

# ÎNTEPRINDEREA SOCIALĂ ÎN CONTEXTUL SOCIOECONOMIC CONTEMPORAN

Victor Nicolăescu<sup>1</sup>

## Rezumat

În contextul în care conceptul de întreprindere socială a experimentat o dinamică în creștere în câteva regiuni ale lumii, a devenit o prioritate identificarea cadrelor favorabile ce conduc la dezvoltarea acestei forme inovative de economie socială. Articolul prezintă caracteristicile regionale ale întreprinderii sociale și susține apariția și dezvoltarea modelelor teoretice. Astfel, întreprinderea socială descrie modelul inovativ de afacere ce combină atât obiective economice și cât și obiective sociale ce contribuie la inserția pe piața muncii, creșterea incluziunii sociale și dezvoltarea economică. Generarea unui set de noi practici într-o nouă ierarhie instituțională implică prezența unor noi actori care reliefează importanța unor întreprinderi sociale sustenabile în împuternicirea economică, socială și culturală a cetățenilor din societățile noastre. Procesul de activare a întreprinderii sociale este complex și necesită resurse umane și financiare, dar și existența unor politici publice proactive ce necesită inovare. Creșterea atracției pentru întreprinderile sociale, exprimată de către mulți donatori, actori sociali și legiuitori poate să le reducă din impactul sustenabilității pe termen lung dacă nu se ia în considerare contextul de operare și funcționare.

**Cuvinte cheie:** *inovare, politici publice, economie socială, sustenabilitate*

## 1. Introducere

În decursul ultimelor trei decade, conceptul de întreprindere socială a cunoscut o dinamică accentuată în mai multe regiuni ale lumii. Cuprinzător definită de abordările sale nonguvernamentale, dar bazată pe piață pentru a rezolva problemele sociale, întreprinderea socială asigură deseori „o afacere” – o sursă de venit pentru multe tipuri de activități și organizații orientate social. În cele mai multe cazuri, aceste venituri contribuie la sustenabilitatea pe termen lung a organizațiilor implicate în activități de caritate. Oricum, în limita acestor parametri,

---

<sup>1</sup> Conferențiar asociat, Universitatea „Petre Andrei” din Iași, Facultatea de Asistență Socială și Sociologie. Adresa: Str. Octavian Goga 12, M23, sc. 1, ap. 26, sector 3, București, email: vic72ro@gmail.com.

În diferite regiuni ale lumii se încearcă să se identifice diferitele concepte și contexte în ceea ce privește mișcarea întreprinderilor sociale în zonele lor (Kerlin 2006). Lipsa literaturii în ceea ce privește întreprinderile sociale și modul în care se manifestă aceste diferențe regionale și contexte socioeconomice joacă un rol important în înregistrarea unor date comparative relevante.

Pentru cele mai multe regiuni ale lumii, ideea de venit generat din activitățile caritabile nu este un concept nou, dar acest „nou” concept s-a răspândit, discursul despre el pare să fie asociat cu anumite organizații și activități, noi și vechi, care sunt legate de contextul regional și de beneficiile sociale; într-adevăr, pe măsură ce conceptul a crescut în popularitate, actorii și instituțiile implicate în promovarea și dezvoltarea întreprinderilor sociale par să oglindească mediul regional și socioeconomic în termenii accentuării structurii și resurselor întreprinderii sociale. În plus, anumite tipuri de activități sau organizații incluse în specificul întreprinderilor sociale din anumite țări pot să nu fie incluse în contextul altor țări, chiar dacă aceleași activități sau organizații pot exista și acolo. Astfel, diferențele existente în cadrul întreprinderilor sociale din diverse regiuni ale lumii sunt, în parte, reflecții ale contextului socioeconomic regional. Pentru a testa această afirmație, baza de date sociale internațională și economică prezentată în *Social Enterprise: A Global Comparison* (Kerlin 2009), un volum editat cu anumite contribuții de la bursierii din întreprinderi din șapte regiuni ale lumii, arată cum factorii specifici regionali pot forma diferit conceptul întreprinderilor sociale, incluzând utilizatorii ei, formele organizaționale, structura legală și mediul de suport.

Întreprinderile sociale pot fi tratate ca un fenomen global în perspectivă comparativă, chiar dacă, în majoritatea lucrărilor despre întreprinderile sociale, centrul atenției se plasează asupra unei singure țări sau asupra unei singure analize regionale și/sau asupra studiilor de caz (Nyssens 2006). Discursul asupra antreprenoriatului social, care în general se focalizează

pe realizările individuale ale activiștilor inovativi social din diferite regiuni ale lumii, este posibil să aibă un scop internațional (Nicholls 2006) și, de obicei, se concentrează asupra inovației, indiferent dacă acest lucru implică sau nu activitatea de piață. Oricum, puțină atenție a fost acordată contextului imediat al activității întreprinzătorilor sociali, precum și contextului care a format nevoia, scopul, forma de activitate organizațională, structura legală și procesul implicat în crearea și realizarea sa. Prin identificarea acestor goluri de cunoștințe și prin examinarea diferitelor contexte regionale se poate ajunge la identificarea diferitelor concepte de întreprindere socială pe plan mondial.

## **2. Perspective regionale ale întreprinderilor sociale**

Originile teoriei sociale asigură un punct de început pentru înțelegerea formării noilor instituții în diferite contexte naționale. La nivelul de bază, teoria explică cum existența instituțiilor și modelelor sociale constrânge opțiunile valabile pentru dezvoltarea noilor instituții – în acest caz, dezvoltarea sectoarelor nonprofit în diferite țări (Salamon et al. 2000). Din această perspectivă se asigură o explicație pentru variațiile internaționale existente în dezvoltarea sectoarelor nonprofit. Această abordare, dezvoltată de Salamon et al. (2004), este bazată pe cercetarea lui Johns Hopkins, *Comparative Nonprofit Sector Project*, condus în 22 de țări în timpul anilor 1990. Premisa principală este că variațiile în compoziția și baza financiară din sectorul nonprofit în diferitele țări pot fi explicate pe larg de contextul social, economic și politic diferit. Majoritatea întreprinderilor sociale au la bază organizații sociale, sens în care originile teoriei sociale sunt folosite ca o expresie a unei abordări de a înțelege formarea și diversificarea întreprinderilor sociale. Salamon și colegii autori (2004) pun în centrul atenției dezbaterii asupra mărimii celor două variabile: mărimea mai mare sau mai mică a sectorului nonprofit și cheltuiala (mică sau mare) pentru asistența socială a guvernului. Prin diferite com-

binații ale acestor caracteristici, au testat diferite modele, folosind informațiile existente cu privire la sectorul nonprofit și cheltuiala cu asistența socială pentru 22 de țări și au concluzionat că acestea promovează diverse regimuri.

Salamon și colegii autori (2004) au analizat formarea celor trei regimuri ale bunăstării în termeni istorici ai sectorului nonprofit și ai cheltuielilor cu asistența socială. Modalitățile prin care originile sociale ale diferitelor regimuri guvernamentale și interrelațiile dintre diferite clase sociale creează condițiile necesare rezultă mai mult sau mai puțin din structurarea societății civile. De asemenea, s-au întors către Espring-Anderson (1999) și studiul lui asupra originilor bunăstării moderne, pentru a examina forțele care creează diferite niveluri de guvernare în asistența socială. Astfel, autorii consideră că „anumite circumstanțe sunt mai apropiate pentru înflorirea instituțiilor nonprofit decât altele, iar forma și caracterul sectorului nonprofit care a rezultat sunt afectate de constelația particulară a forțelor sociale care o lărgesc” (Salamon et al. 2000, p. 21).

Societatea civilă și reglementările legale care caracterizează sectorul nonprofit i-au determinat pe cercetătorii întreprinderilor sociale să analizeze doi factori adiționali ca fiind esențiali în caracterizarea întreprinderii sociale: ajutorul pieței și cel internațional. Astfel, conceptul de piață încorporează aspecte privind modul în care întreprinderea socială/antreprenoriatul pare a se fi poziționat în diverse societăți, guverne și piață. De asemenea, cercetarea elaborată de Kerlin (2009) identifică ajutorul internațional ca un al patrulea factor de influență, plecând de la presupunerea că întreprinderile sociale într-o societate depind de condițiile mediului înconjurător.

Deși există câteva statistici relevante asupra întreprinderilor sociale și conexiunii lor cu contextul din diferite regiuni ale lumii, Salamon și colegii autori, 2004, au realizat și alte analize asupra întreprinderilor sociale din cadrul societății civile. În studiul privind 34 de țări ale lumii, s-a constatat că în medie peste 53% din veniturile nonprofit vin „din taxe și datoriile pentru serviciile pe care aceste organizații le asigură, iar veni-

turile comerciale provin din investiții, impozite și alte surse”. În 24 din cele 34 de țări, taxele reprezintă sursa dominantă a veniturilor pentru aceste organizații. În particular, este notabil faptul că predomină veniturile comerciale în țările în curs de dezvoltare, unde sectoarele civile ale societății sunt mici. Pentru aceste țări, taxele reprezintă în medie 61% din veniturile organizațiilor în comparație cu media de 45% pentru țările dezvoltate (Salamon et al. 2004).

Dată fiind lipsa informațiilor din cadrul întreprinderilor sociale, este relevantă și o analiză calitativă asupra fondurilor întreprinderilor sociale (Kerlin 2009). Astfel, evidențele privind circumstanțele regionale specifice din stadiul inițial al dezvoltării întreprinderii sociale prezintă contextul istoric care a determinat formarea condițiilor socioeconomice care influențează apariția și dezvoltarea caracteristicilor întreprinderii sociale în cele șapte regiuni și țări luate în considerare în funcție de cele patru elemente: societatea civilă, statul, piața și ajutorul internațional.

Caracteristica generală privind întreprinderea socială în toate cele șapte regiuni și țări o constituie programele deficitare, din cauza retragerii sau a funcționalității reduse a statului. Astfel, în Statele Unite, Europa de Vest și Europa Centrală, precum și în America de Sud, au fost experimentate replieri ale suportului statal în anii 1980 și/sau 1990. În Statele Unite, începutul mișcării întreprinderilor sociale contemporane s-a datorat tăierii fondurilor guvernamentale pentru sprijinirea organizațiilor nonprofit. O încetinire a economiei Statelor Unite la sfârșitul anilor 1970 a condus la deficitele guvernamentale din anii 1980, efecte care au dus la diminuarea fondurilor pentru sectorul nonprofit de către administrația Regan (s-a estimat că a fost afectată o varietate de societăți nonprofit, nu doar structurile implicate în serviciile sociale). În Europa de Vest, economia fluctuantă a fost la originea apariției întreprinderilor sociale contemporane în regiune, iar consecințele s-au manifestat în diferite forme. Pe măsură ce șomajul creștea și veniturile guvernamentale scădeau, programele de șomaj

guvernamentale din Europa de Vest au fost ineficiente, iar din cauza resurselor limitate, multe guverne din Europa de Vest ce ofereau servicii de asistență socială diversificată au fost în situația de a restrânge sau/și de a le înlocui de-a lungul timpului. Reformele s-au caracterizat prin descentralizare, privatizare și o reducere a serviciilor, iar mișcarea întreprinderilor sociale a fost în parte un răspuns la problema șomajului. Într-adevăr, una dintre principalele inițiative a fost integrarea șomerilor pe piața muncii prin cooperativele sociale, iar întreprinderile sociale au asigurat serviciile de care asistența socială nu mai era în mod direct responsabilă. De-a lungul timpului, guvernele din vestul Europei au fost implicate în finanțarea acestor inițiative ale întreprinderilor sociale, în special în zona integrării pe piața muncii.

În Europa Centrală și de Est, întreprinderile sociale au fost stimulate de o repliere strategică a statului, după căderea comunismului. Aici, replierea strategică a statului a fost mai dramatică și nu a fost susținută de societatea civilă deja slăbită de perioada comunismului. În plus, tranziția către o economie de piață a adus mari creșteri ale șomajului. Comunitatea internațională a răspuns acestei crize cu o alocare mărită de ajutoare străine, precum și cu diferite seturi de recomandări politice. Un număr mic, dar în creștere de europeni din centru și est, reformatori sociali, s-au grupat în întreprinderi sociale ca o soluție viabilă și au primit suport din surse internaționale pentru dezvoltările lor. Cu toate că a fost considerat ca un serviciu alternativ pentru șomaj și servicii umane, conceptul de întreprindere socială în Europa Centrală și de Est începe să reflecte realitățile deja înregistrate în regiune.

În alt context, Argentina a experimentat o repliere strategică a statului datorită „Consensului Washington”, prin instituirea programelor de ajustare structurală aplicate ca o parte a reformei de piață. Nu numai că reformele au micșorat programele de beneficii sociale, dar s-au înregistrat răsturnări dramatice de situație în economie în ceea ce privește șomajul. Întreprinderile sociale din Argentina „evidențiază problemele care au legătură

cu sărăcia, inegalitățile de venituri și condițiile producției și care nu mai erau adresate sferei economice și sectorului public”. Într-adevăr, întreprinderile sociale în Argentina au devenit asociații de societăți civile și includ în mare măsură cooperativele și societățile mutuale ce se adresează șomajului și excluziunii sociale.

În Zimbabwe și Zambia, țări marcate de o lipsă persistentă a suportului de stat în contextul unei economii sărace, crearea locurilor de muncă de către întreprinderile sociale a apărut după ajustarea programelor structurale care a generat ratele ridicate ale șomajului. Ajutoarele internaționale au fost direcționate către actorii tradiționali nonstatali, având în vedere și capacitatea lor de a administra economia aflată în impas. Această concentrare a ajutorului internațional asupra actorilor din afara statului a fost singurul factor important care a condus la dezvoltarea întreprinderilor sociale, în special prin organizațiile neguvernamentale (ONG-urile) internaționale. Mai degrabă decât cooperativele, ajutorul internațional se axează pe micro-credit pentru micile afaceri, dar lipsa reformelor statelor din aceste zone a continuat să constrângă sustenabilitatea succesului lor.

Asia de Sud a fost mult timp asociată cu rate mari de sărăcie și șomaj ridicat, probleme tratate inadecvat prin programele de asistență socială ale guvernului și exacerbate de criza financiară de la sfârșitul anilor 1990. Recent, anumite economii din regiune au început să indice semne de creștere alături de generarea interesului pentru întreprinderile sociale. Termenul de „întreprindere socială” abia acum începe să fie asociat cu activitățile generatoare de venituri pentru dezvoltarea socială sustenabilă. În Asia de Sud, întreprinderile sociale, fie că sunt pentru profit sau nonprofit, iau forma investițiilor mici care se adresează șomajului, asigură serviciile necesare și protejează mediul.

În Japonia, interesul asupra întreprinderilor sociale a fost încurajat de o serie de evenimente și schimbări legislative care au evidențiat limitările intervențiilor guvernului. Eforturile volun-

tare după cutremurul din Hanshin-Awaji din 1995 și reacția întârziată a guvernului au trezit un nou interes asupra organizațiilor nonprofit care a condus către adoptarea legii înființării organizațiilor nonprofit, în 1997. Antreprenorii cu obiective sociale au apreciat pozitiv noua lege pentru a dezvolta întreprinderi sociale. De asemenea, în 2003, revizuirea legislației administrării locale, ce a condus la decăderea comunităților, a determinat factorii de decizie politică să se orienteze către întreprinderile sociale pentru a ajuta revitalizarea și integrarea socială. Interesul recent pentru afacerile comunității în constituirea responsabilității sociale a generat creșterea implicării în activitățile întreprinderii sociale.

Analizele regionale și naționale (Kerlin 2009) nu numai că subliniază circumstanțele care au stimulat întreprinderile sociale, dar, de asemenea, scot la iveală detalii importante despre caracteristicile întreprinderilor sociale din diferite zone. Analiza din acest sector se folosește de informația calitativă pentru a formula modele de întreprinderi sociale pentru fiecare din cele șapte regiuni. Aceste modele au fost create prin compararea descrierilor celor șapte întreprinderi sociale referitoare la șase variabile care ajută la caracterizarea diferențelor privind întreprinderea socială: acumularea veniturilor, concentrarea în zona programelor, tipuri comune de organizații, cadrul legislației de lucru, sectorul societal și baza dezvoltării strategice. Astfel, analiza prezentă este o comparație pe regiuni/țări care au folosit caracteristicile regionale asociate cu cele patru elemente ale întreprinderilor sociale: piața, ajutorul internațional, statul și societatea civilă.

Prima variabilă, acumularea veniturilor, se concentrează pe scopul global imediat în implementarea unei activități specifice întreprinderii sociale față de activitățile similare din alte regiuni. Astfel, Zimbabwe și Zambia se concentrează pe propria sustenabilitate ca un venit imediat, din cauza lipsei altor forme de finanțare și nevoii de dezvoltare economică. În Europa de Vest, pe de altă parte, concentrarea pe veniturile imediate este un beneficiu social dat de accentuarea șomajului și de reducerea



excluziunii sociale, adesea suportate prin finanțare din partea statului. Variabila concentrării programelor este legată de tipul de activitate care este în general suportată de întreprinderile sociale din regiune. În Statele Unite, toate tipurile de activități sociale pot fi suportate de întreprinderile sociale. Totuși în Europa Centrală și de Est, dar și în multe alte regiuni, cele mai multe dintre programele asociate cu întreprinderile sociale sunt orientate către reducerea șomajului sau către servicii sociale.

În multe regiuni/țări, există un număr de tipuri organizaționale sau de mecanisme legislative prin care întreprinderea socială este condusă. Astfel, cea de-a treia variabilă, de tipul organizațional, se referă la cea mai comună formă juridică pentru întreprinderea socială. De exemplu, în Japonia, cele mai comune forme juridice pentru întreprinderea socială sunt organizațiile nonprofit și companiile. În Argentina, cooperativele și societățile mutuale sunt cel mai des folosite pentru a reprezenta întreprinderile sociale.

Cadrul juridic este cea de-a patra variabilă, Europa de Vest fiind liderul incontestabil în această arie, cu denumire legală pentru întreprinderile sociale stabilite în mai multe țări europene (cel mai recent Marea Britanie), în timp ce, în Asia de Sud, nu s-au înregistrat progrese în această direcție.

Cea de-a cincea variabilă, sectorul societal, arată sectorul în care întreprinderile sociale sunt cel mai adesea asociate cu o regiune sau o țară, cu alte cuvinte indică mediul imediat în care activitățile întreprinderilor sociale operează sau le este permis să opereze. În Japonia, unde companiile sunt implicate în acest concept al întreprinderii sociale, beneficiile economice și sociale, economia de piață au cea mai relevantă sferă. În Argentina, unde întreprinderile sociale au funcționat pentru a îndeplini nevoile cetățenilor, societatea civilă face referire adesea la economia socială.

La final, cea de-a șasea variabilă se referă la baza de dezvoltare strategică, care se concentrează pe sursa finanțării și dezvoltarea inițiativelor pentru întreprinderile sociale dintr-o regiune dată. În Statele Unite, această bază este categoric

fundația privată și lumea de afaceri, cu implicarea limitată a guvernului, iar în Zimbabwe și Zambia, prin contrast, această bază constă în programe de ajutor internațional implementate de organizații străine și structuri guvernamentale.

### **3. Modele explicative asociate dezvoltării întreprinderilor sociale**

Următorul pas în analiza întreprinderilor regionale/naționale-model este de a reflecta cele patru elemente asociate cu funcția întreprinderii sociale: piața, societatea civilă, ajutorul internațional și statul.

În cadrul unor abordări teoretice se identifică încercări de a explica diferențele de dimensiune, prezență, conținut sau de finanțare ale organizațiilor nonprofit la nivelul fiecărui stat (Salamon și Anheier 1998: 220). Cele mai multe dintre acestea sunt inspirate din modelul clasic al eșecului de piață<sup>1</sup>, iar altele se centrează pe cererea înregistrată la nivelul organizațiilor nonprofit.

#### **3.1. Teoria eșecului sectorului public/eșecului pieței libere și teoria interdependenței**

Fondată pe baza modelului economic clasic, teoria eșecului sectorului public/sectorului privat explică existența organizațiilor nonprofit ca rezultat al persistenței eșecurilor pieței, în corelație directă cu cele ale statului sau ale instituțiilor publice.

În statul democratic, activitatea publică și aprovizionarea cu bunuri publice tind să satisfacă numai nevoile alegătorilor ce aparțin clasei de mijloc și, prin urmare, unele dintre cererile minorităților pentru bunuri publice vor rămâne nesatisfăcute (Weisbrod 1988). Din această perspectivă, eșecul sectorului

---

<sup>1</sup> Koning et al. (2007, p. 225-256) afirmă că eșecurile de piață sunt de cele mai multe ori explicate de următorii factori: asimetria informației, activitățile externalizate, poziția de piață și de distribuție sau preocupările cu privire la alocarea bunurilor.

public<sup>1</sup> este mai mare, dată fiind o mai mare eterogenitate a populației, dar devine și mai mare atunci când scala proviziilor de bunuri publice este mai redusă. În aceste circumstanțe, oamenii se vor orienta către organizațiile nonprofit pentru bunurile și serviciile de utilitate publică care nu au fost furnizate de către instituțiile publice. Comportamentul organizațiilor nonprofit derivă deseori (în mod formal) dintr-un amestec de preocupări de natura distribuției paternaliste, concentrându-se asupra modului în care pot furniza bunuri către anumite arii geografice și grupuri-țintă. În contrast cu organizațiile pentru profit, cele nonprofit sunt mai puțin stimulate de către grupurile de consumatori sau activitățile ce pot aduce profit. Aceste argumente pot fi și ele un motiv pentru intervenția sectorului public (ex., facilitățile fiscale generale), reducându-se astfel din obiectul de activitate al organizațiilor nonprofit (Koning et al. 2007: 255-256).

Cu privire la aria de aprovizionare cu bunuri publice, s-a considerat în mod tradițional că rolul statului în calitate de furnizor de servicii sociale, de educație și sănătate conduce la diferențe ale dimensiunii activității la nivelul organizațiilor nonprofit, determinând o relație de substituție (Rose-Ackerman 1996: 706).

### **3.2. Teoriile încrederii**

O altă formă a eșecului economiei de piață vine din asimetria informațională, prin prisma faptului că furnizarea de bunuri de multe ori implică un hazard moral (Koning et al. 2007: 255-256). Atunci când consumatorii trebuie să aprecieze calitatea bunurilor sau a serviciilor achiziționate și se confruntă cu un deficit de informație (mai ales dacă este vorba de servicii personalizate complexe), aceștia pot alege sectorul nonprofit unde nu există o constrângere de natura nondistribuției.

---

<sup>1</sup> Acest eșec al sectorului public este, de asemenea, un eșec al sectorului privat: organizațiile ce urmăresc maximizarea profitului nu furnizează bunuri publice datorită comportamentului de jucător de piață liber.

Această constrângere este percepută ca un indicator de încredere (Hansmann 1987), presupunând că producătorii ce urmăresc maximizarea profiturilor pot să nu fie stimulați să furnizeze consumatorilor bunuri și servicii la calitatea promisă. Constrângerea nondistribuției va determina ca producătorii să fie stimulați să adopte un comportament de oportunitate, dar organizațiile nonprofit pot interveni pentru a suplimenta o nișă de piață atunci când asimetria informațională și încrederea sunt importante. Pentru mai multă precizie, Salamon și Aheier (1998) afirmă că este de așteptat ca sectorul nonprofit să se extindă în cadrul acelor economii în care încrederea în afaceri este redusă<sup>1</sup>.

### **3.3. Teoria statului bunăstării**

Teoria eșecului economiei de piață/sectorului public vizează și crearea unei relații negative între dimensiunea serviciilor de bunăstare publică și existența organizațiilor nonprofit. Din acest punct de vedere, sectorul nonprofit este unul rezidual și relațiile dintre sectoarele public și nonprofit sunt unele conflictuale (Salamon 1995). Considerând că dezvoltarea economică și niveluri mai înalte ale bunăstării favorizează expansiunea statului, se poate înregistra și o reducere a cererii organizațiilor nonprofit.

Pe de altă parte, teoriile postmaterialiste explică schimbarea de valori prin creșterea economică (Inglehart 2000). Astfel, dezvoltarea economică și socială permit niveluri de securitate fizică și economică ale individului mai înalte, sens în care valorile morale ale acestuia sunt relaționate cu emoția, identificarea personală, stimă, exprimarea personală, încredere în sine și în grup, estetică, bunăstarea subiectivă și calitatea vieții.

---

<sup>1</sup> Dar nu găsesc nicio dovadă empirică nici pentru ipoteza de bază, nici pentru cea alternativă.

### 3.4. Teoria ofertei

Chiar dacă există cerere pentru bunurile furnizate de organizațiile nonprofit datorată unui eșec al statului sau al economiei de piață, o a doua condiție este necesară: prezența antreprenorilor nonprofit, persoanele care creează organizații nonprofit pentru a satisface anumite nevoi (James 1987). Procesul antreprenoriatului nonprofit are loc atunci când oameni cu caracter de întreprinzător au viziunea, capacitatea de a înființa o organizație autonomă și oportunitatea de acțiune (Galindo și Mendez 2008).

Grupul de teorii privind apariția antreprenorilor de acest tip în anumite circumstanțe specifice se referă la motivația acelor antreprenori care au preferat să înființeze o organizație nonprofit. Rose-Ackerman (1996: 701) afirmă că performanțele și rata de supraviețuire a organizațiilor nonprofit și a celor pentru profit depind nu numai de structura instituțională, ci și de caracteristicile mediului de afaceri și de motivația antreprenorului. Este evident că antreprenorii nonprofit trebuie să obțină un rezultat privat relativ înalt pentru faptul că au fondat o organizație nonprofit. Dorința de prestigiu, respect, prietenie, a fi dezirabil social, creștere a carierei, așteptările cu privire la respect și recunoaștere, identificarea cu anumite grupuri, atitudini pozitive cu privire la comunitate și altruism, dorința de a evita disprețul altora sau de a fi acceptat din punct de vedere social pot constitui motive pentru a fonda o afacere. Aceste motive sunt enumerate de Schumpeter (1934), acesta explicând că principala motivație a antreprenorilor este mai mult plăcerea de a crea și posibilitatea de creștere socială decât obținerea profitului. În această ordine de idei, Bilodeau și Slivinski (1998: 553-557) afirmă că motivațiile antreprenorului nonprofit pot fi "dorința de a avea statut și recunoaștere" sau sentimente de "strălucire bună", pe care nu le-ar primi dacă ar înființa o organizație pentru profit. Ei apără percepția potrivit căreia este rațional pentru interesele proprii ale antreprenorului să înființeze o organizație nonprofit pentru a furniza bunuri

publice. Cu toate acestea, motivația antreprenorului nonprofit este mai vastă decât felul în care acesta acționează rațional pentru maximizarea utilității (în termeni economici), alegând să fie implicat într-un act creativ prin identificarea unor motive ce țin de profit, dar deciziile antreprenoriale sunt disciplinate și echilibrate.

În ultimii ani, termenul „întreprindere socială” a devenit familiar mediului academic și politic și este în creștere pentru publicul general ca un model de afacere inovativ care combină atât obiective sociale, cât și economice și care contribuie la integrarea pe piața muncii, la creșterea incluziunii sociale și la dezvoltarea economică. Interesul asupra întreprinderilor sociale reliefează recent o tendință de recunoaștere în creștere de către guvernele naționale și locale și de către organizațiile internaționale cu rol în economia socială, sectorul nonprofit, economia de coeziune din al treilea sector (Borzaga și Defourny 2001). Ultima decadă poate fi caracterizată printr-un amalgam de termeni, fraze și concepte care până de curând au însemnat diferite lucruri pentru mulți oameni, cauzând astfel multă confuzie și neînțelegere.

Dintr-o perspectivă politică, cele mai multe țări au de-a face cu un impas comun datorat eșecului neoliberalismului în rezolvarea problemelor structurale care privesc sărăcia și excluziunea socială, ceea ce a determinat multe guverne să ia în serios inițiativele societății civile ca soluții pentru aceste dificultăți. În cele mai multe cazuri, aceste inițiative sunt bine înrădăcinate în societatea lor, putându-se furniza multe exemple, precum cooperativele sociale din Italia, inițiativele de dezvoltare ale comunității economice din Statele Unite, inițiative bazate pe solidaritate în comunitate din Franța, economia socială din Quebec și, desigur, numeroasele organizații de microcredit care au apărut în lume. Aceste inițiative izvorăsc din originile societății civile, iar natura și gradul instituționalizării sunt foarte specifice pentru fiecare cultură.

În prezent, referința la „întreprindere socială” este folosită pentru a cuprinde activitatea variată, deseori pentru a inter-

preta specificitățile, prin ignorarea rolului punerii în funcțiune a acestor întreprinderi ca modele omogene autonome de afaceri cu scopuri multiple și realizabile, indiferent dacă ele iau forma „noilor organizații” sau au „o dinamică nouă din cadrul celui de-al treilea sector” sau că implantarea unui model de dezvoltare economică alternativă necesită o nouă combinație de resurse – private și publice, monetare și nonmonetare (Borzaga și Defourny 2001). Întreprinderile sociale sunt analizate frecvent dintr-o perspectivă microeconomică, ca un răspuns pentru eșecul statului sau al pieței sau chiar al amândurora. Termenul a depășit limitele culturale și lingvistice fără probleme majore. Cu toate acestea, atenția acordată antreprenoriatului, activitățile economice legate de misiune sau întrebările legate de proprietate variază considerabil în diferite contexte culturale și instituționale. În timp ce potențialul întreprinderilor sociale pentru a ajunge la obiective este recunoscut în toată lumea, greutatea dată obiectivelor economice față de cele sociale în cadrul acestui tip de organizație privată rămâne o diferență în abordările conceptuale.

Interesul asupra întreprinderilor sociale a fost acompaniat, în ultimii ani, de celebrarea „antreprenorului social” în cadrul poveștilor personale care vorbesc despre inspirație și mintea de afacerist a indivizilor care țin să schimbe lumea. Astfel, concentrarea asupra inițiativelor „antreprenoriatului social” a captat atenția administrațiilor publice, societăților civile organizate și donatorilor asemenea potențialului acestor indivizi inovativi pentru a răspunde la problemele sociale universale până acum nerezolvate de politicile guvernamentale și de către actorii socioeconomi tradiționali. Deși obiectivul acestui capitol nu este acela de a defini acești termeni („întreprindere socială”, „antreprenor social”, „antreprenoriat social”) sau limitele care îi separă, ei trebuie diferențiați. Faptul că acești termeni sunt folosiți comutabil în contextul anglo-saxon a contribuit la confuzie în ceea ce privește puterea, influența și potențialul actorilor implicați, precum și așteptările care urmează.

Întreprinderile sociale nu sunt văzute numai ca o instituționalizare a inițiativei antreprenoriatului social, din moment ce ultimul continuă să se extindă. Structura de rezistență conceptuală selectată pentru acest capitol conturează munca din Chantier de l'économie sociale și ARUC-ES din Quebec și EMES - Rețeaua Europeană de Cercetare din Europa. Conform celei din urmă, întreprinderea socială este o organizație privată și autonomă care asigură proprietăți sau servicii cu un scop explicit de a aduce beneficii în comunitate, gestionate sau conduse de un grup de cetățeni în care interesul material al investitorilor este subiectul limitelor. De asemenea, este importantă atenția către o structură transparentă și democratică ce asigură și participarea celor direcți implicați. În Quebec, unde întreprinderile colective sunt sinonimul economiei sociale și se referă frecvent la întreprinderea socială, definiția și accentuarea se mută de la „dimensiunea juridico-administrativă” care are legătură cu forma organizațională pe care o adoptă aceste întreprinderi, pentru a insista asupra „dimensiunii valorii adăugate” adoptate de întreprinderea socială în construirea de alternative democratice. La modul general, întreprinderile sociale, ca sector specific al economiei sociale, trebuie să fie analizate atât din perspectivă micro și macroeconomică, cât și din perspectiva organizațională și normativă.

Clasificarea formelor legale și organizaționale ale întreprinderilor sociale indică o mare varietate, prin includerea cooperativelor și organizațiilor nonprofit din comunitate care sunt integrate în economia socială în baza strategiei de dezvoltare comunitară. Aceste organizații antreprenoriale orientate de obiectivele socioeconomice caută să realizeze activități în beneficiul comunității prin care se combină scopurile sociale și economice într-un mod original (Nyssens 2006). Modul în care combină resursele financiare și nonfinanciare disponibile ale întreprinderilor sociale constituie esența activităților derulate.

Nevoia pentru strategii economice alternative este clară în numeroase țări ce încearcă să rezolve problemele legate de sărăcie și de inegalitate socială, iar întreprinderile sociale au



captat atenția politicilor din întreaga lume prin corespondența acestui model atât cu un angajament predominant de a replea statul în asigurarea serviciilor publice, cât și cu o tendință de creștere din cadrul țărilor care adoptă abordări mai pragmatice pentru dezvoltarea socioeconomică. Astfel, „modelul” întreprinderii sociale răspunde acestor impulsuri și, în ciuda distanței dintre țările din nord și țările din sud, suportul pentru această nouă formă de afaceri care întâlnește atât obiective publice, cât și private este universal. Pe măsură ce acest model evoluează, natura participării guvernului va reflecta cel mai probabil rolul istoric jucat de stat în diferite contexte naționale, în special atunci când se face referire la importanța rolului determinant în generarea de diferite forme organizaționale ale întreprinderilor sociale situate sub diferite regimuri politice (Crouch 2001). De la o perspectivă combinată socioeconomică, valoarea adăugată a întreprinderilor sociale se referă la angajamentul pentru producția de bunuri și de servicii, incluziunea socială și pe piața muncii a grupurilor dezavantajate, inițiative regionale etc. Prin aceste activități, întreprinderile sociale contribuie la un cadru de lucru sustenabil definit de bunăstare, fapt demonstrat de numeroase experiențe în diferite țări. Ca rezultat, întreprinderile sociale contribuie la coeziunea socială, la acumularea capitalului social și la dezvoltarea sustenabilă la nivel local și național, mai ales pentru reducerea gradului de sărăcie.

Într-un articol recent asupra plasării pe piață a întreprinderilor sociale, Alex Nicholls prezintă o clasificare folositoare a întreprinderilor sociale, ca fiind instituționale, normative și transformative, pentru a le distinge principalele caracteristici și obiective (Nicholls 2006). Totuși, clasificarea lui Nicholls tinde să rigidizeze microexperiența, în timp ce întreprinderile necesită prezența modelului dominant la toate nivelurile: micro, meso și macro. Recunoașterea pe deplin a caracteristicilor și specificităților întreprinderilor individuale devine un instrument atât pentru a descrie activitățile/obiectivele întreprinderilor sociale individuale, cât și pentru a le putea situa într-un cadru de lucru social. Prin crearea unei piețe etice pentru investitori,

întreprinderile sociale își demonstrează capacitatea de a produce bunuri și servicii disponibile consumatorilor.

#### **4. Concluzii**

Fascinația în creștere cu privire la întreprinderile sociale, exprimată de numeroși donatori, legiuitori și actori sociali, poate reduce în mod paradoxal impactul acestora asupra sustenabilității pe termen lung, dacă nu se ia în calcul contextul de funcționare. Ceea ce a fost identificat înainte ca avantaj – portabilitatea și transferabilitatea acestei forme organizaționale microeconomice – devine un obstacol atunci când atenția se concentrează numai pe aspectul formal privind conducerea întreprinderii sociale ce necesită inovația instituțională. De asemenea, atenția pe care întreprinderea socială o primește ar trebui să țină cont de problema complexă a viabilității activității economice și de nevoia de structuri de suport. Viabilitatea potențială a acestor întreprinderi este de obicei infirmată prin subaprecierea dificultăților cu care multe întreprinderi sociale au de-a face și prin rolul exacerbat al guvernului în piață. Și, așa cum am notat, întreprinderile sociale sunt sensibile la modificări ale politicii publice, în mod special în ceea ce privește eligibilitatea pentru substraturile publice.

Se apreciază că întreprinderile sociale sunt parte dintr-un nou „mix al bunăstării” în care ambele părți, atât guvernele, cât și cetățenii, cooperează în coproiectarea noilor forme ale serviciilor publice. Această situație a generat un set de noi practici, o nouă clasificare instituțională și prezența unor noi actori. Sustenabilitatea întreprinderilor sociale de a împuternici cetățenii din punct de vedere economic, social și cultural este complexă, fiind nevoie de resurse umane și financiare, dar și de activarea unui mediu de politici publice care solicită această inovare. În unele țări din vestul Europei, micșorarea resurselor disponibile pentru întreprinderile sociale cuplată cu procesul de instituționalizare în contextul unei piețe libere a condus la o situație aproape paradoxală: ori întreprinderile sociale sunt „compartimentate” cu câmpuri de activitate închise pentru a

continua să primească fonduri publice, ori sunt lăsate să-și dezvolte propriul mecanism în economia de piață pentru a mobiliza resursele de care au nevoie.

Întreprinderile sociale sunt, în multe moduri, prinse în capcana contextului care deseori le limitează accesul către resursele publice și private. În timp ce sunt prezentate intens de media, au obținut o mare vizibilitate publică și sunt considerate întreprinderi noi mici și mijlocii, natura misiunii, activitatea și chiar forma legală a întreprinderilor sociale le limitează totuși capacitatea de a accesa resursele.

## Bibliografie

1. Arpinte, D.; Cace S.; Cojocaru Ș. 2010. Social economy in Romania. Preliminary approach. *Revista de cercetare și intervenție socială*, vol. 31, pp. 64 – 79.
2. Arpinte, D.; Cace, S.; Scoican, N. A. (coord.) 2010. *Economia socială în România. Două profiluri regionale*, București, Expert.
3. Bilodeau, M.; Slivinski, A. 1998. *Rational nonprofit entrepreneurship*, *Journal of Economics and Management*, 7(4), 551–571.
4. Borzaga, C.; Defourny, J. (Eds.) 2001. *The emergence of social enterprise*, London/New York, Routledge (paperback edition: 2004).
5. Cace, S. (coord.) 2010. *Social Economy in Europe*, București, Expert.
6. Cace S.; Arpinte D.; Cace C.; Cojocaru Ș; 2011. The social economy. an integrating approach, în *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, No. 33 E/2011, pp. 49-66
7. Crouch, C. 2001. *Welfare state regimes and industrial relations systems: the questionable role of path dependency theory*, în Bernard Ebbinghaus, Philippe Manow (eds.), *Comparing Welfare Capitalism: Social policy and political economy in Europe, Japan and the USA*, London, Routledge, p. 105-24.
8. Esping-Andersen, G. 1999. *Social foundation of postindustrial economies*, New York, Oxford University Press.
9. Galindo, M.A.; Mendez, M.T. 2008. *Entrepreneurship and economic policy objectives*, în M.V. Bradshaw, P.T. Carrington (Eds.), *Entrepreneurship and its economic significance, behavior and effects*, p. 193–204, Nueva York, Nova Press.

10. Hansmann, H. 1987. *Economic theories of nonprofit organizations*, în W.W. Powell (Ed.), *The nonprofit sector: A research handbook*, New Haven, CT, Yale University Press.

11. Inglehart, R. 2000. *Globalization and postmodern values*, *Washington Quarterly*, 23(1), p. 215–228.

12. James, E. 1987. *The nonprofit sector in comparative perspective*, în W.W. Powell, (Ed.), *The nonprofit sector: A research handbook*, New Haven, Yale U. Press.

13. Kerlin, J. 2006. *Social enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences*, *Voluntas*, 17(3), p. 247-263.

14. Kerlin, J. 2009. *Social enterprise: A global perspective*, Lebanon, University Press of New England.

15. Koning, P.; Noailly, J.; Visser, S. 2007. *Do not-for-profits make a difference in social services? A survey study*, *The Economist*, 155(3), p. 251–270.

16. Nicholls, A. (Ed.) 2006. *Social entrepreneurship. New models of sustainable social change*, Oxford, Oxford University Press.

17. Nyssens, M. (Ed.) 2006. *Social enterprise - at the crossroads of market, public policies and civil society*, London/New York, Routledge.

18. Rose-Ackerman, S. 1996. *Altruism, nonprofits and economic theory*, *Journal of Economic Literature*, XXXIV, p. 701–728.

19. Salamon, L. M.; Sokolowski, S. W. & Associates (Eds.) 2004. *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*, Volume 2, Bloomfield Conn., Kumarian Press.

20. Salamon, L.M. & Anheier, H.K. 1998. *Social origins of civil society: Explaining the nonprofit sector crossnationally*, *Voluntas, International Journal of Voluntary and Non-Profit Organizations*, 9(3), p. 213–248.

21. Salamon, L.M. .1995. *Partners in public service: Government-nonprofit relations in the modern welfare state*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.

22. Schumpeter, J. A. 1934. *The theory of economic development*, Cambridge, Harvard University Press, New York, Oxford University Press, 1961.

23. Weisbrod, B. 1988. *The nonprofit economy*, Cambridge, MA, Harvard University Press.