოვაციისა და სიახლის მოთხოვნილება საკითხის რთულ ნორმატიულ კონცეფციებში, ორგანიზაციულ მოდელებსა და განვითარების პროცესებში ან მოწოდებულ სერვისებსა და პროდუქტებში (ზოგჯერ სამივე განზომილება იფარება). დაბოლოს, ძლიერი აქცენტებია საქმიანობის გაზომვასა და გაუმჯობესებულ ანგარიშვალდებულებაზე, რომლებთან ერთად გვაქვს მკაცრი ფოკუსი ორგანიზაციული გავლენის და მასშტაბის გრძელვადიან შედეგებზე. ეს სამი ფაქტორი სამი სათაურის მიხედვით შეიძლება გადანაწილდეს: სოციალური კავშირების შექმნა, ინოვაცია და ბაზარზე ორიენტირება (Nicholls and Cho 2006).

„სოციალური კავშირების შექმნა“ ან სოციალური და გარემოსდაცვითი ფოკუსირება სოციალურ მენარმეობაზე სამი ასპექტის მიხედვით შეგვიძლია განვიხილოთ: მაკრო საფეხურის ინსტიტუციური

კონტექსტი, რომელშიც იგი ოპერირებს; ორგანიზაციული მაკრო-პროცესები, რასაც ემსახურება და ფოკუსი – მისი გავლენების, შედეგების ბუნება. ინსტიტუციური კონტექსტების მხრივ, სოციალური მენარმეობა ჩვეულებრივ ასოცირდება საჯარო სიკეთეებისა და დადებითი გვერდითი შედეგების ექვს სფეროსთან: კეთილდღეობა და ჯანდაცვის სერვისები (როგორცაა არავინდის თვალის კლინიკები ინდოეთში)<sup>1</sup>; განათლება და ტრენინგი (მაგალითად CDI ანუ ინფორმაციული ტექნოლოგიის დემოკრატიზაციის კომიტეტი ბრაზილიაში)<sup>2</sup>; ეკონომიკური განვითარება (მაგ. სამუშაოს ინტეგრაციის სოციალური სანარმოები ევროპაში, იგივე WISE)<sup>3</sup>; სტიქიური უბედურების დროს დახმარება და საერთაშორისო დახმარება (ქისტონის ინოვაციური „ფერმერის ხმის“ პროექტი)<sup>4</sup>; სოციალური სამართლიანობა და პოლიტიკური ცვლილება (რასისა და გენდერის გაძლიერება, SEWA, თვითდასაქმებულ ქალთა ასოციაცია პაკისტანში)<sup>5</sup>; და გარემოსდაცვითი დაგეგმარება და მენეჯმენტი (საზღვაო მმართველობის საბჭო)<sup>6</sup>. ორგანიზაციულ პროცესებთან დაკავშირებით სოციალურმა მენარმეებმა გზა გაუკაფეს ინოვაციებს, რაც ახალ სოციალურ ღირებულებას ქმნის დასაქმების პრაქტიკების მხრივაც (მაგალითად, როდესაც სამიზნე ჯგუფს დისკრიმინირებული მოსახლეობა წარმოადგენს), მიწოდების ჯაჭვის მენეჯმენტის უზრუნველყოფა (როგორცაა „პატიოსანი ვაჭრობა“ Fair Trade)<sup>7</sup> ენერჯის გამოყენება და გადამუშავება (მაგალითად „მწვანე საგანი“ Green Thing)<sup>8</sup> და ფინანსური სტრუქტურები (მათ შორის თემის ინტერესის კომპანიები, კოოპერატივები და დაბალი მოგების შეზღუდული პასუხისმგებლობის (L3C) კორპორაციები). საბოლოოდ, სოციალური მენარმეობის შედეგები უფრო მეტად სოციალური და გარემოსდაცვითი გავლენით განისაზღვრება, ვიდრე მათი ფინანსური ამონაგებით, წარმატებით ან შეცდომებით, რაც იზომება გრძელვადიანი და არა მოკლევადიანი შედეგებით ღირებულებებზე დაფუძნებული ჩარჩოს ანალიზში (Young 2006).

ინოვაცია სოციალური მენარმეობის მეორე განმსაზღვრელი ნიშანია, იგი ბევრ სახასიათო და მსგავს პროცესს ასახავს კომერციულ მენარმეობაში. შუმპეტერსა (1911) და სვედბერგზე (2009) დაყრდნობით, მენარმეობაში ინოვაცია განისაზღვრება იმ მოდელებით, რომლებიც აღწევენ მაკრო საფეხურებამდე – „კრეატიულ დესტრუქციამდე“, რაც ცვლის სისტემებს და ბაზრებისთვის ახალ ეკონომიკურ ეკვილიბრიუმს აყალიბებს (Osberg and Martin 2007). ამგვარი ინოვაციის სპექტრშია როგორც მხარდი ცვლილებები მიკრო საფეხურზე, ასევე, სისტემური დონის მკვეთრი ინტერვენციები.

მესამე, სოციალური მენარმეობის ბაზარზე ორიენტირება ყველაზე მარტივად ამოსაცნობია სოციალური სანარმოს შემოსავლის მომტან ბიზნესის მოდელებში, რომელთაც შეუძლიათ შემოსავლის გამომუშავება ტრადიციულ კომერციულ ბაზრებთან კონკურენციით (Alter 2006). თუმცა, ამ აღწერილობებით, გლობალურად სოციალური მენარმეობის აქტივობების მხოლოდ მცირე ნაწილი ჩანს<sup>9</sup>. ამ სფეროს არაკომერციული ორგანიზაციებისთვის ბაზარზე ორიენტირება გვიჩვენებს საკითხთა იმ გრძელ წყებას, რომლებიც მოიცავს ძლიერ და დაუდალავ შრომას გაძლიერებული ანგარიშვალდებულებით და დინამიური სტრატეგიული პერსპექტივით. ორგანიზაციული კულტურის ეს ასპექტები ეფუძნება გავლენის ნათელ და ეფექტურ მაჩვენებლებს, რომლებიც ხელს უწყობს დაინტერესებული მხარეების ხმის გაძლიერებას და ასევე კონკურენციას ეფექტურობის ასამაღლებლად.

### 3. სოციალური მენარმეობის მასშტაბი

სოციალური მენარმეობის სფეროს დაგეგმარებისას ერთ-ერთი გამონწვევაა შეზღუდული მონაცემები, რაც ამჟამად ხელმისაწვდომია მისი გლობალური ზომისა და სტრუქტურის შესაფასებლად. ამის მიზეზია ის, რომ ტრადიციული არასამენარმეო და საქველმოქმედო ორგანიზაციებისგან განსხვავებით, ნებისმიერ ქვეყანაში სოციალური მენარმეობის რეგისტრაციის სამართლებრივი ან ფისკალური

ფორმით ცნობა არ არის მარტივი. არსებობს სოციალური მენარმეობის ორგანიზაციული ფორმები, როგორცაა თემის ინტერესის კომპანიის ფორმა (CIC) დიდ ბრიტანეთში, სოციალური კოოპერატივები (ტიპი 1 და 2) იტალიაში, სოციალური სოლიდარობის კოოპერატივები პორტუგალიაში და დაბალი მოგების შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიები აშშ-ში, მაგრამ ეს სფერო მთლიანობაში მოიცავს სამართლებრივი ფორმების ფართო ნაირსახეობას, დაწყებული გარანტიით შეზღუდული კომპანიებისგან დასრულებული შეზღუდული პასუხისმგებლობის მქონე კომპანიებით (PLC), კოოპერატივებითა და კორპორაციის სტატუსის არმქონე მოხალისეობრივი ორგანიზაციებით, ასევე, ამ სხვადასხვა ფორმების ჰიბრიდებით (SEC 2005). მაგალითად, ჰეკნის საზოგადოებრივი ტრანსპორტის (HCT) ჯგუფს დიდ ბრიტანეთში ხუთი სხვადასხვა ლეგალური ფორმა აქვს მის შვილობილ კომპანიებთან ერთად<sup>10</sup>. ასე რომ ეროვნული სტატისტიკის მონაცემები მოცემული სფეროს აღსაწერად არ გამოგვადგება.

მიუხედავად ამისა, მონაცემთა სხვა წყაროები, რომლებიც ფოკუსირებულია კონკრეტულად სოციალურ მენარმეობასა და საწარმოებზე, სფეროს სურათის სხვადასხვა კონტექსტში დანახვის საშუალებას გვაძლევს. კერძოდ, დიდ ბრიტანეთში, სადაც მაღალი ინსტიტუციური ინტერესი ფიქსირდება და სფერო ადგილებზეც მხარდაჭერით სარგებლობს. დიდი ბრიტანეთის ხელისუფლებამ 2004-05 წლებში დაიწყო სოციალური მენარმეობის რაოდენობრივი აღწერა ეროვნულ დონეზე სოციალური საწარმოების კვლევით. ამ კვლევის თანახმად, მთლიანად ქვეყანაში არსებობს 55 000 სოციალური საწარმო (Cabinet Office 2007), და ასევე დაასკვნეს, რომ ეს ორგანიზაციები და იქ დასაქმებულები შეადგენდნენ მთლიანი ბიზნესის 5%-ს, მათი ბრუნვა 27 მილიარდი ფუნტი იყო, ყოველ წელს კი 8,4 მილიარდი ფუნტი სარგებელი მოჰქონდათ ეკონომიკისთვის. დიდი ბრიტანეთის მთავრობის შემდგომი კვლევის მიხედვით საწარმოების რიცხვი ქვეყნის მასშტაბით გაიზარდა 62 000-მდე, მათი გამოთვლებით მცირე და საშუალო ზომის სოციალური საწარმოების კონტრიბუცია 24 მილიარდ ფუნტს შეადგენდა (GVA, Gross Value Added) ეკონომიკისთვის 2005 წლიდან 2007 წლამდე (Williams and Cowling 2009 ; SEC 2009)

მსოფლიოს სამენარმეო აქტოვობების გლობალური მენარმეობის მონიტორინგის (GEM) კვლევა მოიცავდა კვლევას 2004 წლიდან დიდი ბრიტანეთის სოციალური სამენარმეო აქტივობების შესახებაც. ეს კვლევა თავიდანვე აფიქსირებდა, რომ დიდი ბრიტანეთის მომუშავე მოსახლეობის 6,6% პირდაპირი გზით ჩართული იყო სოციალურ სამენარმეო საქმიანობაში (Harding and Cowling 2004; Harding 2004). თუმცა, სხვადასხვა მეთოდოლოგიური მიზეზების გამო ამ შეფასებამ 3,2%-მდე დაიწია, რაც დაახლოებით 1,2 მილიონი ადამიანია, უმეტესად სტარტაპ ორგანიზაციებში (Harding and Cowling 2006). იგივე რიცხვი 3,3%-მდე გაიზარდა 2008 წელს (Harding and Harding 2008). GEM-ის კვლევები ასევე აფიქსირებს, რომ გრაფიკის მრუდი ქალებისკენ უფრო იხრება, ვიდრე მამაკაცებისკენ, აგრეთვე, ძლიერი გადახრა დაფიქსირდა ეთნიკური უმცირესობის მხარეს და აფრო-კარიბული წარმოშობის ადამიანები სამჯერ უფრო მეტად იყვნენ სოციალური მენარმეები, ვიდრე თეთრკანიანები. 2010 წლის GEM-ის კვლევა პირველად დააკვირდა სოციალურ სამენარმეო აქტივობას მთელი მსოფლიო მასშტაბით (Bosma and Levie 2010). გლობალურ დონეზე სოციალური მენარმეობით პირდაპირი ჩართულობის ზოგადი რიცხვები მნიშვნელოვნად დაბალია, საშუალოდ 1,6 და 1,9%, რაც დამოკიდებულია რეგიონსა და მის ეკონომიკურ განვითარებაზე.

2010 წელს, GEM-ის მეთოდოლოგიაზე დაყრდნობით ჰარდინგმა (2010) დიდი ბრიტანეთის მეინსტრიმულ ბიზნესებში სოციალური საწარმოების ქცევა შეისწავლა. მისი კვლევა აჩვენებდა, რომ არსებობდა 232 000 „ფართო“ სოციალური საწარმო (განსაზღვრული როგორც „ცვლილების მოსახდენად“ შექმნილი ბიზნესები, რომლებიც, მისიიდან გამომდინარე, საკუთარ მოგებასაც ინვესტიციაში დებდნენ) და 109 371 „წმინდა“ სოციალური საწარმო (განსაზღვრული, როგორც საწარმოები, რომლებიც არ იხდიდნენ დივიდენდებს, მაგრამ მათი შემოსავლის 25%-ს აჭარბებდა

გაციდვებიდან შემოსავალი). ჰარდინგის თქმით, პირველი ტიპის სანარმოების კონტრიბუცია დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკაში 97 მილიარდ ფუნტს შეადგენდა, ხოლო მეორე ტიპისა – 17,7 მილიარდ ფუნტს. საბოლოოდ, ვან რაიზინმა და სხვებმა (2009) გაათავსეს GEM-ის მეთოდოლოგია აშშ-ს პანელური მონაცემების საკვლევად და სოციალური მენარმეობის ქცევების მთავარი დეტერმინანტების განსაზღვრად. თუმცა, მათ არ შემოუთავაზებიათ სტატისტიკურად პროგნოზირებადი მონაცემები.

სოციალური მენარმეობის წამყვანი აქტორებიც რელევანტურ მონაცემებს გვანვდიან. ისინი აჩვენებენ, რომ გლობალურად 1 მილიარდ ფუნტზე მეტი ინვესტიციაა ჩადებულია პირდაპირ 8000-ზე მეტ სოციალური მენარმეობის ორგანიზაციებში. აღსანიშნავია, რომ სოციალური მენარმეობის ჯამური კაპიტალის 68%-ზე მეტი დიდი ბრიტანეთის მთავრობისგან მოდის. სოციალურ მენარმეობის ზოგიერთი მაგალითი მეტ მონაცემს გვიჩვენებს ამ სფეროს მასშტაბის ილუსტრაციისთვის. მაგალითად, განვითარებისა და კეთილდღეობის მხრივ, 1972 წელს დაარსებული ბანგლადეშის რეგიონალური განვითარების კომიტეტი (BRAC) ამჟამად 37 000-ზე მეტ სკოლას მართავს, 8 მილიონზე მეტ ადამიანს მიკროსაფინანსო პროდუქტებით ამარაგებს, მასთან ჩართულია 80 000 მოხალისე ჯანმრთელობის დარგში, ჰყავს 120 000 თანამშრომელი და კომიტეტი ემსახურება 100 მილიონზე მეტ ადამიანს (Dees 2010). სოციალური სანარმოს კუთხით, “სამართლიანი ვაჭრობის” მოძრაობას 2 მილიარდ ფუნტზე მეტი გაციდვა აქვს მსოფლიოში სერთიფიცირებული პროდუქტებისგან და 7 მილიონზე მეტი ადამიანი 60 ქვეყანაში სარგებელს იღებს (Nicholls 2010c). პოლიტიკის ინტერვენციის მხრივ, 2000 წლიდან დიდი ბრიტანეთის მთავრობამ 700 მილიონი ფუნტის ღირებულების ინვესტიცია ჩადო სოციალურ სანარმოებში (გარდა გაფორმებული ხელშეკრულებებისა), სხვა ქვეყნებმაც, აშშ-მ და ავსტრალიამ მიბაძეს ამ მაგალითს. დაბოლოს, ორგანიზაციების მტკიცებულებებზე დაფუძნებული მონაცემები აჩვენებს, რომ ისინი სოციალური მენარმეობის მხარდაჭერით ეხმარებიან ცოცხალი და მზარდი თემის შექმნას: აშოკას (Ashoka) გლობალურ სასტიპენდიო პროგრამას 2 000-ზე მეტი წევრი ჰყავს, ხოლო 2001 წლიდან სოციალური მენარმეების ფონდმა UnLtd-მ დიდ ბრიტანეთში მხარი დაუჭირა 3 000-ზე მეტ სოციალურ მენარმეს პროექტების წამოწყებასა და მათ განხორციელებაში.

## 4. დასკვნა

მოცემული თავში ნაჩვენებია, რომ სოციალური მენარმეობა სამოქალაქო საზოგადოების ახალი, მნიშვნელოვანი და მზარდი სექტორია. ასევე ჩანს ისიც, რომ სფერო მოიცავს სხვადასხვა დისკურსს, რაც გამოწვეულია თანამედროვე საზოგადოებების მნიშვნელოვანი ინსტიტუციური ცვლილებებით. კვლევის მიხედვით სოციალური მენარმეობა „ქოლგა“ ტერმინია მრავალი ორგანიზაციული ფორმისა და აქტივობისთვის, თუმცა, მისი საზღვრები ორგანიზაციულ დონეზე დადგენილია სამი ფაქტორით: სოციალური კავშირების შექმნა, ინოვაცია და ბაზარზე ორიენტირება.

თუმცა, მტკიცებულების მიუხედავად, რომ სოციალური მენარმეობით ხორციელდება მნიშვნელოვანი ცვლილება მსოფლიოში (მაგალითისთვის იხილეთ, აშოკა 2010), გასათვალისწინებელია სფეროს კრიტიკოსთა გარკვეული ნაწილის მოსაზრებებიც (იხ. Grenier 2009). პირველ რიგში, კვლევა სოციალური მენარმეობის შესახებ ჯერ კიდევ საწყის ეტაპზეა (Short et al 2009). სოციალური მენარმეობის შედეგებისა და გავლენების ეფექტურობის შესახებ ზუსტად განსაზღვრული მონაცემები ჯერ კიდევ არ არის შემუშავებული, განსაკუთრებით, სრულყოფილი კალკულაციები და ფაქტობრივი ანალიზი. ამგვარი ხარვეზები ეჭვს აჩენს, რომ სოციალური მენარმეობა წარმოადგენს სოციალური სექტორის შედეგების გაუმჯობესებული გაზომვის ცუდ ნიმუშს. გარდა ამისა, მისი ეპისტემოლოგიური ღირებულების დამამტკიცებელი ანგარიშის არარსებობის გამო ამ სფეროს ლეგიტიმაცია პარადიგმულ

დონებზე ჯერ კიდევ გაურკვეველია (Kuhn 1962; Suchman 1995).

მეორე, აქცენტი „გმირ“ სოციალურ მენარმეზე, იმათი კულტურული პროდუქტია, ვინც ამ ცნების პროპაგანდას უწევს, როგორც სფეროს რეალობის მაჩვენებელს (Lounsbury and Strang 2009; Nicholls 2010a). ქარიზმატული ჰეროიკული მოდელის მიღმა სულ მცირე ორი განსხვავებული კატეგორიის აღქმა შეიძლება, რომელთაც არაპროპორციული დაფინანსება აქვთ და მედიის ყურადღებას მიიპყრეს: „მენეჯერული“ და „თემზე დაფუძნებული“ სოციალური მენარმეები (Grenier 2009). პირველ კატეგორიაში ხვდებიან ის ინდივიდები, ვისაც შეუძლიათ ჰიბრიდული ორგანიზაციების მართვისას სოციალური ღირებულება საშუალოზე მაღალ საფეხურზე აიყვანონ (ხშირად დაბალანსებულია ფინანსური ღირებულებით) და ასევე უნარი აქვთ იყვნენ მოხალისეობრივი სექტორის მენეჯერები. მეორე კატეგორია წარმოგვიდგენს იმ ინდივიდს, ვისაც შეუძლია იყოს თემში დინამიკური ცვლილების აგენტი, ხაზს უსვამს ადგილობრივი სტრუქტურების მნიშვნელობას უფრო მეტად, ვიდრე „გემოდან ქვემოთ“ ქმედებას, შემოაქვს შინაარსობრივი და სპეციფიკური კონტექსტის მქონე სოციალური ცვლილება და გავლენა (Yujico 2008). ამას გარდა, როგორც ჩანს, იმ ქსელურ კავშირებსა და ორგანიზაციებს, რომელთაც არ ჰყავთ ქარიზმატული ლიდერები, უფრო მეტი კონტრიბუცია შემოაქვთ სოციალური მენარმეობის ველში, ვიდრე საჯაროობის ის საფეხური სთავაზობს, რომელზეც დგანან. სოციალური სამენარმეო კოოპერატივების მდგრადი გავლენა და ადგილებზე მათი მნიშვნელობა ამ დაკვირვებას ადასტურებს, მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ „მონდრაგონი“ (Mondragon) ჩრდილოეთ ესპანეთში<sup>11</sup>.

სოციალური მენარმეობის ზოგიერთი აქტორის ინსტიტუციური გავლენა აშკარად ჩანს სფეროს ზოგ აღწერაში, რომლებიც ბიზნეს მოდელებს მეტისმეტად დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს. იგი უგულებელყოფს იმ ლოგიკურ ვითარებას, რომლის მიხედვითაც ბიზნესმა უფრო მეტი უნდა ისწავლოს სამოქალაქო საზოგადოებისგან, ვიდრე პირიქით (Edwards 2010). აგრეთვე, ამგვარი ანგარიშები ყურადღების გარეშე ტოვებს პოლიტიკური ქმედების მნიშვნელობას სისტემათა ცვლილებაში და იმ ისტორიული საბუთის იგნორირებას ახდენს, რომელიც აჩვენებს, რომ საზოგადოებრივი ცვლილებები ყველაზე უკეთ მიიღწევა სოციალური მოძრაობების და პოლიტიკური სტრუქტურების ერთობლივი მოქმედებით (Davis et al 2005). ბევრი ადგილობრივი სოციალური მენარმე მთელ მსოფლიოში იზიარებს ამ ხედვას, დანყებული „პარაგვაის ფონდის“ (Fundación Paraguaya) დამაარსებლით, მარტინ ბერთით<sup>12</sup>, დასრულებული „სამართლიანი ვაჭრობის ფონდის“ (Fair Trade Foundation) ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორით, ჰერიეტ ლემბით<sup>13</sup>. თუმცა, ზოგიერთი ანალიტიკოსი და ორგანიზაციის წარმომადგენელი, განსაკუთრებით, აშშ-ში, ყოველთვის არ იზიარებს იმას, რომ პოლიტიკაში ჩართვა ფორმალურ და არაფორმალურ დონეზე სოციალური მენარმეობის გრძელვადიანი გავლენისთვის მთავარია (Osberg and Martin 2007).

დაბოლოს, ჯერ კიდევ მეტი ყურადღება სჭირდება სოციალური მენარმეობის „ბნელ მხარეებს“, მაგალითად, საწარმოების წარუმატებელი გავლენებს (Tracey and Jarvis 2006), და ასევე, ძალას, რომელსაც შეუძლია სამოქალაქო საზოგადოების არსებული ორგანიზაციების და მათი მხარდაჭერის ბაზის შევიწროება. ამას გარდა, რატომ ითვლება ავტომატურად რომ სოციალური მენარმეობას ყოველთვის დადებითი შედეგები მოაქვს? ამ სამმაგი დეფინიციის თანახმად, ისეთი ორგანიზაციები, როგორცაა 1960-იან წლებში კუ-კლუქს-კლანი აშშ-ში, 1930-იან წლებში ნაციონალურ-სოციალისტური პარტია გერმანიაში და თანამედროვე მეგა-ეკლესიები აშშ-ში, შეიძლება ჩაითვალოს სოციალური მენარმეობის მაგალითებად, თუმცა, მათი გავლენა ბევრისთვის მკვეთრად ნეგატიურია. ამ კონტექსტში, უნდა აღინიშნოს, რომ ყველა შემთხვევაში, სამოქალაქო საზოგადოების ყველა აქტორისთვის არ არის მისაღები სოციალური მენარმეობა; ბევრი აქტივისტისა და მოხალისეობრივი სექტორის ლიდერისთვის ეს სფერო ნამდვილად რჩება საკამათო და პოტენციურად სახიფათო საკითხად. გარკვეულწილად ეს იმიტომ ხდება, რომ სოციალური მენარმეობის ლოგიკა როგორც ჩანს,



გამონვევის წინაშე აყენებს სამოქალაქო საზოგადოების დამკვიდრებულ რაციონალურ საფუძვლებს (იხ. Clotfelter 1992), განსაკუთრებით ისეთი სექტორთშორისი ჰიბრიდების შემთხვევაში, როგორცაა სოციალური მენარმეობა და ვენჩურული ფილანთროპია (Dart 2004; Edwards 2010).

ყველა ამ გაფრთხილების საპასუხოდ სოციალურ მენარმეობას სამოქალაქო საზოგადოებისა და მისი მნიშვნელობის შესახებ დებატებში უდავოდ შემოაქვს ახალი განზომილება. ბევრი უკვე დამკვიდრებული სოციალური ორგანიზაციისგან განსხვავებით, სოციალური მენარმეობისთვის დამახასიათებელი ინსტიტუციური დისკურსების სპექტრი მოიცავს ისეთ სტრატეგიულ უპირატესობას, როგორცაა მოქნილობა, ადაპტაციის უნარი და თანამედროვე, მსოფლიო სოციალურ და გარემოსადაცვითი საკითხებისთვის დამახასიათებელ კომპლექსურ, საბაზრო კრიზისებზე სწრაფი საპასუხო რეაქცია. სოციალური მენარმეობის სფერო ვითარდება, ამიტომ მისი საბოლოო მასშტაბი, ზომა და გავლენა ჯერ კიდევ რთულად განსასაზღვრია. მიუხედავად ამისა, უკვე ნათელია, რომ სოციალური მენარმეობის ლოგიკამ და მოდელებმა მნიშვნელოვნად შეცვალა სამოქალაქო საზოგადოების მასშტაბი, მისი საზღვრები და პოტენციური გავლენა, რომელსაც შეიძლება მან სამომავლოდ მიაღწიოს.

## შენიშვნები

1. იხ. [www.aravind.org](http://www.aravind.org).
2. იხ. [www.cdi.org.br](http://www.cdi.org.br).
3. იხ. Nyssens (2006).
4. იხ. [www.aline.org.uk/farmervoice](http://www.aline.org.uk/farmervoice).
5. იხ. [www.sewa.org](http://www.sewa.org).
6. იხ. [www.msc.org](http://www.msc.org).
7. იხ. [www.fairtrade.net](http://www.fairtrade.net) and [www.wfto.com](http://www.wfto.com).
8. იხ. [www.dothegreenthing.com](http://www.dothegreenthing.com).
9. სოციალური მენარმეობის უმეტესობა, რომლებსაც სკოლის ფონდი (Skoll Foundation) უჭერს მხარს, არასამენარმეოა.
10. იხ. [www.hctgroup.org/index.php?sectionid=1](http://www.hctgroup.org/index.php?sectionid=1).
11. იხ. [www.mondragon-corporation.com](http://www.mondragon-corporation.com).
12. იხ. [www.fundacionparaguaya.org.py](http://www.fundacionparaguaya.org.py).
13. იხ. [www.fairtrade.org.uk](http://www.fairtrade.org.uk).

## ბიბლიოგრაფია

- Alter, K. 2006. "Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships," in Nicholls, A. (ed.), *Social Entrepreneurship: New Paradigms of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press, pp. 209–32.
- Alvord, S., L. Brown, and C. Letts. 2004. "Social Entrepreneurship and Societal Transformation: an Exploratory Study" *Journal of Applied Behavioral Science* 40(3): 260–83.
- Ashoka. 2010. *Leading Social Entrepreneurs*. Arlington, Va.: Ashoka.
- Austin, J., E. Reficco., G. Berger., R. Fischer., R. Gutierrez., M. Koljatic., G. Lozano., and E. Ogliastris (eds.). 2004. *Social Partnering in Latin America: Lessons Drawn from Collaborations of Businesses and Civil Society Organizations*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Bornstein, D. 2004. *How To Change The World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*. Oxford: Oxford University Press.
- Bosma, N., and J. Levie. 2010. "A Global Comparison of Social Entrepreneurship." *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Executive Report*. London, GERA, pp. 44–51.
- Cabinet Office. 2007. *Social Enterprise Action Plan: Scaling New Heights*. London: Office of The Third Sector.
- Clotfelter, C. (ed.) 1992. *Who Benefits From The Nonprofit Sector?*, Chicago: University of Chicago Press.
- Dart, R. 2004. "The Legitimacy of Social Enterprise." *Nonprofit Management and Leadership*, vol. 14(4): 411–24.
- Davis, G., D. McAdam., W. Scott., and M. Zald. 2005. *Social Movements and Organization Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dees, J. G. 1994. *Social Enterprise: Private Initiatives for Common Good*. Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- . 1996. *The Social Enterprise Spectrum: from Philanthropy to Commerce*. Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- . 1998. "The Meaning of Social Entrepreneurship." Available at <http://faculty.fuqua.duke.edu/centers/case/files/dees-SE.pdf>.
- . 2010. "Creating Large-Scale Change: Not 'Can' But 'How.'" McKinsey & Company: What Matters Report. Available at [http://whatmatters.mckinseydigital.com/social\\_entrepreneurs/creating-large-scale-change-not-can-but-how](http://whatmatters.mckinseydigital.com/social_entrepreneurs/creating-large-scale-change-not-can-but-how).
- 90 *the forms of civil society*
- Drayton, W. 2002. "The Citizen Sector: Becoming as Entrepreneurial and Competitive as Business." *California Management Review*, vol. 44(3): 120–32.
- Edwards, M. 2010. *Small Change: Why Business Won't Save the World*. San Francisco: Berrett-Koehler.
- Emerson, J., and J. Spitzer. 2007. *From Fragmentation to Functionality: Critical Concepts and Writings on Social Capital Market Structure, Operation, and Innovation*. Skoll Centre for Social Entrepreneurship Working Paper. Available at [www.sbs.ox.ac.uk/centres/skoll/research/Pages/socialfinance.aspx](http://www.sbs.ox.ac.uk/centres/skoll/research/Pages/socialfinance.aspx).
- Freireich, J., and K. Fulton, K. 2009. *Investing For Social and Environmental Impact: A Design for Catalyzing an Emerging Industry*. New York: Monitor Group.

- Giddens, A. 1998. *The Third Way*. Cambridge: Polity Press.
- Grenier, P. 2009. "Social Entrepreneurship in the U.K.: From Rhetoric to Reality?," in R. Zeigler (ed.) *An Introduction to Social Entrepreneurship: Voices, Preconditions, Contexts*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Harding, R. 2004. "Social Enterprise: the New Economic Engine?" *Business Strategy Review*, vol. 15(4): 39–43.
- . 2010. *Hidden Social Enterprises*. London: Delta Economics and IFF Research.
- Harding, R., and M. Cowling. 2004. *Social Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2004*. London: Global Entrepreneurship Monitor and London Business School.
- . 2006. *Social Entrepreneurship Monitor: United Kingdom 2006*. London: Global Entrepreneurship Monitor and London Business School.
- Harding, R., and D. Harding. 2008. *Social Entrepreneurship in the U.K.* London: Delta Economics, Global Entrepreneurship Monitor, and Barclays.
- Kanter, R. M. 1999. "From Spare Change to Real Change: The Social Sector as Beta Site for Business Innovation." *Harvard Business Review*, vol. 77(3): 122–32.
- Karamchandani, A., M. Kubzansky., and P. Frandano. 2009. *Emerging Markets, Emerging Models*. New York: Monitor Group.
- Kuhn, T. 1962. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Leadbeater, C. 1997. *The Rise of the Social Entrepreneur*. London: Demos.
- . 2008. "We-Think." Available at <http://www.charlesleadbeater.net/archive/we-think.aspx>.
- Le Grand, J. 2003. *Motivation, Agency, and Public Policy: of Knights and Knaves, Pawns and Queens*. Oxford: Oxford University Press.
- Light, P. 2006. "Reshaping Social Entrepreneurship." *Stanford Social Innovation Review Fall*: 47–52.
- . 2008. *The Search For Social Entrepreneurship*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Lounsbury, M., and D. Strang. 2009. "Social Entrepreneurship. Success Stories and Logic Construction," in D. Hammack and S. Heydemann (eds.) *Globalization, Philanthropy, and Civil Society*. Bloomington: Indiana University Press.
- Michie, J., and T. Llewellyn. 2006. "Converting Failed Financial Institutions into Mutual Organisations." *Journal of Social Entrepreneurship* vol. 1(1): 146–70.
- Murray, R., J. Caulier-Grice., and G. Mulgan. 2010. *The Open Book of Social Innovation*. London: NESTA and the Young Foundation.
- National Council of Voluntary Organizations. 2009. *U.K. Voluntary Sector Almanac 2008*. London: National Council of Voluntary Organizations.
- Nicholls, A. 2008. "Capturing the Performance of the Socially Entrepreneurial Organization (SEO): An Organizational Legitimacy Approach," in J. Robinson., *social enterprise and social entrepreneurs 91* J. Mair., and K. Hockerts (eds.) *International Perspectives on Social Entrepreneurship Research*. Basingstoke: Palgrave MacMillan.
- . 2009. " 'We Do Good Things Don't We?': Blended Value Accounting In Social Entrepreneurship." *Accounting, Organizations and Society*, vol. 34(6–7): 755–69.
- . 2010a. "The Legitimacy of Social Entrepreneurship: Reflexive Isomorphism in a Pre-Paradigmatic Field." *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 34(4) 611–33.

- . 2010b. “The Institutionalization of Social Investment: The Interplay of Investment Logics and Investor Rationalities.” *Journal of Social Entrepreneurship*, vol. 1(1): 70–100.
- . 2010c. “Fair Trade: Towards an Economics of Virtue,” *Journal of Business Ethics*. Available at <http://www.springerlink.com/content/j15738378r7gt0p3/abstract/> accessed January 14, 2011.
- . (ed.) 2006. *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press.
- Nicholls, A., and A. Cho. 2006. “Social Entrepreneurship: The Structuration of a Field,” in A. Nicholls (ed.) *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press.
- Nicholls, A., and C. Opal. 2005. *Fair Trade: Market-Driven Ethical Consumption*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Nicholls, A., and C. Pharoah. 2007. “The Landscape of Social Finance.” Skoll Centre for Social Entrepreneurship Research Paper, Oxford University. Available at <http://www.sbs.ox.ac.uk/skoll/research/Short+papers/Short+papers.htm>.
- Nyssens, M. 2006. *Social Enterprise Between Market, Public Policies and Civil Society*. London: Routledge.
- Offer, A. 2006. *The Challenge of Affluence*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2007. “A Vision of Prosperity.” Sustainable Development Commission, London. Available at [www.sd-commission.org.uk/publications.php?id=741](http://www.sd-commission.org.uk/publications.php?id=741).
- Osberg, S., and R. Martin. 2007. “Social Entrepreneurship: The Case For Definition.” *Stanford Social Innovation Review (Spring)*: 28–39.
- Osbourne, D., and T. Gaebler. 1992. *Reinventing Government*. Reading, Pa.: Addison-Wesley.
- Peredo, A., and M. McLean. 2006. “Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept.” *Journal of World Business* vol. 41: 56–65.
- Prahalad, C. K. 2006. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits*. Upper Saddle River, N.J.: Wharton Business School Press.
- Salamon, L., H. Anheier., R. List., S. Toepler., and S. Sokolowski (eds.) 2003. *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Schumpeter, J. 1911. *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker and Humblot.
- Short, J., T. Moss., and G. Lumpkin. 2009. “Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities.” *Strategic Entrepreneurship Journal* vol. 3: 161–94.
- Social Enterprise Coalition. 2005. *Keeping It Legal: a Guide to Legal Forms for Social Enterprises*. London: Social Enterprise Coalition.
- . 2009. *State of Social Enterprise Survey 2009*. London: Social Enterprise Coalition.
- Social Enterprise Unit. 2002. *Social Enterprise: A Strategy for Success*. London: Department for Trade and Industry.
- Suchman, M. 1995. “Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches.” *Academy of Management Review* vol. 20: 517–610.
- Sud, M., C. VanSandt, and A. Baugous. 2009. “Social Entrepreneurship: The Role of Institutions.” *Journal of Business Ethics* vol. 85: 201–16.
- 92 the forms of civil society*

- Swedberg, R. 2009. "Schumpeter's Full Model of Entrepreneurship: Economic, NonEconomic and Social Entrepreneurship," in R. Zeigler (ed.) *An Introduction to Social Entrepreneurship: Voices, Preconditions, Contexts*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Tracey, P., and C. Jarvis. 2006. "An Enterprising Failure: Why a Promising Social Franchise Collapsed." *Stanford Social Innovation Review* (Spring): 66–70.
- Van Ryzin, G., S. Grossman., L. DiPadova-Stocks., and E. Bergud. 2009. "Portrait of the Social Entrepreneur: Statistical Evidence from a U.S. Panel." *Voluntas* vol. 20: 129–40.
- Williams, M. and M. Cowling. 2009. *Annual Small Business Survey 2007/08*. London: Department for Business Enterprise and Regulatory Reform.
- Young, R. 2006. "For What It Is Worth: Social Value and The Future of Social Entrepreneurship," in A. Nicholls, A. (ed.). *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press.
- Yujuico, E. 2008. "Connecting The Dots In Social Entrepreneurship Through The Capabilities Approach." *Socio-Economic Review* vol. 6: 493–51.