

ECONOMIE SOCIALĂ ȘI ANTREPRENORIAT SOCIAL

Conferința Națională
pentru Antreprenoriat Social

ediția a II-a

CHIȘINĂU 2016

Această broșură a fost creată în cadrul Conferinței Naționale pentru Antreprenariat Social, ediția a II-a, desfășurată cu suportul financiar acordat din partea Ministerului Tineretului și Sportului al Republicii Moldova, Fundației Est-Europene din Moldova, Reprezentanței IM Swedish Development Partner și Atașatului pentru Muncă, Afaceri Sociale și Protecția Consumatorilor al Ambasadei Austriei la Chișinău.

Donatorii nu împărtășesc neapărat punctele de vedere și opiniile prezentate aici. Responsabilitatea aparține exclusiv Asociației Obștești „Eco-Răzeni”.

Se distribuie gratuit.

INTRODUCERE: ÎNȚELESUL TERMENULUI ANTREPRENORAT SOCIAL	5
1. ABORDĂRI TEORETICE ȘI CONCEPTUALE ALE ECONOMIEI SOCIALE	17
1.1. Evoluția economiei sociale	17
1.2. Definiții ale economiei sociale	19
1.3. Abordarea și conceptul de organizații non-profit	22
2. ECONOMIA SOCIALĂ ȘI PRINCIPALELE SALE COMPONENTE ÎN EUROPA	27
2.1. Economia socială în Europa	27
2.2. Cooperativele	30
2.3. Societățile mutuale	33
2.4. Asociațiile	37
2.5. Fundațiile	41
2.6. Întreprinderile sociale	45
2.7. Entități hibride ale economiei sociale	51
3. MODELE ALE ECONOMIEI SOCIALE	53
3.1. Modelul anglo-saxon	53
3.2. Modelul scandinav	54
3.3. Modelul continental european	55
3.4. Modelul sud european	56
3.5. Țările central și est europene	57
4. ECONOMIA SOCIALĂ ȘI UNIUNEA EUROPEANĂ	63
4.1. Mecanisme consultative ale UE asupra problemelor de economie socială	63
4.2. Structurile Comisiei Europene și economia socială – antreprenoriat și ocupare	65
BIBLIOGRAFIE	69

Introducere:

Înțelesul termenului antreprenoriat social

Ideea *antreprenoriatului social* are o conotație extrem de generoasă și pare foarte actuală în vremurile noastre. Combină pasiunea unei misiuni sociale cu imaginea unei discipline orientată spre profit, precum și cu inovația și determinarea asociate de obicei cu pionierii tehnologiilor de vârf. A venit timpul să abordăm în manieră antreprenorială și problemele sociale. Multe acțiuni guvernamentale sau filantropice au avut rezultate modeste, departe de așteptările cetățenilor. Majoritatea instituțiilor sociale importante sunt adesea considerate ca fiind ineficiente, nepriecute sau nepregătite pentru lumea de azi. Antreprenorii sociali sunt astfel necesari pentru a dezvolta noi modele pentru secolul XXI.

Sistemul de concepte utilizat de antreprenoriatul social poate ca este unul nou, dar fenomenul nu este nou. Au existat întotdeauna antreprenori sociali chiar dacă nu se numeau astfel. Ei au creat multe dintre instituțiile de bază astăzi unanim acceptate. Cu toate acestea noul nume este important pentru că delimitează granițele unui sector. Alături de creativele asociații non-profit, antreprenoriatul social poate include și organizațiile orientate spre profit cum ar fi asociațiile de credit mutual dintr-o comunitate, sau organizații hibride care combină elementele not profit cu cele pentru profit cum ar fi căminele pentru cei fără adăpost care încep o afacere angajând beneficiarii. Noua terminologie ajută la lărgirea câmpului de acțiune. Antreprenorii sociali caută cele mai eficiente metode pentru a răspunde scopurilor lor sociale.

Deși conceptul de antreprenoriat social câștigă popularitate, el are semnificații diferite pentru persoane diferite. Foarte mulți asociază antreprenoriatul social exclusiv cu organizațiile non-profit care încep o activitate aducătoare de venit sau de profit. Alții îl folosesc pentru a se referi la afaceriștii care integrează obiective sociale în cadrul operațiunilor lor.

Originea termenului *Antreprenor*

În limbaj comun, să fii antreprenor este asociat cu faptul de a începe o afacere, dar termenul are o istorie mult mai bogată și o semnificație mult mai nuanțată. Termenul *antreprenor* provine din evoluția economică a Franței din secolele XVII-XVIII. În franceză înseamnă cineva care dezvoltă un proiect sau o activitate semnificativă. Mai specific se folosea pentru a identifica persoanele cu simțul aventurii care stimulau progresul economiei prin găsirea unor modalități noi și mai bune de a face lucrurile. Economistul francez creditat cel mai adesea cu atribuirea acestei semnificații termenului de antreprenor este Jean Baptiste SAY. Pe la începutul sec XIX el spunea: „Antreprenorul transformă resursele economice dintr-o arie scăzută într-una cu o mai mare productivitate și cu un beneficiu superior.” Antreprenorul creează valoare.

În secolul XX, economistul cel mai adesea asociat cu acest termen este Joseph Schumpeter. El descria antreprenorii ca pe inovatorii care conduc procesul „creativ-destructiv” al capitalismului: „Funcția antreprenorului este de a reforma sau de a revoluționa modelul producției”. Ei pot face asta în mai multe feluri: „prin exploatarea unei invenții sau mai general a unei posibilități încă neîncercate pentru a produce un nou tip de marfă sau printr-o nouă metodă de a produce o marfă deja existentă, prin descoperirea unei noi surse de materii prime sau a unei noi modalități de a vinde, prin reorganizarea unui lanț de producție, etc”. Antreprenorii lui Schumpeter sunt agenții de schimbare dintr-o economie. Prin aprovizionarea noilor piețe sau crearea de noi modalități de a face lucrurile, ei împing economia înainte.

Este adevărat că mulți dintre antreprenorii pe care Say sau Schumpeter îi descriu își realizează funcția prin deschiderea de noi afaceri orientate spre profit, dar începerea unei afaceri nu constituie esența antreprenoriatului. Deși alți economiști au folosit acest termen cu nuanțe diferite, tradiția Say-Schumpeter care identifică antreprenorii ca fiind catalizatorii și inovatorii progresului economic a servit ca bază pentru folosirea actuală a conceptului.

Teorii actuale ale Antreprenoriatului

Autorii contemporani din domeniul managementului și al business-ului au prezentat o vastă paletă de teorii ale antreprenoriatului. Mulți dintre gânditorii de frunte rămân fideli tradiției Say-Schumpeter dar oferă variații pe această temă. De exemplu, în încercarea lui de a găsi ceea ce au antreprenorii mai special, Peter Drucker începe cu definiția lui Say, dar o amplifică pentru a o direcționa spre oportunitate. Drucker nu susține că antreprenorii determină schimbarea, ci îi vede ca folosind oportunitățile pe care schimbarea (din tehnologie, preferințele consumatorilor, normele sociale, etc.) o crează. El afirmă: „aceasta definește antreprenorul și antreprenoriatul – antreprenorul caută întotdeauna schimbarea, răspunde la ea și folosește această oportunitate”. Noțiunea de „oportunitate „ a devenit centrală în multe dintre definițiile curente ale antreprenoriatului. Este modul în care teoreticieni actuali ai managementului mențin noțiunea lui Say de transformare a resursele economice dintr-o arie scăzută într-una cu o mai mare productivitate și cu un beneficiu superior. O oportunitate înseamnă o posibilitate de a crea valoare în acest mod. Antreprenorii au capacitatea de a vedea mai mult posibilitățile decât problemele create de schimbare.

Pentru Drucker, să începi o afacere nu este nici necesar și nici suficient pentru antreprenoriat. El comentează explicit că „nu orice mică afacere este antreprenorială sau reprezintă antreprenoriat.” El citează exemplul „unei familii care deschide un magazin alimentar sau a unui restaurant într-un cartier american” ca să justifice afirmația. Nu este nimic inovativ sau orientat spre schimbare în acest exemplu. Același

lucru ar fi adevărat și într-un nou ONG. Nu toate organizațiile noi sunt antreprenoriale. Drucker mai spune clar și că antreprenoriatul nu necesită orientarea spre profit. În cartea lui despre Inovație și Antreprenoriat, el afirmă: „Nu există text mai potrivit pentru o istorie a antreprenoriatului decât crearea noilor universități și în mod special a universităților americane”. El explică ce inovație importantă a fost acest fapt la timpul său. Mai departe el consacră un capitol antreprenoriatului din instituțiile publice.

Howard Stevenson, un teoretician important al antreprenoriatului la Harvard Business School, a adăugat elementul de multitudine de resurse la definiția orientată spre oportunități pe baza unei cercetări făcută pentru a determina ce deosebește managementul antreprenorial de alte forme mai obișnuite de management „administrativ”. După ce a identificat mai multe dimensiuni ale acestei diferențe, el sugerează definirea elementului cheie al managementului antreprenorial ca fiind „căutarea oportunității fără legătură cu resursele accesibile”. El descoperă că antreprenorii nu numai că sesizează și urmăresc oportunități pe care managerii administrativi le ignoră; antreprenorii nu admit ca propria limitare a resurselor să le limiteze opțiunile. Ca să preluăm o metaforă de la Elisabeth Barrett Browning, scopurile le depășesc posibilitățile (obiectivele le depășesc resursele). Antreprenorii mobilizează resursele altora pentru a realiza obiectivele lor antreprenoriale în timp ce administratorii permit ca resursele existente și sarcinile stabilite să le limiteze viziunea și acțiunile. Din nou avem de-a face cu o definiție care nu se limitează la începerea unei afaceri.

Diferența între antreprenorii sociali și antreprenorii de afaceri

Ideile lui Say, Schumpeter, Drucker și Stevenson sunt atractive pentru că ele pot fi cu ușurință aplicate și în sectorul social și în sectorul de business. Ele descriu o orientare a gândirii și un tip de comportament ce se pot manifesta oriunde. Într-o lume în care limitele dintre sectoare dispar, acesta este un avantaj. Trebuie să ne construim înțelegerea antreprenoriatului social pe această puternică tradiție a teoriei și cercetării antreprenoriale. Antreprenoriatul social este o specie a

genului antreprenariat. Ei sunt antreprenorii cu o misiune socială. Totuși, din cauza acestei misiuni, ei se confruntă cu provocări specifice și orice definiție trebuie să reflecte acest lucru.

Pentru antreprenorii sociali, misiunea socială este centrală și explicită. Aceasta afectează în mod evident modul în care antreprenorii sociali sesizează și evaluează oportunitățile. Impactul asupra acestei misiuni devine astfel criteriul central și nu doar crearea de avere. Avera este doar un mijloc pentru antreprenorii sociali. La antreprenorii de afaceri crearea averii este o cale de a măsura crearea de valoare. Asta pentru că antreprenorii de business se supun disciplinei de piață, care stabilește astfel dacă ei sunt creatori de valoare. Dacă ei nu folosesc resursele pentru scopuri mai productive, vor fi eliminați din afaceri.

Piețele nu sunt perfecte, dar pe termen lung, ele funcționează destul de bine ca test al creerii de valoare privată, mai ales crearea acelei valori pentru clienții care sunt dispuși și apti de a cumpăra. Abilitatea antreprenorului de a atrage resurse (capital, muncă, echipamente, etc) pe o piață competitivă este un indicator suficient că afacerea lui reprezintă o folosire mai productivă a resurselor decât concurenții lui. Logica este simplă. Antreprenorii care pot plăti cel mai mult pentru resurse sunt desigur cei care le pot utiliza în cel mai valoros mod, așa cum piața stabilește. Se crează valoare într-o afacere atunci când clienții doresc să plătească mai mult decât a costat producerea bunului sau a serviciului care se vinde. Profitul (venitul minus cheltuielile) pe care îl generează o afacere este un indicator suficient de bun al valorii pe care el a creat-o. Dacă un antreprenor nu poate convinge un număr suficient de clienți să plătească prețul adecvat pentru a obține profit, acesta este un indicator puternic pentru faptul că valoarea creată este insuficientă pentru a justifica folosirea resurselor. Se produce atunci o re-eșalonare naturală a resurselor pentru că firmele care eșuează în crearea de valoare nu mai pot să-și procure suficiente resurse sau nu-și mai pot mări capitalul. Ele ies de pe piață. Firmele care creează cea mai mare valoare economică dispun de lichiditățile necesare pentru a obține noi resurse necesare pentru dezvoltare.

Piețele însă nu funcționează la fel de bine pentru antreprenorii sociali. În particular, piața nu reușește evaluarea îmbunătățirii situației sociale, a serviciilor sau a bunurilor publice sau a beneficiilor pentru persoanele care nu-și pot permite să plătească pentru ele. Aceste elemente sunt adesea esențiale pentru antreprenoriatul social. Acestea determină caracterul social al antreprenoriatului. Ca urmare, este mult mai greu de determinat dacă un antreprenor social a creat suficientă valoare pentru a justifica resursele folosite pentru crearea respectivei valori. Supraviețuirea sau dezvoltarea unei întreprinderi sociale nu este dovada eficienței sau eficacității ei în îmbunătățirea condițiilor sociale. Este, în cel mai bun caz, un foarte slab indicator.

Antreprenorii sociali operează pe piețe, dar aceste piețe nu oferă cel mai adesea o disciplină corectă. Multe organizații cu obiective sociale cer taxe pentru serviciile pe care le oferă. Ele sunt de asemenea în competiție pentru donații, voluntari sau alte genuri de sprijin. Dar disciplina acestor „piețe” adesea nu este în strânsă legătură cu misiunea antreprenorului social. Depinde de cine plătește taxele sau oferă resursele, care este motivația lor, și cât de corect este evaluată valoarea socială creată de organizație. Este o dificultate inerentă această măsurare a creerii valorii sociale. Cât de multă valoare socială este creată de reducerea poluării unei ape sau de salvarea unor bufnițe sau de oferirea de acompaniament pentru bătrâni? Calculele acestea nu sunt doar dificile sunt și neclare. Chiar atunci când rezultatele pot fi măsurate este dificil să stabilești că sunt rezultatul unei anumite intervenții. De exemplu reducerea ratei criminalității într-o zonă din Marea Britanie se datorează introducerii camerelor de supraveghere, noilor politici locale sau nivelului economic care a crescut? Chiar atunci când îmbunătățirea poate fi măsurată și atribuită unei intervenții specifice, antreprenorii sociali adesea nu pot să determine valoarea pe care au creat-o într-o formă economică pentru a plăti pentru resursele pe care le-au folosit. Cui să ceară ei bani pentru curățarea unei ape sau pentru instalarea camerelor de supraveghere? Cum să ajungă la toți cei care beneficiază pentru a le cere o taxă? Pentru a rezolva această problemă a determinării valorii create, antreprenorii sociali se bazează pe donații, pe voluntari dar aceasta tulbură și mai

mult apele disciplinei de piață. Abilitatea de a atrage aceste resurse filantropice poate oferi unele indicații privind valoarea creată în ochii celor care oferă resursele, dar acesta nu este un indicator pe care să ne putem baza. Confortul psihologic pe care oamenii îl obțin prin donații și voluntariat pare a fi destul de vag corelat cu impactul social real, dacă este cumva corelat.

Definirea Antreprenoriatului Social

Orice definiție a antreprenoriatului social trebuie să reflecte nevoia unui substitut pentru regulile pieței care funcționează pentru antreprenorii de business. Nu putem să presupunem că legile pieței vor exclude automat întreprinderile sociale care nu sunt eficiente privind utilizarea resurselor. Următoarea definiție combină accentul pe disciplină și rigoare cu noțiunile: creare de valoare luată de la Say, inovație și agent al schimbării de la Schumpeter, căutarea oportunității de la Drucker și folosirea resurselor de la Stevenson. Pe scurt această definiție ar suna astfel:

Antreprenorii sociali joacă rolul de agenți ai schimbării în sectorul social prin:

- *Adoptarea unei misiuni pentru crearea și susținerea unei valori sociale (nu doar un avantaj privat),*
- *Recunoașterea și urmărirea unor noi oportunități pentru a realiza misiunea,*
- *Angajarea într-un proces de inovație continuă, adaptare și învățare,*
- *Acțiunea hotărâtă fără a fi limitat de resursele momentan disponibile și,*
- *Demonstrarea unui accentuat simț al responsabilității față de beneficiarii serviți și realizările obținute.*

Aceasta este desigur o definiție „ideală”. Conducătorii sectorului social vor exemplifica aceste caracteristici în moduri și grade diferite. Cu cât o persoană este mai aproape de a satisface toate aceste condiții, cu atât ea îndeplinește mai bine condițiile unui bun antreprenor social. Aceia care sunt mai creativi în activitatea lor și care vor reuși să aibe realizări sociale mai însemnate vor fi considerați ca cei mai buni antreprenori. Adevărații antreprenori sociali (după Schumpeter) vor reforma semnificativ sau vor revoluționa domeniul lor. Fiecare element al acestei scurte definiții necesită detalieri. Să le luăm pe rând.

Agenți ai schimbării în sectorul social: antreprenorii sociali sunt reformatorii și revoluționarii descriși de Schumpeter, dar care au o misiune socială. Ei realizează schimbări fundamentale în felul în care se fac lucrurile în acest sector. Viziune lor este clară. Ei atacă acele cauze esențiale ale problemelor în loc să trateze doar simptomele. Ei reduc adesea nevoile în loc să le satisfacă. Ei urmăresc să creeze schimbări de sistem și îmbunătățiri durabile. Deși poate acționează la nivel local, acțiunile lor au potențialul necesar pentru a stimula schimbări globale pe domeniile respective, indiferent dacă e vorba de educație, sănătate, dezvoltare economică, mediu, sau orice sector social.

Adoptarea unei misiuni pentru crearea și susținerea unei valori sociale: este chiar esența care deosebește antreprenorii sociali de antreprenorii de business (chiar de antreprenorii de business responsabili din punct de vedere social). Pentru un antreprenor social misiunea socială este fundamentală. Este o misiune de dezvoltare socială care nu poate fi redusă la beneficii particulare, private (financiare sau de consum) pentru anumite persoane. Realizarea unui profit, generarea de bogăție sau servirea intereselor clienților poate fi o parte a modelului, dar acestea sunt mijloace pentru atingerea obiectivului social și nu obiectivul însuși. Profitul nu este o garanție că ai produs valoare și nici satisfacția beneficiarilor; impactul social este cel care oferă această garanție. Antreprenorii sociali caută caută realizări pe termen lung în urma investițiilor efectuate. Antreprenorii sociali doresc mai mult decât „să dea lovitura”, ei vor să creeze schimbări de durată. Ei se gândesc cum să permanentizeze impactul.

Recunoașterea și urmărirea de noi oportunități: acolo unde alții văd probleme, antreprenorii văd oportunități. Antreprenorii sociali nu sunt doar mânați de sesizarea unor nevoi sociale sau de sentimentele lor de compasiune, ei mai degrabă au o viziune despre cum se pot realiza schimbările și sunt hotărâți să pună în operă viziunea lor. Sunt foarte perseverenți. Modelele pe care le dezvoltă și acțiunile pe care le întreprind pot, și adesea chiar determină schimbarea, pe măsură ce antreprenorii află ceea ce merge și ceea ce nu merge. Elementul cheie este perseverența combinată cu acceptarea modificărilor necesare. În loc să renunțe atunci când întâlnesc un obstacol, antreprenorii întreabă: „Cum poate fi surmontat acest obstacol? Cum putem să facem să meargă lucrurile mai departe?”

Angajarea într-un proces de inovație continuă, adaptare și învățare: antreprenorii sunt inovatori. Ei deștelenesc noi teritorii, dezvoltă noi modele și sunt pionierii noilor abordări. Totuși, cum nota Schumpeter, inovația poate îmbrăca multe forme. Nu e nevoie de inventarea a ceva cu totul nou; poate implica doar aplicarea unei idei existente într-un nou mod sau la o situație nouă. Antreprenorii nu e nevoie să fie inventatori. Ei trebuie doar să fie creativi în aplicarea a ceea ce alții au inventat. Inovația lor poate apărea din modul în care își structurează programele de bază sau din modul în care își adună resursele și își fundamentează acțiunea. Pe partea de finanțare, antreprenorul social caută modalități inovative pentru a se asigura că întreprinderea lui are acces la resurse pe măsură ce crează valoare socială. Această dorință de inovare este parte din *modus operandi* al antreprenorilor. Nu este doar o sclipire singulară de creativitate. Este un proces continuu de explorare, învățare și perfecționare. Desigur inovația aduce nesiguranță și risc de eșec. Antreprenorii tind să aibe o toleranță ridicată la ambiguitate și învață cum să controleze riscurile pentru ei și pentru ceilalți. Ei consideră eșecul unui proiect ca pe o experiență de învățare, nu ca pe o tragedie personală.

Acțiunea hotărâtă fără a fi limitat de resursele momentan disponibile: antreprenorii sociali nu permit resurselor lor limitate să îi rețină de la realizarea viziunii lor. Ei se pricep să facă multe cu resurse puține și să atragă resurse de la alții. Ei folosesc eficient resursele precare și le

înmulțesc prin atragerea de parteneri și colaboratori. Ei explorează neîncetat diferitele opțiuni pentru procurarea de resurse de la cele filantropice la metodele comerciale ale sectorului de afaceri. Ei nu sunt limitați de norme sau tradiții ale domeniului. Ei dezvoltă strategii de atragere de resurse care pot sprijini și întări misiunea lor socială. Ei își asumă riscuri calculate și controlează și perioadele de criză, pentru a minimiza loviturile pe care le pot cauza eșecurile. Ei înțeleg intoleranța la risc a partenerilor și o folosesc pentru a-l repartiza către cei care sunt mai bine pregătiți să-l accepte.

Demonstrarea unui accentuat simț al responsabilității față de beneficiarii serviți și realizările obținute: pentru că regulile de piață nu exclud automat întreprinderile sociale ineficiente, antreprenorii sociali își iau măsuri ca să se asigure că ei crează valoare. Aceasta înseamnă că ei caută o înțelegere clară a beneficiarilor pe care îi servesc. Ei se asigură că au evaluat corect nevoile și valorile oamenilor pe care intenționează să-i servească și a comunităților în care operează. În unele cazuri aceasta necesită strânse legături cu aceste comunități. Ei înțeleg așteptările și valorile „investitorilor” (incluzându-i pe cei care investesc bani, timp și/sau pricepere) care îi ajută. Ei urmăresc să ofere adevărate soluții sociale pentru beneficiari și comunități, ca și atractive rezultate (sociale și/sau financiare) pentru investitori. Crearea unei potriviri între valorile investitorilor și nevoile comunității este o componentă importantă a provocării. Când acest lucru este realizabil, antreprenorii sociali crează mecanisme de feed-back asemănătoare cu cele ale pieței pentru a întări încrederea. Ei măsoară progresul în termeni de realizări sociale, financiare și manageriale, nu doar în termeni de mărime, impact sau proces. Ei utilizează această informație pentru a realiza modificări ulterioare ale acțiunilor care se dovedesc necesare.

Antreprenorii sociali: o „pasăre rară”

Antreprenoriatul social descrie un set de comportamente care este excepțional. Aceste comportamente trebuie încurajate și recompensate la cei care posedă capacitatea și temperamentul necesare pentru

acest tip de activitate. Ar fi nevoie de cât mai multe astfel de persoane. Ar trebui oare ca fiecare dintre noi să aspire să devină un antreprenor social? Nu. Nu orice lider al unui sector social este potrivit pentru antreprenariat. Același lucru este valabil și în afaceri. Nu orice lider al unei afaceri este antreprenor în sensul la care se gândeau Say, Scumpeter, Drucker sau Stevenson. În timp ce noi am dori un mai răspândit comportament antreprenorial în ambele sectoare, societatea are nevoie de lideri diferiți ca tip și ca stil. Antreprenorii sociali sunt un tip special de lideri, și ei trebuie considerați ca atare. Definiția anterioară le subliniază statutul special și încearcă să se asigure că antreprenariatul social nu este tratat cu ușurință. Avem nevoie de antreprenori sociali pentru a ne ajuta să găsim noi căi de rezolvarea problemelor sociale în acest nou secol.

Antreprenorii sociali își desfășoară activitatea în mediul social. Ei crează aici o rețea de posibilități, proiecte și acțiuni care stau toate sub incidența „umbrelor” economie socială.

1.

Abordări teoretice și conceptuale ale economiei sociale

1.1. Evoluția economiei sociale

Economia socială este legată istoric de asociațiile și cooperativele populare, pe care s-a construit cadrul acesteia.¹ Sistemul de valori și principiile asociațiilor populare – asociaționismul și democrația asociativă², cooperativismul, mutualismul – reprezintă elementele care au stat la baza conceptului modern de economie socială, structurat în jurul a trei mari familii de organizații: cooperative, societăți mutuale și asociații, cu adăugarea recentă a organizațiilor non profit (asociații, fundații, federații) și a întreprinderilor sociale. Cooperativele, societățile de asistență mutuală și asociațiile manifestau în felul lor propriu un impuls asociativ singular: răspunsul celor mai vulnerabile și lipsite de apărare grupuri sociale, *prin organizații cu auto-ajutorare*, la noile condiții de viață create de dezvoltarea revoluției industriale și a capitalismului în secolele al 18^{lea} și al 19^{lea}.³ Aceste entități au devenit populare în multe țări europene, atât societățile mutuale de tip provident și societățile de asistență reciprocă, cât și cooperativele, cum ar

¹ CIRIEC (International Centre of Research and Information on the Public, Social and Co-operative Economy), *The Social Economy on the European Union*, p. 11, 2007. (Elaborat pentru European Economic and Social Committee (EESC) care acoperea 25 de țări ale Uniunii Europene (a fost încheiat în anul 2006, astfel încât România și Bulgaria nu au fost incluse).

² Smith, G., *Social Economy, Social Enterprise and the Theory of Associative Democracy*, 2005

³ CIRIEC, p. 11.

fi Marea Britanie (de ex. societățile prietenești, cooperativele, legate strâns de mișcarea sindicală), Germania, Franța, Spania și Italia.

Termenul de *economie socială* a apărut în literatura economică, probabil pentru prima dată, în 1830. În acel an, economistul liberal francez Charles Dunoyer a publicat un *Tratat despre economia socială*, care pleda pentru o abordare morală a economicului.⁴

În perioada 1945-1975, lungă perioadă de creștere economică din țările occidentale dezvoltate a consolidat rolurile socio-economice ale sectoarelor privat și public. Dezvoltarea statului bunăstării care compensa și/ sau corecta slăbiciunea inerentă a economiei capitaliste (redistribuirea veniturilor, alocarea resurselor și politicile anticiclice), a însemnat că economia socială, deși continua să se dezvolte, a avut un rol foarte limitat de jucat între piață și stat, întrucât statul bunăstării domina acea zonă. În țările Europei Centrale și de Est, economiile comuniste planificate centralizat permiteau numai activitatea economică coordonată de stat, iar acolo unde operau cooperative, acestea erau lipsite de apartenența și organizarea lor tradițională pe bază de voluntariat și democrație.

În ultimii 25 de ani, sectorul economiei sociale a dobândit o însemnătate mai mare în termeni de activitate economică și de planificare a politicilor sociale în țările UE și la nivel internațional, din mai multe motive. În primul rând, datorită creșterii șomajului în ultima parte a anilor 70 – și deci nevoia de locuri de muncă și surse de venit alternative pentru grupurile de persoane cele mai afectate de șomaj, reducerea competențelor și excluziune socială. Ca urmare a extinderii ideologiei și politicii economice neo-liberale și din cauza reducerii ajutorului din partea statului bunăstării (de ex. sănătate, educație și alte servicii din această categorie), ceea ce însemna că anumite bunuri și servicii care trebuiau asigurate contra unui cost rezonabil pentru cele mai multe grupuri sociale vulnerabile, erau furnizate într-un grad variat de sectorul economiei sociale. În general, din punct de vedere istoric, în economiile capitaliste creșterea șomajului și/sau as-

⁴ CIRIEC, p.14.

cendența liberalismului erau însoțite de o creștere a activităților și structurilor de auto-ajutorare, care reprezintă atât o reacție spontană a societății civile, dar care pot fi și o politică guvernamentală conștientă, așa cum este acum în UE.

Reapariția sectorului economiei sociale ca agent important pentru ocupare, creștere economică, solidaritate socială, asociaționism și servicii sociale a luat forme diferite în țările europene. În general, în anii 80 și 90 a existat un nivel ridicat de demutualizare a cooperativelor și a societăților mutuale, dar și o creștere simultană semnificativă a întreprinderilor sociale și a altor forme hibride de activități ale economiei sociale.

De exemplu, în Italia, societățile cooperative sociale reprezintă una din formele dominante de cooperativism, formând elementul de bază pentru furnizarea de servicii sociale prin parteneriate la nivel local.⁵ În Suedia, mișcarea cooperatistă a început în anii 80, parțial ca răspuns la restrângerea statului bunăstării, unde cooperativele angajau tineri șomeri și alte grupuri marginale, dar principalul scop al cooperativelor este beneficiul consumatorilor și producătorilor, și nu atât al muncitorilor, ca în cazul altor țări europene.⁶ În Spania, în anii 80 și 90, a existat o mare dezvoltare a cooperativelor sociale și a noilor întreprinderi sociale.⁷

1.2. Definiții ale economiei sociale

Definiția conceptuală curentă a economiei sociale de către propriile sale organizații este cea a *Cartei principiilor economiei sociale* promovată de Social Economy Europe, instituția reprezentativă la nivelul

⁵ European Community Co-operative Observatory (ECCO), *Does social enterprise work? The lessons provided by policy and practice in five European countries, Report Number 1*, p. 15 2005. (Aceste societăți asigură servicii sociale, integrarea în muncă și sprijină persoanele cu dizabilități).

⁶ ECCO, pp-21-5.

⁷ ECCO, pp. 35-9.

Uniunii Europene pentru organizațiile economiei sociale.⁸ Principiile sunt următoarele:

- Primatul obiectivului individual și social asupra capitalului
- Afiliere voluntară și deschisă
- Control democratic prin statutul de membru (nu se aplică fundațiilor întrucât acestea nu au membrii)
- Combinațiile de interese ale membrilor/utilizatorilor și/sau interesul general
- Apărarea și aplicarea principiului solidarității și responsabilității
- Administrare autonomă și independență față de autoritățile publice
- Cea mai mare parte a surplusului este folosită pentru asigurarea obiectivelor de dezvoltare durabilă, a serviciilor de interes pentru membri sau pentru interesul general.

O definiție de lucru a economiei sociale care este importantă pentru a înțelege modul în care economia socială și diferitele ei componente sunt structurate și înțelese în general în mod instituțional în UE este furnizată de CIRIEC.⁹

Raportul CIRIEC propune următoarea definiție de lucru pentru economia socială:

Setul de întreprinderi particulare organizate pe baze oficiale, cu autonomie de decizie și libertate de apartenență, create pentru a satisface cerințele membrilor lor pe piață prin producerea de bunuri și furnizarea de servicii, asigurare și suport financiar, în care luarea deciziilor și orice distribuire a profitului sau surplusului între membri nu este legată în mod direct de capital sau de sumele cu care a contribuit fiecare membru, fiecare dintre aceștia având un vot. Economia socială mai include și organizațiile par-

⁸ http://www.cedag-eu.org/index.php?page=social-economy&chl=en_US

⁹ CIRIEC, p.20

*ticulare înființate pe baze oficiale, cu autonomie de decizie și libertate de apartenență care produc servicii non-piață pentru gospodării și ale căror surplusuri, dacă acestea există, nu pot fi însușite de agenții economici care le creează, controlează sau finanțează.*¹⁰

Raportul arată de asemenea că din punct de vedere socio-economic, există în mod evident o permeabilitate între cele două sub-sectoare, precum și legături strânse între piață și non-piață în cadrul economiei sociale, ca rezultat al unei caracteristici pe care o împărtășesc toate organizațiile economiei sociale: *acestea sunt organizații de oameni care întreprind / desfășoară o activitate al cărei principal scop este satisfacerea nevoilor oamenilor și nu remunerarea investitorilor capitaliști.*

Astfel, în economia socială găsim o pluralitate și diversitate de forme și moduri organizaționale de participare și răspundere – cooperative, societăți mutuale și organizații de voluntari, asociații, fundații și întreprinderi sociale implicate în activitate productivă (comercializată sau nu) *cu finalitate socială.*

Raportul CIRIEC a încercat să delimiteze componentele, diversitatea economiei sociale în țările UE-25, pe baza contribuției mai multor experți naționali analogi. Drept rezultat, a fost identificată o diversitate semnificativă în ceea ce privește conceptul și nivelurile de recunoaștere a economiei sociale, de unde și varietatea de forme instituționale, fiind identificate cel puțin 19 asemenea forme. Principalele concluzii sunt:

1. Există concepte divergente asupra situației economiei sociale chiar și în fiecare țară. Doar în Franța și Spania există o recunoaștere oficială a economiei sociale;
2. Cooperativele, societățile mutuale, asociațiile și fundațiile sunt mai răspândite în grupul de țări unde exact conceptul de economie socială este cel mai acceptat, cu excepția Irlandei și Finlandei din cadrul vechii UE-15;

¹⁰ CIRIEC, pp. 20-21.

3. Cooperativele, mai ales, societățile mutuale, asociațiile și fundațiile pot fi considerate ca fiind elementele „centrale” ale economiei sociale;
4. Există diferențe semnificative referitoare la răspândirea componentelor economiei sociale între vechile țări UE-15 și noile state membre UE, fost comuniste. Diferența fundamentală se referă la numărul foarte scăzut de societăți mutuale (cum sunt societățile prietenești) din sfera economiei sociale, explicat prin nivelul foarte scăzut de recunoaștere chiar a conceptului de economie socială, lipsind un cadru legal pentru înființarea societăților mutuale în aceste țări. În aproape jumătate din noile state membre se întâlnesc componentele de asociații și fundații.

1.3. Abordarea și conceptul de organizații non-profit

Ne referim la abordarea de mai sus din două motive, pentru a clarifica conceptual diferențele și asemănările dintre abordările economiei sociale și ale organizațiilor de tip non-profit, și pentru a atrage atenția asupra presupunerilor pe care se bazează lucrarea Națiunilor Unite *Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts*¹¹ (NPI Handbook).

Principala abordare teoretică care se referă la al treilea sector, în afară de abordarea de către economia socială, este de sorginte engleză și este cunoscută ca sectorul non-profit sau organizații non-profit¹². Această abordare a apărut pentru prima dată acum 30 de ani în SUA, fiind definită și diseminată intens în întreaga lume de un proiect internațional de cercetare demarat în prima parte a anilor 90 și condus de Johns Hopkins University (Baltimore, SUA). În esență, această abordare acoperă numai organizațiile private (*organizațiile de caritate și fundațiile filantropice* din SUA), care au articole de asociere

¹¹ Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts, United Nations, New York, 2003.

¹² CIRIEC, pp. 28-34.

conform cărora se interzice distribuirea surplusului către membrii fondatori sau către cei care le controlează sau finanțează.

Organizațiile examinate în cadrul proiectului de mai sus sunt acelea care îndeplinesc cinci criterii cheie din „definiția structural-operativă” a organizațiilor non-profit. Acestea sunt:

- a. *Organizații, adică au o structură și prezență instituțională.* De obicei sunt persoane juridice.
- b. *Particulare, adică sunt separate în mod instituțional de guvern, deși pot primi finanțare publică și pot avea funcționari publici în organele de conducere.*
- c. *Auto-conducere, adică pot controla propriile activități și sunt libere să aleagă și să concedieze organele de conducere ale lor.*
- d. *Distribuție non-profit, adică, organizațiile non-profit pot avea profit dar acesta trebuie reintrodus în principala misiune a organizației și nu distribuit proprietarilor, membrilor, fondatorilor sau organelor de conducere ale organizației.*
- e. *Voluntar, care înseamnă două lucruri: primul, calitatea de membru nu este obligatorie sau impusă legal; al doilea, trebuie să aibă voluntari care să participe la activitatea sau administrarea lor.*

Abordarea economiei sociale are patru din cele cinci criterii ale organizațiilor non-profit: organizații *particulare, organizate în mod formal*, cu autonomie de decizie (autogovernare) și *libertate a afiliației* (participare voluntară).

Există, totuși, trei criterii unde abordările de organizație non-profit și de economie socială diferă în mod clar. Acestea sunt:

- a. *Criteriul non-profit.* În modelul organizației non-profit, acestea trebuie să aplice principiul nedistribuirii profiturilor sau surplusului (constrângerea de nedistribuire). Totuși, cooperativele și societățile mutuale, care formează nucleul de decizie al economiei sociale, sunt excluse din al treilea sector de abordarea organizației non-profit, întrucât majoritatea acestora distribuie surplusul între membri.

- b. *Criteriul democrației.* În modelul organizației non-profit, conceptul de organizație democratică a unei entități din al treilea sector nu este un criteriu¹³. Abordarea economiei sociale exclude în general din al treilea sector orice entitate non-profit care nu operează în mod democratic, deși este acceptat faptul că organizațiile voluntare non-profit care furnizează persoanelor sau familiilor servicii non-piață, gratis sau la prețuri ne semnificative din punct de vedere economic, pot fi incluse în cadrul economiei sociale. Aceste instituții non-profit își dovedesc *utilitatea lor socială* prin furnizarea pe gratis de bunuri sau servicii meritate, indivizilor sau familiilor.
- c. *Criteriul de servire a oamenilor.* În modelul organizației non-profit, nu există nici un criteriu de considerare a serviciilor pentru oameni ca obiectiv prioritar. Organizațiile non-profit pot fi organizate pentru a furniza servicii atât persoanelor, cât și corporațiilor care le controlează sau finanțează. În abordarea economiei sociale, principalul scop al tuturor organizațiilor este de a servi oamenii sau alte organizații ale economiei sociale. În organizațiile de prim rang, majoritatea beneficiarilor activităților lor sunt persoane individuale, gospodării sau familii, fie ca întreprinzători particulari, producători sau consumatori. Multe dintre aceste organizații acceptă numai persoane individuale ca membri.

În sfârșit, spre deosebire de abordarea organizației non-profit, care vede în al treilea sector numai o funcție caritabilă sau filantropică, care dezvoltă inițiative de solidaritate unidirecționale, economia socială promovează inițiative de afaceri cu solidaritate reciprocă între inițiatori, pe baza unui sistem de valori unde prevalează luarea democratică a deciziilor și prioritatea persoanelor în fața distribuției de capital. *Economia socială nu vede doar oamenii nevoiași ca beneficiari pasivi ai filantropiei sociale, ci de asemenea ridică cetățenii la statutul de protagoniști activi ai propriilor destine.*

¹³ Defourny, J and Borzaga, C., *The Emergence of Social Enterprise in Europe*, Routledge, London, 2001.

NPI Handbook al Națiunilor Unite identifică un sector mare și heterogen de organizații non-profit care pot aparține oricăruia dintre cele cinci sectoare instituționale ce alcătuiesc sistemul conturilor naționale, inclusiv „guvernarea generală”. Aceste organizații au o mare varietate de forme legale, deși majoritatea sunt asociații și fundații, și sunt create pentru diferite scopuri: pentru a furniza servicii persoanelor sau companiilor care le controlează sau finanțează; pentru a efectua activități caritabile sau filantropice în beneficiul celor nevoiași; pentru a furniza servicii non-profit de piață cum sunt activități de menținere a sănătății, educație, recreație, etc.; pentru a apăra interesele grupurilor de presiune sau programele politice ale persoanelor care împărtășesc aceleași opinii, etc. *NPI Handbook consideră că unele grupuri importante cum sunt cooperativele, societățile mutuale, întreprinderile sociale și altele, nu aparțin sectorului non-profit.*

2.

Economia socială și principalele sale componente în Europa

În cele ce urmează, vom face o scurtă descriere a principalelor caracteristici structurale – definiții, cadru legal, domeniu de activități și reprezentare instituțională – a celor patru mari familii de organizații ale economiei sociale: cooperative, societăți mutuale, asociații și fundații. Sunt incluse de asemenea și caracteristicile întreprinderilor sociale întrucât acestea sunt considerate acum ca fiind o componentă principală a sectorului economiei sociale, precum și referințe foarte scurte despre organizațiile „hibride” ale economiei sociale. Sub forma acestor categorii ale economiei sociale putem regăsi aproape întreaga multitudine de sub-sectoare economice și sociale active în economia socială.

2.1. Economia socială în Europa

Economia socială în cifre: Întreprinderile economiei sociale totalizează 2 milioane unități (adică 10% din totalul afacerilor în Europa) și folosesc peste 11 milioane de angajați plătiți (echivalentul a 6% din populația muncitoare a UE). Dintre aceștia, 70% lucrează în asociații non-profit, 26% în cooperative și 3% în societăți mutuale. Entitățile economiei sociale sunt întreprinderi, în majoritatea lor întreprinderi de dimensiune micro, mică și mijlocie (IMM).¹⁴

¹⁴ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/index_en.htm

În contrast, economia socială este invizibilă în contabilitatea națională, un obstacol care este o altă provocare majoră.¹⁵ Regulile contabile naționale actuale nu recunosc economia socială ca un sector instituțional diferit, ceea ce face dificilă realizarea de statistici economice în mod regulat și care să fie precise și de încredere, referitoare la agenții care alcătuiesc economia socială. La nivel internațional, criteriile eterogene folosite pentru elaborarea de statistici împiedică efectuarea de analize comparative și scad autoritatea abordărilor care atrag atenția asupra contribuției evidente a economiei sociale la atingerea principalelor obiective ale politicii economice. Lucrarea Comisiei Europene *Manual for drawing up the Satellite Accounts of Companies in the Social Economy* este un pas important înspre recunoașterea instituțională a unei părți a economiei sociale în cadrul sistemelor contabile naționale.

Conceptul de economie socială este înțeles în mod diferit de țările UE. De exemplu, țările în care conceptul de economie socială se bucură de un nivel mediu de acceptare sunt: Cipru, Danemarca, Finlanda, Grecia, Luxemburg, Letonia, Malta, Polonia și Marea Britanie. În aceste țări, conceptul de economie socială coexistă alături de alte concepte, cum ar fi sectorul non-profit, sectorul voluntar și întreprinderile sociale sau firmele sociale. În Marea Britanie, nivelul scăzut de conștientizare asupra economiei sociale este în contrast cu politica guvernului de sprijin pentru întreprinderile sociale.¹⁶

Țările în care conceptul de economie socială este mai puțin cunoscut, se regăsește în stadiu incipient sau este chiar necunoscut formează un grup de țări alcătuit din Austria, Estonia, Germania, Lituania, Olanda, Republica Cehă, Slovenia și Ungaria, grup care conține în principal țări germanice și pe cele care s-au alăturat Uniunii Europene în cadrul extinderii din 2004. Termenii înrudiți de sector non-profit,

¹⁵ CIRIEC, p. 114.

¹⁶ CIRIEC, p. 36. În anul 2001, guvernul britanic a creat Serviciul pentru Întreprinderi Sociale (Social Enterprise Unit) în cadrul Departamentului Comerțului și Industriei (Department of Trade and Industry).

sector voluntar și organizații non-guvernamentale se bucură de o recunoaștere relativă.

Reprezentarea instituțională: Organizația CEP-CMAF (Permanent European Conference of Co-operatives, Mutual Societies, Associations and Foundations) a fost înființată în Noiembrie 2000, după ce la Conferința europeană de la Tours asupra economiei sociale s-a hotărât îmbunătățirea cooperării dintre diferitele familii ale economiei sociale. Pentru îmbunătăți vizibilitatea sectorului, în anul 2007 și-a schimbat numele în Social Economy Europe.¹⁷

Social Economy Europe (www.socialeconomy.eu.org) este instituția reprezentativă la nivelul Uniunii Europene pentru economia socială. Social Economy Europe urmărește să promoveze contribuția socială și economică a întreprinderilor și organizațiile economiei sociale, să promoveze rolul și valorile actorilor economiei sociale în Europa și să întărească recunoașterea politică și juridică a economiei sociale și a cooperativelor, societăților mutuale, asociațiilor și fundațiilor la nivelul UE.¹⁸

Membrii Social Economy Europe sunt:

Organizații internaționale și Europene

- AMICE - Association of Mutual Insurers and Insurance Co-operatives in Europe
- AIM - International Association of Mutual Health Funds
- CEDAG - European Council of Associations of General Interest
- CO-OPERATIVES EUROPE - Common platform of the co-operatives within Europe
- EFC - European Foundation Centre

¹⁷ Map of European and National Social Economy Institutions and Organisations, p. 22.

¹⁸ <http://www.socialeconomy.eu.org/?lang=en>

Organizații naționale

- CEGES - Conseil des Entreprises, Employeurs et Groupements d'Economie Sociale
- CEPES - Spanish Business Confederation of Social Economy

Organizații tip rețea

- FEDES - European Federation of Social Employeurs
- REVES - European Networks for Cities and Regions for Social Economy
- ENSIE - The European Network for Social Integration Enterprises

2.2. Cooperativele

Scurt istoric: Cooperativele au apărut o dată cu procesul de industrializare, pentru a răspunde provocărilor ocupării forței de muncă și nevoilor, economice și sociale ale indivizilor și grupurilor care erau nemulțumiți de noua piață a muncii și alegeau moduri alternative de angajare și asociere. În timp ce unele tipuri de cooperative, precum cooperativele agricole, au apărut aproape peste tot, altele țineau mai mult de specificul fiecărei țări, cum sunt cooperativele de consum în Anglia și cooperativele de construcții de locuințe în Germania, Marea Britanie și Suedia. În țările unde ritmul industrializării a fost mai lent, cum a fost cazul Franței și Italiei, cooperativele de producție ale muncitorilor au fost dezvoltate și au fost promovate în provinciile industrializate. Cu toate că cooperativele puteau beneficia de anumite aranjamente negociate cu statul, în marea majoritate trebuiau să facă față concurenței. În general, consecința logică a fost de a concentra mijloacele de producție, ceea ce a stimulat specializarea cooperativelor în activități majore legate de identitatea membrilor acestora.

Definiție: O cooperativă poate fi identificată ca fiind o întreprindere înființată în mod liber, deținută și controlată de un grup de persoane

juridice, cu scopul de a obține în mod echitabil beneficii reciproce, care reies din activitățile întreprinderii și nu în primul rând din investiția făcută în aceasta.¹⁹

O altă definiție, mai descriptivă în ceea ce privește principiile și modul de operare, este cea oferită de *Cooperatives Europe* unde întreprinderile cooperative sunt definite ca fiind: *Înființate cu dublul scop de a obține succes economic și de a răspunde obiectivelor sociale.*²⁰ *Acestea se bazează pe următoarele principii:*

- Apartenență voluntară și liberă
- Control democratic al membrilor
- Participare economică a membrilor
- Autonomie și independență
- Cooperare între cooperative
- Grijă pentru comunitate

Cadrul legal – Pe scurt, cooperativele sunt recunoscute explicit în Articolul 58 din Tratatul de la Roma (1957) ca un tip specific de firmă²¹, și de asemenea în constituțiile mai multor state membre, cum sunt Grecia, Italia, Portugalia și Spania. Deși au un cadru reglementator de operare și care garantează drepturile membrilor și ale terților, nu există totdeauna o lege specifică la nivel național care să reglementeze toate cooperativele.

În anumite țări nu există legi generale pentru cooperative, deși există anumite legi pentru tipuri specifice de cooperative (Danemarca, Marea Britanie), sau în cazuri extreme există o suprareglementare

¹⁹ Parnell, Edgar, *A New Look at Co-operatives and Their Role in Developing Countries*, in *Small Enterprise Development*, Volume 13, No 1, March 1992.

²⁰ <http://www.co-opseurope.co-op/spip.php?rubrique19>

²¹ „Prin societăți se înțeleg societățile constituite în conformitate cu dispozițiile legislației civile sau comerciale, inclusiv societățile cooperative și alte persoane juridice de drept public sau privat, cu excepția celor fără scop lucrativ.”

(Spania, Italia, Franța) unde există diferite legi în funcție de tipul de cooperativă și de nivel de guvernare (național și regional).²²

În funcție de țară, cooperativele pot fi considerate: companii comerciale, companii specifice, asociații civile sau organizații greu de catalogat. De asemenea, poate exista chiar o lipsă totală de reglementări juridice specifice, ceea ce le obligă pe acestea să urmeze regulile pentru companii în general, adică societăți comerciale. În asemenea cazuri, membrii cooperativei trebuie să includă regulile de operare în statutul asociației, care să permită unei companii să poată fi identificată drept „cooperativă”.

Domeniu de activități economice: Cei doi actori principali din sectorul economiei sociale sunt cooperativele și societățile mutuale. În UE, cooperativele sunt bine stabilite / poziționate în fiecare domeniu al activității economice, întrucât principiile cooperativelor pot fi aplicate oricărei forme de activitate economică. Ele pot fi înființate de persoane individuale, iar dimensiunea lor poate varia de la mici întreprinderi (de exemplu, un magazin) la unități mari și complexe. Principalele tipuri de cooperative care operează în UE sunt: agricole, de intermediere financiară (bănci, asigurări), vânzări cu amănuntul, construcții de locuințe, muncitorești (meșteșugari, comercianți, agricultori, etc.). Alte tipuri semnificative sunt cooperativele de consum. Farmaceutice, de producție, sociale, ale femeilor, de pescuit, de sănătate, educație, uniuni de credit, bănci, turism, iar în Spania există și societăți muncitorești, entități speciale muncitorești, companii de plasare a forței de muncă ale muncitorilor și altele.

În 2004, noile 8 state membre ale UE, foste țări comuniste, mai ales Polonia și Republica Cehă, au înregistrat cele mai multe tipuri de cooperative care se regăsesc în vechiul grup UE-15 de state membre: cooperativele agricole, de consum, bănci, construcții de locuințe, muncitorești și sociale.

²² CIRIEC, Summary of the Report *The Social Economy on the European Union*, p. 33, 2007, http://www.eesc.europa.eu/groups/3/categories/soceco/booklets/EN_Web.pdf

Importanța socială și economică a cooperativelor este dată de numărul și gradul de răspândire al acestora, dacă avem în vedere chiar și numai cooperativele membre ale organizației reprezentative, *Cooperatives Europe*:²³ 171 organizații de cooperative individuale, din 37 țări din cele 42 de state ale regiunii europene, precum și 6 din cele 7 organizații sectoriale europene, reprezentând 250.000 întreprinderi cooperative cu 160 milioane de membri și care asigură 5,4 milioane de posturi / locuri de muncă.

Reprezentarea instituțională: Cooperatives Europe (<http://www.co-opseurope.co-op/>) este cea mai mare organizație cu membri din Europa care promovează modelul cooperatist al întreprinderilor pentru progres economic durabil cu obiective sociale. A fost înființată în 2003, iar în 2006, prin fuziunea ICA-Europe (filiala europeană a International Co-operative Alliance) cu CCACCE (Coordination committee of European Co-operative Associations), Co-operatives Europe a devenit o organizație non-profit cu personalitate juridică.²⁴

Pentru a ne forma o idee despre dimensiunea, gama de activități, numărul de membri și nivelul numărului de angajați ai cooperativelor din câteva din principalele subsectoare de activitate economică, prezentăm mai jos un tabel cu informații despre organizațiile membre ale *Cooperatives Europe*.

2.3. Societățile mutuale

Scurt istoric. Istoric, societățile mutuale au precedat apariția statului bunăstării. În Europa începutului de secol 19, numeroase inițiative au fost luate pentru a răspunde prin solidaritate problemelor create de neputința de a munci, boală și vârstă înaintată, adunând la un loc membrii unei profesii, industriei sau zone geografice.

Considerate ca instrumente pentru emanciparea muncitorilor de către socialiști, ca bariere împotriva neliniștilor sociale de către liberali

²³ <http://www.coopseurope.coop/spip.php?rubrique18>

²⁴ *Map of European and National Social Economy Institutions and Organisations*, p. 24.

și conservatori, aceste societăți mutuale au fost tolerate și controlate de guvern, așa cum a fost în Belgia și Franța, de la mijlocul secolului.

Riscul inerent al beneficiilor oferite de societățile mutuale putea fi administrat mai bine mulțumită participării unui număr mare de membri din întreaga țară, dar și sprijinului acordat de tehnicile statistice. Securitatea sistemului a fost asigurată prin instituirea unor scheme de asigurare obligatorie (boală, bătrânețe). După cel de-al doilea război mondial, natura activităților economice implicate a creat o dependență de sisteme de securitate socială, societățile mutuale devenind organizații de protecție socială complementare schemelor obligatorii. Ele au devenit subiect al standardelor stabilite de stat pentru a suplimenta transferurile sociale, chiar dacă aceasta a însemnat alterarea principiului participării voluntare, pentru a putea oferi un sprijin contingent și complementar. În Danemarca, Spania, Franța și Italia, societățile mutuale au unit activitățile de asigurări de sănătate cu cele de administrare a asistenței medicale și cu instituțiile de asistență socială.

Definiție: Conceptul de societate mutuală folosit de manualul Comisiei Europene (“Manual for drawing up Satellite Accounts of Companies in the Social Economy: co-operative and mutuals” (December 2006).) este următorul: *o asociație autonomă de persoane (entități juridice sau persoane fizice) unite în mod voluntar pentru scopul principal de a satisface nevoile lor comune de asigurare (viață și non-viață), grijă și îngrijire, sănătate și bănci, care au activități supuse competiției. Această operează în conformitate cu principiul solidarității între membri, care participă la conducerea afacerii, și răspunde principiilor absenței acțiunilor, libertății de afiliere, existenței unor obiective care nu sunt exclusiv de obținere de profit, solidaritate, democrație și independență.*²⁵

O autodefiniție a societăților mutuale, așa cum a fost dată de Association Internationale de la Mutualité (AIM)²⁶, suplimentează defi-

²⁵ CIRIEC, pp. 24-5.

²⁶ Grup de organizații autonome de asigurări de sănătate și protecție socială care operează conform principiilor de solidaritate și non-profit.

niția menționată mai sus: *Societățile mutuale grupate în cadrul AIM sunt grupări de persoane cu obiective de bunăstare socială și fără motiv de profit, ale cărui scop este de a asigura protecție împotriva consecințelor diferitelor riscuri sociale pentru membrii lor și familiile acestora. Acestea furnizează în general acoperire pentru bunăstarea socială și acces la servicii sociale finanțate pe baza solidarității, al căror scop este definit în mod democratic de către membri. Societatea mutuală funcționează în mod esențial în conformitate cu principiul administrării autonome, absenței acționarilor și independenței de autoritățile publice. Deși societățile mutuale trebuie să se conformeze legislației naționale fiind deci subiect al supravegherii de către aceste autorități, controlul democratic al funcționării lor este exercitat în primul rând prin organele lor statutare. Autonomia și structura lor democrată sunt garanția dinamismului și a adaptării constante a serviciilor lor pentru a răspunde nevoilor efective.*²⁷

Cadrul legal – Pe scurt, la fel ca și cooperativele, societățile mutuale din UE sunt guvernate de organisme de drept foarte diverse. În mod tradițional, toți clienții (deținători de polițe) unui asigurator mutual sunt membri; în unele jurisdicții, însă, asiguratorii mutuali pot avea și deținători de polițe care să nu fie membri. De obicei, fiecare membru al societății mutuale are un vot egal în adunările membrilor.

Domeniu de activitate: În funcție de activitatea lor principală și de tipul de risc asigurat, societățile mutuale se împart în două mari categorii. Primul grup include societățile mutuale de tip provident, a căror activitate constă în principal în acoperirea riscurilor de sănătate și bunăstare socială a persoanelor individuale / fizice. Al doilea grup este format de companiile mutuale de asigurări.²⁸

- În Uniunea Europeană (EU-25, 2004) existau 7.180 asigurători autorizați, dintre care 70% erau asigurători mutuali și cooperative;

²⁷ <http://www.aim-mutual.org/index.php?page=13>

²⁸ CIRIEC, p. 24.

- Dintre acești 7.180 de asigurători, marea majoritate (68%) este reprezentată de societăți mutuale, cu prezență atât în sectorul viață, cât și în sectorul non-viață;
- În termeni de prime brute directe totale (viață și non-viață) pentru casă și familie, sectorul societăților de asigurare mutuale și cooperative, în cea mai largă definiție a sa, reprezintă €247 miliarde sau 27% din piața europeană totală;
- Aceste 247 miliarde € sau 27% din piața europeană totală, se apropie de dimensiunea celei mai mari piețe naționale a asigurărilor, Marea Britanie, care reprezenta în 2004 (casă și familie) 269 miliarde €. Măsurat în acest fel, am putea spune că sectorul mutual al asigurărilor este a doua mare piață europeană a asigurărilor.
- Sectorul mutual al asigurărilor non-viață este chiar cea mai mare "țară", cu o piață de 106 miliarde € (aproape cât Marea Britanie și Franța luate împreună), în timp ce asigurătorii mutuali pentru asigurările de viață acoperă a treia mare piață, sau o piață echivalentă cu cea din Germania;²⁹
- Societățile mutuale pentru sănătate și bunăstare socială asigură asistență pentru mai mult de 120 milioane de persoane;
- Societățile mutuale de asigurări au o cotă de piață de 23.7%.³⁰

Reprezentarea instituțională: Există două mari organizații umbrelă sau platforme cum li se spune de obicei, care reprezintă societățile mutuale de tip provident și companiile mutuale de asigurări, **AIM** - Association Internationale de la Mutualité (<http://www.aim-mutual.org/>) și **AMICE** - Association of Mutual Insurers and Insurance Co-operatives in Europe (<http://www.amice-eu.org/>).

²⁹ http://www.amice-eu.org/Facts_and_figures.aspx

³⁰ CIRIEC, Rezumat al raportului *The Social Economy on the European Union*, p. 7.

2.4. Asociațiile

Scurt istoric: Asociațiile au fost strâns legate de diferite state ale bunăstării, corespunzând cu cele trei modele de regimuri ale statului bunăstării identificate de Esping-Andersen (1990). Primul model, care corespunde sistemelor social democratice din țările scandinave cum sunt Suedia și Danemarca, cu o largă sprijinire pe stat ca organizator al societății, consideră serviciile sociale ca o „colectivizare a nevoilor” (Leira, 1992), acordând prioritate integrării sociale și egalității de gen. În acest cadru, rolul asociațiilor a fost acela de a exercita presiune socială pentru a da glas cererilor, iar acestea au mobilizat rețele pentru exercitarea de presiuni, astfel încât beneficiile să fie furnizate în cadrul serviciilor publice.

În a doua configurație, care corespunde sistemului liberal și celui dual, serviciile lipsesc în mare parte. Sub sistemul liberal al statului bunăstării caracteristic Marii Britanii, intervenția guvernului este concentrată pe cele mai dezavantajate sectoare ale populației. Neutralitatea în domeniul furnizării de servicii a fost menținută. Corolarul acesteia este lipsa grijii față de copil, ceea ce face ca o mare parte din femei să fie nevoite să lucreze numai cu program redus (Lewis, 1992). Un număr insuficient de servicii non-piață reglementate de guvern este de asemenea caracteristic sistemelor duale specifice sudului Europei, exemplificate prin Spania, Italia și Portugalia. Concentrate pe transferul de bani, asemenea sisteme eschivează serviciile și dau protecție unor oameni care sunt bine integrați pe piața muncii, pe seama celor prinși în slujbe nesigure sau în economia informală; aici, „accesul la drepturi nu este nici universal și nici egal, ci operează pe baza cunoștințelor personale, privilegiului și patronajului” (Ferrara, 1996).

În ambele configurații de mai sus, rolul asociațiilor ca producători de bunuri sau servicii este foarte limitat, dar din motive diferite: în modul universalist, crearea de multe servicii noi, cu sarcinile care erau îndeplinite anterior de sectorul particular, este trecută pe seama guvernului; în modelul liberal și în cel dual, există o externalizare slabă a serviciilor, care sunt menținute în sectorul particular, sarcinile rămânând în cea mai mare parte îndeplinite de femei.

În această privință, a treia configurație corespunde unui sistem corporatist. În contrast cu celelalte două, această configurație asigură asociațiilor un rol major ca furnizori de servicii. Reglementări ierarhice guvernează relațiile dintre asociații și guvern, serviciile asociative fiind considerate o parte integrală a politicilor sociale finanțate prin taxe sau contribuții de asigurare socială. Statul stabilește regulile pentru modul în care serviciile sunt furnizate și pentru ocupațiile remunerate care furnizează aceste servicii. Dacă regulile sunt respectate, finanțarea este asigurată prin redistribuire. În Germania, Austria, Franța și Belgia, asociațiile au fost pionieri ai serviciilor sociale, identificând cerințele sociale care apăreau și care după aceea erau menținute în sectorul asociativ, chiar dacă sub controlul statului. Reglementarea de către stat a adus asociațiile mai aproape de guvern și le-a sugerat formarea de federații mari la nivel de țară (afiliate partidelor politice, bisericilor, Crucii Roșii și organizații nealiniat în Germania, laice și catolice în Franța, socialiste și creștine în Belgia).

În practică, acest sub-grup include la un loc toate celelalte forme de libertate individuală de asociere cu scopul de a produce bunuri sau servicii dar al căror scop primar nu este obținerea de profit. Nu este nici o surpriză că și aceste forme au o mare varietate de nume. Între denumiri găsim organizații și asociații fără profit, organizații voluntare și organizații neguvernamentale. Mai mult, fundații și organizații specifice țărilor, cum sunt organizațiile caritabile în Anglia, sunt adeseori asociate acestei categorii.

Definiție: *Asociațiile sunt actori social economici. Asociațiile împărtășesc valorile democrației, primatul individului și a obiectivelor sociale față de capital și sunt dedicate membrilor lor și interesului general. De aceea, se disting de întreprinderile comerciale prin faptul că nu activează pentru profit, scopul lor fiind acela de a contribui la interesul general.*

Asociațiile sunt un loc pentru exprimare și informare. Ele joacă diferite roluri în societate, cum sunt furnizarea de servicii, activități militante, asistență, integrare și pregătire. Ele răspund nevoii exprimate la toate nevoile mulțumită rolului lor de actori sociali; parteneri în

definirea, implementarea și urmărirea politicilor publice; parteneri ai autorităților publice în misiunea lor de servicii de interes general.

Astfel, asociațiile își asumă un rol social și sunt implicate în dezvoltarea de acțiuni colective, de dezvoltare locală, de dezvoltare durabilă pentru oameni, asigurând o adevărată productivitate socială.

Asociațiile sunt jucători importanți în dezvoltarea Uniunii Europene și nici un progres nu poate fi înregistrat fără construirea unui proiect social și politic pentru Europa fără participarea cetățenilor ei și a actorilor sociali.³¹

Cadru legal – Pe scurt, asociațiile de interes general, inclusiv serviciile de interes general, servicii sociale de interes general și în general organizațiile non-profit sunt considerate ca o trăsătură esențială a modelului social european. Acestea asigură drepturile fundamentale pentru cetățenii Europei. Aceste asociații sunt recunoscute de tratatele europene începând cu Tratatul de la Amsterdam (1997), Tratatul de la Nisa (2001) și Carta Drepturilor Fundamentale. Multe texte legislative sunt încă în dezbatere în Parlamentul european și în Consiliul Europei. Comisia europeană a publicat în mai 2004 o carte albă asupra serviciilor de interes general, iar o comunicare asupra serviciilor de interes general din 2007 a prezentat cadrul pentru analiza pieței interne.³²

Domeniu de activitate: Asociațiile sunt active în sub-sectorul non-piață. Asociațiile, între care organizațiile neguvernamentale (ONG) sunt cele mai cunoscute forme de organizare, includ organizații caritabile, organizații de ușurare și ajutor, sindicate, societăți profesionale sau academice, asociații ale consumatorilor, partide politice, biserici sau societăți religioase, aspecte culturale, recreaționale, educaționale, cetățenești, sociale și îngrijirea sănătății, de mediu, cluburi sportive, care reunesc un număr mare de organizații cu milioane de membrii individuali. Aceste asociații se bazează în foarte mare măsură pe voluntari, în timp ce sub-sectorul piață a economiei soci-

³¹ Social Economy Europe, <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique201&lang=en>

³² http://www.cedag-eu.org/index.php?page=services-of-general-interest&chl=en_US

ale (cooperativele, societățile mutuale și companiile similare) practic nu au voluntari, cu excepția întreprinderilor sociale.³³

Sectorul non-profit are o contribuție specială la asigurarea unei societăți corecte, tolerante, diversificate, echitabile și incluzive care să promoveze demnitatea umană, solidaritatea, dezvoltarea durabilă, participarea cetățenilor, pe baza unui umanism modern și deschis și pe baza unei societăți civile puternice și dedicate.³⁴

Având în vedere proliferarea ONG-urilor în România, unde cele mai active se bazează de obicei pe donații sau fonduri de la guvern, este important să arătăm care sunt în mod normal caracteristicile acestora:

- ONG-urile nu sunt create pentru a genera profit personal. Deși pot avea salariați plătiți și deși pot fi angajate în activități generatoare de venituri, ele nu distribuie profitul sau surplusul membrilor sau conducerii;
- ONG-urile sunt voluntare. Aceasta înseamnă că ele sunt formate în mod voluntar și că de obicei există un element de participare voluntară la organizație;
- ONG-urile se disting de grupurile neoficiale și cele ad hoc prin faptul că au un anumit grad de existență oficială sau instituțională. De obicei, ONG-urile au statute oficiale sau un alt document de guvernare care stabilesc misiunea, obiectivul și domeniul. Sunt răspunzătoare în fața membrilor și donatorilor;
- ONG-urile sunt independente, mai ales de guvern și de alte autorități publice, de partidele politice sau de organizațiile comerciale.;
- ONG-urile nu servesc ele însele scopurilor și valorilor respective. Scopul lor este de a acționa pe marea scenă asupra unor preocupări și aspecte legate de bunăstarea oamenilor, a unor grupuri specifice de oameni sau a societății ca întreg. Nu urmăresc interesele comerciale sau profesionale ale membrilor lor.

³³ CIRIEC, p. 27.

³⁴ <http://www.cedag-eu.org/uploads/File/Presentation%202008%20CEDAG%20-%20EN.pdf>

În UE-15, în 1997, asociațiile foloseau 6,3 milioane de angajați iar în UE-25, ele reprezentau peste 4% din PIB și 50% din cetățenii Uniunii Europene.

Reprezentare instituțională: CEDAG - European Council for Non-profit Organizations (<http://www.cedag-eu.org>) este o rețea de organizații non-profit din toate statele membre UE (asociații, organizații ale societății civile și organizații umbrelă la nivel național și regional) care sunt vocea sectorului non-profit la nivel european pe aspecte specifice comune tuturor organizațiilor și asociațiilor non-profit.

2.5. Fundațiile

În întreaga Europă, fundațiile primesc din ce în ce mai multă atenție și capătă un rol mai central în discuțiile politice asupra viitorului problemelor economice, sociale și de mediu, cât și în domeniul cercetării și inovării, între altele, întrucât încearcă să îmbunătățească condițiile de viață și calitatea vieții publicului general și a unor persoane specifice dezavantajate.

Definiție: Este greu de dat o definiție generică a „fundației” pentru întreaga Europă din cauza multelor limbi și culturi din Europa și a mediilor juridice/fiscale diferite de la o țară la alta. Astfel, britanicii se referă mai ales la *trust*, olandezii la *stichting*, finlandezii la *saatio*, francezii la *fondation*, germanii la *stiftung*, italienii la *fondazione*, spaniolii la *fundación*, suedezi la *stiftelse*, etc.

Cu toate acestea, există în Europa un concept acceptat și înțeles în mod general despre ce sunt fundațiile în beneficiu public. Acestea sunt *fundații pentru beneficul public, bazate pe active și conduse de un scop. Nu au membri sau acționari și sunt organizații non-profit constituite separat. Fundațiile se concentrează pe domenii care merg de la mediu, servicii sociale, sănătate și educație, până la știință, cercetare, artă și cultură. Fiecare are o sursă de venit, sigură și de încredere, care le permite să planifice și execute activități pe un termen mai lung decât multe alte instituții cum sunt guvernele sau companiile.*³⁵

³⁵ <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique202&clang=en>

O auto-definiție a fundațiilor, ca cea dată de EFC - European Foundation Centre³⁶, suplimentează definiția de mai sus:

- *Sunt organisme non-profit constituite separat care au propria sursă de încredere de venit, de obicei dar nu exclusiv de la înzestrare sau capital;*
- *Au propriul comitet de conducere,*
- *Folosesc resursele lor financiare pentru scopuri educaționale, de sănătate, sociale, orientate spre cercetare, culturale sau de altă natură spre beneficiul public, fie prin acordarea de ajutor financiar unor terțe părți, fie prin derularea propriilor programe și proiecte.*³⁷

Cadru legal: În momentul de față, în fiecare stat membru UE există cadre juridice diferite care reglementează activitatea fundațiilor. Cu toate acestea, fundațiile și fondatorii lor activează din ce în ce mai mult peste granițe, existând mai multe bariere civile și fiscale care îngreunează activitatea curentă a fundațiilor. Lipsa de instrumente juridice potrivite înseamnă că noile inițiative europene ale fundațiilor sunt întârziate sau abandonate.

Comisia europeană evaluează în prezent nevoia pentru și impactul unui Statut european al fundațiilor (EFS – European Foundation Statute); un asemenea statut va oferi oportunități fundațiilor, va ușura și mări activitatea transfrontalieră și cooperarea, va ajuta la circulația activelor primite de la donatori în întreaga Europă și va sprijini acțiunile cetățenilor la nivelul UE și dincolo. Un statut va permite unei fundații să se înregistreze ca „fundație europeană” într-unul dintre statele membre, și să fie în același timp recunoscută și operațională în întreaga Uniune Europeană. Această nouă formă legală ar exista în paralel cu formele juridice naționale și folosirea sa ar fi opțională.³⁸

³⁶ http://www.efc.be/Legal/Documents/Facts_Figs_publication.pdf

³⁷ EFC, p. 1. http://www.efc.be/Legal/Documents/Facts_Figs_publication.pdf

³⁸ <http://www.efc.be/EuropeanFoundationStatute/Pages/EuropeanFoundationStatute.aspx>

Domeniu de activitate:³⁹ Fundațiile constituie o parte importantă a comunității independente de finanțare, fiind o sursă valoroasă de venit pentru asociații și/sau ele operează programe și servicii cheie în beneficiul publicului într-o varietate de domenii. Domeniul de activitate a fundațiilor este strâns legat de tipul acestora. Fundațiile pot fi grupate în următoarele mari categorii:

- Fundații independente, care alcătuiesc cea mai mare parte a acestui sector
- Fundațiile corporatiste
- Fundațiile sprijinite de guvern
- Fundații comunitare cu acțiune locală/comunitară și alte fundații pentru strângerea de fonduri

Numărul de fundații în UE - În 24 state membre UE (nu avem informații din Lituania, Malta și România), există circa 273.000 de organizații denumite "fundații", din care circa o treime (peste 95.000) sunt fundații în beneficiul public. Aceasta dă o medie de peste 27 de fundații la 100.000 de locuitori și corespunde unei creșteri de peste 54% a fundațiilor în beneficiul public pe parcursul a patru ani (2001-2005): 39% se datorează extinderii UE (sunt incluse date de la 9 din 12 noi state membre). În aceeași perioadă, în vechile state membre ale UE 15 exista o creștere efectivă de 15% a fundațiilor în beneficiul public.

Domeniile de activitate a fundațiilor – Fundațiile sunt active într-o gamă largă de activități dar în primul rând în domeniile sănătății, serviciilor sociale, dezvoltării și relațiilor internaționale (de ex. Soros Foundation), artelor și culturii, științei, mediului, religiei, filantropiei/voluntariatului și dezvoltarea comunitară.

³⁹ Toate informațiile care urmează sunt obținute din raportul EFC *Foundations in the European Union - Facts & Figures Across, 2008* http://www.efc.be/Legal/Documents/EFC-RTF_EU%20Foundations-Facts%20and%20Figures_2008.pdf.

Surse de venit – Din ce în ce mai mult, fundațiile din Europa primesc venituri din surse variate, uneori în plus față de înzestrarea lor inițială (numerar, acțiuni, titluri, lucrări de artă, drepturi de autor, licențe de cercetare sau proprietăți imobiliare). Aceste surse includ: legații și daruri de la persoane individuale, daruri ad hoc sau obișnuite de la companii, apeluri regulate la generozitatea publicului, venit generat de fundație de la bunuri sau servicii, achiziții publice, contracte de la autoritățile publice, venituri din jocuri de noroc sau loterie. Unele fundații funcționează și ca brokeri pentru alți donatori și colectează și depozitează banii în beneficiul unei comunități (fundație comunitară) sau pentru un anumit domeniu (contribuții de la organizații religioase).

Dimensiunea activelor – Forța economică a fundațiilor este semnificativă. Un eșantion de 55.552 fundații din 15 țări aveau active combinate în valoare de circa €237 miliarde, cu o medie de €4 milioane pe fundație.

Dimensiunea cheltuielilor - Cele 58.588 fundații în beneficiul public cercetate în 14 țări UE au raportat un volum total al cheltuielilor de €46 miliarde, în medie €1 milion per fundație.

Salariați și voluntari – În 10 țări UE (Belgia, Republica Cehă, Estonia, Finlanda, Franța, Germania, Ungaria, Italia, Olanda și Spania), circa 34.000 de fundații au un personal de 311.600 angajați, ceea ce înseamnă o medie de 9 angajați pe fundație. Fundațiile din Italia au cel mai mare număr de angajați, 106.137 salariați în 4053 fundații. Atât în Franța cât și în Spania, numărul mediu de angajați pe fundație este considerabil mai mare (45 și 41 angajați per fundație). Deși numărul mediu de angajați per fundație în vechile șapte state UE este de 28 persoane, noile state membre au un puternic impact statistic. În Ungaria, de exemplu, există o medie de un angajat și patru voluntari per fundație.

Cele 31.800 fundații cercetate în șapte țări UE (Belgia, Finlanda, Franța, Germania, Ungaria, Italia și Spania) au 231.600 voluntari, cu o medie de șapte voluntari per fundație. Spania are cel mai mare număr mediu de voluntari, urmată îndeaproape de Belgia, cu 46, re-

spectiv 45 voluntari per fundație. În contrast, Ungaria și Germania au o medie de patru voluntari per fundație, iar media în Finlanda este de șapte voluntari.

Reprezentare instituțională: EFC - European Foundation Centre (<http://www.efc.be>) este o asociație internațională a fundațiilor și a finanțatorilor corporativi, care documentează peisajul fundațiilor, întărește infrastructura sectorului și promovează colaborarea atât între fundații, cât și între fundații și alți actori, pentru a avansa în binele public în Europa și dincolo de ea. Înființată în 1989 de șapte fundații europene, EFC servește azi peste 200 organizații membre de bază (173 în țări UE) cu un nivel anual al cheltuielilor de €7 miliarde.

2.6. Întreprinderile sociale

Cel mai bun mijloc de a înțelege întreprinderile sociale este acela de a le considera ca un grup de organizații care sunt la sau aproape de granița sectorului pentru-profit particular, atingându-și astfel scopul lor social, cel puțin, prin efectuarea de activități comerciale pe piață.⁴⁰ Termenul de întreprindere socială este de origine americană și desemnează organizațiile non-profit care s-au îndepărtat de formele tradiționale de venit (ajutoarele financiare, donațiile), îndreptându-se spre abordări mai apropiate de domeniul afacerilor pentru a obține venituri.

Definiție: Există numeroase definiții referitoare la întreprinderile sociale care reflectă atât înțelegerea teoretică, cât și e cea instituțională a acestora. Poate că una dintre cele mai potrivite definiții este cea propusă de European Research Network (EMES) (www.emes.net), care a sugerat un set de criterii comune economice și sociale pentru identificarea organizațiilor ce pot fi denumite „întreprinderi sociale”⁴¹. Acestea sunt:

⁴⁰ Smith, G., p.8.

http://www.crida-fr.org/03_actualites/streams/stream%203/1%20-%20ISTR-EMES_paper_SmithG.rtf

⁴¹ *Map of European and National Economy Institutions and Organisations*, p. 9.

Criterii economice:

a) Activitate continuă de producere de bunuri și/sau vânzări de servicii – Întreprinderile sociale sunt implicate direct și continuu în producția de bunuri și/sau servicii și acesta este unul dintre principalele motive ale existenței lor. Întreprinderile sociale, spre deosebire de organizațiile tradiționale non-profit, nu sunt implicate în mod normal în activități de consultanță cu scopul principal al redistribuirii fluxurilor financiare (de ex. ca fundațiile care oferă ajutoare financiare). Fluxurile financiare sunt direcționate spre producerea continuă de bunuri și de furnizarea continuă de servicii. Furnizarea de servicii este, deci, motivul sau unul dintre principalele motive, ale existenței întreprinderilor sociale.

b) Un grad ridicat de autonomie - Întreprinderile sociale sunt create în mod voluntar de un grup de oameni și sunt conduse de aceștia în cadrul unui proiect autonom. Deși ele pot depinde de subsidii publice, de autoritățile publice sau de alte organizații (federații, firme particulare etc.) acestea nu le conduc, direct sau indirect. Au de asemenea dreptul de a „sune și ieși”- nu am găsit un echivalent în română (dreptul de a-și adopta poziția cât și dreptul de a-și încheia activitatea).

c) Un nivel semnificativ de risc economic – Grupul de dezvoltare care formează o întreprindere socială presupune, integral sau parțial, un risc pentru inițiativă. Viabilitatea sa financiară depinde de eforturile membrilor și angajaților de a garanta suficiente resurse.

d) Un volum minim de muncă plătită (nivel ridicat de bazare pe voluntari) – La fel ca în cazul majorității asociațiilor tradiționale non-profit, întreprinderile sociale pot combina resursele monetare cu cele nemonetare, munca voluntară cu cea plătită. Activitatea efectuată în întreprinderile sociale necesită un nivel minim de muncitori plătiți.

Criterii sociale:

e) Un scop explicit în beneficiul comunității – Unul dintre scopurile principale este acela de a servi comunitatea sau un grup specific de persoane. În același scop, o trăsătură a întreprinderilor sociale este dorința lor de a promova un simț al responsabilității la nivel local.

f) O inițiativă lansată de un grup de cetățeni – Întreprinderile sociale sunt rezultatul unei dinamici colective care implică oameni aparținând unei comunități sau unui grup care împărtășește o anumită necesitate sau un anumit scop.

g) Puterea de luare a deciziilor nu se bazează pe proprietatea de capital – Aceasta reprezintă de obicei principiul „un membru, un vot” sau cel puțin o putere de votare care nu se distribuie după părțile de capital în comitetul de conducere care are dreptul de decizie finală. Proprietarii de capital sunt, bineînțeles, importanți, dar drepturile de luare a deciziilor sunt împărțite cu celelalte părți interesate.

h) O natură participatorie care implică diferitele părți afectate de activitate – Reprezentarea și participarea clienților, orientarea spre părțile interesate și un stil democratic de administrare sunt caracteristici importante ale întreprinderilor sociale. În multe cazuri, unul din scopurile întreprinderilor sociale este de întări democrația la nivel local prin activitatea economică.

i) Distribuire limitată a profitului – Categoria întreprinderilor sociale include nu numai organizații caracterizate de o limitare de nedistribuie totală, dar și organizații de tipul cooperativelor (în unele țări), care pot distribui profitul în mod limitat, evitând astfel un comportament de maximizare a profiturilor.

Carlos Borzaga și Jacques Defourny (ambii bine cunoscuți pentru munca lor în domeniul economiei sociale, de ex. *The Emergence of Social Enterprises* (2001)), consideră că întreprinderile sociale promovează un comportament mai inovativ în crearea de noi forme de organizare și de noi servicii, bazându-se pe un amestec mai variat de resurse și anume mai degrabă pe venituri generate prin activități co-

merciale decât pe donații / subsidii de la autoritățile publice. Ele sunt mai antreprenoriale – au o mai mare înclinare spre caracteristicile de asumare a riscului. Conceptul de antreprenoriat social este legat de apariția întreprinderilor sociale.

Pentru Defourny, ”o natură participatorie, care implică persoanele afectate de activitate” este unul dintre criteriile sociale implicite fiecărei definiții a întreprinderilor sociale.: *‘Reprezentarea și participarea clienților, orientarea către părțile interesate și un stil democratic de conducere sunt caracteristici importante ale întreprinderilor sociale’*.⁴²

În cazul Marii Britanii, care a arătat un interes ridicat pentru întreprinderile sociale datorită caracterului lor antreprenorial și ambiției de a se autofinanța, în discursul politic al guvernului există o lipsă distinctă de atenție față de structura internă a organizațiilor. Nu există, de exemplu, nici o mențiune de participare la întreprinderile sociale (nu se acordă atenție sistematică principiilor de organizare democratică) în mult citata definiție dată de guvernul britanic întreprinderilor sociale: *O întreprindere socială este o afacere cu scopuri primare de natură socială al cărei surplus este în principal reinvestit în acel scop în afacere sau în comunitate pentru a nu fi împins de nevoia de a maximiza profitul pentru acționari și proprietari*.⁴³

Prin valorificarea unui sub-sector al economiei sociale pe temeiul că se implică în activitate antreprenorială de afaceri cu asumarea riscului, semnificația de forme democratice de organizare a fost trecută cu vederea. Definiția guvernului britanic dată ”întreprinderii sociale” se deosebește de uzanța acceptată în Europa continentală, prin aceea că este foarte orientată spre rezultat și foarte permisivă.

Cadru legal: Întreprinderile sociale sunt diverse întrucât ele pot fi cooperative, societăți mutuale, asociații, organizații locale mici sau mari care operează la nivel național sau internațional și de aceea nu există un singur model juridic pentru întreprinderile sociale.

⁴² Smith, Graham, p.9.

⁴³ Ibid.

Domenii de activități: Există multe tipuri de întreprinderi sociale active în sfera activităților economice și sociale. Unele exemple de sub-sectoare ale întreprinderilor sociale sunt: societăți de construcții, societăți de caritate, societăți cu răspunderi limitate prin garanții, societatea consumatorilor cu amănuntul, afaceri deținute de angajați, companii comerciale, societăți industriale și de tip provident, companii intermediare pe piața muncii, comerț loc prin schimburi, societate cooperativă mutuală, companie de interes public, afaceri sociale, întreprinderi sociale pentru integrarea în muncă, sau întreprinderi sociale pentru integrare (de ex. pentru cei cu dizabilități), cooperative sociale cu răspundere limitată, afaceri comunitare, companie de interes comunitar, trusturi de dezvoltare, uniuni de credit etc. Aceste multe tipuri de întreprinderi formează o parte a economiei sociale care a fost recunoscută oficial de Comisia Europeană în 1989.

În țări cum sunt Spania, Italia, Franța și Grecia, întreprinderile sociale asigură un mecanism pentru introducerea grupurilor excluse pe piața muncii, pentru creșterea nivelului de calificare și pentru creșterea șansei de angajare. Afacerile locale care nu urmăresc obținerea de profit sunt descrise în general ca întreprinderi comunitare dar este imposibil de definit exact dacă o întreprindere comunitară este socială sau nu. Există o expresie engleză foarte potrivită: „Dacă șapca ți se potrivește, poartă-o”. Valoarea impactului asupra societății, de la toate organizațiile mari sau mici care activează în domeniul economiei sociale, este mai important decât încercarea de a le eticheta. Dăm totuși mai jos câteva exemple de întreprinderi sociale potențiale care se ocupă în mod specific de angajarea grupurilor vulnerabile.

Exemple de potențiale sub-sectoare ale întreprinderilor sociale

- *Întreprinderi sociale de integrare în muncă (WISE)*

În Marea Britanie, economia socială mai joacă și un rol direct în integrarea pe piața forței de muncă, prin întreprinderile sociale care se ocupă în mod specific de pregătirea și angajarea persoanelor cu dezavantaje și dizabilități. Există șase tipuri diferite de întreprinderi

sociale de integrare pe piața forței de muncă sau întreprinderi sociale pentru integrare: cooperative ale muncitorilor (inclusiv cooperative sociale), afaceri comunitare, firme sociale, organizații care intermediază pentru piața muncii, întreprinderi sociale cvasi de stat și organizații voluntare cu inițiative pentru ocuparea forței de muncă.

- *Afaceri comunitare*

O organizație comercială care este înființată, deținută și controlată de comunitatea locală și care are ca scop crearea de locuri de muncă care se autoîntrețin pentru localnici. De asemenea joacă rolul de declanșator al dezvoltării locale. Termenii de afacere comunitară sau întreprindere comunitară sunt adesea folosiți de întreprinderile sociale care se axează pe piețele și serviciile locale.

- *Firmă socială*

Aceasta este o afacere creată pentru angajarea de persoane cu dizabilități sau cu un alt dezavantaj, care au fost excluse de pe piața forței de muncă. Este o afacere care folosește producția proprie de bunuri și servicii orientate spre piață, pentru a împlini misiunea sa socială. Aceste firme tatonează noi sectoare cum sunt ICT și turismul, în comparație cu sectoarele tradiționale pentru cei cu dizabilități (asamblare, mobilă etc.). Unul dintre obiectivele esențiale este acela de a permite persoanelor cu dizabilități să devină independente din punct de vedere economic. Plata unor salarii la nivel pieței este un aspect important al firmelor sociale.

- *Cooperative ale muncitorilor*

Diversitatea de întreprinderi sociale este reflectată în istoriile lor diferite. Este nevoie de mai multe dovezi asupra modului în care diferitele modele lucrează în diferite circumstanțe, dar modurile în care întreprinderile sociale pornesc pot include următoarele⁴⁴: noi

⁴⁴ Listă adaptată după Bates, Wells & Braithwaite and Social Enterprise London (2003) *Keeping it Legal: Legal Forms for Social Enterprises*. London: Social Enterprise London.

începuturi, conduse de indivizi sau comunități; transformarea unei organizații de voluntari sau comunitare deja existente; ramificații ale organizațiilor de voluntari sau comunitare; companii ale sectorului particular cumpărate de salariați sau de comunitate și care adoptă apoi scopuri sociale; și ramificații ale organismelor sectorului public.

- *Cooperative sociale cu răspundere limitată*

În Grecia, cooperativele sociale cu răspundere limitată (Koi.S.P.E.) reprezintă o nouă cale pentru incluziunea socială a persoanelor cu dizabilități psihosociale, având atât scopuri terapeutice cât și scopuri antreprenoriale. În 1999 guvernul grec a stabilit, ca parte a unui program general de reformă a sănătății mentale, un cadru legal (Legea 2716/99, art. 12) care sprijină înființarea de cooperative sociale cu răspundere limitată pentru un grup țintă de persoane cu boli mintale. Koi.S.P.E. se află sub supravegherea Ministerului Sănătății și Departamentului de Sănătate Mentală.

Reprezentare instituțională: Mai jos sunt trei rețele importante care reprezintă întreprinderile sociale: (ENSIE) - European Network for Social Integration Enterprises (www.ensie.org) înființată în 2001, cu membrii din 9 țări UE; (CEFEC) - Confederation of European Social Firms, Employment Initiatives and Social Co-operatives (www.cefec.de) înființată în 1986, cu membrii din 14 țări UE și (ESFN) - European Social Franchising Network (www.vagenut.coop/esfn/index.html) înființată în 2008, cu membrii din 6 țări UE.

2.7. Entități hibride ale economiei sociale

Una dintre tendințele principale care a apărut în ultimii circa 20 de ani în sectorul economiei sociale din Marea Britanie și la nivel global este apariția unui număr mare de entități hibride ale economiei sociale (denumite uneori organizații cu valoare combinată), un hibrid între piață și non-piață cu o mare diversitate de resurse și de agenți

în cadrul organizației.⁴⁵ Hibrizii operează în și primesc resurse de la economiile de piață, non-piață și nemonetară. Ca atare, ei nu se încadrează în stereotipul pieței din economiile obișnuite, iar resursele lor, de asemenea, au origini multiple: piață (vânzarea de bunuri și servicii), non-piață (subsidii guvernamentale și donații) și nemonetare (voluntari, membri). Partenerul acestui proiect, Aitoliki Development S.A., se află în această categorie a hibrizilor.⁴⁶

Pe scurt, entitățile hibride (care pot fi întreprinderi sociale sau care aparțin la oricare din celelalte patru familii ale economiei sociale) care operează în sfera economiei sociale încearcă să genereze atât profit cât și valoare socială; *ele sunt ceva în genul organizațiilor cu profit/fără profit*, estompând și mai mult granița odată clară dintre sectorul economiei sociale și sectoarele particular și public al economiei ca un întreg.

⁴⁵ CIRIEC, p. 27.

⁴⁶ CIRIEC, p. 40.

3.

Modele ale economiei sociale

Economia socială are trăsături care diferă mult de la țară la țară, în funcție de tipul de activitate, modele culturale, tipul de legislație în vigoare, cadrul juridic, tradițiile asociative și formele organizaționale predominante, dar și în conformitate cu nevoile care se manifestă în fiecare context social și cu caracteristicile acestor nevoi. Astfel, considerăm că în Europa există cinci modele sociale principale de economie socială:

- Modelul scandinav
- Modelul anglo-saxon
- Modelul european continental
- Modelul european sudic
- Modelul țărilor central și est europene

3.1. Modelul anglo-saxon

Abordarea anglo-saxonă a economiei sociale se bazează pe conceptul de organizații non-profit. Acest model diferențiază întreprinderile sociale de sectorul privat; pe baza sprijinului voluntar și a beneficiilor de a se concentra asupra zonelor dezavantajate sau asupra grupurilor vulnerabile, activitatea implică în mod frecvent dezvoltarea comunității sub forma resurselor financiare și umane.

În Marea Britanie a secolului nouăsprezece, conceptul de organizații caritabile era legat de dezbaterile referitoare la cetățenie; caritatea era un principiu social, un component esențial al unei societăți democratice care spera să o reglementeze prin stabilirea de obiective sociale și prin dedicația voluntară altruistă. Obiectivul guvernării Angliei victoriene era „de a asigura un cadru de reguli și directive care permită societății să se administreze singură în mare măsură”. Drept rezultat, asociațiile și activitățile lor caritabile nu erau finanțate de guvern, ci se desfășurau cu un grad ridicat de autonomie; în același timp ele au întărit legăturile cooperativelor cu autoritățile responsabile cu legislația asupra sărăciei. În plus, o mare parte din beneficiile securității sociale era finanțată și administrată local, cu un grad limitat de asistență guvernamentală, dând naștere la o mulțime de „instituții care acționau ca intermediari” între stat și cetățeni, fiind în același timp și „o parte integrantă a statului” (Lewis, 1997: p. 169).

În lumea anglo-saxonă, mai ales organizațiile non-profit și sectorul non-profit au reînviat interesul pentru al treilea sector. În consecință, este util să subliniem contribuția lor la analiza economiei sociale.

3.2. Modelul scandinav

Modelul scandinav (Suedia, Danemarca, Finlanda și Norvegia), are scopul de a satisface nevoile de servicii sociale ale comunității și de a promova solidaritatea socială și egalitatea între sexe. În acest context, cooperativele (ca actori principali ai economiei sociale), operând ca reprezentanțe comune ale populației, exercită presiune socială pentru a atinge aceste scopuri și creează rețele de servicii cu agențiile publice.

În țările scandinave, noile organizații au reacționat în moduri diferite față de asociațiile tradiționale. Ele au abandonat abordarea politică și culturală hegemonistă a anilor 70, propunând în schimb „noi forme și soluții de organizare pentru problemele sociale locale” în anii 80 (Klausen, Selle, 1996: pp. 99-122). Între acestea, putem numi aici „dezvoltatorii de proiecte” danezi, care formați din unul sau mai mulți indivizi foarte dedicați, precum și grădinițele cooperative suedeze. În Suedia, în 1994, erau în funcțiune 1768 grădinițe nemunicipale,

care aveau în grijă 12% din toți copiii aflați în grădinițe. Dintre acestea, 1020 erau cooperative ale părinților și 117 erau cooperative ale muncitorilor (Pestoff, 1997, 1998). În acest context, cooperativele și asociațiile au contribuit atât la relocarea serviciilor existente, și la crearea de noi servicii. „Cooperativizarea” serviciilor sociale (Lorendahl, 1997; Pestoff, 1998) a încercat mai mult decât orice să extindă rolul utilizatorilor, cum sunt părinții, în pregătirea condițiilor de îngrijire a copiilor lor, lucru acceptat cu toate constrângerile financiare asupra sectorului public.

3.3. Modelul continental european

Modelul continental de economie socială se concentrează pe asistență socială prin furnizare publică. În Germania, Austria, Franța și Belgia, cooperativele ca dezvoltatori de servicii, recunoscând nevoile și necesitățile sociale au creat un cadru adecvat pentru satisfacerea acestora sub controlul statului. Aceasta a dus la dezvoltarea de cooperative și la transformarea lor în federații.

În Germania și Austria, inițiativele au fost denumite „auto-ajutorare” în efortul de a reflecta dorința de a împuternici oamenii implicați. Inițiativele pot fi împărțite în trei sub-sectoare: grupuri semi-neoficiale, grupuri de auto-ajutorare (adică grupuri de persoane afectate de aceeași problemă) și grupuri care apără cauza unei anumite populații din afara grupului. Acestea sunt formate pe baze voluntare, munca plătită fiind numai complementară. În Germania au existat aproximativ 70.000 de asemenea inițiative, care au implicat circa 2,65 milioane de persoane, jumătate din care pot fi considerate ca făcând parte din al treilea sistem (Evers, Bode et al., 1999). Ele au început să înflorească în anii 80, mai ales în domeniul îngrijirii sănătății și acțiunii sociale, numai în domeniul îngrijirii sănătății existând între cinci și zece mii de asemenea inițiative. Ele sunt ancorate în critica împotriva birocratizării serviciilor din sectorul public și din marile organizații caritabile, care includ de asemenea și vechile asociații cu care coexistă. În Viena, de exemplu, 65.000 de copii se aflau în îngrijire, jumătate în sectorul public și jumătate în asociații, care sunt în

același timp tradiționale cât și produsul noilor inițiative (Leichsenring, 1997).

În Franța și Belgia, accentul eforturilor a fost pus pe găsirea de noi moduri de a furniza servicii asociative, recunoscând că numai lipsa unui motiv cum este profitul nu este de ajuns pentru a câștiga respectul utilizatorului. Ca furnizori principali, de lungă durată, de servicii, asociațiile aveau monopoluri virtuale locale. Datorită tradiției de cooperare dintre guvern și asociații, noi grupuri au adoptat același statut legal, dar cu dedicare reînnoită pentru relațiile asociative. În conformitate cu promotorii lor, legitimitatea finală a furnizării de servicii de către asociații se bazează de abilitatea lor de a da utilizatorilor o „voce”, așa cum a spus Hirschman (Pestoff, 1998), pentru a mobiliza angajamentele voluntare dintr-o varietate de surse, și de a găsi un nou echilibru financiar într-un context care oferea mai puțină protecție.

3.4. Modelul sud european

La celălalt capăt al spectrului, în țările mediteraneene cu regimuri duale, era folosită totuși formă juridică: statutul de cooperativă era folosit pentru a propune servicii pe care sectorul public nu le putea furniza.

În Italia, cooperativele sociale au apărut în anii '70 în multe regiuni datorită abilității de îndeplini funcții care mai înainte nu erau efectuate, cum este asigurarea de locuri de muncă pentru cei excluși de pe piața forței de muncă și crearea unei game de servicii pentru persoane. Acestea s-au dezvoltat rapid. Până în 2004, 7100 de cooperative care implicau circa 267.000 de persoane, dintre care circa 223.000 erau salariați și 31.000 erau voluntari, furnizau servicii pentru sute de mii de persoane (Borzaga, Zandonai, 2004). Astfel, chiar dacă economia socială din Italia rămâne mai puțin substanțială decât în alte țări din cauza rolului dominant al statului în sectoare cum sunt educația și sănătatea (Gui, 1992), recenta activitate dinamică a cooperativelor bazate pe „solidaritate socială” este semnificativă. Ea dovedește că încrederea în cooperative bazată pe neredistribuirea constrângerii-

lor (Hansmann, 1980; Ortmann and Schlesinger, 1997: pp. 97-119) poate fi înlocuită cu alte caracteristici specifice cooperativelor, cum ar fi participarea părților interesate (*stakeholders*) sau comportamentul antreprenorilor și muncitorilor (Young, 1983; Borzaga and Mittone, 1997).

În Portugalia, legea cooperativelor pe bază de solidaritate socială a fost votată în 1998 și reunește membri „salariați”, beneficiarii de servicii și membrii „voluntari”, furnizorii fără salariu de bunuri și servicii. Cooperativele sociale au apărut în Spania în aceeași perioadă. Legea generală din 1999 face referire la cooperativele de servicii sociale care furnizează servicii de educație, îngrijire a sănătății și inserție pe piața muncii, împlinind și alte nevoi sociale care nu sunt acoperite de piață. La nivel regional, există cooperative mixte pentru integrarea socială în Catalonia, și cooperative pentru integrare socială în Țara Bascilor și în regiunea Valencia, unde unele cooperative ale muncitorilor care aveau mai ales salariați pentru muncă casnică s-au transformat în organizații mixte de producători și consumatori (Sajardo-Moreno, 1996).

Mai mult, nu este surprinzător faptul că, cooperativele sociale s-au dezvoltat în țări unde sistemele de stat al bunăstării au căutat foarte puțină asistență de la asociațiile furnizoare de servicii și unde asociațiile aveau restricții ale activității lor economice. Situația este foarte diferită în țările cu regimuri corporatiste, unde autoritățile guvernamentale au stabilit parteneriate apropiate cu asociațiile.

3.5. Țările central și est europene

Așa cum se menționează în lucrarea EMES prezentată de J. Defourny⁴⁷, nu există încă un studiu al economiei sociale în țările central și est-europene (TCEE). Cu toate acestea, EMES și J. Defourny subliniază unele tendințe. În primul rând, J. Defourny identifică un

⁴⁷ Borzaga, C. and Spear, R. (2004) *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Edizioni31, Trento.

număr de obstacole care încetinesc dezvoltarea organizațiilor economiei sociale în țările central și est-europene⁴⁸:

- influența „mitului tranziției” care, până acum, a indus politici foarte dependente de crearea unei piețe libere, neînțelegând valoarea organizațiilor „alternative” pentru dezvoltarea locală și națională;
- opoziția culturală la cooperative și opinia că ele sunt oarecum suspecte din punct de vedere politic. În multe țări, există o percepția negativă a vechilor cooperative ca organizații care au legături cu vechiul regim comunist – chiar dacă multe din aceste organizații erau de fapt create chiar înainte de perioada comunistă;
- o dependență excesivă a întreprinderilor sociale de donatori, combinată cu o vedere limitată a rolului pe care organizațiile alternative îl pot juca. În ceea ce privește asociațiile, se pare că sunt create multe ONG-uri, dar acestea suferă adesea de două slăbiciuni. Prima, ele sunt foarte dependente de agențiile donatoare externe – mai ales de fundațiile americane – care au tendința de a le folosi pentru propriile scopuri, limitându-le autonomia în mod semnificativ. A doua, cu toate că ONG-urile apar uneori ca forțe care sunt în mod sigur asociative, ele sunt adesea o expresie mai puțin autentică a societății civile și mai mult un efect al strategiilor legate de oportunitățile de finanțare;
- lipsa unui cadru legal de reglementare a cooperativelor și a altor organizații non-profit;
- o lipsă generală de încredere în mișcările de solidaritate – conceptul de solidaritate fiind folosit mai ales pentru a descrie relația unui individ cu prieteni sau familie – și o percepție a activității economice orientate mai degrabă spre urmărirea pro-

⁴⁸ E.M.E.S., (1999), European Network, *The emergence of Social Enterprises in Europe: A short overview*, Brussels.

priului câștig decât spre o activitate cu beneficii pozitive pentru comunitate ca un întreg;

- preponderența unei culturi politice „parohiale” care induce actorilor economiei sociale o tendință de a-și limita orizonturile la urmărirea intereselor imediate;
- dificultatea de a mobiliza resursele necesare.

Cu toate acestea, în ciuda dificultăților politice și juridice cu care se confruntă, atât cooperativele tradiționale, cât și noua generație de organizații non-profit, au un potențial real de dezvoltare.

Centrul pentru Dezvoltare Locală⁴⁹ al OECD a notat că atunci când cooperativele se întorc la rădăcinile lor, ele pot juca un rol important în regiunile cu piețe subdezvoltate. Acest lucru este valabil pentru Polonia, de exemplu, unde inițiative interesante de cooperative au apărut în diferite domenii, inclusiv credit, construcții de locuințe și agricultură. Este valabil și pentru Estonia, unde sectorul cooperatist, care a pornit prin anii '90, a devenit acum piatra de bază a economiei estoniene, între altele prin crearea Uniunii estoniene a asociațiilor cooperativelor de construcții de locuințe. În prezent, această asociație este formată din 7.500 cooperative de construcții de locuințe (din totalul de 16.500 de organizații non-profit din întreaga țară). Mișcarea cooperativelor de construcții de locuințe din Estonia a progresat remarcabil: 55% din populație locuiește acum în case construite de aceste cooperative.

Între timp în Europa de est, apar noi forme de antreprenariat social. Ele încep să furnizeze servicii de interes general redresând eșecurile sistemului social. În prezent există asociații în toate TCEE, iar fundații există în toate țările cu excepția Letoniei și Lituaniei. În plus față de asociații și fundații, circa jumătate din TCEE au creat cel puțin un nou tip de organizație.

⁴⁹ Borzaga, C. and Galera, G. (2004) "Social Economy in Transition Economies: Realities and Perspectives", Discussion Paper presented at the First Meeting of the Scientific Group on Social Economy and Social Innovation of the OECD Centre for Local Development, Trento, Italy.

În primul rând, în unele țări s-a făcut distincție între organizațiile care acordă finanțări și organizațiile care furnizează servicii. Acestea clasifică fundațiile ca fiind organizații care oferă granturi, și de aceea au creat o nouă formă juridică pentru organizațiile neguvernamentale fără bază asociativă, care sunt fie organizații care caută ajutoare financiare, fie organizații care generează venituri. Aceste ONG-uri sunt cel mai adesea organizații care furnizează servicii, cum ar fi spitalele particulare, institutele și centrele de formare profesională. Denumirea pentru aceste organizații diferă de la țară la țară. În Republica Cehă, de exemplu, ele sunt denumite „companii de interes public”.

În al doilea rând, în plus față de fundații, pentru majoritatea celor care funcționează pe termen lung, în mai multe țări s-a creat o a doua formă de organizații care oferă finanțare: fondul. În Croația, de exemplu, fondurile sunt diferențiate de fundații prin aceea că primele trebuie să-și stabilească scopuri pe termen scurt (sub cinci ani). La fel, Republica Cehă recunoaște fondurile care, spre deosebire de fundații, nu au nevoie de un grant inițial. În al treilea rând, câteva țări au creat „fundații deschise”, care rezultă prin convergența unor asociații și fundații. La fel ca și fundațiile clasice, fundațiile deschise își dedică resursele unui anumit caz, de obicei de interes public.

Cu toate acestea, ele diferă de fundațiile clasice prin aceea că în comitetele membrilor fondatori pot fi primiți noi membri co-fondatori. De asemenea, fundațiile deschise pot exclude membrii fondatori care nu își îndeplinesc obligațiile. Letonia clasifică fundațiile deschise ca un tip special de organizații publice, iar Lituania aplică aceeași clasificare societăților de caritate și fondurilor de sprijinire. Membrii fondatori ai fundațiilor deschise au în general puterea de a controla activitatea organizațiilor lor; în Lituania și Letonia, de exemplu, ei formează organul suprem de decizie ale organizațiilor. În Republica Cehă, Ungaria și Slovacia, noi tipuri de organizații non-profit, foarte asemănătoare ca formă cu *Community Interest Company (CIC)* din Marea Britanie, au primit recent cadru juridic. În Ungaria, companiile de interes public furnizează servicii publice, dar derulează și activități economice pentru a strânge fondurile necesare acestor servicii. Pentru a obține statut legal de „interes major pentru comunitate”, ele

sunt obligate să îndeplinească două condiții suplimentare: (i) să ofere servicii furnizate de obicei de instituțiile publice, și (ii) să publice bilanțul contabil anual precum și informații despre activitatea lor. În acest caz, organizațiile de interes public pot cere asistență suplimentară de la guvern precum și rate mai bune de impozitare decât cele obținute de alte organizații non-profit.

În concluzie, cu toate problemele asociate, între altele, ale procesului de tranziție economică în care sunt angajate TCEE, economia socială are un potențial semnificativ de creștere. Cooperativele recâștigă teren în unele din rolurile lor tradiționale, iar noile modele asociative care au apărut în Europa de Est confirmă relevanța modelului întreprinderilor sociale.

În mod clar, va fi tot atât de mult de învățat de la inițiativele de întreprinderi sociale din Europa de Est, ca și de la corespondentele lor din vest, indiferent de barierele care trebuie depășite.

4.

Economia socială și Uniunea Europeană

În ultimii 30 de ani, sectorul economiei sociale a fost recunoscut și instituționalizat gradual în UE. Acest proces a fost marcat atât de progrese, cât și de eșecuri. În ultimii ani, sectorul a fost subminat într-un fel, fiind nevoit în momentul de față să lupte din greu pentru obține recunoașterea și sprijinul necesare pentru a trece de obstacolele specifice care îi limitează extinderea.⁵⁰

Prezentăm mai jos istoria principalelor evenimente marcante ale inițiativelor instituționale ale UE, inclusiv legislația, regulamente, comunicate și directive legate de economia socială.

4.1. Mecanisme consultative ale UE asupra problemelor de economie socială

Cel mai important corp consultativ al Uniunii Europene cu reprezentanții economiei sociale este Comitetul social și economic european (European Economic and Social Committee - EESC) aflat în categoria economiei sociale (Grupul III)⁵¹. Cei 344 membri ai EESC provin din grupuri de interes economic și social din Europa

⁵⁰ *Map of European and National Social Economy Institutions and Organisations*, p. 10.

⁵¹ http://www.eesc.europa.eu/groups/3/index_en.asp?id=1405GR03EN EESC, înființat în 1957, este un corp consultativ care dă reprezentanților grupurilor de interese socio-profesionale din Europa și altora, o platformă oficială pentru exprimarea punctelor lor de vedere asupra problemelor UE. Opiniile sunt transmise instituțiilor mai mari – Consiliu, Comisia și Parlamentul european. Comitetul are deci un rol cheie în cadrul procesului de luare a deciziilor în Uniunea Europeană.

și se asigură că Comitetul este capabil să exprime deplin preocupările diferitelor organizații sociale, ocupaționale, economice și culturale care alcătuiesc societatea civilă. Membrii sunt desemnați de guvernele naționale și numiți de Consiliul Uniunii Europene pentru un mandat de 4 ani ce poate fi reînnoit. Următoarea reînnoire va avea loc în octombrie 2010. Ei aparțin uneia dintre următoarele trei grupe: Angajatori (Grupa I), Salariați (Grupa II) și Interese diferite (Grupa III).⁵² În plus, în ultimii ani EESC a publicat mai multe Opinii despre economia socială și componentele acesteia.

Categoria economie socială a EESC – Trăsătura singulară care întărește unitatea Grupei III este domeniul larg de categorii reprezentate în această grupă: membrii săi provin din cadrul organizațiilor fermierilor, din micile afaceri, sectorul meșteșugăresc, profesioniști, asociații cooperatiste și non-profit, organizațiile consumatorilor, organizații de mediu, asociații care reprezintă familia, persoane cu dizabilități, comunitatea științifică și cea academică și organizațiile neguvernamentale. Categoria economia socială reunește 39 de membrii (38 din Grupa III și 1 din Grupa I) din cooperative, societăți mutuale, asociații, fundații și ONG-uri sociale. Purtătorul lor de cuvânt este în prezent Dl. Miguel Ángel Cabra de Luna. Categoria economia socială din Grupa III reprezintă o proporție semnificativă din societatea civilă și, împreună cu membrii celorlalte categorii, lucrează pentru o Europă mai democratică, mai socială și mai competitivă.

Parlamentul European a recunoscut importanța economiei sociale la nivel european prin crearea Intergrupului pentru economia socială în 1990.⁵³ Intergrupul pentru economie socială este o platformă pentru schimburile dintre membrii Parlamentului European (MPE) și membrii societății civile. Reprezentativi ai cooperativelor, societăților mutuale, asociațiilor și fundațiilor împreună cu reprezentanți ai societății civile și angajați iau parte la întâlniri. În ultima sesiune a Parlamentului, în intergrup au existat 43 MPE.

⁵² <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique190&clang=en>

⁵³ <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique60&clang=en>

Intergrupul pentru economie socială joacă un rol semnificativ în procesul democratic al UE, așa cum s-a întâmplat în anul 2005, când membrii intergrupului au cerut elaborarea unui raport propriu asupra economiei sociale în cadrul Parlamentului European. Cererea a fost acceptată în 2008. Raportul produs a fost adoptat cu aproape 80% din voturi pentru, în cadrul ședinței plenare din 19 februarie 2009. Unele din principalele recomandări ale intergrupului pentru viitoarele președinții europene sunt:

- să aprobe statutele europene ale asociațiilor, societăților mutuale și fundațiilor;
- să introducă serviciile sociale de interes general în dezbaterile europene și să recunoască specificitatea interesului general a acestor servicii în noul tratat;
- și să recunoască contribuția economiei sociale la modelul social european.

4.2. Structurile Comisiei Europene și economia socială – antreprenariat și ocupare

Directoratul general întreprinderi și industrie are principala responsabilitate legislativă pentru sectorul economiei sociale, iar Unitatea pentru Întreprinderile mici și mijlocii are responsabilitate operațională⁵⁴. Directoratul general consideră entitățile economiei sociale ca întreprinderi – în majoritatea lor de dimensiuni micro, mici și medie (IMM) – și de aceea ele fac parte din politica Comisiei care urmărește promovarea întreprinderilor, mai ales a IMM-urilor, independent de forma lor de afacere. Politica UE în acest domeniu urmărește crearea unui mediu de reglementare favorabil pentru întreprinderile economiei sociale astfel încât acestea să se poată dezvolta și prospera alături de celelalte întreprinderi.

⁵⁴ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/index_en.htm

Unitatea pentru Întreprinderile mici și mijlocii (IMM) împarte sectorul economiei sociale în patru sub-sectoare: Cooperative⁵⁵, Societăți Mutuale⁵⁶, Asociații și fundații⁵⁷ și Întreprinderi sociale⁵⁸.

Directoratul general pentru ocupare, afaceri sociale și șanse egale joacă un rol cheie în promovarea unei interacțiuni pozitive între politicile economice, sociale și de ocupare, întrucât economia socială, și mai ales întreprinderile sociale, sunt un actor principal al politicilor ocupaționale și de incluziune.

Au existat încercări de finanțare între 1997 și 2000 pentru o acțiune pilot „Al treilea sistem și ocuparea” care au finanțat proiecte care urmăreau întărirea rolului celui de-al treilea sector în crearea de locuri de muncă. Această linie de buget a finanțat și mai multe studii transnaționale care au permis promovarea unui schimb de experiență și de cunoștințe la nivelul Uniunii Europene. Din păcate, nu a mai existat finanțare și unitatea care se ocupa de acest program a fost desființată.

Prin Liniile directoare integrate pentru creștere economică și locuri de muncă de la Lisabona (2005–2008) se încurajează extinderea serviciilor sociale și a economiei sociale în contextul Strategiei de la Lisabona care urmărește creșterea ratei de participare a forței de muncă în UE până la 70%, parțial prin implicarea persoanelor care se confruntă cu dezavantaje pe piața forței de muncă. În acest context, un număr mare de proiecte au fost finanțate prin inițiativa EQUAL a Fondului Social European (FSE), pentru dezvoltarea rolului întreprinderilor sociale în lupta împotriva excluderii și pentru promovarea ocupării, creării de locuri de muncă și pentru integrare socială. Întrucât programul EQUAL s-a încheiat acum, Fondul European pentru

⁵⁵ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/co-operatives/index_en.htm

⁵⁶ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/mutual-societies/index_en.htm

⁵⁷ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/associations-foundations/index_en.htm

⁵⁸ http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/social-enterprises/index_en.htm

Dezvoltare Regională (FEDR) și FSE au intervenit în multe țări pentru a sprijini organizațiile din economia socială/al treilea sector.

EQUAL a fost proiectat pentru promovarea de noi mijloace de combatere a tuturor formelor de discriminare și inegalitate referitoare la piața muncii prin cooperare transnațională. Tema 2D, în cadrul pilierului antreprenoriatului, a urmărit să întărească economia socială (al treilea sector), mai ales serviciile de interes pentru comunitate, cu accent pe îmbunătățirea calității locurilor de muncă.⁵⁹ EQUAL a fost diferit de programele principale ale FSE prin funcția sa de laborator (principiul inovării) și prin accentul pe cooperarea activă între statele membre. Pe parcursul a 6 ani, un buget total de €600 milioane (bugetul mediu pe DP €1.3 milioane) a finanțat 424 Parteneriate de dezvoltare (Development Partnerships - DP) pe teme de economie socială. Mai multe proiecte de economie socială au fost finanțate și sub alte teme (șanse egale, crearea de locuri de muncă, etc.).

Pentru a putea beneficia de învățături concrete și transferabile, pentru schimbul de politici și practici între proiectele EQUAL, Comisia a organizat câteva Grupuri tematice europene (European Thematic Groups - ETG). Grupul tematic pentru economie socială (parte a grupului de antreprenoriat) a organizat mai multe evenimente.⁶⁰ Reforma fondurilor structurale a desființat majoritatea inițiativelor comunitare.

PROGRESS (2007-2013), Programul Comunității pentru ocupare și solidaritate socială⁶¹, sprijină financiar implementarea obiectivelor și scopurilor Uniunii Europene în domeniile ocupării și afacerilor sociale, mai ales cele ale Strategiei de la Lisabona. Economia socială este un aspect transversal în multe din aceste teme. Cu toate acestea, PROGRESS nu este sub nici o formă un înlocuitor pentru EQUAL, și este clar că nu va finanța acțiuni sau proiecte pilot ci numai cer-

⁵⁹ *Map of European and National Social Economy Institutions and Organisations*, p. 11-2.

⁶⁰ Documente și studii de caz sunt disponibile la http://ec.europa.eu/employment_social/equal/activities/etg2_en.cfm

⁶¹ Include cinci teme principale: protecția socială și incluziunea, egalitatea sexelor, nediscriminarea și diversitatea, ocuparea și condițiile de muncă.

cetare, creșterea conștientizării și activități creatoare de standarde la nivelul UE.

Cu toate acestea, principiile EQUAL au devenit parte integrantă din noile programe ale FSE (2007-2013). Este de datoria statelor membre să identifice cele mai potrivite aranjamente de implementare. În ceea ce privește economia socială, se pare că finanțarea acesteia va diferi în funcție de rolurile și recunoașterea câștigată în fiecare țară. De aceea, așa cum deja s-a întâmplat cu FSE, unele țări vor asigura resurse pentru „economia socială” ca întreg, în timp ce altele vor aborda grupuri țintă (persoane cu dizabilități, șomeri etc.) și activități (pregătire, crearea de locuri de muncă, etc.) specifice, sau vor folosi termeni similari, dar numai parțial echivalenți (al treilea sector, non-profit etc.).

În teorie, economia socială poate accesa toate programele generale de finanțare din bugetele principale ale Comisiei. În practică, cele mai folosite programe sunt cele administrate de Directoratul General pentru ocupare (șanse egale, incluziunea socială, dialogul social, etc.) și cele din domeniul educației și pregătirii (Leonardo da Vinci, Grundvig, etc.), în timp ce programele pentru IMM-uri (întreprinderi mici și mijlocii) și cercetare – dezvoltare sunt foarte greu de accesat.

În sfârșit, în contextul Metodei deschise de coordonare pentru protecția socială și incluziune socială, rolul economiei sociale este recunoscut pentru contribuția sa la includerea în societate și pe piața muncii a persoanelor celor mai dezavantajate.

Bibliografie

- Antonella Noya, Emma Clarence, Organisation for Economic Co-operation and Development *The social economy: building inclusive economies*
- Badelt, Ch., «Entrepreneurship Theories of the Non-Profit Sector», π. *Voluntas*, vol. 8, no. 2.
- Borzaga C., Santuari A., (2000), *The innovative trends in the Non-Profit Sector in Europe: The emergence of Social Entrepreneurship*, O.E.C.D., conference.
- Borzaga, C. & Defourny, J. (eds.) (2001) *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York: Routledge.
- Borzaga, C. and Galera, G. (2004) „Social Economy in Transition Economies: Realities and Perspectives”, Discussion Paper presented at the First Meeting of the Scientific Group on Social Economy and Social Innovation of the OECD Centre for Local Development, Trento, Italy.
- Borzaga, C. and Santuari, A. (2001) „Italy: from Traditional Co-operatives to Innovative Social Enterprises”, in *The Emergence of Social Enterprise* (Borzaga, C. and Defourny, J., eds), Routledge.
- Borzaga, C. and Santuari, A. (eds) *Social Enterprises and New Employment in Europe*, Regione Autonoma Trentino-Alto Adige, Trento
- Borzaga, C. and Spear, R. (2004) *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Edizioni31, Trento.

- Borzaga, C. and Spear, R. (2004) *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Edizioni31, Trento.
- Chrysakis M., Ziomas D., Karamitopoulou D. and Xatzantonis D. (2002) “Prospects of Employment in the Social Economy Sector”, Sakkoulas, Thessaloniki (available only in Greek).
- CIRIEC (2007) *The Social Economy in the European Union*, Brussels: European Economic and Social Committee.
- Defourny, J and Borzaga, C (2001), *The Emergence of Social Enterprise in Europe*, Routledge, London.
- Defourny, J. et Monzón Campos, J.-L. (1992), *Economie Sociale — entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, De Boeck et CIRIEC
- Defourny, J., (1999), *A new entrepreneurship in the Social Economy*, EMES
- Defourny, J., Favreau, L. Et Laville, J.-L., (1998), *Insertion Et Nouvelle économie Sociale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- E.M.E.S., (1999), *European Network, The emergence of Social Enterprises in Europe: A short overview*, Brussels
- EMES Network (1997, 1998, 1999) „The Emergence of Social Enterprises. A New Answer to Social Exclusion in Europe”, Semestrial Progress Reports to the European Commission.
- European Commission (1995) “Local Initiatives for Development”, Brussels.
- European Commission (1996) “The First Report on Local Development and Employment Initiatives”, Brussels.
- European Commission (1998 a) “Troisième Systeme & Emplois”, Seminaire Conjoint, DGV. A4, Bruxelles.

- European Commission (1998 b) Pilot Action “Third System and Employment: Directory of projects”, DGV. A4, Brussels.
- European Parliament & European Commission (2000) “Third System Organizations and their role in developing Employment”, Brussels.
- European Parliament Report on Social Economy, 2008/2250.
- Lewis, D. (1999), *International Perspectives on Voluntary Action: Reshaping the Third Sector*, Earthscan, London.
- Ministry of Employment and Social Protection, 2006, National Strategy report on Social Protection and Social Inclusion 2006–2008, September 2006, Athens, (http://eu.europa.eu/employment_social/socialinclusion/docs/2006/nap/greece_en.pdf)
- O.E.C.D., (1999), *Social enterprises*, Paris
- Rob Paton, *Managing and Measuring Social Enterprise*, SAGE Publications.
- Salamon, L.M. And Anheier, H.K. (1997), *Defining the non-profit sector — a cross-national analysis*, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.
- Salamon, L.M. And Anheier, H.K. (1998), *The Emerging Sector Revisited, a Summary*, The John Hopkins University.

Pagini web

- **CECOP**, The European Confederation of Workers' Co-operatives, Social Co-operatives and Social and Participative Enterprises. (*Confederația europeană a cooperativelor, cooperativelor sociale și întreprinderilor sociale și participative*)

Website: <http://www.cecop.coop>

- **EMES** este acronimul pentru un vast proiect de cercetare francez referitor la „apariția întreprinderilor sociale în Europa” (1996-1999). Referindu-se original la rețeaua de cercetători care au efectuat proiectul pentru Directoratul General cercetare al Comunității Europene, acest nume a fost păstrat în toate proiectele pe întreprinderi sociale și economie socială făcute ulterior de rețea. Astăzi, rețeaua EMES reprezintă nouă centre de cercetare specializate în aceste domenii, cât și alți cercetători individuali din întreaga Europă)

Website: <http://www.emes.net/index.php?id=2>

- **CEFEC**-Confederation of European Social Firms, Employment Initiatives and Social Co-operatives (*Confederația firmelor sociale, inițiativelor de ocupare și cooperativelor sociale din Europa*) – este o organizație neguvernamentală (ONG) care reprezintă alte ONG-uri, întreprinderi mici și mijlocii (IMM) și organizații care împărtășesc scopul creării de locuri de muncă pentru persoanele cu dizabilități în cadrul firmelor sociale.

Website: <http://www.cefec.de>

- **EQUAL** Initiative este un laborator pentru idei noi pentru Strategia europeană a ocupării și pentru procesul incluziunii sociale. Misiunea sa este aceea de a promova o viață de muncă mai inclusivă prin lupta împotriva discriminării și excluderii pe bază de sex, origine de rasă sau etnică, religie sau credință, dizabilitate, vârstă sau orientare sexuală. EQUAL este implementat în și între statele membre și este finanțat prin Fondul social european.

Website: http://ec.europa.eu/employment_social/equal/index_en.cfm

- International Society for Third-Sector Research (ISTR) (*Societatea internațională pentru al treilea sector*) este o asociație internațională importantă care promovează cercetarea și educarea în domeniile filantropiei, societății civile și sectorului non-profit. ISTR reflectă interesul internațional crescând pentru cercetări în al treilea sector și asigură un forum permanent pentru cercetare internațională, construind în același timp o comunitate științifică globală în acest domeniu.

Website: <http://www.istr.org/>

- International Centre of Research and Information on the Public and Cooperative Economy (CIRIEC) (*Centrul internațional de cercetare și informare asupra economiei publice și cooperatiste*)

Website: <http://www.ciriec.ulg.ac.be/>

- European Network for Social Integration Enterprises (ENSIE) (*Rețeaua europeană pentru întreprinderile de integrare socială*) schimburile dintre rețelele europene pentru întreprinderile de integrare socială au făcut posibilă identificarea punctelor fundamentale comune ale acestor inițiative în diferitele state ale Uniunii Europene.

Website: www.ensie.org

- European Network of Cities and Regions for the Social Economy (REVES), (*Rețeaua europeană a orașelor și regiunilor pentru economia socială*) este singura rețea europeană care reunește autorități locale și actori ai economiei sociale. În momentul de față, REVES reprezintă autoritățile locale și organizațiile economiei sociale din 15 state membre (13 state membre UE plus Maroc și Rusia) și are un total de 80 de membri.

Website: www.revesnetwork.net

