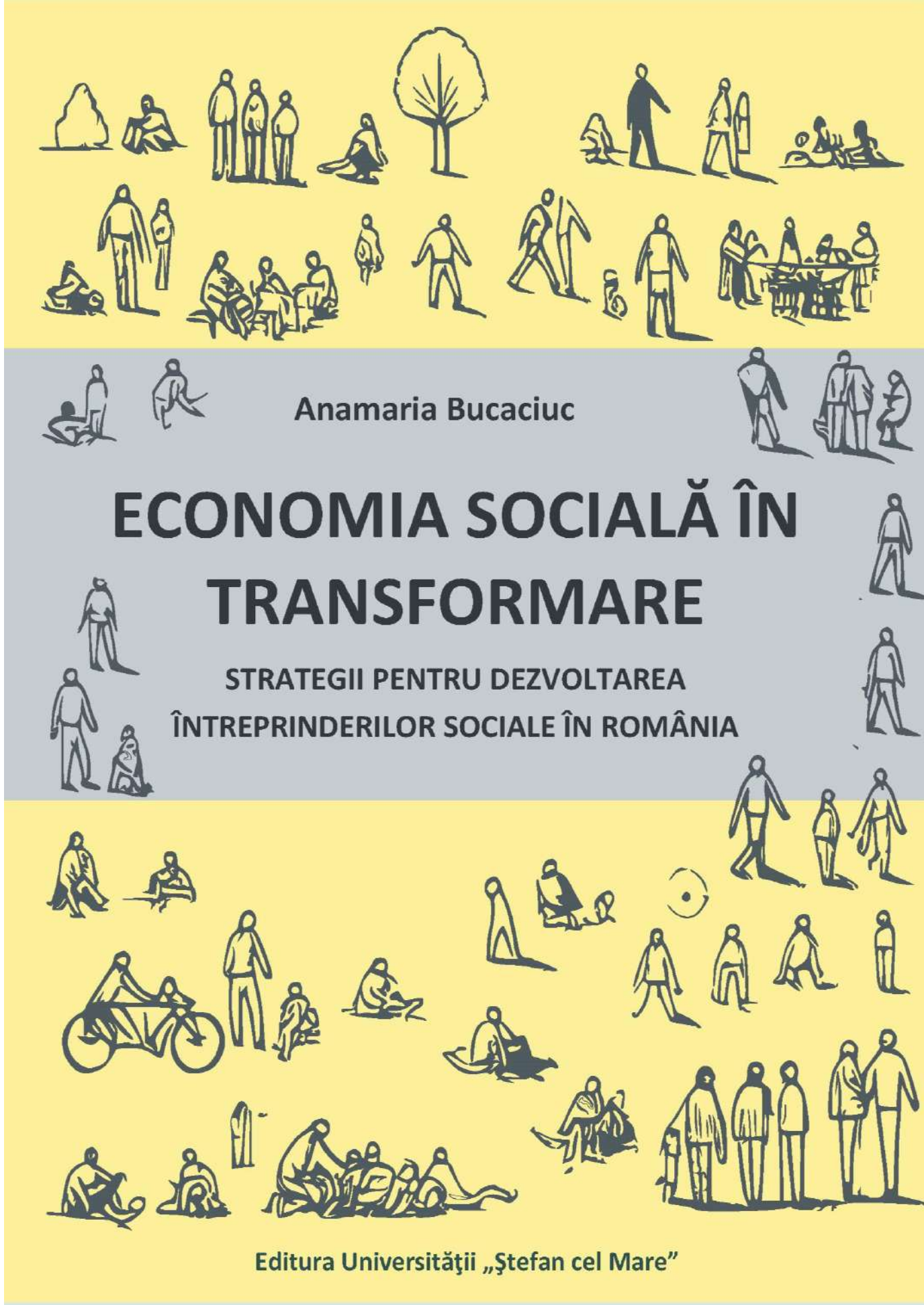




Anamaria Bucaciuc

ECONOMIA SOCIALĂ ÎN TRANSFORMARE

STRATEGII PENTRU DEZVOLTAREA
ÎNTRERINDERILOR SOCIALE ÎN ROMÂNIA

Editura Universității „Ștefan cel Mare”

Anamaria BUCACIUC

**ECONOMIA SOCIALĂ ÎN
TRANSFORMARE
STRATEGII PENTRU DEZVOLTAREA
ÎNTRERINDERILOR SOCIALE ÎN ROMÂNIA**

Editura Universității „Ștefan cel Mare”

Suceava

2024

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

BUCACIUC, ANAMARIA

Economia socială în transformare : strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România / Anamaria Bucaciuc. - Suceava : Editura Universității "Ștefan cel Mare", 2024

Conține bibliografie. - Index

ISBN 978-973-666-828-9

330

Copyright © 2024 Editura Universității „Ștefan cel Mare”

Tiparul a fost executat la
Tipografia Universității „Ștefan cel Mare” Suceava

Mulțumiri

Lucrarea de față este rezultatul cercetării doctorale desfășurate la Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava.

Doresc să adresez mulțumiri majore Doamnei Profesor universitar doctor Gabriela PRELIPCEAN pentru îndrumare și suport în realizarea acestei lucrări.

Totodată, cuvintele mele de recunoștință se îndreaptă către Prof. univ. dr. Valentina VASILE din cadrul I.E.N. Academia Română, Prof. univ. dr. Mihaela LUȚAȘ din cadrul Universității „Babeș Bolyai” Cluj Napoca și Prof. univ. dr. Ion POHOAȚĂ din cadrul Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași.

Nu în ultimul rând, sunt recunoscătoare Doamnei Prof. univ. dr. Carmen NASTASE din cadrul Universității „Ștefan cel Mare” din Suceava și Domnului Prof. univ. dr. ing. Mircea BOȘCOLIANU din cadrul Universității Transilvania din Brașov.

Cuprins

Prefață	17
Structura lucrării	21
Capitolul 1. Analiza critică a stadiului actual al cercetării în domeniul antreprenoriatului social.....	24
1.1. Analiza celui de-al treilea sector și a economiei sociale	24
1.1.1. Introducere în literatura de specialitate	24
1.1.2. Cel de-al treilea sector, legătură dintre sectorul public și sectorul privat	26
1.1.3. Originile „economiei sociale” și „întreprinderii sociale” în lume	32
1.1.4. De la economia pieței libere la economia socială	38
1.2. Conceptualizarea organizațiilor socio-economice, pornind de la antreprenoriatul clasic	39
1.2.1. Antreprenoriatul	39
1.2.2. Antreprenoriatul social.....	42
1.2.3. Barierile antreprenoriatului social	50
1.2.4. Afacerile sociale - o analiză a schimbării de paradigmă.....	52
1.2.5. Configurarea noii organizații socio-economice pornind de la evoluția conceptelor de „întreprindere socială” și „afacere socială”	54
1.2.6. Organizația socio-economică privită prin prisma instituționalismului istoric și economiei instituționale	55
1.3. Inovarea socială și antreprenoriatul social	59
1.3.1. Inovarea socială – teoretizare și conceptualizare	59
1.3.2. Modele de inovare socială în contextul unui viitor distopic	61
Capitolul 2. Contextul de dezvoltare al întreprinderilor sociale la nivel European	64
2.1. Strategiile Uniunii Europene în domeniul economiei sociale	64
2.2. Contextul general al teoretizării conceptelor de „antreprenoriat social” și „întreprindere socială” la nivel European.....	66
2.2.1. Proiectul EMES.....	67
2.2.2. Proiectul DIGESTUS	68
2.2.3. Proiectul PERSE	69
2.2.4. Proiectul SELUSI.....	70
2.2.5. Proiectul SEFORIS	70
2.3. Analiza parcursului dezvoltării întreprinderilor sociale la nivelul regiunilor Europene	71
2.3.1. Reglementarea întreprinderii sociale la nivel European	72

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

2.3.2.	Contextul general al dezvoltării întreprinderilor sociale europene....	77
2.4.	Studiu de caz al parcursului de dezvoltare a economiei sociale și a întreprinderilor sociale în Italia, Marea Britanie, Belgia și România.....	99
2.4.1.	Italia	99
2.4.2.	Marea Britanie.....	108
2.4.3.	Belgia	114
2.4.4.	România	118
2.4.5.	Analiza comparată a parcursului de dezvoltare a economiei sociale și a întreprinderilor sociale în Italia, Marea Britanie, Belgia și România.....	133
2.5.	Economia socială și întreprinderile sociale din România văzute prin prisma indexărilor în cadrul motorului de căutare Google.....	137
2.6.	Concluzii	143
Capitolul 3.	Modele de afaceri specifice în designul strategiilor de dezvoltare ale întreprinderilor sociale europene.....	145
3.1.	Considerații generale cu privire la modelele adoptate de către întreprinderile sociale	145
3.2.	Modelele fundamentale de afaceri sociale dezvoltate de către Sutia Kim Alter	145
3.3.	Modelele de întreprinderi sociale identificate de către Comisia Europeană	153
3.4.	Noul model de antreprenoriat social latent și emergent (ASLE)	159
3.5.	Tendențe de transformare a modelelor de afaceri specifice antreprenoriatului social în contextul crizelor societale	162
Capitolul 4.	Cercetări aplicative în domeniul întreprinderilor sociale din România	167
4.1.	Concepția și dezvoltarea unei „hărți a întreprinderilor sociale din România”	167
4.1.1.	Scopul cercetării.....	167
4.1.2.	Metodologia cercetării	168
4.1.3.	Rezultatele cercetării.....	170
4.1.4.	Analiza sustenabilității economice a întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul Fondului Social European, „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”	183
4.1.5.	Concluzii	199
4.2.	Cercetări aplicative la nivelul întreprinderilor sociale din România înregistrate în Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale.....	201
4.2.1.	Scopul și metodologia cercetării	201

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

4.2.2.	Rezultatele cercetării.....	207
4.3.	Propuneri de strategii de dezvoltare ale întreprinderilor sociale	218
4.3.1.	Formarea matricei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale 218	
4.3.2.	Validarea matricei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale 226	
	Concluzii	234
	Bibliografie	242
	Anexe	276
	Anexa 1 - Proiecte de finanțare pentru promovarea incluziunii sociale și a antreprenoriatului social	278
	Anexa 2 - Regulamentele Uniunii Europene legate de politica de coeziune pentru perioade de programare 2014-2020, în care apare interesul pentru economia socială.....	283
	Anexa 3 - Raportarea estimativă a numărului de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la nivelul Europei.....	285
	Anexa 4 – Exemplificare a rapoartelor Google Alert referitoare la termenii „economie socială” și „întreprindere socială”	293
	Anexa 5 – Extras din baza de date brută aferentă întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul Fondului Social European, Domeniul major de intervenție 6.1. „Dezvoltarea economiei sociale”	295
	Anexa 6 – Extras din baza de date prelucrată aferentă întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul Fondului Social European, Domeniul major de intervenție 6.1. „Dezvoltarea economiei sociale”	297
	Anexa 7 - Extras din Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale - actualizat Iulie 2020. Regiunea de dezvoltare Nord-Est	299
	Anexa 8 - Model de chestionar folosit în cadrul interviurilor cu reprezentanții întreprinderilor sociale studiate	300
	Anexa 9 – Chestionar de validare a Matricei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România	328
	Anexa 10 – Calcule suport în cadrul analizei AHP	338

Index figuri

Figura 1 - Schema lucrării „Contribuții la dezvoltarea strategiilor întreprinderilor sociale”	22
Figura 2 - Cele trei sectoare ale economiei	27
Figura 3 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „third sector” în cadrul motorului de căutare Google Scholar, în perioada 1979-2021, împreună cu o analiză de regresie	30
Figura 4 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „third sector” în cadrul motorului de căutare Web of Science, în perioada 1979-2021, împreună cu o analiză de regresie	31
Figura 5 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „social economy” în cadrul motoarelor de căutare <i>Google Scholar</i> și <i>Web of Science</i> , în perioada 1975-2021, împreună cu o analiză de regresie	36
Figura 6 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „social enterprise” în cadrul motoarelor de căutare <i>Google Scholar</i> și <i>Web of Science</i> , în perioada 1975-2021, împreună cu o analiză de regresie	37
Figura 7 - Evoluția conceptului antreprenorial	40
Figura 8 - Contextul dezvoltării antreprenoriatului	41
Figura 9 - Grupare a caracteristicilor aferente antreprenorului social	44
Figura 10 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „social entrepreneurship” în cadrul motoarelor de căutare <i>Google Scholar</i> și <i>Web of Science</i> , în perioada 1988-2021, împreună cu o analiză de regresie	49
Figura 11 - Forme de angajament social	50
Figura 12 - Spectrul antreprenorial ilustrând granițele antreprenoriatului social ...	51
Figura 13 – Model de încadrare a organizațiilor socio-economice în economia instituțională	58
Figura 14 – Programele de finanțare în sprijinul economiei sociale în cadrul Europa 2020	65
Figura 15 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa Continentală	79
Figura 16 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa de Nord	84
Figura 17 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa Anglo-Saxonă	88
Figura 18 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa Mediteraneană	90
Figura 19 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa Centrală și de Est	93
Figura 20 - Evoluția numărului de organizații ale administrației private	119
Figura 21 - Evoluția numărului de organizații nonprofit active din România	120
Figura 22 - Evoluția numărului de ONG-uri active vs. numărul de cooperative din România	121

Figura 23 - Evoluția notorietății termenilor „economie socială” și „antreprenoriat social” în rândul publicului larg.....	137
Figura 24 - Evoluția prezenței online a termenilor „economie socială” și „întreprindere socială” în perioada Ianuarie 2020 - Iulie 2022.....	138
Figura 25 - Reprezentare schematizată a informațiilor aferente rezultatelor noi indexate în motorul de căutare Google, referitoare la termenii „economie socială” și „întreprindere socială”, sub formă de nor de cuvinte.....	139
Figura 26 - Corelarea subiectelor aferente rezultatelor noi indexate în motorul de căutare Google, referitoare la conceptele „economie socială” și „întreprindere socială”, cu anul indexării.....	140
Figura 27 - Evoluția densității subiectelor aferente rezultatelor noi indexate în motorul de căutare Google, referitoare la termenul „economie socială”, indexate în perioada Ianuarie 2020 - Iulie 2022	141
Figura 28 - Evoluția densității subiectelor aferente rezultatelor noi indexate în motorul de căutare Google, referitoare la termenul „întreprindere socială”, indexate în perioada Ianuarie 2020 - Iulie 2022	142
Figura 29 - Tipologia întreprinderilor sociale după orientarea spre misiune.....	146
Figura 30 - Tipologia întreprinderilor sociale după modelul de integrare al organizării orientate spre profit versus orientarea nonprofit.....	147
Figura 31 - Tipologia întreprinderilor sociale după piața țintă	148
Figura 32 - Model complex de afaceri sociale formate din modelul de ocupare și cel de suport operațional	151
Figura 33 - Model mixt de întreprindere socială.....	151
Figura 34 - Modelul de francizare al afacerii sociale.....	152
Figura 35 - Modelul parteneriatului privat – nonprofit.....	152
Figura 36 - Surse de venituri pentru întreprinderile sociale.....	154
Figura 37 – Modelul transformării antreprenoriatului social latent-emergent (ASLE).....	161
Figura 38 - Tipologii ale crizelor societale	163
Figura 39 - Ecosisteme industriale pentru revenire economică	165
Figura 40 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP14	175
Figura 41 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP53	175
Figura 42 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP69	176
Figura 43 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP84	177
Figura 44 - Reprezentarea întreprinderilor sociale analizate, dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP168.....	177
Figura 45 - Reprezentarea întreprinderilor sociale analizate, dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP173.....	178

Figura 46 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP14, CPP53, CPP69, CPP84, CPP 168 și CPP173	179
Figura 47 - Domenii de activitate ale ÎS analizate	181
Figura 48 - Distribuția cifrei de afaceri nete sau a veniturilor din activitățile economice în perioada de monitorizare a finanțării și în perioada post-monitorizare	185
Figura 49 - Distribuția cifrei de afaceri nete sau a veniturilor din activitățile economice în perioada de monitorizare a finanțării și în perioada post-monitorizare, după eliminarea valorilor extreme	185
Figura 50 - Reprezentarea grafică a modificării absolute a cifrei de afaceri nete și a veniturilor din activitățile economice în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2)	186
Figura 51 – Distribuția rezultatului net al exercițiului (profitul net: Pr_net).....	188
Figura 52 - Reprezentarea grafică a modificării rezultatului net al exercițiului (profitul net: Pr_net) în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2).....	189
Figura 53 - Distribuția numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare (Nr_Sal).....	191
Figura 54 - Reprezentarea grafică a modificării numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare (Nr_Sal) în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2)	192
Figura 55 – Distribuția productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal)	194
Figura 56 - Reprezentarea grafică a modificării productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal) în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2)	195
Figura 57 - Distribuția rentabilității economice (Marja_prof) în perioada de monitorizare a finanțării și în perioada post-monitorizare, înainte și după eliminarea valorilor extreme	197
Figura 58 - Reprezentarea grafică a modificării absolute a rentabilității economice (Marja_prof) în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2).....	198
Figura 59 - Evoluția numărului de întreprinderi sociale înregistrate pe regiuni de dezvoltare ale României	204
Figura 60 - Reprezentare a registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale - Iulie 2018 și Iulie 2020	205
Figura 61 - Reprezentare a "Registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale - Iulie 2020" din Regiunea de dezvoltare Nord-Est	206
Figura 62 - Profilul general al întreprinderilor sociale (ÎS) studiate.....	207
Figura 63 - Forma juridică de organizare a întreprinderilor sociale (ÎS) studiate.	208
Figura 64 - Top obiective declarate ale întreprinderilor sociale studiate.....	209

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Figura 65 - Tipuri de bunuri și servicii oferite de întreprinderile sociale studiate, în funcție de codul CAEN	210
Figura 66 - Furnizori de sprijin pentru întreprinderile sociale intervievate	211
Figura 67 - Sursele și tipurile de sprijin primit de întreprinderile sociale studiate	212
Figura 68 - Situația financiară în anul 2021 a întreprinderilor sociale studiate	216
Figura 69 - Factori de influență a inovării întreprinderilor sociale studiate (ÎS) ..	217
Figura 70 - Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România	218
Figura 71 – Mixarea surselor de finanțare a întreprinderilor sociale	221
Figura 72 - Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România, revizuită	233

Index tabele

Tabel 1 - Diferențele de conceptualizare a întreprinderilor sociale în Statele Unite ale Americii (SUA) și Europa.....	35
Tabel 2 - Școlile de gândire în domeniul antreprenoriatului social	44
Tabel 3 - Maparea evoluției educației în domeniul antreprenoriatului social.....	46
Tabel 4 - Componenta modelelor socio-economice la nivel european.....	72
Tabel 5 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa Continentală..	82
Tabel 6 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa de Nord	85
Tabel 7 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa Anglo-Saxonă	89
Tabel 8 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa Mediteraneană	92
Tabel 9 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa Centrală și de Est.....	96
Tabel 10 - Raportarea estimativă a numărului de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la nivelul Europei	98
Tabel 11 - Comparatie companiei de interes comunitar cu compania clasică și cu cea de caritate.....	111
Tabel 12 - Analiza SWOT a parcursului de dezvoltare a economiei sociale și a întreprinderilor sociale în Italia, Marea Britanie, Belgia și România	136
Tabel 13 - Modele de afaceri operaționale pentru întreprinderile sociale	149
Tabel 14 - Ponderea veniturilor din vânzarea de produse și servicii în totalul veniturilor înregistrate de întreprinderile sociale (incluzând și contractarea de la autoritățile publice)	155
Tabel 15 - Tipologii de întreprinderi sociale contemporane.....	158
Tabel 16 - Studiu al antreprenoriatului latent	160
Tabel 17 - Topul regiunilor din Uniunea Europeană cu cel mai mic PIB pe cap de locuitor în anii 2009, 2018 și 2022	171
Tabel 18 - Număr de întreprinderi sociale pe regiuni	173
Tabel 19 - Estimare a costurilor pentru dezvoltarea de întreprinderi sociale prin DMI 6.1, pe regiuni (mil. lei).....	174
Tabel 20 – Situația întreprinderilor sociale (IS) dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP14, CPP53, CPP69, CPP84, CPP 168 și CPP 173 la 31 Decembrie 2020, după forma legislativă de înființare.....	179
Tabel 21 - Situația întreprinderilor sociale (IS) dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP14, CPP53, CPP69, CPP84, CPP 168 și CPP 173 la 31 Decembrie 2020, după forma legislativă de înființare.....	180
Tabel 22 - Situația încasărilor pentru cele 1208 de întreprinderi sociale analizate (lei).....	181
Tabel 23 – Estimare a finanțării acordate pe regiuni de dezvoltare în cadrul cererii de propuneri de proiecte POCU/449/4/16.....	182
Tabel 24 - Indicatori ai CA și Veniturilor din activități economice	184

Tabel 25 - Indicatori ai distribuției eferente modificării CA și Veniturilor din activități economice din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2)	186
Tabel 26 - Comparații între mediile CA și Veniturilor din activități economice .	187
Tabel 27 - Indicatori ai rezultatul net al exercițiului (profitul net: Pr_net).....	188
Tabel 28 - Indicatori ai distribuției eferente modificării rezultatului net al exercițiului (profitul net: Pr_net) din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2)	189
Tabel 29 - Comparații între mediile rezultatului net al exercițiului (profitul net: Pr_net).....	190
Tabel 30 - Indicatori ai numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare.....	191
Tabel 31 - Indicatori ai distribuției eferente modificării numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare (Nr_Sal) din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2)	192
Tabel 32 - Comparații între mediile numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare (Nr_Sal).....	193
Tabel 33 - Indicatori ai productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal).....	194
Tabel 34 - Indicatori ai distribuției eferente modificării productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal) din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2)	195
Tabel 35 - Comparații între mediile productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal).....	196
Tabel 36 - Indicatori ai rentabilității economice (Marja_prof).....	197
Tabel 37 - Indicatori ai distribuției eferente modificării rentabilității economice (Marja_prof) din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2).....	198
Tabel 38 - Comparații între mediile rentabilității economice (Marja_prof)	199
Tabel 39 - Repartizarea întreprinderilor sociale (ÎS) înregistrate în cadrul „Registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale” - actualizat Iulie 2020, pe regiuni de dezvoltare ale României.....	206
Tabel 40 - Corelarea informațiilor culese în cadrul studiului întreprinderilor sociale (ÎS) cu factori de inovare	215
Tabel 41 - Profilul experților	226
Tabel 42 - Matrice de comparație - Expert 1	229
Tabel 43 - Matrice de comparație - Expert 2	229
Tabel 44 - Matrice de comparație - Expert 3	229
Tabel 45 - Matrice de comparație - Expert 4	230
Tabel 46 - Matrice de comparație - Expert 5	230
Tabel 47 - Matrice de comparație - Expert 6	230
Tabel 48 - Matrice decizională consolidată	231

*Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor
sociale în România*

Tabel 49 - Sinteza rezultatelor AHP	231
---	-----

Prefață

În contextul nevoii de sustenabilitate, întreprinderile sociale joacă un rol important în atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă. Acestea, în comparație cu tipurile tradiționale de organizații sociale (organizații nonprofit), oferă în același timp modele financiare care pot produce schimbări pozitive în comunitățile locale.

În deschiderea sesiunii plenare din anul 2020 a Parlamentului European, Ursula von der Leyen, atunci candidat la președinția Comisei Europene, a declarat că în economia Europeană, piața trebuie reconciliată cu socialul. Prin urmare, a anunțat orientarea activității semestrului european pentru asigurarea atingerii obiectivelor de dezvoltare durabilă (Leyen, 2020). Mai mult, din cele 17 *Obiective de Dezvoltare Durabilă* ale Agendei 2030, întreprinderile sociale pot susține în mod direct obiectivele legate de sărăcie, foamete, muncă și creștere economică, inegalitate, durabilitate, responsabilitatea consumului și producției și realizarea de parteneriate (United Nations, 2015).

Ținând cont de potențialul întreprinderilor sociale în mediul socio-economic provocator al timpurilor noastre, am inițiat această cercetare cu scopul de a analiza sectorul întreprinderilor sociale și de a oferi noi perspective legate de strategiile de dezvoltare ale acestor organizații.

Primul dintre subiectele abordate în cadrul acestei lucrări îl constituie economia socială, care generează controverse atât în rândul teoreticienilor, cât și al practicienilor. Se poate observa chiar și o interpretare diferită la nivel de țări, acestea adoptând variații ale termenului și ale definițiilor sale (Mendell, 2009). Astfel, Statele Unite ale Americii au ales să echivaleze economia socială cu cel de-al treilea sector, și doar mai recent au inclus în aceeași discuție întreprinderile sociale generatoare de venit. Pe de altă parte, în Europa există mai multe interpretări, cea mai cuprinzătoare fiind cea a Uniunii Europene care situează economia socială în cadrul economiei generale și permite o mai bună cunoaștere a resurselor economiei sociale, într-un mod asemănător cu sectorul public și privat, dar cu obiective evident diferite. În țările în curs de dezvoltare, activitățile economiei sociale se întrepătrund cu cele ale economiei solidarității, vizează în mod special activități non-comerciale și sunt asociate sectorului informal. Toate aceste diferențe au lărgit astfel sensul a ceea ce numim economie socială, permițând înțelegerea termenului ca strategie de democratizare a economiei, dar și ca formă organizațională și juridică ce include cooperativele, organizațiile nonprofit și întreprinderile private cu obiective socio-economice sau scop social (Mendell, 2009).

Cel de-al doilea subiect abordat în cadrul acestei lucrări, antreprenoriatul social este un domeniu a cărei conceptualizare este relativ nouă, dar care reprezintă un fenomen deja existent. Antreprenorii sociali au existat dintotdeauna, chiar dacă nu erau numiți astfel. Florence Nightingale, fondatoarea primei școli de asistență medicală și dezvoltatoare de practici de asistență medicală moderne, Robert Owen, fondator al mișcării cooperatiste și Vinoba Bhave, fondator al Mișcării Land Gift

India sunt doar câteva exemple în acest context. În secolele XIX și XX, unii dintre cei mai de succes antreprenori sociali au influențat masiv lumea civică, guvernamentală și de afaceri: eforturile globale ale Ashoka, fondată de Bill Drayton în 1980, pentru a oferi finanțare pentru achiziționarea de semințe pentru antreprenori cu viziune socială, multiplele activități ale Grameen Bank, înființată de profesorul Muhammad Yunus în 1976 pentru eradicarea sărăciei și oferirea de suport femeilor pentru a își susține familiile, în Bangladesh, sau utilizarea de activități artistice pentru dezvoltarea de programe comunitare în Pittsburgh de către Corporația Meșteșugarilor din Manchester, fondată de către Bill Strickland în 1968 (Singh, 2007). Astfel de pionieri au promovat idei care, mai apoi, au fost preluate de către serviciile publice, școli și serviciile de sănătate.

Antreprenoriatul social a cunoscut o creștere semnificativă mai ales din perspectiva interesului pe care îl provoacă atât în mass-media, în mediul academic, cât și în rândul sectorului public, celui de afaceri și celui nonprofit. Face obiectul a nenumărate cărți și articole, pagini web, face parte din curricula marilor școli de afaceri, iar foarte multe asociații sunt devotate studierii și implementării antreprenoriatului social. Majoritatea literaturii este dominată de studii de caz, modele ideale și bune practici, studiile academice constând în general din repetiția a ceea ce s-a afirmat deja în domeniu (PRECiS, 2007).

Motivele pentru această popularitate crescândă a termenului „antreprenoriat social” sunt diverse și țin de fascinația domeniului, de schimbarea socială pe care o aduce în societate și de așteptările înalte pe care le produce (Martin, Osberg, 2007). Totuși, semnificația antreprenoriatului social nu este unanim înțeleasă, existând mai multe puncte de vedere cu elemente asemănătoare și distincte, iar aceste multiple interpretări au făcut ca antreprenoriatul social să includă activități din cele mai diverse.

Cel de-al treilea subiect abordat în cadrul acestei lucrări este reprezentat de întreprinderile sociale, pentru care în urma cercetării noastre am ajuns să atribuim următoarele caracteristici cumulative:

- aparțin celui de-al treilea sector economic, termen întâlnit în literatura anglo-saxonă, denumit și „sectorul nonprofit” sau „sectorul societății civile”, care face referire la spațiul dintre mediul privat și cel guvernamental și cuprinde organizații ce își investesc/reinvestesc veniturile pentru a atinge obiectivele sociale, culturale sau de mediu;
- se încadrează în sub-sectorul economiei sociale, conform uneia din cele mai detaliate reprezentări ale celui de-al treilea sector care a fost realizată de către John Pearce în anul 2003 (Pearce, 2003, 2009a);
- sunt organizații cu activitate economică care acționează în interesul general al comunității pe care o reprezintă;
- reinvestesc o parte din profit în realizarea scopului social; mai multe definiții ale întreprinderii sociale la nivel european prevăd această reinvestire a profitului;

- Unele întreprinderi din Germania își stabilesc prin proceduri interne reinvestirea a 100% din profit (ICF Consulting Services, 2014m);
- Conform *Legii nr. 219 din 23 iulie 2015 privind economia socială*, emisă de Parlamentul României, întreprinderea socială „b) alocă minimum 90% din profitul realizat scopului social și rezervei statutare”;
- Social Enterprise UK (SEUK), prevede ca întreprinderile sociale să reinvestească majoritatea profitului pentru a continua axarea pe obiectivul social (ICF Consulting Services, 2014b);
- Definiția întreprinderii sociale stabilită de Forfás Irlanda prevede că organizațiile trebuie "în primul rând să re-investească excedentul financiar în obiectivul lor social" (ICF Consulting Services, 2014p).

Astfel, întreprinderile sociale, datorită contactului strâns cu comunitatea pe care o servesc, își propun să realizeze legătura dintre problemele comunității și soluțiile adecvate. De asemenea, fiind ghidate de principiul reinvestirii profitului pentru atingerea scopului social, au capacitatea de a oferi soluții problemei diminuării rentabilității investițiilor din cadrul sistemului public (Roy, Donaldson, Baker & Kerr, 2014). Acesta este cazul întreprinderilor sociale care oferă servicii sociale, de angajare, sanitare sau educaționale, asigurate în mod clasic de actori ai sectorului public.

Totodată, întreprinderile sociale joacă un rol de redistribuire a resurselor și a venitului prin natura proprietății private și a principiului de reinvestire a profitului în vederea atingerii scopului social. Având în vedere așteptările ridicate la care se supun, o caracteristică imperioasă a întreprinderilor sociale este reprezentanța de caracterul inovator (Borzaga & Defourny, 2001a). Fără inovare, de la căutarea de soluții noi, la utilizarea resurselor și chiar la a face față reglementărilor legale uneori neprietenoase, întreprinderile sociale nu ar reuși să aducă schimbare pozitivă în comunitățile cărora se adresează.

Din perspectivă europeană, prin asocierea întreprinderilor sociale cu WISE (Întreprinderi Sociale pentru Integrarea pe Piața Muncii), aspectul creării de locuri de muncă pare să fie cel mai important. În acest caz, întreprinderile sociale creează locuri de muncă speciale pentru persoane care altfel nu ar avea posibilitatea de a se angaja în întreprinderi tradiționale. În vederea susținerii acestui potențial al întreprinderilor sociale, politicile publice de asistență socială ar putea să renunțe la oferirea de ajutoare bănești pentru anumite categorii de persoane și să aleagă susținerea angajării beneficiarilor în întreprinderi sociale (Borzaga & Defourny, 2001a; Bucaciuc, 2015). Ținând cont și de faptul că întreprinderile sociale se implică în activități de producție sau furnizare de servicii cu profit redus și se bazează totodată pe donații și muncă voluntară, acestea pot candida cu succes la poziția de furnizori ai sistemului public. În acest fel, sistemul public ar ieși de două ori

câștigător, o dată prin reducerea numărului asistaților sociali și apoi prin achiziționarea de produse sau servicii la prețuri sub nivelul pieței.

Totuși, problema persoanelor asistate social este și una a neintegrării în societate. Ajutoarele sociale și serviciile publice standardizate nu mai sunt suficiente pentru aceștia, iar întreprinderile sociale, prin angajare și implicarea lor în managementul organizațional reușesc să integreze persoanele vulnerabile nu doar pe piața muncii, ci și în societate. Astfel, se îmbunătățește atât starea beneficiarilor, a membrilor familiei acestora, dar și a comunității în general.

Datorită apropierii de problemele locale, întreprinderile sociale dețin o perspectivă clară și apropiată de realitate asupra progresului comunității locale și a posibilităților de dezvoltare (Eversole et al., 2014). Totodată, prin activitățile pozitive pe care le întreprind și prin dorința de a își împărtăși modelele de succes, întreprinderile sociale reușesc să îmbunătățească imaginea comunității locale (Haugh & Tracey, 2004).

Făcând parte din sistemul nonprofit, întreprinderile sociale se bazează, în principal, pe modul de acțiune a organizațiilor nonprofit, dar se diferențiază prin inovare în aspecte legate de piață, beneficiari și sistem public. Acestea sunt poziționate atât la nivelul pieței de consum, cât și la nivelul alocării de fonduri publice nerambursabile, în comparație cu organizațiile nonprofit și întreprinderile clasice axate pe profit care sunt incluse într-un singur nivel. Supunându-se totodată regulilor pieței și ale statului, întreprinderile sociale sunt un model de urmat pentru implicare comunitară și reducerea dependenței față de finanțările nerambursabile (Gossage, 2008).

Nu în ultimul rând, datorită caracterului hibrid, întreprinderile sociale au potențialul de a conecta diferiți actori sociali (Park & Wilding, 2013). Această conectare este posibilă prin transferul de bune practici către organizații nonprofit sau organizații publice, colaborarea cu organizațiile guvernamentale în vederea promovării participării organizaționale în rețelele de guvernare și prin încurajarea întreprinderilor axate pe profit și a organizațiilor guvernamentale de a urmări în activitatea lor și scopuri sociale (Park & Wilding, 2014).

Observând aceste efecte benefice asupra economiei și societății, economiști, guvernanți și chiar și instituții guvernamentale au început să acorde un interes sporit sectorului întreprinderilor sociale (Aiken & Slater, 2007). O dovadă a importanței pe care întreprinderile sociale o dobândesc în politicile publice este angajamentul Comitetului European Economic și Social de a încuraja dezvoltarea întreprinderilor sociale în vederea susținerii obiectivelor Strategiei Europa 2020 dedicate coeziunii sociale, creșterii productivității, inovării, creșterii responsabilității sociale a întreprinderilor (European Commission, 2010a; European Economic and Social Committee, 2012).

Structura lucrării

Lucrarea de față este structurată în 4 capitole intercorelate în vederea dobândirii unei imagini de ansamblu asupra temei de cercetare (Figura 1). Prin urmare, am tratat subiectul întreprinderilor sociale la nivel European și național în mod special, din punct de vedere conceptual și practic, prin realizarea unor serii de studii care oferă o perspectivă asupra sectorului întreprinderilor sociale din România și a strategiilor de dezvoltare a acestora.

În continuarea introducerii lucrării, Capitolul 1 prezintă *Analiza critică a stadiului actual al cercetării în domeniul antreprenoriatului social*, prin aplecarea asupra stadiului cunoașterii în domeniu, axându-ne pe înțelegerea conceptelor de „al treilea sector”, „economie socială”, „antreprenoriat social”, „întreprindere socială” și „afacere socială”. La finalul prezentării noțiunilor existente în momentul de față în literatura de specialitate, am considerat necesară introducerea unui nou termen, acela de organizație socială, care descrie în mod mai eficient tipurile de organizații la care fac referire întreprinderile sociale și afacerile sociale. Nu în ultimul rând, am abordat conceptul de inovare socială în contextul întreprinderilor sociale.

Capitolul 2 prezintă *Contextul de dezvoltare al întreprinderilor sociale la nivel European*, printr-o analiză a cadrului de dezvoltare a economiei sociale în strategiile Uniunii Europene, și, nu în ultimul rând, o prezentare a parcursului dezvoltării întreprinderilor sociale la nivelul regiunilor Europei, dar și la nivelul a patru țări cu modele socio-economice diferite: Italia, Marea Britanie, Belgia și România. Demersul analitic în cazul României a constat în prezentarea parcursului istoric și a specificității de dezvoltare a întreprinderilor sociale, mai apoi continuând cu analiza mediului legislativ care reglementează întreprinderile sociale și tipurile de organizații consacrate din punct de vedere juridic. Totodată, am dorit să abordăm miezul problematicii legislației românești în domeniu, realizând o comparație cu legislația altor țări europene luate ca exemple. Nu în ultimul rând, am analizat modul în care au evoluat conceptele de „economie socială” și „întreprindere socială” prin prisma indexărilor în cadrul motorului de căutare Google, pentru a identifica elemente ale notorietății acestor sectoare.

Capitolul 3, intitulat *Modele de afaceri specifice în designul strategiilor de dezvoltare ale întreprinderilor sociale europene*, prezintă teoriile și modelele întreprinderilor sociale la nivel European, din punct de vedere teoretic și empiric. Acestea sunt deosebit de importante pentru realizarea unei imagini de ansamblu fidele realității, necesare pentru înțelegerea fenomenului apariției întreprinderilor sociale, pentru dezvoltarea de strategii specifice în domeniu și pentru crearea sau îmbunătățirea politicilor publice. Totodată, am prezentat modelul antreprenoriatului social latent-emergent (ASLE) și am explorat tendințele de transformare a modelelor de afaceri specifice întreprinderilor sociale.

Capitolul 4 prezintă *Cercetările aplicative în domeniul întreprinderilor sociale din România*. Prima cercetare aplicativă are în vedere identificarea dimensiunii și caracteristicilor sectorului întreprinderilor sociale din România prin prisma

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

finanțarilor nerambursabile care au susținut dezvoltarea de întreprinderi sociale din cadrul *Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013* (POSDRU). De asemenea, am realizat o analiză a rentabilității finanțarilor pentru dezvoltarea de întreprinderi sociale în cadrul programului POSDRU pentru a identifica măsura în care finanțările nerambursabile au susținut dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale. A doua cercetare aplicativă realizată la nivel regional se referă la caracterizarea organizațiilor reprezentative sectorului întreprinderilor sociale din Regiunea de Nord-Est a României și la identificarea metodelor inovatoare de dezvoltare ale acestora.

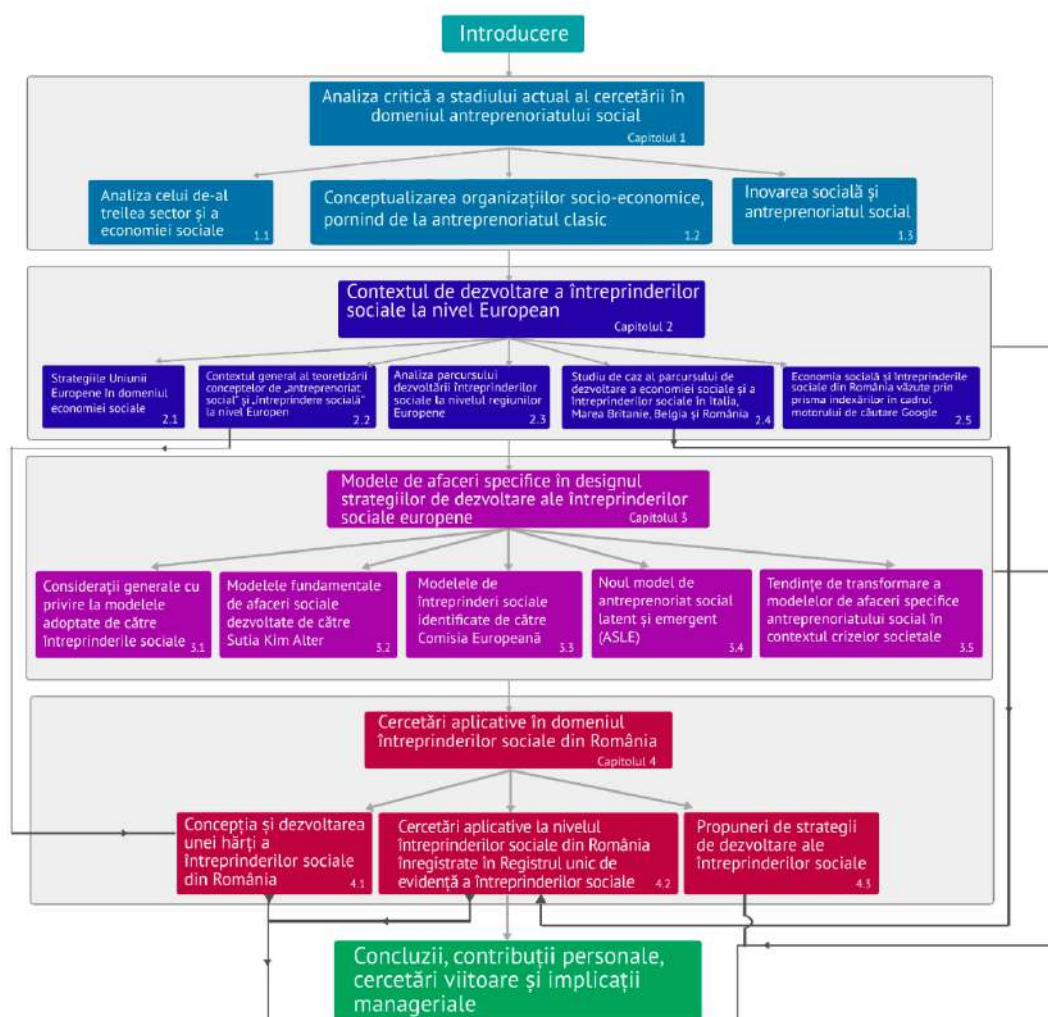


Figura 1 - Schema lucrării „Contribuții la dezvoltarea strategiilor întreprinderilor sociale”

Totodată, pe baza problemelor detectate în cadrul studiilor și ale experiențelor deja înregistrate în parcursul de cercetare, am prezentat în cadrul unei matrice o serie de domenii și de factori de influență a dezvoltării sectorului întreprinderilor sociale, împreună cu dispersarea importanței adresării acestora în cadre temporale: termen scurt între 0-1 an, termen mediu între 1 și 3 ani și termen lung > 3 ani. Această matrice a fost supusă validării de către șase experți, reprezentanți ai mediului academic, sectorului public, sectorului de afaceri, sectorului de economie socială, mediului politic și sectorului bancar. Utilizând metoda AHP am realizat ordinea celor patru domenii propuse (Finanțare, Legislație, Inovare și Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate) în funcție de importanța acestora în dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale, iar pe bază de chestionar am reorganizat factorii de influență în cadrul matricei și dispersia în cadre temporale. Matricea revizuită poate constitui un instrument important în crearea și adoptarea de strategii de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România, pe termen scurt, mediu și lung.

Cele patru capitole ale lucrării sunt completate de o serie de concluzii, prezentarea contribuțiilor personale asupra cercetărilor din domeniul antreprenoriatului social din România, propuneri pentru cercetări viitoare în domeniul antreprenoriatului social din România și implicații manageriale ale cercetării în domeniu. Bibliografia însumează peste 380 cărți, articole, legi, regulamente, rapoarte și site-uri web. Zece anexe oferă informații detaliate, metode de calcul sau modele de formulare cu privire la instrumentele folosite în cadrul lucrării.

Capitolul 1. Analiza critică a stadiului actual al cercetării în domeniul antreprenoriatului social

1.1. Analiza celui de-al treilea sector și a economiei sociale

1.1.1. Introducere în literatura de specialitate

În literatura de specialitate și discursurile din mediul public, economia socială poate fi regăsită și sub forma conceptelor de „al treilea sector”, „sectorul nonprofit”, „sectorul societății civile”, „sectorul voluntar”, „sectorul independent” sau „sectorul civic” (Brandsen & Pestoff, 2006; Northern Bridge Doctoral Training Partnership, 2020). Economia socială este definită ca spațiul economic care unește sectorul privat, generator de venituri, și sectorul public, acolo unde sunt efectuate activități economice cu scopuri comunitare (Vlasceanu, 2010). Potrivit *Centrului Internațional de Cercetare și Informare privind Economia Publică, Socială și Cooperativă* (CIRIEC, 2007), economia socială reprezintă „setul de întreprinderi private organizate formal, cu autonomie de decizie și libertate cu privire la membri, creat pentru a satisface nevoile membrilor lor prin intermediul pieței, prin producerea de bunuri și furnizarea de servicii, asigurări și finanțe, unde procesul decizional și orice distribuire a profiturilor sau excedentelor între membri nu sunt legate direct de capitalul sau contribuțiile financiare cu care au contribuit fiecare membru, fiecare dintre aceștia dispunând de un vot. Economia socială include, de asemenea, organizații private, organizate formal, cu autonomie de decizie și libertate cu privire la membri, care produc servicii în afara pieței¹ pentru gospodării și ale căror excedente, dacă există, nu pot fi însușite de către agenții economici care le creează, controlează sau finanțează”. Ținând cont de această permisivitate legată de forma de organizare, în țările europene pot fi întâlnite practici de definire a economiei sociale care se referă la o gamă de unități cu diferite forme de organizare (cum ar fi asociații, cooperative și fundații, unități de ajutor reciproc) (Nicolaescu, 2012).

Conceptul de economie socială poate fi analizat prin interpretarea documentelor și politicilor adoptate în acest sens la nivel internațional și european (de exemplu, rapoarte ale Comisiei Europene) și la nivelul României (Raportul „România 2010. Sectorul neguvernamental: profil, tendințe, provocări” al *Fundației pentru Dezvoltarea Societății Civile*, 2010; „Atlasul Economiei Sociale” publicat de Cristina Barna în cadrul *Institutului de Economie Socială*, 2014; rapoarte și politici ale *Ministerul Muncii, Familiei, Protecției Sociale și Persoanelor Vârstnice* din perioada 2010 – 2014; „Legea nr. 219 din 23 iulie 2015 privind economia socială”; „Ordonanța de Urgență privind modificarea și completarea Legii nr.219/2015 privind economia socială, 2022”), dar și prin parcurgerea literaturii de specialitate în

¹ Se face referire la „non-market services”, adică serviciile oferite comunității în mod gratuit, sau indivizilor fie gratuit, fie la un preț care este mai scăzut (aproximativ 50% din costul de producție) (OECD, 2003)

domeniu. Economia socială este văzută în România ca:

- „o inițiativă privată, voluntară și solidară, ceea ce presupune un nivel ridicat de autonomie și responsabilitate socială, cu un risc economic și o distribuție limitată a profitului” (Stanescu et al., 2012)
- spațiul economic dintre sectorul privat și sectorul public (Vlasceanu, 2010);
- un partener serios al societății civile (Zamfir & Fitzek, 2010);
- „oportunitate de dezvoltare pentru comunitățile izolate”, prin crearea de întreprinderi mici și mijlocii care activează la nivel local și la nivelul organizațiilor non-guvernamentale care au obiective sociale (Neamțu, 2009);
- o necesitate socială de promovare a „învățării pe tot parcursul vieții”, pentru a facilita formarea profesională continuă, optimizarea gestionării politicilor active pe piața forței de muncă, de a promova egalitatea de șanse, dezvoltarea parteneriatelor cu parteneri sociali și cu societatea civilă (Popescu, 2012);
- un mecanism care creează un ecosistem sănătos și vibrant prin această formă de economie care sprijină antreprenorii sociali (Neguț et al., 2011);
- o prioritate la nivel european pentru perioada 2014 – 2020 (Barna, 2014).

Pe fondul schimbărilor legate de expansiunea sectorului societății civile, antreprenoriatul social apare ca o inițiativă prin care cetățenii construiesc sau transformă instituții pentru a identifica soluții pentru probleme sociale, cum ar fi sărăcia, distrugerea mediului, încălcări ale drepturilor omului și ale corupției, pentru a îmbunătăți calitatea vieții persoanelor dezavantajate (Bornstein & Davis, 2010). Conceptul de antreprenor (antreprenoriat) social poate fi analizat prin interpretarea teoriilor din literatura de specialitate, elaborate de cercetătorii în domeniu și integrarea elementelor esențiale legate de concept. Jean Baptiste Say (1803) a dezvoltat termenul de antreprenor, asociat persoanei care creează valoare prin utilizarea resurselor în condiții de productivitate și profit crescute. Joseph Schumpeter (1950/2003) a prezentat o perspectivă a antreprenorului legată de inovare, în special de procesul „creativ – distructiv” al capitalismului. Peter Drucker (1985) a evidențiat funcția antreprenorului de exploatator al schimbării și oportunităților. Analiza poate include, de asemenea, actualizarea și adaptarea paradigmelor din domeniu (Petrovici, 2013), și anume:

- paradigmei centrale a antreprenorului:
 - ca o persoană care transferă resurse de la o zonă cu productivitate mai scăzută într-o zonă cu productivitate mai mare și, prin urmare, profit mai mare;
 - ca o persoană care se implică într-un proiect important / activitate importantă;
 - ca persoană responsabilă cu dezvoltarea de noi afaceri;
 - ca persoană care conduce propria lui afacere, la scară mică;
- paradigma antreprenoriatului ca o construcție multidimensională și dinamică, care pendulează între sectoarele public, privat și nonprofit:
 - ca o structură care combină caracteristicile, contextul și rezultatul

antreprenorial;

- ca principii de afaceri cu pasiune pentru impact social;
- ca abilitatea de a folosi drept levier resursele pentru a aborda probleme sociale.

Mair și Marti (2006) consideră că antreprenoriatul social „are ca scop principal explorarea și exploatarea oportunităților de a crea valoare socială prin stimularea schimbărilor sociale sau satisfacerea nevoilor sociale”.

Conceptul de întreprindere socială combină abordări economice și „non-economice” pentru oferirea de bunuri publice și private (Hart et al., 2010). Acesta este mijlocul prin care antreprenorul social își atinge scopul, în literatura de specialitate fiind abordată tema întreprinderii sociale în tandem cu cea a antreprenoriatului social.

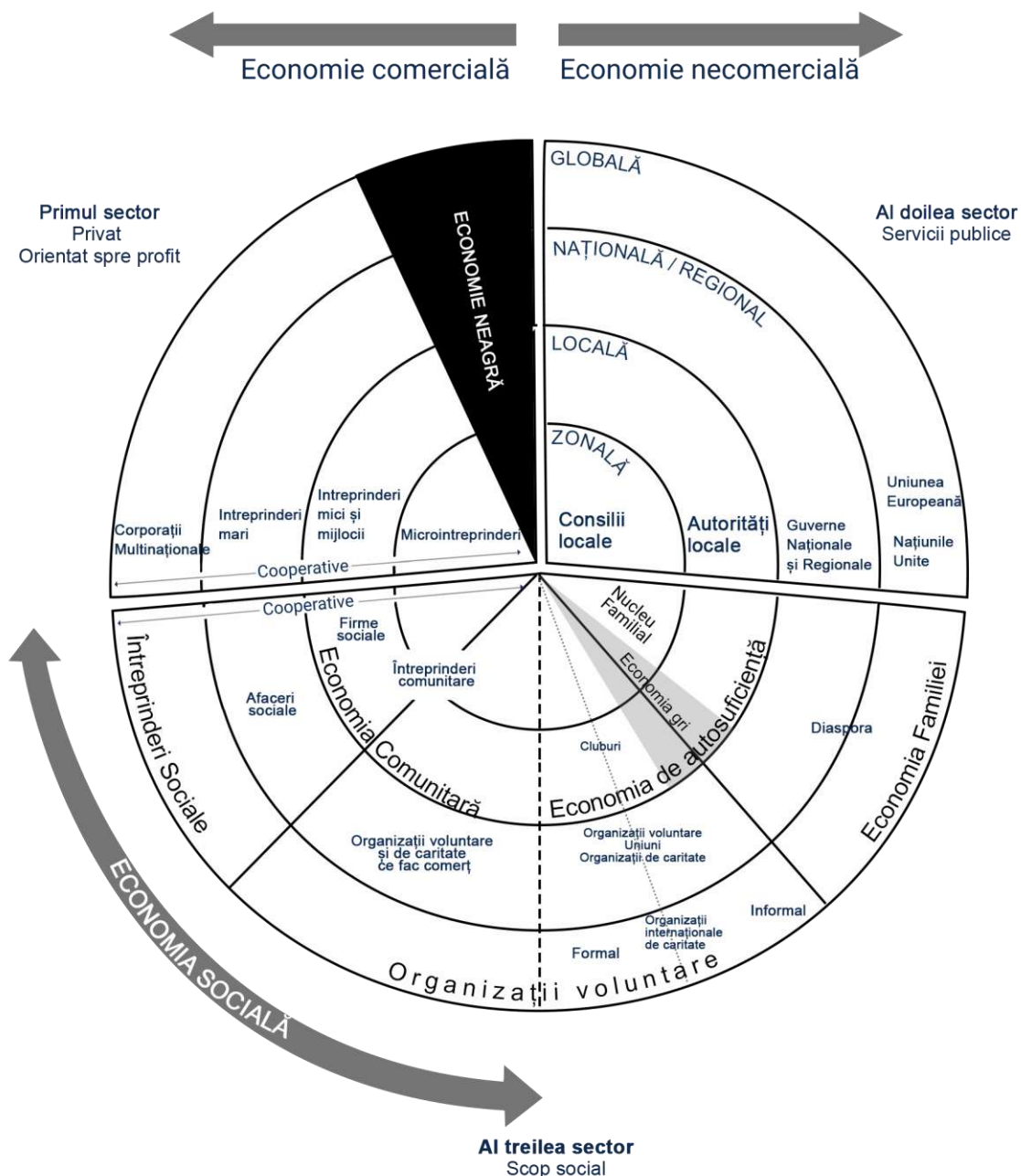
Ca un răspuns la controversele pe care le naște folosirea conceptului de întreprindere socială, putem găsi ideea de afacere socială a lui Muhammad Yunus (2003) ce face referire la companii deținute de către investitori care reinvestesc profiturile pentru dezvoltarea afacerii, afacere axată pe rezolvarea unei probleme sociale, și companii deținute de către oameni săraci.

1.1.2. Cel de-al treilea sector, legătură dintre sectorul public și sectorul privat

Conceptul de „cel de-al treilea sector”, distinct de sectorul privat tradițional și sectorul public, alcătuit din întreprinderi și organizații, a apărut la mijlocul anilor 1970 (Defourny, 2004).

Organizațiile sociale sunt poziționate de către unii autori în cadrul celui de-al treilea sector, iar alții consideră că acestea pot fi incluse și în sectorul privat. Acesta este motivul pentru care este necesară o înțelegere a conceptului de „al treilea sector” și este necesară o analiză a ceea ce înseamnă economie socială, antreprenoriat social, antreprenor social și organizație socio-economică. Una din cele mai detaliate reprezentări ale celui de-al treilea sector a fost realizată de către John Pearce (2003, 2009b), conform experienței sale pentru economia Marii Britanii, o țară în care economia socială reprezintă un sector semnificativ în cadrul economiei naționale (Figura 2).

Cele trei sectoare ale economiei



Sursa: după Pearce, J. (2009a). „Social economy: engaging as a third system?” In A. Amin (Ed.), „The Social Economy: International Perspectives on Economic Solidarity”. London: Zed Books Ltd și Amin, A. (2009). „Extraordinarily ordinary: working in the social economy”. Social Enterprise Journal, 5, 30–49.

Figura 2 - Cele trei sectoare ale economiei

Modelul de prezentare al celor trei sectoare ale economiei realizat de John Pearce (2003, 2009b) poate fi transpus în alte economii naționale, oferind indicii importante legate de poziționarea economiei sociale și mai ales cea a întreprinderilor sociale.

În Statele Unite, definirea bazei teoretice a organizațiilor nonprofit și a întregului sector nonprofit a început odată cu Comisia Filer și Programul de studiu a organizațiilor nonprofit din cadrul Universității Yale, în anul 1976. Din acel moment, s-a dezvoltat o literatură generoasă, cu contribuții din discipline diferite, precum economie, sociologie, științe politice, management, istorie, drept etc.

În Europa, circumstanțele socio-politice, culturale și economice au determinat întârzierea interesului față de cel de-al treilea sector. Cu toate acestea, existau deja organizații mutuale și cooperative, respectiv alte inițiative economice bazate pe asociere, care au reprezentat fundamentul pentru dezvoltarea organizațiilor celui de-al treilea sector.

Abordările teoretice în acest domeniu pornesc de la două puncte de vedere diferite: cel al sectorului nonprofit și cel al economiei sociale care aduce sub aceeași umbrelă asociații, fundații, cooperative și societăți mutuale.

Astăzi, se poate afirma că al treilea sector este asociat și cu rolurile economice majore ale autorităților publice: este implicat în alocarea resurselor prin producerea de bunuri și servicii publice (în domeniile de sănătate, cultură, educație, acțiuni sociale, servicii de proximitate, sport, timp liber, mediul, advocacy etc.); are un rol de redistribuire prin furnizarea unei game largi de servicii gratuite sau aproape gratuite persoanelor defavorizate prin contribuțiile voluntare; este, de asemenea, implicat în reglarea vieții economice, atunci când, de exemplu, asociații sau cooperative sociale sunt partenerii privilegiați ai instituțiilor publice în misiunea de a ajuta reintegrarea în muncă a șomerilor necalificați, expuși riscului de excludere din piața forței de muncă (Defourny, 2004).

Pentru a determina interesul de studiu teoretic și practic față de „cel de-al treilea sector”, am executat o succesiune de interogări în cadrul a două motoare de căutare:

- Google Academic (Google Scholar), care oferă o metodă simplă de a interoga pe scară largă literatura științifică (Vine, 2006): teze, cărți, rapoarte tehnice, preprinturi, articole de ziar integral-text, rezumate și articole de la editori academici, societăți profesionale, din depozite de articole neverificate științific pentru publicare, de la universități și de la alte organizații academice și alte documente, inclusiv paginile web, și
- Web of Science Core Collection, care include publicații academice cu factor de impact.

Pe lângă diferența de conținut a celor două baze de date, trebuie luată în considerare și modalitatea de gestionare a rezultatelor academice incluse: Google Academic folosește criterii automatizate de colectare a datelor, pe când Web of

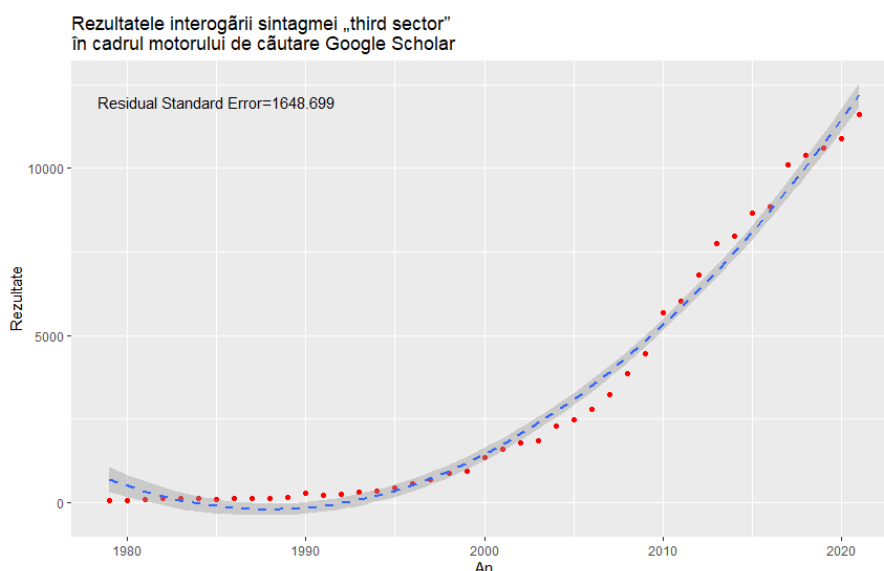
Science Core Collection presupune introducerea datelor într-un mod structurat, ceea ce oferă o precizie mai mare în procesul de căutare (Michigan State University Libraries, 2022). Astfel, analiza bibliometrică este realizată din perspectiva motorului de căutare Google Academic pentru acoperirea largă a literaturii și a bazei de date Web of Science Core Collection datorită caracterului reproductibil și raportabil al căutărilor.

Analiza trendului de publicare în domeniul celui de-al treilea sector a fost făcută folosind metoda „lm” care este utilizată pentru a genera modele liniare în cadrul programului RStudio (R Core Team, 2022). Acest test analizează direcția și semnificația variației.

Astfel, datele bibliometrice susțin ipoteza creșterii interesului față de cel de-al treilea sector în ultimii 40 de ani, atât în cadrul materialelor care sunt considerate științifice de către Google Scholar, cât și în cadrul publicațiilor academice incluse în Web of Science Core Collection. Această tendință este confirmată la nivelul Marii Britanii de Kendall (2000), care a identificat și o creștere a preocupării administrației publice și mediului politic pentru cel de-al treilea sector, la finalul anilor 1990.

Pentru a verifica aceste ipoteze, am realizat o analiză a numărului de menționări a sintagmei „third sector” (cel de-al treilea sector) în cadrul materialelor incluse în cadrul motorului de căutare Google Scholar, publicate în fiecare an. Deoarece pentru perioada de înainte de anul 1979, rezultatele interogării au furnizat un număr mic de rezultate relevante, am oprit interogările mai vechi de această perioadă. Începând cu anii '90, caracterizați de puternice schimbări de regim politic și social, conceptul „third sector” a dobândit un interes crescând, a fost intens studiat în special începând cu anii 2000, iar un maxim al noilor cercetări ale celui de-al treilea sector s-a înregistrat în anul 2021. Un factor de influență a acestei creșteri intensive a cercetării în domeniul celui de-al treilea sector este alocarea de fonduri la nivelul Uniunii Europene începând cu anul 2000, pentru dezvoltarea sectorului economiei sociale.

În cadrul reprezentării grafice a analizei bibliometrice (Figura 3), axa X reprezintă anul analizat, axa Y numărul de menționări a sintagmei „third sector” regăsite în materialele incluse în cadrul motorului de căutare Google Scholar. Rezultatele numărului de menționări pe fiecare an sunt identificate prin punctele de culoare roșie, iar linia de trend cu tendință crescătoare este identificată prin linia punctată de culoare albastră. Valorile absolute ale axei Y pot fi contestate pentru interogările executate în cadrul Google Scholar deoarece nu pot fi controlate pe scară largă, fiind posibilă includerea de către motorul de căutare și a unor rezultate irelevante. Totuși, considerăm că evoluția pozitivă exponențială prezintă în mod clar un interes crescut față de cel de-al treilea sector. Această limitare poate fi diminuată prin analiza în cadrul bazei de date Web of Science, care conține citări bibliografice din domenii multidisciplinare (Figura 4).

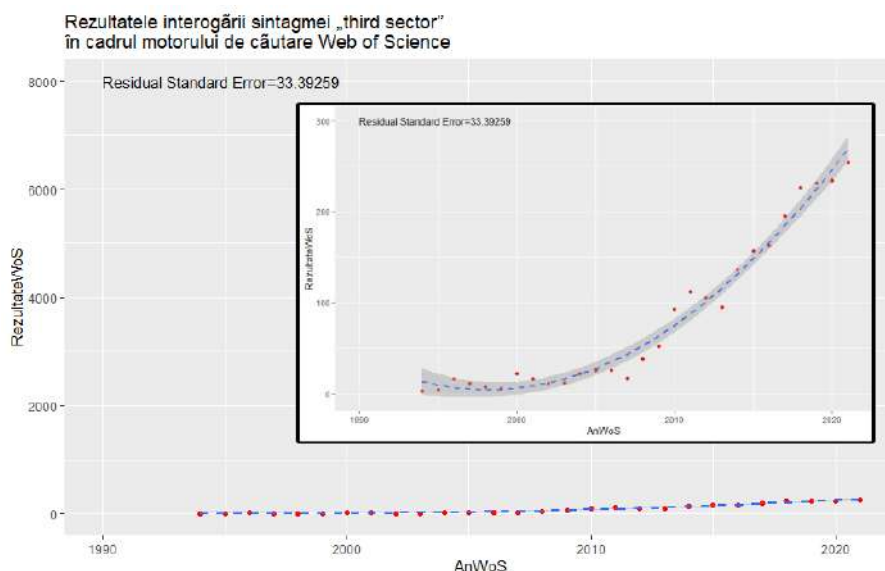


Sursa: Prelucrarea autorului, pe baza informațiilor culese la 15 Aprilie 2022

Figura 3 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „third sector” în cadrul motorului de căutare Google Scholar, în perioada 1979-2021, împreună cu o analiză de regresie

Abaterea standard reziduală calculată pentru sintagma „third sector” înregistrează o valoare mare, de 1.648,699, ceea ce înseamnă că valorile rezultate ale căutării sintagmei „third sector” („cel de-al treilea sector”) sunt situate la distanță considerabilă de medie (3.194,7).

În cadrul bazei de date Web of Science Core Collection am realizat același proces de analiză a trendului de menționare a sintagmei „third sector”. Baza de date Web of Science ne-a oferit informații legate de publicațiile academice cu factor de impact în perioada 1994 - 2021, care conțin sintagma „third sector” în cadrul titlului, abstractului, cuvintelor cheie sau funcției Keywords Plus. Se observă și în cadrul acestei analize (Figura 4) creșterea exponențială a interesului cercetătorilor față de acest domeniu, mai ales începând cu anul 2000. Prezentarea datelor este făcută în aceeași manieră ca în cazul figurii 3, axa X reprezentând anul analizat, axa Y numărul de menționări a sintagmei „third sector” regăsite în materialele incluse în cadrul motorului de căutare Google Scholar, rezultatele numărului de menționări pe fiecare an sunt identificate prin punctele de culoare roșie, iar linia de trend cu tendință crescătoare este identificată prin linia punctată de culoare albastră. În acest caz se poate observa prezentarea rezultatelor analizei folosind două scale diferite: o dată pe aceeași scală ca cea folosită la Figura 4, unde axa de valori Y=12.000, pentru consecvență, dar și pe o scală potrivită pentru reprezentarea datelor curente - axa de valori Y=300.



Sursa: Prelucrarea autorului, pe baza informațiilor culese la 15 Aprilie 2022

Figura 4 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „third sector” în cadrul motorului de căutare Web of Science, în perioada 1979-2021, împreună cu o analiză de regresie

Abaterea standard reziduală în acest caz are o valoare mai mică decât în analiza precedentă, de 33,39259, ceea ce înseamnă că valorile rezultate ale căutării sintagmei „third sector” („cel de-al treilea sector”) sunt situate la distanță mai mică de medie (81,79).

La analiza autorilor cu cele mai multe citări în domeniul „celui de-al treilea sector”, în cele două motoare de căutare, îi putem observa pe Taco Brandsen, profesor la Radboud University Nijmegen, Netherlands, h-index 37 conform Google Scholar, și Victor Pestoff, profesor la Ersta Sköndal University College, Stockholm, Sweden, h-index 31 conform Google Scholar, autori ai lucrării „Co-production, the Third Sector and the Delivery of Public Services - An Introduction”, indexată în *Clarivate Analytics – Web of Science Core Collection* și cu cele mai multe citări în domeniu (236 citări).

Totodată, în domeniul de cercetare menționat se evidențiază și Jaques Defourny, profesor la HEC – Școala de Management din cadrul Universității Liege, Adalbert Evers, profesor la Universitatea Justus Liebig din Giessen, Germania și Jeremy Kendall, director de studii în cadrul Școlii de Politică Socială, Sociologie și Cercetare Socială a Universității Kent.

Adalbert Evers a publicat în Jurnalul „Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations” lucrarea „Part of the Welfare Mix: The Third Sector as an Intermediate Area” în anul 1995, în care analizează cel de-al treilea sector ca parte a sistemului de bunăstare socială, constituit din piață, stat și

gospodăriile private informale. În anul 2004 apare cartea „The Third Sector in Europe”, împreună cu Jean-Louis Laville, o analiză exhaustivă a celui de-al treilea sector în Europa, perspectiva fiind aceeași a bunăstării sociale.

Analize importante ale dezvoltării celui de-al treilea sector în țări membre ale Uniunii Europene sunt lucrările „The Mainstreaming of the Third Sector Into Public Policy in England in the Late 1990s: Whys and Wherefores”, „The Third Sector and the European Union Policy Process: an Initial Evaluation” și „Third Sector Policy at the Crossroads: an International Non-profit Analysis”, publicate de Jeremy Kendall în perioada 1999 – 2012. Legătura dintre cel de-al treilea sector și întreprinderile sociale este inițiată de lucrările „From Third Sector to Social Enterprise” și „The Emergence of Social Enterprise” ale lui Jaques Defourny publicate în colaborare. Aceste publicații sunt printre cele mai citate materiale și reprezintă punctul de cotitură din cercetarea în domeniul economiei sociale și a antreprenoriatului social.

1.1.3. Originile „economiei sociale” și „întreprinderii sociale” în lume

Odată cu progresul puternic al capitalismului, oamenii s-au asociat în organizații religioase, politice, ideologice și sociale, cum ar fi asociații de voluntariat, caritate și cooperative, cu scopul de a oferi soluții la diferite nevoi sociale și economice crescânde și de a atenua escaladarea nemulțumirilor publice asociate intensificării producției capitaliste care au urmat industrializării (Sepulveda, 2009). În general, aceste evoluții au condus la apariția „economiei sociale”, în cazul Europei Continentale, și a sectorului „nonprofit”, de „voluntariat” și de „caritate” în cazul SUA și al Marii Britanii (Sepulveda, 2014).

Rădăcinile economiei sociale se află în societatea franceză, unde organizațiile au apărut pentru îmbunătățirea condițiilor de trai ale persoanelor celor mai vulnerabile din societate și stimularea redistribuirii bogăției și justiția socială. Economia socială cuprinde o familie de organizații, inclusiv cooperative, asociații, asociații de ajutor reciproc și fundații al căror scop principal este organizarea producției și a consumului, precum și oferirea accesului la credite, asistență medicală și la alte servicii de asistență socială (Moulaert & Ailenei, 2005). Întreprinderile sociale împărtășesc principii similare, cum ar fi scopul de a-i servi pe membrii acestora și pe membrii comunității în general, prioritatea bunăstării oamenilor și a muncii echitabile, independența față de stat și guvernarea democratică față de interesul de dezvoltare a capitalului și distribuția veniturilor (Borzaga & Defourny, 2001b).

Activitățile comerciale care au la bază obținerea de profit sunt parte integrantă a acestei abordări organizaționale, fiind considerate esențiale pentru garantarea durabilității și independenței organizațiilor. Cu toate acestea, activitatea comercială se desfășoară, în primul rând, pentru a urmări misiunea socială a organizațiilor și este

încorporată într-un etos colectiv. Economia socială permite un anumit nivel de distribuție a excedentelor între beneficiarii direcți ai organizațiilor (cooperativele, de exemplu, pot distribui o parte din surplusurile lor în rândul membrilor). Cu toate că organizațiile aspiră la independență, recunoașterea legală a susținut creșterea importanței economiei sociale în Europa (Defourny & Nyssens, 2010b).

Prin urmare, ideea contemporană de întreprindere socială a apărut în contextul dezvoltării economiei sociale, inițial asociată cu mișcarea cooperatistă. Întreprinderea socială a fost asociată modelului italian *cooperativa sociale*², apărut la sfârșitul anilor '80 ca răspuns la problema șomajului în creștere și la nevoile persoanelor defavorizate (Borzaga et al., 2011). Spre deosebire de cooperativele „tradiționale” (care deserveșc doar membrii), cooperativele sociale serveșc „comunități largi” și, prin urmare, atrag mai mulți stakeholderi în calitate de membri, lărgind astfel baza de beneficiari (Defourny & Nyssens, 2010b). O trăsătură distinctivă ce reieșe din definiția întreprinderilor sociale este că abordarea socială trebuie să se regăsească în întreaga activitate, de la rezolvarea directă a problemelor sociale, până la modul în care producția de bunuri și servicii contribuie la misiunea socială (Borzaga & Defourny, 2001b).

În Statele Unite ale Americii, întreprinderile sociale au apărut odată cu vânzarea de bunuri de către grupurile religioase și cele din comunitate, în scopul suplimentării sumelor provenite din donații (Kerlin, 2006). Cu toate acestea, termenul de „întreprindere socială” s-a dezvoltat în anii '70 ca organizații nonprofit care aveau susținere guvernamentală în vederea creării de locuri de muncă pentru persoanele dezavantajate (Alter, 2002). Semnificația termenului a cunoscut o modificare substanțială atunci când finanțările guvernamentale adresate organizațiilor nonprofit au fost tăiate, „întreprinderea socială” ajungând astăzi să însemne practic orice activitate comercială desfășurată cu scop social (Kerlin, 2006). Experiența SUA este demnă de remarcă, deoarece originea organizațiilor nonprofit independente este adânc înrădăcinată în istoria sa, din vremurile de dominație colonială și ostilitate a imigranților față de autoritatea statală (Dobkin, 2006). Acest fapt a determinat caracterul distinctiv timpuriu al organizațiilor nonprofit din SUA în furnizarea de bunuri sociale și economice, alături de stat și piață. Spre deosebire de experiența europeană, apropierea aparentă dintre organizațiile nonprofit și piețe este observată în mod frecvent în literatura de specialitate a întreprinderilor sociale (Dees, 1998). Această tendință de transformare a organizațiilor nonprofit în organizații strâns legate de piață și cu un grad mai ridicat de auto-suficiență financiară a fost denumită „marketizare”. Pe de altă parte, chiar dacă cercetările susțin fenomenul marketizării prin prisma faptului că în perioada 1982 – 2002 veniturile comerciale nonprofit în SUA au crescut cu 219%, a fost observată o creștere considerabilă și a donațiilor private și facilităților fiscale (Kerlin & Pollak, 2010).

² În traducere „cooperativă socială”

Un punct definitoriu al experienței din SUA, însă, este faptul că „marketizarea” a avut loc într-un context în care organizațiile nonprofit au fost văzute din ce în ce mai mult de către factorii de decizie ca fiind vehicule pentru satisfacerea nevoilor publice în comparație cu organizațiile din sectorul public (Borzaga & Defourny, 2001b). Această abordare este completentară statului bunăstării din Europa, unde organizațiile nonprofit funcționează ca un supliment la serviciile guvernamentale americane. Acesta este cazul fundațiilor private care funcționează ca modele pentru sectorul nonprofit și oferă sprijin financiar și vizibilitate unor antreprenori sociali, introducând inovarea socială în economie (Defourny & Nyssens, 2010a). Aparenta apropiere a organizațiilor nonprofit de piață a fost interpretată ca manifestare a diferențelor care ar trebui să existe între organizațiile nonprofit și stat. În ciuda interesului factorilor de decizie, susținerea guvernamentală oferită organizațiilor nonprofit a fost mai degrabă o formă de intervenție minimă a statului, diferit de cazul Europei unde a fost implementat modelul de subvenționare directă.

În Europa, scăderea economică și creșterea șomajului înregistrate în perioada 1970 - 1990 au dus la apariția nevoii de servicii sociale care nu mai erau acoperite de schemele politicilor publice. Astfel, pentru a răspunde noilor nevoi, au apărut întreprinderile sociale. În comparație cu întreprinderile sociale din SUA, întreprinderile sociale din Europa oferă o gamă mai redusă de servicii, deoarece activează doar în acele domenii în care statul social nu acoperă suficient cererea de servicii.

Se observă diferențe și în modul de abordare a economiei sociale în funcție de categoria de specialiști care folosește termenul. Astfel, în Statele Unite ale Americii, teoreticienii consideră că întreprinderile sociale includ întreprinderile cu scop lucrativ (urmăresc obținerea de profit) care desfășoară activități în beneficiul societății (filantropie corporatistă, responsabilitate socială corporatistă), cât și organizațiile nonprofit care desfășoară activități economice. Pe de altă parte, practicienii corelează întreprinderile sociale cu organizațiile nonprofit care obțin venituri din activități economice. În Europa, situația este în mare aceeași din punct de vedere al înțelegerii conceptului de economie socială, dar totuși diferențele de abordare dintre teoreticieni și practicieni sunt mai reduse. Primii văd întreprinderile sociale ca parte a celui de-al treilea sector și consideră că acestea sunt reprezentate de cooperative (Borzaga & Defourny, 2001a). Cei din urmă consideră că întreprinderile sociale pot fi acele firme care caută să crească impactul social al activității lor, fiind strâns legate de conceptul de responsabilitate socială corporatistă.

Organizațiile internaționale privesc întreprinderile sociale din perspective opuse. De exemplu, în cadrul unui raport dezvoltat de către Counterpart International și finanțat de către *Agencia Americană pentru Dezvoltare Internațională (USAID)*, referitor la dezvoltarea întreprinderilor sociale în Ucraina, acestea sunt privite ca afaceri nonprofit sau cu activitate generatoare de venituri, înființate pentru a crea un impact social pozitiv (Alter, 2002). Pe de altă parte, *Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OECD)* definește întreprinderea socială ca „orice

activitate privată efectuată în interesul public, organizată pe baza unei strategii antreprenoriale, dar al cărui scop principal nu este maximizarea profitului, ci atingerea unor obiective economice și sociale și care are capacitatea de a aduce soluții inovatoare la problemele de excluziune socială și șomaj” (OECD, 2013).

O evidențiere schematică, și nu exhaustivă, a diferențelor dintre cele două conceptualizări este următoarea (Tabel 1):

Tabel 1 - Diferențele de conceptualizare a întreprinderilor sociale în Statele Unite ale Americii (SUA) și Europa

	SUA	Europa
Distribuirea profitului	Nu este permisă distribuirea profitului	Se permite distribuirea profitului în mod limitat (fie profitul nu se repartizează, fie se repartizează doar o parte a acestuia)
Conceptul de „economie socială”	Nu se folosește	Se folosește
Apartenență	Întreprinderile sociale sunt parte a economiei de piață	Întreprinderile sociale sunt parte a economiei sociale
Scurtă semnificație	Includ orice organizație nonguvernamentală care desfășoară activități generatoare de profit	Sunt organizații care desfășoară activități cu scop social, dar și activități comerciale
Referitor la cooperative	Cooperativele lucrative nu sunt incluse în întreprinderile sociale	Includ cooperative și asociații al căror scop este integrarea pe piața muncii a persoanelor ce provin din grupuri vulnerabile excluse social

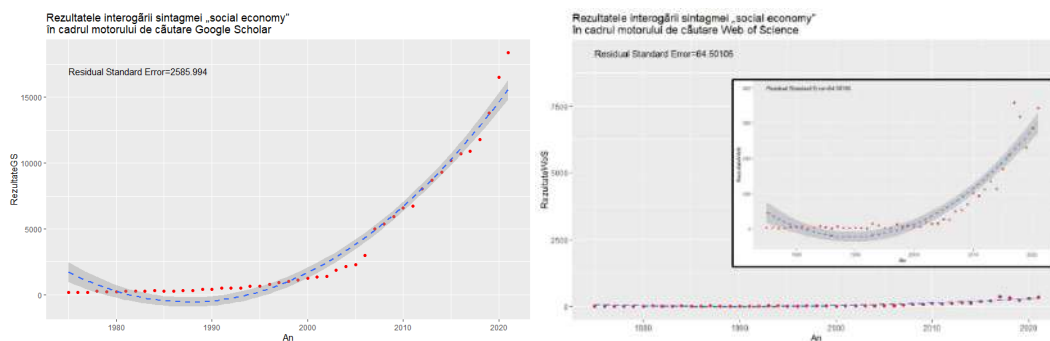
Sursa: Prelucrarea autorului

Aceste diferențe de abordare a economiei sociale, atât la nivel teoretic cât și practic, între SUA și Europa își găsesc rădăcinile în tipul de economie de piață caracteristică. Astfel, SUA este caracterizată de o economie capitalistă, cu proprietate de stat rar întâlnită, intervenție redusă a guvernului în economie și slaba dezvoltare a programelor sociale. Europa, pe de altă parte, cu toate că înregistrează diferențe întâlnite la nivelul statelor, tinde să aibă o altă abordare, cu o intervenție mai ridicată a statului atât în economie, cât și în ceea ce privește protecția socială.

Interesul crescut al actorilor politici și nu numai față de întreprinderile sociale s-a materializat prin crearea de instituții politice naționale și multinaționale, care au rolul de a susține sectorul, cum ar fi Forumul Mondial al Întreprinderilor Sociale, Consiliul European al Asociațiilor de Interes General la nivelul Uniunii Europene și

Biroul pentru Inovare Socială și Participare Civică în Statele Unite (Sepulveda, 2014). Situația este similară și pentru sectorul economiei sociale, unde inițiativa Social Economy Europe a realizat în anul 2002 Carta economiei sociale, actualizată în anul 2019 cu scopul de a oferi suport în vederea dezvoltării unui model nou de întreprinderi și organizații și a unui tip diferit de antreprenoriat (Social Economy Europe, 2019) și Planul de acțiune pentru economia socială, dezvoltat în cadrul domeniului de acțiune privind o economie echitabilă care vizează implementarea obiectivului Comisiei Europene pentru perioada 2019 – 2024 ”O economie în serviciul cetățenilor” (Social Economy Europe, 2021).

În literatura de specialitate, interesul față de „economia socială” și „întreprinderile sociale” a crescut, acest lucru putând fi ușor observat și din analiza interogărilor executate în cadrul motoarelor de căutare *Google Scholar* și *Web of Science* (Figura 5 și Figura 6). Astfel, observăm tendința crescătoare a numărului rezultatelor interogării sintagmei „social economy” (economie socială) în cadrul motoarelor de căutare *Google Scholar* și *Web of Science*, în perioada 1975-2021, reprezentat în Figura 5 prin liniile punctate de culoare albastră. Interogările oferă un număr mic de rezultate înainte de anii '90, iar începând cu anul 1995 numărul publicațiilor academice pe tema economiei sociale înregistrate în cele două motoare de căutare este în creștere.



Sursa: Prelucrarea autorului, pe baza informațiilor culese la 15 Aprilie 2022

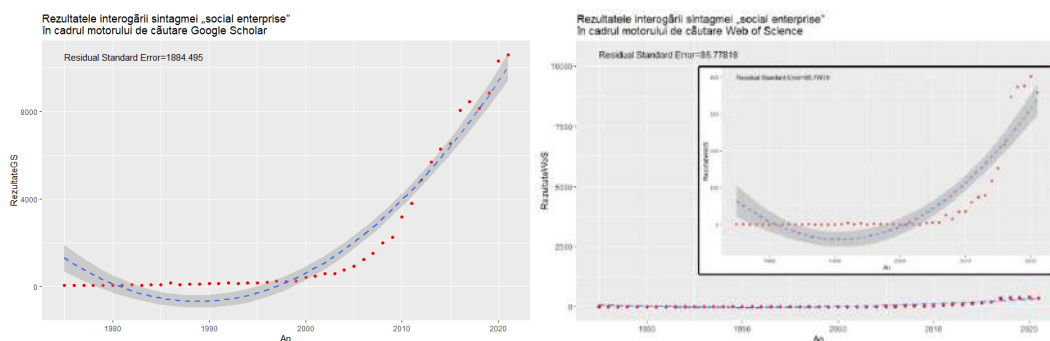
Figura 5 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „social economy” în cadrul motoarelor de căutare *Google Scholar* și *Web of Science*, în perioada 1975-2021, împreună cu o analiză de regresie

Reprezentarea datelor în cazul rezultatelor interogării executate în cadrul motorului de căutare *Google Scholar* a fost realizată la o scală a axei de valori $Y=19.000$, iar cea a datelor rezultate din cadrul motorului de căutare *Web of Science* la scala $y=19.000$ pentru consecvență, dar și la scala $y=400$ pentru observarea facilă a trendului.

Abaterea standard reziduală în cazul analizei rezultatelor înregistrate în cadrul motorului *Web of Science* cu valoarea 64,50105 este mai mică decât în cazul analizei

rezultatelor înregistrate în Google Scholar, unde abaterea standard reziduală este de 2.585,994.

Trendul crescător poate fi observat și în cazul sintagmei „social enterprise” (întreprindere socială). Similar cu cazul înregistrările aferente sintagmelor „third sector” și „social economy”, în cadrul motoarelor de căutare *Google Scholar* și *Web of Science* se observă o creștere rapidă a rezultatelor aferente perioadei de după anul 2005 (Figura 6). Graficele din cadrul figurii sunt reprezentate la scala axei de valori $Y=11.000$, dar și la scala $Y=400$ pentru cazul rezultatelor aferente motorului Web of Science.



Sursa: Prelucrarea autorului, pe baza informațiilor culese la 15 Aprilie 2022

Figura 6 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „social enterprise” în cadrul motoarelor de căutare *Google Scholar* și *Web of Science*, în perioada 1975-2021, împreună cu o analiză de regresie

Abaterea standard reziduală în cazul analizei rezultatelor înregistrate în cadrul motorului Web of Science are valoarea 85,77819, iar abaterea standard reziduală în cazul analizei rezultatelor înregistrate în *Google Scholar* are valoarea 1.884,495.

Analiza trendului de publicare a materialelor care conțin termenii de „social economy” și „social enterprise” a fost făcută folosind metoda „lm”, care este utilizată pentru a genera modele liniare în cadrul programului RStudio (R Core Team, 2022). Acest test analizează direcția și semnificația variației.

1.1.4. De la economia pieței libere la economia socială

Teoria economiei moderne s-a dezvoltat odată cu societatea, pornind de la curentele clasice ca mercantilismul și doctrina fiziocrată, bazele ei fiind întemeiate de Adam Smith (1776/2014). Acesta a reliefat faptul că bunăstarea națiunii poate fi obținută prin diviziunea muncii și specializarea lucrătorilor. Totodată, a lansat teoria economiei pieței libere, conform căreia statul trebuie să permită comerțul liber, intervenind doar în protejarea concurenței libere.

Pornind de la opera lui Adam Smith, Karl Marx (1867/2013) lansează teoria plusvalorii, evidențiind latura ascunsă a capitalismului dată de îmbogățirea capitaliștilor pe seama plusvalorii create de lucrători, aceștia primind un salariu care să le acopere minimul subzistenței.

Ca răspuns la efectele capitalismului amintite mai sus, unii autori (Robert Owen, Henry de Saint-Simon și Charles Fourier) au promovat o serie de idei cu privire la îmbunătățirea condiției sociale a tuturor membrilor societății, respectiv modelarea unor comunități fără distincție între clase sociale, bazate pe cooperare și nu pe competiție (Webb, 1998).

Analiza capitalismului și a rolului statului în economie, John Maynard Keynes (1936) pune sub semnul întrebării capacitatea de autoreglare a piețelor și propune intervenția statului în piață în perioade de recesiune, în vederea compensării cererii private insuficiente. Astfel, statul devine actor principal în realizarea de investiții în infrastructură, creând locuri de muncă și încurajând consumul. Aplicarea teoriilor lui Keynes a reprezentat din punct de vedere economic un moment de cotitură mai ales în Statele Unite ale Americii, prin realizarea de investiții în infrastructură și din punct de vedere social prin creșterea prestațiilor sociale care duc la sporirea consumului (Vaut et al., 2009).

În ceea ce privește teoriile cu privire la dezvoltarea întreprinzătorilor, în secolul al XX-lea, lucrările lui Schumpeter (1934, 1950/2003) și ale lui Kirzner (1978) au accentuat și nuanțat discuția despre antreprenoriat (Shockley & Frank, 2011), evidențiind cinci componente esențiale: (1) distincția dintre gândirea antreprenorială și modelele raționale de luare a deciziilor; (2) distincția dintre antreprenoriat și leadership, capitalism și management; (3) omniprezența antreprenoriatului în toate eforturile umane; (4) funcționalitatea cauzală a antreprenoriatului; și (5) prioritatea procesului de antreprenoriat față de instrumentalitatea antreprenorului.

Urmărind tendința de renaștere a doctrinelor pieței libere, libertarianismul economic al celei de-a doua părți a secolului al XX-lea acordă prioritate economiei de piață prin prisma faptului că aceasta presupune libertate politică și democrație. În acest sens, economistul libertarian Milton Friedman (2009) se opune redistribuirii bugetelor de stat pentru ajutorarea persoanelor care provin din grupuri dezavantajate, preferând acțiunile de caritate privată în locul celor de stat.

Tot din perspectiva solidarității umane a fost dezvoltată o nouă teorie a economiei umane/solidare, bazată pe patru principii: economia ar trebui să fie

folosită în mod practic de toate persoanele în viața de zi cu zi; ar trebui să se adreseze unei varietăți mari de situații particulare în toată complexitatea instituțională; trebuie să fie bazată pe o concepție holistică a nevoilor și intereselor tuturor oamenilor; trebuie să se adreseze umanității și întregii societăți (Hart et al. 2010).

Aceste teorii și principii economice care au stat la baza economiei pe care o cunoaștem astăzi susțin preocupările economiei sociale, de la necesitatea specializării unei categorii dezavantajate de lucrători, teoria plusvalorii și utilizarea acesteia în vederea realizării unui scop social și până la dorința de îmbunătățire a condiției sociale, nivelul și domeniile de intervenție a statului în economie. De asemenea, componentele esențiale ale antreprenoriatului care sunt de o relevanță crescută pentru antreprenoriatul social, necesitatea permutării acțiunilor de caritate de la nivelul statului la nivel privat și adoptarea unei economii solidare, reprezintă ideologii care au influențat și trasat în mod hotărâtor direcțiile economiilor moderne. Astfel, observăm faptul că emergența economiei sociale nu este surprinzătoare, ci încearcă să răspundă problemelor de asociere a scopurilor sociale cu cele economice, bazându-se pe teoriile economice clasice și adaptându-se realității curente.

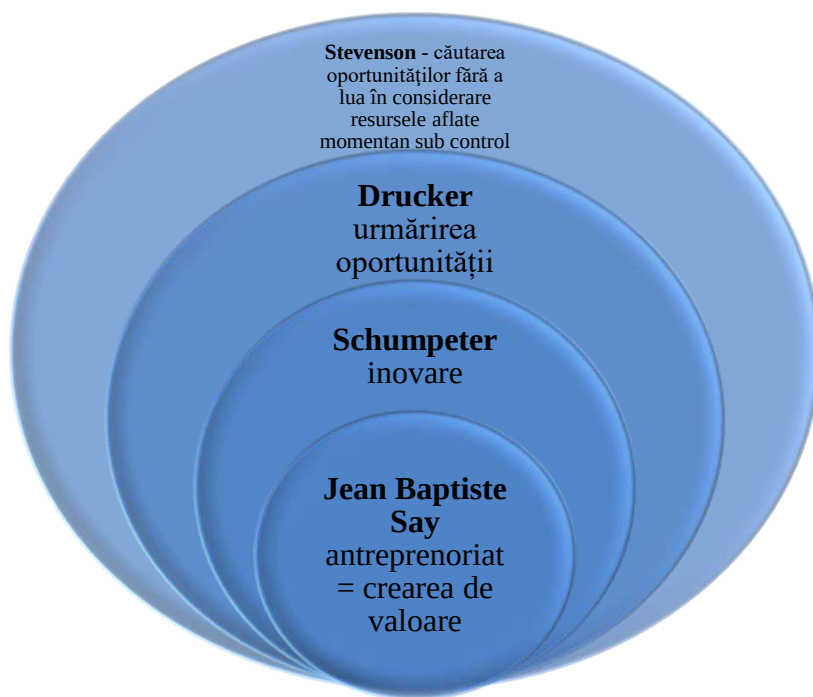
1.2. Conceptualizarea organizațiilor socio-economice, pornind de la antreprenoriatul clasic

1.2.1. Antreprenoriatul

Definirea conceptului de „antreprenoriat social” presupune în primul rând înțelegerea aspectului antreprenorial și mai apoi completarea acestuia cu nuanțe de dezvoltare socială (Martin & Osberg, 2007).

Astfel, teoretizarea conceptului antreprenorial a înregistrat de-a lungul timpului o serie de modificări, iar principalele contribuții au fost aduse de patru mari gânditori (Figura 7). „Inventatorul” termenului „antreprenor” a fost Jean Baptiste Say (1803) care a oferit următoarea definiție: antreprenorul este cel care „transferă resursele dintr-o zonă cu productivitate mai scăzută într-una cu productivitate și profit mai mare”.

Un secol mai târziu, Joseph Schumpeter (2003) a descris antreprenorii ca fiind inovatori care conduc procesul „creativ – distructiv” al capitalismului. Astfel, funcția antreprenorului este aceea de a „reforma sau revoluționa modelul de producție prin exploatarea unei invenții, sau mai general, a unei posibilități tehnologice neîncercate, de producere a unui nou produs sau de a produce un produs cunoscut printr-o modalitate nouă, prin deschiderea unei noi surse de materii prime, a unei noi modalități de vânzare, prin reorganizarea unui lanț de producție ș.a.m.d.”.



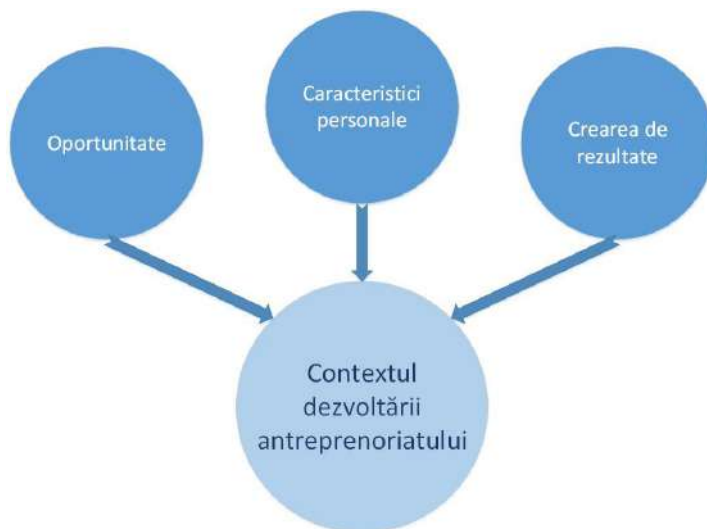
Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 7 - Evoluția conceptului antreprenorial

În comparație cu Schumpeter, care vede antreprenorul ca agent al schimbării în cadrul unei economii, Peter Drucker (1985) îl vede ca exploatator al schimbării. Conform lui Drucker, „antreprenorii caută întotdeauna schimbarea, îi răspunde acesteia și o exploatează ca o oportunitate”.

Howard Stevenson (2013), profesor la Harvard Business School, oferă o definiție a antreprenoriatului care arată astfel: „antreprenoriatul este căutarea oportunităților fără să te gândești la resursele aflate momentan sub control”.

Astfel, plecând de la baza teoretică, Martin și Osberg (2007) consideră faptul că „antreprenoriatul descrie combinația dintre contextul în care se găsește o oportunitate, existența unui set de caracteristici personale necesare pentru identificarea și urmărirea oportunității și crearea unui rezultat particular” (Figura 8).



Sursa: Adaptare după Martin, R. L., Osberg, S. (2007). „Social Entrepreneurship: The Case for Definition”. Stanford Social Innovation Review

Figura 8 - Contextul dezvoltării antreprenoriatului

Alți teoreticieni au identificat de-a lungul timpului diferite caracteristici aferente antreprenorului, astfel:

- Antreprenorul este o persoană care își dorește realizări importante și căreia îi place să își asume riscuri moderate (McClelland, 1976). Caracteristicile cheie ale antreprenorului, rezultate din definiție, sunt *performanță ridicată, asumarea riscului, dedicare*;
- Antreprenorii au inițiative, organizează activități sociale și economice și acceptă riscul sau eșecul (Shapero, 1975). Caracteristicile cheie ale antreprenorului, rezultate din definiție, sunt *organizator și inițiator*;
- Antreprenorul recunoaște și acționează conform oportunităților pieței, fiind în esență un oportunist (Kirzner, 1978). Caracteristica cheie a antreprenorului, rezultată din definiție, este *oportunist*;
- Antreprenorul este în principal caracterizat de comportamentul inovator și va angaja practici de management strategic în afaceri (Carland et al., 1984). Caracteristica cheie a antreprenorului, rezultată din definiție, este *strateg*;
- Antreprenoriatul este o încercare de a crea valoare prin recunoașterea unor oportunități de afaceri (Kao & Stevenson, 1983). Caracteristicile cheie ale antreprenorului, rezultate din definiție, sunt *creator de valoare și recunoașterea de oportunități*;
- Antreprenoriatul este un mod de gândire, de a raționa și de a acționa, atent la oportunități, holistic în abordare și echilibrat în conducerea afacerii (Timmons & Spinelli, 2004). Caracteristicile cheie ale antreprenorului,

rezultate din definiție, sunt: *lider, holistic, insistent, dedicat*.

Teoriile antreprenoriale dezvoltate de Say, Schumpeter, Drucker, Stevenson și alți teoreticieni descriu idei și comportamente care se pot manifesta atât în domeniul de afaceri clasice, cât și în domeniul social. Acesta este motivul pentru care, în încercarea de a înțelege ce este antreprenoriatul social, am pornit de la comparația cu antreprenoriatul clasic.

1.2.2. Antreprenoriatul social

Antreprenoriatul social are la bază aceleași situații necesare dezvoltării antreprenoriatului clasic: existența unei oportunități, a unor caracteristici necesare pentru a profita de oportunități și dorința de a obține o serie de rezultate (Bucaciuc, 2014). De cele mai multe ori se spune că antreprenorii sunt marcați de dorința de a face bani, iar antreprenorii sociali sunt conduși de altruism. Dar, antreprenorii nu își continuă activitatea exclusiv din dorința de a obține câștig financiar, ci atât antreprenorul clasic, cât și antreprenorul social sunt motivați de oportunitatea pe care o descoperă, urmărind fără încetare viziunea pe care o au. Ceea ce îi diferențiază sunt valorile pe care și le însușesc. Antreprenorul servește piețele prin intermediul produsului sau serviciului pe care îl oferă și care este creat pentru a crea profit, iar antreprenorul social dorește să conducă la un plus de valoare la scară largă, concentrându-se pe cei neglijăți, dezavantajați și pe toți cei cărora le lipsesc mijloacele de a obține beneficiul transformării sociale pe cont propriu (Martin & Osberg, 2007).

O serie de definiții pe care le-a primit antreprenorul social de-a lungul timpului sunt următoarele:

- Un antreprenor social este un deschizător de drumuri cu o idee nouă, puternică, care combină viziunea cu creativitatea pentru rezolvarea unor probleme ale lumii reale, care are un puternic simț etic și este, totodată, stăpânit de viziunea sa pentru schimbare (Bornstein, 1998). Caracteristicile cheie identificate în definiție pentru antreprenorul social, sunt *lider de misiune și perseverent*.
- Antreprenorii sociali sunt persoane care realizează unde există o oportunitate de a satisface o serie de nevoi neadresate de către sistemul de bunăstare de stat și care adună în jurul său resursele necesare (în general persoane, de cele mai multe ori voluntari, fonduri bănești și altele) și folosește acestea pentru a „face diferență” (Thompson et al., 2000). Caracteristicile cheie identificate în definiție, pentru antreprenorul social, sunt *încărcat emoțional și creator de valoare socială*.
- Antreprenorii sociali joacă rolul de agenți ai schimbării în societate prin:
 - o Adoptarea unei misiuni pentru a realiza și susține valoare socială;
 - o Recunoașterea și urmărirea neîncetată de noi oportunități care servesc misiunii;

- Angajarea într-un proces continuu de adaptare, învățare și inovare;
- Acționarea curajoasă fără a se limita la resursele de care dispune la momentul respectiv;
- Demonstrarea unui simț crescut de responsabilitate față de grupul țintă care este servit de rezultatele create (J. G. Dees, 1998).
Caracteristicile cheie identificate în definiții, pentru antreprenorul social, sunt *agent al schimbării, responsabil, dedicat și atent la problemele societății*:

- Un antreprenor social este o persoană care își asumă un risc rezonabil în numele indivizilor pe care organizația îi servește (Brinckerhoff, 2009). Caracteristica cheie identificată în definiție, pentru antreprenorul social, este *lider de opinie*.
- Antreprenorii sociali sunt o atitudine antreprenorială, sunt inovativi, transformatori și de asemenea: lideri, povestitori, manageri, vizionari, oportuniști, creatori de rețele. Ei recunosc o problemă socială și organizează, creează și conduc o întreprindere pentru a face o schimbare socială (Leadbeater, 1997). Caracteristicile cheie identificate în definiție, pentru antreprenorul social, sunt *manager și lider*.
- Antreprenorii sociali desfășoară activitățile și procesele întreprinse să descopere, definească și exploateze oportunitățile pentru a crește bunăstarea socială prin crearea de noi întreprinderi sau conducerea de organizații diferite prin metode inovative (Zahra et al., 2008). Caracteristicile cheie identificate în definiție, pentru antreprenorul social, sunt *inovator, atent la oportunități și inițiator*.
- Antreprenorii sociali sunt indivizi care au soluții inovative la problemele cele mai presante ale societății [...] Sunt totodată vizionari și realiști, interesați în primul rând de implementarea practică a viziunii lor (Ashoka, 2012). Caracteristicile cheie identificate în definiție, pentru antreprenorul social, sunt *vizionar și dedicat*.

Alăturând caracteristicile aferente antreprenorului social la cele ale antreprenorului clasic (Figura 9) și analizând frecvența cu care acestea apar în cadrul definițiilor oferite de către teoreticieni, se observă faptul că atributele „dedicat” și „lider” sunt principale în activitatea lor.



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 9 - Grupare a caracteristicilor aferente antreprenorului social

În literatura de specialitate nu există un consens cu privire la aspectele definitorii ale antreprenoriatului social. Acest fapt permite creșterea numărului de organizații cu activități diferite care pot fi incluse în cercetare, analiză, evaluare, alocarea de resurse și dezvoltarea de politici (PRECiS, 2007).

Conform cercetărilor realizate de către Bacq și Janssen (2011) și Braunerhjelm și Hamilton (2012), au fost identificate două școli de gândire americane (Școala de Inovație Socială și Școala Întreprinderii Sociale) și două europene (abordarea EMES și abordarea UK) (Tabel 2), cu abordări diferite, dar fără limite stricte între ele. Diferențele majore sunt cele legate de rolul antreprenorului versus rolul întreprinderii: în cazul Școlii de Inovație Socială, antreprenorul are un rol principal, pe când în toate celelalte modele, întreprinderea are un rol principal. Deși abordările sunt adesea amestecate în discursul popular, o analiză detaliată a acestora dezvăluie nuanțe importante din punct de vedere economic și social.

Tabel 2 - Școlile de gândire în domeniul antreprenoriatului social

Variabile	Criterii	Modelul American		Modelul European	
		Școala de Inovație Socială	Școala Întreprinderii Sociale	Abordarea EMES	Abordarea UK
Individual	1 Antreprenorul	Rol principal	Rol secundar	Activitate colectivă	Rol secundar

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Proces	2 Misiunea	Nucleul activității inovatoare	Obiectivul principal al activității antreprenoriale este atingerea de obiective sociale	Scop explicit de a oferi beneficii comunității	-
	3 Relația misiune – activități productive	Directă	Directă/Indirectă	Directă	Directă/Indirectă
Organizație	4 Întreprinderea	Rol secundar	Rol principal	Rol principal – nivel de risc economic semnificativ	Rol principal
	4 Forma legală	Fără limitări	Nonprofit	Limitări ușoare	Fără limitări
	5 Distribuirea profitului	Fără limitări	Nu este permisă	Limitări ușoare	Limitări ușoare
	6 Obținerea venitului	Nu este specificat	Constituie premisa activității	Nu este specificat	Importantă
	7. Guvernanță	Nu este specificată	Nu este specificată	Subliniată implicarea mai multor stakeholderi	Recomandată implicarea mai multor stakeholderi

Sursa: Adaptare după Bacq, S., Janssen, F., 2011. „The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. Entrepreneurship & Regional Development”, 23(5-6) și Braunerhjelm, P., Hamilton, U.S., 2012. „Social entrepreneurship – a survey of current research”.

Sectorul antreprenoriatului social fiind considerat într-un stadiu incipient de dezvoltare și puternic dependent de evoluția mediului în care își desfășoară activitatea, abordările sale teoretice se află într-o continuă evoluție: pe de o parte se înregistrează convergența celor două școli americane de gândire într-un singur concept numit „Enterprising Social Innovation”, iar pe de alta, apar noi clasificări ale școlilor de gândire în funcție de perspective asupra veniturilor, scalabilității, replicabilității și locației geografice (Bravo, 2016; Harun et al., 2017).

Privind în ansamblu cercetarea în domeniul antreprenoriatului social, Brok (2011) a realizat o proiectare a evoluției activităților educaționale referitoare la dezvoltarea antreprenoriatului social în trei faze (pionieri, consolidatori și nou-veniți) pe trei dimensiuni (instituții, publicații și conferințe), reprezentată în tabelul de mai jos (Tabel 3).

Tabel 3 - Maparea evoluției educației în domeniul antreprenoriatului social

	Instituții	Publicații	Conferințe
Pionieri (anii '90)	■ <i>Harvard Business School Social Enterprise Initiative</i> (1993) ■ Fundații / think tanks / dezvoltare de politici, REDF / Demos / IPPR (mid 1990s) ■ Not-for-profit, co-operative studies scholars: EMES (1999) ■ <i>Stanford Center for Social Innovation</i> (1999)	■ Dees (1998) ■ Dees, Emerson (2001) ■ Borzaga and Defourny (2001) ■ Bornstein (2004) ■ <i>Stanford Social Innovation Review</i> (2004-) ■ Austin / SEKN (2004) ■ Dacanay (2004)	■ <i>Harvard Business School Social Enterprise Conference</i> (2000-)
Consolidatori (anii 2000)	Școli de afaceri: ■ CASE, <i>Duke University</i> (2002) ■ Skoll Centre, <i>University of Oxford</i> (2003) Schools of Government Public Policy: ■ Kennedy School, <i>Harvard University</i> (Bloom, c.2002) ■ Wagner School, <i>New York University</i> (Light, c.2005)	■ <i>Social Enterprise Journal</i> (2005-) ■ Mair, Hockerts, and Robinson (2006, 2009, 2010) ■ Nicholls (2006) ■ Nyssens (2006) ■ Perrini (2006) ■ Light (2006)	■ <i>Social Enterprise Research Conference (SERC)</i> (<i>Open University</i> and <i>London Southbank University</i>, 2004–2006: with <i>University of Oxford</i>, 2006-2008) ■ <i>Satter Conference on Social Entrepreneurship</i> (NYU Stern, 2004-) ■ <i>International Social Entrepreneurship Research Conference (ISERC)</i> (IESE – Barcelona, NYU Stern, & Copenhagen Business School. 2005-2007)
Nou veniți (după 2008)	■ <i>Third Sector Research Centre: Social Enterprise Cluster</i> (<i>University of Birmingham</i> and <i>University of Southampton</i>: 2008) ■ Școli din învățământul preuniversitar (Catherall & Richardson, 2017) ■ <i>EMES International PhD Summer Schools</i> (2010,	■ Kerlin (2009) ■ Zeigler (2009) ■ Santos (2010) ■ <i>Journal of Social Entrepreneurship</i> (2010-) ■ Ridley-Duff and Bull (2010) ■ <i>Journal of Social</i>	■ <i>International Social Innovation Research Conference (ISIRC)</i> (<i>University of Oxford</i> and <i>London Southbank University</i>, 2009-) ■ <i>Colloquium on Social Entrepreneurship</i> (<i>University of Oxford</i> and <i>Duke University</i>,

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

	2012, 2014, 2016, 2018, 2022)	Business (2011) Special Editions: ■ Journal of World Business 41.1 (2006) ■ Emergence: Complexity and Organization 10.3 (2008) ■ MIT Innovations (2007, 2009) ■ Entrepreneurship Theory and Practice (2010) ■ Social entrepreneurship and Social Enterprises (2018) ■ Resilient Organizations in the Third Sector (2018) ■ Encyclopedia of the Social and Solidarity Economy (2022)	2007, 2009, 2010-) Converts: ■ ARNOVA (USA) ■ <i>International Society for Third Sector Research</i> (ISTR) (Europe) ■ <i>National Council of Voluntary Organizations</i> (NCVO) (UK) ■ Academia de management ■ „If not for profit, for what? And how?”, 2013, <i>Centre for Social Economy in Liege</i> (Belgium). ■ „Building a scientific field to foster social enterprise eco-system”, 2015, FinSERN, Helsinki (Finland). ■ „Social enterprise and sustainable societies”, 2017, CIRTES, Louvain-la-Neuve (Belgium). ■ „Sustainable development through social enterprise, co operative and voluntary action”, 2019, SHU, Sheffield (United Kingdom) ■ „Social enterprise, cooperative and voluntary action: Bringing principles and values to renew action”, 2022, GESES Research Group, University of Zaragoza in Zaragoza (Spain).
--	-------------------------------	---	---

Sursa: Adaptare și actualizare după Brock, D. D. (2011). „Social Entrepreneurship Education Resource”.

Acest model de evoluție a activităților educaționale demonstrează o asimilare treptată a antreprenoriatului social în structurile universitare de masă. Predominanța școlilor de afaceri din contextualizarea timpurie a subiectului a fost diluată și contestată de angajamentul altor discipline, sugerând un subiect cu două abordări care adapta cu ușurință la diferite perspective. Absența unei teorii unificate a antreprenoriatului social sugerează că acest subiect rămâne flexibil și fluid. În timp ce există nuanțe în definirea antreprenoriatului social, în sensul că ar putea fi deosebit de antreprenoriatul clasic prin trei factori - un caracter distinctiv în procesele organizaționale, strategii de resurse și structură financiară, precum și obiectivele misiunii - unii autori păstrează o urmă de scepticism cu privire la viabilitatea sa ca o teorie de sine stătătoare (Brock, 2008).

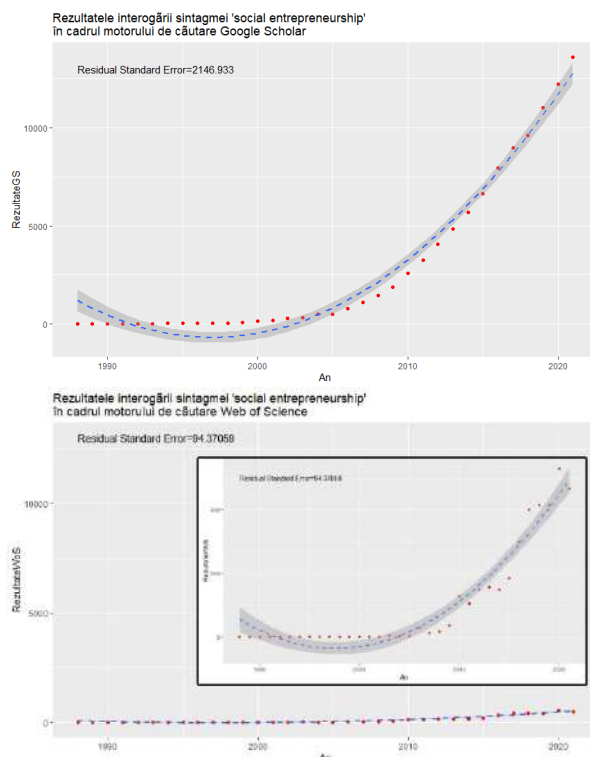
Pe de altă parte, organizațiile considerate pionieri în domeniul antreprenoriatului social (de exemplu, EMES) sunt deosebit de active în procesul de cercetare și educație, reușind în ultimii ani să organizeze multiple evenimente (conferințe, școli de vară, seminarii) și să publice cercetări deosebit de importante în domeniu.

În învățământul preuniversitar, dorința sistemului educațional de a reduce inegalitatea încearcă să inspire viitoarele generații prin integrarea în programa educativă tema antreprenoriatului, cu scopul de a crea oportunități adresate tinerilor pentru a rezolva probleme globale. Chiar dacă antreprenoriatul social nu este un panaceu pentru problemele lumii, educația este considerată a avea cel mai important rol. Se consideră că sistemul educațional trebuie reprojctat la nivel global pentru a fi adaptat timpului prezent și problemelor prezente și viitoare, iar în acest context de reformare, integrarea antreprenoriatului social poate fi o mișcare inteligentă (Catherall & Richardson, 2017; Noya, 2022). Studiul „Social entrepreneurship in education” publicat de British Council sugerează faptul că o valoare adăugată mare se creează cel mai adesea atunci când antreprenoriatul social este folosit ca punte între metodele tradiționale de predare și o nouă învățare experiențială cu implicarea școlilor, afacerilor locale și comunității. Această concluzie a fost generată de analiza unor studii de caz realizate în școli din Mexic, Grecia, Lituania, Egipt, Regatul Unit și Tailanda, unde au fost implementate astfel de modele de educație prin antreprenoriat social (Catherall & Richardson, 2017).

În același context academic, literatura de specialitate oferă o serie de interpretări ale antreprenoriatului social. Braunerhjelm și Hamilton (2012) consideră că există un număr limitat de studii pe baza metodelor cantitative, o lipsă de testări riguroase a ipotezelor, varietate redusă în designul cercetărilor, o nevoie de definire clară care poate fi baza unor viitoare cercetări și unor analize detaliate a importanței și contribuției pe care antreprenoriatul social o poate aduce societății. În anul 2020, un studiu care viza cercetarea în domeniul antreprenoriatului social concluzionează faptul că doar 25% din articolele vizate au folosit metode cantitative de cercetare (Gupta et al., 2020).

Evoluția interesului față de antreprenoriatul social se poate observa din analiza

articolelor publicate pe această temă, prin interogarea sintagmei „social entrepreneurship” în motoarele de căutare *Google Scholar* și *Web of Science* (Figura 10). Analiza trendului de publicare a materialelor care conțin sintagma „social entrepreneurship” a fost făcută folosind metoda „lm”, utilizată pentru a genera modele liniare în cadrul programului RStudio (R Core Team, 2022). Acest test analizează direcția și semnificația variației.



Sursa: Prelucrarea autorului, pe baza informațiilor culese la 15 Aprilie 2022

Figura 10 - Numărul de noi înregistrări ale sintagmei „social entrepreneurship” în cadrul motoarelor de căutare *Google Scholar* și *Web of Science*, în perioada 1988-2021, împreună cu o analiză de regresie

Creșterea numărului de menționări anuale a sintagmei „social entrepreneurship” în cadrul motoarelor de căutare (identificate în figură prin punctele de culoare roșie) și linia de trend cu tendință crescătoare (identificată prin linia punctată de culoare albastră) demonstrează creșterea continuă a interesului față de acest domeniu de cercetare începând cu anul 2000.

1.2.3. Barierele antreprenoriatului social

Pentru o mai bună înțelegere a conceptului de antreprenoriat social, termenul fiind prea incluziv, Martin și Osberg (2007) au apelat la excluderea activităților care nu respectă principiile acestei practici. Astfel, luând spre analiză prestarea de servicii sociale și activismul social, au ajuns la concluzia că acestea nu pot fi incluse în cadrul antreprenoriatului social. Prestarea de servicii sociale are un impact restrâns, se adresează populației locale, iar scopul ei este determinat de resursele pe care le poate atrage. Astfel, diferențierea față de antreprenoriatul social constă în rezultatele activității (Figura 11).

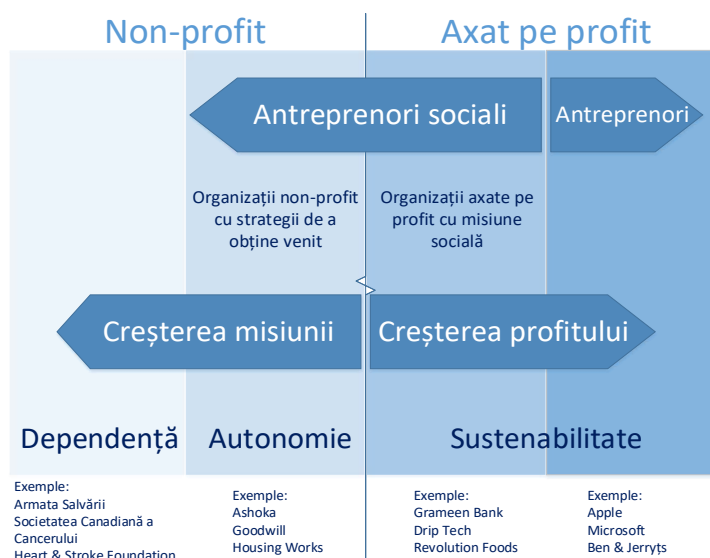
Natura activității	Direct	Prestarea de servicii sociale	Antreprenoriat social
	Indirect		Activism social
		Menținerea și îmbunătățirea unui sistem existent	Crearea și susținerea unui nou echilibru
		Rezultate	

Sursa: după Martin, R. L., Osberg, S. (2007). „Social Entrepreneurship : The Case for Definition”. *Stanford Social Innovation Review*

Figura 11 - Forme de angajament social

Pe baza definițiilor date de către teoreticieni pentru antreprenoriatul social, Abu-Saifan (2012) a propus o încadrare a activității antreprenorilor sociali între activitățile nonprofit și cele axate pe profit (Figura 12). Astfel, acestea se regăsesc în organizațiile nonprofit care au strategii de obținere de venit și organizațiile axate pe profit (întreprinderile tradiționale) care au o puternică misiune socială ce le ghidează.

Primele tipuri de organizații nonprofit sunt cele care adoptă strategii bazate pe obținerea de venituri și realizează activități hibride, sociale și comerciale, pentru a dobândi autonomie. Profitul și veniturile obținute sunt folosite strict pentru a îmbunătăți mai departe oferta de valoare socială. Cele din urmă, organizațiile axate pe profit și care adoptă o misiune socială, execută activități sociale și comerciale în mod simultan pentru a ajunge sustenabile. În acest caz, fondatorii și investitorii beneficiază în mod personal de câștiguri financiare.



Sursa: după Abu-Saifan, S. 2012. „Social Entrepreneurship: Definition and Boundaries”. *Technology Innovation Management Review*. February 2012.

Figura 12 - Spectrul antreprenorial ilustrând granițele antreprenoriatului social

Antreprenoriatul clasic și antreprenoriatul social împărtășesc o serie de asemănări în ceea ce privește cadrul de desfășurare, procesul antreprenorial și urmărirea de rezultate. Astfel, ambele sunt o categorie a antreprenoriatului (Dees, 1998), desfășurând activități de afaceri și urmărind încasarea contravalorii bunurilor sau serviciilor furnizate, pentru a se asigura că întreprinderile sociale ar putea avea o dezvoltare durabilă în viitor. Atât antreprenorii clasici, cât și cei sociali se concentrează pe viziune și oportunități, precum și pe capacitatea de a convinge și împuternici pe alții să-i ajute în vederea transformării ideilor în realitate (Catford, 1998). Identificarea oportunităților și transformarea viziunii în operațiuni gestionabile și realizabile este o calitate pe care orice antreprenor ar trebui să o posede. Totodată, ambele tipuri de antreprenori caută rezultate care pot fi măsurate și cuantificate și urmăresc rentabilitatea investiției, monetară sau socială (Vega & Kidwell, 2007).

Diferențele dintre antreprenoriatul clasic și antreprenoriatul social țin în principal de tipul de abordare antreprenorială, de misiunea și modalitatea de măsurare a rezultatelor. Abordarea antreprenorială în ceea ce privește politica de resurse umane, de exemplu, tinde în cazul contextului comercial spre angajarea de personal bine pregătit, cu scopul de a deveni competitivă pe piață și a crește constant. Remunerarea este recunoașterea muncii lor, iar angajații sunt atrași de companie pe

baza recompenselor. În plus, profitul companiei va fi distribuit tuturor stakeholderilor și investit în proiecte noi. Resursa umană angajată de antreprenorii sociali ar putea include personal cu normă întreagă sau parțială și voluntari. Majoritatea antreprenorilor sociali nu au posibilitatea de a compensa angajații cu un salariu competitiv din cauza nivelului scăzut de resurse și a faptului că angajații provenind din grupuri vulnerabile, deseori, nu au o deloc o pregătire profesională sau aceasta nu este adecvată (Austin et al., 2006; Bridgstock et al., 2010). Acest aspect este compensat de faptul că angajații întreprinderilor sociale apreciază mai mult compensațiile nemonetare obținute din muncă, de exemplu, posibilitatea de a se integra într-un colectiv de muncă, formarea profesională, sprijinul acordat în viața privată (Austin et al., 2006). În plus, antreprenorii sociali au tendința de a reinvesti în misiunea socială atunci când vor înregistra un excedent (Bacq & Janssen, 2011). Prin urmare, există o mare diferență între antreprenorii sociali și comerciali atunci când vine vorba de gestionarea fondurilor și a resurselor umane.

Rezultatul antreprenoriatului clasic, axat pe generarea de bogăție, este măsurat în termeni monetari și tangibili, ca valoarea de piață a firmei, cota de piață, profitul net, satisfacția clienților, calitatea și activele firmei. Pe de altă parte, pentru antreprenoriatul social, impactul legat de misiune devine criteriul central, și nu cifra de afaceri. Astfel, performanța antreprenoriatului social ar putea fi măsurată prin impactul realizat în comunitatea locală, dar care datorită faptului că este multifactorial, are o dimensiune temporală necantitativă și este caracterizat de percepții diferite, este intangibil.

1.2.4. Afacerile sociale - o analiză a schimbării de paradigmă

Muhammad Yunus, laureat al „Premiului Nobel pentru Pace” în anul 2006, aduce o nouă perspectivă asupra întreprinderilor sociale. Cum singur s-a supranumit „bancherul săracilor”, el a dezvoltat în mod independent de curentul academic mondial, un concept oarecum distinct al întreprinderilor sociale, bazat pe experiența dezvoltării unor astfel de entități.

El a pornit de la ideea că o mare problemă a teoriei capitalismului este interpretarea greșită a naturii umane, care ar vedea oamenii ca ființe unidimensionale a căror misiune este maximizarea profitului. Aceasta ar fi o interpretare mult distorsionată, deoarece este evident faptul că oamenii nu sunt roboți care „fac bani” (Yunus, 2003). Teoria este susținută de faptul că, în ciuda progresului adus de capitalism în ultimele decenii, problemele sociale s-au înmulțit și înrăutățit (Yunus, 2008).

Astfel, apare nevoia de schimbare, de a înlocui perspectiva persoanelor unidimensionale din teoria economică, cu persoanele multidimensionale care sunt și egoiste și altruiste în același timp. În momentul în care se face acest exercițiu de gândire, întreaga imagine a lumii de afaceri se schimbă: este nevoie de două tipuri de afaceri: cea pentru câștig personal și cea dedicată pentru ajutorarea celorlalți

(Yunus, 2010). În primul model, obiectivul este maximizarea profitului proprietarilor, fără să existe preocuparea referitoare la efectele avute de maximizarea profitului asupra vieților oamenilor. În cel de-al doilea model, toate activitățile afacerii sunt axate pe beneficiile aduse celorlalți, fără alte câștiguri ale proprietarilor. Acest ultim model de afacere este considerat de Yunus a fi o afacere socială, și este teoria care conform autorului lipsește din economie.

O definiție dată de autor afacerii sociale este „afacerea altruistă a cărei scop este să conducă la rezolvarea unei probleme sociale”. În acest tip de afacere, compania înregistrează profit, dar acesta nu este repartizat (Yunus, 2010). Deoarece compania este dedicată în mod integral unei cauze sociale, ideea de a face profit personal este scoasă din ecuație. Proprietarul poate recupera după o perioadă de timp doar suma pe care a investit-o.

Conform lui Yunus, există două tipuri de afaceri sociale: compania fără dividende, fără pierdere, axată pe rezolvarea unei probleme sociale și deținută de către investitori care reinvestesc toate profiturile în expansiunea și îmbunătățirea afacerii – afacerile sociale de tip I; și afacerile axate pe profit, deținute de către oameni săraci, direct sau indirect printr-o organizație dedicată unei cauze sociale predefinite – afacerile sociale de tip II.

Yunus (2010) a explicat în cartea sa „Dezvoltarea afacerilor sociale” conceptul de afaceri sociale de tip I sub forma a șapte principii:

1. „Obiectivul afacerii este acela de a eradică sărăcia sau a rezolva una sau mai multe probleme care amenință oamenii și societatea și nu acela de a maximiza profitul (în domenii precum educația, sănătatea, noua tehnologie, mediul)”
2. „Compania trebuie să devină sustenabilă din punct de vedere financiar și economic”
3. „Investitorii primesc înapoi doar ce au investit. Nu se acordă dividende peste suma investită inițial”
4. „După ce investiția este recuperată de întreprinzător, profitul se reinvestește pentru extinderea și îmbunătățirea activității”
5. „Compania se comportă conștient față de problemele mediului”
6. „Personalul angajat primește remunerații la nivelul pieței, beneficiind de condiții de lucru mai bune decât cele standard”
7. „Cei implicați acționează cu bucurie”.

Astfel, firmele axate pe maximizarea profitului pot fi transformate în afaceri sociale de tip II, oferind persoanelor sărace proprietatea totală sau majoritară a afacerii. Rețeta pentru această transformare este prezentată de autor în cărțile sale (Yunus, 2003, 2008, 2010) și constă fie prin primirea de acțiuni de către persoanele sărace sub formă de cadouri de la donator sau prin cumpărarea acțiunilor cu banii proprii. Modelul Băncii Grameen, care l-a consacrat pe Yunus la nivel mondial, funcționează după cel de-al doilea model, persoanele sărace care împrumută bani de la bancă achiziționând acțiuni cu banii lor, prin mici deduceri automate din contul personal.

1.2.5. Configurarea noii organizații socio-economice pornind de la evoluția conceptelor de „întreprindere socială” și „afacere socială”

Teoreticienii interesați de domeniul prezentei cercetări consideră faptul că o serie de actori ai economiei sociale sunt reprezentați de întreprinderile sociale, după cum s-a văzut în capitolele precedente. Analizând literatura din domeniu, înțelegem că întreprinderile sociale sunt văzute în general ca organizații (întreprinderi sau organizații nonprofit) care au activități generatoare de venit, dar își folosesc profitul strict pentru a susține atingerea obiectivelor sociale, culturale sau de mediu.

Din cauza faptului că nu se poate face o diferențiere clară între întreprinderile economice clasice și cele sociale, după cum se observă în capitolele precedente, iar alăturarea termenilor „întreprindere” (care duce cu gândul imediat la obținerea de profit) și „social” pare să nu reușească să reprezinte în totalitate ideea pe care dorește să o exprime întreprinderea socială, iese în evidență neajunsul conceptului de întreprindere socială. Aceste aspecte au permis chiar și apariția ideii puternic combătute de către teoreticieni cum că responsabilitatea socială corporatistă poate transforma corporația în întreprindere socială (Yunus, 2010).

Pornind de la aceste ambiguități create de folosirea termenului de întreprindere socială, a apărut ideea de afacere socială dezvoltată de Muhammad Yunus, dar care chiar dacă nu implică direct conceptul de întreprindere, tot face referire la activități cu scop principal de realizare de profit.

Aceste două perspective diferite asupra aceluiași concept pot fi reunite și pot reflecta mai bine înțelesul său, prin folosirea ideii de „organizație socio-economică”. Astfel, aceasta poate înlocui cu succes „întreprinderea socială” și „afacerea socială” datorită faptului că include, pe lângă forme de întreprinderi care poziționează realizarea profitului într-un rol secundar, și organizații nonprofit și organizațiile numite întreprinderi.

Considerăm că este importantă includerea organizațiilor nonprofit în categoria organizațiilor sociale deoarece, prin definiție, acestea se adresează rezolvării unor probleme sociale. În Europa, din punct de vedere legislativ, acestea pot avea activități generatoare de profit, pe lângă obținerea de surse de finanțare nerambursabile, ceea ce le permite și le obligă totodată să reinvestească profitul pentru atingerea scopurilor organizației. Astfel, organizațiile nonprofit sunt cele mai apropiate de definiția clasică a întreprinderii sociale, dar catalogarea lor ca întreprinderi ar fi eronată. Prin urmare, termenul de organizație socio-economică le definește cel mai corect.

Pe de altă parte, în țări ca Belgia, România și Statele Unite ale Americii, în lipsa unei forme legale de organizare dedicată întreprinderilor sociale, sunt incluse în această categorie și formele de organizare ale întreprinderilor clasice. Pentru a putea fi considerate totuși întreprinderi sociale, ar trebui să nuanțeze obiectivul principal al unei întreprinderi, și anume acela de a genera profit, în favoarea adresării unor probleme sociale. Prin urmare, termenul de organizație socio-economică le-ar defini cel mai bine și pe acestea, indiferent dacă scopul întreprinderii fi utilizarea profitul pentru rezolvarea unor probleme sociale, de a avea o companie deținută de

oameni ce provin din grupuri vulnerabile sau de a oferi oportunități de angajare pe piața muncii a grupurilor vulnerabile (denumite în literatura de specialitate ca WISE - Work Integration Social Enterprises).

Astfel, noul concept de organizație socio-economică reunește sub aceeași umbrelă o gamă largă de organizații, fie ele nonprofit sau generatoare de profit, atât timp cât obiectivul principal al acestora este soluționarea unei probleme din societatea căreia i se adresează.

1.2.6. Organizația socio-economică privită prin prisma instituționalismului istoric și economiei instituționale

Identificarea contextului în care organizațiile și instituțiile se manifestă oferă oportunitatea de a cunoaște în detaliu status-quo-ul, sursa motivației schimburilor interumane și evoluția intrinsecă a sistemelor economico-sociale, sau chiar impedimentele din calea evoluției economiilor de-a lungul timpului (Pohoață, 2006). În cadrul acestor parametri de analiză, este important de observat organizațiile economico-sociale odată prin optica istoriei evoluției instituționale, și apoi prin optica progresului economic și social.

Pași importanți în conceptualizarea instituționalismului istoric au fost realizați de Polanyi (1957), care a evidențiat importanța înțelegerii economiei ca un proces instituțional, constituit și format de către instituții. Conform acestuia, în cadrul economiei, comportamentele, atitudinile și alegerile strategice ale diferiților actori sunt încorporate în profiluri socio-politice și socio instituționale dependente de configurări particulare de timp și spațiu. Următorii pași în conceptualizare au fost reprezentați de teoriile noului și vechiului instituționalism, incluzând lucrări ca *State and Social Revolutions* (Skocpol, 1979) și *Still a Century of Corporatism* (Schmitter, 1979). Mai exact, Peters et al. (2005) afirmă faptul că instituționalismul istoric provine din două evoluții intelectuale majore din perioada 1970 – 1980. Primul este reprezentat de reînnoirea interesului științific al sociologilor interesați de politici publice comparate, în domeniu (Evans et al., 1985), urmat de expansiunea sectorului public după cel de-al doilea război mondial în țările democratice vestice (Roy et al., 2013). Cel de-al doilea curent intelectual constă în semnificația analitică atribuită angajamentelor instituționale formale și informale din democrațiile vestice pentru a explica alegerile politice și comportamentele (Hall, 1986).

Ca parte din noul instituționalism, alături de instituționalismul alegerii raționale și cel sociologic, instituționalismul istoric a fost amplificat în ultimele decenii și a devenit o abordare de top în cadrul dezvoltării statului bunăstării, analizelor instituționale și a științelor politice în general, prin argumentul de bază al teoriei sale conform căreia dezvoltarea politicilor se poate conceptualiza ca un proces discret (caracterizat de perioade extinse de timp de stabilitate) și nu continuu (Béland, 2005; Peters et. all., 2005).

Așa cum este înțeles de către cercetători, instituționalismul istoric cuprinde atât

instituțiile și unitățile administrative formale, cât și reguli, obiceiuri și înțelegeri informale asociate unor instituții particulare și acordurilor instituționale din cadrul statului sau dintre stat și societate (Peters et al., 2005). O implicație a acestei schimbări în abordare, de la „instituționalismul vechi” la „noul instituționalism”, este aceea că factorul uman³ poate fi atribuită nu doar elitelor, ci tuturor grupurilor sociale și comportamentelor, făcând din aceasta cadrul potrivit pentru dezvoltarea organizațiilor sociale (Roy et al., 2013). Neajunsul abordării instituționalismului istoric este, conform lui Peters et al. (2005), format din inabilitatea de a încorpora în mod adecvat, în cadrul analitic, a schimbărilor politice și din incapacitatea de a identifica dezacordurile și conflictele politice în cadrul unor perioade de timp care par a fi stabile.

Instituționalismul istoric poate fi folosit pentru înțelegerea modului în care instituțiile au fost construite, prin identificarea comportamentelor sociale, politice și economice (Streeck, Thelen, 2005), modului în care instituțiile își structurează acțiunile și rezultatele, dar și modului în care „schimbarea” instituțională apare în timp. Acest tip de înțelegere a dus la centrarea instituțiilor, ideilor și valorilor politice în cadrul analizelor politice și economice, în favoarea unei singure mari teorii sau a unui interes societal (Sepulveda, 2014). Cauza constă în faptul că schimbările instituționale sunt în principal produsul schimbărilor ideilor stakeholderilor și implementării acestor idei prin practici politice concrete (Pierson, 2000; Steinmo, 2008). Iar schimbările instituționale apar atunci când actorii economici și socio-politici au motivația și abilitatea de a schimba instituțiile și status quo-ul existent în favoarea unor noi idei (Hall, 1996).

Aplicarea instituționalismului istoric în analiza organizațiilor socio-economice propusă de Sepulveda (2014), recunoaște anumite limitări în abordare. Acestea se referă în special la capacitatea sa de a explica „schimbarea” (și nu numai „continuitatea”), precum și modul în care ideile susținute de actorii politici influențează procesul de elaborare a politicilor (Béland, 2005; Schmidt, 2010). Mai departe, trebuie recunoscută nevoia unei mai bune înțelegeri a rolului factorului uman și ideilor în explicarea politicilor de schimbare (Streeck & Thelen, 2005), lucru care face ca interacțiunea dintre factorii structurali și cei umani să fie considerați esențiali pentru a explica apariția și ascensiunea politică a organizațiilor socio-economice. Astfel, Sepulveda (2014) argumentează faptul că o serie de evenimente istorice începând cu secolul al 19-lea încoace au condus la apariția unor principii de organizare și valori antreprenoriale care, în unele țări occidentale, au fost recent asociate cu și încorporate în ideea de „întreprindere socială” sau „organizație socio-economică”. Același autor susține că ideea și practica întreprinderii sociale nu este deloc nouă, bazându-se pe faptul că diverse forme și activități antreprenoriale sociale

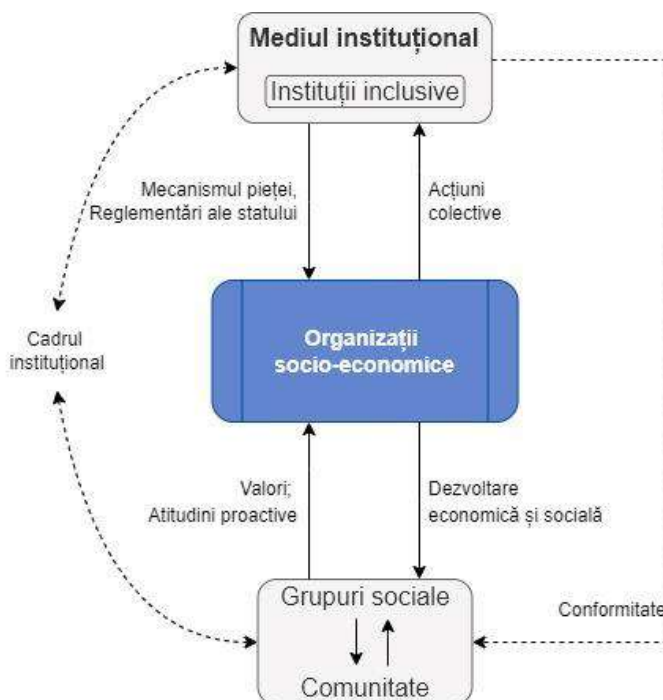
³ Din engl. „human agency” definit ca angajamentul temporar construit de către actori din diferite medii structurale – contextul temporal-relațional al acțiunii – care, prin acțiunea reciprocă a obișnuinței, imaginației și judecății, multiplică și transformă acele structuri ca răspuns a problemelor aduse de schimbarea situației istorice (Emirbayer & Mische, 2010).

au apărut în cadrul revoluției industriale și s-au manifestat destul de mult în timpul consolidării formelor capitaliste de producție și schimb economic.

Înaintând în analiza contextului instituțional al organizațiilor, este relevantă identificarea conexiunii dintre instituțiile sociale și producția, distribuția și consumul de bunuri, precum și relațiile sociale corespunzătoare, ceea ce reprezintă economia instituțională (Dimmelmeier & Heussner, 2018). Aceasta reprezintă un domeniu de cercetare extins, care analizează modul în care funcționează sistemele economice și urmărește modul în care sistemul ar trebui să funcționeze pentru a-și îndeplini obiectivele. Rezultatele dezirabile sunt stabilite în cadrul unui proces politic și pot fi legate de aspecte ca producția din sectorul agricol, nivelul de inovație în industria chimică, productivitatea muncii în industria prelucrătoare, reducerea poluării la nivel mondial, distribuția beneficiilor și a costurilor pe diferite grupurile de venituri din societate etc. (Spithoven, 2010). Există, de asemenea, și o cauzalitate reciprocă între instituții și creșterea economică. Pe de o parte, instituțiile au o influență foarte mare asupra creșterii economice, iar pe de altă parte, creșterea și dezvoltarea economică duce de multe ori la o schimbare în cadrul instituțiilor. Cu toate acestea, nu toate schimbările instituționale sunt benefice. De fapt, prin influențarea costurilor de tranzație și a posibilităților de coordonare, instituțiile pot avea efectul fie de a facilita creșterea economică, fie de a o întârzia (Kherallah & Kirsten, 2001).

Pentru o observare mai facilă a corelațiilor dintre instituții, organizații socio-economice și comunitate, Figura 13 schematizează modelul de încadrare a organizațiilor socio-economice în economia instituțională, pornind de la cadrul instituțional și adaptând modelul cauzal pe multiple niveluri dezvoltat de Nee & Swedberg (2008) pentru noul instituționalism în sociologia economică.

În cadrul economiei sociale există un cadru instituțional larg, cu domenii de activitate diverse, care sunt conectate direct sau indirect la scopul de a dezvolta și oferi suport pentru creșterea organizațiilor socio-economice. Astfel, atât instituțiile formale ale mediului instituțional (reguli, legi, constituție), cât și cele informale ale comunității (coduri de conduită autoimpuse, norme de comportament, convenții) sunt importante pentru organizațiile sociale.



Sursa: Adaptare după Nee, V., Swedberg, R., „Economic Sociology and New Institutional Economics”, in Ménard, C., Shirley, M.M., „Handbook of New Institutional Economics”. (2008)

Figura 13 – Model de încadrare a organizațiilor socio-economice în economia instituțională

Mediul instituțional, reprezentat de partea superioară a modelului și format din reglementările monitorizate și aplicate de stat în domeniul drepturilor de proprietate, piețe și organizații, „definește și limitează setul de oportunități și constrângeri la care organizațiile și comunitatea trebuie să se raporteze în acțiunile lor, prin mecanismul pieței și reglementări. Instituțiile impun așadar regulile jocului în cadrul societății, indiferent că privim acțiunea umană în sensul său larg sau că ne referim strict la nucleul său economic: alocarea resurselor economice rare (cu întrebuințări alternative) în vederea satisfacerii nevoilor, viteza și domeniul de aplicare al organizațiilor socio-economice” (Pacut, 2020; Urbano et al., 2010). Relația reciprocă constă în acțiuni colective de influențare a mediului instituțional pentru obținerea de facilități.

În cadrul mediului instituțional, pentru susținerea dezvoltării durabile sunt importante instituțiile incluzive, definite ca un cadru instituțional echitabil, bazat pe statul de drept și care favorizează prosperitatea și cooperarea economică (Socoliuc et al., 2020). Instituțiile incluzive oferă șanse egale pentru toți membrii unei societăți în ceea ce privește oportunitățile, securitatea socială, angajarea, drepturile civile sau accesul la resurse (ONU, 2016), promovând progresul economic, creșterea

productivității, limitarea risipei și succesul organizațiilor socio-economice. Astfel, relațiile dintre organizațiile socio-economice și instituțiile incluzive ar trebui să fie mai facilă și cu rezultate superioare pentru comunitate.

Secțiunea inferioară din reprezentarea modelului de încadrare a organizațiilor socio-economice în economia instituțională conține relația dintre organizațiile socio-economice și comunitate, respectiv grupurile sociale cu rol de reprezentare a societății. Antreprenorii sociali sunt conduși de valorile sociale ale societății, precum și de atitudinile pro active de a rezolva problemele sociale ale comunității locale. Astfel, comunitatea face parte din rețelele antreprenorilor sociali și este un factor cheie în implementarea organizațiilor socio-economice. Beneficiul adus comunității este reprezentat de dezvoltarea socială și economică, prin angajarea grupurilor vulnerabile, crearea de produse sau servicii nișate pe probleme sociale și susținerea comunității. Mai mult decât atât, atunci când relația dintre instituțiile incluzive, organizațiile socio-economice și comunitate sunt caracterizate de interese aliniate spre un scop comun, beneficiul comunității este multiplicat.

1.3. Inovarea socială și antreprenoriatul social

1.3.1. Inovarea socială – teoretizare și conceptualizare

Inovarea socială a fost abordată de Peter Drucker (1985), care subliniază în special impactul inovațiilor non-tehnologice asupra economiei și societății, oferind o serie de exemple de acțiuni inovative individuale, organizaționale și sociale care au produs schimbări societale pozitive și chiar au condus la dezvoltare. Pornind de aici, domeniul inovării sociale a cunoscut un interes crescut datorită unor tendințe ca implicarea cetățenilor și organizațiilor în inovare, critica modelelor de afaceri dominante și a economiei caracterizată de perspective slabe de dezvoltare, scăderea excesivă a cheltuielilor publice și accentuarea nevoilor economiilor în dezvoltare, în care inovarea nu se referă la tehnologii de vârf, ci la rezolvarea problemelor sociale.

O creștere a inovării sociale are potențialul de a modifica structura sistemelor de inovare, identitățile și strategiile corporațiilor, motivația angajaților, precum și guvernarea publică și privată, prezentând astfel noi provocări pentru politica și practicile de management. Dezvoltarea rapidă a domeniului în ultimul deceniu a inclus, în principal, aspecte practice din studiile de caz descriptive, precum și crearea a numeroase concepte, definiții, direcții de cercetare și limite teoretice. Acest lucru a dus la conturarea istoriei și domeniului propriu-zis (van der Have & Rubalcaba, 2016).

În ciuda eforturilor recente de a defini și clarifica semnificația sa, conceptul de inovare socială este considerat totuși destul de ambiguu și starea cunoașterii acestuia continuă să fie fragmentată (Cajaiba-Santana, 2014; Pol & Ville, 2009; van der Have & Rubalcaba, 2016). Sunt necesare studii semnificative pentru a conecta contribuțiile analitice, conceptuale și teoretice legate de domeniu (Jessop et al., 2013).

Cercetările existente arată faptul că inovarea socială se referă la găsirea de

soluții progresive acceptabile pentru o gamă largă de probleme de excludere, privațiune, lipsă de bunăstare și, de asemenea, se referă la acele acțiuni care contribuie pozitiv la progresul și dezvoltarea umană semnificativă. Inovarea socială reprezintă încurajarea incluziunii și a bunăstării prin îmbunătățirea relațiilor sociale și a proceselor de emancipare: imaginarea și urmărirea dezvoltării unei comunități care să acorde drepturi universale și să fie mai incluzivă din punct de vedere social (Frank Moulaert et al., 2013; Dawson & Daniel, 2010; Pol & Ville, 2009). Schimbarea socială inovatoare duce la îmbunătățirea relațiilor sociale, dar și concentrarea asupra diferitelor abilități prin care actorii colectivi și grupurile își joacă rolul în societate. Rolul inovării sociale în împuternicirea oamenilor, dezvoltarea coeziunii sociale și contribuirea la dinamism economic se manifestă prin dezvoltarea abilităților și aptitudinilor, prin consolidarea încrederii în sine, a motivației și a demnității pentru a depăși problemele de excluziune socială (Vale, 2009). Inovarea socială este privită și din perspectiva practicilor sociale, și anume a rolului rețelelor și organizațiilor care sunt esențiale pentru difuzarea inovației și pentru a ajunge la schimbarea sistemică (Hochgerner, 2011; Kieboom, 2014). Din punct de vedere al coeziunii socio-teritoriale și regenerării urbane, procesele de inovare socială pot oferi valoare adăugată din punct de vedere al dezvoltării de orașe creative din punct de vedere social (Moulaert et al., 2007). O parte din interesul crescând pentru inovarea socială derivă, de asemenea, din posibilitățile atrăgătoare care decurg din noile tipuri de inovare tehnologică pentru rezolvarea problemelor sociale și tehnologiile care transformă modul în care oamenii interacționează, iar răspândirea rețelelor și a infrastructurilor globale pentru informații și rețele sociale acționează ca facilitatori ai noilor practici sociale (Brackertz, 2011). Inovarea socială se referă și la instituțiile care duc la o mai bună includere a grupurilor și a persoanelor excluse în diverse domenii ale societății, care necesită o poziție etică a justiției sociale susceptibilă la interpretări și astfel, rezultată din construcția socială (F. Moulaert et al., 2010). Din perspectivă instituțională, inovarea socială este încurajată de breșele de oportunitate pentru creativitatea socială, care poate proveni din provocările aduse de practicile instituționale (Deleuze, 1994). Inovația apare adesea din conflict: spațiile de oportunități la nivel local pot crea strategii creative la nivel macroeconomic.

Conceptualizările fac referire la condiția umană: depășirea excluziunii sociale, îmbunătățirea calității serviciilor, îmbunătățirea calității vieții umane și a bunăstării. Aceasta înseamnă că inovarea socială nu poate fi separată nici de contextul socio-cultural, nici de contextul social-politic. Astfel, cercetarea conceptului de inovare socială necesită un angajament trans-disciplinar, prin implicarea tuturor actorilor implicați în îmbunătățirea condiției umane (Frank Moulaert et al., 2013).

Iar chiar dacă studiul conceptului de inovare socială are un rol important în dezvoltarea lui, soluțiile la problemele sociale nu necesită în mod obligatoriu și nu beneficiază întotdeauna de intervențiile științifice sau inovațiile tehnice. Uneori, chiar persoanele implicate în aceste probleme sociale pot contribui cel mai mult la înțelegerea și prezentarea proceselor implicite și nuanțelor sociale. După cum afirma

Einstein în 1949: „... ar trebui să fim atenți să nu supraestimăm știința și metodele științifice atunci când este vorba de probleme ale umanității și nu trebuie să presupunem că experții sunt singurii care au dreptul să se exprime asupra întrebărilor care afectează organizarea societății” (Einstein, 1949).

Această perspectivă este cu atât mai mult susținută de faptul că inovarea socială a apărut în cadrul societății, fiind mai apoi analizată și multiplicată de către cercetători. În aceeași situație se află și antreprenoriatul social, concept asemănător cu inovarea socială prin prisma faptului că pentru ambele concepte este importantă crearea de valoare socială, inovația este baza ambelor teorii, iar incapacitatea crescândă a statului de a satisface nevoile de bunăstare socială sunt factori motivaționali. Deși cu elemente asemănătoare și care se suprapun, conceptele sunt distincte mai ales prin dimensiunea lor (Cunha et al., 2015). Inovația socială transcende sectoare, niveluri de analiză și metode pentru a înțelege procesele care produc un impact de durată pentru rezolvarea problemelor sociale/societale. Conceptul de antreprenoriat social este folosit pentru a descrie comportamentele și atitudinile indivizilor implicați în crearea de noi întreprinderi în scopuri sociale, inclusiv dorința de a-și asuma riscuri și de a găsi modalități creative de utilizare a activelor subutilizate. Întreprinderea socială, instrument al antreprenoriatului social, se referă mai degrabă la afaceri cu obiective în primul rând sociale ale căror surplusuri sunt în principal reinvestite în scopul social al afacerii sau în comunitate. Pentru a concluziona, putem spune că inovarea socială se referă, în primul, rând la arhitectura sistemului, în timp ce antreprenoriatul social este o modalitate de a înțelege comportamentul și orientările indivizilor care conduc acel proces.

1.3.2. Modele de inovare socială în contextul unui viitor distopic

În încercarea de a înțelege inovarea socială, Pol și Ville (2009) au încercat să răspundă la întrebarea: „sunt toate inovațiile sociale de dorit?”. După o serie de reflecții, au ajuns la concluzia că inovațiile sociale pot avea efecte negative, ambigue sau pozitive pe termen lung. Inovațiile din domeniul afacerilor care generează apariția de noi produse pe piață contribuie la bunăstarea individului prin lărgirea gamei de bunuri și servicii disponibile. Unele pot aduce beneficii distincte, de exemplu, apariția unor medicamente noi pe piață. Altele au puterea de a transforma societatea, cum ar fi apariția automobilului la sfârșitul secolului al XIX-lea (Pol & Ville, 2009).

Fiecare model de inovare socială a pornit de la dorința de a combate posibilitatea unui viitor distopic, bazat pe sărăcie extremă, lipsa de comunicare dintre diferiți actori ai societății, migrație excesivă etc. (Prelipcean et. all, 2016b). În cele ce urmează vom prezenta în mod succint o serie de astfel de modele contemporane.

Așa cum am prezentat în capitolele precedente, un exemplu de inovare socială este conceptul de finanțare prin microcreditare, dezvoltat de Muhammad Yunus, fondatorul Grameen Bank. Privind din perspectivă istorică inițiativele sale,

observăm cum Yunus a înțeles că modelele tradiționale de finanțare nu au reușit să abordeze în mod eficient sărăcia ce reprezintă întregi societăți din cadrul economiilor în dezvoltare (Dawson & Daniel, 2010). Încercând să răspundă acestei probleme, a reușit să demonstreze că succesul în abordarea problemelor sociale și succesul în afaceri nu trebuie să fie în conflict, ci se pot servi reciproc. În dezvoltarea sectorului microcreditelor - pentru întreprinzătorii din țările sărace care nu pot asigura fonduri din sectorul bancar tradițional - inovația sa a susținut evoluțiile pozitive sociale și economice la nivel local (Yunus, 2010). Aceste realizări ale lui Yunus au fost recunoscute la nivel mondial, în 2006, prin acordarea Premiului Nobel pentru Pace. În acest caz, inovarea socială corespunde conceptului de antreprenoriat social, unde afacerile convenționale își mută focusul de pe profit pe dorința de a implementa soluții inovatoare care să răspundă la diferite probleme sociale.

Inovarea socială a început să fie un domeniu de interes major chiar și pentru guverne și instituții, acesta încercând să creeze spații și rețele cu scopul de a susține inovarea. Astfel, Comisia Europeană a dezvoltat o inițiativă denumită „Platforme de sensibilizare colectivă pentru sustenabilitate și inovare socială” (CAPS), care dorește să deschidă drumul spre conștientizarea și abordarea provocărilor emergente legate de sustenabilitate și a rolului pe care cetățenii îl pot juca prin acțiuni colective. Inițiativa CAPS vizează proiectarea și pilotarea platformelor online pentru a crea conștientizarea problemelor legate de durabilitate și a pune în aplicare soluții colective, promovează soluții de colaborare bazate pe rețele (de oameni, idei, senzori, chiar prin dezvoltarea de întreprinderi sociale), permițând noi forme de inovare socială digitală (The Community Research and Development Information Service, 2016).

Unul din cele mai controversate modele de inovare socială este conceptul de scoring social (clasament social). Acesta, deja în implementare în China ca proiect pilot din 2010 și stabilit să devină național și obligatoriu (Murrell, 2018), dorește să extindă sistemele de scoring din creditarea financiară – care sunt utilizate în mod obișnuit de către instituțiile financiare din Statele Unite – în alte domenii ale reglementării guvernamentale: executarea contractelor, siguranță alimentară, corupție și protecția mediului (Chorzempa et al., 2018). În ciuda pericolului de a fi considerat un sistem de colectare a datelor cu caracter personal, guvernul chinez îl consideră un efort de a crește încrederea în guvern și de a reglementa afacerile și conduita privată. Planul vizează conectarea datelor publice și private cu privire la comportamentul financiar și social din China, utilizarea acestora pentru a evalua comportamentul persoanelor și organizațiilor pentru sancționarea sau recompensarea acestora în conformitate cu anumite standarde de conduita adecvată (Chorzempa et al., 2018). O serie de cercetători atrag atenția diferitelor dileme etice pe care le acest sistem le ridică:

- Conformitate versus intimidare, în sensul în care sancțiunile stabilite pentru comportamentele deviante de la regulile conforme sistemului ar putea dobândi un rol de intimidare din partea guvernelor (Ramadan, 2018);

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

- Transparență versus trafic de date, adică divulgarea clasamentului scoringului social poate duce la crearea unei piețe negre de trafic de date care ar avea scopul de a crește poziția în clasament (Botsman, 2017);
- Privilegiu versus profilare, ceea ce poate însemna faptul că scoringul social poate duce la segregarea claselor, în privilegiați și non-privilegiați (Gangadharan, 2014).

Odată recunoscute efectele pozitive sociale și economice ale diverselor modele de inovare socială, prin prisma cercetărilor științifice care au ca scop analiza și înțelegerea fenomenelor aferente, se creează efectul de multiplicare (un exemplu concludent este cel al lui Muhammad Yunus, care a dezvoltat sistemul de microcreditate). Totuși, există și unele tipuri de inovare socială care pot avea și efecte nedorite pe termen lung (de exemplu, modelul scoringului social).

Capitolul 2. Contextul de dezvoltare al întreprinderilor sociale la nivel European

2.1. Strategiile Uniunii Europene în domeniul economiei sociale

Uniunea Europeană a demonstrat un interes continuu pentru dezvoltarea economiei sociale, prin includerea întreprinderilor sociale în strategiile sale privind antreprenoriatul, stimularea investițiilor sociale, adaptarea finanțării publice la nevoile societății, lansarea unor programe de dezvoltare pentru întreprinderile sociale, respectiv sensibilizarea și creșterea încrederii în întreprinderile sociale (Rodert, 2011). Astfel, Comisia Europeană a dezvoltat programe de finanțare dedicate economia socială, a oferit finanțare pentru dezvoltarea domeniului și a creat diferite structuri de susținere a economiei sociale.

Primele finanțări ale Uniunii Europene, cu scopul de a cerceta și promova incluziunea socială și economia socială, au dus la dezvoltarea unor proiecte pilot prin Programul Cadru 7 al Uniunii Europene. Multe dintre acestea tratează în mod direct incluziunea socială a diverselor grupuri excluse de pe piața muncii, dezvoltarea economiei sociale și a inovării sociale (Anexa 1).

În cadrul evoluției înregistrate după Tratatul de la Lisabona, Comisia Europeană a propus în anul 2010 o nouă strategie denumită „Europa 2020” ce are ca scop susținerea creșterii numărului locurilor de muncă, a productivității și a coeziunii sociale (European Commission, 2010a).

Obiectivele principale ale „Strategiei pentru anul 2020” erau:

1. *„Ocuparea forței de muncă*
 - *o rată de ocupare a forței de muncă de 75 % în rândul populației cu vârste cuprinse între 20 și 64 de ani.*
2. *Cercetare și dezvoltare*
 - *alocarea a 3% din PIB-ul UE pentru cercetare și dezvoltare.*
3. *Schimbările climatice și utilizarea durabilă a energiei*
 - *reducerea cu 20% a emisiilor de gaze cu efect de seră (sau chiar cu 30%, în condiții favorabile) față de nivelurile înregistrate în 1990;*
 - *creșterea ponderii surselor de energie regenerabile până la 20%;*
 - *creșterea cu 20% a eficienței energetice.*
4. *Educație*
 - *Reducerea sub 10% a ratei de părăsire timpurie a școlii;*
 - *creșterea la peste 40% a ponderii absolvenților de studii superioare în rândul populației în vârstă de 30-34 de ani.*
5. *Lupta împotriva sărăciei și a excluziunii sociale*
 - *reducerea cu cel puțin 20 de milioane a numărului persoanelor care suferă sau riscă să sufere de pe urma sărăciei și a excluziunii sociale.”*

Rezultatele Strategiei „Europa 2020” arată că, deși UE a avansat în ansamblu,

unele regiuni au rămas în urmă sau chiar au regresat, iar în unele țări diferența dintre regiuni a crescut considerabil. Din punct de vedere al obiectivelor Strategiei, s-au înregistrat progrese: la nivelul UE ratele de ocupare a forței de muncă au crescut, cheltuielile pentru cercetare și dezvoltare și utilizarea energiei regenerabile au crescut, emisiile de gaze cu efect de seră au scăzut, există mai mulți absolvenți de studii superioare și numărul de persoane care abandonează școala timpuriu, respectiv cele expuse riscului de sărăcie și de excluziune socială au scăzut (Becker et al., 2020).

Economia socială și antreprenoriatul social se regăsesc în Strategia Europa 2020 prin includerea incluziunii sociale, inovării, susținerii întreprinderilor și ocupării forței de muncă în obiectivele strategice.

Mai mult decât atât, în cadrul politicii de coeziune pentru perioada de programare 2014-2020, economia socială a apărut ca prioritate pentru investiții în cadrul „Fondului European de Dezvoltare Regională”, „Fondului Social European” și „Programului Uniunii Europene pentru schimbări sociale și inovare socială” (Anexa 2).

Economia socială a fost sprijinită în cadrul „Strategiei Europa 2020”, prin următoarele programe de finanțare (Figura 14):

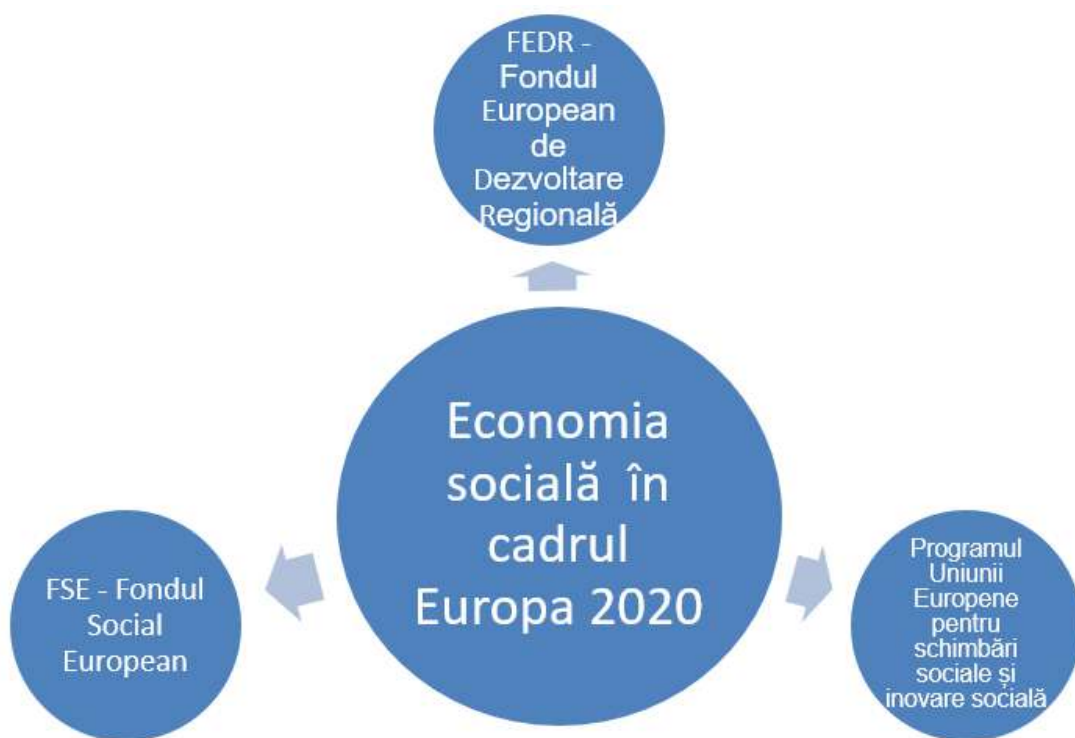


Figura 14 – Programele de finanțare în sprijinul economiei sociale în cadrul Europa 2020

În anul 2011, Comisia Europeană a lansat programul „Social Business Initiative” (Inițiativa afacerilor sociale), care are ca scop crearea de planuri de acțiune pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale și facilitarea inovării și colaborării cu terți. De la înființare, inițiativa a primit finanțare pentru a îmbunătăți accesul la contracte publice și pentru a dezvolta metodologii în vederea măsurării impactului social.

Agenda 2030 pentru Dezvoltare Durabilă se adresează, printre altele, eradicării sărăciei, scop ambițios care nu poate fi atins doar cu susținerea structurilor și abordărilor tradiționale. Astfel, întreprinderile sociale pot răspunde provocării Obiectivelor de Dezvoltare Durabilă, prin funcția lor de agenți ai schimbării transformaționale (Singh, 2017).

O altă etapă de susținere a dezvoltării economiei sociale la nivelul Uniunii Europene a reprezentat crearea „Social Economy Intergroup”, un forum informal la nivelul Parlamentului European, al cărui scop este de a discuta aspecte relevante pentru economia socială și de a oferi informații cu privire la politicile și legislația UE în domeniu (Social Economy Intergroup, 2015).

O inițiativă de susținere a dezvoltării economiei sociale este ESER (European Social Economy Regions⁴). Aceasta sprijină autoritățile regionale în organizarea evenimentelor de sensibilizare și încurajează stakeholderii din economia socială regională (autorități publice regionale / locale, IMM-uri, întreprinderi sociale etc.) să construiască rețele active în vederea sporirii vizibilității și conștientizării economiei sociale la nivel regional și local. Începând cu anul 2018, ESER a încheiat peste 100 de parteneriate regionale și locale (European Commission, 2020b).

2.2. Contextul general al teoretizării conceptelor de „antreprenoriat social” și „întreprindere socială” la nivel European

În Europa, la începutul anilor 1990, sectorul întreprinderilor sociale era mult mai puțin înțeles și legiferat. Din dorința de a cerceta acest nou model de organizare, dar și pentru a susține dezvoltarea sectorului, începând cu anul 1996, o serie de proiecte implementate de către instituții europene și-au pus amprenta pe conceptualizarea termenului de „întreprindere socială” și pe modul în care acesta urma să fie folosit de către cercetători, autorități publice dar și a practicienilor (Pärenson, 2011). Acestea au constituit liniile teoretice directoare în dezvoltarea întreprinderilor sociale la nivel European:

- Proiectul EMES („EMES: L’emergence des Entreprises Sociales, Reponse Novatrice a l’Exclusion Sociale En Europe”, în traducere „Emergența Întreprinderilor Sociale în Europa, Răspuns Inovator la Excluziune Socială în Europa”);
- Proiectul DIGESTUS;

⁴ Regiunile Economiei Sociale Europene

- Proiectul PERSE („The Socio-Economic Performance of Social Enterprises in the Field of Work-Integration”, în traducere „Întreprinderile Sociale ca o Forță pentru Societăți mai Incluzive și Inovative”);
- Proiectul SELUSI („Social Entrepreneurs as Lead Users for Service Innovation”, în traducere „Antreprenorii sociali ca utilizatori ce conduc spre inovarea serviciilor”);
- Proiectul SEFORIS („Social Enterprise as Force for more Inclusive and Innovative Societies”, în traducere „Întreprinderile Sociale ca Forță pentru Societăți mai Incluzive și Inovatoare”)

Informații legate de caracteristicile proiectelor cât și despre rezultatele acestora sunt prezentate în subcapitolele următoare.

Primul proiect analizat, EMES, are nu doar o importanță majoră în inițierea și susținerea acestui sector de cercetare, ci și în clarificarea și definirea conceptului de întreprindere socială la nivel European. Continuarea proiectului EMES, prin proiectul DIGESTUS s-a axat pe elemente de reglementarea sectorului, reușind astfel să se creeze un cadru empiric și legal de funcționare pentru întreprinderile sociale.

Proiectul PERSE a abordat sub-sectorul „întreprinderi sociale de integrare în muncă” (WISEs), proiectul SELUSI a definit antreprenorul social, iar proiectul SEFORIS a abordat elemente legate de integrare, inovare și promovare a întreprinderilor sociale.

În ciuda inițiativelor de conceptualizare și cercetare, sectorul întreprinderilor sociale este considerat în continuare irelevant din punct de vedere statistic (KU Leuven, 2017; Noya, 2022) și puțin înțeles (European Commission, 2014). Totodată, întreprinderile sociale nu sunt recunoscute (uneori nici chiar ele nu se recunosc a fi întreprinderi sociale) și adesea sunt invizibile la nivelul societății (Borzaga et al., 2020). Aceste aspecte demonstrează faptul că sunt necesare cercetări multiple în acest domeniu.

2.2.1. Proiectul EMES

În anul 1996, Universitatea din Liege, Belgia, sub coordonarea profesorului Jacques Defourny a obținut o finanțare din partea Comisiei Europene (DG XII), prin programul de Cercetare Socio-Economică TSER (Targeted Socio-Economic Reseach), pentru proiectul „EMES: L’emergence des Entreprises Sociales, Reponse Novatrice a l’Exclusion Sociale En Europe⁵”. Perioada de implementare a proiectului a fost de 36 de luni, având parteneri universități, centre de cercetare și organizații care au avut interesul de a susține dezvoltarea economiei sociale (European Commission DG-XII, 1998).

În cadrul proiectului, cercetători din cele 15 țări care constituiau Uniunea

⁵ În traducere „Emergența Întreprinderilor Sociale în Europa, Răspuns Inovator la Excluziune Socială în Europa”

Europeană la acea dată au format rețeaua EMES și au realizat analize referitoare la apariția și dezvoltarea întreprinderilor sociale în Uniunea Europeană. Această inițiativă a avut ca finalitate publicarea rezultatelor în cartea „The Emergence of Social Enterprise” (Borzaga & Defourny, 2001b). Abordarea a fost una multidisciplinară, realizând un amplu dialog între specialiștii din domeniile economie, sociologie, științe politice și de management, și comparând diferite tradiții locale în dezvoltarea societății civile, precum și evidențierea unor sensibilități pe întreg teritoriul Uniunii Europene (Defourny & Nyssens, 2010b).

În paralel cu această cercetare, în cadrul EMES a fost dezvoltată pentru prima oară în Europa definiția întreprinderii sociale „ideale” care înglobează un set de criterii necesar a fi respectat (Borzaga & Defourny, 2001a). Această abordare reprezintă piatra de temelie în numeroase cercetări, dar și în dezvoltarea înțelegerii sectorului la nivelul Comisiei Europene. Mai departe, EMES și-a extins atenția asupra întreprinderilor sociale în noile state membre ale Uniunii Europene, dar și în țările independente din Estul Europei (Borzaga et al., 2008; Borzaga & Spear, 2004).

Astăzi, Rețeaua Internațională de Cercetare EMES reunește 11 membri instituționali, 198 membri individuali și 123 de studenți la nivel mondial, pentru a promova interesele de cercetare, publicațiile și informațiile legate de cercetarea întreprinderilor sociale și de a facilita oportunități pentru publicare și inițiative comune de cercetare („EMES International Research Network”, 2017).

2.2.2. Proiectul DIGESTUS

Proiectul DIGESTUS a început în anul 1998, finanțat de Comisia Europeană. Această inițiativă a dorit să propună modificări legislative în fiecare din statele membre, pentru a facilita promovarea întreprinderilor sociale după modelul Italian al cooperativelor. Informații legate de beneficiarul finanțării, cât și despre partenerii din cadrul proiectului nu sunt disponibile în bazele de date publice pentru acces. Totuși, au fost găsite referințe în cadrul altor lucrări legate de două rapoarte publicate în cadrul acestui proiect (Clement & Gardin, 1999).

Astfel, primul raport prezintă restricțiile legale detectate în Franța pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale: două dintre acestea se referă la impedimentele aduse de forma juridică a asociațiilor, iar a treia restricție se referă la lipsa de reprezentare a stakeholderilor (Lindsay & Hems, 2004). Cooperativele au, în acest context, avantajul de a putea fi transpuse dintr-o organizație comercială spre una socio-economică, după modelul italian și spaniol, prin concentrare asupra obiectivelor organizaționale și compoziția stakeholderilor.

Cu toate acestea, raportul final al proiectului Digestus a fost prudent în stabilirea efectului modificării tipului de guvernare a întreprinderilor sociale, prin avertizarea asupra faptului că un model de organizare direcționat de părți interesate nu duce în mod automat la o guvernare democratică. Dezechilibrele date de modificarea procesului decizional la nivelul întreprinderilor sociale poate crea

situații perturbatoare pentru buna desfășurare a activităților economice și sociale (Cafaggi, 1999; Lindsay & Hems, 2004).

2.2.3. Proiectul PERSE

Rețeaua Internațională de Cercetare EMES a întreprins în anul 2001, un program major de cercetare, denumit „Performance socio-économique des entreprises sociales d’insertion par le travail”⁶, cu acronimul PERSE. Acest proiect cu durată de 4 ani a fost finanțat prin Programul Cadru 5 al Comisiei Europene (DG Cercetare) și coordonat de către Catholic University of Louvain. Parteneriatul a cuprins și alte 12 instituții și organizații din Europa vestică (Nyssens, 2004).

Obiectivul principal al proiectului a fost acela de a contribui la teoria întreprinderii sociale printr-o analiză comparativă a 160 de întreprinderi sociale din Europa. Domeniul ales pentru a demara acest proces a fost cel al „work integration social enterprises”⁷ (WISEs), acestea reprezentând o sferă de activitate majoră a întreprinderilor sociale din Europa. Obiectivul principal al întreprinderilor sociale WISE este de a susține persoanele dezavantajate cu risc de excludere de pe piața muncii în vederea integrării profesionale și sociale, prin oferirea de servicii de formare și ocupare.

Din cele 160 de WISE-uri ale eșantionului PERSE active într-un spectru larg de activități, o parte importantă dintre acestea furnizau bunuri publice, cum ar fi întreținerea spațiilor publice sau bunuri cvasi-publice (îngrijirea copiilor, îngrijirea vârstnicilor, magazinele second-hand pentru persoanele nevoiașe, servicii de servire a mâncării, cumpărături, servicii de transport pentru persoanele cu mobilitate redusă și altele). Aceste întreprinderi sociale aleg nu numai să realizeze obiectivul lor de integrare, dar și să valorizeze tipul specific de producție.

În cadrul cercetării au fost identificate 44 de tipuri diferite de întreprinderi sociale WISE. Acestea abordează, prin diferite moduri de integrare, problemele șomajului pe termen lung și ale integrării profesionale în cazul persoanelor dezavantajate (EMES, 2017).

Rezultatele proiectului de cercetare au confirmat următoarele aspecte:

- misiunea publică a WISE-urilor este dublă: integrarea șomerilor slab calificați, care sunt expuși riscului de excludere permanentă de pe piața muncii și producția unui (cvasi) bun public;
- dimensiunea economică a întreprinderilor sociale nu conduce neapărat la realizarea durabilității economice prin intermediul resurselor generate de activități comerciale (Gardin, 2006);
- WISE-urile au apărut și au evoluat chiar și în medii instituționale neprielnice; deși particularitățile naționale sunt importante, fenomenul de dezvoltare a întreprinderilor sociale WISE s-a extins la nivel internațional.

⁶ În traducere „Performanța socio-economică a întreprinderilor sociale cu activitate în domeniul integrării prin muncă”

⁷ În traducere „întreprinderi sociale de inserție”

2.2.4. Proiectul SELUSI

Proiectul „Social Entrepreneurs as Lead Users for Service Innovation”⁸ (SELUSI), a fost implementat în perioada 2008-2012 și a avut ca obiectiv principal identificarea de abilități specifice antreprenorilor sociali care ar putea fi utilizate și de alte companii tradiționale pentru promovarea creșterii bazate pe inovare; proiectul a sugerat că inteligența antreprenorilor sociali poate fi utilizată pentru a spori procesele inovatoare în contexte corporative în afara domeniului întreprinderii sociale (European Commission, 2014).

Proiectul a pornit de la ideea că experiența antreprenorilor sociali este relevantă pentru oferirea de game largi de servicii sociale și că, în cazul în care procesele specifice întreprinderilor sociale ar fi mai bine înțelese, ar putea ajuta la atingerea obiectivelor Europa 2020 (Yanfei & Cunli, 2011).

Obiectivele specifice ale proiectului au fost:

- înțelegerea antreprenoriatului social în Uniunea Europeană: culegerea de date, identificarea de noi obiective de cercetare;
- dezvoltarea și testarea-pilot a unei strategii de inovare SELUSI;
- realizarea unei dezbateri asupra implicațiilor elaborării politicilor reprezentative pentru antreprenorii sociali.

Acoperirea geografică a proiectului SELUSI a cuprins Marea Britanie, Suedia, Ungaria, România și Spania; în aceste țări, studiile au inclus întreprinderi care doresc să genereze schimbări sociale, care generează propriile venituri din vânzarea de bunuri și servicii și au cel puțin un angajat (European Commission, 2010b; Yanfei & Cunli, 2011).

Colectarea de date a cuprins un set unic de peste 600 de întreprinderi sociale și 500 de antreprenori sociali individuali. Rezultatul cercetării a evidențiat faptul că întreprinzătorii sociali par să fie mult mai puțin conformiști și radical mai „universalști” (cu valori care depășesc sinele) decât întreprinzătorii tradiționali.

Pe lângă explorarea a ceea ce antrenează antreprenorii sociali și modul în care aceștia vin în întâmpinarea nevoilor de servicii sociale, SELUSI a realizat trei experimente de cercetare-acțiune, în care a testat modalități de a conecta „inteligența” întreprinderilor sociale cu provocările inovatoare ale unei afaceri tradiționale (European Commission, 2014).

2.2.5. Proiectul SEFORIS

SEFORIS („Social Enterprise as Force for more Inclusive and Innovative Societies”⁹) este un proiect de cercetare multi-disciplinară, finanțat de către Comisia Europeană, prin „Programul Cadru 7” (OpenAIRE, 2017). Proiectul s-a desfășurat în perioada Ianuarie 2014 - Aprilie 2017 și a explorat rolul antreprenorilor sociali în reformarea societăților europene, dar și din afara Europei (KU Leuven, 2017).

⁸ În traducere „Antreprenorii sociali ca utilizatori ce conduc spre inovarea serviciilor”

⁹ În traducere „Întreprinderile Sociale ca Forță pentru Societăți mai Incluzive și Inovatoare”

Consortiul care a implementat proiectul a fost format din instituții academice și de cercetare și organizații de susținere și finanțare a antreprenoriatului social, din Uniunea Europeană, China și Rusia.

Proiectul a dorit să susțină promovarea întreprinderilor sociale prin înțelegerea potențialului acestor organizații de a ajuta atingerea scopului de dezvoltare economică și socială a Europei. Astfel, activitatea a fost organizată în jurul următoarelor trei obiective:

- Obiectivul 1 - Consolidarea înțelegerii rolului întreprinderilor sociale într-o societate inovatoare mai favorabilă incluziunii.
- Obiectivul 2 - Dezvoltarea unei perspective asupra întreprinderilor sociale – Modul în care instituțiile formale și informale, capitalul social și resursele afectează performanța întreprinderilor sociale și vice-versa.
- Obiectivul 3 - Dezvoltarea de perspective noi, reflexive, asupra politicilor relevante și recomandări ale stakeholderilor relevanți.

Rezultatele principale ale proiectului sunt 5 module de curs online disponibile pentru acces public pe internet, rapoarte pe țări, peste 20 de publicații în jurnale academice, peste 20 de documente de lucru și peste 10 lucrări. Contribuția majoră adusă sectorului întreprinderilor sociale din Europa constă în nivelul detaliat al cercetării, dar și conexiunea cu bazele de date globale.

2.3. Analiza parcursului dezvoltării întreprinderilor sociale la nivelul regiunilor Europene

Această secțiune dedicată parcursului întreprinderilor sociale la nivel European își dorește să ofere o perspectivă asupra etapelor parcurse de întreprinderile sociale în această parte a globului caracterizată de un model social de dezvoltare (Păuna et al., 2006).

Majoritatea studiilor comparative asupra întreprinderilor sociale împart Europa în Vest și Est (Kerlin, 2009; Poon, 2011), considerând că divizare este suficientă pentru a evidenția caracteristicile ale sectorului. În cercetarea realizată am pornit de la gruparea țărilor pe regiuni geografice ale Europei, conform structurii dezvoltate de către Organizația Națiunilor Unite (United Nations Statistics Division, 2016). Țările Europei Centrale și de Est, având un parcurs istoric socialist, se aseamănă și în procesul de dezvoltare al întreprinderilor sociale. Dar pentru celelalte țările europene, considerăm faptul că gruparea după modelele sociale („European Association of Service Providers for Persons with Disabilities”, 2014; Fenger, 2007; Pop-Radu, 2014; Popova & Kozhevnikova, 2013) este reprezentativă: *modelul conservator, sau continental sau Bismarck* unde sprijinul social este oferit celor care au fost activi pe piața muncii și depinde în totalitate de contribuțiile sociale ale indivizilor; *modelul social democrat sau scandinav*, bazat pe principiul egalitarismul și pe distribuirea beneficiilor sociale între toți membrii societății; *modelul liberal sau anglo-saxon* care presupune furnizarea de beneficii sociale prin intermediul

sistemului public de protecție socială doar celor care au nevoie și *modelul mediteranean sau catolic* care se bazează pe principiul conform căruia familia deține un rol principal în sprijinirea membrilor săi care nu sunt protejați de sistemul social public (Tabel 4).

Tabel 4 - Componenta modelelor socio-economice la nivel european

Model socio-economic	Regiune europeană	Țări incluse în cadrul modelului
Modelul conservator	Europa Continentală	Germania, Franța, Austria, Belgia, Luxemburg, Elveția
Modelul social democrat	Europa de Nord	Danemarca, Norvegia, Suedia, Finlanda, Olanda
Modelul liberal	Europa Anglo-Saxonă	Marea Britanie, Irlanda
Modelul mediteranean	Europa Mediteraneeană	Italia, Spania, Grecia, Portugalia, Cipru, Israel, Malta
Modelul Europei Centrale și de Est	Europa Centrală și de Est	Slovacia, Slovenia, Bulgaria, Croația, Republica Cehă, Estonia, Letonia, Lituania, Ungaria, Polonia, România, Rusia, Ucraina, Republica Moldova

Sursa: elaborarea autorului, pe baza informațiilor din European Association of Service Providers for Persons with Disabilities. (2014). „Social welfare systems across Europe”, Fenger, H. J. M. (2007). „Welfare regimes in Central and Eastern Europe: incorporating post-communist countries in a welfare regime typology. Contemporary Issues and Ideas in Social Sciences”, Pop-Radu, I. (2014). „The European Welfare Model. Is Romania a Welfare State?!”. Bulletin of the Transilvania University of Brașov. Series V: Economic Sciences

Cercetarea realizată în cadrul acestui subcapitol s-a bazat pe studiul literaturii de specialitate și al rapoartelor dezvoltate de către instituții interesate. Analiza pe baza datelor secundare și interpretarea lor a folosit informații oficiale ale Comisiei Europene, oferite în cadrul unui set de rapoarte publicate în anul 2014 referitoare la tabloul întreprinderilor sociale din țările Uniunii Europene (ICF Consulting Services, 2014a) și a unui set de rapoarte publicat în anul 2020 cu privire la ecosistemul întreprinderilor sociale la nivel European (Borzaga et al., 2020).

2.3.1. Reglementarea întreprinderii sociale la nivel European

La nivel European, începând cu anii '90, apariția întreprinderilor sociale a fost urmată în unele țări de introducerea legislației care vizează atât definirea principalelor trăsături, cât și reglementarea dezvoltării. În alte țări, ca Estonia, Ungaria, Olanda, Suedia, Elveția nu există o definire oficială și se discută despre

introducerea unor cadre juridice pentru întreprinderile sociale care pot avea rol în consolidarea incluziunii sociale, creând noi locuri de muncă și eliminând lacune în serviciile de asistență socială. Astfel, evoluția în domeniul juridic a întreprinderilor sociale este un proces continuu.

Dar, o întrebare legitimă este dacă întreprinderile sociale, ca inițiative ale societății civile, necesită în mod imperios o legislație care să le ofere trăsături distinctive și/sau să le promoveze. Întreprinderile sociale ar putea prospera și în absența unor legi special proiectate, sau uneori, astfel de legi ar putea crea obstacole pentru dezvoltarea lor ulterioară. Cu toate acestea, concluzia generală este că legislația dedicată este esențială (chiar dacă nu suficientă) pentru însăși existența și dezvoltarea entităților al căror scop este de a desfășura activități nonprofit în interesul comunității, precum cele denumite în mod obișnuit „întreprinderi sociale” și/sau „organizații ale economiei sociale” (Fici, 2020).

La nivel european, se consideră că o lege care recunoaște și reglementează aceste entități constituie o condiție prealabilă pentru adoptarea altor măsuri special concepute pentru ele și în special cele care vizează promovarea lor. În acele țări ale UE în care aceste entități se dezvoltă, există una sau mai multe legi care le recunosc și le reglementează. În consecință, Comisia Europeană a inclus în lista de acțiuni care trebuie întreprinse pentru a promova întreprinderile sociale îmbunătățirea cadrului juridic și printre alte subiecte de discuție „un posibil statut european comun pentru întreprinderile sociale” (COM (2011) 682 final, din 25 octombrie 2011 privind inițiativa socială pentru afaceri sociale, secțiunea 3.3; „Actul privind piața unică”, 2011).

Astfel, dacă legislația definește și păstrează trăsăturile întreprinderilor sociale, oferindu-le astfel o identitate precisă și distinctă, aceasta sporește capacitatea fondatorilor și a membrilor „de a stabili, prin alegerea formei juridice, condițiile pe care compania le oferă altor părți contractante și angajamentul de a nu le modifica” (Kraakman et al., 2009). Cu alte cuvinte, specificul întreprinderilor sociale în comparație cu alte organizații de afaceri poate fi implementat mai ușor și mai sigur dacă există o lege care le recunoaște, mărinz capacitatea antreprenorilor sociali de a-și expune inițiativele antreprenoriale în fața stakeholderilor, a instituțiilor publice și private și a publicului larg.

Prin urmare, o identitate distinctă a întreprinderilor sociale poate permite elaborarea și punerea în aplicare de politici publice specifice pentru întreprinderile sociale, inclusiv măsuri în domeniul fiscal și al legislației privind achizițiile publice, respectiv justificarea acestor măsuri în baza legislației privind concurența și ajutoarele de stat, astfel cum reiese din „Hotărârea *Curții de Justiție a Uniunii Europene* din 8 septembrie 2011 privind cooperativele și interzicerea ajutorului de stat” în conformitate cu legislația UE. Totodată, o identitate distinctă protejează părțile interesate ale unei întreprinderi sociale, asigurând astfel o concurență loială pe piață, deoarece forma juridică a întreprinderii sociale poate influența alegerile stakeholderilor, împiedică desfășurarea antreprenoriatului social „fals” care

afectează imaginea publică a sectorului economiei sociale în ansamblu și, totodată, permite stabilirea limitelor între întreprinderea socială și alte concepte. Aceste concepte, cum ar fi responsabilitatea socială corporatistă, combină aspectele sociale și economice, deși în moduri și pentru scopuri diferite, și prin urmare, necesită un tratament juridic special. În concluzie, este necesară instituirea, păstrarea și transmiterea identității distincte a acestui tip organizațional care prezintă trăsăturile unei întreprinderi sociale sau ale unei entități de economie socială. Țările care intenționează să promoveze întreprinderile sociale ar trebui să adopte mai întâi legi dedicate, distingându-le astfel de alte organizații de afaceri și asigurându-se că își păstrează obiectul de activitate, iar utilizarea etichetei de întreprindere socială ar trebui să fie o prerogativă a entităților care îndeplinesc cerințele legale ale unei întreprinderi sociale așa cum este ea definită prin lege (Fici, 2020).

Argumentele anterioare se aplică într-o mare măsură și în țări precum România. În primul rând, așa cum s-a subliniat deja, în România, imaginea publică a „vechilor forme” ale unor entități de economie socială, în special a cooperativelor, suferă încă de pe vremea în care au fost folosite ca instrument a regimului politic (Lambriu & Petrescu, 2012). Prin urmare, imaginea publică a acestor entități trebuie să fie reconstruită, iar la aceasta pot contribui legile specifice, mai ales prin evidențierea caracterului voluntar al acestor entități în ceea ce privește înființarea acestora, autonomia lor ca persoane juridice private, dedicarea lor spre satisfacerea intereselor membrilor și/sau ale comunității. În al doilea rând, România se caracterizează printr-o „istorie a lipsei de încredere publică în cel de-al treilea sector și a nivelului scăzut al capitalului social și al participării” (Lambriu & Petrescu, 2012). Având în vedere această situație, o lege care recunoaște, identifică și protejează identitatea distinctă a întreprinderilor care acționează în beneficiul comunității poate, pe de o parte, să sporească vizibilitatea acestor entități ca soluții private la problemele societății și, pe de altă parte, să asigure utilizarea corectă și legitimă, în conformitate cu obiectivele acestora, de către cei care le creează. În al treilea rând, România este mai expusă riscului de capitalism (și companiilor capitaliste), privit ca singura expresie posibilă a unei piețe libere (și a companiilor capitaliste ca singuri actori economici de pe piață), în timp ce în realitate, piața și capitalismul nu coincid, fiindcă acesta din urmă este doar o structură specială a pieței (piața capitalistă). O structură diferită este pluralismul pieței. Beneficiile sale au fost subliniate de economiști (Stiglitz, 2009) și instituții internaționale (de exemplu, UE¹⁰ și ILO¹¹), piața fiind alcătuită din mai mulți actori economici cu motivații diferite, nefiind axate strict pe obținerea de profit, și cu structuri de proprietate diferite,

¹⁰ „... astăzi, Comisia recunoaște că bogata varietate de forme de întreprindere din UE este un element important pentru economia UE” (European Commission’s Communication COM(2004)18 final, of 23 February 2004)

¹¹ „O societate echilibrată necesită existența unor sectoare publice și private puternice, precum și un sector puternic al cooperativelor, al societăților mutuale și alte sectoare sociale și non-guvernamentale” (ILO Recommendation n. 193/2002)

nefiind bazate exclusiv pe capital. Momentele de criză financiară au arătat importanța pluralismului pieței și a activităților nonprofit și de ajutorare care operează în cadrul acesteia. Prin urmare, o lege care recunoaște întreprinderile sociale este deosebit de importantă pentru a arăta că există alternative valabile pentru modelul dominant al întreprinderii tradiționale și că aceste alternative contribuie la crearea unui sistem economic mai echilibrat și mai puțin expus riscurilor. Nu în ultimul rând, o lege care precizează responsabilitățile instituțiilor publice în ceea ce privește susținerea și promovarea întreprinderilor sociale prin intermediul politicilor publice ar contribui la oferirea mijloacelor pentru inițierea și dezvoltarea întreprinderilor sociale într-un mediu economic ostil.

Astfel, putem observa faptul că legislația specifică privind întreprinderile sociale (sau entități ale economiei sociale) este importantă în sistemul juridic românesc. Cu toate acestea, deoarece modelele urmate, existente în țările UE, au formele și moduri de legiferare variate, apare întrebarea: legea existentă specifică economiei sociale și întreprinderilor sociale răspunde nevoilor sectorului din România? Având în vedere această interogare, vom începe analiza acestei probleme cu câteva observații legate de legislația existentă și condițiile de eficacitate a acesteia.

La nivel european, un număr semnificativ de țări au o legislație lacunară sau nu au o legislație specifică, iar întreprinderile sociale sunt reglementate în următoarele moduri:

- prin intermediul formelor juridice existente puse la dispoziție de sistemul juridic național (asociații, care sunt autorizate să desfășoare activități economice fără restricții; cooperative, care au voie să urmărească obiective de interes general – de exemplu, cooperativele mamelor care asigură îngrijirea copiilor în Suedia; întreprinderile cu scop lucrativ angajate în prestarea serviciilor sociale care decid în mod voluntar să respecte o constrângere de distribuție nonprofit);
- prin adaptarea formelor juridice existente; de exemplu, în cazul cooperativelor (care sunt orientate, prin definiție, spre promovarea intereselor membrilor), adaptarea a avut drept scop permiterea desfășurării de activități de interes general în avantajul unor grupuri țintă specifice sau al întregii comunități; în Italia, acest proces a început în anii '90, după intrarea în vigoare a Legii 381/1991; formele tradiționale de cooperare au evoluat în Cooperativa Socială în Italia, Cooperativa de Inițiativă Socială în Spania, Societatea Cooperativă de Interes Colectiv (SCIC) în Franța, Cooperativa de Solidaritate în Portugalia, Cooperativa Socială în Polonia și Ungaria etc.;
- prin introducerea unor certificări speciale pentru întreprinderi sociale (Belgia, Slovenia, Italia), care pot fi adoptate prin mai multe/ toate formele juridice, cu condiția să respecte criteriile-cheie (de exemplu, întreprinderea socială din Italia, societatea de interes comunitar în Marea Britanie; societatea cu scop social în Belgia, întreprindere socială din Slovenia, atestat de întreprindere socială sau marcă socială pentru întreprinderea socială de inserție în România etc.);

- prin introducerea unor tipuri specifice de organizații nonprofit care permit desfășurarea activităților economice (denumite în mod diferit: institut nonprofit în Slovenia, companie pentru beneficiu public în Republica Cehă). Deși nu toate sunt recunoscute din punct de vedere legal ca întreprinderi sociale, ele ar trebui considerate ca atare (Fici, 2020).

Unele țări ale UE au adoptat legi-cadru privind economia socială (Spania, Portugalia și Franța), împărtășind obiectivul identificării unei anumite categorii de organizații private de afaceri care fac parte din economia socială.

De exemplu, în Legea spaniolă nr. 5/2011, entitățile economiei sociale sunt cele care urmăresc fie interesul colectiv al participanților lor, fie interesul economic sau social, fie ambele (art. 2), acționând în conformitate cu unele principii directoare, care le ajută să se distingă de organizațiile de afaceri bazate pe capital și care au scopul de a obține profit (art. 4).

Pe de altă parte, Legea franceză nr. 2014-856/2014 recunoaște economia socială și de solidaritate ca model specific de antreprenariat (art. 1) și dorește consolidarea rețelei economiei sociale, guvernanta și instrumentele financiare pentru organizațiile care fac parte din acest sector.

Prin urmare, aceste legi nu creează (și nu reglementează) un nou tip de entitate juridică (entitatea de economie socială), ci pur și simplu grupează împreună, în scopuri de identificare și promovare, entități prevăzute și reglementate de alte legi care se găsesc în alte zone în cadrul sistemului juridic național. Legea spaniolă nr. 5/2011 este clară în această privință, când afirmă că „prezenta lege vizează stabilirea unui cadru juridic comun pentru toate entitățile care formează economia socială, respectând pe deplin regulamentul specific aplicabil fiecăruia” (art. 1). O dispoziție identică poate fi găsită în Legea portugheză din 2013.

O lege a economiei sociale astfel concepută ar trebui să fie una bine dezvoltată și foarte sofisticată, care deja recunoaște și reglementează în mod adecvat asociațiile, fundațiile, cooperativele, societățile mutuale și celelalte tipuri de entități care, potrivit acestei legi, pot fi incluse în categoria de entități ale economiei sociale. O lege astfel concepută nu poate să elimine lacunele și să rezolve problemele pe care reglementarea specifică fiecărei entități a economiei sociale o are asupra formării și funcționării entității. De exemplu, dacă legislația națională împiedică asociațiile să desfășoare unele activități sau le limitează posibilitatea de a face acest lucru, legea economiei sociale nu poate contracara efectele negative. În mod similar, dacă legea aplicabilă unui anumit tip de entitate a economiei sociale, de exemplu, o cooperativă, are dispoziții de facto greoaie, care inhibă dezvoltarea acestui tip de entitate, legea privind economia socială nu va conduce neapărat la stimularea creșterii acesteia.

Astfel, eficacitatea unei legi privind economia socială depinde nu doar de calitatea legii în sine, ci și de modul în care legislația întregul context juridic și fiscal susține dezvoltarea sectorului.

2.3.2. Contextul general al dezvoltării întreprinderilor sociale europene

În Europa, conceptul de „întreprindere socială” a apărut în anii '90 (Defourny & Nyssens, 2010a), iar modelele europene de întreprinderi sociale s-au axat inițial pe două tipuri de abordări: cea dezvoltată de EMES International Research Network și abordarea Regatului Unit al Marii Britanii (Braunerhjelm & Hamilton, 2012). Abordările au în comun o caracteristică esențială, și anume crearea de valoare socială. Elemente similare mai sunt și:

- Focusarea atenției pe organizație și antreprenori, și nu pe individ; o diferențiere se poate observa totuși și în acest context, deoarece abordarea EMES înțelege ca inițiator al unei întreprinderi sociale un grup de persoane, pe când în modelul Regatului Unit al Marii Britanii inițiatorul poate fi orice individ, grup de persoane sau entitate legală;
- Recunoașterea importanței caracterului inovativ, dar fără a îi oferi întâietate în lista de principii;
- Limitarea distribuirii profitului în mod limitat, astfel încât se evită comportamentul de maximizare al acestuia;
- Administrarea prin intermediul unor multipli stakeholderi, prin management democratic și prin natura participativă, în funcție de tipul organizației.

Diferențele dintre cele două concepții, chiar dacă nu sunt clar delimitate, oferă un important punct de plecare spre înțelegerea modelelor de întreprinderi sociale dezvoltate la nivel european:

- În abordarea EMES, relația dintre misiune și serviciile oferite trebuie să existe și să aibă un rol central în activitatea întreprinderii sociale, dar poate să nu existe în abordarea Regatului Unit al Marii Britanii;
- Abordarea EMES impune anumite restricții formei legislative de funcționare a întreprinderilor sociale, datorită importanței gradului de autonomie pe care trebuie să o aibă organizația, pe când abordarea Regatului Unit al Marii Britanii nu stabilește limitări ale structurii legale;
- Abordarea EMES nu subliniază ca importantă generarea de venituri din activități comerciale, dar conform conceptualizării Regatului Unit al Marii Britanii, obținerea de venituri comerciale independente de finanțări nerambursabile și subvenții este importantă pentru asigurarea sustenabilității și viabilității financiare a întreprinderii sociale.

La nivel european, sectorul întreprinderilor sociale a apărut în relație cu cele două abordări discutate mai sus, dar și independent, în sensul că apariția lor a venit ca răspuns la unele probleme locale. Astfel, diferitele medii instituționale bazate pe diferențele istorice, politice, economice și culturale dintre țările europene au dus la dezvoltarea diferită a sectorului.

Creșterea sectorului întreprinderilor sociale în Europa s-a făcut în mod simultan prin dezvoltarea de servicii, dar și prin diversificarea activităților generatoare de venituri în cadrul celui de-al treilea sector. Parcursul general este dat

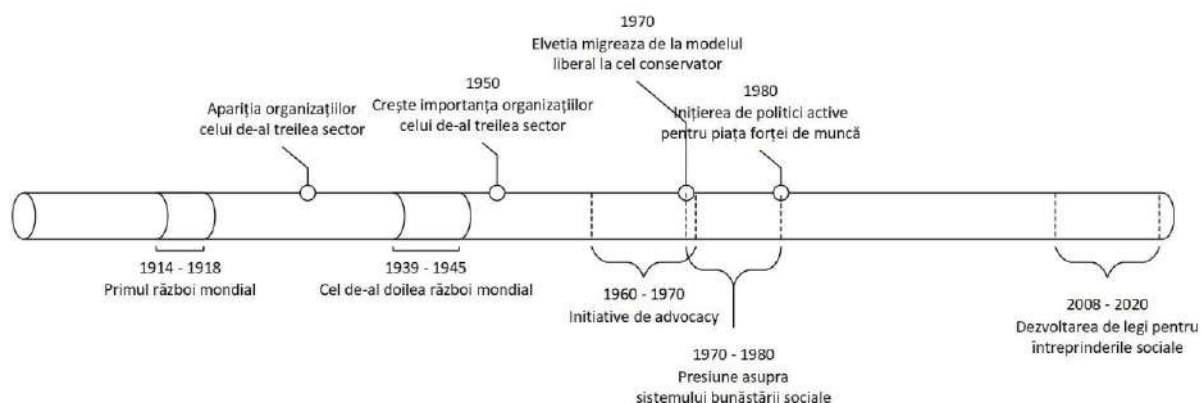
de o serie de evenimente punctuale. Criza economică majoră de la sfârșitul anilor '70, dar și evenimentele care au urmat, au dus la creșterea ratei șomajului, decentralizare, privatizare și reducerea volumului serviciilor sociale. Ca răspuns la aceste provocări, în anii '80 societatea civilă din Europa a reacționat prin înființarea de organizații ale celui de-al treilea sector, în căutarea de soluții la nevoile apărute: servicii de îngrijire a copiilor, a bătrânilor, servicii de cazare, programe de ocupare și multe altele (Kerlin, 2006). Anii '90 au adus reglementarea acestor noi structuri organizatorice, dar și dezvoltarea de programe și strategii care să le susțină activitatea (Defourny & Nyssens, 2012). Până în acest moment, nu toate țările europene au ajuns la aceeași fază de reglementare, urmând un parcurs ușor diferit sau încetinit, după cum vom vedea în cele ce urmează.

La nivel european putem observa o focusare deosebită pe întreprinderile sociale pentru Integrarea pe Piața Muncii (WISE), care sunt doar un segment al întreprinderilor sociale. Din acest motiv, în unele țări ale Uniunii Europene vom găsi statistici referitoare predominant la acest tip de întreprinderi sociale (Austria, Belgia, Luxembourg, Elveția, Danemarca, Suedia).

2.3.2.1. Dezvoltarea și statusul întreprinderilor sociale din Europa Continentală

Europa Continentală, formată din Germania, Franța, Austria, Elveția, Belgia și Luxemburg, are caracteristic modelul conservator sau corporatist de bunăstare socială. Acest model presupune că sprijinul social se acordă celor care au fost deja prezenți pe piața muncii și acesta depinde de acumularea socială a fiecărei persoane (Popova & Kozhevnikova, 2013). Conform unui studiu legat de transformările sistemului de bunăstare socială, de exemplu, Elveția a migrat începând cu anii '70 de la modelul liberal la un regim conservator (Obinger et al., 2010).

În această regiune, organizațiile celui de-al treilea sector (organizații nonprofit, cooperative și societăți mutuale) erau active încă înaintea celui de-al doilea război mondial și jucau un rol notabil în oferirea de servicii comunitare (Figura 15). Modelele urmate au fost cele ale activităților caritabile din cadrul bisericilor creștine, dar și cele conduse de principiile participative și de ajutor reciproc (Defourny & Nyssens, 2010a). În anii '50, acestea au devenit din ce în ce mai importante datorită inițiativelor ce țineau problemele de sărăcie și adăpostire a membrilor comunității.



Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 15 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa Continentală

În perioada anilor 1960 - 1970, societatea a început implementarea democrației și a egalității în toate aspectele vieții, trend care a dus la adăugarea unui nou obiect de activitate organizațiilor celui de-al treilea sector: inițiativele de advocacy (Defourny & Nyssens, 2010a).

Perioada 1970-1980 a pus presiune asupra sistemului de bunăstare socială implementat în Europa Continentală, prin încetinirea creșterii economice și constrângerilor bugetare ce au dus la creșterea șomajului la niveluri record (Poon, 2011) și prin lipsa de încredere apărută asupra eficienței și legitimității programelor sociale implementate (Borzaga & Defourny, 2001b). Mai mult decât atât, noile tehnologii care au pus presiune pe necesarul de resurse umane au dus la transformări ale pieței muncii (Kotynkova, 2015). În aceste condiții dificile, societatea civilă a încercat să caute soluții și să dezvolte inițiative pentru rezolvarea problemelor cu care se confrunța, în funcție de caracteristicile specifice ale țărilor Europei Continentale. Dintre acestea, menționăm: servicii de cazare pentru persoanele ce proveneau din grupuri dezavantajate, servicii de îngrijire a copiilor, bătrânilor, inițiative de regenerare și reconstrucție urbană (Nyssens, 2009) și, nu în ultimul rând, servicii de integrare pe piața muncii care au devenit cunoscute mai târziu ca WISEs (Work Integration Social Enterprises, adică Întreprinderi Sociale pentru Integrarea pe Piața Muncii).

În următoarea perioadă, instituțiile statului au recunoscut capacitatea acestor organizații de a răspunde problemelor pe care statul bunăstării sociale nu mai putea să le rezolve. Astfel, au implementat măsuri de susținere financiară și de creare a unui mediu instituțional favorabil pentru susținerea și accelerarea activităților organizațiilor celui de-al treilea sector care contribuiau la dezvoltarea comunitară și economică (Poon, 2011). Chiar dacă aceste inițiative inovatoare nu erau denumite întreprinderi sociale, ele erau caracterizate de un spirit antreprenorial axat pe scopuri

sociale (Nyssens, 2009).

O distincție specială poate fi făcută în țările „Bismarkiene”, și anume Belgia, Franța, Germania și chiar și Irlanda, unde organizațiile nonprofit joacă un rol esențial în furnizarea de servicii sociale, prin finanțarea și reglementarea realizată de instituțiile publice (Salamon et al., 1999). În anii '80, organismele publice au renunțat la politicile pasive pentru piața muncii ce constau în oferirea de beneficii bănești și au dezvoltat politici active în acest sens. Această nouă strategie a pornit de la premisa că o mare parte din nevoile sociale nu erau acoperite de politicile statului și că exista un număr mare de persoane neangajate. Prin urmare, propunerea lor a fost aceea de a încuraja crearea de locuri de muncă în sectoare de activitate care să satisfacă nevoile sociale neabordate, astfel atingând o serie de probleme majore ale economiei: rata mare a șomajului, reducerea cheltuielilor sociale și rezolvarea unor noi probleme sociale. În contextul unei colaborări durabile dintre stat și organizațiile nonprofit, organismele publice au contat pe capacitatea acestor organizații de a implementa programe care vizează piața muncii. Această abordare a avut efecte majore și asupra sectorului nonprofit, prin dezvoltarea rolului productiv și existența unei dinamici antreprenoriale care a condus la dezvoltarea întreprinderilor sociale (Defourny & Nyssens, 2010a).

Din cele de mai sus, se observă faptul că în țările Europei Continentale care au adoptat un model conservator-corporatist, dezvoltarea economiei sociale este reprezentată în mare parte de organizațiile de integrare pe piața muncii (*Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion*, 2015). Acesta este motivul pentru care în unele țări ale Europei Continentale (Belgia, Austria și Elveția), întreprinderile sociale de integrare pe piața muncii sunt singurele considerate întreprinderi sociale. În alte țări, în care tradiția „celui de-al treilea sector”, a economiei sociale sau a economiei solidare este puternic înrădăcinată în cultura națională (Germania și Luxemburg), termenul de întreprindere socială se confundă cu toate organizațiile ce fac parte din acest sector (Prelipcean et al., 2016).

Pe baza rapoartelor dezvoltate de către ICF Consulting Services sub egida Comisiei Europene și de către Carlo Borzaga et al. (2020), am realizat un studiu comparativ al contextului general în care se aflau întreprinderile sociale în țările Europei Continentale pentru anii 2014 (ICF Consulting Services, 2014t, 2014ad, 2014c, 2014d, 2014l, 2014m) și 2020 (Borzaga et al., 2020). Astfel, în toate țările Europei Continentale, cu excepția Franței, nu există o definiție clară și acceptată în sens larg pentru întreprinderile sociale. Chiar și în Franța, situația este ambiguă. Există o formă juridică pentru întreprinderile sociale, și anume Société coopérative d'intérêt collectif¹² (SCIC), dar aceasta pierde teren din cauza faptului că asociațiile presupun costuri de dezvoltare mai mici și sunt mai flexibile în funcționare. În același context legislativ, este important de menționat faptul că în aceste țări, ale Europei Continentale, întreprinderile sociale nu beneficiază de prevederi legale, în timp ce

¹² Societate cooperativă de interes colectiv

cel de-al treilea sector sau segmente ale acestuia sunt mai bine reglementate:

- Codul Social German din 1988 împreună cu toate modificările ulterioare („*Sozialgesetzbuch*” (SGB), 1988);
- Legea nr. 2014-856 pentru Economia Socială și Solidară care a intrat în vigoare la 31 Iulie 2014 în Franța („*Loi n. 2014-856 sur l’Economie Sociale et Solidaire*”, 2014); Pactul de creștere a economiei sociale și solidarare („*Pacte de Croissance de l’Economie Sociale et Solidaire*”, 2018);
- Legea cu privire la Societățile cu Răspundere Limitată (GmbH-Gesetz) în Austria („*Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung*” (GmbHG), 2022);
- Articolul 661, cu privire la întreprinderile cu scop social (société à finalité sociale sau SFS), din Codul Societăților Belgiene („*Le Code belge de gouvernance d’entreprise 2009*”, n.d.)
- Legea cu privire la înființarea de întreprinderi cu impact social în Luxemburg („*Loi Portant Creation Des Societes D’Impact Societal*”, 2016); Strategia de dezvoltare a economiei sociale 2019-2029 (în curs de dezvoltare).

Excepție de la acestea face Elveția, unde datorită structurii federale nu există o legislație cu privire la întreprinderile sociale aplicabilă la nivelul întregii țări. Mai mult decât atât, influențele franceze și germane diferențiază și modul în care întreprinderile sociale pot fi identificate în Elveția: asociațiile și fundațiile nu trebuie să fie înregistrate, iar întreprinderile pot să se declare nonprofit prin statutul lor.

În Belgia, situația este diferită, prin legiferarea întreprinderii sociale care a fost introdusă în 1995 prin Legea societăților cu scop social, dar care a fost abrogată în 2019 în urma reformei Codului societăților și asociațiilor (Borzaga et al., 2020). Astfel, se poate observa o tendință de reglementare determinată de presiunea creșterii sectorului de întreprinderi sociale în cele mai multe state, iar apoi o tendință de dereglementare sau rereglementare în alte state, după modelul Belgiei.

Dacă vorbim despre suport financiar din partea instituțiilor de stat, observăm faptul că Întreprinderile Sociale de Integrare pe Piața Muncii (WISEs) beneficiază de câteva tipuri de măsuri: compensații pentru productivitatea scăzută a lucrătorilor care provin din grupuri dezavantajate, planuri cu privire la alocarea de fonduri publice pentru asociații, planuri de dezvoltare legislativă, granturi pentru proiecte pilot. Pe de altă parte, mecanismele de suport reciproc, concretizate prin spații comune de lucru, consultanță, rețele, formare și alte tipuri de susținere funcționează mai bine, ceea ce demonstrează faptul că întreprinderile sociale s-au dezvoltat în această regiune a Europei dintr-un masiv interes comunitar.

Un aspect deosebit de important al peisajului întreprinderilor sociale îl reprezintă finanțarea. Aflându-ne într-o regiune a Europei denumită și „corporatistă”, în țările continentale se promovează pentru întreprinderile sociale aceleași instrumente financiare caracteristice întreprinderilor tradiționale. În Belgia, în anul 2014, a fost lansat primul program de obligațiuni cu impact social, iar în

Luxembourg băncile comerciale sunt dornice să investească în întreprinderi sociale. Un caz separat este cel al Elveției, unde finanțarea întreprinderilor sociale se face în special prin fundații private.

Contextul destul de ambiguu al dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa Continentală, face dificilă evidențierea dimensiunii actuale a sectorului. Motivele principale sunt, pe de o parte, lipsa unei reglementări care determină întreprinderile sociale să fie incluse într-un registru național, iar pe de altă parte, lipsa unei definiții consecvente care să clarifice terminologia. În acest moment, pot fi realizate doar estimări cu privire la dimensiunea sectorului întreprinderilor sociale, pe baza datelor cuprinse în rapoartele Comisiei Europene dezvoltate de către ICF Consulting Services (2014c, 2014d, 2014l, 2014m, 2014t, 2014ad) și raportul dezvoltat de către Carlo Borzaga et al. (2020) (Tabelul 5).

Cel mai dezvoltat sector al întreprinderilor sociale din Europa Continentală este întâlnit în Franța, care chiar dacă înregistra o marjă mare de eroare în dimensionare în anul 2011 (între 6.000 și 28.000 întreprinderi sociale), a ajuns în anul 2017 la aproximativ 96.603 întreprinderi sociale. În Germania, la nivelul anului 2013 exista o estimare de 100.000 întreprinderi sociale, dar rapoarte recente stabilesc dimensiunea sectorului la o valoare mai mică, și anume 77.459. Pentru Elveția, ultima înregistrare a dimensiunii sectorului apare în anul 2013, când atenția a fost pusă exclusiv pe întreprinderile de Integrare pe Piața Muncii (WISEs). În celelalte țări din Europa Continentală au înregistrat estimări în creștere (în cazul Austriei și Franței) sau creșteri ale numărului efectiv de întreprinderi sociale (Belgia, Luxembourg).

Tabel 5 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa Continentală

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2
Austria	2014	Între 200 și 700 Întreprinderi de Integrare pe Piața Muncii (WISEs)	2015	Aproximativ 1.535 de întreprinderi sociale
Belgia	2013	2000 Întreprinderi de Integrare pe Piața Muncii (WISEs), și între 2.210 și 3.170 întreprinderi sociale	2017	18.004
Franța	2011	Între 6.000 și 28.000 întreprinderi sociale	2017	Aproximativ 96.603 întreprinderi sociale

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Germania	2013	Aproximativ 100.000 întreprinderi sociale	2017	77.459
Luxembourg	2013	30 Întreprinderi de Integrare pe Piața Muncii (WISEs), și între 200 și 300 întreprinderi sociale	2018	928
Elveția	2013	Aproximativ 1.000 Întreprinderi de Integrare pe Piața Muncii (WISEs)	-	-

Sursa: Prelipcean, G., Bucaciuc, A., & Boscoianu, M. (2016). „Dynamic Capabilities for the Development of Romanian Social Enterprises (RSE) – Support and Synergies with the New Legislation System” și Borzaga, C., Galera, G., Franchini, B., Chiomento, S., Nogales, R., & Carini, C. (2020). „Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report”.

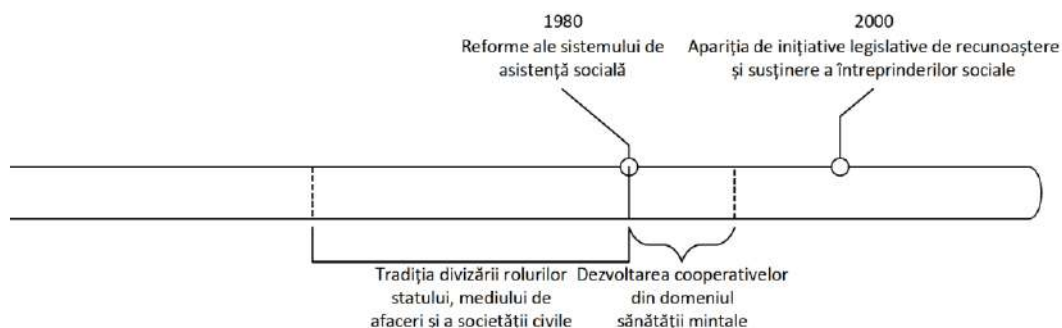
Dintre țările Europei Continentale care au caracteristic modelul conservator sau corporatist de bunăstare socială, considerăm relevant pentru România cazul Belgiei, care a reușit să adapteze legislația la nevoile sectorului întreprinderilor sociale printr-un proces de rereglementare.

2.3.2.2. Dezvoltarea și statusul întreprinderilor sociale din Europa de Nord

Europa de Nord, în care includem Danemarca, Norvegia, Suedia, Finlanda și Olanda, are caracteristic modelul de bunăstare social democrat sau scandinav și cel mai mare nivel al cheltuielilor cu asistența socială din Europa (Defourny & Nyssens, 2010a). Principiul fundamental al acestui model este egalitarismul, astfel că beneficiile sociale sunt distribuite între toți membrii societății în mod egal (Popova & Kozhevnikova, 2013).

Un aspect important pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în țările nordice este faptul că cel de-al treilea sector a fost văzut pentru mult timp ca având în principal rol de mediator, și mai puțin furnizor de servicii. În mod surprinzător, creșterea sectorului întreprinderilor sociale s-a datorat colaborării intense dintre al treilea sector și instituțiile publice (Nyssens, 2009).

Din punct de vedere istoric, întreprinderile sociale din țările nordice, se diferențiază prin două elemente principale: pe de o parte, tendința divizării rolului statului, al mediului de afaceri și a societății civile și, pe de altă parte, provocările aduse de reformele sistemului de asistență socială din anii '80 (Figura 16). Aceste elemente au provocat o clarificare a rolului și capacităților fiecărui actor (stat, întreprinzător, societate civilă), ceea ce a dus la o dezvoltare liniară a întreprinderilor sociale.



Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 16 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa de Nord

Divizarea rolurilor în stat presupune faptul că statul este responsabil cu asigurarea bunăstării, sectorul de afaceri trebuie să asigure producția, acumularea de resurse și crearea de locuri de muncă, iar societatea civilă trebuie să se focalizeze pe exprimarea intereselor și modelarea agendei societății (Stryjan, 2006). Aceste țări sunt obișnuite și cu mișcarea cooperatistă a lucrătorilor sau a fermierilor (Hulgård & Bisballe, 2004).

După această perioadă de separare a atribuțiilor în stat și de dezvoltare a mișcării cooperatiste, au venit provocările anilor 1980 care au constat în reforme ale sistemului de asistență socială. Pe de o parte, stagnarea progresului sectorului public de îngrijire a copiilor a dus la crearea de cooperative ale părinților axate pe căutarea de noi modele pedagogice (Pestoff, 2004), iar pe de altă parte reforma din sectorul îngrijirii psihiatrice a dus la crearea de cooperative care reuneau actori din domeniul sănătății mintale: personal de îngrijire, pacienți și foști pacienți (Stryjan, 2006).

Din cele expuse, se poate observa faptul că țările nordice au o lungă tradiție de angajament social și activitate a celui de-al treilea sector, de regulă, prin implicarea populației. Totuși, pe baza rapoartelor dezvoltate de către ICF Consulting Services sub egida Comisiei Europene referitoare la Danemarca, Finlanda, Suedia și Olanda, înțelegem faptul că termenul de „întreprindere socială” este relativ nou în aceste țări (ICF Consulting Services, 2014i, 2014k, 2014ac, 2014v). În general, el este asimilat întreprinderilor sociale pentru integrarea pe piața muncii (WISE) din cauza faptului că strategiile naționale includ politici pentru susținerea lor. Acest lucru nu înseamnă că nu există alte tipuri de organizații care se încadrează în definiția întreprinderilor sociale, ci doar că ele funcționează fără să facă referire la titlul de întreprindere socială.

Prin urmare, niciuna dintre țările nordice nu dispune de un cadru legal expres în ceea ce privește reglementarea întreprinderilor sociale. Totuși, ele funcționează la fel ca în alte părți ale Europei, sub forme diferite de organizare, cele mai uzuale fiind cooperativele, organizațiile nonprofit și întreprinderile. Pentru economia socială, în

general, există diverse forme de reglementare. Astfel, particularitățile legislative ale fiecărei țări sunt următoarele:

- În Danemarca, în anii 2000, au fost înființate Centrul pentru Antreprenoriat Social și Centrul pentru Economie Socială;
- În Finlanda a intrat în vigoare în anul 2004 Actul Întreprinderilor Sociale (*Laki sosiaalisista yrityksistä 1351/2003*, n.d.), care include în categoria întreprinderilor sociale doar acele întreprinderi cu activitate în domeniul integrării pe piața muncii;
- Suedia și Olanda recunosc întreprinderile sociale pentru integrarea pe piața muncii, dar nu oferă niciun tip de facilități speciale pentru acestea.

În acest context, susținerea din fonduri publice în țările nordice se reduce la programele specifice fiecărui tip organizațional de funcționare a întreprinderilor sociale, instituțiile publice considerând că acestea și, în mod special, întreprinderile sociale pentru integrare pe piața muncii nu necesită tratament preferențial. Susținerea comunitară îmbracă forma ajutorului reciproc și incubatoarelor sociale. În Olanda și Danemarca au fost create și programe academice de studiere și predare a antreprenoriatului social.

Instrumentele financiare disponibile pentru întreprinderile sociale sunt de obicei aceleași ca cele pentru întreprinderile tradiționale axate pe profit. Totuși, unele excepții sunt date de susținerea unor bănci în Suedia și Olanda. În Danemarca, sursa principală de finanțare este un fond de capital de risc denumit Den Sociale Kapitalfond, fondat în anul 2012. Olanda este mai diversificată în oferta de finanțare, având pe lângă fonduri de capital de risc și fonduri private de finanțare și finanțări de tipul crowdfunding.

Dimensiunea exactă a sectorului întreprinderilor sociale este, prin urmare, dificil de stabilit și în țările Europei de Nord. Acest lucru este dat de lipsa unei înțelegeri în sens larg a întreprinderilor sociale (nu doar incluzând întreprinderile sociale pentru incluziune pe piața muncii), dar și de lipsa unei reglementări cu privire la înregistrarea întreprinderilor sociale într-un registru dedicat. În Tabelul 6 prezentăm o estimare cu privire la dimensiunea sectorului întreprinderilor sociale din Europa de Nord, pe baza datelor cuprinse în rapoartele Comisiei Europene dezvoltate de către ICF Consulting Services (2014i, 2014ac, 2014k, 2014v) și Borzaga et al. (2020).

Tabel 6 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa de Nord

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2
Danemarca	2010	În jur de 300 de întreprinderi sociale, din	2018	411

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

		care 2/5 ar fi întreprinderi sociale pentru integrarea pe piața muncii (WISEs)		
Suedia	2012	În jur de 300 întreprinderi sociale pentru integrarea pe piața muncii (WISEs)	2016	Aproximativ 3000 de întreprinderi sociale
Finlanda	2009	Între 2.500 - 3.200 întreprinderi sociale după definiția operațională a Uniunii Europene Între 5.000-10.000 în funcție de definiții mai largi ale sectorului	2018	1.181
Olanda	2011	Între 4.000 și 5.000 de întreprinderi sociale	2016	Între 5.000 și 6.000 de întreprinderi sociale

Sursa: Prelucrarea autorului pe baza rapoartelor Comisiei Europene (ICF Consulting Services, 2014i, 2014ac, 2014v, 2014k) și Borzaga, C., Galera, G., Franchini, B., Chiomento, S., Nogales, R., & Carini, C. (2020). „Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report”.

Astfel, Olanda are cel mai mare număr estimat de întreprinderi sociale: între 5.000 și 6.000. În Finlanda, din cauza ambiguității la nivel de înțelegere a conceptului de întreprindere socială, estimările efectuate în anul 2009 au supradimensionat sectorul acestor organizații, iar în 2018 s-a efectuat o dimensionare exactă a acestuia: 1.181 de întreprinderi sociale. În Danemarca și Suedia au fost înregistrate creșteri ale numărului de organizații în ultimii 20 de ani.

Modelul de bunăstare social democrat sau scandinav al țărilor din Europa de Nord conține diferențe esențiale față de modelul socio-economic al României, în principal prin atenția deosebită acordată distribuirii egale a beneficiilor sociale către toți membrii societății.

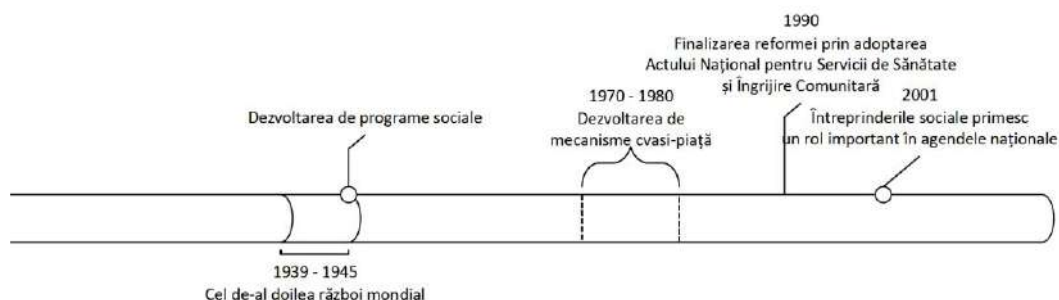
2.3.2.3. Dezvoltarea și statusul întreprinderilor sociale din Europa Anglo-Saxonă

Europa Anglo-Saxonă, formată din Marea Britanie și Irlanda, are ca model reprezentativ modelul liberal, care presupune acordarea beneficiilor sociale tuturor celor în nevoie, prin intermediul sistemului de bunăstare socială, iar populația este cea care contribuie la fondurile sociale necesare pentru această distribuire (Popova & Kozhevnikova, 2013).

În Marea Britanie, situația este descrisă de unii autori ca un mix a metodelor de susținere a furnizorilor de servicii sociale (Lewis, 1999). După cel de-al doilea

război mondial, instituțiile publice au dezvoltat mai multe programe sociale cu acoperire largă, în contextul în care organizațiile caritabile erau susținute prin finanțare publică. În perioada 1970-1980 s-a dorit implementarea unui nou sistem de management public ce accentua mecanismele de cvasi-piață în vederea eficientizării furnizării de servicii sociale. În teorie, cvasi-piața face ca furnizarea de servicii să fie deschisă oricăror tipuri de organizații (ale sectorului public, ale celui de-al treilea sector și furnizori ai sectorului axat pe profit) care concurează în piață, în timp ce statul contribuie la finanțarea și reglementarea serviciilor (Defourny & Nyssens, 2010a). Mai târziu, la începutul anilor 1990, finalizarea reformei, prin adoptarea Actului Național pentru Servicii de Sănătate și Îngrijire Comunitară, se dorea reducerea birocrăției și instaurarea disciplinei și rigorii în piață (Netten et al., 2005). Efectul a fost destul de redus, mai degrabă în modificarea rolului departamentelor de servicii sociale din cadrul administrației locale, de la o interacțiune directă cu furnizorii privați de servicii specializate, spre un ghidaj și un management al pieței locale de asistență socială. Astfel, instituțiile locale subcontractau și gestionau contracte de asistență socială către „sectorul independent” format din organizații nonprofit sau firme axate pe generarea de profit. În esență, schimbarea a fost doar cea a instrumentelor folosite de către instituțiile guvernamentale pentru susținerea celui de-al treilea sector: s-a trecut de la acordarea de finanțări nerambursabile la subcontractarea directă a serviciilor către organizații (Defourny & Nyssens, 2010a).

În Irlanda, întreprinderile sociale se consideră că sunt înrădăcinate în dezvoltarea locală și comunitară, pornind de la dezvoltarea mișcării cooperatiste și asociative, și ajungând astăzi la o implicare într-o gamă largă de servicii sociale și activități economice a sectorului întreprinderilor sociale (Forfás, 2013). Activitățile caritabile, voluntare și filantropice se axau la început pe educație, sănătate publică și eradicarea sărăciei (Acheson et al., 2004). Modelul economiei sociale a început să câștige teren în anii '90, când guvernanții au recunoscut potențialul modelului economiei sociale de a atinge scopurile sociale și economice (Curtis et al., 2011). În anul 2000 a fost dezvoltat un program guvernamental denumit Programul Economiei Sociale care avea în vedere susținerea dezvoltării capacității organizațiilor care erau denumite atunci „întreprinderi ale economiei sociale” și care aveau ca scop creșterea oportunităților de angajare în regiuni dezavantajate (ICF Consulting Services, 2014p). Prin Politica națională a întreprinderilor sociale pentru Irlanda 2019-2022, sunt oferite finanțări pentru proiecte de cercetare, inclusiv pentru procese de consultare care produc cercetări interesante (Borzaga et al., 2020). Aceste momente cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Marea Britanie și Irlanda sunt reprezentate în Figura 17.



Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 17 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa Anglo-Saxonă

Față de situația din alte țări europene, în Marea Britanie și Irlanda putem observa faptul că există definiții clar stabilite pentru conceptul de întreprindere socială (ICF Consulting Services, 2014b, 2014p):

- În Marea Britanie, guvernul definește întreprinderile sociale ca „o afacere cu obiective majoritar sociale, al cărei surplus este în principal reinvestit în vederea atingerii acestor obiective în cadrul afacerii sau în comunitate, și nu este determinată de necesitatea de a maximiza profitul pentru acționari și proprietari” (ICF Consulting Services, 2014b);
- În Irlanda, FORFÁS, un organ consultativ al guvernului, a propus definiția întreprinderilor sociale: „o întreprindere al cărei scop social/societal este motivația activității comerciale, în care cel puțin o parte din venitul său este obținut din activitatea comercială, este separată de guvern și în care excedentul este reinvestit pentru obiectivul social” (ICF Consulting Services, 2014p).

Având în vedere faptul că în această parte a Europei conceptualizarea terminologiei este clarificată, putem vedea și un cadru legal mai avansat decât în restul continentului. În Marea Britanie, începând cu anul 2001, când întreprinderile sociale au căpătat un rol important în agenda națională, s-au implementat mai multe politici cheie: crearea de departamente în instituții publice dedicate, dezvoltarea de strategii, agende de politici publice, crearea unei forme legale pentru întreprinderi sociale (CIC – Companie de Interes Comunitar) și instituirea de instrumente financiare care să susțină dezvoltarea sectorului. În Irlanda, cadrul legal este într-un stadiu incipient, dar ca urmare a rapoartelor dezvoltate de către FORFÁS, a fost creat un „Minister al Întreprinderilor Sociale” care promovează și susține interesele sectorului.

Prin urmare, și susținerea din partea sistemului public este mai consistentă, cel puțin în Marea Britanie. Aici există o varietate largă de scheme publice de suport, care sunt livrate prin parteneriate sau rețele.

Pe baza datelor cuprinse în rapoartele Comisiei Europene (Borzaga et al., 2020;

ICF Consulting Services, 2014b, 2014p), am realizat estimare dimensiunii sectorului întreprinderilor sociale din Europa Anglo-Saxonă (Tabel 7).

Tabel 7 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa Anglo-Saxonă

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2
Marea Britanie	2012	Datele oficiale estimează în jur de 284.000 întreprinderi sociale, dar din acestea doar o parte respectă și criteriile Uniunii Europene pentru întreprinderi sociale: între 9.500 întreprinderi sociale care sunt reprezentate de CIC - Companii de Interes Comunitar și 71.000 dacă presupunem că un sfert din întreprinderile identificate de oficialități respectă criteriile europene	2017	30.753
Irlanda	2013	1.420 întreprinderi sociale conform FORFÁS	2019	3.376

Sursa: Prelucrarea autorului pe baza rapoartelor Comisiei Europene (ICF Consulting Services, 2014b, 2014p) și Borzaga, C., Galera, G., Franchini, B., Chiomento, S., Nogales, R., & Carini, C. (2020). „Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report”.

În Marea Britanie, din cauza ambiguității definirii conceptului de întreprindere socială de la începutul anilor 2010, estimările numărului de întreprinderi sociale se încadrează într-o marjă ridicată: între 9.500 întreprinderi sociale reprezentate de CIC - Companii de Interes Comunitar și 71.000 întreprinderi sociale care respectă criteriile Uniunii Europene pentru acest tip de organizații. În anul 2017, statisticile referitoare la întreprinderile sociale înregistrează un număr de 30.753 Companii de Interes Comunitar, neincluzând alte tipuri de organizații care respectă criteriile Uniunii Europene. În Irlanda, urmându-se aceeași definiție în perioada 2013 – 2019, se observă ușor evoluția ascendentă a numărului de întreprinderi sociale de la 1.420 la 3.376.

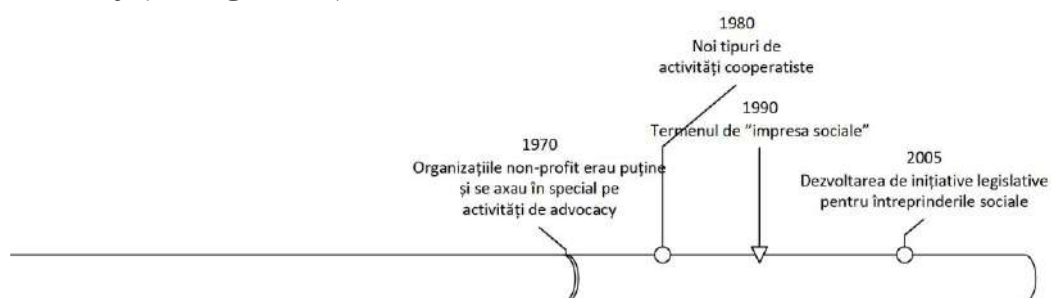
Contribuția populației la sistemul de bunăstare socială și acordarea de beneficii sociale celor care au nevoie de acestea sunt elemente care apropie modelul socio-economic al României de cel al Marii Britanii. Pe de altă parte, modul în care sistemul public susține sectorul întreprinderilor sociale poate reprezenta o strategie de urmat pentru instituțiile publice din România.

2.3.2.4. Dezvoltarea și statusul întreprinderilor sociale din Europa Mediteraneană

Dezvoltarea celor trei modele de bunăstare socială (modelul conservator, modelul social democrat și modelul liberal) de către sociologul Esping Andersen (1990) a dus la dezbateri ample ce au avut ca rezultat dezvoltarea unui nou model, și anume celui al Europei de Sud sau mediteranean, care se diferențiază de modelele existente („European Association of Service Providers for Persons with Disabilities”, 2014; Fenger, 2007; Pop-Radu, 2014; Popova & Kozhevnikova, 2013). Acesta a inclus inițial țări ca Italia, Spania, Grecia și Portugalia, dar studii mai recente au inclus în familia acestor state și Cipru și Malta (Gal, 2010).

În continuare ne vom referi la țările Europene, pornind analiza noastră de la originile întreprinderilor sociale care își au rădăcinile chiar în Europa Mediteraneană. Modelul mediteranean sau catolic se bazează pe principiul conform căruia familia are rolul principal în sprijinirea membrilor săi neprotejați de către sistemul social național (Popova & Kozhevnikova, 2013).

Statele Europei Mediteraneene sunt caracterizate de un nivel mai scăzut al cheltuielilor cu asistența socială, astfel având: o ofertă subdezvoltată a serviciilor sociale finanțate de stat; un rol major al familiei în comparație cu statul sau locul de muncă, în asigurarea bunăstării sociale (Moreno, 1992); o tradiție a organizațiilor caritabile anexate bisericilor, dar care în perioada fascistă au fost controlate și limitate de către stat în vederea controlării societății civile (Defourny & Nyssens, 2010a). Astfel, după cum se poate observa și în reprezentarea din Figura 18, în Italia anilor 1970, organizațiile nonprofit erau puține și se axau în special pe activități de advocacy (Borzaga, 2004).



Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 18 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa Mediteraneană

Având în vedere contextul socio-economic, putem înțelege ușor motivul pentru care în anii '80, ca răspuns la fenomenul de excludere a unor grupuri defavorizate de pe piața muncii, îmbătrânirea rapidă a populației și schimbărilor structurale ale familiei, au apărut noi tipuri de inițiative cooperatiste. Față de cooperativele

tradiționale care erau axate pe interesele membrilor, noile cooperative servesc o comunitate largă și pun accentul în existența lor pe interesul general. O altă deosebire importantă este cea a calității de membru, care în aceste noi mișcări cooperatiste combină tipuri diferite de stakeholderi: de la angajați, voluntari, membri ai familiei angajaților, membri ai administrației locale etc.) (Defourny & Nyssens, 2010a).

În Italia, în anul 1990, se publică primul studiu cu titlul „Impresa sociale” (tradus ca „Întreprinderea socială”), care face referire la inițiativele Parlamentului Italian de creare a forme legale de „cooperativă socială”. Această inițiativă a fost finalizată în anul 1991. În Grecia, conceptul de „cooperativă socială cu răspundere limitată” a fost introdus în legislație în anul 1990, dar în Portugalia și Spania această conceptualizare legislativă se întâmplă mai târziu: Portugalia a creat „cooperativele de solidaritate socială” în 1998, iar Spania a reglementat „cooperativele de inițiative sociale” în 1999 (Poon, 2011).

Astfel, putem observa trei direcții de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din Europa Mediteraneană:

- Modelul Italian în care termenul de întreprindere socială este clar definit prin lege („Decreto Legislativo 24 marzo 2006”, n. 155 „Disciplina dell'impresa sociale, a norma della legge 13 giugno 2005, n. 118,” 2006), unde există măsuri de sprijinire a activității întreprinderilor sociale la nivelul autorităților publice locale și naționale, se dezvoltă instrumente financiare bancare de finanțare, iar întreprinderile sociale se asociază în rețele și consorții în vederea eficientizării activității lor în piață;
- Modelele din Spania, Grecia și Portugalia unde dezvoltarea sectorului economiei sociale a fost reglementată prin legi și mecanisme de finanțare publică sau europeană;
- Modelele Maltei și Ciprului, unde interesul arătat întreprinderilor sociale este și mai scăzut; aici există totuși fie inițiative publice (cazul Maltei, unde Ministerul Finanțelor, Economiei și al Investițiilor a stabilit o definiție de lucru pentru întreprinderile sociale: „O întreprindere socială este o afacere cu scop mai degrabă principal social al cărui profit este în principal reinvestit în acel scop în afacere sau în cadrul comunității, decât să fie condusă de nevoia de a maximiza profitul pentru stakeholderi sau proprietari”) sau private (centrul SYNTHESIS din Cipru care susține dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale prin conferințe și schimburi de bune practici).

Pe baza datelor cuprinse în rapoartele Comisiei Europene (Borzaga et al., 2020; ICF Consulting Services, 2014q, 2014ab, 2014n, 2014x, 2014g, 2014u), estimarea dimensiunii sectorului întreprinderilor sociale din Europa Mediteraneană arată în modul următor:

Tabel 8 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa Mediteraneeană

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2
Italia	2011	În jur de 35.000 întreprinderi sociale	2017	102.461
Spania	2013	În jur de 8.000 întreprinderi sociale	2017	9.680
Grecia	2011	În jur de 690 întreprinderi sociale înregistrate, din care doar 30%-50% ar fi funcționale	2019	1.148
Portugalia	2011	În jur de 5.100 întreprinderi sociale	2013	7.938
Cipru	2013	Mai puțin de 10 întreprinderi sociale	2017	190
Malta	2012	25-50 întreprinderi sociale	2018	31-62 întreprinderi sociale

Sursa: Prelucrarea autorului pe baza rapoartelor Comisiei Europene (ICF Consulting Services, 2014q, 2014ab, 2014n, 2014x, 2014g, 2014u) și Borzaga, C., Galera, G., Franchini, B., Chiomento, S., Nogales, R., & Carini, C. (2020). „Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report”.

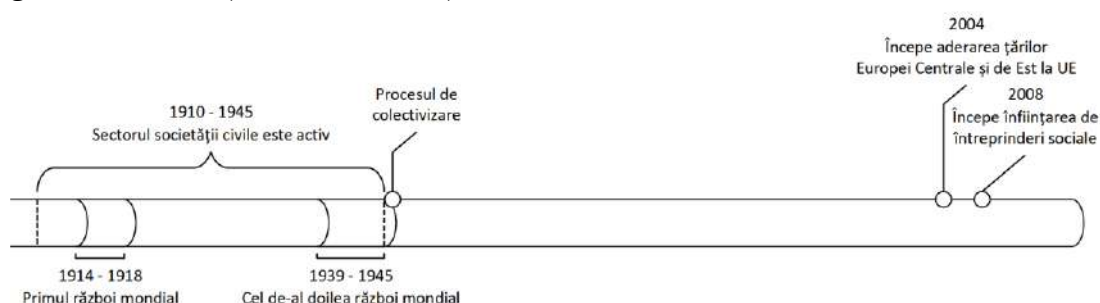
Sectorul întreprinderilor sociale are dimensiunea cea mai mare în Italia, înregistrând aproximativ 35.000 întreprinderi sociale în anul 2011 și 102.461 întreprinderi sociale în anul 2017. În anul 2017, Spania a înregistrat 9.680 întreprinderi sociale, iar Cipru 190 întreprinderi sociale. Pentru Portugalia, datele cele mai recente sunt din anul 2013, când au fost identificate 7.938 întreprinderi sociale. Grecia a înregistrat în anul 2019 un număr de 1.148 întreprinderi sociale. Malta este singura țară din Europa Mediteraneeană pentru care există doar estimări ale sectorului întreprinderilor sociale pentru anul 2018, în cadrul raportului realizat de Borzaga et. al (2020).

Modelul mediteranean de bunăstare socială, și în special cel întâlnit în Italia, poate reprezenta pentru comunitățile din România un exemplu de bună practică, din perspectiva gradului ridicat de integrare a întreprinderilor sociale în contextul social local, respectiv al modului în care familiile persoanelor dezavantajate și-au construit un rol activ în sistemul de protecție socială.

2.3.2.5. Dezvoltarea și statusul întreprinderilor sociale din Europa Centrală și de Est

Sectorul societății civile are o istorie relevantă și în Europa Centrală și de Est, unii autori detectând dovezi ale activității acestuia până înainte de cel de-al doilea război mondial (Figura 19), când fundații, asociații, cooperative, inclusiv de credit, au jucat un rol important în promovarea intereselor persoanelor dezavantajate în cadrul instituțiilor de genul cooperativelor de credit care erau populare în rândul fermierilor cu posibilități financiare scăzute (Les & Kolin, 2009).

După perioada cel de-al doilea război mondial, activitatea asociațiilor nonprofit și a cooperativelor a fost puternic influențată de colectivizarea sectorului privat realizată de mișcarea comunistă. Cooperativele au fost fie eliminate, fie transformate în întreprinderi publice sub control politic și administrativ strict, împiedicând astfel dezvoltarea antreprenoriatului social. Totodată, autoritățile comuniste au dizolvat majoritatea fundațiilor și asociațiilor. Structurile societății civile care se ocupau cu definirea principiilor democratice, răspunderea nevoilor comunitare și reprezentarea intereselor în mod independent de guvern au fost blocate. Participarea democratică și voluntară a fost înăbușită, iar toată activitatea economică a început să fie coordonată de stat (Nicolaescu et al., 2013). Odată cu căderea regimului comunist, a fost făcută tranziția către economia de piață, care a însoțită de modificări substanțiale în economie, de creșterea masivă a ratei șomajului și de reducerea rolului statului în soluționarea problemelor sociale și economice. Și sectorul societății civile a cunoscut o nouă serie de transformări, mai ales în contextul în care Uniunea Europeană a alocat fonduri substanțiale pentru programe dedicate dezvoltării organizațiilor social existente și crearea de noi organizații socio-economice care urmau să exprime și să reprezinte nevoile cetățenilor, să se implice în furnizarea de servicii sociale și să exercite presiune asupra schimbării politicilor guvernamentale (Cace et al., 2013).



Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 19 - Reprezentarea grafică a momentelor cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în Europa Centrală și de Est

În contextul descurajării acțiunilor civice în cadrul regimului comunist care a lăsat urme adânci în cadrul comunităților din Europa Centrală și de Est, dar și a decalajului economic față de celelalte țările europene, sectorul întreprinderilor sociale din această regiune este în mod cert subdezvoltat (Borzaga et al., 2020; Poon, 2011; ICF Consulting Services, 2014e, 2014aa, 2014s, 2014h, 2014j, 2014o, 2014r, 2014f, 2014w, 2014y, 2014z) în comparație cu restul Europei.

Astfel, din punct de vedere legislativ, putem observa faptul că Slovacia, Slovenia, Bulgaria, Croația, Lituania și România au stabilit definiții ale întreprinderii sociale, prin adoptarea de legi sau planuri naționale. Un model de succes în colaborarea dintre stakeholderi și instituțiile statului este oferit de Republica Cehă, unde organizația Thematic Network of Social Economy a dezvoltat o definiție a întreprinderilor sociale care a fost acceptată în mod informal de către instituțiile publice și organizațiile private. În ciuda acestui aspect, în Republica Cehă nu există o legislație în acest domeniu. În Polonia se observă o confuzie între termenul de întreprindere socială și economia socială, iar în Ungaria procesul de conceptualizare al acestui nou tip de organizații a fost inițiat de cercetători și de reprezentanți ai Fundației Internaționale NESsT. În Croația se poate observa foarte bine influența majoră a Comisiei Europene în ceea ce privește dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale, proces care a început exclusiv odată cu lansarea programului de finanțări a Uniunii Europene dedicat acestor organizații.

Însă, acolo unde sunt prevăzute în legislație, măsurile de susținere a dezvoltării sectorului întreprinderilor sociale duc lipsă de coerență programatică. Aceste măsuri sunt oferite în special prin finanțări nerambursabile provenite din programele Uniunii Europene și fundații și rețele internaționale. O măsură fiscală specifică susținerii activității întreprinderilor sociale de integrare pe piața muncii, întâlnită în România și Slovacia, constă în acordarea de subvenții pentru acoperirea unei părți a salariului pentru persoanele angajate cu contracte de reîncadrare în întreprinderi sociale. Din punct de vedere teoretic, un instrument de finanțare important este cel susținut prin mecanismele financiar-bancare. În Europa Centrală și de Est, acestea sunt aproape inexistente, din cauza dependenței întreprinderilor sociale de finanțările nerambursabile, lipsa unei educații financiare și a capacității financiare scăzute a acestor organizații. Nu în ultimul rând, o cauză a acestui fenomen este și interesul scăzut al organizațiilor financiare de a înțelege specificul și diversitatea sectorului întreprinderilor sociale.

Și în statele baltice (Estonia, Letonia și Lituania) găsim situații similare. Lituania poate fi considerată cea mai avansată din grupul celor trei țări în crearea unui sector al întreprinderilor sociale stabil, chiar dacă și aici întâlnim înțelegeri diferite ale conceptului: definiția legală reduce întreprinderile sociale la Întreprinderi de Integrare pe Piața Muncii, în timp ce sectorul economiei sociale adoptă conceptul larg definit al antreprenoriatului social. Caracterul avansat este dat în principal de reglementarea instrumentelor de ajutor de stat pentru persoanele cu dizabilități, și anume Legea de Sprijinire a Angajării și Legea Întreprinderii Sociale. Prin acestea,

întreprinderile sociale beneficiază de o gamă largă de subvenții și scutiri de taxe: rambursarea parțială a salariilor, subvenții pentru crearea și adaptarea locului de muncă, subvenții pentru formare și scutiri de la plata axelor. Nu în ultimul rând, în Lituania este reglementat un instrument util pentru vânzarea produselor și serviciilor întreprinderilor sociale, și anume obligativitatea instituțiilor publice de realiza achiziții de la întreprinderile sociale, în valoare de minim 5% din totalul planului de achiziții publice. În Letonia, termenii de „întreprindere socială”, „antreprenariat social” și „afacere socială” sunt interschimbabili, dar procesul de reglementare a sectorului întreprinderilor sociale este într-o fază incipientă. În Estonia există o înțelegere coerentă a noțiunii de întreprindere socială, existând și inițiative de structurare a sectorului implementate de organizații naționale: Rețeaua Întreprinderilor Sociale din Estonia ESEN și Rețeaua Organizațiilor Nonprofit din Estonia NENO. Întreprinderile sociale din țările baltice au posibilitatea de a accesa diverse produse financiar bancare în aceleași condiții cu întreprinderile clasice, neexistând instrumentele financiare special adresate acestora. În cazul Rusiei, Ucrainei și al Republicii Moldova, situația nu este cu mult diferită față de celelalte țări ale Europei Centrale și de Est, țări post-comuniste. Aceste state nu beneficiază în mod direct de susținerea Uniunii Europene în ceea ce privește dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale (ajutor care am văzut că este motorul principal al dezvoltării sectorului din celelalte țări ale regiunii), astfel încât dimensiunea sectorului este una redusă. În Rusia nu există propuneri legislative pentru susținerea întreprinderilor sociale, dar acestea se dezvoltă totuși cu scopul rezolvării unor probleme sociale (Dearden-Phillips, 2013). În Ucraina există în discuție o Lege a Întreprinderilor Sociale în anul 2013 (Bibikova, 2013), iar în Republica Moldova conceptul de întreprindere socială este înțeles de către societatea civilă, dar nu este reglementat (Fundația Est Europeană Moldova, 2013).

În tabelul de mai jos observăm o estimare cu privire la dimensiunea sectorului întreprinderilor sociale din Europa Centrală și de Est, pe baza datelor cuprinse în rapoartele Comisiei Europene (Borzaga et al., 2020; ICF Consulting Services, 2014e, 2014aa, 2014s, 2014h, 2014j, 2014o, 2014r, 2014f, 2014w, 2014y, 2014z):

Analiza numărului de întreprinderi sociale din țările Europei Centrale și de Est arată o evoluție predominant pozitivă. Cele mai multe întreprinderi sociale se regăsesc în Polonia (29.535 întreprinderi sociale în anul 2019) și Ungaria (15.855 întreprinderi sociale în anul 2016).

Tabel 9 - Estimarea numărului de întreprinderi sociale din Europa Centrală și de Est

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2
Bulgaria	2014	Între 200 și 450 întreprinderi sociale	2017	Aproximativ 3.700 de întreprinderi sociale
Croația	2013	Între 100 și 200 întreprinderi sociale	2018	526
Republica Cehă	2013	Între 250 și 300 întreprinderi sociale	2018	3.773
Estonia	2014	Între 300 și 450 întreprinderi sociale	2016	121
Ungaria	2011	Aproximativ 3.000 întreprinderi sociale	2016	15.855
Letonia	-	-	2018	Aproximativ 200 de întreprinderi sociale
Lituania	2014	133 întreprinderi sociale recunoscute legal în Iunie 2014	2017	3.476
Polonia	2012	Aproximativ 5.200 întreprinderi sociale	2019	29.535
România	2012	Aproximativ 7.000 întreprinderi sociale	2017	6.317
Slovacia	2014	96 întreprinderi sociale înființate, dar aproximativ 900 organizații ar respecta criteriile stabilite pentru statutul de întreprindere socială	2017	3.737
Slovenia	2014	Aproximativ 900 întreprinderi sociale	2017	1.393

Sursa: Prelucrarea autorului pe baza rapoartelor Comisiei Europene (ICF Consulting Services, 2014r, 2014e, 2014aa, 2014h, 2014j, 2014o, 2014f, 2014s, 2014w, 2014y, 2014z) și Borzaga, C., Galera, G., Franchini, B., Chiomento, S., Nogales, R., & Carini, C. (2020). „Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report”.

În România, în „Registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale” era înregistrat un număr de 2.600 întreprinderi sociale în Aprilie 2022, însă considerăm relevant numărul de 6.317 întreprinderi sociale pentru anul 2017 furnizat de raportul Comisiei Europene (Borzaga et al., 2020), care reprezintă o evaluare a sectorului și nu un inventar bazat pe înregistrarea voluntară în Registru. Astfel, România se află în top 3 țări din punct de vedere al dimensiunii sectorului întreprinderilor sociale, după Polonia și Ungaria.

2.3.2.6. Analiza comparată a dezvoltării și statusului întreprinderilor sociale din Europa

Dorind să înțelegem diferențele înregistrate la nivelul Europei cu privire la dimensiunea sectorului întreprinderilor sociale, am considerat necesară o raportare a numărului de întreprinderi sociale la grupul de persoane pe care acestea ar trebui să îl deservească (Tabel 10). Astfel, am folosit estimările realizate în cadrul rapoartelor dezvoltate de către ICF Consulting Services (2014r, 2014e, 2014aa, 2014h, 2014j, 2014o, 2014f, 2014s, 2014w, 2014y, 2014z) și Borzaga et. all (2020) sub egida Comisiei Europene, rapoarte folosite pentru prezentarea situației sectorului întreprinderilor sociale în țările europene. Deoarece majoritatea datele cuprinse în aceste rapoarte fac referire la ani diferiți, acestea au fost raportate datele oferite de EUROSTAT (EUROSTAT, 2014) pentru populația sub risc de sărăcie sau excluziune socială, pentru anul 2014, data publicării rapoartelor ICF Consulting Services. Pentru anul de referință 2 am folosit datele EUROSTAT aferente fiecărui an raportat.

Impedimentul major în efectuarea acestei analize a fost faptul că multe din țările europene nu dispun de registre ale întreprinderilor sociale sau statistici oficiale referitoare la dimensiunea sectorului. Pentru majoritatea țărilor există estimări realizate de diverși stakeholderi sau de către autorii rapoartelor Comisiei Europene. Astfel, în situațiile în care rapoartele au oferit estimări numerice simple (de exemplu, cazul Sloveniei la anul de referință 1 cu aproximativ 900 întreprinderi sociale), am folosit aceste estimări, iar atunci când estimările au fost oferite între anumite limite (de exemplu, cazul Olandei la anul de referință 1 cu un număr între 4.000 și 5.000 de întreprinderi sociale), am ales folosirea rezultatului unei medii aritmetice ponderate care a fost raportat la numărul de persoane aflate sub risc de sărăcie sau excluziune socială din țara respectivă. Modelul de prelucrare a datelor se poate observa în Anexa 3.

Din această prelucrare a datelor, se observă diferențe regionale considerabile. Astfel, modelele clasice de bunăstare socială (modelul conservator aferent țărilor Europei Continentale, modelul social democrat aferent Europei de Nord și modelul liberal aferent Europei Anglo-Saxone) înregistrează valorile cele mai mari ale numărului estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 de persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 1. Urmează Europa Mediteraneană, în care valoarea indicatorului analizat la nivel regional este ridicat

în mare parte datorită Italiei și Portugaliei (a se vedea Anexa 3). Aici, este evident efectul major al reglementării sectorului întreprinderilor sociale din punct de vedere legislativ din Italia și Portugalia, după cum am putut observa în subcapitolul precedent referitor la Dezvoltarea și statusul întreprinderilor sociale din Europa Mediteraneană. Nivelul cel mai scăzut al regiunilor Europei îl înregistrează Europa Centrală și de Est, cu un număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială situat mult sub media Europeană: 0,63 față de media 1,97. Explicația acestui fapt este dată în principal de parcursul comunist care a redus capacitatea populației de a se asocia și de a reacționa la nevoile societății, dar și de lipsa dezvoltării unui cadru legislativ prietenos cu sectorul întreprinderilor sociale.

Tabel 10 - Raportarea estimativă a numărului de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la nivelul Europei

Regiune	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 1	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2
Europa	1,97	3,68
Europa Continentală	3,63	5,72
Europa de Nord	1,79	2,33
Europa Anglo-Saxonă	2,51	2,21
Europa Mediteraneană	1,29	3,38
Europa Centrală și de Est	0,63	2,81
România	0,87	0,90

Sursă: Prelucrarea autorului după date oficiale

Dacă ne referim doar la perioada mai recentă, transpusă în analiza noastră sub forma anului de referință 2, putem observa o dezvoltare mai activă a sectorului întreprinderilor sociale raportate la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la nivelul Europei Mediteraneene (o creștere de 162%) și a Europei Centrale și de Est (o creștere de 346%), ca urmare a dezvoltării de strategii și politici în domeniul economiei sociale.

România, în contextul european, continuă să se afle mult sub media numărului

estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială: 0,87 la anul de referință 1, respectiv 0,90 la anul de referință 2. Mai mult decât atât, ritmul de creștere al sectorului întreprinderilor sociale este în România neglijabil (3,44%), în comparație cu media Europei Centrale și de Est care este de 446%, datorită țărilor ca Bulgaria, Republica Cehă, Ungaria, Lituania, Polonia și Slovacia.

2.4. Studiu de caz al parcursului de dezvoltare a economiei sociale și a întreprinderilor sociale în Italia, Marea Britanie, Belgia și România

Pornind de la analiza modelelor socio-economice la nivel european, am ales câte o țară reprezentativă pentru modelul conservator (Belgia), modelul liberal (Marea Britanie) și cel mediteranean (Italia), respectiv România ca reprezentant al modelului est-european, în vederea realizării unui studiu de caz al parcursului de dezvoltare a economiei sociale și a întreprinderilor sociale. În literatura de specialitate bazată pe analize ale economiei sociale la nivelul celor patru țări, organizațiile socio-economice sunt denumite de către autori întreprinderi sociale, acestea fiind constituite în mod predominant ca organizații nonprofit, dar și ca societăți comerciale și cooperative.

2.4.1. Italia

Întreprinderile sociale sunt considerate a fi un sector important și în creștere al economiei italiene. Integrarea întreprinderilor sociale în sistemul de asistență socială a fost esențială în stimularea replicării acestora, dar dependența puternică de politicile publice, împreună cu utilizarea tot mai mare a sistemelor de licitație competitivă bazate adesea pe cel mai mic preț, a contribuit la constrângerea inovării și dezvoltării viitoare a acestora. O contribuție importantă la frânarea dezvoltării întreprinderilor sociale a fost reprezentată și de contextul legislativ incoerent: o parte din legile care le guvernează sunt declarate că ar fi depășite (de exemplu, Codul civil), o parte din ele au introdus un amestec de activități nonprofit și axate pe profit, care încă trebuie să fie reconciliate (de exemplu, Legea cu privire la cooperative sociale, Legea întreprinderilor sociale), iar o parte din ele se suprapun într-o oarecare măsură (de exemplu, „Regulamentul cadru pentru ONG-uri”, „Legea cu privire la organizațiile de interes public”, precum și „Legea cu privire la întreprinderile sociale”) („European Center for Not-for-Profit Law”, 2012).

2.4.1.1. *Parcursul de dezvoltare a economiei sociale*

Apariția economiei sociale în Italia este legată de mișcările sociale din 1970. La sfârșitul anilor 1980, întreprinderile sociale au început să-și consolideze prezența în sistemul antreprenorial general, iar începând cu anii '90, legislația specifică

necesară pentru a sprijini operațiunile lor a fost pusă treptat în aplicare (Parlangeli, Fantuzzi, 2011). Mediul în care își desfășoară activitatea întreprinderile sociale italiene este caracterizat de nivelul relativ scăzut de dezvoltare economică, în special în anumite regiuni ale țării, eficiența slabă a administrației publice responsabile de gestionarea serviciilor sociale și un context social în care în mod tradițional primează rolul familiilor persoanelor dezavantajate în furnizarea de suport pentru rețeaua socială. Deși alocarea și cheltuielile bugetului sectorului public pentru dezvoltarea de servicii sociale au fost considerabile de-a lungul timpului, sistemul de politici sociale a fost lent și ineficient, în special cu privire la nevoile grupurilor vulnerabile (Vanek, 2001).

Un exemplu care arată importanța evoluției modului de reglementare a actorilor din cadrul serviciilor sociale este dat de următoarele evenimente: spitalele de boli mintale din Italia au fost închise în anul 1978, iar foștii pacienți au fost preluați de cooperative care aveau ca scop integrarea acestora în societate. Intrarea în vigoare a Legii privind cooperativele sociale în 1991 a determinat încetarea oferirii acestui tip de servicii de către cooperative (Istat - Servizio statistiche sulle istituzioni pubbliche e private, 2008). Această lege a prevăzut descentralizarea sistemului de asistență socială și a transferat responsabilitatea pentru furnizarea de servicii sociale către administrațiile regionale și locale. Piața de servicii sociale a fost deschisă și a permis furnizorilor privați să concureze pentru furnizarea de servicii, aducând astfel sistemul de protecție socială mai aproape de abordarea duală liberală anglo-saxonă. În acest model, statul (inclusiv instituțiile locale) se adresează celor mai defavorizați, în timp ce organizațiile nonprofit (ONG-uri) și ceilalți actori privați oferă suport pentru alte grupuri vulnerabile. Reformele legislative ulterioare, de la începutul anilor '90 și mai departe, au recunoscut în mod expres noțiunea de organizații de utilitate publică, au oferit stimulente fiscale și alte beneficii corespunzătoare, au recunoscut cooperativa socială ce urmărește obiective de interes public ca o formă instituțională distinctă și a introdus un regulament-cadru general pentru economia socială (European Center for Not-for-Profit Law, 2012).

Pe lângă acestea, contextul social caracterizat de creșterea populației în vârstă, de scăderea rolului familiei ca furnizor social net dată în mare măsură de includerea tot mai importantă a femeilor pe piața muncii, precum și de apariția unor noi nevoi sociale (de exemplu, prevenirea și tratamentul abuzului de droguri, imigrație, șomajul de lungă durată, persoane fără adăpost etc) au condus la eșecurile din sistem. Ca răspuns la lipsa de soluții pentru grupurile vulnerabile, dezvoltarea antreprenoriatului social a fost determinată de inițiativa privată a cetățenilor, a tinerilor profesioniști, a sindicatelor și a familiilor persoanelor cu handicap, folosind practici inovatoare în abordarea nevoilor sociale și implicarea voluntarilor în furnizarea de servicii de economie socială.

Reformele legislative și transformarea condițiilor sociale au creat condițiile legale necesare pentru a susține cultura și practica de antreprenoriat social, ducând la apariția a sute de fundații operaționale ca furnizori de servicii sociale. Fondul

Social European și ciclurile sale de programare succesive au fost de asemenea un factor stimulator pentru dezvoltarea economiei sociale. Astfel, economia socială a parcurs un drum lung de la furnizarea de servicii sociale ocazionale și marginale, până la a deveni pe deplin integrată în sistemul de protecție socială, jucând astfel un rol critic și oferind servicii variate. Este de remarcat, totuși, că reforma sistemului de asistență socială din anul 1990, care a favorizat concurența dintre formele de organizare cele mai potrivite pentru a răspunde nevoilor sociale, a prezentat un nou set de provocări pentru întreprinderile sociale. Acestea au fost puse față în față cu societățile comerciale axate pe profit, dar care sunt și furnizori de servicii sociale, fapt care a provocat riscul de pierdere a caracteristicilor distinctive de organizare și a celor legate de obiectivele sociale ale întreprinderilor sociale, împingându-le mai mult spre activitatea comercială (Gosling, 2002). Cu toate acestea, întreprinderile sociale au fost pregătite să reziste la aceste provocări și continuă să joace un rol esențial în sistemul competitiv de protecție socială, deoarece acestea sunt concepute în mod special să se adapteze la noi stimulente sociale și de dezvoltare a capitalului social, precum și la politicile sociale și economice, în special la nivel local.

2.4.1.2. Forme juridice sub care se constituie întreprinderile sociale Cooperativele sociale

În 1991, în Italia a fost introdusă o formă specială de cooperative: cooperativa socială. Spre deosebire de tipurile clasice de cooperative, care pot fi stabilite numai pentru a urmări obiective de ajutor reciproc, o cooperativă socială poate fi stabilită pentru exercitarea de activități în „interesul general al comunității și de integrare socială a cetățenilor” (European Center for Not-for-Profit Law, 2012). Normele Codului Civil reglementează astfel și cooperativele sociale, în măsura în care acestea sunt compatibile cu Legea cu privire la cooperativele sociale.

Legea prevede două tipuri de cooperative sociale: cooperative de tip „A”, care oferă servicii sociale, de sănătate și educaționale; și, cooperative de tip „B”, care produc bunuri și servicii și se angajează în orice tip de activități economice - altele decât prestarea de servicii sociale, de sănătate și de educație – și integrează în muncă grupurile defavorizate, astfel cum sunt definite prin lege (Istat - Servizio statistiche sulle istituzioni pubbliche e private, 2008). Aproximativ 80% din cooperativele sociale funcționează ca și cooperative tip „A”. În timp ce cooperativele de tip „A” funcționează, în esență, ca întreprinderi comerciale, cooperativele de tip „B” îndeplinesc roluri diferite: sunt organizații de integrare pe piața muncii și ateliere protejate (Goergen, 2006).

Fondarea acestui tip de cooperative se face cu ajutorul a cel puțin trei persoane juridice sau fizice. În practică, multe cooperative sociale, în special de tip „A”, sunt co-fondate de către municipalități. Statutul de cooperativă socială prevalează reglementările legale în cazul acceptării de noi membri și încetării calității de membru. Legea nu prevede cuantumul minim al capitalului necesar stabilirii unei cooperative sociale sau contribuția minimă a unui membru la capitalul social al

organizației. Mai degrabă, aceste aspecte sunt lăsate la latitudinea fondatorilor/membrilor. Absența unor norme obligatorii cu privire la capitalul social înseamnă că organizația nu servește funcțiile care îi sunt atribuite în mod tradițional capitalului: nu este un instrument de protecție a creditorilor, nici nu afectează puterea de vot a membrilor unei cooperative (Istat - Servizio statistiche sulle istituzioni pubbliche e private, 2008).

Conform legislației, o cooperativă socială are în structura sa adunarea generală, consiliul de administrație și organul de supraveghere sau un auditor extern. Reforma din 2003 a relaxat cerințele cu privire la administrarea cooperativelor, introducând regula majorității. Conform acesteia, fiecare membru are un vot în adunarea generală, indiferent de contribuția sa la capitalul social. Totuși, există câteva abateri notabile de la acest principiu. În primul rând, statutul organizației poate atribui unui membru care este o persoană juridică (o altă formă de cooperare sau o altă persoană juridică) mai multe voturi, dar maxim cinci. Cele mai multe drepturi de vot pot fi stabilite în raport cu cota-parte a persoanei juridice la capitalul social al cooperativei sau în funcție de numărul membrilor săi. În al doilea rând, statutul poate stabili numărul de voturi proporțional cu tranzacțiile dintre un membru și o cooperativă în cauză. Cu toate acestea, această excepție este posibilă numai în cooperativele ai căror membri sunt „antreprenori”, indiferent dacă aceștia sunt persoane juridice sau persoane fizice. În cele din urmă, statutul cooperativei poate stabili drepturile de vot în alegerea consiliului de supraveghere proporțional cu participarea la capitalul social, fie cu participarea la tranzacțiile dintre membri și cooperativa în cauză. Având în vedere caracteristicile specifice ale cooperativelor sociale (de utilitate publică, mai degrabă decât organizații de ajutor reciproc), a doua și a treia excepție de la regula guvernării democratice au o semnificație limitată.

Raționalitatea din spatele cooperativelor de tip „B” constă în participarea beneficiarilor finali de servicii sociale, în cazul în care este posibil, sau a familiilor beneficiarilor (de exemplu, părinții persoanelor cu handicap grav). Cooperativele de tip „B” pot transforma astfel, consumatorii pasivi de servicii în participanți activi la administrarea prestatorilor de servicii, promovând totodată și democrația participativă (European Center for Not-for-Profit Law, 2012).

O cooperativă socială trebuie să aloce cel puțin 30% din profiturile anuale totale pentru fondul de rezervă obligatorie, indiferent de cantitatea de rezerve legale. În plus, o cooperativă socială trebuie să aloce 3% din profiturile anuale la fondurile mutuale, care sunt gestionate de organizații umbrelă ale cooperativelor, și care servesc la promovarea și susținerea dezvoltării de cooperative. În ceea ce privește repartizarea profiturilor rămase, cooperativele sociale sunt obligate doar să prevadă în statutele lor un procent maxim de profit care poate fi distribuit membrilor săi. Cu toate acestea, profiturile distribuite sunt limitate la 80% din profiturile totale, iar profitul pe acțiune este limitat la 2% din rata obligațiunilor emise de Oficiul Poștal Italian (Gosling, 2002).

De asemenea, reforma din 2003 a Legii privind cooperativele a încercat să

stimuleze sustenabilitatea financiară a cooperativelor prin plasarea lor pe picior de egalitate cu societățile cu răspundere limitată în ceea ce privește instrumentele financiare pe care le pot emite pentru a crește lichiditatea și baza de capital. Astfel, o cooperativă socială poate emite diferite instrumente financiare: acțiuni (prin urmare se admit membri-investitori), obligațiuni, instrumente hibride (de exemplu, obligațiuni participative, care sunt obligațiuni legate de performanța unei cooperative sau acțiuni care garantează randamentul minim fix, indiferent de performanța unei cooperative, însă nu și drepturile de vot). În mod semnificativ, investitorii (în calitate de membri financiari) pot beneficia de până la 33% din drepturile de vot și 49% din locurile comitetului investitorilor, condiții care întăresc noțiunea tradițională de control democratic al membrilor ca una dintre caracteristicile distinctive ale cooperativelor. Aceste reguli sunt privite ca parte a tendinței crescătoare de facilitare a operațiunilor cooperativelor pe piețele de capital și de creare a unor produse mai competitive (tendință dată de Suedia, Spania, și Franța). Pe de altă parte, ele determină o diminuare a distincției dintre cooperative și întreprinderi.

O caracteristică deosebită pentru cooperativele sociale, spre deosebire de cooperativele mutuale de exemplu, este permisivitatea de a fi transformate în orice formă de companie; cu toate acestea, normele aplicabile nu sunt favorabile pentru o astfel de transformare. În caz de transformare, o cooperativă socială trebuie să predea activele rămase către fondurile mutuale, după deducerea capitalului vărsat și, dacă este necesar, trebuie să contribuie cu suma suplimentară necesară pentru a îndeplini cerința de prag minim de capital social prevăzut de tipul de companie în care se dorește transformarea. În ceea ce privește activele, acestea nu pot fi distribuite membrilor în cazul dizolvării, ceea ce previne într-un mod eficient mutualizarea organizației. Regula de non-distribuire se aplică indiferent dacă organizația a obținut sau nu statutul de utilitate publică (Gosling, 2002).

Organizațiile de utilitate publică

Pentru cadrul instituțional în care întreprinderile sociale operează în Italia, două instrumente juridice poartă o relevanță deosebită: Decretul-lege nr 460/1997 privind statutul juridic de Organizație de Utilitate Publică și Legea din 2005 privind întreprinderile sociale, împreună cu Decretul legislativ din anul 2006 privind punerea în aplicare a Legii cu privire la întreprinderile sociale. Este important de reținut faptul că o organizație de utilitate publică nu este o formă instituțională distinctă în sine. Orice persoană juridică nonprofit (asociație, fundație), precum și o cooperativă socială, pot aplica pentru statutul de utilitate publică, în cazul în care principalul scop statutar se încadrează în oricare dintre următoarele categorii: asistență socială și de sănătate, de îngrijire a sănătății, caritate, educație, formare profesională, sport de amatori, protecția și promovarea clădirilor istorice sau artizanatului, protecția și îmbunătățirea mediului, cultură și promovarea artei, protecția drepturilor omului, și cercetare științifică de interes public realizate de către fundații sau universități. În plus, pentru ca o organizație să aplice pentru statutul de utilitate publică, activitățile sale trebuie să fie în beneficiul populației defavorizate (de exemplu, îmbunătățirea

condițiilor lor fizice, mentale, sociale, economice) sau, în caz de asistență umanitară internațională, în beneficiul cetățenilor străini. Unele activități - cum ar fi promovarea și protecția mediului și a patrimoniului istoric - sunt considerate în sine activități de utilitate publică.

O organizație careia i se acordă statutul de utilitate publică este înscrisă în Registrul organizațiilor de utilitate publică, administrat de către Ministerul Finanțelor și beneficiază în principal de reducerea de taxe și impozite. O organizație poate să se angajeze în activități considerate de interes public fără a fi înregistrată în Registrul organizațiilor de utilitate publică, dar în acest caz ea nu va beneficia de avantaje fiscale. Conceptul de utilitate publică răspunde astfel cerințelor sociale nesatisfăcute și permite organizațiilor de utilitate publică să-și asume responsabilitățile care sunt altfel prerogativele Guvernului (sub principiul subsidiarității) (Parlangeli, Fantuzzi, 2011).

Pentru a balansa avantajele fiscale oferite, legea impune o serie de restricții privind organizațiile de utilitate publică, în vederea asigurării transparenței și păstrării caracterului nonprofit (Parlangeli, Fantuzzi, 2011):

- o organizație de utilitate publică nu poate să aibă obiective politice (de exemplu, strângerea de fonduri sau promovarea unui candidat sau a unui partid politic);
- o organizație de utilitate publică trebuie să reinvestească toate veniturile sale în activitățile prevăzute în statut, și nu poate să le distribuie în rândul membrilor săi sau unor părți terțe afiliate, direct sau indirect; vânzările către donatori la un preț redus, precum și achizițiile efectuate de către donatorii de bunuri și servicii la un preț peste prețul pieței, salariile angajaților de peste 20% din salariul mediu, și remunerațiile membrilor consiliului care depășesc pragurile prevăzute de lege pentru remunerațiile membrilor consiliului de supraveghere al unei societăți pe acțiuni sunt considerate a fi distribuții de profit; cu toate acestea, o cooperativă socială cu statutul de utilitate publică poate să aplice distribuția profitului, într-un sens limitat;
- o organizație de utilitate publică se poate angaja direct în activități economice conexe, în măsura în care acestea nu depășesc în volum activitățile primare ale organizației; această restricție se aplică la asociații și fundații, și nu la cooperativele sociale: ele se pot angaja în activități economice, fără nicio restricție specială și pot beneficia de avantaje fiscale;
- asociațiile și fundațiile cu statutul de utilitate publică nu pot deține participația majoritară într-o societate pe acțiuni care nu este angajată în oricare din activitățile de utilitate publică;
- în caz de dizolvare, o organizație de utilitate publică trebuie să predea activele rămase către altă organizație de utilitate publică ce urmărește scopuri statutare identice sau similare;
- organizațiile de utilitate publică sunt supuse supravegherii și regulilor de raportare mai stricte decât organizațiile fără statutul de utilitate publică.

2.4.1.3. Legislația în domeniul economiei sociale

Legea nr. 118/2005 și Decretul-lege nr. 155/2006 oferă un cadru general pentru întreprinderea socială (*impresa sociale*). Conform acestora și similar cu conceptul de organizații de utilitate publică, noțiunea de „întreprindere socială” nu face referire la o formă instituțională distinctă (European Center for Not-for-Profit Law, 2012). Mai degrabă, orice organizație care îndeplinește următoarele criterii este considerată o întreprindere socială (Gosling, 2002):

- este o persoană juridică de drept privat (asociație, fundație, cooperativă socială, dar și societate comercială), care este înființată și a dobândit statutul juridic în conformitate cu condițiile stabilite în regulamentul-cadru (Codul civil, Legea cu privire la cooperativele sociale, legile privind societățile comerciale); această abordare deschisă, a tot cuprinzătoare, reflectă obiectivul de bază al legii: de a da claritate juridică conceptului care a fost dezbătut aprig printre cercetători, practicieni, precum și factorii de decizie politică, și de a promova și hrăni pluralismul și inițiativele voluntare în domeniul oferirii serviciilor sociale, precum și în alte zone identificate în lege;
- se angajează în producția periodică și schimbul de bunuri și servicii care au „utilitate socială”, și care doresc să își atingă scopul social, mai degrabă decât a genera profit; o organizație este considerată o întreprindere socială în cazul în care generează cel puțin 70% din veniturile sale din activitatea de antreprenariat (de exemplu, producția și schimbul de bunuri și servicii care au utilitate socială);
- nu distribuie profitul, direct sau indirect, ci mai degrabă îl reinvestește în obiectivul său statutar principal (nonprofit), sau pentru a crește activele sale.

În concordanță cu definiția Codului civil pentru o întreprindere, o întreprindere socială trebuie să se angajeze în producția de bunuri sau prestarea de servicii sociale în mod organizat, echilibrat și profesionist. Prin urmare, ONG-urile al căror principal scop este distribuția de granturi, sau administrarea proprie a activelor nu se califică drept întreprindere; același lucru este valabil pentru ONG-urile furnizoare de servicii sociale și pentru alte servicii gratuite sau la prețuri reduse. Astfel, Legea nr. 118/2005 împarte ONG-urile (cel de-al treilea sector) în două categorii: „firmele”, care desfășoară activități de antreprenariat în scopuri sociale (care fac obiectul legii), precum și alte ONG-uri care nu funcționează ca „firme”. Această distincție ar facilita contractarea de servicii de către autoritățile locale și autorități ale statului în care se oferă un set clar de criterii necesare pentru ca ONG să fie un furnizor de servicii (de exemplu, trebuie să fie o „firmă”). Această abordare se reflectă și în faptul că în timp ce întreprinderile sociale pot colabora cu voluntari, aceștia nu trebuie să depășească 50% din numărul total al angajaților (Parlangeli, Fantuzzi, 2011).

Decretul legislativ nr. 155/2006 precizează activitățile în care o întreprindere

socială se poate angaja. Acestea includ: asistență socială; sănătate; educație; instruire și formare profesională; protecția mediului și eco-sistemelor; dezvoltarea patrimoniului cultural; turismul social; educația universitară și postuniversitară; cercetare și livrare de servicii culturale; formare extra-curriculară; și servicii suport pentru întreprinderile sociale furnizate de entități care sunt cu cel puțin 70% în proprietatea unei întreprinderi de economie socială. În plus, o organizație este considerată o întreprindere socială în cazul în care își desfășoară activitatea în alte activități decât cele prevăzute în Decretul, cu condiția ca scopul său principal conform statutului să fie integrarea în muncă/să ofere locuri de muncă protejate persoanelor defavorizate, caz în care cel puțin 30% din angajații săi trebuie să fie dezavantajați sau persoane cu handicap (astfel cum sunt definite la articolul 2 alin 1, din „Regulamentul nr 2204/2002 al Comisiei Europene privind aplicarea articolului 87/88 din Tratatul CE privind ajutorul de stat pentru ocuparea forței de muncă”). Condiția fiecărui lucrător trebuie să fie certificată în conformitate cu legislația în vigoare. Documentele de înființare trebuie să precizeze domeniul activității nonprofit a întreprinderii sociale. O întreprindere socială este înscrisă în Registrul societăților comerciale și trebuie să aibă prefixul „întreprindere socială” în numele său. Cu toate acestea, sancțiunile pentru încălcarea acestei obligații nu sunt specificate. Regulile de mai sus se aplică, probabil, organizațiilor de utilitate publică, care sunt introduse în Registrul organizațiilor de utilitate publică, și care doresc să continue să funcționeze ca întreprindere socială, precum și cooperativelor sociale fără statutul de utilitate publică.

În concordanță cu abordarea instituțională atotcuprinzătoare, o întreprindere socială nu are nevoie să fie guvernată de principii democratice; guvernanta sa va depinde în cele din urmă de alegerea formei instituționale (asociație, fundație, cooperativă socială sau companie). Cu toate acestea, indiferent de forma instituțională, lucrătorii și clienții trebuie să se implice în procesul de luare a deciziilor în cadrul întreprinderii sociale. Această obligație este interpretată în sens larg, astfel încât să includă orice schimb de informații, consultare sau proces de participare prin care lucrătorii și clienții pot avea cel puțin un cuvânt de spus cu privire la aspectele legate de condițiile de muncă și calitatea de bunuri și servicii pe care o întreprindere socială oferă. Este discutabil în ce măsură aceste reguli de luare a deciziilor pot fi puse în aplicare în mod legal, dar în orice caz, o întreprindere socială este obligată să detalieze procesele de consultare în raportul anual „Bilanț social”.

Legea prevede în mod expres că nici o sarcină suplimentară pentru finanțele publice nu ar trebui să rezulte din aplicarea acesteia. În consecință, ea nu prevede niciun impozit special sau beneficii.

Dizolvarea, fuziunea și transformarea unei întreprinderi sociale trebuie să fie executate într-un mod care este în concordanță cu obiectivele sale sociale și cu caractere nonprofit, așa cum este prevăzut în Decret („Decreto Legislativo 24 marzo 2006”, n. 155 „Disciplina dell'impresa sociale, a norma della legge 13 giugno 2005,

n. 118,” 2006).

Reforma celui de-al treilea sector și cea a întreprinderilor sociale din Italia, inițiată în anul 2016 prin Legea 106/2016, Decretul legislativ 117/2017 cu privire la „Codul celui de-al treilea sector” și „Legea 112/2017 cu privire la Revizia Legii Întreprinderii sociale”, a adus beneficii legate de conceptualizare din punct de vedere legal, cadru organizațional și măsuri de sprijin (Borzaga et al., 2020). Un element importante al reformei a fost conceptualizarea întreprinderii sociale în conformitate cu Legea 118/2005, Legea 106/2016 și definiția operațională a UE: o întreprindere socială este definită ca o „organizație privată care desfășoară activități antreprenoriale în scopuri civice, de solidaritate și de utilitate socială și alocă profituri în principal pentru realizarea scopul său corporativ prin adoptarea unor modalități de management responsabile și transparente și favorizarea unei participări cât mai mari a angajaților, utilizatorilor și altor părți interesate de activitățile sale”. Din punct de vedere al redistribuirii profiturilor, noile reglementări înlocuiesc constrângerea totală de distribuție cu o limită de până la 50% din profituri care pot fi transferați investitorilor sau donați altor organizații din cadrul celui de-al treilea sector, în timp ce cel puțin 50% din profituri trebuie reinvestite în întreprinderi sociale. Totodată, față de reglementările din perioada 2005 – 2006, sunt incluse în lista de activități permise o serie de sectoare de activitate suplimentare: servicii de microcreditare, agricultura socială, comerțul echitabil, locuințe sociale, servicii pentru migranți și refugiați, cooperarea pentru dezvoltare, radiodifuziunea comunitară, organizarea și managementul sporturilor neprofesionale și reutilizarea și recalificarea localurilor confiscate din cadrul crimei organizate. Un aspect particular este recunoașterea automată prin lege a cooperativelor sociale ca întreprinderi sociale, fără modificarea statutului acestora. Totuși, în acest caz, cooperativele sociale rămân specializate în furnizarea de servicii sociale, sectoarele de activitate permise fiind extinse doar cu servicii de sănătate și formare. Nu în ultimul rând, noile reglementări recunosc scutirea de impozit pentru profiturile nedistribuite (în conformitate cu reglementarea fiscală a cooperativelor sociale deja în vigoare) și introduce o serie de alte măsuri direcționate care vizează atragerea investițiilor (reducerea taxelor în cazul donațiilor și investițiilor în întreprinderi sociale nou înființate).

În ciuda încercărilor de susținere a sectorului întreprinderilor sociale, condițiile economice au forțat guvernul Italian să reducă resursele publice în domeniul bunăstării și în alte sectoare fundamentale pentru întreprinderile sociale (Borzaga, 2020b). Aceasta a redus oportunitățile de extindere a întreprinderilor sociale, dar a și creat motoarele pentru ca întreprinderile sociale să se diversifice pe noi piețe.

2.4.2. Marea Britanie

În pofida lipsei unei definiții legale a întreprinderii sociale în Marea Britanie, guvernul înțelege o întreprinderea socială ca o afacere cu obiective în principal sociale, ale cărei surplusuri sunt reinvestite cu scop social în afacere sau în comunitate, și nu este determinată de necesitatea de a maximiza profitul pentru acționari și proprietari (Cace et al., 2013). Conceptualizarea realizată la nivel guvernamental este astfel preocupată de natura activităților organizației, mai degrabă, decât de formele juridice în care își desfășoară activitatea. În forma sa cea mai simplă, o întreprindere socială poate fi un comerciant unic sau un parteneriat, care a decis să doneze cea mai mare parte a profitului generat în scopuri sociale (cauză socială). Întreprinderea socială poate lua, de asemenea, o formă fără personalitate juridică, cum ar fi o asociație fără personalitate juridică sau un trust. Cu toate acestea, din rațiuni fiscale și obligații asociate constituirii (limitarea riscurilor de afaceri; structura clară de proprietate; dezvoltarea unui sentiment de proprietate, responsabilitatea față de situațiile financiare ale firmei și publicarea acestora, recunoaștere de către instituțiile financiare și investitori, precum și disponibilitatea de capital propriu), cele mai multe întreprinderi sociale funcționează sub formă de societate cu răspundere limitată, societatea de interes comunitar, sau societatea industrială și de întrajutorare. Unele întreprinderi sociale, de asemenea, funcționează sub formă de societate cu răspundere limitată. Scopul și natura întreprinderii sociale, inclusiv beneficiile și obligațiile aferente formei juridice specifice, determină, de obicei, instrumentul instituțional ales.

2.4.2.1. Parcursul de dezvoltare a economiei sociale

Urmând perioada de dezvoltare a programelor sociale de după cel de-al doilea război mondial, apariția antreprenoriatului social în Marea Britanie a început la mijlocul anilor 1990, când diferite forme de organizații, cooperative, societăți de ajutor comunitar, organizații de caritate și întreprinderi comunitare au abordat perspectiva de a folosi modele de afaceri pentru a stimula schimbările sociale și a se adresa nevoilor sociale presante (European Center for Not-for-Profit Law, 2012).

În 1998, guvernul a lansat Compact (Pactul privind relațiile dintre Guvern și Sectorul Voluntar și Comunitar), un document legal care a urmărit să promoveze o relație mai bună de lucru între guvern și al treilea sector și să ofere o viziune pe termen de zece ani asupra rolului celui de-al treilea sector în Marea Britanie. Împreună cu Compact a fost creat și Codul de bune practici privind finanțarea și achizițiile publice (Boddington et al., 2011), care a fost convenit atât de sectorul guvernamental, cât și de organizațiile celui de-al treilea sector. În același context, Asociația Guvernamentală Locală a dezvoltat un Cod de conduită între autoritățile locale și cel de-al treilea sector. Astfel, organizațiile nonprofit au fost implicate într-o serie de inițiative cu instituțiile locale, cum ar fi parteneriatele locale strategice,

parteneriate pentru lupta împotriva criminalității și dezvoltarea de trusturi de susținere a copiilor.

În 2001, Departamentul de Comerț și Industrie (în prezent denumit Departamentul pentru Afaceri, Inovare și Competențe - BIS) a înființat Centrul Întreprinderilor Sociale¹³, cu mandat pentru a coordona actorii interesați din sectorul economiei sociale și sectorul guvernamental, a identifica principalele provocări cu care se confruntă economia socială și pentru a face recomandări de îmbunătățire a mediului de dezvoltare și susținere a acestor întreprinderi. Crearea Centrului Întreprinderilor Sociale a fost larg percepută ca un pas important de dezvoltare inovatoare. Între 2001 și 2006, Centrul a contribuit la o serie de evoluții pozitive în ceea ce privește politica, legislația și modalitățile de finanțare, ceea ce a oferit sprijin esențial pentru dezvoltarea economiei sociale. SEU a condus, de asemenea, eforturile de a introduce o formă instituțională distinctă pentru întreprinderile sociale: compania de interes comunitar. În 2006, Centrului Întreprinderilor Sociale a fost înlocuit de către Oficiul celui de-al treilea sector (Office of The Third Sector) din cadrul Biroului Cabinetului Guvernului și în 2010, în urma alegerilor generale, Oficiul celui de-al treilea sector a fost redenumit la Oficiul Societății Civile (European Center for Not-for-Profit Law, 2012).

Întreprinderile sociale din Marea Britanie nu au beneficii în cadrul domeniului politicii fiscale guvernamentale. Excepția este dată de organizațiile de caritate, care pot obține o reducere de 80% la impozitele impuse de autoritățile locale. Persoanele fizice care doresc să investească în întreprinderi sociale (organizații de caritate și companii de interes comunitar) sunt eligibile pentru schema de scutire a impozitelor pentru investiții sociale, introdusă în 2014. Persoanele fizice care realizează o investiție eligibilă pot deduce 30% din costul investiției din impozitul pe venit, dar investiția trebuie menținută pentru o perioadă minimă de 3 ani (Lyon et al., 2019).

2.4.2.2. Forme juridice sub care se constituie întreprinderile sociale *Comaniile cu răspundere limitată*

Există două tipuri de societăți cu răspundere limitată: societatea cu răspundere limitată prin garanție¹⁴, care poate fi înființată de una sau mai multe persoane, și societatea pe acțiuni¹⁵, care poate fi înființată de către cel puțin două persoane. Există o distincție importantă între cele două tipuri de societăți, în care membri ai societății cu răspundere limitată prin garanție nu au dreptul de a participa la dividende sau distribuie a activelor rămase, în caz de dizolvare a societății (Defourny, Nyssens, 2008). În plus, societatea cu răspundere limitată prin garanție poate fi guvernată democratic (un membru-un vot), iar membrii săi pot juca un rol consultativ în

¹³ Traducere a Social Enterprise Unit SEU

¹⁴ „Company Limited by Guarantee” (CLG)

¹⁵ „Company Limited by Share” (CLS)

managementul companiei; caracteristicile sale fac din societatea cu răspundere limitată prin garanție o formă instituțională des aleasă pentru organizații de caritate, asociații profesionale și nonprofit, dar, de asemenea, aduce societatea cu răspundere limitată prin garanție mai aproape de tipul ideal de întreprindere socială. Există, de asemenea, posibilitatea de a coopta diferite categorii de membri, reprezentând diferite grupuri, de exemplu, membri ai instituțiilor publice locale, membri ai utilizatorilor. În cazul în care membrii doresc ca societatea cu răspundere limitată prin garanție sau societatea pe acțiuni să urmărească obiective sociale, trebuie să definească aceste obiective în cadrul documentelor de constituire, sau în cazul în care doresc ulterior să transforme o companie într-o întreprindere socială, trebuie să convoace adunarea generală și să adopte o rezoluție specială în acest sens (Boddington et al., 2011).

Această transformare nu este ireversibilă în totalitate, deoarece membrii își rezervă dreptul de a modifica sau anula o astfel de rezoluție și de a restabili scopul de profit al companiei. Excepție de la această permisivitate este în cazul unei companii cu răspundere limitată deținută în totalitate de o organizație de caritate (European Center for Not-for-Profit Law, 2012).

Compania de interes comunitar

Compania de interes comunitar a fost introdusă în legislație în anul 2004 ca un tip distinct de companie și reglementată în detaliu de Regulamentul Companiei de Interes Comunitar din anul 2005. Motivația pentru crearea formei juridice a companiei de interes comunitar a fost de a oferi o gamă mai variată de alegeri și flexibilitate pentru formele instituționale sub care poate funcționa o întreprindere socială. Compania de interes comunitar este o societate cu răspundere limitată, care este înființată cu scopul principal de a promova produsele și serviciile sale, și cu scop secundar pentru a genera profit (Boddington et al., 2011).

Există o distincție importantă între compania de interes comunitar și societatea cu răspundere limitată prin garanție sau societatea pe acțiuni, deoarece prima trebuie, conform legii, să își declare în actele constitutive scopul social (denumit și „testul de interes comunitar”). Totodată, compania de interes comunitar are dispoziții care reglementează blocarea activelor și limitarea dividendelor și plăților dobânzilor pe care le pot face (Defourny, Nyssens, 2008). În plus, o companie de interes comunitar se poate transforma într-o organizație de caritate sau într-o societate în folosul comunității, dar odată înființată nu se poate transforma într-o societate cu răspundere limitată standard. Astfel, structura unei companii de interes comunitar oferă un semnal clar investitorilor că întreprinderea își desfășoară activitatea în beneficiul comunității și că acest scop social este protejat de către modul în care este reglementată. Pe de altă parte, o companie clasică deja înființată se poate transforma în companie de interes comunitar. În orice caz, compania trebuie să furnizeze dovezi în forma unei declarații de interes comunitar cum că îndeplinește criteriul conform căruia activitățile sale globale contribuie la realizarea scopului de beneficiu comunitar. În plus, declarația conține o descriere a modului în care profitul va fi

utilizat de către companie și o declarație care arată angajamentul că societatea nu va fi un partid politic, o organizație de advocacy pentru un partid politic sau o filială a unui partid politic. Un funcționar public independent, persoana care reglementează compania, decide dacă o companie clasică este eligibilă pentru a forma o companie de interes comunitar, oferă îndrumare și supraveghează compania pe parcursul funcționării ei.

Caracteristicile cheie ale companiei de interes comunitar sunt scopul de interes comunitar și blocarea activelor, care să asigure că activele și profiturile sunt dedicate acestui scop. Regula de blocare a activelor nu împiedică compania de interes comunitar în utilizarea activelor sale în cursul de tranzacționare și alte activități de afaceri, ci mai degrabă o împiedică să distribuie aceste active la un cost mai mic decât valoarea de piață (cu excepția cazului în care este transferat la o altă organizație cu active blocate). Compania de interes comunitar poate distribui activele membrilor lor și să plătească dobânzi la obligațiuni și datorii în conformitate cu limitele stabilite prin regulament. Aceste limitări se referă la distribuirea de dividende, reducerea capitalului social, precum și distribuirea de active. Directorii pot fi remunerați pentru serviciile lor, cu toate acestea, având în vedere testul de interes comunitar și a statutului de blocare a activelor, această remunerare trebuie să fie rezonabilă și transparentă (Defourny, Nyssens, 2008).

În comparație cu companiile obișnuite și cele de caritate (de exemplu, companii înființate de organizațiile de caritate pentru a genera venituri pentru a promova obiectivele de utilitate publică), compania de interes comunitar oferă mai multe avantaje, așa cum este prezentat mai jos:

Tabel 11 - Comparație companiei de interes comunitar cu compania clasică și cu cea de caritate

Comparativ cu o companie clasică	Comparativ cu o companie de caritate
• Blocarea activelor; • Raportul cu privire la beneficiul comunitar este disponibil pentru public; • Transparența cu privire la remunerarea directorilor și utilizarea activelor; • Protecția juridică față de demutualizarea și acordarea către directori și membri de profituri neașteptate.	• Flexibilitate în ceea ce privește activitățile; • Nu sunt necesari administratori și supervizori ai administratorilor; • Directorii pot fi plătiți; • Reglementare minimă; • Cerințe mai puține de raportare și administrare.

Sursa: European Center for Not-for-Profit Law, 2012. „Legal Framework for Social Economy and Social Enterprises: A Comparative Report”

Cu toate acestea, compania de interes comunitar nu primește beneficii fiscale sau de alte tipuri, ceea ce o face să fie mai puțin atractivă în comparație cu organizațiile de caritate (Defourny, Nyssens, 2008).

Societățile industriale și de întrajutorare

Societățile industriale și de întrajutorare sunt înființate sub formă juridică distinctă pentru afaceri sau comerț și sunt folosite în principal pentru beneficiul comunităților locale (ale societății în folosul comunității) sau pentru înființarea de cooperative de consumatori, agricole sau de locuințe. Acestea sunt înregistrate și administrate de către Autoritatea Serviciilor Financiare. Asemănător cu companiile, nu toate societățile industriale și de întrajutorare corespund definiției unei întreprinderi sociale (Boddington et al., 2011).

Organizațiile de caritate

Organizațiile de caritate (organizații de utilitate publică), sunt reglementate de Legea Carității din 2011 care are scop de oferire de beneficii sociale pentru comunitate. Astfel, similar cu alte țări care au reglementat caritatea (Italia, Spania), o organizație de caritate nu este o formă instituțională distinctă. Cele mai multe organizații de caritate funcționează ca societăți cu răspundere limitată, societăți de întrajutorare și trusturi, dar ele pot funcționa, de asemenea, ca asociații fără personalitate juridică. Scopurile caritabile se regăsesc în Legea Carității, dar nu sunt exhaustive. Acest lucru permite recunoașterea de noi scopuri de caritate de către Comisia de Caritate sau Înalta Curte. O organizație de caritate nu poate fi înființată cu scopul exclusiv de a se angaja în activități politice, cu toate acestea, sunt cazuri în care se poate angaja în astfel de activități doar ca un mijloc de realizare a scopurilor sale caritabile. În timp ce multe întreprinderi sociale funcționează ca organizații de caritate, se consideră faptul că nu toate organizațiile de caritate sunt în mod necesar întreprinderi sociale. Aceasta depinde în principal de natura obiectivelor și activităților acestora.

O organizație de caritate are, de obicei, un organism de conducere cu un singur nivel, cu membrii cunoscuți sub numele de administratori, directori, membri ai consiliului sau guvernatori. Este considerată ca fiind o bună practică să existe cel puțin trei administratori în organul de conducere.

De asemenea, poate genera venituri din strângeri de fonduri, subvenții, donații, investiții pasive sau directe și alte surse legale. În scopul de a face investiții, Comisia de Caritate recomandă adoptarea unei politici de investiții clar înregistrate și revizuite în mod regulat.

O organizație de caritate se poate angaja în activități economice care favorizează scopul principal al organizației („scop primar comercial”). Exemple de astfel de activități economice sunt: furnizarea de servicii educaționale de către o școală de caritate sau colegiu în schimbul unei taxe de curs; efectuarea de comerț care implică beneficiarii organizației; organizarea unei expoziții de artă de către o galerie sau muzeu în schimbul unei taxe de vizitare; furnizarea de cazare rezidențială de către o organizație de caritate, îngrijire rezidențială în schimbul unei plăți; vânzarea de bilete pentru o producție de teatru pusă în scenă de către o organizație de caritate; vânzarea unor bunuri educaționale de către o galerie de artă caritabilă sau

muzeu. Activități comerciale și economice, altele decât excepțiile prevăzute mai sus nu pot fi efectuate direct de către organizația de caritate. Cu toate acestea, unele organizații de caritate practică înființarea de filiale comerciale pentru a desfășura activități economice și a primi prin transfer profiturile.

O organizație de caritate nu poate distribui profitul sub formă de dividende sau de altă natură, acesta fiind utilizat în vederea atingerii scopurilor caritabile ale organizației. Acest principiu se aplică la salarii, precum și alte cheltuieli. Ca regulă generală, administratorii nu pot primi plata pentru serviciile lor sau să aibă calitatea de angajat, cu excepția cazului în documentele care reglementează organizația de caritate permite. În cazul în care documentele care reglementează organizația nu conțin o astfel de prevedere, trebuie să se primească autorizație în acest sens de la Comisia de Caritate sau Înalta Curte a Angliei și Țării Galilor.

Interesele de proprietate asupra activelor unei organizații de caritate aparțin, în general, organizației de caritate în sine. Donatorii pot, totuși, să păstreze un interes patrimonial din donațiile lor, printr-un acord semnat la momentul donației.

Activele unei organizații de caritate, la dizolvarea acesteia, trebuie să fie transferate către alte organizații de caritate care urmăresc scopuri identice sau similare.

Organizațiile încorporate de caritate

Organizația încorporată de caritate este o formă nou concepută, cu proces de înființare simplificat ce constă doar în înregistrarea în Registrul de caritate. Regulile organizației încorporate de caritate sunt stabilite în Partea 11 din Legea Carității din 2011 (Boddington et al., 2011).

O astfel de organizație este gestionată de administratori de caritate și pot avea unul sau mai mulți membri. Ea poate fi înființată într-un mod în care membrii nu sunt de natură să contribuie la activele organizației în cazul în care este lichidată, dar constituirea organizației încorporate de caritate poate, de asemenea, reglementa că ei sunt răspunzători pentru datoriile contractate de către organizație până la o anumită sumă (European Center for Not-for-Profit Law, 2012).

2.4.2.3. Legislația în domeniul economiei sociale

Percepția reprezentanților celui de-al treilea sector din Marea Britanie consideră că legislația specifică pentru formele juridice și beneficiile fiscale menite să încurajeze investițiile sociale a avut un impact limitat (Lyon et al., 2019). Legislația pentru Societatea de Interes Comunitar a susținut demararea, funcționarea și investiția într-o întreprindere socială, dar nu oferă stimulente fiscale. Aplicarea beneficiilor disponibile de limitare a taxelor locale este la latitudinea oficialilor locali, dintre care unii includ CIC, precum și organizații de caritate, în lista de beneficiari, în timp ce alții permit reduceri doar pentru organizațiile de caritate.

Discursul public al politicienilor de rang înalt din guvernul scoțian a continuat

să prioritizeze întreprinderile sociale, dar în Anglia responsabilitatea aferentă dezvoltării sectorului întreprinderilor sociale a fost transferată în trei rânduri, de la Departamentul de Comerț și industrie la un Birou al Societății Civile din Biroul Cabinetului și, mai recent, s-a mutat la Departamentul pentru Digital, Cultură, Media și Sport. Astfel, chiar dacă sectorul public joacă un rol important în procesul de achiziții publice, în special prin crearea unui mediu favorabil, finanțarea infrastructurii de sprijin și încurajarea valorii sociale, susținerea politică este deosebit de importantă.

2.4.3. Belgia

Sectorul întreprinderilor sociale din Belgia este supus unei dezbateri similare cu cele din restul Europei, pornind de la diferitele concepții și viziuni asupra acestui tip de organizații. Cu toate că tendința întreprinderilor sociale de migrare spre politici de piață active a fost primită cu scepticism de către actorii economiei sociale, modificările recente ale legislației au confirmat conexiunea strânsă dintre întreprinderile sociale și organizațiile economiei sociale. Astfel, în Belgia, întreprinderile sociale pot funcționa sub următoarele forme juridice (Rijpens, 2014):

- Fundații de utilitate publică
- Cooperativele agreeate de către Consiliul Național pentru Cooperare
- Companiile cu scop social (SFS)
- Asociațiile fără scop lucrativ (nonprofit) (ASBL)
- Asociațiile internaționale fără scop lucrativ (nonprofit) (AISBL)
- Organizații mutuale
- Societățile mutuale de asigurări.

2.4.3.1. *Parcursul de dezvoltare a economiei sociale*

Belgia are o istorie lungă a economiei sociale legată de sectoarele tradiționale de agricultură, finanțe, sport și cultură. Sistemul Belgian de sănătate și securitate socială este, de asemenea, bazat pe parteneriatul dintre stat, organizații mutuale și asociații. În plus, Belgia are un număr mare de cercetători și centre de cercetare care acoperă diverse aspecte ale economiei sociale (PPS Social Integration, Fight against Poverty, 2011).

Comparativ cu alte țări, economia socială belgiană are un nivel relativ ridicat de recunoaștere oficială, mai ales în Valonia. Cu toate acestea, în ceea ce privește structurile juridice, deși există o anumită formă juridică pentru „societățile cu un scop social” („société à finalité Sociale”), există o preferință puternică pentru structura nonprofit (ASBL), care rămâne cea mai dominantă formă de economie socială (Spear, 2008).

În 1999, Guvernul Federal a decis să-și intensifice sprijinul pentru sectorul

economiei sociale și a delegat această responsabilitate unui ministru federal. Modalitățile de sprijin a sectorului economiei sociale au trebuit în primul rând să fie discutate în consultare cu Regiunile și Comunitățile. Această consultare a dus la semnarea unui Acord de Cooperare în domeniul Economiei Sociale, la 4 iulie 2000, care stipulează angajamentele comune și individuale ale Regiunilor și a comunității germanofone din punct de vedere al economiei sociale pentru perioada 2000-2004 (Rijpens, 2014). În acest context, obiectivul politicii Secretarului de Stat pentru Economie Socială este reflectat în consolidarea și extinderea a două sfere de acțiune. Pe de o parte, consolidarea și asigurarea că valorile economiei sociale sunt dezvoltate cu un număr tot mai mare de organizații, inițiative și alte proiecte și, pe de altă parte, consolidarea și răspândirea valorilor solicitate ca parte a practicii de afaceri responsabile din punct de vedere social cu un număr crescut de persoane din comunitatea de afaceri. Prin urmare, tendințele pe termen lung sunt stabilite în mod clar: responsabilitatea socială a companiilor influențează întreaga economie și economia în ansamblu devine o „economie socială” pe termen lung (PPS Social Integration, Fight against Poverty, 2011).

2.4.3.2. Forme juridice sub care se constituie întreprinderile sociale *Fundații de utilitate publică*

Legislația belgiană face distincție între două tipuri de fundații: fundații de utilitate publică (cunoscute anterior ca „instituții de utilitate publică”) și fundațiile caritabile private (sau fundații de familie), ambele constând în una sau mai multe persoane fizice sau juridice care se asociază pentru realizarea scopului altruist determinat cu precizie de către fondator.

Spre deosebire de o fundație privată care în Belgia vizează în principal menținerea moștenirilor de familie, fundațiile de caritate sunt recunoscute ca atare atunci când tind la realizarea unei lucrări filantropice religioase, filozofice, științifice, artistice, educative sau culturale („*Loi Du 2 Mai 2002 Sur Les ASBL, Les AISBL et Les Fondations Publiée Au Moniteur Belge*”, 2002). Acestea sunt organizații nonprofit independente, cu motive dezinteresate, care lucrează pentru interesul public, având în același timp membri sau asociați. Fundațiile de utilitate publică se diferențiază de asociațiile fără scop lucrativ (nonprofit) (ASBL), care implică un grup de oameni ce urmăresc un obiectiv comun de natură nonprofit și care fac obiectul unui regim juridic mai puțin reglementat decât fundațiile. Această caracteristică explică succesul statutului de ASBL în detrimentul fundației de utilitate publică (Dujardin, 2010).

Cooperativele agreeate de către Consiliul Național pentru Cooperare

Consiliul Național pentru Cooperare, parte din Ministerul Federal pentru Economie, acreditează cooperative responsabile social, care funcționează în conformitate cu valorile și principiile de cooperare. Această aprobare le permite, de asemenea, să se bucure de o serie de avantaje fiscale și sociale (Belgian Federal Government, 2013).

Condițiile de acreditare sunt stabilite prin Decretul Regal din 08 ianuarie 1962 de stabilire a condițiilor de acreditare a grupurilor naționale de societăți cooperative și a cooperativei. Beneficiile aduse de acreditarea Consiliului Național pentru Cooperare sunt (Nyssens & Huybrechts, 2019):

- scutire de prima tranșă a dividendului acționarilor persoane fizice;
- aplicarea pe scară largă a cotei de impozitare redusă pentru companii;
- exceptare de la obligația de a publica „prospectus”, un document de informare referitor la achizițiile publice;
- securitatea socială a angajaților valabilă și pentru administratori: reprezentanții care își dedică principala activitate conducerii sau gestionării activității societăților cooperative pot beneficia de securitatea socială a angajaților;
- utilizarea logo-ului „Aprobat Consiliul Național pentru Cooperare” pentru publicații.

Odată cu implementarea Codul pentru companii și asociații (CAC) din anul 2019, cooperativele belgiene în conformitate cu vechile reglementări, care nu îndeplinesc scopul cooperării au trebuit să își schimbe forma juridică (CMS Law Now, 2019).

Companii cu scop social (SFS)

Introduse în Belgia în 1995, prin Legea 13/4/1995, aceste structuri pot desfășura activități de afaceri, dar nu permit îmbogățirea membrilor. Profitul trebuie utilizat integral în vederea realizării scopului social (inserția persoanelor cu abilități scăzute, protecția mediului, protecția persoanelor cu dizabilități, etc.).

Companiile cu scop social pot furniza următoarele servicii: reintegrarea în câmpul muncii, ateliere sociale și formare la locul de muncă, servicii directe către populație (activități gospodărești, de asistență a școlarilor, pregătirea mesei, acordarea de sprijin tinerilor, susținerea inițiativelor în zonele rurale, lupta împotriva excluziunii și insecurității) (Rețeaua Incubatoarelor de Economie Socială (RIES), 2011).

Asociațiile fără scop lucrativ (nonprofit) (ASBL)

Asociațiile nonprofit sunt principalul constituent al economiei sociale în Belgia (Centre d'Economie Sociale, n.d.). O asociație nonprofit (Association sans but lucratif ASBL) constă într-un grup de persoane fizice sau juridice care desfășoară activități cu un scop altruist. Asociația este compusă din cel puțin trei persoane care nu pot beneficia de niciun avantaj material de pe urma acesteia (Service Public Federal Justice, 2013).

Legea stabilește două categorii de ASBL, care trebuie să respecte cerințe contabile specifice: ASBL mari și ASBL mici. Organizațiile ASBL mari trebuie să îndeplinească două din următoarele criterii: să aibă minim 5 angajați, venituri în valoare de minim 250.000 de euro sau un portofoliu de activități în valoare de minim 1 milion de euro. Aceasta trebuie să țină o contabilitate asemănătoare societăților

comerciale (Service Public Federal Justice, 2013). ASBL mici se află sub pragurile stabilite pentru ASBL mari și beneficiază de o contabilitate simplificată.

Organizațiile mutuale

În Belgia, statutul de societate mutuală este deosebit, deoarece prin funcția acestor organizații de oferire de asistență medicală și asistență pentru invaliditate, sunt suspecte a fi parastatale. Integrarea aproape totală a organizațiilor mutuale în sistemul de securitate socială a justificat crearea unui organism numit Oficiul de control al organizațiilor mutuale și a uniunilor naționale ale organizațiilor mutuale (OCM), sub tutela căruia se află acestea. Unii analiști consideră faptul că organizațiile mutuale nu verifică în totalitate caracterul de autonomie a gestiunii, și că prin urmare nu fac parte din economia socială. Astfel, Banca Națională a Belgiei include organizațiile mutuale în sectorul administrației publice, cel puțin pentru o parte din activitățile lor legate de serviciile obligatorii pentru sănătate și invaliditate (Adam, 2010).

Cu toate acestea, există trei argumente pentru includerea organizațiilor mutuale în „cel de-al treilea sector” al economiei sociale. Primul argument se referă la activitățile lor de oferire de servicii pentru sănătate și invaliditate. Organizațiile mutuale dezvoltă în mod independent și alte servicii conexe, ca cele de îngrijire la domiciliu, care se încadrează în domeniul de aplicare al economiei sociale. Al doilea argument este istoric: chiar dacă organizațiile mutuale au devenit organizații cvasi-parastatale, acestea au fost inițial parte a economiei sociale. În cadrul celui din urmă argument, cel puțin din punct de vedere legal, acestea sunt organizații separate de stat și sunt considerate în mod consensual, o componentă a economiei sociale.

2.4.3.3. Legislația în domeniul economiei sociale

Legea din 2 mai 2002 privind asociații nonprofit (ASBL), asociațiile internaționale nonprofit (AISBL) și fundațiile reprezintă un punct de cotitură în Belgia pentru evoluția acestor organizații, confirmând statutul lor de actori în societate și clarificând anumite ambiguități asociate cu numele lor (Devertere et al., 2004).

Această lege pune în aplicare recunoașterea juridică a fundațiilor și protecția numelui lor. De asemenea, a condus la crearea Rețelei Belgiene a Fundațiilor în 2004, pentru a facilita schimburile dintre organizații și a încuraja dezvoltarea lor, precum și obiectivele filantropice. În plus, noul cadru juridic face distincție între două tipuri de fundații: fundații de utilitate publică (cunoscute anterior ca „instituții de utilitate publică”) și fundațiile caritabile private (sau fundații de familie) (Dujardin, 2010).

La 28 februarie 2019, parlamentul belgian a adoptat Codul privind companiile și asociațiile (CAC), care reformează definiția unei cooperative (sociétés cooperatives) și desființează companiile cu scop social sau CSP (sociétés à finalité sociale). CAC a intrat în vigoare la 1 mai 2019 pentru noile companii și asociații și

la 1 ianuarie 2020 pentru companiile și asociațiile existente, cu o posibilitate de înscriere de la 1 mai 2019 (CMS Law Now, 2019).

2.4.4. România

2.4.4.1. Istoria precursorilor întreprinderilor sociale din România

Pentru a crea o cronologie a dezvoltării entităților care compun economia socială în România, au fost identificate patru faze care evidențiază etapele de criză și transformările sectorului economiei sociale (Vîrjan, 2012):

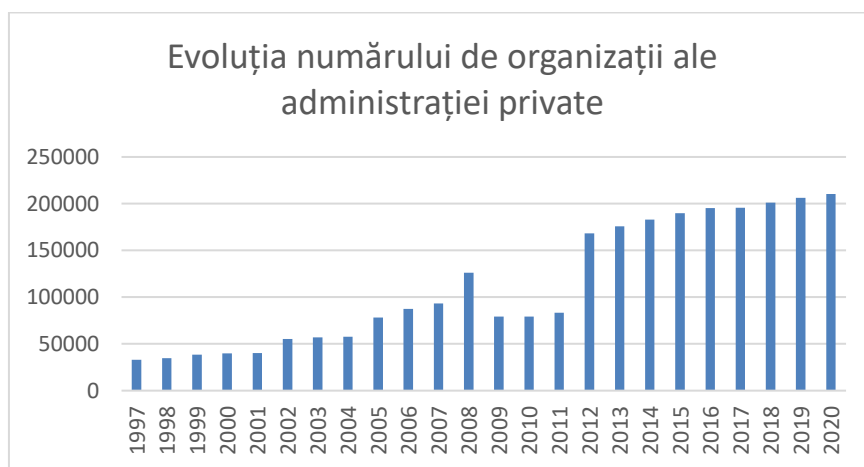
- perioada de dinaintea Primului Război Mondial, când activitățile filantropice au fost reprezentate de donațiile către Biserica Ortodoxă; acesta a fost momentul în care, în primul rând, au fost reglementate drepturile și libertățile fundamentale pentru dezvoltarea societății civile, în cadrul primei Constituții a României din 1866;
- perioada interbelică până la scurt timp după cel de-al II-lea război mondial caracterizată prin crearea Regatului României și crearea cadrului legislativ necesar pentru aplicarea principiilor de asociere menționate în Constituția din 1866 și cea din 1923 (Legea nr. 21 din 1924, numită Legea Mârzescu);
- regimul comunist care a sufocat creșterea timidă a mișcării asociative în România; prin excepție, au existat o serie de organizații nonprofit care au promovat ideologia partidului;
- după revoluția din 1989, Legea 21 a permis asociațiilor și fundațiilor să fie create fără permisiunea Guvernului; în 2000, Legea 21 a fost înlocuită cu „Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 26 privind asociațiile și fundațiile”, care reglementează crearea și funcționarea acestor organizații; aceștia i-au urmat reglementări cu privire la cooperative (2005) și economia socială (2015); lipsa unei tradiții în România axată pe dezvoltarea activității antreprenoriale, identificarea de oportunități și oferirea de sprijin pentru inițiative antreprenoriale (Vasile et al., 2015) a avut un impact considerabil asupra dezvoltării sectorului economiei sociale.

Astfel, diferite forme specifice economiei sociale au existat încă din secolul al XIX-lea, când s-a publicat „Proiectul pentru o casă de păstrare și împrumutare” (1845). Înainte de aceasta, a fost înființată în 1835 „Societatea agronomică și manufacturieră” („Falansterul de la Scăieni”), care poate fi considerată una din primele forme de întreprindere socială. Reglementarea cooperativelor s-a realizat prin punerea în vigoare în anul 1887 a Codului de Comerț. Asociațiile și fundațiile a fost reglementate în anul 1921, iar cooperativele de invalizi în 1948 (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2010).

Diferitele tipuri de cooperative, în special cooperativele de consum și de credit, au o istorie îndelungată în societatea românească, fiind create în a doua parte a secolului al XIX-lea (Vameșu & Barna, 2013). Cu toate acestea, în perioada 1947 – 1949, formele de organizare ale structurilor asociative ale societății civile au fost

desființate, pe motivul că ar contraveni intereselor comuniste. Astfel, tradiția cooperatistă a fost întreruptă, fapt care a modificat evoluția naturală a acestor organizații și caracteristicile lor fundamentale pentru a le face să se potrivească ideologiei comuniste și pentru a fi folosite ca instrumente ale noului regim politic (Les & Jeliaskova, 2007). Structurile care au scăpat de această inițiativă au fost „cooperativele, organizațiile de fabrică și uzinele, asociațiile fără partid ale femeilor, organele de presă, organizațiile cultural educative și uniunile tineretului” (Tismăneanu, 2006). Aceste organizații tolerate au fost folosite pentru controlarea ideologică a populației, iar în anul 1974 au fost reunite în Frontul Unității Socialiste.

După revoluția română din 1989, a intrat în vigoare „Decretul-Lege 67/1990 privind organizarea și funcționarea cooperației de consum și de credit” care mai apoi a fost înlocuit de „Legea 109/1996 privind organizarea și funcționarea cooperației de consum și a cooperației de credit”. Modificările legislative din această perioadă au reglementat funcționarea ONG-urilor, microfinanțarea și încadrarea în muncă a persoanelor handicapate (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2010). Astfel, conform Institutului Național de Statistică (2022), numărul de organizații ale administrației private, formate din agenți sociali cu formă juridică create pentru a desfășura activități în interes social, a crescut de mai mult de șase ori în perioada 1997 – 2020 (Figura 20).



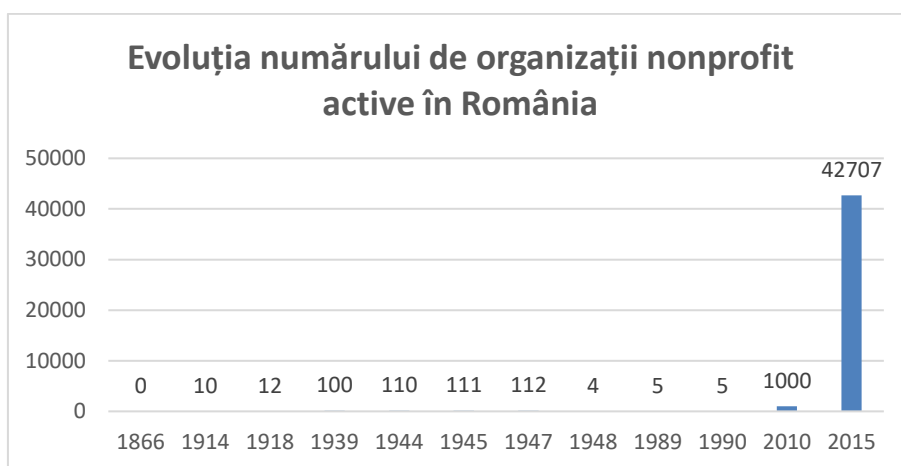
Sursă: prelucrarea autorului după Institutul Național de Statistică. (2022). Baza de date Tempo online

Figura 20 - Evoluția numărului de organizații ale administrației private

Pe de altă parte, cooperativele au înregistrat o tendință descendentă serioasă, de la o rată de producție a cooperativelor de consum și meserii de 21%, la o rată de producție de 3%, în 2003 (Petrescu, 2013). Pentru a înțelege această tendință, este important nu numai să vedem de ce a scăzut sectorul cooperativelor, ci și să vedem de ce a început să crească după anul 2005. Datele statistice confirmă trendul

menționat. Dacă vorbim despre cooperative, Vameșu și Barna (2013) evidențiază scăderea după anul 1989 a numărului membrilor cooperativelor de la peste 1 milion la mai puțin de 30.000, din cauza stigmatelor față de conceptul de cooperative create în cadrul comunismului (Figura 21). Din 2000 până în 2010, numărul cooperativelor a rămas mai mult sau mai puțin același.

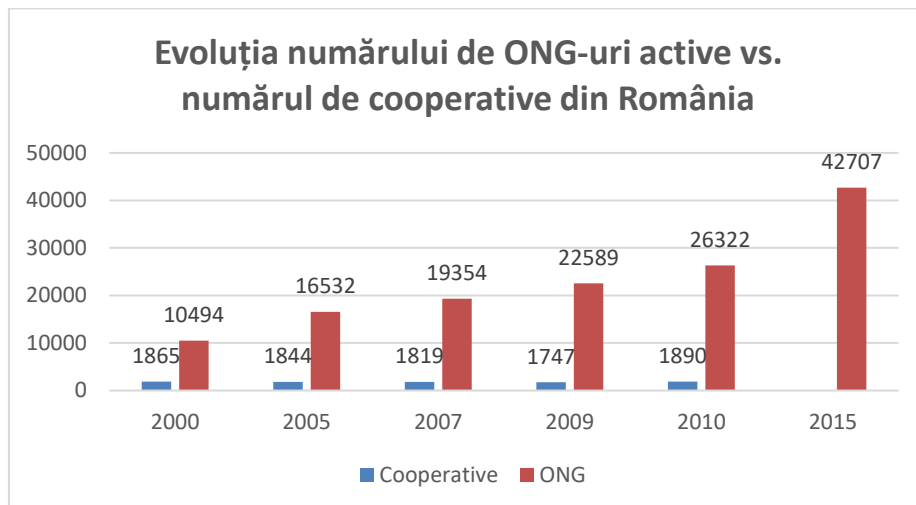
Legat de organizațiile nonprofit, pe baza explicațiilor date de Daniela Virjan (2012), observăm evoluția numărului de organizații nonprofit (adică orice formă asociativă, ca asociații, fundații, cooperative) active din România, de la intrarea în vigoare a primei Constituții a României din 1866 până la începutul anilor 2000 (Figura 21). Aceasta este caracterizată de o creștere mică a numărului de organizații nonprofit până la instaurarea regimului comunist, căderea ulterioară a sectorului nonprofit și înflorirea acestuia după anul 1990.



Sursă: bazată pe datele de la Virjan, D. (2012) *New Approaches to Social Economy. Theoretical & Applied Economics* și Lambru M, Petrescu C. *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe Country report Romania. European Commission*; 2019.

Figura 21 - Evoluția numărului de organizații nonprofit active din România

Dezvoltarea sectorului nonprofit reprezentat de asociații și fundații a fost susținută și de către reglementările din anul 2000. Numărul organizațiilor nonprofit s-a dublat în perioada anilor 2000 - 2010, însă reglementarea cooperativelor din 2005 nu a avut efect asupra creșterii numărului de cooperative din România până în anul 2015 (Figura 22).



Sursa: Prelucrare după Petrescu, C. (Ed.), (2013), „Economia socială în contextul dezvoltării locale” și Lambru M, Petrescu C., (2019) „Social Enterprises and their Ecosystems in Europe. Country report Romania”. European Commission.

Figura 22 - Evoluția numărului de ONG-uri active vs. numărul de cooperative din România

După anul 2010, sectorul ONG-urilor a cunoscut o creștere considerabilă. Mai mult decât atât, veniturile din activități economice au crescut în perioada 2010 – 2015, ajungând la 29% din totalul veniturilor înregistrate de asociații și fundații (Lambru & Petrescu, 2019). Evoluția sectorului după anul 2015 a fost pozitivă atât din punct de vedere al numărului de organizații, cât și al veniturilor înregistrate (Pană, 2020), dar date exacte cu privire la acestea nu sunt disponibile.

Pentru evaluarea și susținerea dezvoltării sectorului economiei sociale în general și cel al întreprinderilor sociale în particular, este importantă culegerea de date statistice care să prezinte situația de fapt și să ofere prognoze pentru viitor. După cum am văzut în cele de mai sus, în România, evaluarea la zi a sectoarelor este deficitară, mai ales din perspectiva evoluției numărului de ONG-uri active.

2.4.4.2. Specificități în dezvoltarea și statusul întreprinderilor sociale din România

În ciuda faptului că de-a lungul timpului au existat diverse forme de întreprinderi sociale, noțiunea de economie socială a fost menționată prima oară în legislația românească în „HG 829/2002 privind adoptarea primului Plan național antisărăcie și de promovare a incluziunii sociale”, urmând ca mai apoi să fie preluat în diverse documente strategice și normative.

Din acel moment, economia socială a fost inclusă în documente programatice, mai întâi prin atenția față de incluziune și coeziune socială și mai apoi în mod explicit prin declararea obiectivului de dezvoltare a întreprinderilor sociale sau a economiei

sociale:

- „*Ghidul Solicitantului pentru Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane (POSDRU) 2007 – 2013, Condiții Generale*”, August 2014. Acest program operațional este singurul program al fondurilor structurale din perioada de programare 2007 – 2013 care s-a ocupat și de dezvoltarea economiei sociale, prin înclinarea arătată incluziunii sociale. În cadrul acestui program, a existat Domeniul major de intervenție 6.1 „Dezvoltarea economiei sociale” care a fost mai degrabă un pilot în domeniu, reușind să popularizeze conceptele cheie ale economiei sociale și să încurajeze experimentarea unor abordări (Institutul de Economie Socială, 2013);
- LES, 2013. *Legea privind Economia Socială*, București;
- „*Ghidul Solicitantului pentru Programul Operațional Capital Uman (POCU) 2014-2020*”, Aprilie 2016. Acest program continuă activitatea POSDRU, Axa prioritară 4 – Incluziunea socială și combaterea sărăciei, Obiectivul specific 4.16 – „Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă” (Ministerul Fondurilor Europene, 2016).

Programul de finanțare 2014-2020 a adus în prim-plan o atenție mult mai mare față de întreprinderile sociale, după cum se poate vedea din analiza principalelor documente programatice:

- „*Strategia Națională pentru Dezvoltare Durabilă a României Orizonturi 2013-2020-2030*”, București. Aceasta prevede elaborarea și adoptarea unui pachet legislativ coerent privind implementarea conceptului de economie socială, pentru creșterea numărului structurilor economiei sociale (Ministerul Mediului și Dezvoltării Durabile, 2008);
- Reforme naționale pentru atingerea obiectivelor de creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii. Unul din cele 5 domenii principale de acțiune prevăzute de acest document este „realizarea de parteneriate efective cu societatea civilă și sprijin pentru economia socială prin adaptarea cadrului legal și administrativ al UE în vederea consolidării potențialului economiei sociale și susținerea sectorului economiei sociale pentru stimularea implicării societății civile în principalele inițiative ale platformei, cooperarea cu partenerii sociali și sprijinirea dezvoltării economiei sociale” (Departamentul pentru Afaceri Europene, 2011);
- „Programul Operațional Capital Uman”, 2013. Acesta este programul de finanțare principal care își dorește să susțină dezvoltarea economiei sociale în România (Ministerul Fondurilor Europene, 2013);
- „Programul pentru stimularea înființării și dezvoltării microîntreprinderilor din sfera economiei sociale”. (Departamentul pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii Mediu de Afaceri și Turism, 2014a);
- „Strategia Guvernamentală pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor

Mici și Mijlocii și Îmbunătățirea Mediului de Afaceri din România – Orizont 2020”. Această strategie prevede, printre altele, acțiuni pentru dezvoltarea componentei de antreprenoriat social și crearea unui program de stimulare a antreprenoriatului social. (Departamentul pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii Mediu de Afaceri și Turism, 2014b);

- „Proiectul Strategiei Naționale de Incluziune Socială și Reducere a Sărăciei 2014 – 2020”. Acesta cuprinde o scurtă analiză critică a situației economiei sociale în România și activități ale Guvernului pentru „a da amploare rolului jucat de sectorul economiei sociale în furnizarea de asistență socială, între 2014 și 2020” (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2014);
- „Strategia de dezvoltare teritorială a României 2035”. Aceasta prevede o măsură de „dezvoltare legată de asigurarea accesului populației urbane la servicii de interes general, prin implementarea de proiecte integrate pentru regenerarea economică și socială a comunităților defavorizate din mediul urban”. O componentă a acestei acțiuni este reprezentată de unități de economie socială. Legat de dezvoltarea mediului rural, strategia vede întreprinderea socială ca „un instrument pentru participarea la dezvoltarea comunității ca întreg în mod durabil prin crearea de locuri de muncă pentru comunitate sau pentru persoane aflate în dificultate și prin abordarea problemelor din fiecare comunitate (educație, sărăcie, promovarea meșteșugurilor, susținerea turismului local)” (*Strategia de dezvoltare teritorială a României 2035*, 2015).

Politica de coeziune europeană a urmărit să elimine problemele de inegalitate economică și socială la nivelul Uniunii Europene (Luțaș, 2003). În acest context, dezvoltarea întreprinderilor sociale în România a fost accelerată major de acordarea finanțărilor nerambursabile structurale în cadrul Fondului Social European, Programul de Dezvoltare al Națiunilor Unite în România, Fundația Româno-Americană și Fundația NESsT. Totuși, instrumentul major de finanțare a înființării de întreprinderi sociale a fost Axa Prioritară 6 a Fondului Social European, Domeniul major de intervenție 6.1. „Dezvoltarea economiei sociale” din cadrul Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013. În această perioadă de implementare a programelor de finanțare, în România nu a existat o legislație care să reglementeze acest tip de organizații.

Astfel, înțelegerea întreprinderii sociale în România a fost influențată o lungă perioadă de timp de abordările internaționale:

- definiția EMES: „întreprinderea socială poate fi definită și identificată prin intermediul a două dimensiuni distincte. Prima este de tip economico antreprenorial și prevede întrunirea a patru condiții: o activitate de producție de bunuri și/sau de servicii în formă continuativă, un nivel ridicat de autonomie, un nivel semnificativ de risc economic și existența unei anumite forțe de lucru retribuite. Cea de a doua dimensiune este de tip social și ia în calcul existența unor cinci ulterioare caracteristici: producerea de beneficii

pentru comunitate ca obiectiv explicit, o inițiativă promovată de un grup de cetățeni, un guvern care să nu se bazeze pe proprietatea capitalului, o participare lărgită în măsură să implice toate persoanele interesate de activitate și o distribuție limitată a profiturilor” (Borzaga & Defourny, 2001b; Agenția Națională Pentru Ocuparea Forței de Muncă, 2017);

- definiția NESsT conform căreia „întreprinderea socială este o afacere concepută pentru a rezolva o problemă socială critică dintr-o comunitate, într-un mod sustenabil financiar” (Asociația Ethos, 2015).

În anul 2013, a apărut în discuție o propunere a Legii Economiei Sociale în România, lege care a intrat în vigoare după numeroase negocieri în anul 2015. Această „Lege Nr. 219/2015 din 23 iulie 2015 privind economia socială”, prevede atât „reglementarea domeniului economiei sociale, stabilirea măsurilor de promovare și de sprijinire a economiei sociale”, cât și „condițiile de atestare, de către autoritățile publice, a întreprinderilor sociale și a întreprinderilor sociale de inserție” („Legea Nr. 219/2015 din 23 iulie 2015 privind economia socială”, 2015). Normele metodologice care detaliază pas cu pas modul în care legea trebuie să fie aplicată au intrat în vigoare mai târziu, la 10 august 2016.

Conform legii Nr. 219, întreprinderea socială este „orice persoană juridică de drept privat care desfășoară activități în domeniul economiei sociale, care deține un atestat de întreprindere socială și respectă principiile” (*Legea Nr. 219/2015 din 23 iulie 2015 privind economia socială*, 2015) economiei sociale:

- „a) prioritate acordată individului și obiectivelor sociale față de creșterea profitului;
- b) solidaritate și responsabilitate colectivă;
- c) convergența dintre interesele membrilor asociați și interesul general și/sau interesele unei colectivități;
- d) control democratic al membrilor, exercitat asupra activităților desfășurate;
- e) caracter voluntar și liber al asocierii în formele de organizare specifice domeniului economiei sociale;
- f) personalitate juridică distinctă, autonomie de gestiune și independență față de autoritățile publice;
- g) alocarea celei mai mari părți a profitului/excedentului financiar pentru atingerea obiectivelor de interes general, ale unei colectivități sau în interesul personal nepatrimonial al membrilor.” (*Legea Nr. 219/2015 din 23 iulie 2015 privind economia socială*, 2015).

Conform aceleiași legi, întreprinderile sociale pot beneficia de un atestat de întreprindere socială, iar întreprinderile sociale de inserție pot beneficia de o marcă socială. Totodată, este reglementată și crearea „Registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale” gestionat de Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă (ANOFM) și care este disponibil pentru public pe pagina de internet a instituției, cu informații actualizate în mod curent.

Planul de Relansare și Reziliență (PNRR) elaborat în cadrul instrumentului financiar #NextGenerationEU, distinct de bugetul pe termen lung al UE, „Cadrul

Financiar Multianual” (CFM) 2021 – 2027, prevede investiții în reforma legislației privind economia socială (Direcția Generală Management Mecanism de Redresare și Reziliență, 2021). Acestea au scopul de a susține inovarea în cadrul întreprinderilor sociale în vederea creșterii integrării sociale și contribuției la obiectivele de tranziție verde și digitală.

În ciuda evoluției reglementării întreprinderilor sociale, politicile publice de sprijinire a sectorului continuă să ducă lipsă de coerență și consistență. Mai mult decât atât, nici reprezentarea întreprinderilor sociale prin rețele sau mecanisme de suport mutual nu este suficientă. Se poate detecta o singură rețea a acestor organizații în România, și anume RiseRomania – „Rețeaua română a întreprinderilor sociale de inserție prin activitate economică”, formată în anul 2012 din 7 ONG-uri. După analiza activității rețelei pe pagina de internet și pe rețele sociale, putem observa faptul că activitatea principală constă în promovarea evoluției legislației naționale și Europene și a evenimentelor din domeniul întreprinderilor sociale, dar și promovarea produselor comercializate de către întreprinderi sociale afiliate rețelei.

Cu acest parcurs de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale, dimensiunea reală a sectorului întreprinderilor sociale este dificil de stabilit. Conform estimării realizate în cadrul rapoartelor Comisiei Europene, în România au funcționat în anul 2014 aproximativ 7.000 de întreprinderi sociale conform definiției Uniunii Europene (ICF Consulting Services, 2014y). „Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale” publicat cu primele date la finalul anului 2016 includea în versiunea din Iulie 2020 un număr de 177 întreprinderi sociale, iar în anul 2022 înregistra peste 2.500 întreprinderi sociale.

2.4.4.3. Legea economiei sociale

Contextul legislativ românesc care până în anul 2015 nu oferea reglementări specifice economiei sociale și întreprinderilor sociale în mod special, a reprezentat un impediment în dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale, în ciuda inițiativelor societății civile și a facilităților oferite de proiectele cofinanțate prin Fondul Social European (Consiliul Național al Persoanelor Vârștnice, 2014). Mai mult decât atât, exemplul țărilor europene care au reglementat desfășurarea acestor tipuri de organizații a constituit atât un model de bună practică, cât și o presiune suplimentară cu privire la legiferarea sectorului întreprinderilor sociale. Astfel, în România, legea economiei sociale s-a aflat în dezbateri începând cu sfârșitul anului 2011. Atunci, ca urmare a inițiativei reprezentanților societății civile, a fost inițiată consultarea organizațiilor active în domeniu, au fost centralizate modificările propunerii proiectului de lege și acestea au fost trimise Ministerului Muncii. De la acel moment, au avut loc dezbateri între autorități și reprezentanții societății civile, pe marginea proiectului de lege până în anul 2015, când a fost legiferată prin Legea Nr. 219 în 23 iulie 2015. În comparație cu alte legi naționale pe aceeași temă (de exemplu, cele spaniole și portugheze menționate în secțiunea precedentă), cea românească pare să

aibă un obiectiv mai larg. În martie 2022, Ministerul Muncii și Solidarității Sociale a lansat în consultare publică „Proiectul de Ordonanță de Urgență privind modificarea și completarea Legii nr.219/2015 privind economia socială”, în contextul în care activitatea întreprinderilor sociale în România are un impact redus din cauza faptului că sistemul legislativ și cel al politicilor publice nu susțineau valorificarea potențialului acestor organizații (Ministerul Muncii și Solidarității Sociale, 2022). Totuși, în ciuda amendamentelor aduse legii, multe dintre prevederile existente produc confuzie sau ar putea fi îmbunătățite.

Astfel, legea prevede definiția economiei sociale, principii care guvernează economia socială și obiectivele și activitățile care contribuie la realizarea obiectivelor. Totodată, identifică entitățile economiei sociale, și anume „întreprinderea socială” și „întreprinderea socială de inserție”.

Conform legii, întreprinderile sociale sunt „persoane juridice de drept privat care desfășoară activități în domeniul economiei sociale” (art.6), iar o subcategorie a acestora sunt „întreprinderile sociale de inserție” (art.10, paragraful 1). Această dualitate dă naștere uneia dintre principalele probleme ale acestui text: Motivele pentru dublarea certificatelor („certificat” și „marca socială”), procedurile și tratamentul nu sunt clare (cel puțin din punct de vedere al unei perspective comparative).

Un alt aspect general este că, de asemenea, ca urmare a utilizării terminologiei legate de întreprinderi sociale și în ciuda utilizării „economiei sociale” în titlul său - această lege pare a echivala o lege privind întreprinderile sociale, cum ar fi Legea italiană nr. 155/2006, unde sunt identificate două subtipuri ale întreprinderilor sociale: 1) întreprinderi sociale caracterizate prin desfășurarea unei anumite activități economice de utilitate socială și 2) întreprinderi sociale pentru integrarea în muncă a persoanelor dezavantajate.

Desigur, granițele dintre legile economiei sociale, cum ar fi cea spaniolă din 2011 și legile privind întreprinderile sociale, cum ar fi cea italiană din 2006 (care urmează așa-numitul „model deschis” al legislației privind întreprinderile sociale), nu pot fi stabilite cu ușurință.

În concordanță cu aceste legi, în timp ce întreprinderile sociale se caracterizează printr-un scop de interes general (a se vedea articolul 1 din Legea italiană nr. 155/2006), entitățile economiei sociale pot acționa fie în interesul general, fie în interesul membrilor lor (a se vedea articolul 2, Legea spaniolă nr. 5/2011), permițând astfel includerea cooperativelor în conceptul de economie socială în cazul în care cooperativele de ajutor reciproc nu pot fi incluse în categoria întreprinderilor sociale.

Totuși, persistă confuzia prezentă în legislația Uniunii Europene care se reflectă în legislația românească. Mai mult decât atât, nu doar funcționarii care au elaborat legea s-au aruncat în aceeași capcană a erorii, dar și reprezentanții sectorului combină conceptele de economie socială și întreprinderi sociale în același mod: propunerea făcută la 2 Martie 2015, de către alianța condusă de Fundația pentru

Dezvoltarea Societății Civile, Institutul de Economie Socială, Rețeaua Română de Întreprinderi Sociale pentru Inserție prin Activitate Economică, având scopul modificării Codului Fiscal pentru a ține cont de organizațiile neguvernamentale și cooperative, privește economia socială și întreprinderile sociale ca parte a aceleiași reglementări legislative (Fundatia pentru Dezvoltarea Societatii Civile; Reteaua Intreprinderilor de Inserție din Romania RISE; Federatia Organizatiilor Neguvernamentale pentru Servicii Sociale (FONSS), 2015).

La prima vedere, poate părea că, în ciuda terminologiei confuze, a obiectivului mai larg și a unor contradicții interne, această lege este o lege privind economia socială, la fel ca și cele spaniolă, portugheză sau franceză. Acest lucru poate rezulta din faptul că segmentul cooperativelor este inclus în lista întreprinderilor sociale (art. 3) și din prevederea că obiectivele economiei sociale se realizează printre altele, prin „producerea de bunuri, prestarea de servicii și/sau execuția de lucrări care contribuie la bunăstarea comunității sau a membrilor acesteia;” (art. 5, par. 3).

Pe de altă parte, art. 2, par. 1, conține o declarație generală cu privire la scopul economiei sociale de a servi interesului general al comunității, care apropie această lege de conceptul de întreprindere socială mai degrabă decât de economia socială.

În ciuda ambiguității scopului legii românești aflată în discuție, care ar fi axat pe reglementarea economiei sociale sau a întreprinderilor sociale, pentru a genera beneficii în cadrul oricărui sector țintit, este necesară adecvarea întregii legislații organizaționale. Creșterea entităților economiei sociale (sau a întreprinderilor sociale) depinde, pe lângă altele, și de caracterul adecvat al legislației specifice aplicabile fiecăruia. Prin urmare, entitățile din economia socială sau întreprinderile sociale pot prospera numai dacă legea specifică fiecărui tip de entitate nu împiedică sau, totuși, mai bine, le favorizează înființarea. La nivel național, acest punct de vedere este specific și autorilor Lambru și Petrescu (2012), care afirmă că „existența unui cadru juridic favorabil pentru întreprinderile sociale este un element important pentru dezvoltarea sectorului, dar numai dacă această legislație este armonizată cu legislația specifică fiecărei entități a economiei sociale”.

Se pare că, în România, legislația specifică tipurilor de entități care pot face parte din sectorul economiei sociale (sau categoriei de întreprinderi sociale) necesită, de fapt, o reformă. Potrivit lui Lambru și lui Petrescu (2012), „ONG-uri, asociații de ajutor reciproc, cooperative, fiecare dintre ele are legislație specifică care cere deseori schimbări profunde” și „pentru a stimula cu adevărat dezvoltarea întreprinderilor sociale, este necesară, în paralel sau în continuarea acestei noi legi privind întreprinderile sociale, posibilitatea de a reforma legislația specifică pentru fiecare entitate a economiei sociale”. Ei continuă să spună că sectorul neguvernamental a semnalat deja necesitatea reformării OG 26/2000 privind asociațiile și fundațiile, dar cooperativele și asociațiile de ajutor reciproc se află în aceeași situație (Lambru & Petrescu, 2012).

În forma inițială a legii nu era clar de ce măsurile de sprijin prevăzute de lege se aplicau mai degrabă întreprinderilor de inserție socială decât întreprinderilor

sociale (a se vedea secțiunea 1, articolul 7 și secțiunea 3, articolul 15 și următoarele ale legii neactualizate). De fapt, singura măsură de sprijin oferită de administrația publică centrală și locală strict întreprinderilor sociale era recunoașterea rolului lor, prin acordarea certificatului în economia socială (art.8). Ele puteau beneficia de asemenea de măsurile de sprijin pentru economia socială, de promovare și dezvoltare a resurselor umane, de participare la diferite activități de economie socială cu administrația publică și de înființare de centre de informare și consiliere în economia socială (art. 7, lit. D-f). În plus, legea prevedea o secțiune care, într-o anumită măsură, dorea reglementarea finanțării întreprinderilor sociale de inserție și unele măsuri de susținere și încurajare a acestora (secțiunea 3), deși nu se înțelegea de ce acestea nu se refereau la întreprinderile sociale în general. Prevederile Ordonanței de Urgență privind modificarea și completarea Legii nr.219/2015 privind economia socială, emisă în martie 2022 au extins aplicarea mecanismelor de sprijin și de finanțare și la nivelul întreprinderilor sociale (art. 7, lit c și secțiunea 3).

În cadrul aceleiași secțiuni se menționează faptul că întreprinderile sociale și întreprinderile sociale de inserție pot fi finanțate public sau privat, la nivel național sau internațional (articolul 15). Această afirmație generală și poate fără impact real era oarecum completată de art. 17 care reamintea de o specificație din cadrul „Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 34/2006 privind acordarea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune pentru lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii” și modificările acesteia, potrivit cărora autoritatea contractantă are dreptul să impună în cadrul documentației de atribuire câteva condiții speciale pentru realizarea efectelor sociale. Aceasta oferea într-adevăr dreptul autorităților contractante de a lua în considerare întreprinderile de incluziune socială pentru atribuirea contractului, dar nu le încuraja în niciun fel să facă acest lucru. Odată cu modificările aduse legii în anul 2022, articolul 17 a fost abrogat, și astfel oportunitatea de facilitare a intrării pe o piață nouă pentru întreprinderile sociale a fost eliminată.

În același mod, art. 19 și art. 20 afirmă că întreprinderile sociale de inserție pot primi de facilități oferite de autoritățile publice locale (acordarea de spațiu pentru desfășurarea activităților, promovarea și scutirea de impozite și taxe) și de ajutor de stat, dar fără o corelare a legilor care guvernează întreprinderile sociale și instituțiile implicate. Putem afirma faptul că doar beneficiul permisiunii nu va conduce la acțiuni în acest domeniu.

În cadrul aceleiași secțiuni, dar la articolul 16, în varianta inițială a legii, întreprinderilor sociale de inserție li se acorda gratuitate pentru eliberarea mărcii sociale și înregistrarea în „Registrul Unic de evidență al întreprinderilor sociale”. Deoarece acest din urmă mecanism nu se aplica și întreprinderilor sociale, ar fi însemnat că întreprinderile sociale trebuie să plătească o taxă pentru a fi înregistrate în același registru. „Ordonanța de Urgență privind modificarea și completarea Legii nr.219/2015 privind economia socială” a eliminat ambiguitatea formei inițiale a articolului, prin includerea alături de întreprinderile sociale de inserție a

întreprinderilor sociale ca beneficiari ai prevederii.

Pe lângă acestea, o facilitate acordată odată cu actualizarea legii este cea a subvenționării cu 50% a costurilor de formare profesională pentru angajații care provin din grupuri vulnerabile.

Un aspect important al economiei sociale care lipsește din acest proiect de lege este microcreditul și microfinanțarea (Bucaciuc & Cojocaru, 2016). Pe baza „Comunicării Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor, nr. 682 din 25.10.2011 Inițiativa pentru afaceri sociale”, accesul la credite este foarte important pentru inițierea și dezvoltarea întreprinderilor sociale. În acest context, se reamintește importanța dezvoltării la nivel național a acțiunii-cheie nr. 2 din pilonii de reglementare ai „Comunicării din anul 2007 privind promovarea microcreditelor”, care prevede:

„Acțiunea-cheie nr.2

Pe lângă continuarea facilitării accesului la microcredite prin intermediul Instrumentului european de microfinanțare Progress și dezvoltarea acestui instrument prin consolidarea capacităților instituționale în cadrul Programului Uniunii Europene pentru schimbări sociale și inovare socială pentru perioada 2014-2020[23], se va urmări analizarea, promovarea și dezvoltarea mediului legal și instituțional de micro-creditare.”

Per ansamblu, Legea economiei sociale și modificările aduse acesteia nu reușesc să capitalizeze potențialul întreprinderilor sociale în societatea românească, iar cadrul legislativ în domeniul facilităților fiscale este necorelat, ceea ce are un impact scăzut asupra dezvoltării sectorului. O șansă pentru remedierea acestui context legislativ subdezvoltat este oferită prin cadrul Planului de Relansare și Reziliență (PNRR) elaborat în cadrul instrumentului financiar #NextGenerationEU, care include investiții în reforma legislației privind economia socială (Direcția Generală Management Mecanism de Redresare și Reziliență, 2021).

2.4.4.4. Formele juridice sub care se constituie întreprinderile sociale în România

Definiția economiei sociale în cadrul legal actual din România a fost dezvoltată prin preluarea unor principii ce au fost recunoscute la nivel european și exemplificată așa cum a fost definită economia socială în cadrul „Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane”. Pornind de la acestea și asociind principiile economiei sociale folosite la nivel european, se pot exemplifica o serie de categorii de organizații specifice economiei sociale (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2010, Legea Nr. 219/2015 din 23 iulie 2015 privind economia socială, 2015):

a) organizații nonprofit fără scop patrimonial cu activitate economică, cu domenii diverse de activitate;

- b) organizații nonprofit organizate sub forma CAR;
- c) societăți cooperative de gradul I organizate conform Legii 1/2005;
- d) cooperative de credit.

Pe lângă aceste tipuri de organizații, legislația românească recunoaște și alte forme de organizare relevante pentru economia socială, chiar dacă acestea nu corespund principiilor economiei sociale stabilite la nivel european. Acestea, în funcție de tipul activităților de economie socială pe care le desfășoară, pot fi atât unități protejate autorizate, societăți comerciale, întreprinderi mici și mijlocii, instituții financiare nebankare (Arpinte, Cace, Scoican, 2010, „Legea Nr. 219/2015 din 23 iulie 2015 privind economia socială”, 2015). Cele două categorii de forme juridice sub care se constituie întreprinderile sociale în România, adică organizațiile specifice economiei sociale și organizațiile relevante pentru economia socială sunt diferențiate de modul de includere în sectorul economiei sociale. Astfel, în cazul organizațiilor specifice economiei sociale, condițiile legale pe care acestea trebuie să le respecte la înființare asigură totodată și respectarea principiilor economiei sociale (de exemplu, o organizație nonprofit fără scop patrimonial care desfășoară activitate economică este integrată în economia socială deoarece principiile economiei sociale sunt cuprinse în condițiile legale pe care aceste organizații trebuie să le îndeplinească). Pe de altă parte, în cazul organizațiilor relevante pentru economia socială, condițiile legale de funcționare ale acestor organizații permit și nu garantează respectarea principiilor economiei sociale (de exemplu, unitățile protejate autorizate vor trebui să fie organizate ca persoane juridice independente de drept privat, pentru a fi incluse în sectorul întreprinderilor sociale) (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2010).

Organizații nonprofit care desfășoară activități economice

Forma juridică cea mai facilă pentru funcționarea întreprinderilor sociale sunt asociațiile și fundațiile cu activități economice. Aceste activități economice, atunci când sunt conectate scopului social și au caracter accesoriu, pot fi desfășurate direct de către organizație (Cace et al., 2013). Totodată, asociațiile și fundațiile pot înființa societăți comerciale, caz în care dividendele trebuie reinvestite pentru a fi utilizate în vederea atingerii scopului social.

Chiar dacă la nivel conceptual asociațiile respectă în totalitate caracteristicile economiei sociale, în cazul fundațiilor se întâlnește o excepție legată de modelul decizional bazat pe membri fondatori, și nu pe cel al adunării generale care este privit ca unul democratic. Totuși, această particularitate specifică caracterului juridic al fundației în mai multe sisteme legislative europene nu exclude aceste organizații din sectorul economiei sociale.

Organizații nonprofit organizate sub forma CAR

Casele de ajutor reciproc (CAR) pot fi întâlnite sub forma de organizații nonguvernamentale sau Instituții Financiar Bancare, care au ca scop sprijinirea financiară a membrilor lor, prin acordarea de împrumuturi cu dobândă, cu scopul

final de a susține dezvoltarea comunității locale. Dintre acestea, se deosebesc două tipologii:

- CAR ale pensionarilor care sunt reglementate de „Legea 540/ 2002 privind casele de ajutor reciproc ale pensionarilor” („*LEGE Nr. 540 Din 27 Septembrie 2002 (*actualizată*) Privind Casele de Ajutor Reciproc Ale Pensionarilor*”, 2002) și au ca membri pensionari și membrii familiilor lor și beneficiari de ajutor social și membrii familiilor lor; pe lângă activitățile de finanțare, casele de ajutor reciproc ale pensionarilor mai organizează și activități conexe, ca activități sociale, culturale, turistice și altele;
- CAR ale salariaților diferă de organizațiile prezentate anterior prin beneficiarii acestora, și anume salariații și uniunilor acestora.

Datorită modului de organizare și a reglementărilor legale referitoare la aceste tipuri de organizații, care asigură respectarea caracteristicilor economiei sociale, CAR-urile sunt considerate la nivel european una din cele mai reprezentative forme ale economiei sociale (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2010).

Cooperativele de credit

Cooperativele de credit, cunoscute de altfel și sub numele de bănci cooperatiste, acordă împrumuturi mici pe termen scurt și mediu, pentru a acoperi nevoile de consum ale membrilor lor. Beneficiarii majoritari ai acestor credite sunt locuitori din mediul rural. De asemenea, pot fi acordate mici împrumuturi producătorilor agricoli în vederea achiziționării de instrumente, îngrășăminte și alte bunuri pentru a sprijini producția în gospodăriile lor individuale.

Chiar dacă faptul că distribuirea profitului în cazul cooperativelelor de credit se face proporțional cu aportul de capital al membrilor, contravine principiilor economiei sociale (Arpinte et al., 2010), această neconformitate este acceptată la nivel european în contextul păstrării acestor organizații în sectorul economiei sociale (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2010).

Societățile cooperative de gradul 1

Similare cu cooperativele de credit din punct de vedere al caracteristicilor principale, dar și la nivel de acceptare a acestora în sectorul economiei sociale în contextul neconcordanței principiului distribuirii profitului, societățile cooperative de gradul I sunt reprezentantele cooperației.

Conform regimului juridic în vigoare (Parlamentul României, 2005), obiectivul societăților cooperative de gradul I este promovarea intereselor economice, sociale și culturale ale membrilor săi. Astfel, legea care reglementează funcționarea acestor organizații este construită exclusiv în jurul nevoilor și intereselor membrilor direcți, dar aceasta nu oprește efectele pozitive asupra întregii comunități.

Forme generale de organizare relevante pentru ES

Unitățile protejate autorizate

Întreprinderile sociale românești care angajează cel puțin 30% din totalul angajaților persoane cu dizabilități, conform „Legii 448/2006 privind protecția și promovarea drepturilor persoanelor cu handicap” (*„Legea 448/ 2006 Privind Protecția Și Promovarea Drepturilor Persoanelor Cu Handicap”*, 2006), sunt denumite unități protejate autorizate (UPA). Unitățile protejate pot funcționa cu personalitate juridică, dar și fără personalitate juridică, în acest din urmă caz luând forma unor secții, ateliere sau alte tipuri de structuri în cadrul unor organizații economice (întreprinderi sau organizații neguvernamentale cu activitate economică) sau instituții publice.

Prin cadrul Legii 448/2006 și a legii nr.193 din 21 august 2020 (*„LEGE Nr.193 Din 21 August 2020 Pentru Modificarea Și Completarea Legii Nr. 448/2006 Privind Protecția Și Promovarea Drepturilor Persoanelor Cu Handicap”*, 2020) care modifică și completează legea nr. 448/2006, se oferă o facilitate relevantă pentru întreprinderile sociale. Astfel, angajatorii cu mai mult de 50 de angajați care nu încadrează minim 4% din totalul angajaților persoane cu dizabilități, pot să achiziționeze produs și servicii de la unități protejate, în valoare totală de maxim 50% din contribuția lunară la fondul de handicap.

Unitățile protejate autorizate pot fi considerate parte din economia socială doar dacă sunt funcționează ca organizații legale de sine-stătătoare și de drept privat, respectă principiile economiei sociale și realizează efectiv integrarea sau reintegrarea persoanelor cu dizabilități pe piața muncii și în societate.

Întreprinderile mici și mijlocii

Întreprinderile, prin înțelesul lor extins, cuprind nu doar societățile comerciale, ci și persoanele fizice autorizate, societățile cooperative și asociațiile familiale (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2010). Pentru a putea fi incluse în sectorul economiei sociale, întreprinderile trebuie să respecte principiile economiei sociale și să se încadreze în categoria IMM (Arpinte et al., 2010).

Sub condiționare îndeplinirii acestor criterii, întreprinderile mici și mijlocii care sunt considerate întreprinderi sociale pot beneficia de măsuri de sprijin ca praguri de impozitare reduse sau acces la finanțări nerambursabile dedicate (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2010).

Instituțiile financiare nebancare

Microcreditarea, atunci când respectă principiile economiei sociale în ceea ce privește scopul social și activitățile derulate, poate fi considerată parte a economiei sociale (Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale, 2010). Conform legii care reglementează instituțiile financiare nebancare (*„Legea Nr. 93/2009 Privind Instituțiile Financiare Nebancare”*, 2009), microcreditul se acordă atât persoanelor juridice cu maxim 50 de angajați, cât și persoanelor fizice sau asociațiilor familiale

cu activități economice, care au un plan de afaceri fundamentat. În afara obiectului principal de activitate de microcreditare, societățile de microfinanțare pot oferi și servicii conexe beneficiarilor săi, ca servicii de formare și instruire și chiar servicii de consultanță.

2.4.5. Analiza comparată a parcursului de dezvoltare a economiei sociale și a întreprinderilor sociale în Italia, Marea Britanie, Belgia și România

După prezentarea situației sectorului economiei sociale și cel al întreprinderilor sociale din cadrul Italiei, Marii Britanii, Belgiei și României, am considerat relevantă o analiză SWOT comparativă care să scoată în evidență diferențele legate de statusul și de perspectiva de dezvoltare a organizațiilor socio-economice și să reprezinte un model de bună practică și o atenționare pentru comunitatea românească (Tabel 12).

Așa cum am prezentat, modelul de dezvoltare a economiei sociale din Italia, caracterizat de o susținere puternică din partea societății civile, mai ales din partea familiilor persoanelor vulnerabile care au dezvoltat organizații socio-economice pentru facilitarea serviciilor de suport și integrare. Acest sistem pro-activ de identificare și implementare de soluții la diferite probleme sociale, în mod independent de serviciile publice, poate reprezenta un model de succes pentru România. Totodată, cazurile Marii Britanii și al Belgiei, unde politicienii și oficialitățile recunosc importanța economiei sociale și a întreprinderilor sociale și susțin dezvoltarea sectoarelor aferente sunt modele de urmat. Acestea pot complementa cu succes discuția dinamică la nivel public în România cu privire la instituționalizarea întreprinderilor sociale.

Punctele slabe identificate reprezintă atenționări cu privire la elementele care trebuie urmărite și în România pentru o dezvoltare pozitivă a sectoarelor. Dependenta crescută a întreprinderilor sociale italiene care oferă servicii sociale de instituțiile publice a dus în timp la reducerea capacității de a descoperi nevoi noi și de a satisface în moduri inovative cererea de servicii. Totodată, cadrul legal și fiscal complex și fragmentat, asemănător din acest punct de vedere cu cel românesc, creează confuzie și nu reglementează în mod direct întreprinderile sociale, ceea ce face ca nivelul de birocrație și activități administrative să fie mai mare decât este necesar, ceea ce complică managementul întreprinderilor sociale. În Marea Britanie, incertitudinile politice și sociale legate de Brexit s-au reflectat în pierderea interesului politicienilor cu privire la dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale. În Belgia, lipsa unei viziuni globale asupra întreprinderilor sociale duce la neidentificarea organizațiilor ca întreprinderi sociale: cooperativele, de exemplu, se afilează mișcării cooperatiste și structurilor federative aferente acestora; asociațiile fără scop lucrativ, nonprofit, implicate în sectoare asociate în mod tradițional cu educația și sănătatea, au tendința, de asemenea, să se asocieze fie în federații și rețele

sectoriale, fie în federații de „profit social”. Pentru România, punctele slabe identificate care țin de nivel redus de susținere administrativă și legislativă a întreprinderilor sociale, trebuie extinse și analizate comparativ cu celelalte țări europene care au avut un proces de dezvoltare similar, în vederea potențării următorilor pași.

În mod similar, oportunitățile identificate în cadrul sectorului economiei sociale și a întreprinderilor sociale sunt relevante și pentru cazul României. Ținând cont de contextul italian în care întreprinderile sociale sunt dependente într-o mare măsură de autorități, oportunitatea principală este reprezentată de dezvoltarea de activități și procese inovatoare în vederea creșterii eficienței lor. În Belgia, pentru actorii mai recenti cu o abordare orientată mai mult spre piață, întreprinderea socială apare ca o noțiune flexibilă și legitimă în comparație cu economia socială, care este asociată cu un set limitat de forme juridice cu aranjamente precise de guvernare. În plus, întrucât întreprinderea socială se referă la nivelul organizațional, este un concept mai flexibil care poate părea mai accesibil pentru organizații (de exemplu, întreprinderile mici). În acest caz, nivelul scăzut de legiferare a întreprinderilor sociale este privit ca un avantaj și o oportunitate de dezvoltare. Întreprinderile sociale din România, chiar dacă nu sunt dependente de autoritățile locale, înregistrează un grad ridicat de dependență față de fondurile nerambursabile de tip start-up. Acestea cresc riscul de dezvoltare superficială a sectorului și reducerea gradului de inovare în cadrul organizațiilor. Totodată, observăm faptul că lipsa unei instituționalizări a întreprinderilor sociale pare să fie preferabilă față de o instituționalizare incoerentă și necorelată la nivel legislativ și fiscal (cazul Belgiei).

La nivel de amenințări, noile crize economice și sociale care mută discursul public cu privire la susținerea întreprinderilor sociale ocupă un rol major, urmat de confuzia dintre termenii „economie socială” și „întreprindere socială” și nivelul scăzut de conștientizare legat de importanța întreprinderilor sociale în societate sunt toate adresabile și României.

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

	Puncte tari	Puncte slabe	Oportunități	Amenințări
Italia	- sectorul economiei sociale este dezvoltat și susținut de societatea civilă	- dependența crescută a întreprinderilor sociale care oferă servicii sociale, de instituțiile publice - nivel de inovare scăzut în cadrul întreprinderilor sociale - cadru legal și fiscal complex și fragmentat care nu reglementează în mod direct întreprinderile sociale	- creșterea eficienței întreprinderilor sociale prin dezvoltarea de activități și procese inovatoare	- noi crize economice și sociale care mută discursul public cu privire la susținerea întreprinderilor sociale
Marea Britanie	- tradiția economiei sociale - interesul politicianilor din guvernul scoțian față	- pierderea interesului politicianilor față de sectorul	- diversificarea serviciilor oferite de întreprinderi sociale	- noi crize economice și sociale care mută discursul public cu

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

	de susținerea întreprinderilor sociale	întreprinderilor sociale în contextul Brexit		privire la susținerea întreprinderilor sociale
Belgia	- nivel ridicat de recunoaștere oficială a sectorului economiei sociale	- lipsa unei viziuni globale asupra întreprinderilor sociale din perspectiva actorilor economici sau sociali	- întreprinderile sociale sunt văzute ca un concept flexibil și ușor accesibil pentru organizații, nefiind reglementate în mod special	- confuzie între termenii „economie socială” și „întreprindere socială”, la nivelul publicului larg
România	- o discuție dinamică la nivel public cu privire la instituționalizarea întreprinderilor sociale	- nivel redus de suport din partea autorităților publice locale și centrale - Legea economiei sociale oferă o perspectivă redusă cu privire la dezvoltarea întreprinderilor sociale	- adaptarea legii economiei sociale la nevoile sectorului în cadrul Planului de Relansare și Reziliență (PNRR)	- nivel scăzut de conștientizare legate de potențialul și efectele întreprinderilor sociale în crearea de plus-valoare în comunitățile locale - lipsa unei viziuni strategice

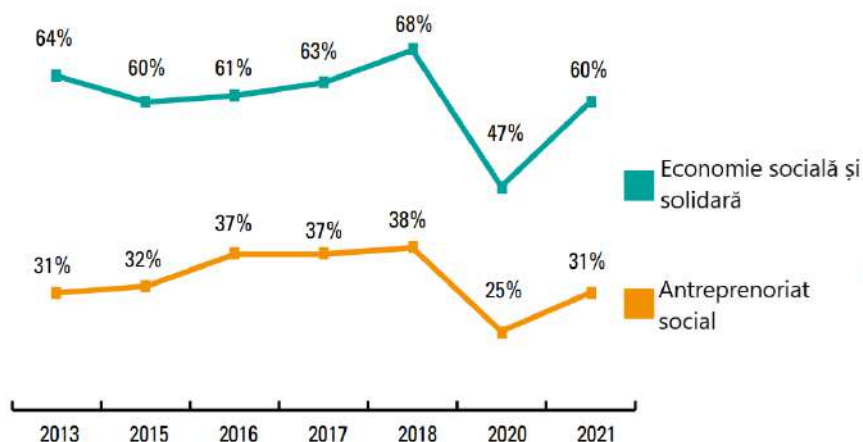
Tabel 12 - Analiza SWOT a parcursului de dezvoltare a economiei sociale și a întreprinderilor sociale în Italia, Marea Britanie, Belgia și România

Sursă: Prelucrarea autorului

Șansa de dezvoltare a sectorului economiei sociale și a întreprinderilor sociale ar putea fi dată de asumarea unei viziuni strategice care să țină cont de specificul local, dar și de corelarea experienței țărilor europene cu o tradiție mai lungă în acest domeniu cu rezultatele așteptate pentru România.

2.5. Economia socială și întreprinderile sociale din România văzute prin prisma indexărilor în cadrul motorului de căutare Google

Noutatea conceptelor de economie socială și întreprindere socială, explorată în capitolele precedente, determină o conștientizare scăzută din partea potențialilor clienți ai acestor organizații cu privire la scopul organizațiilor economico-sociale de a conecta în mod echilibrat realizarea de scopuri sociale cu activități economice (Sastre-Castillo et al., 2015). În studiul care a urmărit evoluția notorietății termenilor „economie socială” și „antreprenoriat social” în Franța în perioada 2013 – 2021, a fost observată o reducere semnificativă a gradului de conștientizare a celor doi termeni în anul 2020. În anul 2021 a avut loc o creștere a notorietății termenilor „economie socială” și „antreprenoriat social”, 60% dintre respondenți indicând că li se se pre cuoscut primul termen (+13 puncte), iar 31% au indicat că sunt familiarizați cu cel de-al doilea (Figura 23).

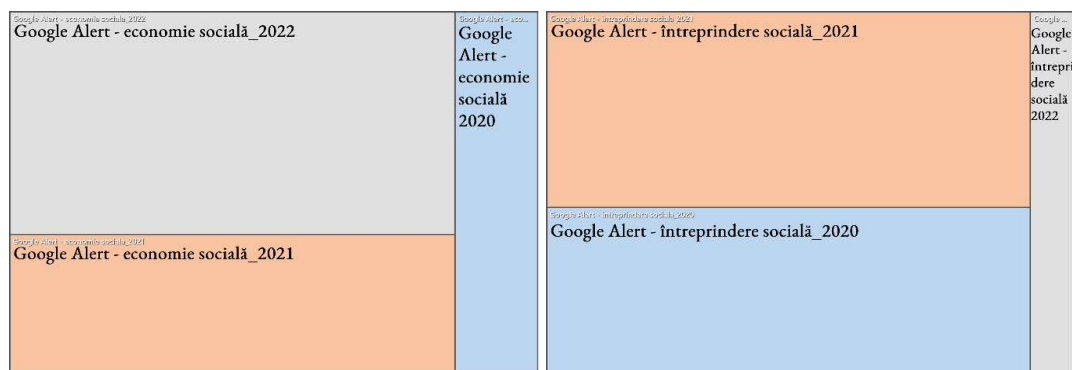


Sursa: Fassin, B. (2021). „Social Entrepreneurship Seen by Social Entrepreneurs and the General Public. 2021 Barometer Social Entrepreneurship 9th edition”

Figura 23 - Evoluția notorietății termenilor „economie socială” și „antreprenoriat social” în rândul publicului larg

Pentru a verifica nivelul de conștientizare al acestui domeniu în România, am realizat un studiu pe baza informațiilor aferente rezultatelor noi indexate în motorul de căutare Google, referitoare la conceptele „economie socială” și „întreprindere

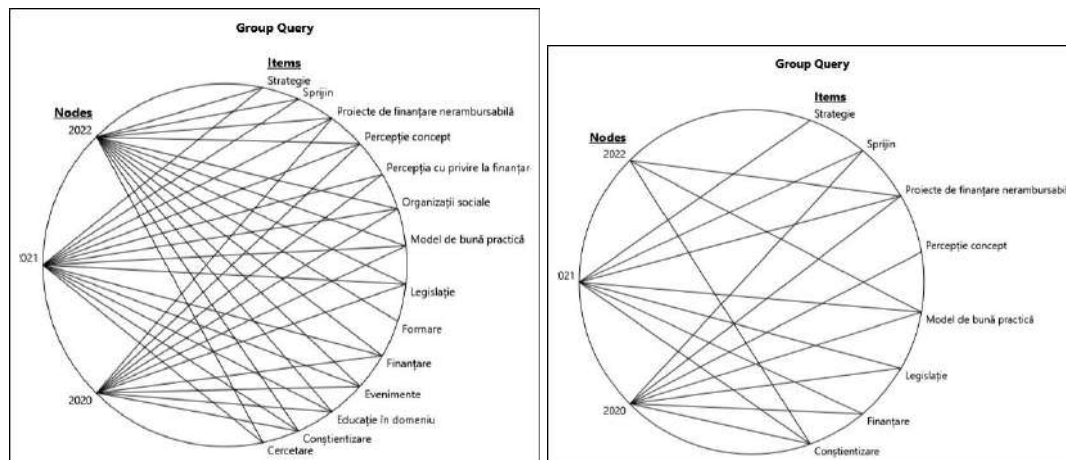
socială”, în limba română, din perioada Ianuarie 2020 – Iulie 2022. Studiul a folosit serviciul Google Alert, care are rol de detectare și notificare prin e-mail a modificărilor de conținut potrivite conceptelor căutate (din pagini web, cercetări științifice, bloguri, articole din ziare online) (Anexa 4). Pentru termenul „economie socială” supus căutării, au rezultat peste 3.000 de modificări, iar în urma eliminării rezultatelor neconcludente, au rezultat peste 400 de modificări de conținut online care au fost supuse analizei ulterioare. Analiza datelor culese a fost realizată folosind pachetul software de calcul NVivo 12. Astfel, se observă că evoluția prezenței online a termenului „economie socială” a fost crescătoare în perioada 2020 – 2022, cele mai multe rezultate înregistrate fiind cele aferente anului 2022 (Figura 24). Pentru termenul „întreprindere socială” supus căutării, au rezultat peste 200 de modificări, iar în urma eliminării rezultatelor neconcludente, au rezultat peste 150 de modificări de conținut online care au fost supuse analizei ulterioare. Cele mai multe rezultate ale termenului „întreprindere socială” au fost înregistrate în anul 2020 (Figura 24).



Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 24 - Evoluția prezenței online a termenilor „economie socială” și „întreprindere socială” în perioada Ianuarie 2020 - Iulie 2022

În perioada analizată, Ianuarie 2020 - Iulie 2022, cuvintele predominante în cadrul indexărilor aferente termenului „economie socială”, includ pe lângă variații ale cuvintelor principale „socială”, „sociale”, „economie”, „economia”, „sociala”, „economiei” și următoarele cuvinte relevante: „luna”, „mai”, „romania”, „social”, „întreprinderii”, „fundăția”, „proiect”, „proiectului”, „promovării”, „ajofm” (Figura 25, stânga). Cuvintele predominante în cadrul indexărilor aferente termenului „întreprindere socială”, includ pe lângă variații ale cuvintelor principale „socială”, „întreprindere”, „socială”, „sociale”, „întreprinderii”, și alte cuvinte relevante ca: „economie”, „mai”, „proiectul”, „dezvoltare”, „start”, „locuri”, „muncă”, „afaceri” (Figura 25, dreapta).

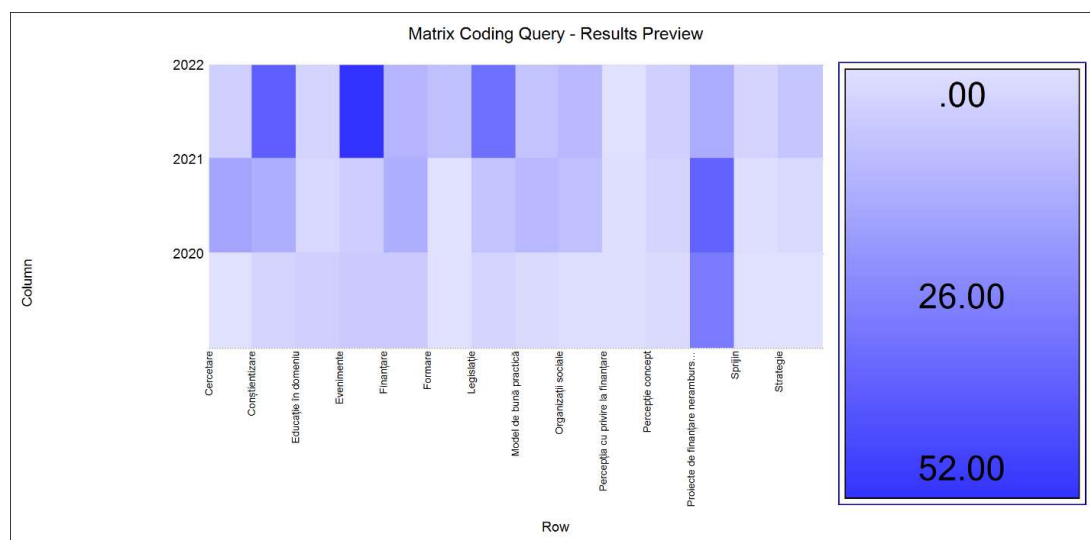


Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 26 - Corelarea subiectelor aferente rezultatelor noi indexate în motorul de căutare Google, referitoare la conceptele „economie socială” și „întreprindere socială”, cu anul indexării

În ceea ce privește termenul „economie socială”, subiectele abordate în cadrul noilor rezultate indexate în motorul de căutare Google (Figura 27), în anul 2020 au fost legate în special de prezentarea proiectelor de finanțare nerambursabilă (31 rezultate aferente subiectului 12. *Proiecte de finanțare nerambursabilă* din totalul de 64 rezultate), prezentări de evenimente de informare și promovare în cadrul proiectelor de finanțare nerambursabilă, expoziție de obiecte realizate de structuri de economie socială (7 rezultate aferente subiectului 4. *Evenimente*) și prezentări ale programelor guvernamentale de finanțare nerambursabilă (7 rezultate aferente subiectului 6. *Formare*). În anul 2021, pe lângă subiectele atinse în anul 2020, apar rezultate legate de cercetări realizate în vederea prezentării conceptuale a economiei sociale, dar și date și tendințe în dezvoltarea sectorului (18 rezultate aferente subiectului 1. *Cercetare* din totalul de 134 rezultate aferente anului 2021). Prezentarea proiectelor de finanțare nerambursabilă continuă să ocupe un loc principal în subiectele abordate în anul 2021 (38 rezultate aferente subiectului 12. *Proiecte de finanțare nerambursabilă*). O creștere semnificativă față de anul 2020 este reprezentată de subiectele de conștientizare (15 rezultate aferente subiectului 2. *Conștientizare*), care abordează prezentarea conceptului de economie socială pentru publicul larg, lansarea și prezentarea platformei online EconomieSociala.net. În perioada Ianuarie - Iulie 2022, principalele subiecte abordate sunt anunțuri și prezentări de evenimente legate de domeniul economiei sociale (52 rezultate aferente subiectului 4. *Evenimente* din totalul de 211 rezultate aferente anului 2022), ca evenimente organizate de către autoritățile locale în cadrul campaniei „Luna Mai – Luna promovării economiei sociale” și conferința Enterprising for Tomorrow 2022 organizată în data 13 Mai 2022 la Iași. Un loc secund în topul subiectelor abordate

În perioada Ianuarie - Iulie 2022 este reprezentat de mesaje de conștientizare, prin prezentarea rolului economiei sociale în societate în contextul campaniei „Luna Mai”, comunicarea eliberării de atestate de economie socială, prezentarea contribuției aduse de întreprinderile sociale din România în contextul crizei refugiaților conflictului din Ucraina (39 rezultate aferente subiectului 2. *Conștientizare*). „Proiectul de Ordonanță de Urgență privind modificarea și completarea Legii nr.219/2015 privind economia socială” alături de prezentări ale aspectelor legale referitoare la economia socială au ocupat de asemenea un loc important în subiectele atinse în cadrul rezultatelor aferente perioadei Ianuarie - Iulie 2022 (34 rezultate aferente subiectului 7. *Legislație*).

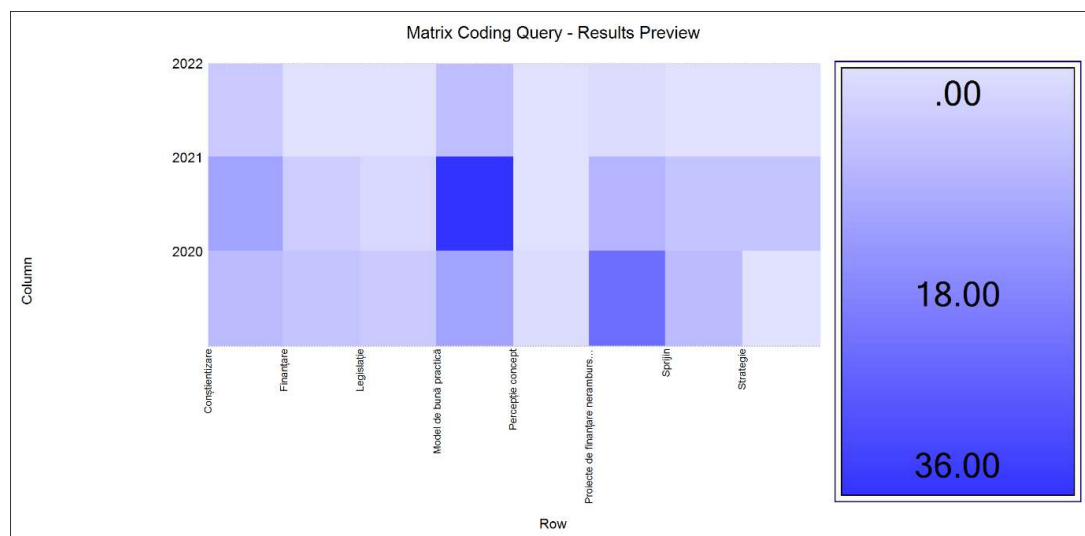


Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 27 - Evoluția densității subiectelor aferente rezultatelor noi indexate în motorul de căutare Google, referitoare la termenul „economie socială”, indexate în perioada Ianuarie 2020 - Iulie 2022

În cazul analizei rezultatelor aferente termenului „întreprindere socială” (Figura 28), în anul 2020 subiectele principale abordate au fost prezentarea de întreprinderi sociale înființate în cadrul proiectelor guvernamentale de finanțare nerambursabilă (24 rezultate aferente subiectului 6. *Proiecte de finanțare nerambursabilă* din totalul de 65 rezultate) și prezentarea de întreprinderi sociale ca model de bună practică (13 rezultate aferente subiectului 4. *Model de bună practică*). În anul 2021, cele mai multe din rezultate se referă la prezentarea modelelor de bună practică (36 rezultate aferente subiectului 4. *Model de bună practică* din totalul de 76 rezultate), urmat de mesaje de conștientizare publicate în cadrul campaniei „Luna Mai – Luna promovării economiei sociale”, prezentări ale conceptului sau ale statusului de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale (13 rezultate aferente

subiectului 1. Conștientizare). În perioada Ianuarie – Iulie 2022 a fost înregistrat un număr redus de rezultate aferente termenului „întreprindere socială” (13 rezultate), urmând aceeași densitate a principalelor subiecte ca cea din anul 2020.



Sursa: Prelucrarea autorului

Figura 28 - Evoluția densității subiectelor aferente rezultatelor noi indexate în motorul de căutare Google, referitoare la termenul „întreprindere socială”, indexate în perioada Ianuarie 2020 - Iulie 2022

Analiza termenilor „economie socială” și „întreprindere socială” prin prisma indexărilor în cadrul motorului de căutare Google a demonstrat un interes crescând în perioada Ianuarie 2020 - Iulie 2022 față de aceste sectoare, tendință ce corespunde cu cea raportată de Fassin (2021) în Franța. Mai mult decât atât, se pot observa subiectele principale care au dominat discursul public în fiecare din cei 3 ani: în anul 2020, ca urmare a demarării proiectelor POCU de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale, mesajele principale au fost de promovare a acestor proiecte și a întreprinderilor sociale înființate în acest context; în anul 2021 continuă predominanța acestor mesaje de promovare, dar se cunoaște o accentuare a interesului față de cercetare în domeniul economiei sociale, crește numărul de mesaje cu scop de conștientizare a publicului larg cu privire la importanța economiei sociale și a întreprinderilor sociale în societate și apar informații din ce în ce mai numeroase cu privire la posibilitățile de finanțare ale întreprinderilor sociale; iar anul 2022 a fost dominat de prezentarea de evenimente și mesaje de conștientizare, dar și de prezentarea legislației în schimbare în domeniul economiei sociale. Această tendință sugerează atât preocuparea actorilor din cadrul sectorului economiei sociale, cât și interesul publicului larg, de creștere a notorietății acestor organizații în cadrul discursului public.

2.6. Concluzii

Sectoarele întreprinderilor sociale din regiunile Europei, în ciuda diferențelor temporale de expansiune, au înregistrat o evoluție oarecum similară. Societatea civilă a fost activă înaintea celor două războaie mondiale (cazul Europei Centrale și de Est) sau din perioada dintre acestea (cazul Europei Continentale), din dorința de a răspunde nevoilor sociale caracteristice perioadei istorice. Perioada următoare, până în anul 2000, a fost reprezentată de modificări de regim (cu efecte majore de încetinire a expansiunii societății civile în Europa Centrală și de Est) și reforme sociale. Începând cu anii 2000, am sesizat creșterea importanței întreprinderilor sociale în întreaga Europa, chiar dacă dimensiunea sectorului raportat la mia de locuitori diferă substanțial de la o regiune la alta.

Corelând Raportarea estimativă a numărului de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la nivelul Europei cu momentele cheie din parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale în regiunile Europei, putem observa faptul că regiunile în care sectorul social și cel al societății civile au fost mai dinamice de-a lungul timpului (cum este cazul Europei Continentale, Europei Anglo-Saxone și Europei de Nord), au și o dimensiune a sectorului întreprinderilor sociale mai mare față de cele în care influența regimurilor politice au sufocat puterea societății civile (Europa Centrală și de Est).

Având în vedere studiile realizate, practica întreprinderilor sociale din Europa Centrală și de Est și Europa de Sud-Est și experiența mai structurată a acestor instituții în Europa, se poate afirma că succesul modelului de întreprindere socială este influențat de mai mulți factori. Posibilitatea de a desfășura activități economice de către organizațiile nonprofit și previzionarea unui set larg de activități care pot fi realizate de către întreprinderile sociale și care nu se limitează la integrarea pe piața muncii ca domeniu de activitate, ci includ și furnizarea de servicii sociale adresate întregii comunități, cu noi posibilități de dezvoltare în domenii inovatoare (de exemplu, cultură, mediu, dezvoltare locală etc.) oferă oportunități variate de realizare de venituri. Existența unei legislații specifice în ceea ce privește obiectivele stabilite și constrângerile impuse întreprinderilor sociale și implementarea de politici industriale în concordanță cu caracteristicile întreprinderilor sociale, inclusiv facilități fiscale în cazul profiturilor reinvestite și sprijinul acordat înființării prin oferirea de capital de înființare și servicii de consultanță / follow-up facilitează menținerea întreprinderilor sociale pe piață. Definirea politicilor de parteneriat între instituțiile publice și întreprinderile sociale are un rol important în promovarea relațiilor de cooperare, mai degrabă decât competitive, între cei doi actori. Un alt element care susține dezvoltarea cu succes a întreprinderilor sociale este specializarea în funcție de activitățile desfășurate, și anume diferențierea dintre întreprinderile sociale care furnizează servicii sociale și întreprinderile sociale care facilitează integrarea pe piața muncii a lucrătorilor defavorizați. În Italia, această separare a permis cooperativelor sociale să obțină cunoștințe specifice în ambele domenii de activitate. De la începutul anilor 1990, cooperativele italiene de tip „A”,

care oferă servicii sociale și personale, au suferit o dezvoltare rapidă și au angajat mii de profesioniști cu înaltă calificare în domeniile sănătății, psihologiei, îngrijirii sănătății mintale și formării profesionale. Într-adevăr, numărul de întreprinderi și locurile de muncă create în astfel de servicii a fost întotdeauna mult mai mare decât în cooperativele de tip „B” (integrarea muncii). În același timp, cooperativele „de tip B” au fost dezvoltate ca mecanisme de sprijin ale angajabilității, care operează în contexte specializate în integrarea lucrătorilor dezavantajați. În Portugalia și Finlanda, se arată că urmărirea unei pluralități de obiective (adică integrarea muncii împreună cu furnizarea de servicii sociale) a împiedicat capacitatea întreprinderilor sociale de a integra lucrătorii defavorizați.

Analiza sectorului economiei sociale și a întreprinderilor sociale în Italia, Marea Britanie, Belgia și România a evidențiat faptul că în ciuda dezvoltării diferite în timp, întreprinderile sociale din cele patru țări tind să se confrunte cu aceleași puncte slabe și amenințări. Totodată, punctele tari și oportunitățile sectoarelor din țările analizate sunt relevante pentru a fi luate în considerare în vederea dezvoltării unei viziuni strategice aferente dezvoltării întreprinderilor sociale din România.

Astfel, se observă tendința de creștere a sectorului întreprinderilor sociale la nivelul întregii Europe care a fost susținută de adoptarea și implementarea de politici ce susțin maximizarea efectelor acestor organizații la nivelul societății.

Analiza contextului de dezvoltare a întreprinderilor sociale din România a demonstrat o tendință similară cu celelalte țări din Europa Centrală și de Est, în care politicile publice dedicate ocupă un loc important. Astfel, am considerat necesară înțelegerea legislației care guvernează activitatea întreprinderilor sociale. În acest parcurs am apreciat existența și modificările aduse Legii economiei sociale care recunoaște, în primul rând, importanța acestor organizații și face primii pași în susținerea dezvoltării lor. Totuși, obiectivul ambiguu al legii (dacă acesta dorește să reglementeze economia socială sau întreprinderea socială), lipsa unei alinieri cu legile conexe și în mod special cu Codul Fiscal, precum și lipsa unor măsuri de sprijin concrete diminuează mult din potențialul real de susținere a întreprinderilor sociale. În ciuda accesului legiuitorilor la modele de legi funcționale și mai potrivite contextului și nevoilor sectorului, acestea nu au fost luate în considerare. Consultările cu reprezentanți ai sectorului societății civile au reușit într-o măsură redusă să aducă îmbunătățiri propunerii inițiale de lege și actualizărilor din anul 2022.

Capitolul 3. Modele de afaceri specifice în designul strategiilor de dezvoltare ale întreprinderilor sociale europene

3.1. Considerații generale cu privire la modelele adoptate de către întreprinderile sociale

Un model de afacere este expunerea modului în care o afacere funcționează și ar trebui să ofere răspuns în ceea ce privește obținerea de venituri și sustenabilitatea în timp (Ovans, 2015). Astfel, întreprinderile sociale presupun în principal folosirea modelelor și soluțiilor de afaceri pentru abordarea problemelor sociale. Mai mult decât atât, aceste organizații își organizează activitatea în mod inovativ, în așa fel încât să devină independente de subvenții și donații și să își asigure sustenabilitatea financiară.

Un factor important în analiza modelelor de afaceri caracteristice întreprinderilor sociale este reinvestirea parțială sau totală a profiturilor. Acest aspect își are rădăcinile în lipsa acționarilor din cadrul organizațiilor nonprofit și cooperativelor. Mai departe, odată cu posibilitatea transformării întreprinderilor tradiționale axate pe profit în întreprinderi sociale, scopul principal social al acestor organizații a dus la dezvoltarea principiului reinvestirii profitului în vederea susținerii scopului întreprinderii sociale, ceea ce face ca atenția să fie axată pe sursele de venituri.

Pe baza acestor factori existențiali ai întreprinderilor sociale, putem analiza în cele ce urmează două curente de gândire cu privire la prezentarea modelelor de afaceri sociale:

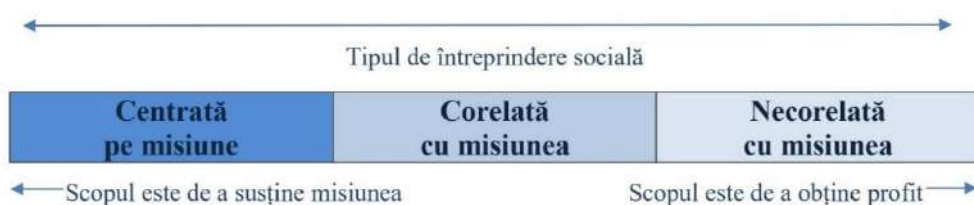
- un set de modele de afaceri centrate pe relația dintre misiunea și finanțarea întreprinderii sociale, dezvoltate de către Sutia Kim Alter (2006) și elaborate mai apoi de către Wolfgang Grassl (2012);
- un model al Comisiei Europene bazat pe elementele principale care duc la dezvoltarea modelelor de întreprinderi sociale (Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion, 2015): sursele de venituri și piețele, folosirea de angajați sau de voluntari și trenduri emergente și inovația.

3.2. Modelele fundamentale de afaceri sociale dezvoltate de către Sutia Kim Alter

Dezvoltarea de activități generatoare de profit de către organizații care nu au ca scop principal obținerea de profit a dus la crearea unui model de operare nou care combină principii de afaceri și de piață cu valori ale sectorului public tradițional. Acest nou model este reprezentat de cel al întreprinderilor sociale, care sunt conduse de două forțe principale: pe de o parte, dorința de producere a unor schimbări sociale, și pe de altă parte, nevoia de a diversifica sursele de venituri. Primul element care

ține de misiunea socială a organizației cunoaște beneficii importante în timpul demersului antreprenorial, inovator. Al doilea element, ce ține de finanțarea activității, asigură pe termen lung sustenabilitatea organizației și dezvoltarea de oportunități de obținere de venituri (Reis & Clohesy, 2001). Astfel, întreprinderile sociale au fost caracterizate de un nivel extrem de ridicat de inovare, care a creat un mediu în continuă schimbare pentru întreprinderile sociale. Totodată, a dus la dezvoltarea a diferite tipare care necesită a fi clasificate și organizate (Alter, 2006).

Baza pentru acest proces de conceptualizare este reprezentată tocmai de analiza motorului întreprinderii sociale, și anume de analiza relației dintre misiune și finanțare (Figura 29).



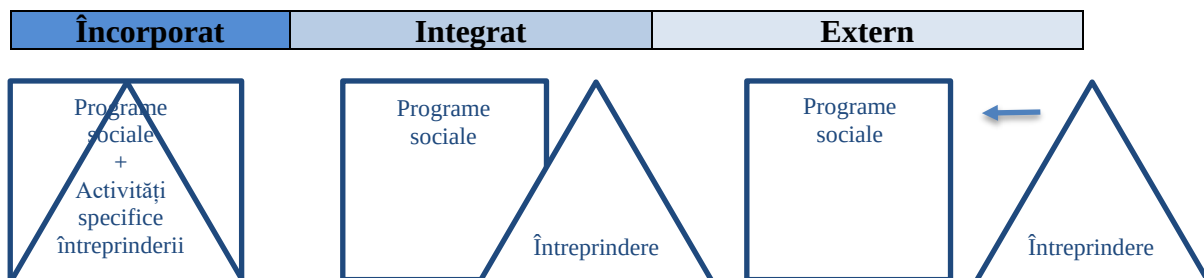
Sursa: Alter, S. K. (2006). „Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships”. In A. Nicholls (Ed.), „Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change”. Oxford: Oxford University Press.

Figura 29 - Tipologia întreprinderilor sociale după orientarea spre misiune

Aceste elemente sunt conectate ca o secvență de ADN în cadrul organizației, deoarece misiunea produce valoare socială ca urmare a programelor nonprofit, iar modelele de afaceri răspund nevoii de finanțare și a oportunităților de piață care creează valoare economică. Totuși, misiunea și finanțarea nu sunt tot timpul parteneri egali în funcționarea întreprinderilor sociale, iar nivelul de prioritate al fiecăruia definește scopul organizației. Continuând raționamentul, putem afirma faptul că scopul organizației determină dacă întreprinderea socială este înființată dintr-o strategie de program (este centrată pe misiune) sau dintr-o strategie financiară (nu este corelată cu misiunea) (Alter, 2006).

O altă clasificare ce poate fi distinsă este făcută pe baza modelului de integrare al organizării întreprinderii sociale cu orientare spre profit sau spre nonprofit (Figura 30).

În cazul modelului extern de integrare, relația este orientată într-un singur sens, ca cea dintre un donator și destinatar. În modelul integrat, beneficiile rezultate din urma schimbului de resurse și informații sunt mutuale. În cazul modelului încorporat, principiile celor două tipuri de organizare (cea centrată pe misiune și cea axată pe profit) sunt fuzionate într-un asemenea fel încât programele sociale sunt coordonate cu eficiența tipică mediului de afaceri, iar proiectele destinate producerii de profit sunt create cu responsabilitate față de ceilalți (Grassl, 2012).



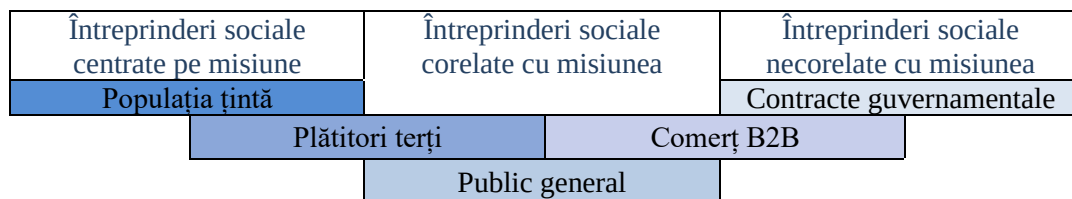
Sursa: Grassl, W. (2012). „Business Models of Social Enterprise: A Design Approach to Hybridity”. *ACRN Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 37–59.

Figura 30 - Tipologia întreprinderilor sociale după modelul de integrare al organizării orientate spre profit versus orientarea nonprofit

Prin produsele sau serviciile pe care le produc, întreprinderile sociale servesc tipuri de piețe diferite. Aspectul specific în cazul întreprinderilor sociale este diferențierea care se întâlnește uneori între clienți (cei care plătesc pentru achiziție) și beneficiarii finali ai serviciilor sau produselor achiziționate. Totodată, un aspect des întâlnit este capacitatea financiară redusă a clienților/beneficiarilor, ceea ce duce la venituri scăzute și pentru întreprinderea socială. Astfel, întreprinderile sociale create cu scopul de a maximiza valoarea economică aleg piața cu cea mai mare capacitate de a plăti, iar întreprinderile sociale care sunt centrate pe misiune renunță la profit cu dorința de a realiza un impact social considerabil (Virtue Ventures LLC, 2010).

În încercarea de a înțelege piața întreprinderilor sociale, au fost identificate următoarele tipuri de clienți (Figura 31):

- Populația țintă, care este totodată clientul și beneficiarul serviciului sau produsului (de exemplu, clienți ai produselor de microfinanțare);
- Plătitori terți care sunt diferiți de beneficiari, și pot fi membri ai familiei beneficiarului, donatori;
- Publicul general este format din orice clienți care pot fi motivați de misiunea socială a întreprinderii sociale (exemplul cafenelelor sociale unde personalul angajat face parte din diferite grupuri țintă dezavantajate);
- Comerțul între întreprinderi sau organizații nonprofit, denumit în limba engleză „business to business” sau „B2B”, în care clienții întreprinderilor sociale sunt alte întreprinderi sau organizații (de exemplu, întreprinderile axate pe profit care achiziționează produse sau servicii de la unități protejate în România);
- Contracte guvernamentale, în care organisme guvernamentale achiziționează servicii sau produse de la întreprinderi sociale (de exemplu, achiziționarea de servicii de formare de către agenții ale forței de muncă de la întreprinderi sociale).



Sursa: Grassl, W. (2012). „Business Models of Social Enterprise: A Design Approach to Hybridity”. *ACRN Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 37–59.

Figura 31 - Tipologia întreprinderilor sociale după piața țintă

Pornind de la modelele de bază de dezvoltare a întreprinderilor sociale, în funcție de orientarea misiunii, organizare axată pe profit versus orientarea axată pe activități nonprofit și după tipologia pieței țintă, au fost identificate trei tipuri de modele fundamentale de afaceri sociale: modele operaționale, combinate și optimizate.

Modele operaționale

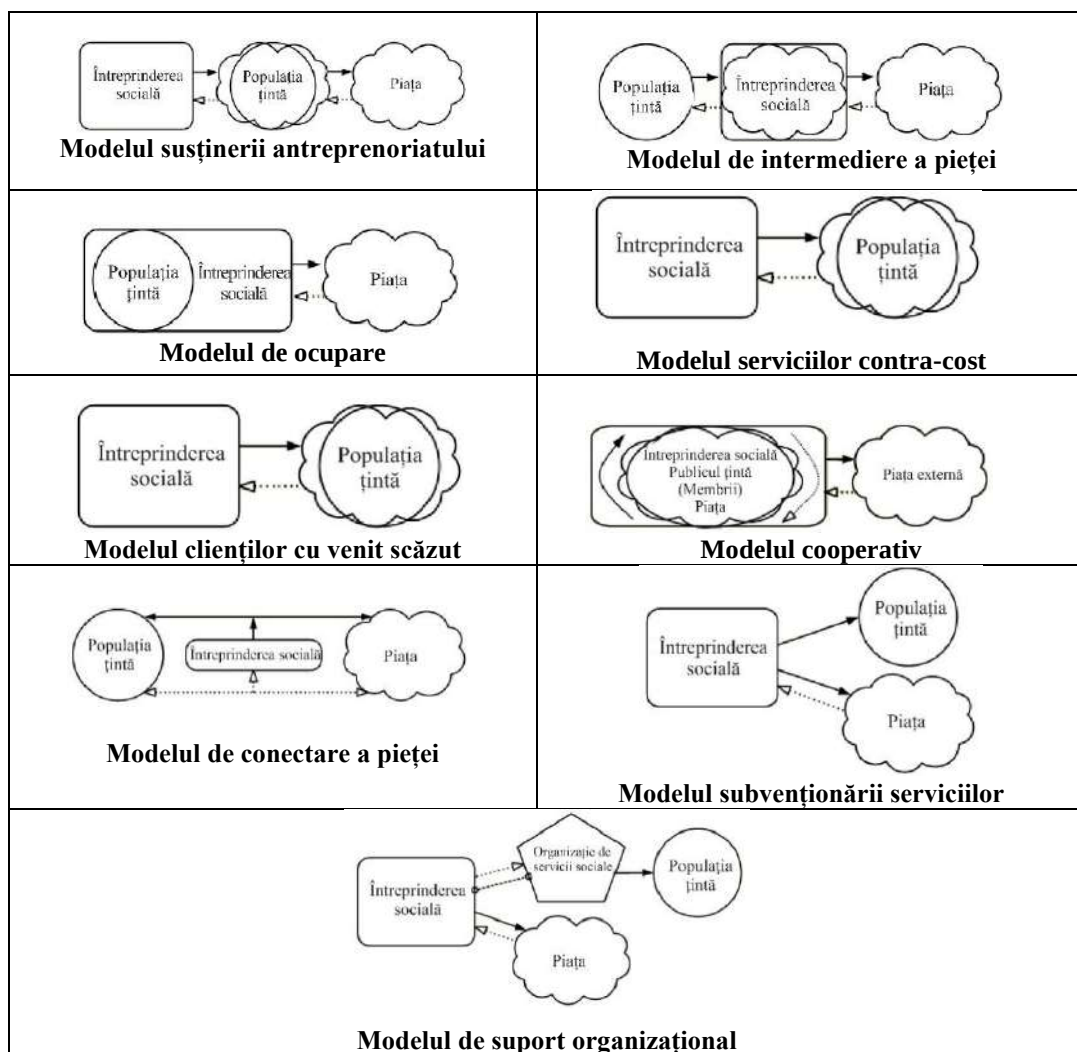
În cadrul sectorului întreprinderilor sociale s-au putut observa o serie de modele operaționale care ilustrează configurații utilizate pentru a crea valoare socială (impact măsurabil) și valoare economică (venituri). Aceste modele operaționale sunt proiectate în relație cu obiectivele financiare și sociale ale întreprinderii sociale, misiunea ei, dinamica pieței, nevoile sau capacitățile clientului și mediul juridic (Tabel 13).

Modelele fundamentale de dezvoltare a afacerii unei întreprinderi sociale expuse de Alter (2006) au fost deduse din corelarea orientării misiunii întreprinderii (orientarea principală spre misiune sau profit) cu tipul de integrare (încorporat, integrat sau extern) și piața țintă (persoane fizice, instituții guvernamentale, alte întreprinderi, public general sau terți). Acestea au fost extinse mai departe în modele concrete de întreprinderi sociale întâlnite la nivel global (Grassl, 2012; Virtue Ventures LLC, 2010).

Astfel, *modelul de susținere a antreprenoriatului* furnizează servicii financiare sau de suport antreprenorial în comunități dezavantajate, cum este modelul micro-creditării al Grameen Bank, al IFN-urilor sau întreprinderile înființate în cadrul programelor guvernamentale de finanțare nerambursabilă.

Modelul de intermediere a pieței constă în susținerea micilor producători în accesarea piețelor. Întreprinderile sociale, devenite intermediari, achiziționează produsele la prețul pieței și le revinde cu valoare adăugată. În România, acest model este întâlnit în cazul unităților protejate, care sunt încurajate prin „Legea 448/2006 privind protecția și promovarea drepturilor persoanelor cu handicap” să comercializeze produse și servicii către angajatorii cu mai mult de 50 de angajați care nu încadrează minim 4% din totalul angajaților persoane cu dizabilități.

Tabel 13 - Modele de afaceri operaționale pentru întreprinderile sociale



Sursa: Preluare după Grassl, W. (2012). „Business Models of Social Enterprise: A Design Approach to Hybridity”. *ACRN Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1) și Alter, S. K. (2006). „Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships”. In A. Nicholls (Ed.), „Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change”. Oxford: Oxford University Press.

Modelul de ocupare presupune oferirea de formare profesională, locuri de muncă sau mentorat pentru persoane care provin din grupuri dezavantajate (persoane cu dizabilități, fără locuință, tineri cu risc crescut de excluziune sau foști deținuți). Acesta este modelul specific întreprinderilor sociale de incluziune pe piața muncii (WISE), reglementate în România în cadrul „Legii nr. 219 din 23 iulie 2015 privind economia socială”.

Modelul serviciilor contra-cost furnizează servicii sociale cu plată, direct, populației țintă fiind cel mai întâlnit model de generare de venit folosit în rândul

organizațiilor nonprofit.

Modelul clienților cu venit scăzut este o variație a modelului serviciilor contra-cost, dar se adresează unei populații țintă cu venituri mici și oferă produse și servicii de bază (servicii de sănătate, produse medicale și de igienă, utilități). Deoarece veniturile obținute din acest model de afacere nu pot acoperi costurile de producție și/sau furnizare în condiții normale, întreprinderea socială trebuie să aducă soluții inovative, să scadă costurile de producție, de marketing, și, în general, să eficientizeze întregul proces de producție-distribuție în vederea asigurării viabilității financiare.

Modelul cooperativ este reprezentat de cooperativele tradiționale care s-au dovedit de succes în cazul producătorilor mici sau în cazul comunităților în care oamenii au aceleași nevoi, întâlnit cu precădere în Italia.

Modelul de conectare a pieței facilitează relațiile de comerț între populația țintă care constă în persoane fizice, mici producători, cooperative și întreprinderi locale cu piața externă. Întreprinderea socială funcționează ca un broker ce conectează producătorii și clienții, percepend comision din acest serviciu.

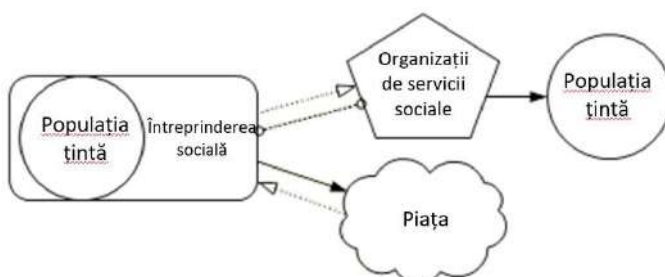
Modelul subvenționării serviciilor presupune vânzarea de produse și servicii pe o piață externă cu scopul de a folosi venitul obținut în finanțarea programelor sociale.

Nu în ultimul rând, *modelul de suport organizațional* este o variație a modelului de subvenționare a serviciilor, dar este mai întâlnit în cadrul organizațiilor nonprofit vestice și reprezintă un mecanism de finanțare al organizației.

Modele combinate

Chiar dacă în procesul de modelare a întreprinderilor sociale s-au dezvoltat diferite modele operaționale unitare, în practică s-a observat faptul că aceste organizații folosesc mai degrabă combinații de modele operaționale decât un singur model. Motivația din spatele acestui fapt constă în dorința de maximizare a impactului social în același timp cu diversificarea veniturilor sau dorința de a influența noi grupuri țintă (Alter, 2006).

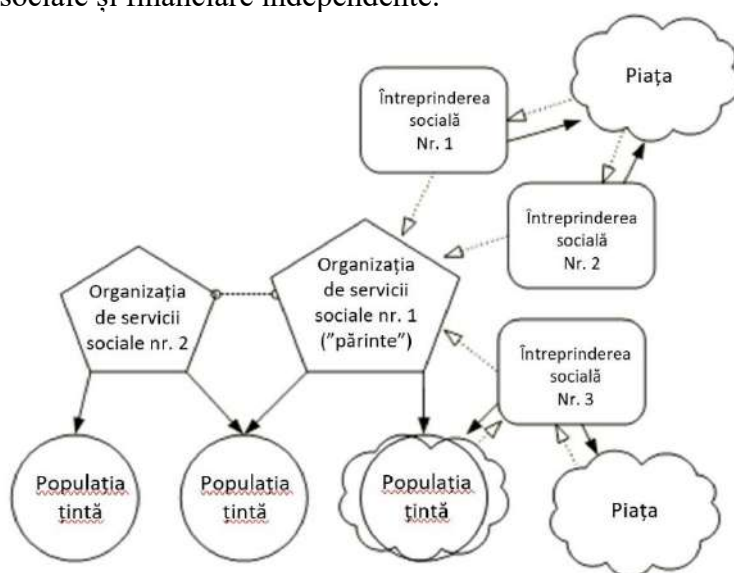
Astfel, se pot diferenția două modele combinate de întreprinderi sociale. Primul, *modelul complex*, poate fi format în principiu din combinații ale oricăror tipuri de modele operaționale care răspund dorinței antreprenoriale (de exemplu, în Figura 32). Avantajele acestei abordări sunt faptul că se atinge mai ușor echilibrul de sustenabilitate și se sprijină creșterea și diversificarea obiectivelor organizației. Dezavantajul constă în complexitatea crescută care în lipsa unei planificări și a unui management riguros poate duce la forțarea limitelor organizației.



Sursa: Prelucrare după Alter, S. K. (2006). „Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships”. In A. Nicholls (Ed.), „Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change”. Oxford: Oxford University Press.

Figura 32 - Model complex de afaceri sociale formate din modelul de ocupare și cel de suport operațional

Cel de-al doilea model combinat, și anume *modelul mixt*, este caracterizat de un nivel de complexitate crescut în organizarea întreprinderii sociale prin operațiuni/departamente multiple (model de complexitate reprezentat în Figura 33), cu obiective sociale și financiare independente.



Sursa: Prelucrare după Alter, S. K. (2006). „Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships”. In A. Nicholls (Ed.), „Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change”. Oxford: Oxford University Press.

Figura 33 - Model mixt de întreprindere socială

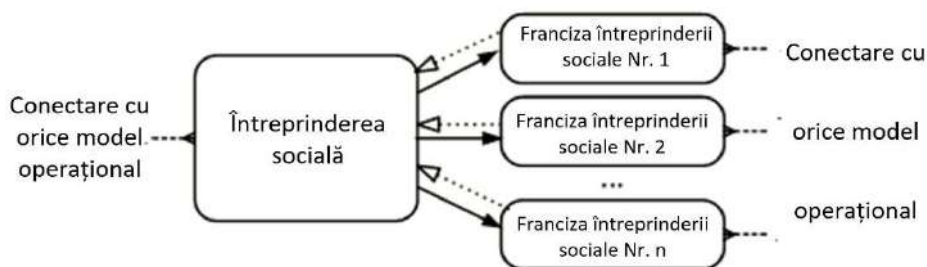
Modelele mixte sunt caracteristice organizațiilor multisectoriale care au stabilite departamente sau filiale pentru fiecare domeniu de activitate (sănătate, educație, dezvoltare economică etc.) sau organizațiilor nonguvernamentale mature

care au dezvoltat diferite întreprinderi sociale.

Modele optimizate

Modelele operaționale pot fi optimizate prin intermediul a două modele de dezvoltare a întreprinderilor sociale: modelul francizării și cel al parteneriatului privat – nonprofit.

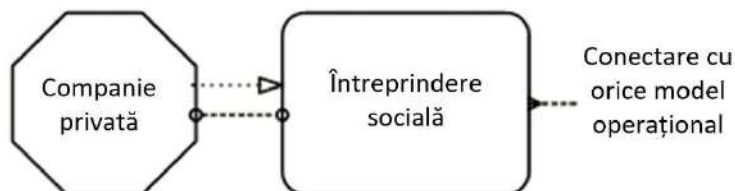
Modelul de francizare este un instrument de replicare și creștere a impactului social (prin creșterea acoperirii geografice sau a volumului beneficiarilor) în cazul unui model de întreprindere socială de succes (Figura 34). Pentru exemplificare putem observa un salon de masaj terapeutic în cadrul căruia se pot angaja un număr redus de persoane nevăzătoare; prin francizare, se poate totuși oferi un loc de muncă pentru un număr mult mai mare de beneficiari din locații diferite.



Sursa: Prelucrare după Alter, S. K. (2006). „Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships”. In A. Nicholls (Ed.), „Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change”. Oxford: Oxford University Press.

Figura 34 - Modelul de francizare al afacerii sociale

Modelul parteneriatului privat-nonprofit corespunde unui parteneriat de afacere sau a unei asocieri în participațiune (joint venture) dintre o întreprindere axată pe profit și o organizație nonprofit (Figura 35). Ambele părți contribuie și beneficiază de pe urma colaborării: întreprinderea socială prin accesul la mai mulți clienți sau prin generarea de venituri pentru programele sociale, iar partenerul privat câștigă un profit mai mare prin dezvoltarea unei imagini publice mai bună, își poate reduce costurile, poate pătrunde pe noi piețe de desfacere și fidelizează clienții.



Sursa: Prelucrare după Alter, S. K. (2006). „Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships”. In A. Nicholls (Ed.), „Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change”. Oxford: Oxford University Press.

Figura 35 - Modelul parteneriatului privat – nonprofit

Aceste modele optimizate, în ciuda faptului că sunt provocatoare din punct de vedere al implementării, reprezintă un nivel avansat de integrare în piață, prin multiplicarea strategiilor care s-au dovedit funcționale, creșterea puterii de reacție la factorii externi și creșterea capitalului de imagine.

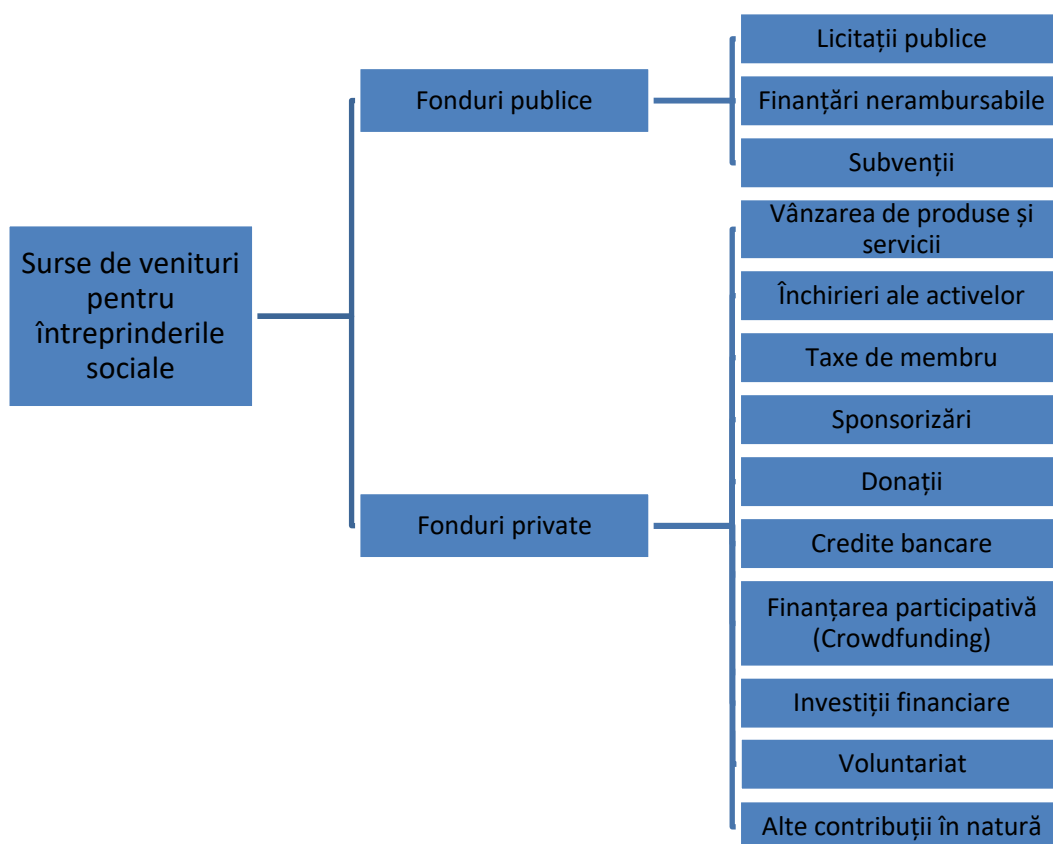
3.3. Modelele de întreprinderi sociale identificate de către Comisia Europeană

La nivel european, studiul Comisiei Europene (Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion, 2015) relevă trei factori principali care duc la dezvoltarea modelelor de întreprinderi sociale: sursele de venituri și piețele, folosirea de angajați sau de voluntari și trenduri emergente și inovația.

Surse de venit și piețe de desfacere pentru întreprinderile sociale europene

Întreprinderile tradiționale axate pe profit își bazează modelul de afacere pe venituri obținute din activități comerciale, iar organizațiile nonprofit sunt într-o continuă căutare de finanțări publice nerambursabile, finanțări private nerambursabile, donații și alte tipuri de venituri neeconomice. Întreprinderile sociale, fiind un model hibrid de organizație, pot beneficia de o gamă complexă, combinată, de surse de venituri pentru finanțarea activităților lor (Spiess-Knafl, 2012).

O sursă de venit importantă pentru întreprinderile sociale din Europa este reprezentată de cvasi-piețele serviciilor sociale, adică contractarea serviciilor publice în special în domeniul serviciilor de îngrijire a bătrânilor, servicii educaționale și alte servicii sociale. Plata acestor servicii se efectuează prin sisteme diferite, de la plăți directe din partea autorităților publice, la folosirea de intermediari pentru oferirea de vouchere sau plăți indirecte (Spiess-Knafl & Jansen, 2013). Discuția asupra acestui tip de venit este foarte largă, deoarece este diferit de venitul obținut de la entități private, totuși statul este și el un client important în economie; astfel, jumătate din întreprinderile sociale din Marea Britanie oferă servicii finanțate de către sectorul public (Social Enterprise UK, 2011).



Sursa: Adaptare după Spiess-Knafl, W. (2012). „Finanzierung von Sozialunternehmen. Eine theoretische und empirische Analyse”. Technische Universität München și Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion. (2015). „A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Synthesis Report”. Luxembourg.

Figura 36 - Surse de venituri pentru întreprinderile sociale

Autoritățile publice acordă finanțări nerambursabile pe bază de proiecte pentru dezvoltarea de întreprinderi sociale, dar și pentru realizarea de activități economice de către organizații nonprofit. O ultimă sursă de venit din fonduri publice pentru întreprinderile sociale este reprezentată de subvenții care sunt acordate în mod special pentru angajarea persoanelor cu capacitate redusă de muncă, și astfel pentru deficitul de productivitate rezultat (Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion, 2015).

Vânzarea de produse și servicii clienților privați este sursa de venituri care ar trebui să fie cea mai importantă și majoritară pentru întreprinderile sociale, conform definițiilor acestor structuri organizatorice. Cu toate acestea, fie din cauza lipsei de abilități antreprenoriale sau din dorința de a supraviețui pe piață, întreprinderile sociale fac eforturi pentru a își diversifica tipurile de venit.

Închirierea activelor, creditele bancare și investițiile financiare sunt alte tipuri

de venit caracteristice mediului de afaceri tradițional. Iar taxele de membru, sponsorizările, donațiile, finanțările participative (crowdfunding) sunt surse de venit folosite de organizațiile nonprofit care pot fi folositoare și întreprinderilor sociale, cu condiția ca forma legislativă de funcționare să permită. În final, putem întâlni și modalități non-monetare de susținere a activității întreprinderilor sociale care au totuși o valoare monetară, ca voluntariatul și donațiile în natură (de exemplu, echipament, mobilier, materiale de construcție) (Spiess-Knafl & Jansen, 2013).

Studiul Comisiei Europene care analizează întreprinderile sociale dezvoltate în țările Uniunii Europene a arătat o serie de caracteristici ale acestor organizații corelate cu tipul de finanțare la care recurg (Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion, 2015). Tipul de venit diferă în funcție de forma legală sub care funcționează întreprinderea socială. Întreprinderile sociale recunoscute la nivel legislativ (inclusiv întreprinderile de integrare pe piața muncii WISE) sunt orientate mai mult către piață decât cele care provin din sectorul nonprofit tradițional (asociații, fundații, organizații comunitare, etc.). Tipul de venit majoritar diferă și la nivelul țărilor europene (Tabel 14), de exemplu, în Marea Britanie, Republica Cehă, Finlanda, Franța și Italia, întreprinderile sociale sunt orientate majoritar către furnizarea de bunuri și servicii autorităților publice; pe de altă parte, în Austria și Polonia, dimensiunea antreprenorială a întreprinderilor sociale este mai puțin dezvoltată, ceea ce reiese din faptul că mai puțin de 50% din venituri provin din vânzarea de produse și servicii. Creșterea contractării de servicii de îngrijire, de sănătate, educație, justiție penală, de petrecere a timpului liber și alte tipuri de servicii de către autoritățile publice duce la o dinamică fără precedent în sectorul întreprinderilor sociale deoarece acestea dezvoltă servicii de valoare din ce în ce mai mare și cu nivel crescut de personalizare.

Tabel 14 - Ponderea veniturilor din vânzarea de produse și servicii în totalul veniturilor înregistrate de întreprinderile sociale (incluzând și contractarea de la autoritățile publice)

Ponderea veniturilor din vânzarea de produse și servicii în totalul veniturilor înregistrate de întreprinderile sociale	Țări
Peste 50%	Republica Cehă, Finlanda, Italia, Marea Britanie
Între 35% și 50%	Austria, Belgia, Polonia
Mai puțin de 35%	Ungaria, Irlanda, Slovacia

Sursa: Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion. (2015). „A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Synthesis Report”.

Un aspect important care reiese din rezultatele studiului sectorului întreprinderilor sociale din țările europene (Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion, 2015), dar care a fost și larg discutat de către cercetători și specialiști în domeniu (Borzaga & Defourny, 2001b; Ridley-Duff & Bull, 2011)

este dependența majoră a acestor organizații de instituțiile publice. Această problemă face ca sustenabilitatea pe termen lung a întreprinderilor sociale să fie pusă sub semnul întrebării, mai ales în contextul măsurilor de austeritate implementate la nivelul țărilor Uniunii Europene. Efectele palpabile ale acestor provocări sunt dependente de contextul național, activitatea întreprinderii și modelul de afacere în crearea de impact. Ca exemplu, putem observa cazul Italiei și al Regatului Unit al Marii Britanii. Întreprinderile sociale italiene sunt în impas din cauza tăierii fondurilor pentru serviciile sociale, în timp ce întreprinderile sociale din Marea Britanie s-au mobilizat și sunt în căutarea de noi oportunități în piață (Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion, 2015).

Resursa umană în cadrul întreprinderilor sociale europene

Datorită diverselor forme legale pe care le iau întreprinderile sociale în țările europene, și caracteristicile muncii sunt diferite. Conform studiului realizat în anul 2015 de către Comisia Europeană (Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion, 2015), majoritatea întreprinderilor sociale se axau pe resursă umană plătită, și rareori foloseau voluntari. O pondere a celor două tipuri de resursă umană (plătită și voluntară) în sectorul întreprinderilor sociale era dificil de stabilit din cauza lipsei de statistici. Excepția era reprezentată de Republica Cehă unde se prognoza faptul că doar 12.9% din întreprinderile sociale colaborau cu voluntari (ICF Consulting Services, 2014h). Studii mai recente prezintă o schimbare a situației, prin prisma maturizării sectorului întreprinderilor sociale, dezvoltării unui capital de imagine considerabil și a creșterii nivelului de implicare civică: în Marea Britanie, 72% din întreprinderile sociale utilizează voluntari în cadrul activității lor (Lyon et al., 2019), iar în celelalte țări europene, în ciuda lipsei de informații statistice, se recunoaște aportul adus de voluntari în majoritatea întreprinderilor sociale (Borzaga et al., 2020).

Un aspect important legat de resursa umană folosită de întreprinderile sociale este reprezentat de forma legală de funcționare a acestor organizații. Astfel, doar întreprinderile sociale care iau forma unor asociații sau fundații folosesc un mix de voluntari și salariați, și de cele mai multe ori se bazează pe cei din urmă. Dacă vorbim de întreprinderi sociale înființate ca societăți comerciale sau cooperative, folosirea de voluntari este foarte rară, aceste organizații bazându-se aproape în mod exclusiv pe angajați plătiți.

Modele de afaceri inovative și tendințe emergente în sectorul întreprinderilor sociale europene

Lipsa unei definiții acceptate la unison de către toți factorii implicați în desfășurarea activității întreprinderilor sociale și modificările continue ale problemelor sociale duc la dezvoltarea unor noi modele de întreprinderi sociale care se bazează în mod exclusiv pe venituri obținute din vânzarea de bunuri și servicii.

Asfel, cercetări la nivelul țărilor europene au indicat faptul că se dezvoltă noi tipuri de organizații antreprenoriale care își stabilesc scopuri sociale prin furnizarea

de servicii și produse la prețul pieței (de exemplu, noi produse durabile de consum, produse „prietenoase” cu mediul, energie regenerabilă etc.) față de furnizarea de oportunități de angajare pentru persoane ce provin din grupuri dezavantajate (Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion, 2015).

Factorii care facilitează acest parcurs sunt, pe de o parte, crearea de noi produse financiare care vin în ajutorul întreprinderilor sociale (de exemplu, instrumentele de finanțare participativă - crowdfunding, investitori providențiali – „business angels”, produse financiar-bancare) și, pe de altă parte, crearea de rețele de antreprenori sociali care susțin activitățile întreprinderilor sociale deja create și dezvoltarea de noi organizații.

Acest trend de inovație în cadrul întreprinderilor sociale este întâlnit în țări ca Austria, Elveția, Estonia, Franța, Germania, Letonia, Olanda, Marea Britanie și Spania, și are potențialul de a marca modelul de afacere cu un focus major antreprenorial folosit ca un instrument pentru atingerea misiunii sociale.

Înclinația antreprenorială a întreprinderilor sociale europene

După cum am putut observa, întreprinderile sociale înseamnă o abordare extinsă care presupune atingerea scopului social și realizarea de venit. Totuși, conceptul de întreprindere socială pare să fie un organism viu, în continuă schimbare, care trebuie să se adapteze condițiilor de pe piață și nevoilor sociale cărora se adresează. Astfel, pe baza analizei efectuate în țările europene (Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion, 2015), s-a putut dezvolta o tipologie de întreprinderi sociale bazată pe dimensiunea antreprenorială a acestor organizații și aspectele de guvernare date de formele legale de funcționare (Tabel 15). Tipologia propusă continuă să fie aplicabilă sectorului întreprinderilor sociale (Borzaga et al., 2020a).

Tabel 15 - Tipologii de întreprinderi sociale contemporane

Majoră		← Dimensiunea antreprenorială →		Minoră
Caracteristici	Afaceri axate pe realizarea de profit și atingerea scopului social	Afaceri axate pe scop social	Organizații nonprofit axate pe scop social și cu abordare antreprenorială	
Distribuția profitului	Distribuția profitului către proprietari, membri și/sau investitori este limitată (în mod voluntar)	Distribuția profitului este limitată sau interzisă prin lege	Distribuția profitului este interzisă prin lege	
Formă legală	Cooperative tradiționale Societăți pe acțiuni Întreprinzători persoane fizice	Forme legale special create pentru întreprinderile sociale, de exemplu: Cooperativele sociale Companii de Interes Comunitar	Asociații Fundații Forme hibride (ex. activități comerciale ale fundațiilor caritabile)	
Guvernanță	Se stabilește în mod voluntar modelul de guvernanță / modelul de afacere Modelul de guvernanță stabilit prin forma legală de funcționare (de exemplu, cooperativele sunt guvernate în mod democratic, dar societățile pe acțiuni nu urmează un model de decizie colectivă)	Misiune stabilită prin lege Legea promovează guvernanța incluzivă (participarea stakeholderilor și/sau luarea democratică a deciziilor)	Nonprofit prin lege Modelul de guvernanță stabilit prin forma legală de funcționare (de exemplu, asociațiile sunt guvernate în mod democratic, dar fundațiile nu urmează neapărat un model de decizie colectivă)	
Surse majore de venit	Vânzarea de produse și servicii	Vânzarea de produse și servicii Subvenții (Întreprinderi de Integrare pe Piața Muncii)	Taxe de membru Finanțări și donații Subvenții (Întreprinderi de Integrare pe Piața Muncii) Vânzarea de produse și servicii	
Tipul forței de muncă	Angajați	În principal angajați, dar și voluntari	Angajați și voluntari	
Piețe	Piețele private - consumatori și alte întreprinderi Sectorul public (procedură competitivă)	Sectorul public (procedură de contractare competitivă și directă) Piețele private - în principal consumatori, dar și alte întreprinderi	Sectorul public (în principal, contractarea directă) Piețele private - în principal consumatori, dar și alte întreprinderi	
Domeniu de activitate	Un spectru larg de activități, inclusiv servicii sociale, educație, mediu, cultură, artă, turism și activități „noi”, cum ar fi energia regenerabilă, comerț și transport echitabil etc.	Servicii sociale și comunitare, alte servicii publice, educație, integrare pe piața muncii etc.	Serviciile sociale și comunitare, alte servicii publice, educație, mediu, cultură, arte, turism etc.	

Sursa: Preluare după Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion. (2015). „A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Synthesis Report”. Luxembourg.

La o extremă se află organizațiile nonprofit tradiționale, ca asociațiile și fundațiile, care devin întreprinderi sociale sub influența unei dinamici antreprenoriale. La cealaltă extremă se află modelul nou de întreprinderi sociale care urmăresc profitul și realizarea unui scop social; acestea au ca lideri persoane cu abilități bine dezvoltate în gestionarea de afaceri. În centru, găsim organizații care folosesc de activitățile antreprenoriale pentru realizarea misiunii sociale.

Acest model nou de întreprinderi sociale are ca scop obținerea de profit din activități economice, pentru a folosi mai departe acest profit ca un instrument în realizarea scopului social. Diferența majoră față de celelalte tipuri de întreprinderi sociale existente constă în faptul că întreprinderile sociale axate pe realizarea de profit și atingerea scopului social pot necesita distribuția parțială a profitului către investitori, în schimbul contribuției aduse capitalului întreprinderii.

3.4. Noul model de antreprenoriat social latent și emergent (ASLE)

Antreprenoriatul este un proces dinamic care creează valoare și poate fi stimulat printr-o mai bună fructificare a proceselor de inovare. Inovația influențează benefic performanțele și bunăstarea la nivel microeconomic, oferind totodată societății o diversificare de bunuri și servicii, prin care crește și bunăstarea socială. Diferența esențială în cazul antreprenoriatului social, este focalizarea specifică pe misiunea socială, pe creșterea bunăstării la nivelul întregii societăți. Astfel, antreprenorii sociali contribuie la dezvoltarea întregii societăți, concomitent cu tendința de fructificare a elementelor de competitivitate, progres și prosperitate.

În încercarea de a dobândi o privire de ansamblu asupra diferenței cuantificabile dintre antreprenoriatul latent și cel emergent, în literatura de specialitate focalizarea are în vedere analize calitative, neexistând încă bazele de date necesare pentru analize cantitative. Explicația are la bază noutatea acestui concept, dar și necesitatea de a colecta datele înainte de înființarea organizațiilor, fapt ce complică semnificativ identificarea corectă a unui eșantion de încredere, din cauza aspectelor psihosociale prin care se pierde obiectivitatea respondenților (Tornikoski & Newbert, 2007). Într-un studiu pe bază de interviuri (Blanchflower & Oswald, 2000), antreprenoriatul latent variază în limite foarte largi, de la 79.9 % dintre forța de muncă angajată în Polonia, la 29.7 % în Danemarca. În literatura modernă nu au fost identificate studii recente cu privire la cuantificarea antreprenoriatului latent sau studii referitoare la compararea antreprenoriatului latent cu antreprenoriatul emergent.

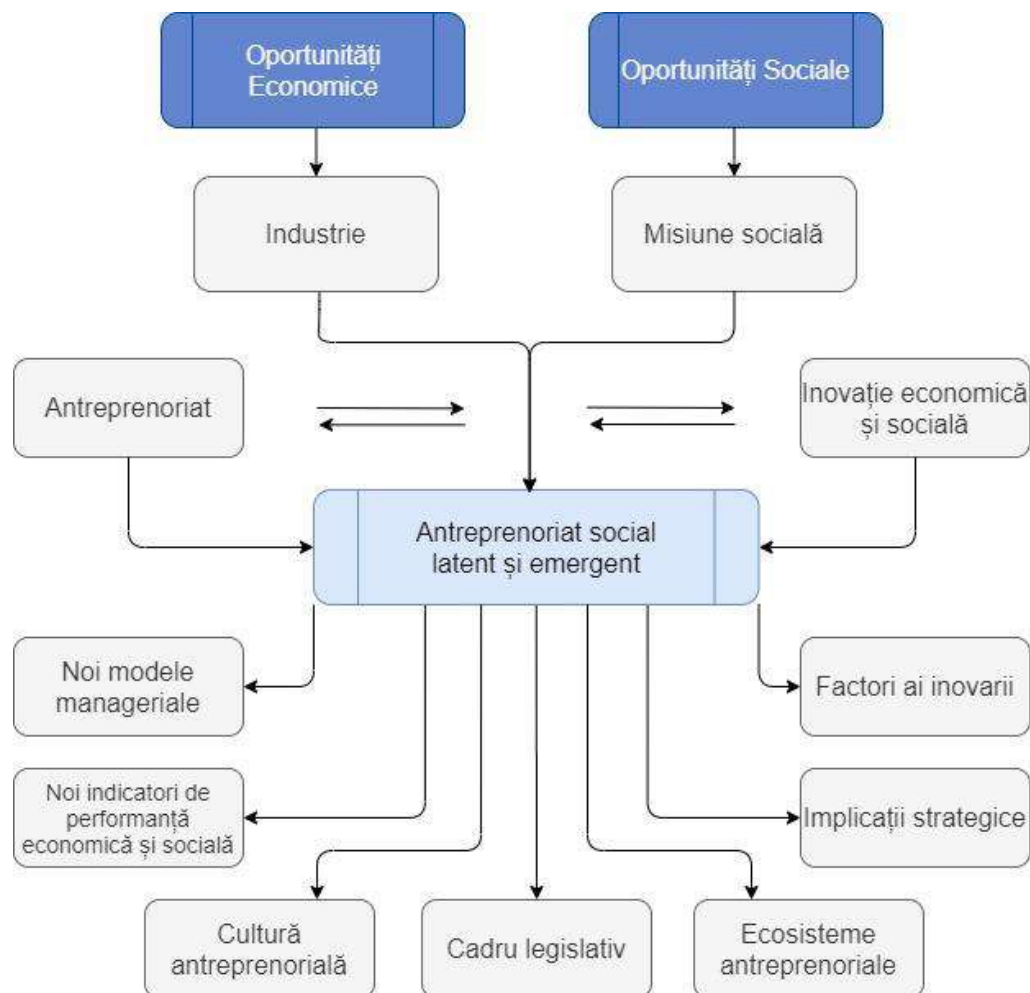
Tabel 16 - Studiu al antreprenoriatului latent

Țara	% din angajați care ar prefera să lucreze pe cont propriu	Număr de angajați intervievați
Polonia	79.9	922
Portugalia	73.3	1616
Statele Unite ale Americii	70.8	1071
Elveția	64.5	2216
Noua Zeelanda	64.2	1046
Germania de Vest	64	957
Italia	63.3	973
Slovenia	57.8	820
Canada	57.5	857
Germania de Est	56.6	389
Bulgaria	55.4	900
Ungaria	49.8	1419
Israel	49.7	972
Marea Britanie	45.1	953
Franța	41.8	918
Japonia	40.9	1065
Spania	38.9	1138
Suedia	38.8	1129
Republica Cehă	36.8	961
Olanda	36	2013
Rusia	33.2	1409
Danemarca	29.7	992
Norvegia	26.9	2021

Sursa: Blanchflower D, Oswald AJ. „Measuring Latent Entrepreneurship Across Nations”. 2000.

Potențialul de dezvoltare al antreprenoriatului latent și capacitatea de transformare în antreprenoriat emergent, dar și importanța antreprenoriatului activ la nivel societal subliniază importanța deosebită a studierii mecanismelor de implementare a capacităților antreprenoriale în contextul evoluției de la cunoaștere la inovare.

În literatura de specialitate din domeniul antreprenoriatului tehnologic modern, transformarea proceselor de cunoaștere în inovare reprezintă un proces complex care ar putea fi analizat și prin îmbinarea perspectivei economice cu cea managerială (Prelipcean & Boșcoianu, 2014, Boșcoianu & Prelipcean, 2020). Modelul transformării antreprenoriatului social și trecerea de la nivelul latent la cel emergent ar putea beneficia de studiile recente realizate la nivelul antreprenoriatului tehnologic.



Sursa: Adaptare după Boșcoianu M., Prelipcean G., „Flexible Adaptation of Innovative Investment Funds Architectures Dedicated for Technological SMEs”. (2020)

Figura 37 – Modelul transformării antreprenoriatului social latent-emergent (ASLE)

Pentru reprezentarea procesului transformării antreprenoriatului social latent-emergent ASLE se pornește de la modelul în 4 pași al transformării antreprenoriale care surprinde rolul strategic al antreprenorului (nu există o limitare la nivelul antreprenoriatului tehnologic), începând de la etapa de cercetare fundamentală, până la dezvoltare și comercializare. În acest demers, am adaptat modelul LEEM specific antreprenoriatului tehnologic din țările emergente (Boșcoianu & Prelipcean, 2020; Caiazza et al., 2020) astfel încât să corespundă ipotezelor reprezentative specifice întreprinderilor sociale, unde problemele sociale sunt privite ca oportunități care dezvoltă diverse seturi de misiuni sociale, iar oportunitățile economice conduc spre

selecția ramurii industriale din cadrul căreia întreprinderea socială își va desfășura activitatea. Acestea, beneficiind de un important input din partea spiritului antreprenorial specific antreprenorului latent și a capacității de a inova la nivel economic și social, transformă potențialul antreprenorial, reprezentat de antreprenoriatul latent în antreprenoriat emergent. Desigur că ambele tipuri de antreprenoriat, fie că se manifestă doar la nivel de aspirație sau urmează chiar să fie implementat practic, sunt influențate de o serie de factori specifici ca: noi modele manageriale, indicatori de performanță economică și socială, cultură antreprenorială, cadru legislativ, ecosisteme antreprenoriale, implicații strategice și factori ai inovării (Figura 37).

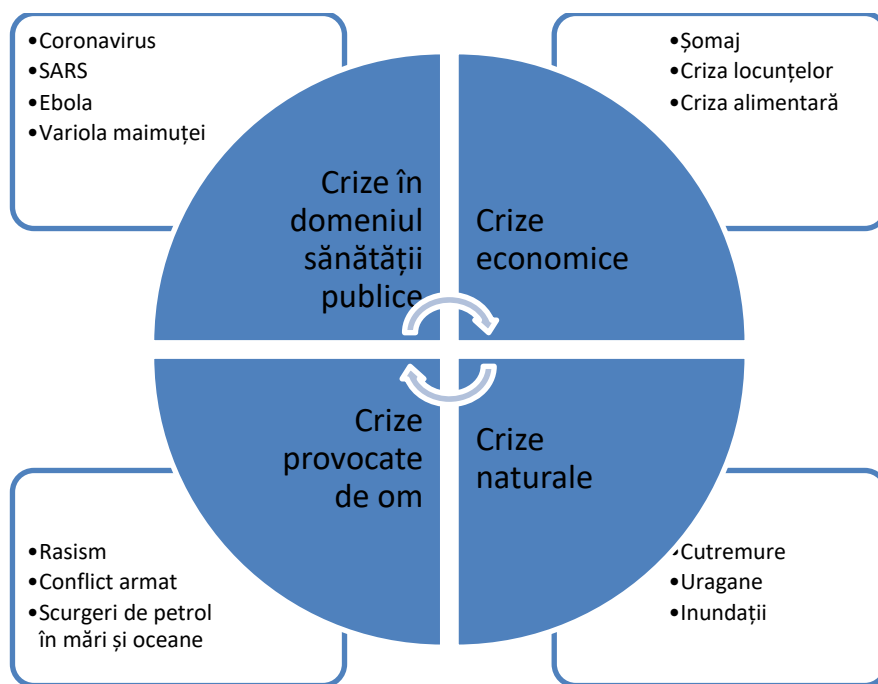
Modelul transformării antreprenoriatului social latent-emergent completează cadrul propus de Caiazza et. all (2020) conform căruia accesul la cunoștințe noi nu conduce direct la concretizarea potențialului antreprenorial și totodată aduce o generalizare a modelului de transformare latent – emergent specific piețelor emergente (Boșcoianu & Prelipcean, 2020). Antreprenorii moderni sunt redefiniți prin capacitatea lor strategică (configurarea binomului tactic- strategic specific antreprenoriatului tehnologic poate fi generalizat) de a utiliza cunoștințele pentru a crea noi tipuri de organizații. În acest fel, modelul antreprenoriatului latent și emergent depășește considerațiile Schumpeteriene de inovare ca motor al creșterii economice, deoarece recunoaște rolul antreprenorului ca forță motrice de inovare care conduce la creștere economică și socială (Caiazza et al., 2020). Viabilitatea ideii propuse, respectiv transformarea antreprenoriatului social latent-emergent (ASLE) ca soluție de eficientizare a rețelelor antreprenoriale moderne, este de altfel susținută și de conceptul specific de implementare prin utilizarea capacităților dinamice.

3.5. Tendințe de transformare a modelelor de afaceri specifice antreprenoriatului social în contextul crizelor societale

Transpunând în realitate scenarii distopice, criza medicală COVID-19 ce a început în anul 2020, conflictul militar dintre Ucraina și Rusia început în anul 2022 și spectrul complex de efecte asociate generează un impact semnificativ asupra organizațiilor din întreaga lume. Aceste situații critice aduc în atenție importanța modului în care organizațiile sunt pregătite să reacționeze la apariția crizelor societale și să gestioneze efectele acestora. Astfel, trebuie să existe capacitatea de a recunoaște întreg spectrul de crize, de a identifica cauzele și efectele acestora și, nu în ultimul rând, de a adapta soluțiile potrivite fiecărui tip de criză. Weaver & Blakey (2021) prezintă tipurile de criză (Figura 38) și trasează posibile contribuții pe care întreprinderile sociale le pot avea. Chiar dacă pentru întreprinderile sociale care sunt organizații formate adesea din echipe mici, crizele societale sunt situații dificil de gestionat în mod independent, este deosebit de importantă contribuția acestora. În cazul crizelor din domeniul sănătății publice cauzate de viruși greu de controlat, întreprinderile sociale pot fi parteneri importanți ai instituțiilor sanitare în ceea ce

privește diseminarea informațiilor legate de regulile sanitare către comunitățile mici. Totodată, sunt pionii principali în oferirea de asistență persoanelor vulnerabile (aprovizionare, îngrijire, rezolvarea de probleme administrative). În cazul crizelor provocate de om, cum este cazul conflictelor armate sau conflictelor izolate cauzate de rasism, măsurile de intervenție legate de asistență juridică, organizare a resurselor comunitare, formare, integrare, esențiale pentru gestionarea situațiilor de risc, sunt cele în care întreprinderile sociale au expertiză.

Întreprinderile sociale nu au fost scutite de efectele economice negative ale acestor crize societale, confruntându-se printre altele cu prăbușirea vânzărilor și probleme critice legate de fluxul de numerar. Deoarece serviciile pe care le oferă în mod tipic întreprinderile sociale devin chiar și mai importante în contextul crizelor societale, pentru a acoperi nevoile specifice ale societății, întreprinderile sociale își intensifică eforturile pentru a continua să ofere servicii vitale membrilor mai vulnerabili ai societății.



Sursa: Weaver, R., Blakey, C.L. (2021). „Winter always comes: social enterprise in times of crisis”. Social Enterprise Journal

Figura 38 - Tipologii ale crizelor societale

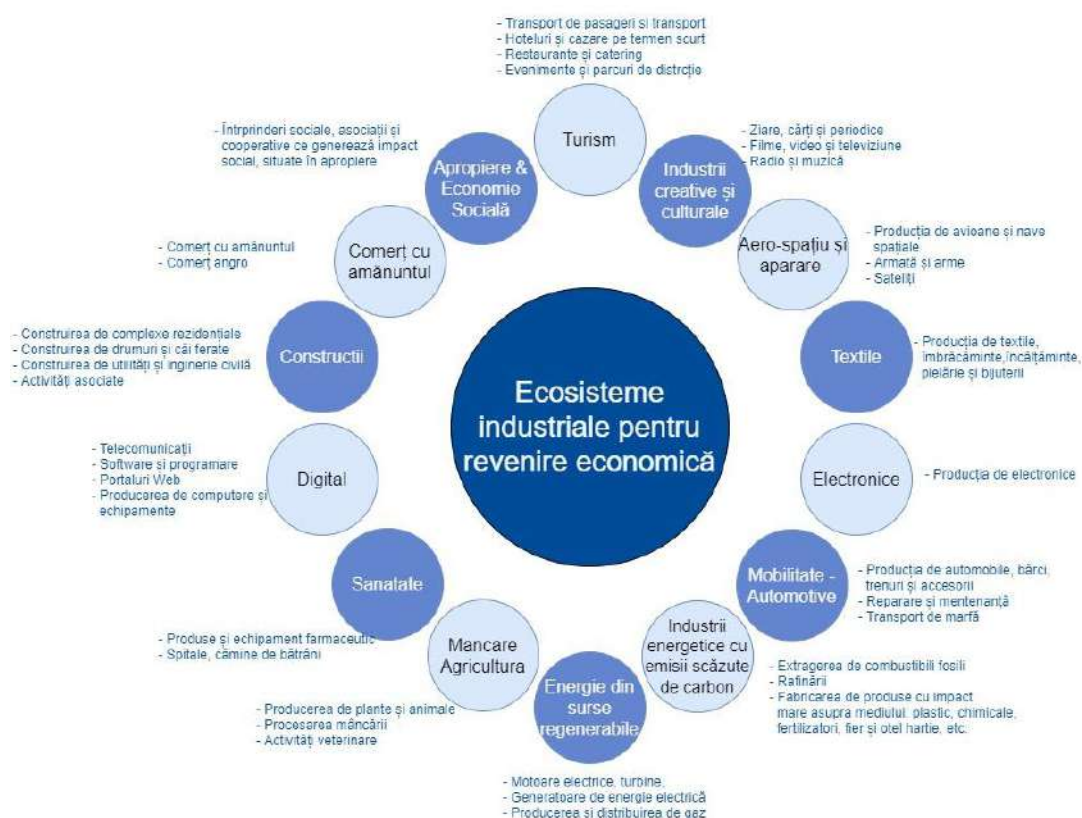
În contextul în care țările Uniunii Europene nu au reușit în mod unitar să asigure accesul întreprinderilor sociale la pachete de stimuli sectoriale specifice crizei COVID-19, membrii rețelei de sprijinire a antreprenorilor sociali EUCLID

Network (2020) au dezvoltat o serie de direcții relevante pentru Comisia Europeană în vederea susținerii revenirii economice (Figura 39). Aceste direcții sunt relevante și pentru depășirea oricăror situații de crize din mediul social și de afaceri, care aduc pe lângă provocări și o serie de oportunități în ecosistemele industriale, chiar dacă impactul crizei se simte diferit la nivelul diverselor ramuri industriale. Aceste transformări ale întreprinderilor, și în mod special ale întreprinderilor sociale, fac referire la schimbări fundamentale în modul în care funcționează organizația, din punctul de vedere al personalului, proceselor, tehnologiei și al culturii organizaționale. Procesul de transformare care implică schimbări îndrăznețe, seismice, ajută organizațiile să accelereze schimbarea, să își eficientizeze activitățile și să crească dincolo de limitele așteptate. Domeniul de aplicare este extins și caracterizat de un impact strategic. Trecerea la noi tipuri de afaceri sau modele de operare, specifice perioadelor de turbulențe și crize multiple, implică noi studii la nivelul mecanismelor de transformare respectiv a modelelor de afaceri. Chiar dacă de obicei aceste transformări erau planificate pentru implementare pentru perioade de ani de zile, ultimele schimbări la nivel socio-economic forțează organizațiile să își regândească întregul set de concepte într-un ritm care nu ar fi fost anticipat.

Studii recente au arătat faptul că transformarea întreprinderilor sociale în pandemia COVID a ținut de: strategia de marketing care a început să se adreseze direct clienților și partenerilor, canalele de vânzare care au trecut de la B2B la comerțul electronic, avansarea campaniilor de strângere de fonduri, accelerarea procesului de identificare de noi utilități pentru produse dezvoltate, colaborarea cu autoritățile publice în vederea gestionării crizei, oferirea de servicii de bunăstare socială, creșterea conștientizării publice (Bucaciuc et. all, 2020; Bonnici, 2020; Massey, 2020; UNDP, 2020).

Astfel, avantajul principal al întreprinderilor sociale în situații de turbulențe și crize multiple este tocmai capacitatea de pivotare și apropierea de comunitățile la care se adresează. Mai mult decât atât, dimensiunile restrânse ale acestora fac ca orice tip de transformare să ajungă rapid la toți factorii de lucru, care se pot mobiliza rapid pentru noile procese. De asemenea există o deschidere unică spre realizarea de parteneriate și colaborări în care se fructifică sinergii de transformare.

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România



Sursa: Traducere după Euclid Network. (2020). „Social And Proximity Economy Recognised As Key Industrial Ecosystem In Europe”.

Figura 39 - Ecosisteme industriale pentru revenire economică

Antreprenorii sociali nu sunt doar o rețea de siguranță socială pentru inegalitățile sistemice și eșecurile pieței, ci și un nou indicator pentru liderii din secolul 21. Ei nu încearcă să umple fiecare gol și să satisfacă fiecare nevoie, ci permit în schimb grupurilor întregi ale societății să devină agenți ai propriei schimbări și să navigheze în aranjamentele complexe ale instituțiilor de putere în medii în schimbare rapidă. Procedând astfel, ei schimbă structurile rigide care consolidau inegalitatea. Astfel, cercetarea și dezvoltarea socială a antreprenorilor sociali, și modelele lor de organizare a unor organizații incluzive și durabile care servesc societății, sunt fi esențiale pentru perioada de răspuns la crizele societale și recuperarea după efectele lor.

Modelele de afaceri specifice în designul strategiilor de dezvoltare ale întreprinderilor sociale europene se aplică parțial și în cazul României. Tipologiile de întreprinderi sociale stabilite de către Sutia Kim Alter iau în considerare factori endogeni ca misiunea și modelul de integrare al organizării orientate spre profit sau

pe nonprofit, și factorul exogen piața țintă. Modelele Comisiei Europene evidențiază factorii principali care duc la dezvoltarea modelelor de întreprinderi sociale: sursele de venit și piețele de desfacere și trenduri emergente și inovația ca factori exogeni și tipologia resursei umane (angajați sau voluntari) ca factor endogen. Modelul de antreprenoriat social latent și emergent ia în considerare o serie extinsă de factori de influență pozitivă, ca noi modele manageriale, indicatori de performanță economică și socială, cultură antreprenorială, cadru legislativ, ecosisteme antreprenoriale, implicații strategice și factori ai inovării. Nu în ultimul rând, am observat cum factorii generatori de crize societale pot reprezenta pentru întreprinderile sociale un motor de dezvoltare.

Capitolul 4. Cercetări aplicative în domeniul întreprinderilor sociale din România

4.1. Concepția și dezvoltarea unei „hărți a întreprinderilor sociale din România”

4.1.1. Scopul cercetării

Cunoașterea unui sector de activitate și, respectiv a efectelor pe care acesta poate să îl aibă în cadrul socio-economic al unei țări presupune analiza detaliată a fiecărui element al sectorului respectiv. Astfel, în cazul sectorului întreprinderilor sociale din România, identificarea și analiza întreprinderilor sociale este esențială pentru orice cercetare, ca de exemplu:

- prezentarea componenței sectorului întreprinderilor sociale și a caracteristicilor acestuia;
- analiza relațiilor de dependență-interdependență cu mediul legislativ, social și de afaceri;
- analiza efectelor pe care întreprinderile sociale pot să le aibă asupra mediului social și economic românesc;
- analiza evoluției întreprinderilor sociale în piața socio-economică;
- analiza potențialului pe care îl au întreprinderile sociale în rezolvarea unor probleme sociale care nu și-au găsit o rezolvare eficientă.

Diverse cercetări din domeniu au realizat analize ale mai multor segmente ale sectorului întreprinderilor sociale din România:

- Definirea acestui tip de organizații în cadrul „Atlasului economiei sociale”, prima publicație la nivelul României care a dorit să prezinte conceptul de economie socială și principalele caracteristici ale sectorului la nivel național (Constantinescu, 2011);
- Efectuarea unei prezentări generale a sectorului întreprinderilor sociale, referitoare la cadru de dezvoltare, conceptualizare, dimensiune, caracteristici, ecosistem și perspective de dezvoltare (ICF Consulting Services, 2014; Lambru & Petrescu, 2019);
- Analiza legislației în domeniul întreprinderilor sociale (Fici, 2020);
- Raportul de evaluare retrospectivă POSDRU 2007-2013, DMI 6.1 Dezvoltarea Economiei Sociale, referitor la atingerea indicatorilor de program și efectele finanțărilor asupra sectorului economiei sociale (CIVITTA Strategy & Consulting SA et al., 2021).

Totuși, legat de dimensiunea sectorului întreprinderilor sociale s-au realizat doar aproximări care au numărat aproximativ 7.000 de întreprinderi sociale în anul 2012 (ICF Consulting Services, 2014y) și 6.317 întreprinderi sociale în anul 2017 (Lambru & Petrescu, 2019). Deoarece legislația care presupune crearea unui „Registru unic de evidență a întreprinderilor sociale” a fost implementată la finalul anului 2016, iar acesta prevede înregistrarea voluntară, nici în momentul de față nu

detectăm premisele unei dimensionări realiste a sectorului întreprinderilor sociale.

În acest context, am considerat necesară dezvoltarea cercetării care are ca scop identificarea întreprinderilor sociale din România și astfel stabilirea dimensiunii sectorului și a principalelor caracteristici.

4.1.2. Metodologia cercetării

În România, întreprinderile sociale s-au dezvoltat ca urmare a două curente: în primul rând, ca urmare a spiritului antreprenorial născut din dorința de a rezolva o serie de probleme sociale pentru care nu se a fost identificată o soluție eficientă și, în al doilea rând, ca urmare a finanțărilor nerambursabile oferite prin Fondul Social European. Acest trend poate fi explicat prin faptul că în anul 2012, înainte de înființarea primelor întreprinderi sociale în cadrul proiectelor de finanțare nerambursabilă, sectorul ar fi cuprins deja aproximativ 7.000 de întreprinderi sociale (ICF Consulting Services, 2014y).

Următorii factori au dus la decizia de a porni inițiativa de cercetare prin identificarea întreprinderilor sociale create cu susținerea finanțărilor europene ale Fondului Social European:

- proiectele finanțate sunt publice;
- rezultatele proiectelor finanțate, respectiv numărul de întreprinderi sociale și informații legate de acestea sunt în mare parte ușor de identificat, prin paginile de internet ale beneficiarului finanțării, comunicate de presă și rapoarte de activitate publicate în contextul obligației vizibilității proiectului;
- informațiile din bazele de date centrale ale Ministerului Finanțelor Publice privind înregistrarea contribuabililor persoane juridice, declarațiile obligațiilor fiscale, bilanțurile societăților comerciale împreună cu evidențele operative privind obligațiile restante la bugetul de stat sunt disponibile pe platforma www.mfinante.ro.

Fondul Social European a ținut dezvoltarea întreprinderilor sociale în România prin „Axa Prioritară 6, Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale din cadrul Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013”. În cadrul acestei scheme de finanțare a fost lansată o serie de cereri de proiecte (CIVITTA Strategy & Consulting SA et al., 2021):

- în perioada 2007-2010, trei cereri de propuneri de proiecte strategice (cererea de propuneri de proiecte nr. 14 cu valoare cumulată de 86,92 mil. lei, cererea de propuneri de proiecte nr. 69 cu o valoare cumulată de 89,73 mil. lei și cererea de propuneri de proiecte nr. 84 cu valoare cumulată de 411,17 mil. lei) și o cerere de propuneri de proiecte de grant (cererea de propuneri de proiecte nr. 53 în valoare totală de 12,87 mil. lei);
- în anul 2014, două cereri de propuneri (cererea de propuneri de proiecte nr. 168 cu valoare cumulată de peste 364 mil. lei și cererea de propuneri de proiecte nr. 173 cu o valoare totală de 679,69 mil. lei).

Au rezultat un număr total de 258 de proiecte aprobate.

Un caz particular este cel al cererii de proiecte de tip grant numărul 112, deschisă în anul 2011, în care au fost depuse 1.806 proiecte și care a fost anulată prin Memorandum de Guvern aprobat în data de 14 august 2012 ca urmare a înregistrării de contestații cu privire la procedura de achiziție publică a serviciilor de evaluare.

În cadrul „Programului Operațional Capital Uman 2014-2020 (POCU), Axa prioritară 4 – Incluziunea socială și combaterea sărăciei”, prin Obiectivul specific 4.16– „Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă”, au fost lansate 3 cereri de propuneri de proiecte:

- „POCU/75/4/16/Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă”, cu titlul „SOLIDAR. Sprijin pentru consolidarea economiei sociale”, lansat în luna Septembrie 2016, cu un buget total alocat de 20 mil. euro, la care au fost depuse 57 de proiecte, a fost contractat 1 proiect care a fost mai apoi anulat;
- „POCU/449/4/16/Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă”, cu un buget total alocat inițial de 70 mil. euro, termen de depunere a proiectelor 15 Ianuarie 2019; au fost depuse 307 proiecte, din care au fost aprobate 178 proiecte cu o valoare totală de 813.21 mil. euro; contractarea a demarat începând cu luna septembrie 2019, imediat după anunțarea rezultatelor, proiectele fiind în prezent în ultimul an de implementare (monitorizare afaceri înființate și monitorizare în perioada de sustenabilitate); primele date agregate cu privire la firmele înființate în urma apelului vor fi disponibile la finele anului 2022;
- „POCU/879/4/16/ SES Rural, Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale în mediul rural AP 4/PI 9.v/OS 4.16”, lansat în anul 2020, cu un buget total alocat de 30 mil. euro și depunerea proiectelor deschisă în perioada 25 Septembrie 2020 – 15 Decembrie 2020; inițial au fost aprobate 268 proiecte pe lista de rezervă, din care au fost selectate pentru finanțare 11 proiecte.

Pentru a identifica rezultatele proiectelor de finanțare din cadrul POSDRU, „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, am urmat un parcurs de cercetare laborios care a constat în identificarea fiecărui proiect și identificarea întreprinderilor sociale înființate în cadrul proiectului.

Pentru acele întreprinderi sociale funcționale, care au raportat situații financiare, folosind paginile de internet ale proiectelor, comunicatele de presă și informațiile furnizate de Ministerul Finanțelor Publice, am cules următoarele date (Anexa 5):

- denumirea,
- locația sediului social,
- Codul Unic de Înregistrare,
- anul înființării,
- forma legislativă aleasă pentru înființare,
- ultima înregistrare la ANAF a bilanțului,
- Venituri/Cifra de afaceri la ultima înregistrare,

- CAEN,
- Efectivul de personal la ultima înregistrare.

Deoarece în cadrul unui proiect de finanțare, costul înființării întreprinderilor sociale conține atât cheltuieli aferente implementării proiectului, cât și cheltuieli legate de înființarea și funcționarea întreprinderilor sociale, am considerat că acesta este reprezentat fidel de întreaga finanțare acordată proiectului, divizată la numărul de întreprinderi sociale înființate și funcționale. Diferențele înregistrate între valoarea cumulată a proiectelor pe fiecare cerere de propuneri de proiecte evidențiate în „Raportul de evaluare retrospecție POSDRU 2007-2013, DMI 6.1 Dezvoltarea Economiei Sociale” (CIVITTA Strategy & Consulting SA et al., 2021) și valorile finanțărilor acordate pe fiecare cerere de propunere de proiecte cuprinse în analiza noastră pot fi parțial justificate de faptul că unele proiecte nu au avut ca obiectiv dezvoltarea de întreprinderi sociale.

Totodată, în paralel, am urmărit legislația care reglementează sectorul întreprinderilor sociale, și anume „Legea nr. 219/2015 privind economia socială” împreună cu modificările și completările sale. În acest cadru a fost creat „Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale”, care în Iulie 2020, cuprindea informații referitoare la 177 de întreprinderi sociale, iar în Mai 2022 cuprindea 2623 întreprinderi sociale.

4.1.3. Rezultatele cercetării

Odată cu realizarea hărții întreprinderilor sociale din România înființate ca urmare a proiectelor depuse în cadrul cererilor de propuneri de proiecte nr. 14, 53, 69, 84, 168 și 173 ale „Domeniului major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, a apărut nevoia de a urmări distribuția întreprinderilor sociale pe regiuni de dezvoltare. În acest context, am considerat necesară analiza regiunilor de dezvoltare ale României în raport cu regiunile de la nivelul Uniunii Europene, pentru a identifica posibile corelații între distribuția fondurilor din cadrul DMI 6.1 și nivelul de dezvoltare regională.

Din totalul de 8 regiuni de dezvoltare ale României, în anul 2009, perioadă de începere a derulării „Domeniului major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale” din cadrul „Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013”, 6 regiuni au fost incluse în Top 20 de regiuni ale Europei cu cel mai mic PIB pe cap de locuitori (Eurostat, 2012) (Tabel 17). Doar regiunile București-Ilfov și Vest nu au intrat în acest top. Până în anul 2018, doar regiunile Nord-Est și Sud-Vest Oltenia au rămas în acest top 20 de regiuni cu cel mai mic PIB pe cap de locuitor în EU27 (Eurostat, 2020). În anul 2020, regiunea Nord-Est a rămas inclusă în top 20 de regiuni cu cel mai mic PIB pe cap de locuitor în EU27 (Eurostat, 2022).

Tabel 17 - Topul regiunilor din Uniunea Europeană cu cel mai mic PIB pe cap de locuitor în anii 2009, 2018 și 2022

Regiunile cu cel mai mic PIB pe cap de locuitor în EU27 din anul 2009:			Regiunile cu cel mai mic PIB pe cap de locuitor în EU27 din anul 2018:			Regiunile cu cel mai mic PIB pe cap de locuitor în EU27 din anul 2020		
Nr. Crt.	Regiunea	PIB pe cap de locuitor, în SPC, EU27=100	Nr. Crt.	Regiunea	PIB pe cap de locuitor, în SPC, EU27=100	Nr. Crt.	Regiunea	PIB pe cap de locuitor, în SPC, EU27=100
1	Severozapaden (BG)	27	1	Mayotte (FR, regiune ultraperiferică)	30	1	Mayotte (FR, regiune ultraperiferică)	30
2	Severententralen (BG)	28	2	Severozapaden (BG)	34	2	Severozapaden (BG)	36
3	Nord-Est (RO)	29	3	Severententralen (BG)	35	3	Severententralen (BG)	37
4	Yuzhen tsentralen (BG)	31	4	Yuzhen tsentralen (BG)	36	4	Yugoiztochen (BG)	39
5	Severoiztochen (BG)	36	5	Severoiztochen (BG)	41	5	Yuzhen tsentralen (BG)	40
6	Sud-Vest Oltenia (RO)	36	6	Yugoiztochen (BG)	42	6	Voreio Aigaio (GR)	41
7	Yugoiztochen (BG)	36	7	Nord-Est (RO)	42	7	Severoiztochen (BG)	42
8	Sud-Est (RO)	38	8	Eszak-Alfold (HU)	46	8	Ipeiros (GR)	45
9	Észak-Magyarország (HU)	40	9	Voreio Aigaio (GR)	47	9	Nord-Est (RO)	46
10	Sud-Muntenia (RO)	40	10	Anatoliki Makedonia, Thraki (GR)	48	10	Guyane (FR, regiune ultraperiferică)	46
11	Lubelskie (PL)	41	11	Guyane (FR, regiune ultraperiferică)	48	11	Dytiki Ellada (GR)	46
12	Podkarpackie (PL)	42	12	Lubelskie (PL)	48	12	Eszak-Alfold (HU)	49
13	Észak-Alföld (HU)	42	13	Ipeiros (GR)	49	13	Thessalia (GR)	49
14	Dél-Alföld (HU)	43	14	Del Dunántul (HU)	49	14	Kentriki Makedonia (GR)	49
15	Nord-Vest (RO)	43	15	Eszak Magyarorszag (HU)	49	15	Eszak Magyarorszag (HU)	50
16	Dél-Dunántul (HU)	45	16	Warminsko-Mazurskie (PL)	49	16	Del Dunántul (HU)	51
17	Podlaskie (PL)	45	17	Dytiki Ellada (GR)	50	17	Dytiki Makedonia (GR)	51

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

18	Warmińsko-Mazurskie (PL)	45	18	Podkarpackie (PL)	50	18	Lubelskie (PL)	52
19	Centru (RO)	46	19	Podlaskie (PL)	50	19	Podkarpackie (PL)	52
20	Świętokrzyskie (PL)	47	20	Sud-Vest Oltenia (RO)	50	20	Kriti (GR)	52

Sursa: prelucrarea autorului după Eurostat. (2012). „Regional GDP per capita in 2009: seven capital regions in the ten first places”; Eurostat. (2020). „Regional GDP per capita ranged from 30% to 263% of the EU average in 2018”; Eurostat. (2022). „Regional gross domestic product (PPS per inhabitant in % of the EU27 (from 2020) average) by NUTS 2 regions”.

Clasificarea regiunilor de dezvoltare se face în funcție de PIB-ul pe cap de locuitor, calculată în Standardul puterii de cumpărare (SPC) ca variație de la media Uniunii Europene. SPC este o valoare comună folosită pentru compararea standardelor de viață, formată din raportul prețului unui pachet de bunuri și servicii la venitul național (Uniunea Europeană, 2020).

Pe de altă parte, axându-ne pe cererile de propuneri de proiecte ale „Domeniului major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, putem observa dezvoltarea întreprinderilor sociale și distribuțiile variate ale acestora în regiunile României. Acest Domeniu major de intervenție a urmărit „dezvoltarea economiei sociale” și a avut următoarele obiective operaționale:

- „dezvoltarea structurilor economiei sociale – dezvoltarea și promovarea unor activități și servicii generatoare de profit pentru a ajuta persoanele excluse social sau cele expuse riscului de excluziune socială să se integreze sau reintegreze pe piața muncii, în întreprinderile economiei sociale și/sau în economia formală;
- promovarea economiei sociale (cooperative, întreprinderi sociale, fundații, asociații etc, organizații de voluntariat și alte organizații nonprofit) ca un instrument flexibil și durabil pentru dezvoltarea economică și crearea de locuri de muncă la nivel regional și local;
- consolidarea capacităților, competențelor, cunoștințelor și stimei de sine pentru grupurile vulnerabile prin înființarea parteneriatelor public/private în domeniul economiei sociale;
- consolidarea capacității operatorilor din economia socială, precum și încurajarea cooperării între organizații.” (AMPOSDRU, 2008a)

Proiectele care au fost implementate în cadrul acestui DMI au avut ca țintă următoarele operațiuni orientative:

- „Dezvoltarea mecanismelor și instrumentelor necesare pentru implementarea integrală a conceptului de economie socială;
- Promovarea capacității de a ocupa un loc de muncă și adaptabilității persoanelor slab calificate, persoanelor cu dizabilități și persoanelor supuse riscului de excluziune socială, în entitățile economiei sociale;
- Sprijinirea parteneriatelor între toți actorii relevanți implicați din comunitate (sindicate, instituții publice, asociații patronale, lucrători,

sectorul non-guvernamental, întreprinderi, mediul de afaceri și alte asociații etc.);

- Acțiuni de sensibilizare, promovare a serviciilor de consiliere și informare și schimbul de experiență în domeniul economiei sociale;
- Dezvoltarea instrumentelor și metodelor adecvate pentru furnizarea serviciilor sociale; furnizarea, dezvoltarea și crearea serviciilor flexibile și alternative pentru îngrijirea copiilor și/sau a altor membri ai familiei aflați în îngrijire pe parcursul zilei;
- Dezvoltarea programelor de formare pentru specialiștii implicați în sistemul serviciilor sociale (lucrători sociali, asistenți personali, asistente comunitare, mediatori familiari, mediatori sanitari, asistenți maternali, îngrijitori, personal din instituții rezidențiale)..” (AMPOSDRU, 2008a)

Pornind de la analiza proiectelor finanțate în cadrul fiecărei cereri de propuneri de proiecte, am identificat un total de 1208 întreprinderi sociale înființate în cadrul proiectelor care au avut ca scop această activitate. În regiunile de dezvoltare București-Ilfov și Centru au fost înființate cele mai multe întreprinderi sociale, în timp ce regiunile de dezvoltare cu cel mai mic PIB/cap de locuitor au înregistrat fiecare un număr de întreprinderi apropiat de media pe țară (Tabel 18).

Tabel 18 - Număr de întreprinderi sociale pe regiuni

Regiune de dezvoltare / nr. întreprinderi sociale	CP P 14	CPP 53	CPP 69	CPP 84	CPP 168	CPP 173	TOTAL
Regiunea de dezvoltare Nord-Est	6	1	0	18	38	88	151
Regiunea de dezvoltare Sud-Est	4	0	0	7	21	61	93
Regiunea de dezvoltare Sud - Muntenia	7	0	0	8	55	72	142
Regiunea de dezvoltare Sud-Vest Oltenia	4	2	1	2	36	86	131
Regiunea de dezvoltare Vest	5	0	0	0	18	49	72
Regiunea de dezvoltare Nord-Vest	5	0	2	3	82	61	153
Regiunea de dezvoltare Centru	12	0	0	7	73	107	199
Regiunea de dezvoltare București - Ilfov	3	1	0	3	88	172	267
TOTAL	46	4	3	48	411	696	1208

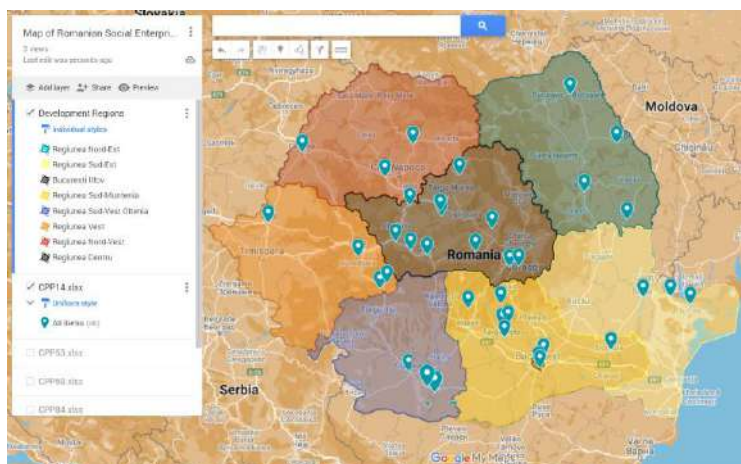
Sursa: prelucrarea autorului

Analiza costurilor pentru dezvoltarea de întreprinderi sociale prin DMI 6.1 pe regiune, formate din suma costurilor aferente întreprinderilor înființate în respectiva regiune, ne arată faptul că în Regiunea de dezvoltare Centru dezvoltarea de întreprinderi sociale a fost cea mai costisitoare (Tabel 19).

Tabel 19 - Estimare a costurilor pentru dezvoltarea de întreprinderi sociale prin DMI 6.1, pe regiuni (mil. lei)

Regiune de dezvoltare / mil. lei	CP P 14	CPP 53	CPP 69	CPP 84	CPP 168	CPP 173	TOTAL
Regiunea de dezvoltare Nord-Est	5,32	0,83	0	32,25	30,40	80,75	149,55
Regiunea de dezvoltare Sud-Est	1,21	0	0	7,26	20,31	54,81	83,59
Regiunea de dezvoltare Sud - Muntenia	2,12	0	0	7,63	52,09	69,18	131,02
Regiunea de dezvoltare Sud-Vest Oltenia	1,21	2,02	6,04	16,69	33,31	62,19	121,46
Regiunea de dezvoltare Vest	1,51	0	0	0	16,27	44,46	62,24
Regiunea de dezvoltare Nord-Vest	1,51	0	12,08	30,42	79,28	60,14	183,43
Regiunea de dezvoltare Centru	3,63	0	0	8,42	77,17	94,86	184,08
Regiunea de dezvoltare București - Ilfov	4,78	1,78	0	16,57	80,62	175,04	103,75
TOTAL							1194,28

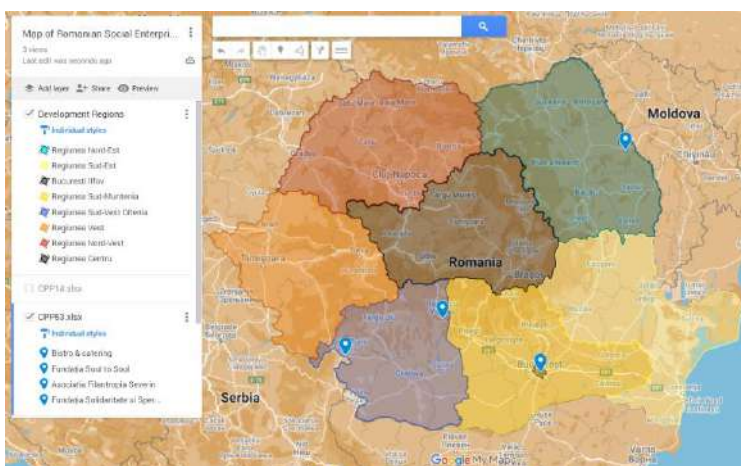
În cadrul cererii de propuneri de proiecte nr. 14 a fost contractat un număr de 10 proiecte de tip strategic. Din acestea, 3 au avut ca activitate înființarea de întreprinderi sociale. A rezultat înregistrarea în baza de date a întreprinderilor sociale a 46 întreprinderi sociale, toate înființate în anul 2012 ca ONG-uri sau secții în cadrul unui ONG (Figura 40). 12 întreprinderi sociale au fost înființate în Regiunea Centru, cu un cost de aproximativ 3.634 mii lei, și doar 6 întreprinderi în regiunea Nord-Est, cu un cost de aproximativ 5.320 mii lei (Tabel 18 și Tabel 19).



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 40 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP14

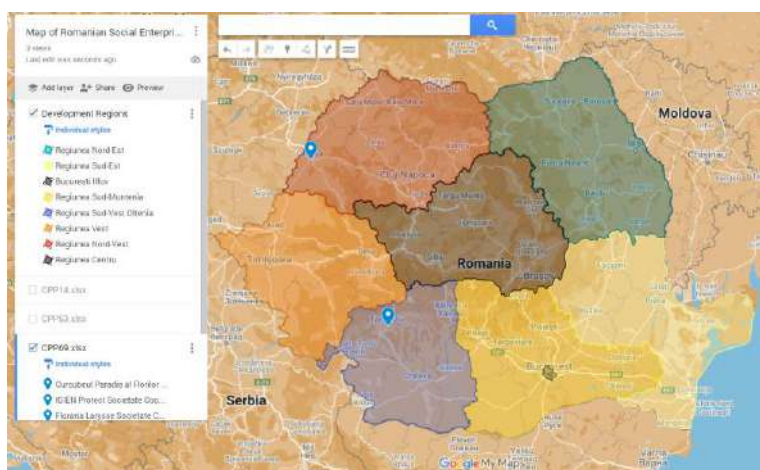
Cea de-a doua cerere de propuneri de proiecte din cadrul „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, cu numărul 53, a fost lansată în Aprilie 2008 pentru proiecte de tip grant. În cadrul cererii de propuneri de proiecte nr. 53 au fost contractate 10 proiecte, în cadrul cărora am identificat informații despre înființarea a 4 întreprinderi sociale (Figura 41). 3 dintre proiecte au avut ca scop organizarea de cursuri, iar pentru 4 proiecte nu am identificat întreprinderile sociale care ar fi constituit activitate a proiectului. Una din cele 4 întreprinderi sociale a fost înființată în Regiunea Nord-Est, cu un cost de 834 mii lei.



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 41 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP53

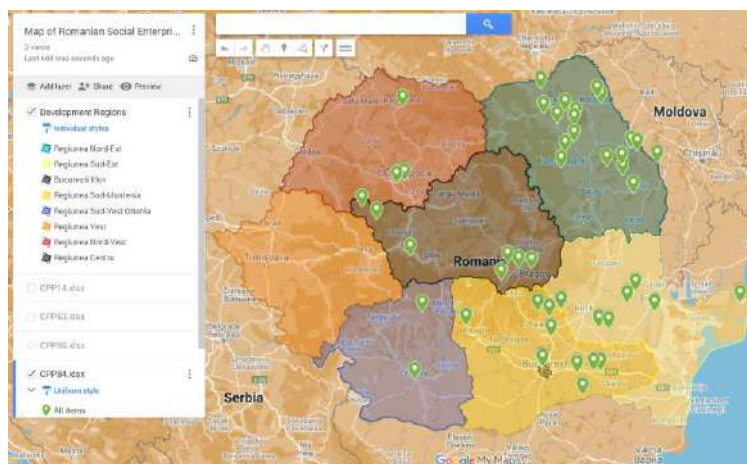
Cea de-a treia cerere de propuneri de proiecte din cadrul „Domeniului major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, cu numărul 69, a fost lansată în Iulie 2008 pentru proiecte de tip strategic. Acest DMI a urmărit „dezvoltarea economiei sociale”. În cadrul acestei cereri de propuneri de proiecte au fost contractate 8 proiecte din care au rezultat 3 întreprinderi sociale (Figura 42). În cadrul acestei cereri de propuneri de proiecte nu a fost înființată nici o întreprindere socială în Regiunea Nord-Est.



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 42 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP69

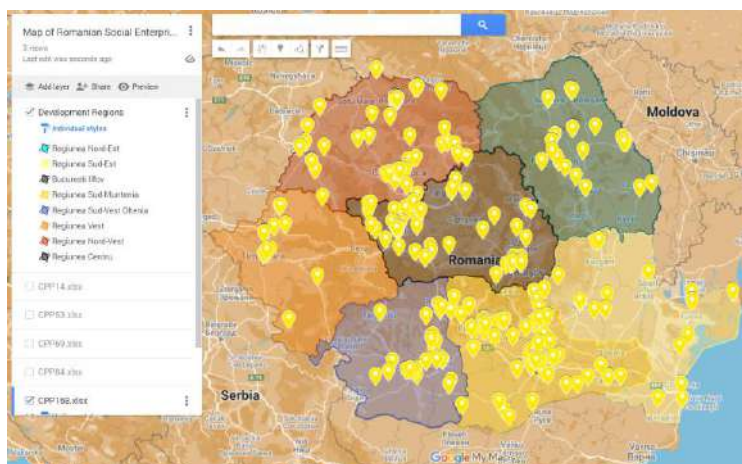
Cea de-a patra cerere de propuneri de proiecte din cadrul „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, cu numărul 84, a fost lansată în Aprilie 2009 pentru proiecte de tip strategic. (AMPOSDRU, 2009). În cadrul acestei cereri de propunere de proiecte au fost contractate 27 de proiecte din care au rezultat 59 întreprinderi sociale (Figura 43). În Regiunea Nord-Est au fost înființate 18 întreprinderi sociale, cu un cost estimat la 32.254 mii lei (Tabel 18 și Tabel 19).



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 43 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP84

Cea de-a cincea cerere de propuneri de proiecte din cadrul „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, cu numărul 168 a fost lansată în anul 2014. În cadrul acestei cereri de propunere de proiecte au fost contractate 79 de proiecte cu înființarea a 411 întreprinderi care au raportat activitatea situațiile financiare în perioada 2015-2021 (Figura 44). În Regiunea de dezvoltare Nord-Est au fost înființate 38 întreprinderi sociale din totalul de 411 întreprinderi, cu un cost total estimat la 30.404 mii lei (Tabel 18 și Tabel 19).

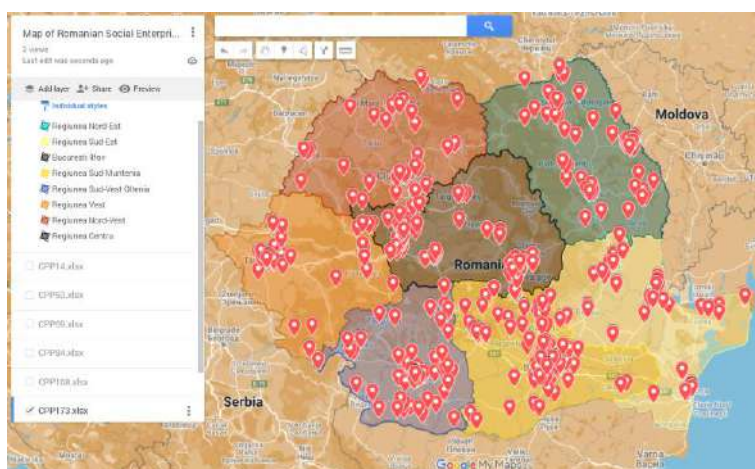


Sursa: prelucrarea autorului

Figura 44 - Reprezentarea întreprinderilor sociale analizate, dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP168

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

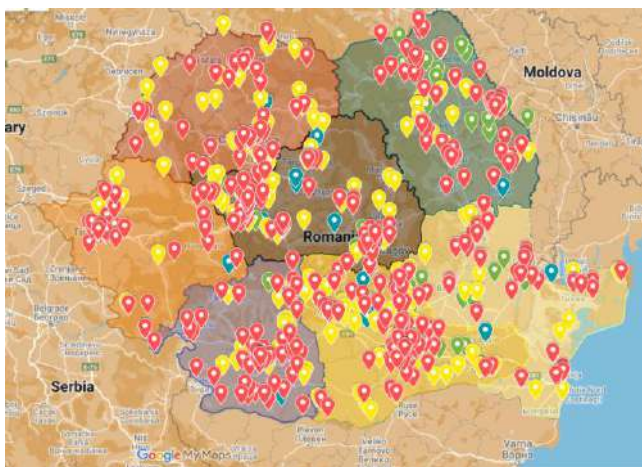
Cea de-a șasea și ultima cerere de propuneri de proiecte din cadrul „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, cu numărul 173 a fost lansată în anul 2014. În cadrul acestei cereri de propunere de proiecte au fost contractate 120 de proiecte cu înființarea a 842 întreprinderi sociale (Figura 45). În Regiunea de dezvoltare Nord-Est au fost înființate 88 întreprinderi sociale din cele 696 întreprinderi, cu un cost total estimat la 80.753 mii lei (Tabel 18 și Tabel 19).



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 45 - Reprezentarea întreprinderilor sociale analizate, dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP173

Distribuția geografică a întreprinderilor sociale analizate, înființate în cadrul proiectelor implementate în cadrul „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, apare disproporționată la nivelul regiunilor de dezvoltare ale României (Figura 46).



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 46 - Reprezentarea întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP14, CPP53, CPP69, CPP84, CPP 168 și CPP173

Totuși, relevanța acestor măsuri din cadrul „Domeniului major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale” și capacitatea întreprinderilor sociale de fi sustenabile se observă în timp, prin măsurarea numărului de întreprinderi sociale care înregistrează venituri din activități economice, suma acestora și efectivul de personal privind activitățile economice sau financiare (Bucaciuc & Prelipcean, 2022).

Astfel, din analiza bazei de date a întreprinderilor sociale dezvoltate prin intermediul celor 6 cereri de propuneri de proiecte, am identificat 1208 întreprinderi înființate (Tabel 20). Din acestea, 65,89% au fost active la 31 decembrie 2020, adică au depus bilanț sau declarație de nedesfășurare de activități. 20,86 % au fost active doar cu activități nonprofit, înregistrând venituri doar din activități fără scop patrimonial. Este important să menționăm faptul că întreprinderile sociale incluse în această bază de date sunt înființate în perioada 2009-2015, ceea ce înseamnă că au trecut de perioada de sustenabilitate minimă de 2 ani prevăzută în contractul de finanțare POSDRU, și au trecut și testul timpului cel puțin încă 3 ani după perioada minimă de sustenabilitate.

Tabel 20 – Situația întreprinderilor sociale (IS) dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP14, CPP53, CPP69, CPP84, CPP 168 și CPP 173 la 31 Decembrie 2020, după forma legislativă de înființare

Regiunea de dezvoltare a României	IS înființare	IS active	% IS active	IS active nonprofit	% IS active nonprofit	IS inactive	% IS inactive
Regiunea de dezvoltare Nord-Est	151	100	66,23%	31	20,53%	51	33,77%
Regiunea de dezvoltare Sud-Est	93	69	74,19%	20	21,51%	24	25,81%
Regiunea de dezvoltare Sud - Muntenia	142	84	59,15%	28	19,72%	58	40,85%
Regiunea de dezvoltare Sud-Vest Oltenia	131	72	54,96%	39	29,77%	59	45,04%
Regiunea de dezvoltare Vest	72	44	61,11%	15	20,83%	28	38,89%

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Regiunea de dezvoltare Nord-Vest	153	110	71,90%	28	18,30%	43	28,10%
Regiunea de dezvoltare Centru	199	162	81,41%	47	23,62%	37	18,59%
Regiunea de dezvoltare București - Ilfov	267	155	58,05%	44	16,48%	112	41,95%
Total	1208	796	65,89%	252	20,86%	412	34,11%

Sursa: prelucrarea autorului

Dacă efectuăm și o corelare a formei legislative de înființare a întreprinderilor sociale din baza noastră de date, cu procentul de ÎS active la 31 decembrie 2020, observăm că secțiile dezvoltate în cadrul ONG-urilor și SRL-urile reușesc cel mai bine să funcționeze ca întreprinderi sociale în timp, iar cooperativele au rata de succes în perioada de sustenabilitate mult mai redusă (41,03 %) conform Tabel 21.

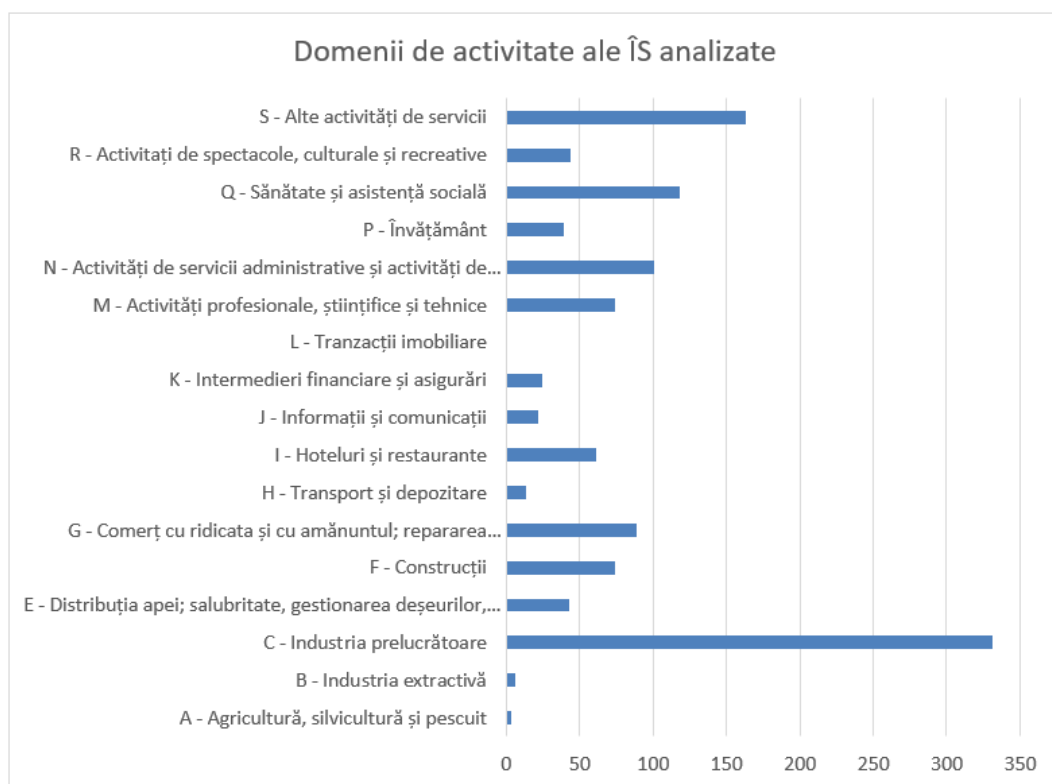
Tabel 21 - Situația întreprinderilor sociale (IS) dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP14, CPP53, CPP69, CPP84, CPP 168 și CPP 173 la 31 Decembrie 2020, după forma legislativă de înființare

Forma legislativă de înființare	Total ÎS înființate	ÎS active	% ÎS active
Secție în cadrul ONG	21	15	71,43%
ONG	375	242	64,53%
SRL	773	523	67,66%
Societate cooperativa	39	16	41,03%
TOTAL	1208	796	65,89%

Sursa: prelucrarea autorului

Întreprinderile sociale active la 31 decembrie 2020, au activitate predominantă în industria prelucrătoare (clasa CAEN C - Industria prelucrătoare), alte activități de servicii (clasa CAEN S - Alte activități de servicii) și servicii de sănătate și asistență socială (clasa CAEN Q - Sănătate și asistență socială) (Figura 47).

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 47 - Domenii de activitate ale ÎS analizate

Un alt indicator important pentru stabilirea dimensiunii sectorului întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul proiectelor implementate ca urmare a CPP14, CPP53, CPP69, CPP84, CPP168 și CPP173 este dat de veniturile din activități economice la 31 decembrie 2020 (Tabel 22).

Tabel 22 - Situația încasărilor pentru cele 1208 de întreprinderi sociale analizate (lei)

	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	Total
Venit total din activități economice pentru ONG-uri	30.229.329	41.054.770	48.708.889	85.339.911	95.104.033	88.103.764	30.888.733	389.200.100
Cifra de afaceri totală pentru SRL-uri	146.542.486	145.910.893	122.011.315	118.978.548	117.783.756	72.991.386	5.457.302	583.133.200

Sursa: prelucrarea autorului

Cele 854 întreprinderi sociale active la închiderea ultimului an contabil analizat (2020) au înregistrat un venit total din activități economice de 30.229.329 lei, și o cifră de afaceri totală de 146.542.486 lei (în funcție de forma legislativă de funcționare). La calculul încasărilor tuturor celor 1208 de întreprinderi sociale analizate, pentru perioada 2014-2020, observăm faptul că s-au înregistrat venituri totale din activități economice pentru ONG-uri în valoare de 389.200.100 lei și o cifră totală de afaceri de 583.133.200 lei.

Pentru a identifica modul în care a evoluat distribuția fondurilor la nivel regional în cadrul POCU, am realizat o analiză a finanțărilor acordate în cadrul cererii de proiecte „POCU/449/4/16/Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă”, cea mai consistentă din cele trei apeluri. Pe baza listei proiectelor contractate în cadrul POCU/449/4/16, la 31.07.2020, utilizând date referitoare la denumirea proiectelor, regiunile de implementare aferente fiecărui proiect și finanțarea acordată, am realizat o estimare a finanțării pe regiuni de dezvoltare (Tabel 23). În cadrul acestui apel, organizații din Regiunea de dezvoltare București – Ilfov nu au fost eligibile pentru finanțare.

Tabel 23 – Estimare a finanțării acordate pe regiuni de dezvoltare în cadrul cererii de propuneri de proiecte POCU/449/4/16

Regiunea de dezvoltare a României	Finanțare acordată – total (mil. lei)	Procent din totalul finanțării
Regiunea de dezvoltare Nord-Est	163 mil. lei	11,56%
Regiunea de dezvoltare Sud-Est	277 mil. lei	19,59%
Regiunea de dezvoltare Sud - Muntenia	244 mil. lei	17,24%
Regiunea de dezvoltare Sud-Vest Oltenia	162 mil. lei	11,46%
Regiunea de dezvoltare Vest	76 mil. lei	5,38%
Regiunea de dezvoltare Nord-Vest	236 mil. lei	16,68%
Regiunea de dezvoltare Centru	256 mil. lei	18,09%
Regiunea de dezvoltare București - Ilfov	-	-
TOTAL	1.416 mil. lei	100,00%

Sursa: prelucrarea autorului pe baza Ministerul Fondurilor Europene, (2020). „Lista finală a proiectelor selectate - apel POCU/449/4/16”, <https://mfe.gov.ro/wp-content/uploads/2019/09/473429b79e78d8dfd1f534a9272e13dc.pdf>

Conform acestei estimări, regiunile cu cel mai mic PIB/cap de locuitor din România (Regiunea de dezvoltare Nord-Est, Regiunea de dezvoltare Sud-Est, Regiunea de dezvoltare Sud – Muntenia) au primit aproximativ 48% din totalul finanțării în cadrul POCU/449/4/16, dar Regiunii de dezvoltare Nord-Est i-au revenit

unul dintre cele mai mici procente de finanțare (doar 11,56%). Totodată, Regiunea Centru, cu cel mai mare PIB/cap de locuitor din regiunile eligibile în cadrul apelului, a primit al doilea cel mai mare procent de finanțare (18,09%).

4.1.4. Analiza sustenabilității economice a întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul Fondului Social European, „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”

Finanțările nerambursabile au reprezentat pentru sectorul întreprinderilor sociale un puternic motor de dezvoltare, însă capacitatea acestor organizații de a fi sustenabile pe piața economică poate oferi informații relevante cu privire la nivelul de maturitate a sectorului și la eficiența măsurilor de sprijinire adoptate de cadrul legislativ românesc. Astfel, am realizat analiza celor 1208 întreprinderi sociale înființate în cadrul „Domeniului major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, în perioada de monitorizare a finanțării nerambursabile și în perioada post-monitorizare până în anul 2020, din punctul de vedere al următorilor indicatori (Anexa 6):

- Cifra de afaceri netă sau Veniturile din activitățile economice (date preluate din bazele de date centrale ale Ministerului Finanțelor Publice; pentru SRL-uri au fost preluate datele aferente cifrei de afaceri, iar pentru OG-uri datele aferente veniturilor din activitățile economice);
- Rezultatul net al exercițiului (date preluate din bazele de date centrale ale Ministerului Finanțelor Publice);
- Numărul de salariați aferent activităților economice sau financiare (date preluate din bazele de date centrale ale Ministerului Finanțelor Publice; pentru SRL-uri au fost preluate datele aferente numărului mediu de salariați, iar pentru ONG-uri datele aferente numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare);
- Productivitate medie a muncii privind activitățile economice sau financiare (indicator determinat pe baza datelor preluate din bazele de date centrale ale Ministerului Finanțelor Publice, calculat ca raporta dintre cifra de afaceri netă sau veniturile din activitățile economice și numărul de salariați aferent activităților economice sau financiare);
- Rentabilitatea economică (indicator determinat pe baza datelor preluate din bazele de date centrale ale Ministerului Finanțelor Publice, format din raportarea rezultatul net al exercițiului la cifra de afaceri netă sau veniturile din activitățile economice).

Analiza pe baza celor două grupuri (grup 1 - în perioada de monitorizare a finanțării nerambursabile și grup 2 - în perioada post-monitorizare până în anul 2020) este necesară pentru a realiza o comparație cu privire la performanța întreprinderilor sociale înainte și după încheierea obligațiilor contractuale de a menține

întreprinderea socială funcțională timp de 2 ani de la finalizarea finanțării nerambursabile.

Cifra de afaceri netă sau Veniturile din activitățile economice

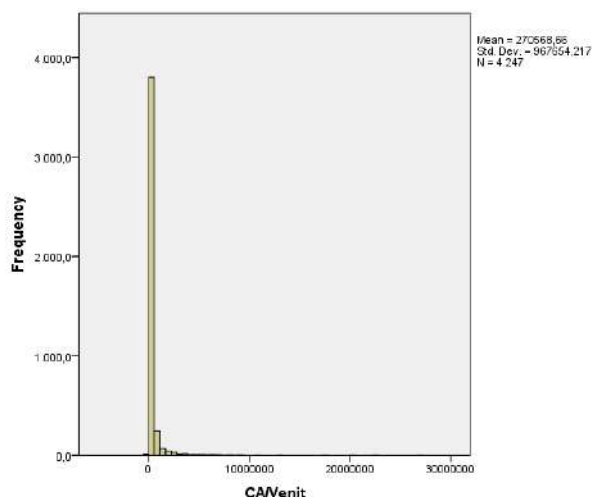
Indicatorul principal al activității economice a întreprinderilor sociale este cifra de afaceri netă sau veniturile din activitățile economice (CA/Venit), în funcție de forma juridică, de la înființare până în anul 2020. Studiind distribuția obținută, se observă diferențe considerabile între indicatorii tendinței centrale (Medie, Mediană și Mod), ceea ce indică o varietate foarte mare a datelor analizate (Tabel 24).

Tabel 24 - Indicatori ai CA și Veniturilor din activități economice

CA/Venit		
Înregistrări (N)	Valide	4247
	Lipsă	5382
Medie		270.568,66
Mediană		55.000,00
Mod		0
Percentile	25	7.703,00
	50	55.000,00
	75	211.748,00

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

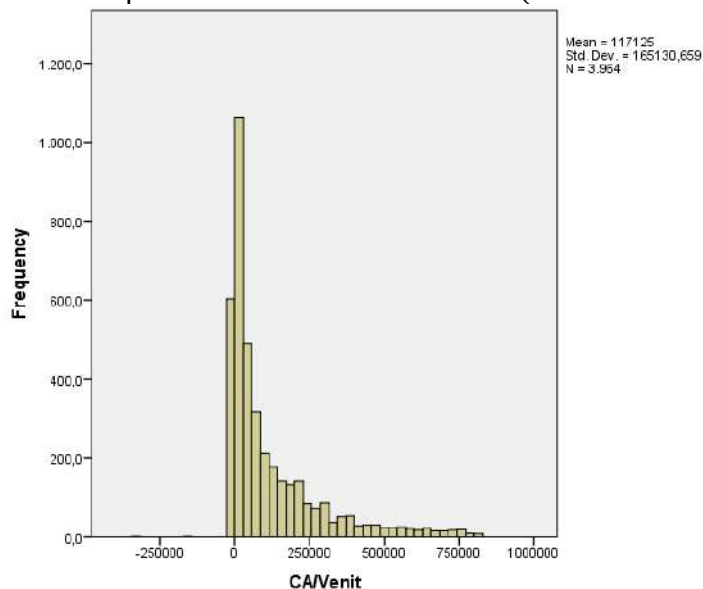
Reprezentarea grafică a modificării absolute a cifrei de afaceri nete sau a veniturilor din activitățile economice în perioada de monitorizare a finanțării și în perioada post-monitorizare (Figura 48) prezintă majoritatea observațiilor care se concentrează în jurul intervalului 0 – 1.000.000 lei, dar sunt înregistrate și valori mai mari de 20.000.000 lei. Aceste variații apar deoarece în cadrul analizei noastre am identificat un număr mare de întreprinderi sociale care au declarat cu valoarea 0 cifra de afaceri netă sau veniturile din activitățile economice, dar și un număr restrâns de întreprinderi sociale cu activitate economică consistentă.



Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 48 - Distribuția cifrei de afaceri nete sau a veniturilor din activitățile economice în perioada de monitorizare a finanțării și în perioada post-monitorizare

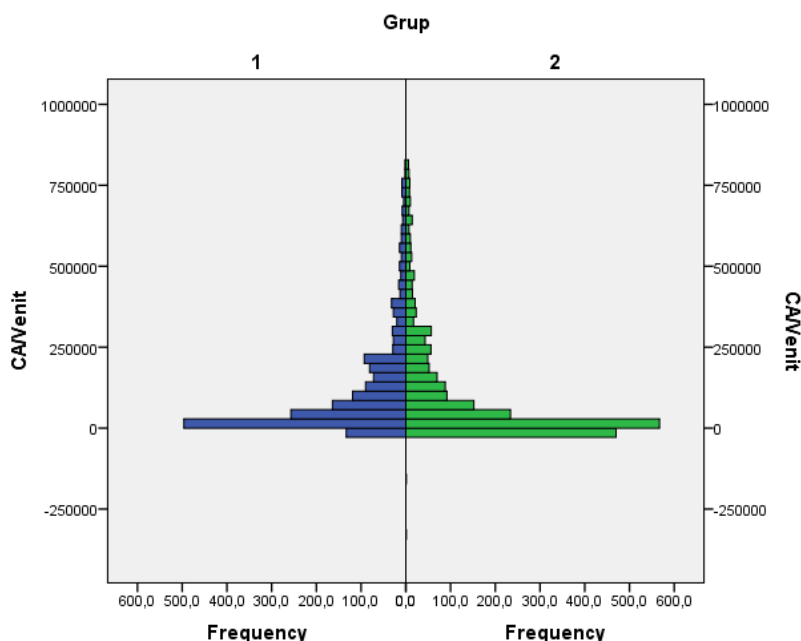
Pentru a facilita analiza, s-a impus eliminarea valorilor extreme (Figura 49), folosind metoda inter-quartilică cu un coeficient de 3 (Boston University, 2016).



Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 49 - Distribuția cifrei de afaceri nete sau a veniturilor din activitățile economice în perioada de monitorizare a finanțării și în perioada post-monitorizare, după eliminarea valorilor extreme

Histograma reprezentând comparația cifrei de afaceri nete sau veniturilor din activitățile economice din perioada de monitorizare (grup 1) a finanțării nerambursabile față de valorile înregistrate în perioada post-monitorizare (grup 2) oferă indicii importante cu privire la sustenabilitatea economică a întreprinderilor sociale (Figura 50).



Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 50 - Reprezentarea grafică a modificării absolute a cifrei de afaceri nete și a veniturilor din activitățile economice în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2)

Grupul 1 este format din înregistrări din perioada de monitorizare a finanțării nerambursabile, în timp ce grupul 2 este format de înregistrări din perioada post-monitorizare.

Tabel 25 - Indicatori ai distribuției eferente modificării CA și Veniturilor din activități economice din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2)

	Grup	Înregistrări (N)	Medie	Deviație standard	Eroarea standard a mediei
CA/Venit	1	1812	126.847,63	162.566,607	3.819,023
	2	2152	108.938,47	166.857,874	3.596,877

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

Calculând mediile celor două grupuri constatăm că există o diferență medie anuală de 17.909,158 lei, însă principala întrebare este dacă diferențele dintre grupuri sunt reprezentative din punct de vedere statistic sau nu, altfel spus dacă întreprinderile sociale au avut un comportament diferit în perioada post-monitorizare comparativ cu perioada de monitorizare.

Tabel 26 - Comparații între mediile CA și Veniturilor din activități economice

		Testul LEVEN E pentru egalitatea varianțelor		Testul t pentru egalitatea mediilor						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Diferență medie	Eroare standard	95% Interval de încredere pentru diferența mediilor	
									Inferior	Superior
CA/Venit	Supoziția varianțelor egale	,070	,791	3,406	3.962	,001	17.909,158	5.257,922	7.600,670	28.217,646
	Supoziția varianțelor inegale			3,414	3.879,074	,001	17.909,158	5.246,185	7.623,615	28.194,701

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

Aplicând un test de comparare a mediilor (Kent State University, 2022), constatăm că diferențele dintre grupuri sunt reprezentative din punct de vedere statistic (Sig. < 0,05) (Tabel 26).

Testele realizate pentru analiza evoluției cifrei de afaceri neta sau a veniturilor din activitățile economice arată o scădere a acestora în perioada de post-monitorizare. Pentru a putea formula concluzii vom analiza și ceilalți indicatori reprezentativi.

Rezultatul net al exercițiului

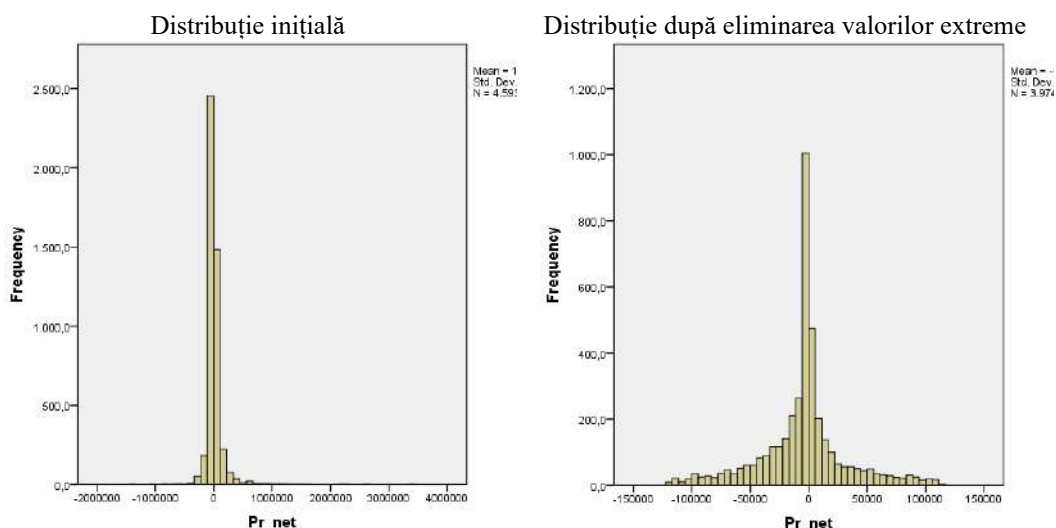
Un alt indicator important pentru evaluarea activității întreprinderilor sociale este rezultatul net al exercițiului sau profitul net (Pr_{net}), calculat ca diferență dintre veniturile totale și cheltuielile totale (Tabel 27).

Tabel 27 - Indicatori ai rezultatul net al exercițiului (profitul net: Pr_net)

Pr_net		
Înregistrări (N)	Valide	4593
	Lipsă	5036
Medie		13.076,07
Mediană		,00
Mod		0
Percentile	25	-19.553,50
	50	,00
	75	13.621,50

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

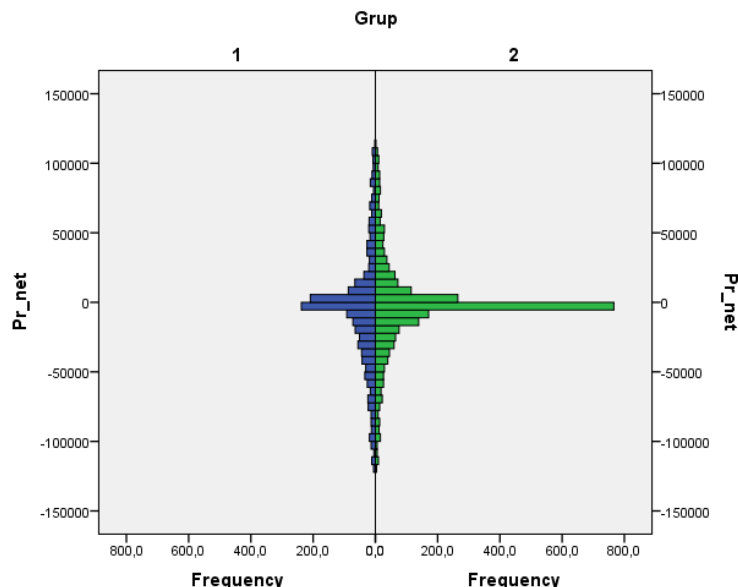
Avem un număr mai mare de înregistrări față de indicatorul precedent din cauza întreprinderilor sociale care nu au raportat activitate economică în anul raportului, în schimb au raportat valori aferente rezultatului net al exercițiului. Media rezultatului net al exercițiului întreprinderilor sociale este în valoare de 13.076,07 lei. Mediana are valoare 0,00, ceea ce înseamnă că jumătate din întreprinderile analizate nu au avut profit. Modul are valoarea 0,00, ceea ce înseamnă că cele mai multe întreprinderi au înregistrat rezultatul net al exercițiului 0.



Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 51 – Distribuția rezultatului net al exercițiului (profitul net: Pr_net)

În cadrul analizei comparative a rezultatului net al exercițiului în perioada de monitorizare a finanțării nerambursabile (Grup 1) față de cel din perioada post-monitorizare (Grup 2) nu rezultă diferențe notabile între formele celor două distribuții (Figura 52).



Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 52 - Reprezentarea grafică a modificării rezultatului net al exercițiului (profitul net: Pr_net) în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2)

În baza indicatorilor determinați (Tabel 28) putem aprecia că între mediile modificărilor absolute și medianele celor două grupe, variațiile nu sunt mari. Totuși, deoarece indicatorii tendinței centrale ai seriilor modificărilor absolute ale rezultatului net al exercițiului (profitul net: Pr_net) înregistrează valori negative, înțelegem că majoritatea întreprinderilor au înregistrat scăderi ale rezultatului net.

Tabel 28 - Indicatori ai distribuției eferente modificării rezultatului net al exercițiului (profitul net: Pr_net) din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2)

Group Statistics					
	Grup	Înregistrări (N)	Medie	Deviație standard	Eroarea standard a mediei
Pr_net	1	1.565	-6.838,93	41.851,895	1.057,932
	2	2.409	-2.648,51	33.476,795	682,065

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

În baza testelor realizate (Tabel 29), observăm faptul că diferența dintre grupuri este reprezentativă din punct de vedere statistic (Sig.<0,05). Astfel, întreprinderile sociale au fost mai profitabile în perioada de monitorizare, media rezultatelor anuale fiind mai mare cu 4.190,42 lei pe an.

Tabel 29 - Comparații între mediile rezultatului net al exercițiului (profitul net: Pr_net)

		Testul LEVENE pentru egalitatea varianțelor		Testul t pentru egalitatea mediilor						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-taile d)	Diferență medie	Eroare standard	95% Interval de încredere pentru diferența mediilor	
									Inferior	Upper
Pr_net	Supoziția varianțelor egale	105,925	,000	-3,488	3972	,000	-4.190,42	1.201,31	-6545,67	-1835,16
	Supoziția varianțelor inegale			-3,329	2818,150	,001	-4.190,42	1.258,74	-6658,56	-1722,26

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

Analiza evoluției rezultatului net al exercițiului arată faptul că grupul 1, format din înregistrări din perioada de monitorizare a finanțării nerambursabile a cunoscut o scădere mai mare a rezultatului net decât grupul 2, format din înregistrări din perioada de post-monitorizare. Această evoluție poate fi explicată parțial prin scăderea Cifrei de afaceri și a Veniturilor din activități economice din perioada post-monitorizare.

Numărul de salariați aferent activităților economice sau financiare

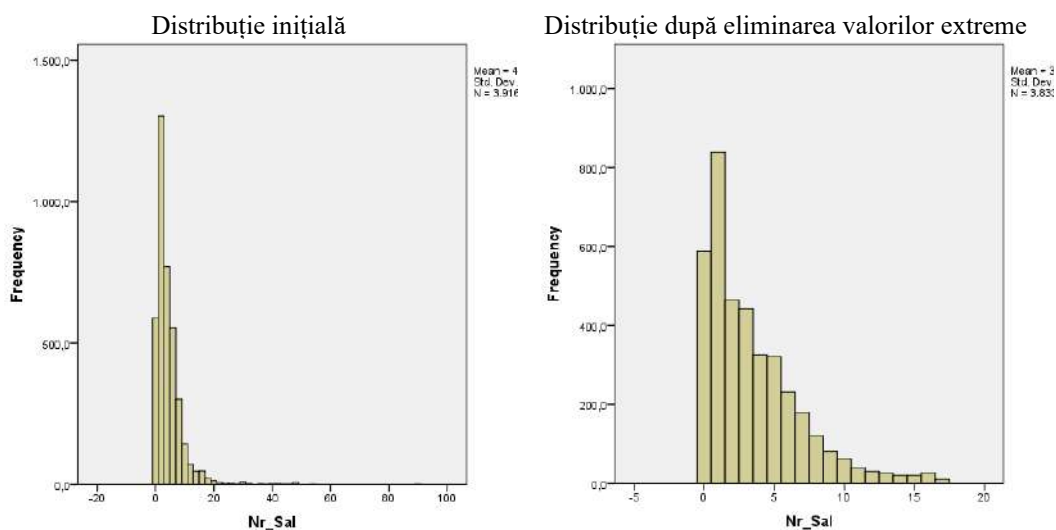
Al treilea indicator analizat este evoluția numărului de salariați (Nr_Sal) aferent activităților economice sau financiare. Există un număr mare de înregistrări lipsă (5.713) față de înregistrările valide (3.916), ceea ce denotă faptul că mai puțin de jumătate din întreprinderile sociale analizate au creat locuri de muncă aferente activităților economice sau financiare (Tabel 30).

Tabel 30 - Indicatori ai numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare

Nr_Sal		
Înregistrări (N)	Valide	3.916
	Lipsă	5.713
Medie		4,04
Mediană		3,00
Mod		1
Percentile	25	1,00
	50	3,00
	75	5,00

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

Majoritatea întreprinderilor sociale care au creat locuri de muncă au avut un număr mic de angajați (între 0 și 3) conform distribuției numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare (Figura 53).

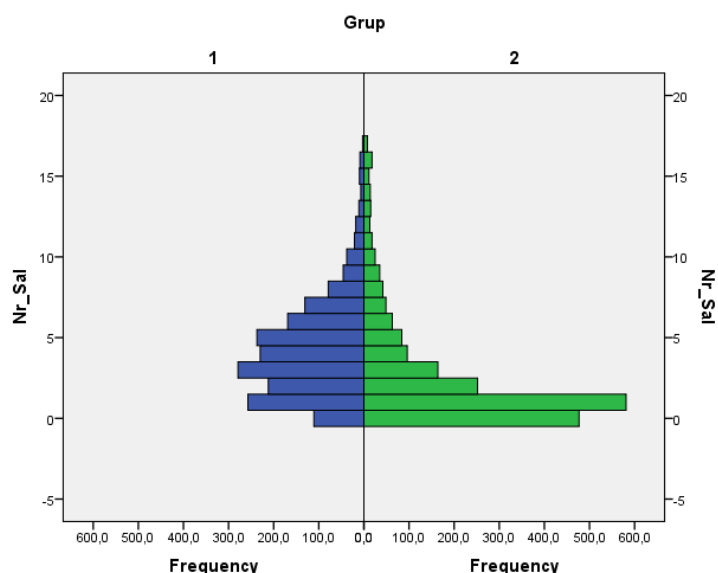


Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 53 - Distribuția numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare (Nr_Sal)

Comparând cele două grupuri analizate (numărul salariaților aferent activităților economice sau financiare din perioada de monitorizare a finanțării nerambursabile și cel din perioada de post-monitorizare), observăm o tendință de

reducere a numărului de salariați odată cu finalizarea perioadei de monitorizare (Figura 54).



Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 54 - Reprezentarea grafică a modificării numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare (Nr_Sal) în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2)

În perioada de monitorizare, tendința centrală a valorilor numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare tinde spre 4, în timp ce în perioada de post-monitorizare, valorile se concentrează în jurul lui 2, ceea ce ar conduce la ideea că multe din aceste întreprinderi sociale, odată ieșite din monitorizare, renunță la angajați (Tabel 31).

Tabel 31 - Indicatori ai distribuției eferente modificării numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare (Nr_Sal) din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2)

Group Statistics					
	Grup	Înregistrări (N)	Medie	Devizație standard	Eroarea standard a mediei
Nr_Sal	1	1868	4,29	3,081	,071
	2	1965	2,72	3,468	,078

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

Tendința de descreștere a numărului de salariați după finalizarea perioadei de monitorizare este confirmată și de testele realizate (Tabel 32).

Tabel 32 - Comparații între mediile numărului de salariați aferent activităților economice sau financiare (Nr_Sal)

	Testul LEVENE pentru egalitatea varianțelor	Testul t pentru egalitatea mediilor								
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Diferență medie	Eroare standard	95% Interval de încredere pentru diferența mediilor	
									Inferior	Superior
Nr_Sal	Supoziția varianțelor egale	3,190	,074	14,824	3831	,000	1,574	,106	1,365	1,782
	Supoziția varianțelor inegale			14,868	3813,585	,000	1,574	,106	1,366	1,781

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

Diferența dintre mediile celor două grupuri este reprezentativă din punct de vedere statistic (Sig. <0,05), ceea ce confirmă constatarea formulată în urma analizei grafice. Întreprinderile sociale au înregistrat o reducere consistentă a numărului de salariați de la o medie de 4,29 salariați în perioada de monitorizare la o medie de 2,72 salariați în perioada post-monitorizare.

Productivitate medie a muncii privind activitățile economice sau financiare

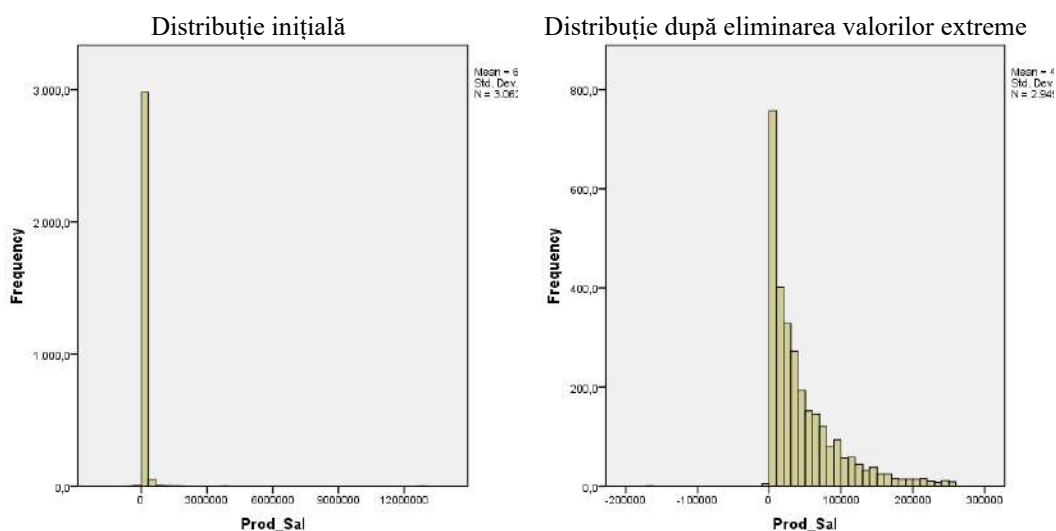
Productivitatea medie a muncii privind activitățile economice sau financiare este un indicator derivat care analizat din punct de vedere al evoluției sale în timp poate oferi informații relevante legate de impactul finanțărilor nerambursabile. Din totalul indicatorilor analizați, doar o treime au avut valori valide, cauzat de faptul că nu toate întreprinderile sociale au raportat cifra de afaceri neta, venituri din activități economice sau număr de salariați aferent activităților economice sau financiare (Tabel 33).

Tabel 33 - Indicatori ai productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal)

Prod_Sal		
Înregistrări (N)	Valide	3.062
	Lipsă	6.567
Medie		67.418,23
Mediană		31.041,38
Mod		0
Percentile	25	9.975,96
	50	31.041,38
	75	72.494,58

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

Din distribuția productivității medii a muncii (Figura 55), după eliminarea valorilor extreme, observăm faptul că media este mică, de 67.418,23 lei.

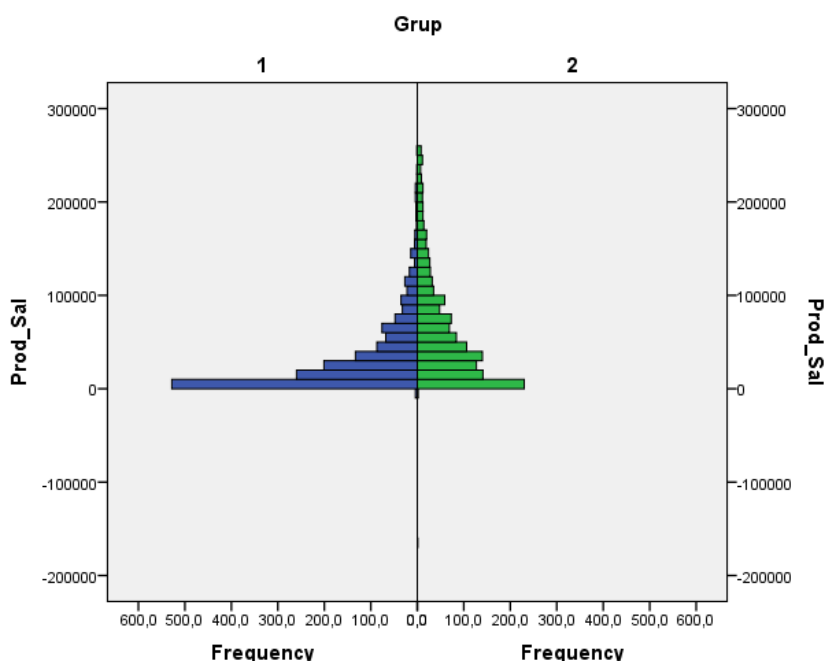


Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 55 – Distribuția productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal)

Compararea grupurilor înregistrărilor aferente productivității medii a muncii în perioada de monitorizare și în perioada post monitorizare arată o variație negativă

în cele două perioade analizate (perioada de monitorizare și perioada post-monitorizare) (Figura 56).



Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 56 - Reprezentarea grafică a modificării productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal) în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2)

Indicatorii acestei variații arată o creștere a mediei valorii productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare după perioada de monitorizare pentru înregistrările analizate, de la o medie de 33.713,34 lei în perioada de monitorizare la 61.922,60 lei în perioada post-monitorizare (Tabel 34).

Tabel 34 - Indicatori ai distribuției eferente modificării productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal) din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2)

Group Statistics					
	Grup	Înregistrări (N)	Medie	Deviație standard	Eroarea standard a mediei
Prod_Sal	1	1.588	33.713,34	39.061,809	980,228
	2	1.361	61.922,60	58.833,048	1.594,749

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

În baza testelor realizate (Tabel 35), reiese faptul că diferența dintre grupuri este reprezentativă din punct de vedere statistic (Sig.<0,05).

Tabel 35 - Comparații între mediile productivității medii a muncii privind activitățile economice sau financiare (Prod_Sal)

Independent Samples Test										
		Testul LEVENE pentru egalitatea varianțelor		Testul t pentru egalitatea mediilor						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Diferență medie	Eroare standard	95% Interval de încredere pentru diferența mediilor	
									Inferior	Upper
Prod_Sal	Supoziția varianțelor egale	216,488	,000	15,527	2947	,000	28209,23	1816,78	31771,56	24646,96
	Supoziția varianțelor inegale			15,070	2300,37	,000	28209,26	1871,91	31880,08	24538,44

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

În contextul în care se observă că atât cifra de afaceri netă și veniturile din activități economice, cât și numărul de salariați aferent activităților economice sau financiare au scăzut în perioada post-monitorizare, o explicație parțială pentru aceste diferențe înregistrate de productivitatea medie a muncii este variația în scădere a numărului de salariați în perioada post-monitorizare.

Rentabilitatea economică

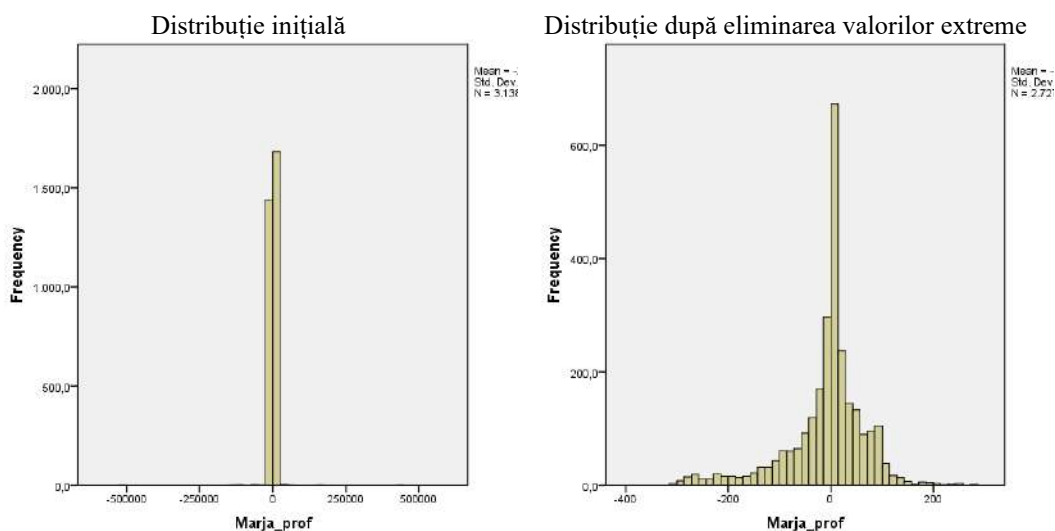
Rentabilitatea economică, determinată ca raport între rezultatul net al exercițiului și cifra de afaceri netă sau veniturile din activitățile economice, în funcție de forma juridică a organizației, este următorul indicator pe care îl analizăm. Astfel, constatăm faptul că majoritatea înregistrărilor valide se situează la o rentabilitate de 0,94 % (Tabel 36).

Tabel 36 - Indicatori ai rentabilității economice (Marja_prof)

Marja_prof		
Înregistrări (N)	Valide	3138
	Lipsă	6491
Medie		-241,94
Mediană		,94
Mod		100
Percentile	25	-55,43
	50	,94
	75	28,27

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

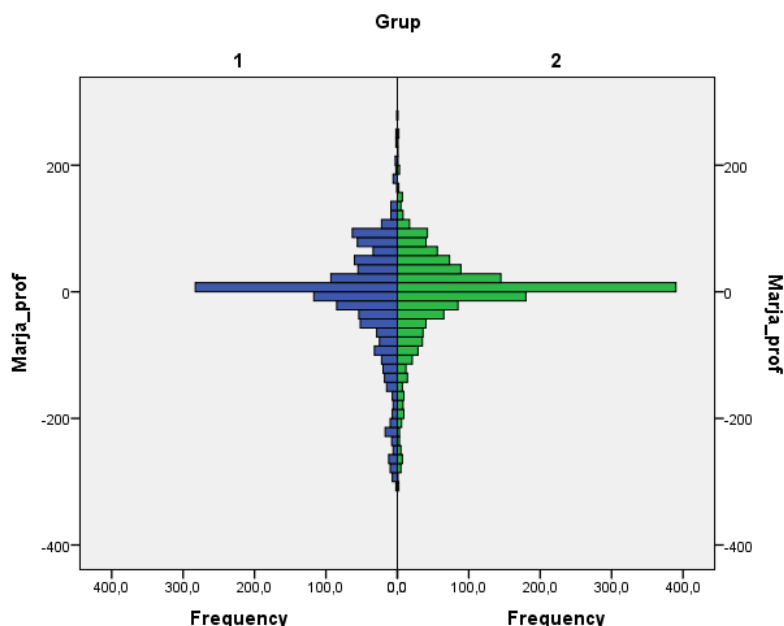
Din reprezentarea grafică a distribuției rentabilității economice vedem că majoritatea observațiilor se concentrează în intervalul dintre -55,43% și 28,27% (Figura 57).



Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 57 - Distribuția rentabilității economice (Marja_prof) în perioada de monitorizare a finanțării și în perioada post-monitorizare, înainte și după eliminarea valorilor extreme

Histograma reprezentând comparația rentabilității economice în perioada de monitorizare a finanțării și în perioada post-monitorizare nu prezintă diferențe notabile între cele două grupuri (Figura 58). Evoluția modificării absolute a rentabilității economice este similară înaintea și după finalizarea monitorizării întreprinderilor sociale.



Sursa: Baza de date a Ministerului Finanțelor Publice

Figura 58 - Reprezentarea grafică a modificării absolute a rentabilității economice (Marja_prof) în perioada de monitorizare a finanțării versus perioada post-monitorizare (grupul 1 și grupul 2)

Întreprinderile sociale, cu toate că și-au menținut rentabilitatea economică negativă în ambele perioade analizate, au înregistrat o îmbunătățire a rentabilității după finalizarea perioadei de monitorizare (Tabel 37).

Tabel 37 - Indicatori ai distribuției eferente modificării rentabilității economice (Marja_prof) din perioada de monitorizare (grup 1) vs. perioada post-monitorizare (grup 2)

Group Statistics					
	Grup	Înregistrări (N)	Medie	Deviație standard	Eroarea standard a mediei
Marja_ prof	1	1262	-12,76	86,798	2,443
	2	1465	-3,20	68,195	1,782

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

În baza testelor realizate (Tabel 38), observăm faptul că diferența dintre grupuri este reprezentativă din punct de vedere statistic (Sig.<0,05).

Tabel 38 - Comparații între mediile rentabilității economice (Marja_prof)

		Independent Samples Test								
		Testul LEVENE pentru egalitatea varianțelor		Testul t pentru egalitatea mediilor						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Diferență medie	Eroare standard	95% Interval de încredere pentru diferența mediilor	
									Inferior	Superior
Marja_prof	Supoziția varianțelor egale	57,937	,000	3,220	2.725	,001	-9,566	2,971	-15,39	-3,74
	Supoziția varianțelor inegale			3,164	2.379,19	,002	-9,566	3,024	-15,49	-3,63

Sursa: Indicatori determinați cu ajutorul SPSS

Rezultatele obținute arată faptul că majoritatea din întreprinderile sociale care au înregistrat o rentabilitate economică pozitivă în perioada de monitorizare reușesc să își îmbunătățească rentabilitatea în perioada post-monitorizare. Totuși, media rentabilității economice a întreprinderilor sociale analizate s-a menținut negativă, ceea ce arată o eficiență scăzută a finanțărilor din cadrul „Domeniului major de intervenție 6.1” în dezvoltarea de întreprinderi sociale profitabile pe termen lung.

4.1.5. Concluzii

Scopul cercetării prezentate în acest capitol a fost îndeplinit, prin analiza celor 6 cereri de propuneri de proiecte (CPP14, CPP53, CPP69, CPP84, CPP168 și CPP173) ale „Domeniului major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale” din cadrul „Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013”. Acestea sunt reprezentative pentru începutul susținerii dezvoltării sectorului întreprinderilor sociale din România.

Astfel, din informațiile culese în cadrul bazei de date a întreprinderilor sociale se pot trage o serie de concluzii. Pe de o parte, putem observa faptul că numărul de întreprinderi sociale înființate în cadrul proiectele primelor 4 cereri de propuneri este relativ mic (46 întreprinderi sociale în cadrul CPP14, 4 întreprinderi sociale în cadrul

CPP53, 3 întreprinderi sociale în cadrul CPP69 și 48 întreprinderi sociale în cadrul CPP84). Acest aspect evidențiază faptul că în perioada 2007-2010 s-a inițiat procesul de pionierat în dezvoltare atât a cunoștințelor legate de întreprinderile sociale cât și în dezvoltare a unui sector al întreprinderilor sociale din România. Din CPP168, lansat în anul 2014, au rezultat 411 întreprinderi sociale înființate, iar din CPP173 au rezulta 696 întreprinderi sociale înființate. Începând cu acest moment putem observa cu adevărat impactul fondurilor europene cu privire la dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale.

În urma analizei întreprinderilor sociale înființate în cadrul proiectelor implementate în cadrul celor 6 cereri de propuneri de proiecte ale „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale”, putem observa din start lipsa unei strategii referitoare la distribuția fondurilor europene în funcție de necesitatea acestora. Astfel, întreprinderile sociale s-au dezvoltat în mod inegal și neadaptat situației socio-economice care ar justifica investiții pentru susținerea creșterii sectorului în regiunile slab dezvoltate ale României.

Chiar dacă, „Domeniul major de intervenție 6.1. Dezvoltarea economiei sociale” din cadrul „Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013” nu și-a propus reducerea disparităților regionale, conform obiectivelor operaționale declarate, potențialul întreprinderilor sociale ar fi putut fi folosit în mod strategic pentru susținerea comunităților cel mai dezavantajate la nivel național, și care sunt cele mai slab dezvoltate chiar din Europa.

În consecință, putem pune neajunsurile detectate în analiza celor 6 lansări de proiecte din cadrul „Domeniului major de intervenție 6.1” pe seama faptului că acestea au facilitat introducerea teoretică a unui nou tip de organizații în societatea românească, cât și susținerea dezvoltării unui noi sector organizațional. Cercetări ulterioare vor putea oferi informații relevante pentru verificarea eficienței fondurilor europene axate pe dezvoltarea întreprinderilor sociale în reducerea disparităților economice și sociale regionale.

Alte caracteristici ale sectorului întreprinderilor sociale pot fi date de elemente ca numărul de întreprinderi care au supraviețuit testului timpului pe piață, forma legislativă a întreprinderilor sociale, număr de angajați sau venituri înregistrate. Astfel, am putut observa faptul că prin cheltuirea a **1.194.304 mii lei** care reprezintă finanțarea acordată pentru proiectele analizate din cadrul cererilor de propuneri de proiecte CPP 14, CPP 53, CPP 69, CPP84, CPP 168 și CPP173, s-a finanțat pe lângă desfășurarea altor activități și înființarea de întreprinderi sociale. Din cele 1.208 întreprinderi sociale înființate și analizate, la 31 decembrie 2020 mai erau active 65,89% întreprinderi sociale, care au înregistrat de la înființare până în anul 2020 venituri totale din activități economice pentru ONG-uri în valoare de 389.200 mii lei și o cifră totală de afaceri de 583.133 mii lei pentru SRL-uri.

Analiza sustenabilității economice a acestor întreprinderi sociale a demonstrat o scădere a principalilor indicatori în perioada post-monitorizare față de perioada de monitorizare a finanțărilor nerambursabile.

4.2. Cercetări aplicative la nivelul întreprinderilor sociale din România înregistrate în Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale

4.2.1. Scopul și metodologia cercetării

Pentru a caracteriza întreprinderile reprezentative sectorului întreprinderilor sociale din România, definite conform „Legii Nr. 219 în 23 iulie 2015 privind economia socială” și înregistrate în „Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale”, prevăzut la art. 27 al legii, am realizat un studiu constând într-o serie de 18 interviuri semi-structurate. Odată cu desfășurarea acestui studiu pilot, am testat metoda de cercetare, planul de comunicare cu reprezentanții grupului țintă, planul de interviu, culegerea și interpretarea datelor.

4.2.1.1. Selecția ariei geografice de analiză

Pentru stabilirea ariei geografice de interes pentru acest studiu, am supus analizei „Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale” actualizat în luna Iulie 2020 și publicat on-line pe pagina de internet a Agenției Naționale pentru Ocuparea Forței de Muncă, la adresa <https://www.anofm.ro/index.html?agentie=&categ=9&subcateg=1>.

Am analizat repartizarea geografică a întreprinderilor sociale înregistrate în Registrul unic la nivelul întregii țări, iar apoi am stabilit populația cercetării extinse la întreprinderile sociale localizate în Regiunea Nord-Est, conform interesului cercetării noastre de a analiza dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale din regiunea românească cu cel mai mic PIB pe cap de locuitor. Lista acestor întreprinderi poate fi consultată în Anexa 7.

4.2.1.2. Metoda de lucru

Studiul a constatat în organizarea și derularea unei serii de interviuri semi-structurate cu reprezentanți ai întreprinderilor sociale din Regiunea de Dezvoltare Nord-Est, incluse în „Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale”.

Planul de comunicare cu reprezentanții acestor organizații a constatat în:

- Contactarea telefonică a reprezentanților întreprinderilor sociale selectate;
- Transmiterea chestionarului folosit în planul de interviu (Anexa 8) prin canale electronice, pentru o informare corectă a reprezentanților organizațiilor și pentru a facilita desfășurarea interviului;
- Stabilirea tipului de comunicare (întâlnire față în față, convorbire telefonică, conferință prin aplicații de comunicare audio-video – Skype sau Whatsapp);
- Desfășurarea interviului.

Rata de răspuns la contactarea reprezentanților întreprinderilor sociale a fost de 72% (18 din cele 25 întreprinderi sociale din regiunea Nord-Est înregistrate în „Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale” au răspuns pozitiv solicitării noastre).

Interviurile cu reprezentanții întreprinderilor sociale au durat în medie 1 ora și au avut loc la sediul întreprinderii, la telefon sau prin aplicații de comunicare audio-

video, în funcție de disponibilitatea reprezentantului întreprinderii sociale. Reprezentanții întreprinderilor studiate intervievați, au avut capacitatea de a oferi răspunsuri bogate în informații la întrebări legate de natura organizației și de activitățile de colaborare întreprinse pentru a genera o valoare socială. Fiecare persoană interviuată are sau a avut funcție de conducere sau reprezentare (manager, reprezentant legal, președinte) în cadrul organizației studiate și a fost implicată în mod inerent în inițierea, organizarea și desfășurarea misiunilor sociale ale organizației, în stabilirea și gestionarea colaborărilor intersectoriale și în desfășurarea activităților generale. Acest context a asigurat coerența și transmiterea unor informații fidele realității cu privire la motorul și evoluția întreprinderii sociale, dar și a proceselor și provocărilor implicate în desfășurarea activității.

Interviurile semi-structurate s-au bazat pe o combinație de întrebări deschise și închise, structurate pe 5 capitole: 1. Identitatea generală a întreprinderii sociale conținând 16 întrebări, 2. Tipul de producție și misiune socială conținând 9 întrebări, 3. Structura de guvernanta și proprietatea asupra organizației conținând 18 întrebări, 4. Structura financiară așa cum reiese din situațiile financiare conținând 33 de întrebări și 5. Teme suplimentare, conținând 8 întrebări. Am ales această metodă de cercetare deoarece a oferit persoanelor interviuate libertatea de a-și exprima opiniile în termeni personali și, unde este relevant, de a pune întrebări intervievatorului (Barraket & Loosemore, 2018; Taylor et al., 2015). Interviurile semi-structurate au permis, de asemenea, cercetătorului să se angajeze într-o comunicare bidirecțională cu respondenții, adaptându-se la a recepționa informații noi, neanticipate în planul inițial de interviu. Având în vedere provocările la nivel de colaborare cu terții pe care respondenții le-au experimentat și natura emotivă a procesului de creație de soluții la diferite probleme sociale, povestirile lor au oferit narațiuni cu impact puternic despre interacțiunile, relațiile și experiențele lor, oferind perspective și înțelegeri contextuale care nu au putut fi observate sau cuantificate direct.

După cum arată cercetările realizate de Wilkins (2004) și Keene et al. (2016), interviurile semi-structurate care permit respondenților flexibilitatea de a ieși din cadrele înguste ale întrebărilor și de a își spune poveștile, reprezintă o modalitate potrivită pentru cercetători și respondenți de a crea o imagine fidelă asupra situațiilor complexe interconectate cu actori multipli, cum ar fi fenomenul pe care îl studiem aici, care poate fi adesea dificil de descris prin alte mijloace.

Potrivit Kendall și Kendall (2012), valoarea poveștilor în cercetarea organizațională este aceea că ele sunt exprimate în narațiuni care includ în mod obișnuit mai multe părți, perioade de timp, secvențe de evenimente, obiective și interogări, provocări, obstacole, lecții, personaje, succese și eșecuri. Multe dintre aceste elemente au fost întâlnite în datele colectate în timpul interviurilor, care au fost analizate apoi folosind abordarea explicată de Reissman (2001) pentru analiza narativă. După cum subliniază Riessman, există trei moduri principale în care cercetătorii efectuează analiza narativă:

- mai întâi, realizând o relatare a unei povestiri întregi de viață prin intermediul

unui amalgam de materiale autobiografice care îmbină interpretarea analistului cu experiențele respondenților, uneori până la punctul a fi indiscutabil;

- al doilea mod este prin transmiterea de povești scurte, tipice, specifice, organizate în jurul personajelor, aranjamentelor, ca răspuns la întrebări unice;
- al treilea mod extinde narațiunile personale pe bază de întrebări unice, și se bazează pe o interacțiune construită în timpul interviului; această abordare poate conține următoarele caracteristici: prezentarea și dependența de transcrierile detaliate ale extraselor de interviu; atenția la caracteristicile structurale ale discursului; analiza co-producției narațiunilor prin intermediul dialogului între intervievator și participant; o abordare comparativă a interpretării asemănărilor și diferențelor dintre povestirile participanților.

Pentru cercetarea de față am adoptat cea de-a treia abordare, urmând sfaturile lui Reissman (2008) cum că abilitatea cheie în analiza narativă bună este abilitatea de a produce un raport narativ bun al unui fenomen, folosind întrebări teoretice cu răspuns deschis. Colecția de interviuri, povestiri și date documentare a fost apoi analizată utilizând o adaptare a abordării lui Reissman (2008) la analiza narativă, care a utilizat trei abordări analitice diferite: analiza tematică, analiză structurală și analiza de dialog/performanță.

Analiza tematică a presupus păstrarea intactă a poveștilor respondenților și folosirea narațiilor lor în formă pură pentru a aborda întrebările pe care le-am adresat în propriile cuvinte. Accentul analizei tematice este „conținutul” textului („ce” se spune, mai mult decât „cum” se spune) și procesul de analiză a implicat „structurarea” narațiunilor prin identificarea inductivă, examinarea și înregistrarea tiparelor comune sau temelor din cadrul datelor.

În plus față de analiza tematică, analiza structurală a căutat să ofere o perspectivă dincolo de ceea ce pur și simplu a fost spus în interviuri, considerând „cum” povestirile au fost spuse.

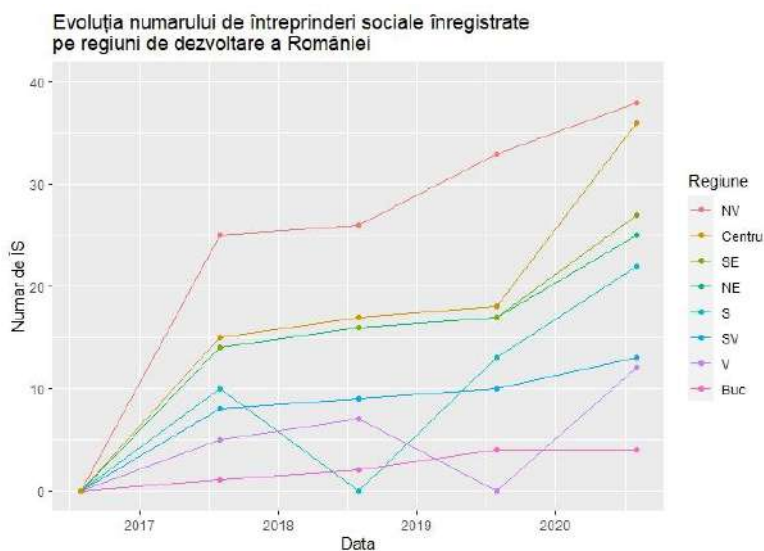
În cele din urmă, analiza de dialog/performanță a pornit de la ipoteza că atunci când oamenii își spun povestea, ei prezintă o identitate particulară prin poziționarea personajelor în relație una cu cealaltă și în relație cu ei înșiși. Acest aspect al analizei este important dat fiind că se concentrează pe relațiile de colaborare și lanțurile de valori sociale și ne permite să explorăm, să înțelegem și să descriem principalele relații din poveștile respondenților, să le clasificăm în tipurile de relații și să determinăm ce roluri au jucat în lanțul de valoare pe care le-au descris.

Rezultatele cercetării vor fi prezentate atât în manieră narativă (în special pentru părțile care intră sub incidența analizei tematice, analizei structurale și analizei de dialog / performanță), cât și sub formă grafică. În mod evident, nu este posibilă redarea întregii narațiuni a respondenților, și recunoaștem că în construirea narațiunii legate de rezultatele studiului, cercetătorul joacă inevitabil un rol major în ceea ce este prezentat.

4.2.1.3. Rezultate preliminare ale cercetării

Proiectul de „Hotărâre de Guvern pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a prevederilor Legii nr. 219/2015 privind economia socială”, care conține de altfel și reglementarea Registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale, a fost deschis spre consultare publică la data de 12 Februarie 2016 (Decalex Entrepreneurial Understanding, 2019).

Primul atestat acordat întreprinderilor sociale conform legii a fost înregistrat la 11.04.2016 („Registru unic de evidență a întreprinderilor sociale - extras - actualizat iulie 2018”, 2018), urmând ca această înregistrare să dispară din următorul registru luat spre analiză („Registru unic de evidență a întreprinderilor sociale - actualizat iulie 2020”, 2020). Datele cuprinse în cadrul registrului din luna Iulie 2020 au fost analizate în funcție de anul acordării atestatului de întreprindere socială, considerând perioadele de referință 01/08/2015-31/07/2016, 01/08/2016-31/07/2017, 01/08/2017-31/07/2018, 01/08/2018-31/07/2019, 01/08/2019-31/07/2020. Astfel, se observă faptul că la nivel național, antreprenorii sociali au profitat de dezvoltarea registrului în anul 2016 și s-au înscris în număr mare până la mijlocul anului 2017, când evoluția numărului de înregistrări a înregistrat un trend mai mic (în Regiunea de dezvoltare Sud Muntenia chiar a scăzut numărul de întreprinderi sociale înregistrate), urmând ca mai apoi începând cu 1 August 2019 să se înregistreze o creștere a numărului de noi înscrieri în cadrul registrului (Figura 59).



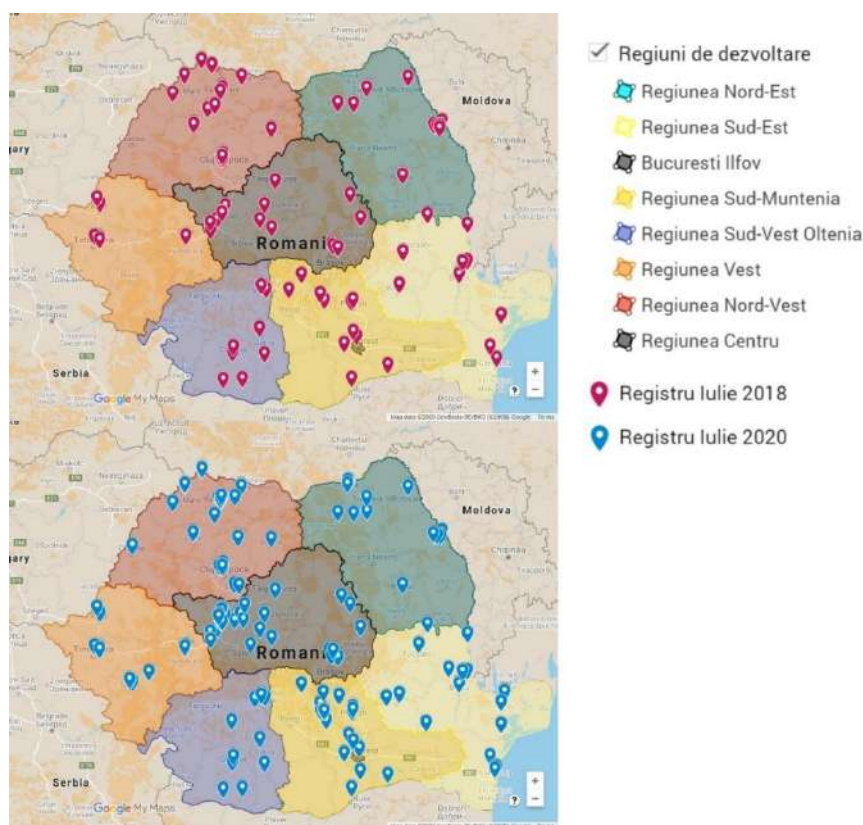
Sursa: prelucrarea autorului

Figura 59 - Evoluția numărului de întreprinderi sociale înregistrate pe regiuni de dezvoltare ale României

După luna August a anului 2020, numărul de întreprinderi sociale înscrise în

cadrul registrului a crescut exponențial în contextul înființării întreprinderilor sociale sub umbrela proiectelor „POCU/449/4/16/Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă”. Deoarece înregistrarea în registrul unic al întreprinderilor sociale a reprezentat o condiție obligatorie pentru aceste organizații, am stabilit ca analiza noastră să se axeze pe întreprinderile sociale înscrise în mod voluntar, până la 31/07/2020.

Pentru a dobândi o imagine de ansamblu a întreprinderilor sociale înregistrate în „Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale” din România, am studiat acest registru la două momente de timp. Varianta de registru actualizată în luna Iulie 2018 conține 103 întreprinderi sociale înregistrate, localizate la nivelul României (Figura 60). Varianta de registru publicată în Iulie 2020 conține 177 întreprinderi sociale înregistrate.



Sursa: prelucrarea autorului pe baza „Registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale” - actualizat Iulie 2018 și Iulie 2020

Figura 60 - Reprezentare a registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale - Iulie 2018 și Iulie 2020

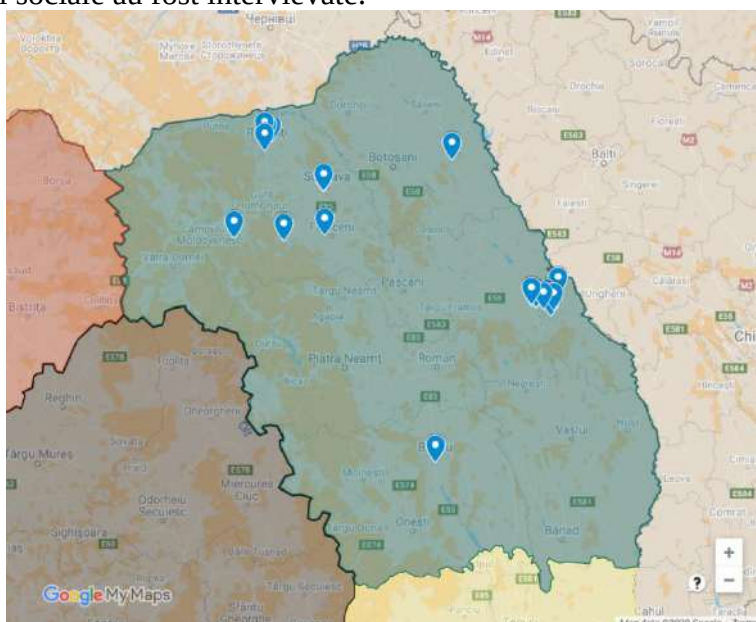
Repartizarea pe regiuni de dezvoltare a întreprinderilor sociale înregistrate în „Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale” publicat în luna Iulie 2020 arată faptul că regiunile cu cele mai multe întreprinderi sociale înregistrate sunt

Regiunea de dezvoltare Nord-Vest și Regiunea de dezvoltare Centru, Regiunea de dezvoltare Nord-Est fiind la mijlocul clasamentului cu 25 de întreprinderi sociale înregistrate (Tabel 39).

Tabel 39 - Repartizarea întreprinderilor sociale (ÎS) înregistrate în cadrul „Registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale” - actualizat Iulie 2020, pe regiuni de dezvoltare ale României

Regiunea de dezvoltare a României	Număr de ÎS înregistrate
Regiunea de dezvoltare Nord-Est	25
Regiunea de dezvoltare Sud-Est	27
Regiunea de dezvoltare București - Ilfov	4
Regiunea de dezvoltare Sud - Muntenia	22
Regiunea de dezvoltare Sud-Vest Oltenia	13
Regiunea de dezvoltare Vest	12
Regiunea de dezvoltare Nord-Vest	38
Regiunea de dezvoltare Centru	36
Total	177

După cum am menționat, populația studiului nostru este reprezentată de cele 25 întreprinderi sociale din regiunea Nord-Est a României (Anexa 7), înregistrate în „Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale” (Figura 61), din care 18 întreprinderi sociale au fost intervievate.



Sursa: prelucrarea autorului pe baza „Registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale” - actualizat Iulie 2020

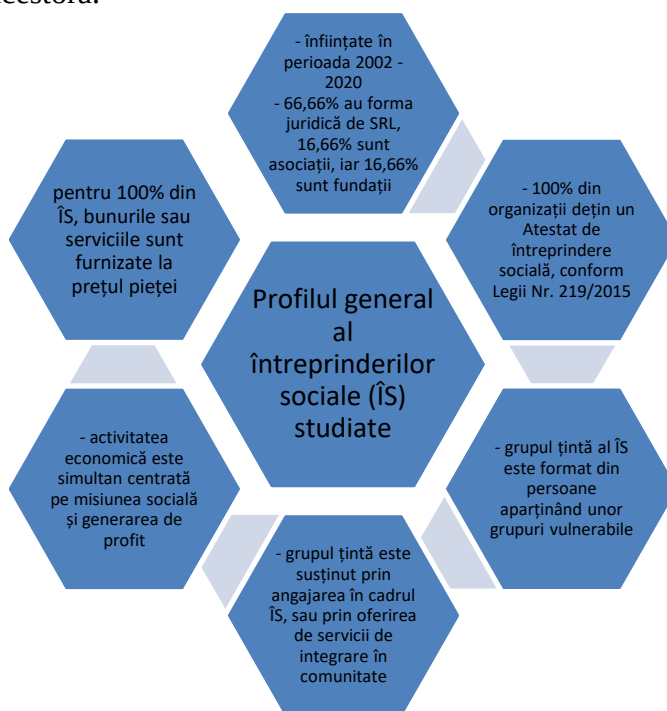
Figura 61 - Reprezentare a ”Registrului unic de evidență a întreprinderilor sociale - Iulie 2020” din Regiunea de dezvoltare Nord-Est

La momentul Iulie 2020, distribuția geografică a întreprinderilor sociale din Regiunea de dezvoltare Nord-Est înregistrate în Registrul unic este inegală, majoritatea întreprinderilor sociale fiind localizate în județele Iași și Suceava.

4.2.2. Rezultatele cercetării

Caracteristicile principale ale întreprinderilor sociale intervievate

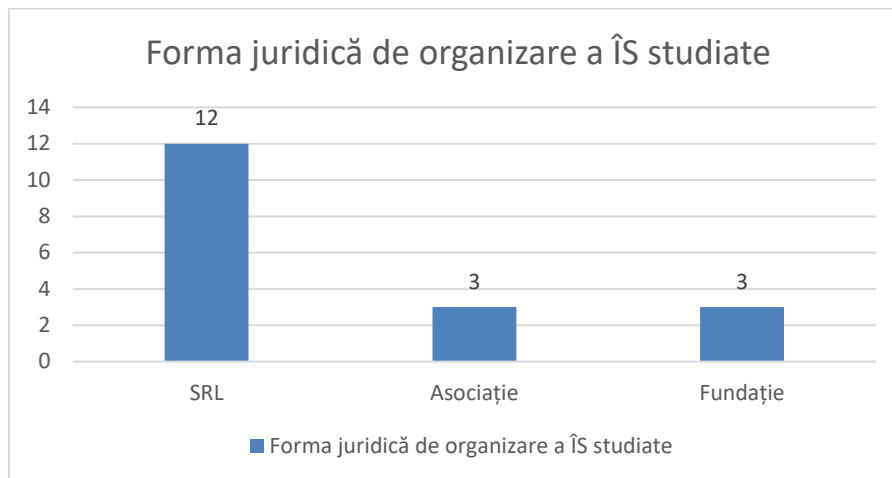
Un prim pas în analiză este reprezentat de înțelegerea profilului general al întreprinderilor sociale intervievate (Figura 62) și stabilirea caracteristicilor principale ale acestora.



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 62 - Profilul general al întreprinderilor sociale (ÎS) studiate

Întreprinderile sociale intervievate sunt relativ tinere, cu mai puțin de 20 ani de activitate. Una dintre ele au fost înființată în anul 2002, două în anul 2007 (dintre care una a fost preluată cu intenția de a deveni întreprindere socială de-abia în anul 2020), iar restul sunt înființate mai recent. 66,66% dintre organizații funcționează sub forma juridică de Societate cu Răspundere Limitată (12 SRL-uri), 16,66% sunt asociații (3 întreprinderi sociale), iar 16,66% sunt fundații (3 fundații) (Figura 63).

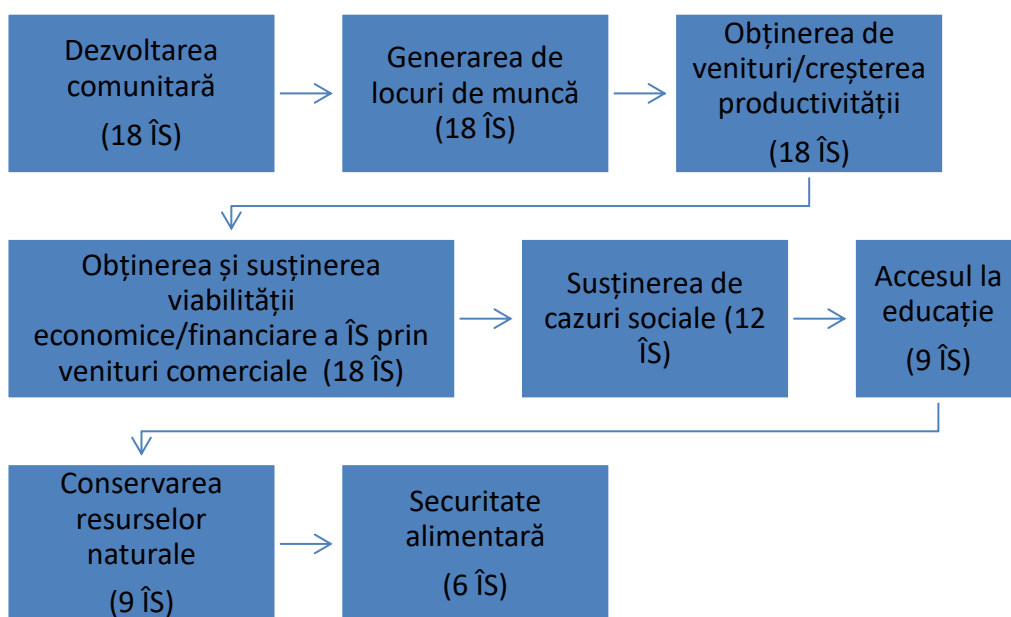


Sursa: prelucrarea autorului

Figura 63 - Forma juridică de organizare a întreprinderilor sociale (ÎS) studiate

Toate întreprinderile sociale studiate sunt incluse în „Registrul unic de evidență al întreprinderilor sociale” și dețin un Atestat de întreprindere socială, conform „Legii Nr. 219 din 23 iulie 2015 privind economia socială”.

O caracteristică principală a întreprinderilor sociale este faptul că acestea, prin activitatea lor, se adresează rezolvării unei probleme sociale. Toate organizațiile studiate au ca grup țintă persoane provenind din grupurile vulnerabile (persoane cu venituri scăzute, mame singure, copii și tineri din familii sărace, cu părinți plecați la muncă în străinătate, cu dizabilități, de etnie roma sau proveniți din casele de copii, persoane fără adăpost, romi, tineri seropozitivi HIV, persoane cu dizabilități) și doresc integrarea acestora pe piața muncii prin angajarea în cadrul activității întreprinderii sociale sau oferirea de servicii suport pentru integrarea acestora în comunitate. Această misiune este încadrată de către reprezentanții întreprinderilor sociale în diferite obiective, în ordinea ierarhizării lor (Figura 64).



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 64 - Top obiective declarate ale întreprinderilor sociale studiate

Cea de-a doua caracteristică principală a întreprinderilor sociale ține de desfășurarea de activități economice producătoare de venit. Și în cazul întreprinderilor sociale incluse în cercetarea noastră această caracteristică este definitorie, întreprinderile furnizând bunuri sau servicii la prețul pieței în activități clasificate variat (servicii de sortare și depozitare legume/fructe, servicii de croitorie, recondiționare textile, articole decorative, produse de panificație, legătorie manuală, intermediere de servicii, servicii de recrutare, servicii sociale, echipamente de lucru, arhivare și depozitare, servicii de SSM și SU, ambalaje din hârtie și carton, tipografie și decorațiuni, webdesign, marketing și publicitate, servicii de recrutare, organizare de evenimente, produse din materiale reciclate, servicii de construcții, servicii cosmetice) (Figura 65).



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 65 - Tipuri de bunuri și servicii oferite de întreprinderile sociale studiate, în funcție de codul CAEN

Pentru continuarea analizei, am folosit următoarele întrebări pe baza de interviu:

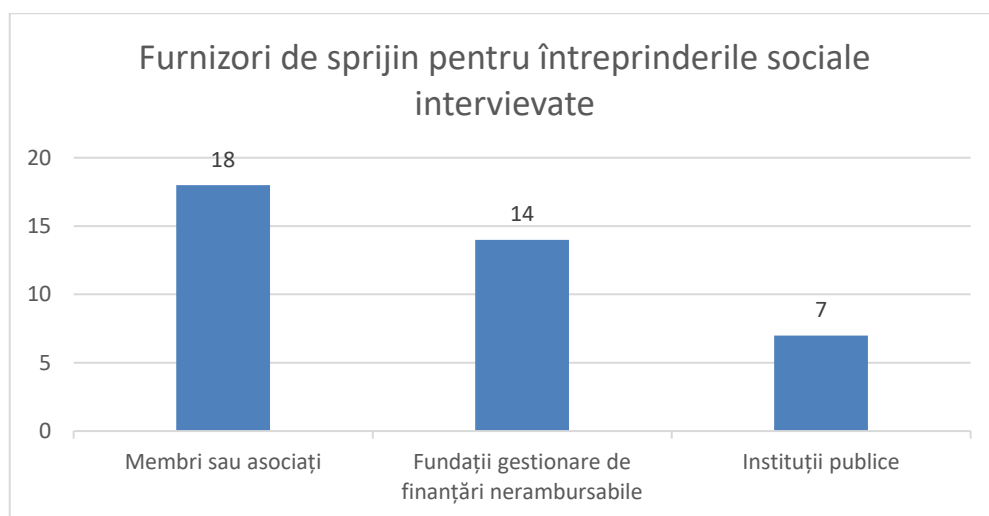
- Întrebarea „Q1.9. În ce tip de organizație s-ar încadra forma juridică a ÎS?”;
- Întrebarea „Q1.10. Dacă, pe lângă forma legală specificată la întrebarea Q1.9, ÎS este acreditată, înregistrată sau certificată de către instituții publice, vă rugăm specificați tipul de acreditare/certificare (dacă sunt mai mult de două, oferiți cele mai importante două acreditări/certificări)”;
- Întrebarea „Q4.31. ÎS beneficiază de sprijin în natură/suport tehnic?”;
- Întrebarea „Q4.32. Din partea cui primește ÎS sprijinul menționat?”;
- Întrebarea „Q5.7.usv. Care sunt factorii principali ai sustenabilității ÎS?”;
- Discuții non-formale cu privire la sistemul legislativ românesc, Legea economiei sociale și opțiunea reprezentărilor întreprinderii sociale de a o înscrie în cadrul Registrului unic de evidență al întreprinderilor sociale.

Astfel, la întrebarea Q1.9., răspunsul a fost acela că întreprinderile sociale studiate funcționează majoritar sub forma juridică de SRL (12 SRL-uri), 6 funcționând ca organizație nonprofit (asociație sau fundație). Toate cele 18 întreprinderi sociale dețin un Atestat de întreprindere socială, conform Legii Nr. 219/2015, conform răspunsurilor la întrebarea Q1.10.

La capitolul beneficii aduse de înscrierea în cadrul Registrului unic al întreprinderilor sociale, din discuțiile non-formale reiese faptul că acest atestat nu

aducea tuturor organizațiilor beneficii în momentul în care a avut loc interviul. Opt dintre întreprinderile sociale studiate au declarat faptul că certificatul de întreprindere socială le ajută să creeze parteneriate la nivel internațional în domeniul dezvoltării sectorului întreprinderilor sociale. Alte 5 organizații au luat în calcul condiționările unor posibile programe de finanțare în vederea obținerii atestatului de întreprindere socială.

Conform răspunsurilor la întrebările Q4.31. și Q4.32., întreprinderile sociale studiate au primit sprijin majoritar din partea membrilor sau a asociaților, a fundațiilor externe coordonatoare de finanțări nerambursabile și de către instituțiile publice (Figura 66).

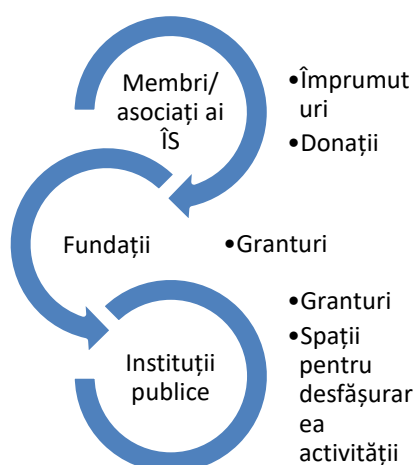


Sursa: prelucrarea autorului

Figura 66 - Furnizori de sprijin pentru întreprinderile sociale intervievate

Susținerea din partea instituțiilor publice este adresată doar organizațiilor nonprofit, adică a asociațiilor incluse în studiu.

Legat de factorii principali ai sustenabilității ÎS, din cadrul întrebării Q5.7.usv., persoanele intervievate au declarat că aceștia țin mai mult de forțe interne întreprinderii sociale: implicarea membrilor, forța de muncă, răbdarea echipei implicate în activitate. Câțiva factori externi menționați au fost donațiile și granturile non-rambursabile primite din partea finanțatorilor privați (Figura 67).



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 67 - Sursele și tipurile de sprijin primit de întreprinderile sociale studiate

În cadrul discuțiilor non formale, persoanele intervievate au transmis faptul că sistemul legislativ românesc susține parțial dezvoltarea întreprinderilor sociale, prin legea economiei sociale, și mai puțin prin armonizarea întregii legislații românești (Codul fiscal, Legea asociațiilor și fundațiilor, legile care guvernează instituțiile publice).

Reprezentanții întreprinderilor sociale au fost provocați să explice de ce au dorit înregistrarea organizației pe care o reprezintă în Registrul unic al întreprinderilor sociale. Astfel, 2 dintre respondenți au invocat motivația de principiu, deoarece organizațiile lor au participat la dezvoltarea legii economiei sociale și astfel și-au arătat susținerea pentru dezvoltarea Registrului. O parte dintre respondenți (15) au răspuns că în ciuda faptului că înregistrarea nu aduce beneficii curente, speră ca reglementări viitoare să aducă un plus valoare statutului recunoscut legal de întreprindere socială:

„Am realizat înregistrarea din dorința de a demonstra că suntem întreprindere socială. Totodată, sperăm că în viitor vom beneficia de reduceri ale taxelor plătite pentru angajați și la bugetele locale.”

(reprezentant legal al ÎS 1)

Totuși, unul dintre reprezentanții organizațiilor a evocat obligația morală și cea legală de a se înregistra în Registrul unic al întreprinderilor sociale, explicând că odată ce legea a intrat în vigoare, și considerându-se întreprindere socială, s-au gândit că trebuie să fie recunoscuți după acest statut și de către lege:

„Acum, că m-ați întrebat, îmi dau seama că nu știu de ce ne-am înscris în registru. Probabil am fost conduși de o obligație morală/legală.”

(reprezentant legal al ÎS 2)

Pe de altă parte, există și reprezentanți ai întreprinderilor sociale (3 ÎS) care recunosc faptul că au fost condiționați de înscrierea în „Registrul unic al întreprinderilor sociale” de către diverși finanțatori (de exemplu, finanțări din cadrul Grupurilor de Acțiune Locală). Mai trebuie menționat și un al cincilea grup de respondenți care susțin faptul că atestatul de întreprindere socială le aduce beneficii legate de recunoașterea la nivel internațional a activității lor, și astfel inițierea de colaborări internaționale.

Prima parte a studiului al căror date le-am analizat în cadrul acestei secțiuni a dorit să caracterizeze întreprinderile reprezentative sectorului întreprinderilor sociale din România. Astfel, am reușit să creăm un profil general al întreprinderilor sociale incluse în studiu. Cadrul legislativ românesc, prin incoerența cu privire la sistemul întreprinderilor sociale și lipsa de susținere fiscală sau legislativă a dezvoltării acestora nu susține dezvoltarea sectorului. Pe viitor, această concluzie va putea fi combătută în cazul în care reforma economiei sociale, prevăzută în „Planul Național de Redresare și Reziliență al României”, aprobat în anul 2022, va fi realizată la capacitate maximă prin oferirea de facilități coerente și de impact și actualizarea legii economiei sociale conform nevoilor actorilor din cadrul economiei sociale (Ministerul Muncii și Solidarității Sociale, 2022b).

După cum am putut observa în cadrul capitolului 2.3 *Inovarea socială și antreprenoriatul social*, inovarea ocupă un loc important în dezvoltarea sustenabilă a organizațiilor și în rezolvarea problemelor sociale. Din acest motiv am exporat următoarele întrebări din cadrul studiului realizat:

- Întrebarea „Q1.9. În ce tip de organizație s-ar încadra forma juridică a ÎS?”;
- Întrebarea „Q1.10. Dacă, pe lângă forma legală specificată la întrebarea Q1.9, ÎS este acreditată, înregistrată sau certificată de către instituții publice, vă rugăm specificați tipul de acreditare/certificare (dacă sunt mai mult de două, oferiți cele mai importante două acreditări/certificări)”;
- Întrebarea „Q2.6. Implementează ÎS vreun tip de inovație?”;
- Întrebarea „Q2.7. La ce nivel este implementată principala inovație?”;
- Întrebarea „Q2.8. Dacă ÎS implementează inovație organizațională, ce tipuri de stakeholderi (părți interesate) sunt implicați?”;
- Întrebarea „Q5.4.usv. Are ÎS un interes strategic în oricare dintre următoarele domenii?”;
- Întrebarea „Q4.12. Care sunt veniturile totale provenite de la instituții publice (subvenții publice, vânzări către instituții publice, ...) pentru anul de referință??”;
- Întrebarea „Q4.18. Beneficiază ÎS de vreun tip de scutiri sau deduceri fiscale din partea autorităților (naționale, regionale, județene, locale, municipale)”;
- Întrebarea „Q4.21. A înregistrat ÎS un profit net în ultimii trei ani?”;
- Întrebarea „Q4.22. A înregistrat ÎS pierdere netă în ultimii trei ani?”;
- Întrebarea „Q4.25. Dintr-o perspectivă realistă, care considerați că sunt principalele obstacole care ar trebui eliminate pentru a face ca un astfel model

economic să fie fezabil?”;

- Întrebarea „Q4.31. ÎS beneficiază de sprijin în natură/suport tehnic?”;
- Întrebarea „Q4.33. Într-o perspectivă sintetică, ce fel de sprijin / suport a primit ÎS din partea instituțiilor private?”;
- Discuții non-formale cu privire la starea generală a întreprinderii sociale.

Din cadrul chestionarului folosit în cadrul interviurilor cu reprezentanții întreprinderilor sociale, seria de întrebări menționate mai sus a fost corelată cu factori de inovație, parcurs care a condus la identificarea de informații relevante pentru stabilirea influenței asupra dezvoltării inovației (Tabel 40).

Astfel, primele informații notabile sunt legate de mediul extern al întreprinderilor sociale. Majoritatea respondenților (16 din 18 respondenți) au declarat faptul că sistemul de *acreditate* conform Legii economiei sociale ar fi avut un impact redus asupra organizației. Totuși, din cauza potențialului la care aceștia speră să îl aducă spre recunoaștere și deschiderea pieței de desfacere, acest factor poate fi încadrat în factorii de dezvoltare a inovării.

Pe de altă parte, întregul *sistem legislativ* care guvernează sectorul întreprinderilor sociale nu conține măsuri de susținere, dar reglementează aspecte precum alocarea profitului, angajarea persoanelor din grupuri vulnerabile, raportarea. Astfel, acest factor este mai degrabă limitator în inovare.

Colaborarea cu organizații de același tip din cadrul sectorului întreprinderilor sociale, în ciuda potențialului de inovare prin unirea forțelor împotriva problemelor comune, tinde să fie un factor de limitare a inovării din cauza faptului că această practică nu este utilizată. Mai mult decât atât, s-a înregistrat și o reticență cu privire la ideea colaborării, celelalte întreprinderi sociale fiind considerate „competitori” în piață.

O serie de factori au fost poziționați la limita dintre mediul intern și cel extern al întreprinderilor sociale:

- *Forma juridică*, care în funcție de tipul ei, avantajează mai mult sau mai puțin dezvoltarea inovației: de exemplu, în studiul efectuat, o parte dintre întreprinderile sociale sub forma de SRL consideră că inovația nu face parte din interesul său strategic și astfel nu implementează vreun tip de inovație; pe de altă parte, toate organizațiile nonprofit privesc inovația ca un element vital în desfășurarea activității lor; astfel, reiese faptul că forma juridică este un factor de susținere a dezvoltării inovării, atunci când aceasta este prin conceptualizare deschisă inovării;
- *Măsurile financiare și fiscale de susținere din partea instituțiilor publice, și sprijinul în natură sau suport tehnic* care tind să limiteze dezvoltarea inovării prin restricțiile atașate beneficiilor aduse.

Tabel 40 - Corelarea informațiilor culese în cadrul studiului întreprinderilor sociale (ÎS) cu factori de inovare

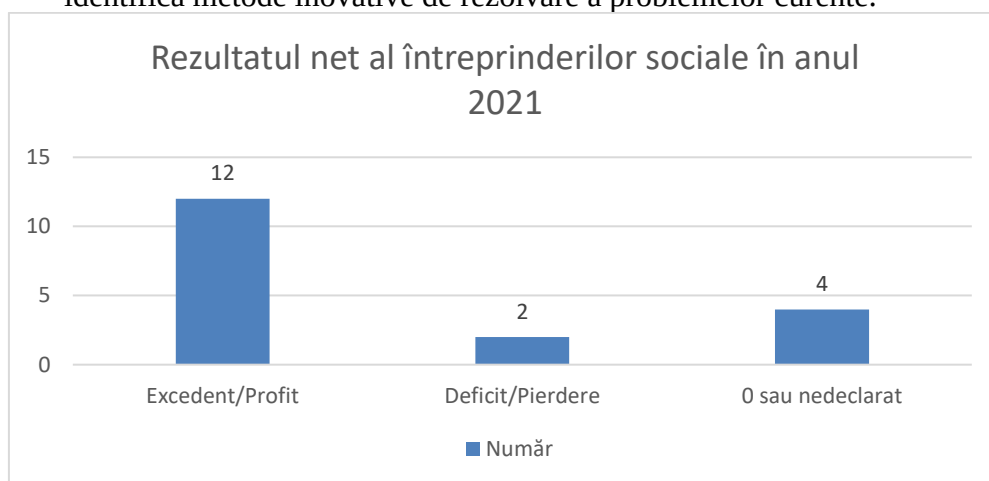
Surse din cadrul interviurilor cu întreprinderile sociale	Factori de inovarea aferenți	Categorisirea factorilor de inovare
Întrebarea „Q1.9. În ce tip de organizație s-ar încadra forma juridică a ÎS?”;	Forma juridică	Structură organizațională
Întrebarea „Q1.10. Dacă, pe lângă forma legală specificată la întrebarea Q1.9, ÎS este acreditată, înregistrată sau certificată de către instituții publice, vă rugăm specificați tipul de acreditare/certificare (dacă sunt mai mult de două, oferiți cele mai importante două acreditări/certificări)”;	Acreditare	Structură organizațională
Întrebarea „Q2.6. Implementează ÎS vreun tip de inovație?”; Întrebarea „Q2.7. La ce nivel este implementată principala inovație?”; Întrebarea „Q2.8. Dacă ÎS implementează inovație organizațională, ce tipuri de stakeholderi (părți interesate) sunt implicați ?”; Întrebarea „Q5.4.usv. Are ÎS un interes strategic în oricare dintre următoarele domenii?”;	Interes spre inovare	Cultură organizațională
Întrebarea „Q4.12. Care sunt veniturile totale provenite de la instituții publice (subvenții publice, vânzări către instituții publice, ...) pentru anul de referință?”;	Măsuri financiare de susținere din partea instituțiilor publice	Resurse organizaționale
Întrebarea „Q4.18. Beneficiază ÎS de vreun tip de scutiri sau deduceri fiscale din partea autorităților (naționale, regionale, județene, locale, municipale)”;	Măsuri fiscale de susținere în partea instituțiilor publice	Resurse organizaționale
Întrebarea „Q4.21. A înregistrat ÎS un profit net în ultimii trei ani?”;	Înregistrarea repetată de profit net	Strategie organizațională
Întrebarea „Q4.22. A înregistrat ÎS pierdere netă în ultimii trei ani?”;	Înregistrarea repetată de pierdere netă	Strategie organizațională
Întrebarea „Q4.25. Dintr-o perspectivă realistă, care considerați că sunt principalele obstacole care ar trebui eliminate pentru a face	Obstacole ale fezabilității modelului financiar	Strategie organizațională

ca un astfel model economic să fie fezabil?”;	al ÎS	
Întrebarea „Q4.31. ÎS beneficiază de sprijin în natură/suport tehnic?”;	Sprijin în natură/suport tehnic	Resurse organizaționale
Întrebarea „Q4.33. Într-o perspectivă sintetică, ce fel de sprijin / suport a primit ÎS din partea instituțiilor private?”;		
Discuții non-formale cu privire la starea generală a întreprinderii sociale.	Legislație, Colaborare cu organizații de același tip	Structură a sectorului ÎS Climatul sectorului

Sursa: prelucrarea autorului

Alți factori care limitează dezvoltarea inovării întreprinderilor sociale analizate sunt:

- *Obstacolele din calea fezabilității modelului financiar*, și anume birocrăția înregistrată în accesarea fondurilor nerambursabile, fonduri puține destinate întreprinderilor sociale, legislație incoerentă cu privire la accesul întreprinderilor sociale la procesul de achiziție de servicii publice.
- *Înregistrarea de profit net în cadrul mai multor ani consecutivi*, în cazul SRL-urilor poate fi și aceasta un factor de limitare a inovării, deoarece lipsa unei nevoi acute de finanțare i-ar feri pe reprezentanții întreprinderii de a identifica metode inovative de rezolvare a problemelor curente.

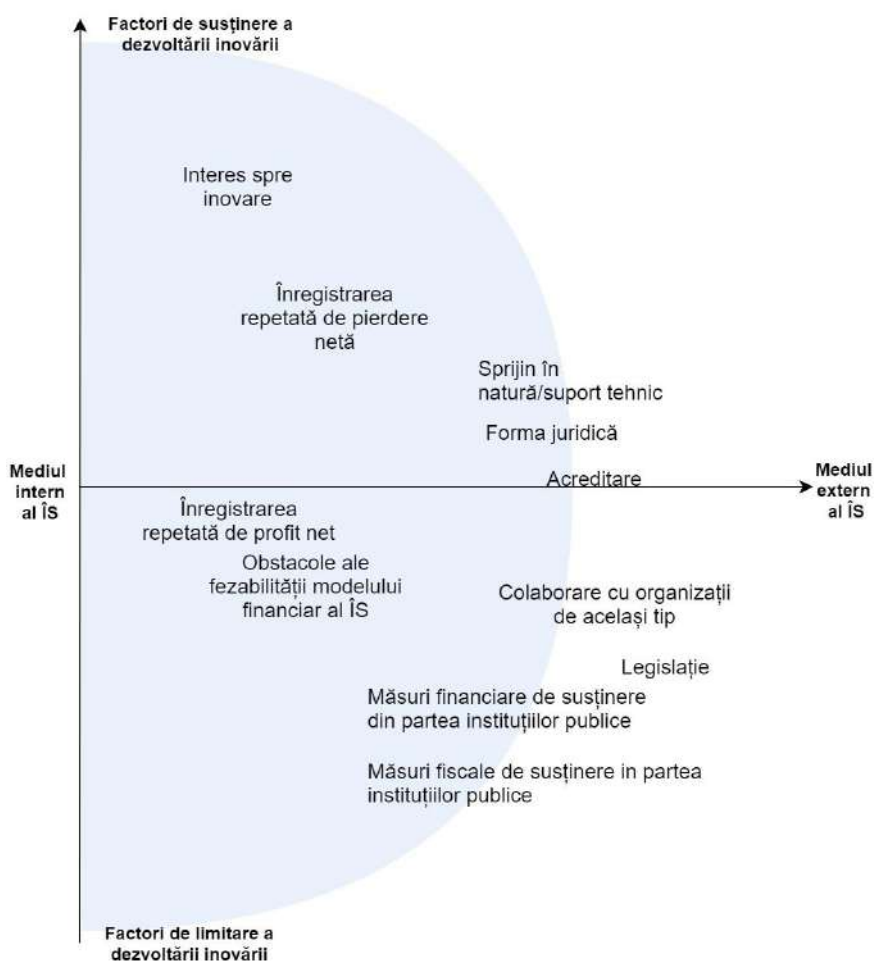


Sursa: prelucrarea autorului

Figura 68 - Situația financiară în anul 2021 a întreprinderilor sociale studiate

Pe de altă parte, organizațiile nonguvernamentale care au înregistrat *pierdere* în ani consecutivi au un interes accentuat spre inovare. Lipsa de resurse financiare pare să susțină astfel dezvoltarea inovării.

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 69 - Factori de influență a inovării întreprinderilor sociale studiate (ÎS)

Iar cel mai important factor al dezvoltării inovării a reieșit să fie *interesul pentru inovare* al reprezentanților întreprinderilor sociale. Astfel, cultura organizațională și cea personală, deschisă spre activități noi și spre rezolvarea problemelor a fost secretul sustenabilității întreprinderilor sociale studiate.

Metodele inovative menționate de către reprezentanții întreprinderilor sociale sunt inovarea de produs, prin transformarea utilității unor produse existente și adăugarea de produse noi în portofoliu, dar și inovarea în servicii prin adaptarea continuă la noile provocări ale societății.

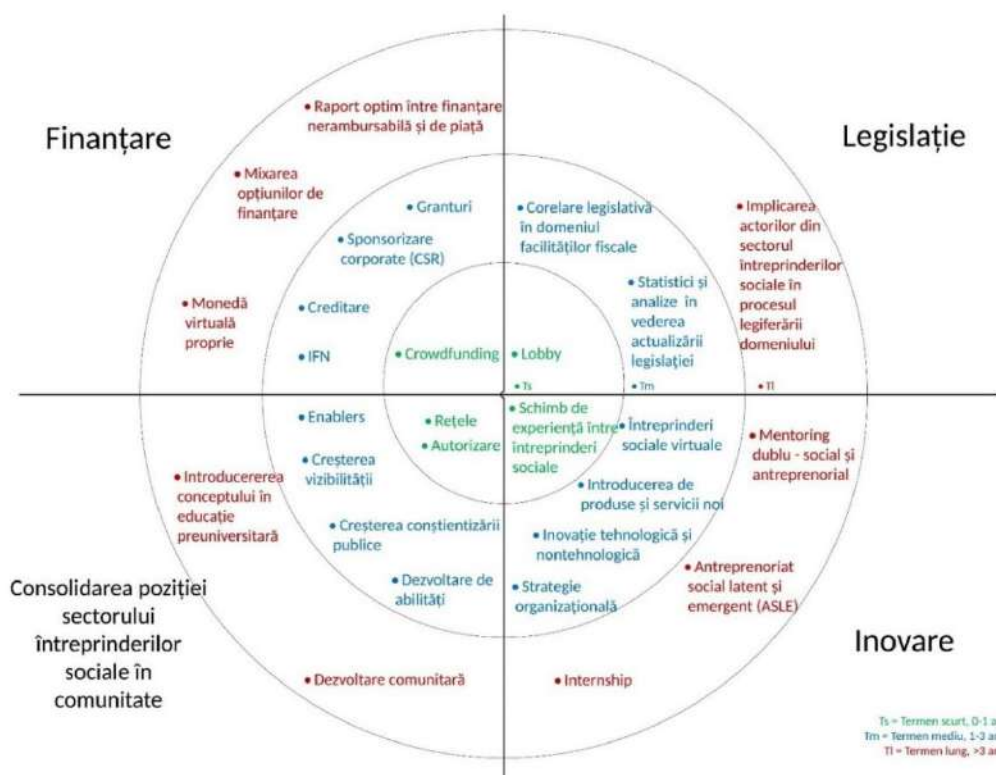
După analiza diversilor factori care le caracterizează (de exemplu, finanțarea, legislația, piața de desfacere, colaborarea, managementul), putem observa poziționarea acestora pe două axe: mediu intern sau extern și factori de limitare sau susținere a inovării (Figura 69).

În ciuda faptului că în cadrul studiului nostru s-a înregistrat un interes crescut spre inovare din partea antreprenorilor sociali, în cadrul interviurilor am reușit să identificăm doar două metode inovative de dezvoltare a întreprinderilor sociale: inovarea de produs și inovarea de servicii.

4.3. Propuneri de strategii de dezvoltare ale întreprinderilor sociale

4.3.1. Formarea matricei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale

Odată cu analiza informațiilor rezultate în cadrul cercetărilor prezentate, am identificat o serie de factori care formează Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale, grupați pe patru domenii, Finanțare, Legislație, Inovare și Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate, și dispersați în cadre temporale: termen scurt între 0-1 an, termen mediu între 1 și 3 ani și termen lung > 3 ani (Figura 70).



Sursa: Elaborarea autorului

Figura 70 - Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România

Din punct de vedere al finanțării, o matrice de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România ar putea conține abordarea pe termen scurt a crowdfundingului ca model de finanțare și dezvoltarea pe termen mediu a instrumentelor IFN (Instituții financiare nebancare), sponsorizarea de la nivelul corporațiilor, a produselor bancare de creditare dedicate întreprinderilor sociale și a granturilor pentru proiecte cu finanțare nerambursabilă. Pe termen lung, atenția poate fi direcționată spre realizarea unui raport optim între sursele de venit din finanțări nerambursabile și cele din piață, mixarea unor opțiuni de finanțare variată și explorarea conceptului de monedă virtuală proprie.

- *Crowdfunding-ul, model modern de finanțare*

Deoarece sursele de finanțare tradiționale (bănci, business angels, instituții publice) devin inaccesibile sau greu accesibile pentru diferite proiecte, a fost creată o metodă inovativă de finanțare: cea a crowdfunding-ului, adică a finanțării participative. Această metodă pare să fie potrivită în mod special întreprinderilor sociale (Balboni et al., 2014), cu toate că la nivel mondial este folosită pentru implementarea unei game variate de proiecte economice și sociale.

Crowdfunding este o metodă de finanțare a proiectelor care implică utilizarea internetului pentru comunicarea dintre inițiatorii proiectului și persoanele care doresc să investească în aceste proiecte. Astfel, crowdfunding-ul este o formă avansată de strângere de fonduri, care elimină sistemul clasic de donare, înlocuind-o cu o metodă de tip compensare. În acest fel, inițiatorii proiectului creează o rețea cu membrii care plătesc bani pentru produsele sau serviciile generate de proiect (Toader et al., 2015).

Inițiatorul proiectului este persoana care nu dispune de fondurile necesare pentru realizarea proiectului și din diferite motive, nu are acces la alte surse de finanțare. Pe de cealaltă parte, sponsorul este persoana care alege să susțină financiar proiectul. Întâlnirea dintre cele două părți are loc pe internet, folosind o platformă unde inițiatorii își prezintă proiectele, iar sponsorii aleg să susțină proiectele preferate cu suma dorită. Pe lângă aceste părți implicate în modelul de finanțare prin crowdfunding, mai este inclusă și organizația care gestionează platforma de crowdfunding, care reunește inițiatorii proiectelor și persoanele care ar dori să sprijine astfel de inițiative prin eforturile lor de investiții (Ordanini et al., 2011).

Metoda simplă de funcționare oferă avantajul transparenței pentru sponsori, deoarece știu exact ce finanțează. Cele mai importante avantaje ale acestei surse de finanțare a proiectelor sunt:

- finanțarea se realizează fără a genera o datorie, banii primiți nu sunt restituiți, chiar dacă beneficiarul se angajează să ofere ceva la schimb pentru fiecare ban primit (de exemplu, va menționa numele sponsorilor pe o pagină, mulțumiri publice sau chiar va oferi rezultatele proiectului);
- identificarea potențialilor clienți, prin campania de publicitate de pe platformă care

poate genera notorietate (poate fi asociată cu o promovare timpurie a proiectului);

- cercetarea de piață de înaltă calitate, deoarece o campanie de publicitate pe o platformă de crowdfunding ajunge direct la mulțime și poate fi, de asemenea, o cercetare de piață (de exemplu, în cazul în care crowdfunding-ul nu reușește, unul dintre motive poate fi ideea inadecvată a proiectului, pe de altă parte, dacă campania are succes poate fi un motiv pentru punerea în practică a proiectului).

Sponsorii sunt și ei motivați să participe la finanțare prin:

- plăcerea de a contribui la punerea în practică a unor proiecte;
- dorința de a fi implicat în anumite proiecte;
- „compensațiile” oferite de inițiator, bunurile și serviciile pe care sponsorul dorește să le achiziționeze.

Astfel, dinamica crowdfunding-ului, precum și dispersia geografică a posibilor sponsori, permite întreprinderilor sociale să depășească barierele de finanțare și să utilizeze globalizarea pentru o finanțare reușită.

Următoarele platforme de crowdfunding finanțează și idei cu impact social:

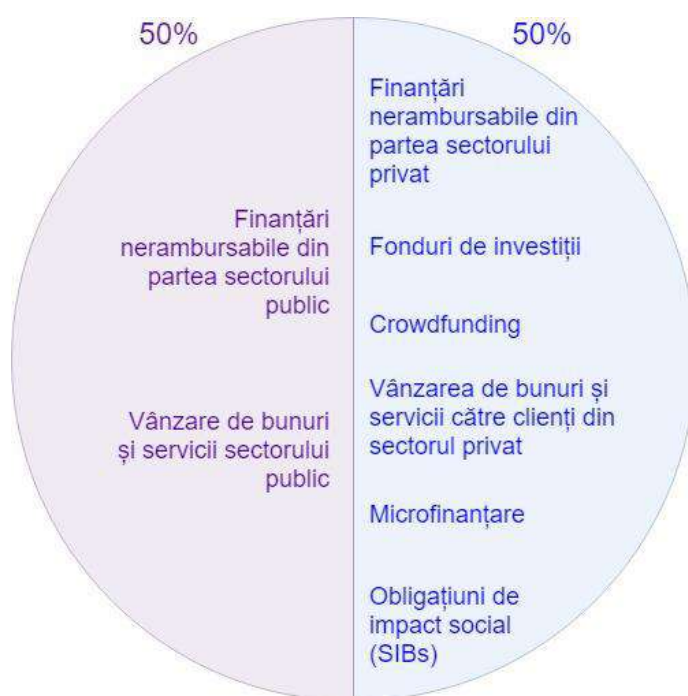
- **Kickstarter.com:** Platforma a fost proiectată și construită inițial pentru artele creative, dar acum este folosită de către antreprenori în tehnologie, antreprenori sociali și multe alte domenii. Modelul impus de către Kickstarter presupune finanțarea doar a proiectelor care strânge întreaga sumă stabilită pentru campania de strângere de fonduri. Astfel, suporterii proiectului sunt protejați de riscul de a pierde banii oferți înainte de finalizarea proiectului. Platforma nu conține momentan un domeniu „Antreprenoriat social”, dar a promovat până în prezent 56 de proiecte implementate de către întreprinderi sociale.
- **Crestemidei.ro:** Platformă asemănătoare cu Kickstarter, implementată în România și care a finanțat până în prezent 59 de proiecte, din 107 proiecte promovate. Dintre acestea, 25 au fost încadrate în domeniul „Comunitate”, 18 în domeniul „Educație” și 4 în domeniul „Mediu”. Platforma nu conține momentan un domeniu „Antreprenoriat social”.

- *Mixarea opțiunilor de finanțare*

Mai mult decât niciodată, toți actorii economici au realizat faptul că mecanismele și infrastructura piețelor de finanțare contează foarte mult. Atât sectorul axat pe profit cât și cel nonprofit se văd în situația de a își diversifica sursele de venit, atât în perioada de start-up cât și mai departe în ciclul de dezvoltare organizațional. Desigur, multe dintre entități au preconcepțiile și convingerea că doar unele tipuri de finanțare sunt potrivite pentru tipul lor de activitate, dar limitele de întrunire a condițiilor pentru a avea acces la acestea devin din ce în ce mai vagi. De exemplu, la modelul de „business angels” nu mai aplică doar antreprenorii axați pe profit, ci și antreprenorii sociali. Sau finanțările nerambursabile pentru proiecte sociale devin accesibile și întreprinderilor clasice, pentru integrarea în muncă a persoanelor care provin din grupuri vulnerabile.

Totuși, față de întreprinderile axate pe profit, întreprinderile sociale tind să acceseze mai mult finanțările nerambursabile sau surse de finanțare prin contracte cu instituțiile statului. Aceasta este datorată faptului că întreprinderile sociale doresc de obicei să acopere o gamă de servicii specifice statului bunăstării sociale și care au costuri de producție mai mari decât întreprinderile clasice. De aici apare și principala problemă a acestor organizații, legată de sustenabilitatea financiară și dependența de sursele de finanțare care provin de la sistemul public.

O soluție la această problemă este mixarea opțiunilor de finanțare a activității întreprinderilor sociale, în procent 50% - 50%, cu surse din mediul public (finanțări nerambursabile din partea sectorului public, vânzare de bunuri și servicii sectorului public) și cel privat (finanțări nerambursabile din partea sectorului privat, fonduri de investiții, crowdfunding, vânzarea de bunuri și servicii către clienți din sectorul privat, microfinanțare, obligațiuni de impact social (SIBs)) (Figura 71).



Sursa: prelucrarea autorului

Figura 71 – Mixarea surselor de finanțare a întreprinderilor sociale

Acest model 50% public – 50% privat ar ajuta integrarea întreprinderilor sociale în piața publică de bunuri și servicii și le-ar crește competitivitatea.

Legislația este un domeniu care are influențe mari asupra dezvoltării sectorului întreprinderilor sociale. În contextul legislativ românesc actual, inițiativele de lobby sunt vitale pe termen scurt pentru adaptarea legii economiei

sociale la nevoile sectorului. Acestea, corelate pe termen mediu cu statistici relevante referitoare la activitatea întreprinderilor sociale au potențialul de a susține dezvoltarea de facilități fiscale relevante. Pe termen lung, implicarea actorilor din sectorul întreprinderilor sociale în procesul legiferării domeniului poate facilita maximizarea impactului întreprinderilor sociale în societate.

- *Lobby pentru adaptarea cadrului legislativ*

Un cadru legal care să faciliteze dezvoltarea întreprinderilor sociale este foarte important. Aceasta presupune existența unei legi clare referitoare la întreprinderile sociale, dar și alinierea Codului fiscal, și a legilor care guvernează fiecare tip de întreprindere socială în parte (asociații, fundații, cooperative, întreprinderi).

În ciuda lipsei voinței legiuitorilor actuali de a crea un mediu legislativ prietenos cu acest sector, întreprinderile sociale pot folosi metode de lobby pentru a influența parcursul viitor. Aceasta se poate realiza prin intermediul rețelilor naționale pe care le-ar putea forma, rețelilor internaționale existente (de exemplu, Rețeaua europeană a întreprinderilor de integrare socială ENSIE) și a cercetătorilor din domeniu.

În contextul societății actuale cu noi și continue provocări și al piețelor deosebit de competitive, întreprinderile sociale pot fi sustenabile doar dacă fac din inovare o prioritate. Pe termen scurt, schimbul de experiență cu alți antreprenori adaptați la alte piețe poate oferi indicii importante pentru strategiile de inovare. Pe termen mediu, dezvoltarea în domeniul virtual al întreprinderilor, împreună cu dezvoltarea de noi produse și servicii, inovația tehnologică și non-tehnologică și adoptarea unei strategii organizaționale, și pe termen lung organizarea de internship-uri, transformarea antreprenoriatului latent în antreprenoriat emergent și activități de mentoring dublu (din punct de vedere antreprenorial și din punct de vedere al obiectivelor sociale) pot fi elemente ale inovării în sectorul întreprinderilor sociale.

- *Întreprinderi sociale virtuale*

Turbulența mediului de afaceri caracteristic perioadei actuale îngreunează supraviețuirea întreprinderilor. Acestea trebuie să răspundă și să se adapteze noilor cerințe ale pieței, dar și vitezei și globalizării erei digitale. Întreprinderile sociale, față de întreprinderile clasice, se confruntă chiar cu mai multe dificultăți din cauza atenției acordate scopului social, a diferitelor neajunsuri legislative sau a modelului economic caracterizat de costuri mari de producție și vânzare la prețul pieței.

O propunere de metodă inovativă de asigurare a subzistenței organizațiilor active în mediul economic (Browne & Zhang, 1999; Camarinha-Matos et al., 1998; Castro et al., 2012), care poate fi aplicată și de către întreprinderile sociale, este întreprinderea virtuală.

Această nouă formă de organizare este văzută ca un mijloc de creare a unei activități economice și sociale folosind predominant mediul online:

- produsele și serviciile sunt livrate și vândute prin intermediul rețelilor electronice, ceea ce presupune scăderea costurilor în mod semnificativ, dar și accesul la piețe îndepărtate din punct de vedere geografic;
- locurile de muncă devin flexibile din perspectivă a locației (se introduc astfel conceptele de teleworking, coworking, birouri flexibile);
- organizațiile devin virtuale, flexibile în ceea ce privește resursa umană, dar cu un grad de cooperare ridicat între membrii echipei.

Ținând cont de faptul că întreprinderile sociale oferă de obicei pieței produse sau servicii de nișă, iar procesul de marketing trebuie să fie specific grupului țintă, mutarea procesului de vânzare în mediul online poate lărgi considerabil piața de desfacere, ceea ce se poate traduce prin creșterea veniturilor. Pe de altă parte, flexibilitatea locurilor de muncă devine obligatorie pentru întreprinderile sociale, unde pe de o parte experții sunt deseori împrăștiți din punct de vedere geografic, iar persoanele provenind din grupuri vulnerabile pot beneficia de munca de acasă.

Din punct de vedere al lanțului de aprovizionare, întreprinderile virtuale își coordonează sistemele interne cu alte sisteme din lanțul de aprovizionare și participă simultan la activitatea altor întreprinderi virtuale. Astfel, întreprinderile virtuale devin o rețea de întreprinderi. Procesul de fabricație nu mai este desfășurat de către o singură întreprindere, din care să rezulte un produs complet. Fiecare întreprindere este un nod care adaugă o anumită valoare (furnizare, vânzare, inginerie, alte funcții specializate). În ciuda faptului că stabilirea de asemenea acorduri între întreprinderi nu este o practică nouă, reticența întreprinzătorilor sociali față de colaborarea cu alte întreprinderi sociale i-a oprit din punerea în practică a acestui sistem. Totodată, noutatea întreprinderii virtuale vine prin utilizarea tehnologiei informației și a mediului online în mod special, pentru a sprijini crearea de astfel de rețele și pentru coordonarea lor.

În principiu, întreprinderile mici și mijlocii care participă la o întreprindere virtuală obțin acces la resursele unei organizații mari, păstrând în același timp agilitatea și independența unei întreprinderi mici. Următoarele beneficii ar putea fi obținute prin construirea unei întreprinderi virtuale:

- accesul la o gamă largă de resurse specializate;
- prezintă o față unificată pentru cumpărătorii corporativi mari;
- membrii individuali își păstrează independența și continuă să-și dezvolte competențele de bază;
- remodelarea întreprinderii și schimbarea membrilor se poate face în funcție de proiect.

În concluzie, o întreprindere virtuală poate fi o rețea de oameni creativi conectați prin intermediul serviciilor on-line, al buletinelor informative și al Internetului, care lucrează împreună pentru a produce produse comerciale.

Un model simplist de întreprindere virtuală este deja pus în aplicare de o serie de întreprinderi sociale de la nivel european, care investesc în comunități defavorizate din Africa sau India. Antreprenorii sociali coordonează din Europa

activitatea de producție desfășurată de persoane care nu înregistrează venituri, din țările slab dezvoltate, și comercializează mai apoi produsele prin intermediul rețelelor electronice.

Alte modele de astfel de întreprinderi sociale sunt și spații virtuale de vânzare de produse cu impact social sau etic puternic:

- Luv. (<https://www.createluv.com>) este un magazin on-line pentru cadouri unice și exclusive. Acesta conectează artiști, consumatori și organizații de caritate, oferind o platformă în care produsele exclusive cresc gradul de conștientizare al unei cauze sociale și o susțin financiar;
- Cambio Market (<https://www.shopcambio.co/>) este un magazin on-line pentru produse realizate manual și din materiale reciclate. Acesta vinde felicitări reciclate produse de foste victime ale traficului de persoane, bijuterii din tricouri și multe alte produse inovative. Fiecare achiziție susține partenerii care sunt întreprinderi sociale și oferă suport unei cauze sociale.

În domeniul consolidării poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate, factorul cu posibilitate de implementare pe termen scurt este dezvoltarea de rețele de întreprinderi sociale axate pe interese comune și autorizarea întreprinderilor sociale existente, conform Legii Nr. 219 din 23 iulie 2015 privind economia socială. Pe termen mediu, dezvoltarea de colaborări cu personaje care pot crea schimbare pozitivă (enablers), în directă corelare cu creșterea vizibilității și a conștientizării publice pot fi importante pentru consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate. Acestea pot fi completate de dezvoltarea de abilități aferente angajaților din cadrul întreprinderilor sociale, pe termen mediu, și introducerea conceptelor de întreprindere socială și antreprenoriat social în educația preuniversitară și implicarea extinsă în dezvoltarea comunitară ar putea contribui la crearea unei forțe de inițiativă îndrăznețe.

- *Rețele de întreprinderi sociale axate pe interese comune*

Un factor predominant întâlnit în cadrul studiului nostru a fost reticența persoanelor intervievate de a colabora cu alte întreprinderi sociale sau întreprinderi tradiționale pentru a își atinge scopul social și economic. Dar uneori colaborarea ar poate duce la profesionalizare sau crearea unei voci comune mai puternice, iar alteori la scăderea poverii financiare sau tehnice simțite de întreprinderile sociale. Această colaborare ar putea lua forma unor clustere, hub-uri, parcuri de întreprinderi sociale, alianțe, federații sau rețele (Leadbeater, 2007).

Din punctul de vedere al inițiativelor de grupare a întreprinderilor, avantajele pentru aceste organizații pot fi:

- crearea condițiilor favorabile pentru dezvoltarea afacerilor, prin:
 - acces mai ușor la forme externe de finanțare a activităților,
 - creșterea accesului la noile tehnologii,
 - reducerea costurilor prin execuția comună a proiectelor, organizarea

- sistemului de furnizare și distribuție a produselor;
- îmbunătățirea calificărilor angajaților întreprinderilor co-participante la structura de grupare;
- interacțiunea în procesul de dezvoltare a produselor cu entități din sfera de cercetare și dezvoltare;
- promovarea în comun a produselor și crearea unei imagini unitare a grupului;
- posibilitatea de a avea impact asupra politicii economice și sociale la nivel regional și național.

Un model reprezentativ de astfel de grupare este Social Enterprise UK (<https://www.socialenterprise.org.uk>), care se autodeclara cea mai mare rețea de întreprinderi sociale din Marea Britanie. Social Enterprise UK este un partener strategic pentru 6 departamente guvernamentale și au condus politica publică în domeniul întreprinderilor sociale în ultimii 15 ani. Rețeaua are relații de afaceri cu unele dintre cele mai mari companii din Marea Britanie pentru a sprijini întreprinderile sociale prin intermediul lanțurilor lor de aprovizionare, al resurselor umane și al rețelelor. Pe lângă întreprinderi sociale, membrii lor mai sunt întreprinderi private, organizații de caritate și organizații din sectorul public care sprijină viziunea asupra unei lumi în care „întreprinderea socială este modul obișnuit de a face afaceri” („Social Enterprise UK,” 2018).

- *Creșterea conștientizării publice cu privire la plus valoarea adusă de întreprinderile sociale în comunitate*

Întreprinderile sociale se confruntă deseori cu probleme în accesul la publicul general și la clienți. Pe de o parte, situația se propagă în lipsa unei imagini în piață și mai apoi în lipsa vânzărilor.

Unul dintre motivele acestei probleme este nivelul redus de conștientizare al publicului general cu privire la plus valoarea pe care o aduc întreprinderile sociale în comunitățile lor. Prin urmare, este necesară desfășurarea de campanii generale de conștientizare a impactului social și de promovare al sectorului întreprinderilor sociale. Acestea trebuie să pună accent și pe diferențele dintre întreprinderile clasice și cele sociale și se pot implementa prin participarea la târguri comerciale, organizarea de festivaluri dedicate, creșterea prezenței în mass-media.

Un alt motiv al persistenței problemei menționate este discursul obișnuit de promovare al reprezentanților întreprinderilor sociale, care începe cu explicația faptului că organizația lor nu este una corporatistă, axată pe profit. Scopul social, impactul adus în societate, rațiunea existenței și calitatea muncii sunt menționate mai târziu și fără convingere. Astfel, îmbunătățirea abilităților de promovare și de marketing sunt deosebit de importante pentru întreprinderile sociale. Pe de altă parte, creșterea vizibilității în mediul economic se face și de către mediul guvernamental prin oferirea de suport dedicat întreprinderilor sociale.

Nu în ultimul rând, mediul academic poate promova acest concept prin crearea

de programe de studii dedicate antreprenoriatului social și dezvoltarea de centre de afaceri. Glasgow Caledonian University din Marea Britanie are un astfel de program de studii, denumit Yunus Centre for Social Business and Health. Acesta coordonează un program de masterat în afaceri sociale și microfinanțare (*Yunus Centre for Social Business and Health*, 2018). Un alt exemplu de astfel de inițiativă este Universitatea din Basilicata, Italia, care a deschis în Septembrie 2018 un Centru de Afaceri Sociale Yunus. Scopul acestuia este combaterea șomajului, în special în rândul tinerilor, prin punerea în aplicare a principiilor laureatului Premiului Nobel, Prof. Muhammad Yunus (“Italian university sets up Yunus Social Business Centre,” 2018).

4.3.2. Validarea matricei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale

Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale a fost supusă validării de către șase experți reprezentanți ai mediului academic, sectorului public, sectorului de afaceri, sectorului de economie socială, mediului politic și sectorului bancar (Tabel 41).

Implicarea în cadrul studiului a fost solicitată prin completarea unui chestionar format din două secțiuni principale: Informații de identitate generală și Analiza matricei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale (Anexa 9). Cea de-a doua secțiune legată de analiza matricei este formată din 5 întrebări: două întrebări semideschise de identificare a utilității, corectitudinii și relevanței matricei propuse, o întrebare de comparare a importanței perechilor de domenii pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale din România și două întrebări structurate legate de încadrarea factorilor de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale în domenii și timp.

Tabel 41 - Profilul experților

Expert	Profil
Expert 1	Reprezentant al mediului academic Funcție: Cadru didactic Experiență: managementul resurselor umane în contextul dezvoltării regionale, organizarea și conducerea afacerilor în turism, coordonator de proiecte de dezvoltare rurală
Expert 2	Reprezentant al sectorului public Funcție: Manager proiecte în cadrul administrației publice locale Experiență: Dezvoltare și implementare strategii și proiecte de finanțare nerambursabilă promovate ca modele de bună practică la nivel național
Expert 3	Reprezentant al sectorului de afaceri Funcție: Antreprenor, administrator firmă IT Experiență: activitate în cadrul unor proiecte sociale

	derulate de ONG-uri locale, programator IT
Expert 4	Reprezentant al sectorului de economie socială Funcție: Ofițer de monitorizare Experiență: activități de cercetare, formare, consolidare a capacităților, consiliere în materie de politici publice, management și evaluare a programelor la nivel superior în domeniul societății civile, ONG-urilor, întreprinderilor sociale, dezvoltării rurale
Expert 5	Reprezentant al mediului politic Funcție: Deputat Experiență: dezvoltarea de strategii pentru integrarea grupurilor vulnerabile, comunicare
Expert 6	Reprezentant al sectorului bancar Funcție: Manager de proiect, Deutsche Bank Experiență: ofițer bancar în relația cu IMMurile, expert în dezvoltarea afacerilor.

Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România este considerat a fi un instrument util, iar reprezentarea grafică a matricei este considerată a fi corectă și relevantă, în unanimitate de către toți participanții la studiu. Recomandările principale de îmbunătățire a perspectivei prezentate în matrice au constatat în simplificarea prezentării factorilor de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România în timp, pe termen scurt, mediu și lung și încadrarea simultană a acestora în domenii multiple.

În ceea ce privește compararea importanței perechilor de domenii pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale din România, am ales Procesul Analitic Ierarhic (AHP), care este folosit în sectorul privat și sectorul public, în probleme legate de planificare și dezvoltare de strategii, de către factori de decizie și cercetători (Russo & Camanho, 2015). Procesul Analitic Ierarhic (AHP) este o metodă de măsurare prin comparații în perechi și se bazează pe judecata experților pentru a deriva scalele prioritare (Saaty, 2008), fiind unul dintre cele mai utilizate instrumente de luare a deciziilor multicriteriale (Vaidya, 2006). Având scopul inițial de a oferi suport în definirea priorităților și luarea de decizii complexe, metodologia AHP a ajuns să aibă o structură capabilă să măsoare și să sintetizeze o varietate de factori ai unui proces complex de luare a deciziilor într-o manieră ierarhică, făcând simplă combinarea părților într-un întreg (Russo & Camanho, 2015).

Pentru a servi atât criteriul de consistență, cât și cel de redundanță al metodei AHP, se consideră că numărul de criterii optim este mai mic de șapte (Saaty & Ozdemir, 2003). Pentru aplicarea AHP în cadrul studiului nostru, am asociat cele patru domenii de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale câte unui criteriu:

- Criteriu 1: Finanțare,
- Criteriu 2: Legislație,

- Criteriu 3: Inovare,
- Criteriu 4: Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate.

Întrebare dedicată comparației importanței perechilor de domenii pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale din România a fost structurată astfel:

- Evaluarea Criteriului 1 față de Criteriul 2
- Evaluarea Criteriului 1 față de Criteriul 3
- Evaluarea Criteriului 1 față de Criteriul 4
- Evaluarea Criteriului 2 față de Criteriul 3
- Evaluarea Criteriului 2 față de Criteriul 4
- Evaluarea Criteriului 3 față de Criteriul 4

și a presupus acordarea de punctaje conform scării Saaty simplificate, unde punctajul oferit determină importanța criteriului: 1 reprezintă importanță egală, 3 reprezintă importanță moderată, 5 reprezintă importanță puternică, 7 reprezintă importanță foarte puternică, iar 9 reprezintă importanță extremă. Notarea în partea stângă reflectă o importanță mai mare a criteriului 1 față de criteriul 2, iar punctajul oferit în partea dreaptă reflectă o importanță mai mare a criteriului 2 față de criteriul 1, folosind următorul model:

	9	7	5	3	1	3	5	7	9	
Criteriul 1										Criteriul 2

Analiza răspunsurilor înregistrate din partea experților a fost realizată cu ajutorul instrumentelor bpmmsg.com dezvoltate de Klaus D. Goepel (2022): calculator online AHP pentru calculul priorităților pentru un set de criterii bazat pe comparație pe perechi și fișier Excel care conține analize multiple (matrice de comparație, calculul erorilor, calculul priorităților prin metoda mediei geometrice ș.a.). Răspunsurile experților au fost introduse în cadrul instrumentelor de analiza AHP bpmmsg.com, au fost realizate matricele de comparație pentru fiecare expert, au fost calculați indicatori individuali (Anexa 10).

Rezultatele primului expert participant în cadrul studiului de validare indică preferința majoră pentru *Criteriul 4 - Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate*, în ceea ce privește domeniul cel mai important pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale din România (Tabel 42). Acest expert acordă o importanță redusă *Criteriului 1- Finanțare* și *Criteriului 2 – Legislație*. Activitatea conectată la comunitățile locale a expertului poate justifica alegerea prioritară a Criteriului 4, iar activitatea academică are impact asupra celei de-a doua alegeri ca importanță, și anume *Criteriul 3 – Inovare*.

Tabel 42 - Matrice de comparație - Expert 1

Crit	Crit1	Crit2	Crit3	Crit4	Vector propriu normalizat	Erori absolute	Valori MMG
	1	2	3	4			
1	1	1	1/7	1/9	4,6%	1,6%	4,5%
2	1	1	1/7	1/7	5,1%	2,5%	4,9%
3	7	7	1	1/7	22,5%	10,4%	23,7%
4	9	7	7	1	67,9%	50,6%	66,9%
	$\lambda_{\max} = 4,447$				R.C.= 16,4%		

Sursa: Prelucrarea autorului

Expertul 2 acordă importanță majoră *Criteriului 2 – Legislație* și o importanță medie spre ridicată *Criteriului 3 – Inovare* (Tabel 43). Ca angajat al unei administrații publice locale, expertul recunoaște importanța legislației pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale.

Tabel 43 - Matrice de comparație - Expert 2

Crit	Crit1	Crit2	Crit3	Crit4	Vector propriu normalizat	Erori absolute	Valori MMG
	1	2	3	4			
1	1	1/5	1/5	7	17,3%	19,7%	18,4%
2	5	1	5	3	50,3%	27,9%	49,3%
3	5	1/5	1	1	23,1%	26,4%	21,2%
4	1/7	1/3	1	1	9,3%	6,4%	11,0%
	$\lambda_{\max} = 5,580$				R.C.= 57,9%		

Sursa: Prelucrarea autorului

Evaluarea Expertului 3 poziționează pe primul loc ca importanță a dezvoltării sectorului întreprinderilor sociale *Criteriului 1- Finanțare* (Tabel 44). Această alegere poate fi justificată de poziția expertului ca antreprenor.

Tabel 44 - Matrice de comparație - Expert 3

Crit	Crit1	Crit2	Crit3	Crit4	Vector propriu normalizat	Erori absolute	Valori MMG
	1	2	3	4			
1	1	9	7	7	67,6%	35,2%	67,9%
2	1/9	1	9	1/2	14,8%	14,0%	14,6%
3	1/7	1/9	1	1/2	4,7%	2,8%	5,2%
4	1/7	2	2	1	12,9%	8,1%	12,3%
	$\lambda_{\max} = 4,786$				R.C.= 28,8%		

Sursa: Prelucrarea autorului

Matricea aferentă Expertului 4, reprezentant al sectorului de economie socială

indică o percepție legată de importanța majoră a *Criteriului 1- Finanțare* (Tabel 45).

Tabel 45 - Matrice de comparație - Expert 4

Crit	Crit1	Crit2	Crit3	Crit4	Vector propriu normalizat	Erori absolute	Valori MMG
	1	2	3	4			
1	1	1	7	7	50,8%	48,5%	49,0%
2	1	1	3	1/7	15,8%	13,5%	19,9%
3	1/7	1/3	1	1	7,8%	6,4%	7,0%
4	1/7	7	1	1	25,6%	33,4%	24,1%
	$\lambda_{\max} = 5.912$				R.C.= 70,1%		

Sursa: Prelucrarea autorului

Evaluarea Expertului 5, reprezentant al mediului politic, acordă o importanță majoră în dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale *Criteriului 1- Finanțare* și o importanță destul de mare *Criteriului 2 – Legislație* (Tabel 46).

Tabel 46 - Matrice de comparație - Expert 5

Crit	Crit1	Crit2	Crit3	Crit4	Vector propriu normalizat	Erori absolute	Valori MMG
	1	2	3	4			
1	1	1	7	7	48,7%	22,3%	47,2%
2	1	1	7	1	31,4%	15,1%	33,5%
3	1/7	1/7	1	1	7,0%	3,2%	6,7%
4	1/7	1	1	1	12,9%	10,3%	12,6%
	$\lambda_{\max} = 4,506$				R.C.= 18,6%		

Sursa: Prelucrarea autorului

Matricea aferentă Expertului 6, reprezentant al sectorului bancar, indică o importanță majoră *Criteriului 3 – Inovare* și cea mai mică importanță, spre irelevant, *Criteriului 1- Finanțare* (Tabel 47).

Tabel 47 - Matrice de comparație - Expert 6

Crit	Crit1	Crit2	Crit3	Crit4	Vector propriu normalizat	Erori absolute	Valori MMG
	1	2	3	4			
1	1	1/7	1/7	1/5	4,0%	1,3%	3,8%
2	7	1	1/5	3	26,7%	18,5%	28,3%
3	7	5	1	1	48,6%	43,7%	47,3%
4	5	1/3	1	1	20,7%	14,3%	20,6%
	$\lambda_{\max} = 4,740$				R.C.= 27,1%		

Sursa: Prelucrarea autorului

Datele consolidate ale matricilor prezentate anterior formează structura cadrului decizional (Tabel 48).

Tabel 48 - Matrice decizională consolidată

Crit	Crit-1	Crit-2	Crit-3	Crit-4	Vector propriu normalizat	Erori absolute
	1	2	3	4		
Crit-1	1,00	0,80	1,06	1,94	28,63%	13,6%
Crit-2	1,25	1,00	1,73	0,67	26,75%	7,6%
Crit-3	0,95	0,58	1,00	0,64	18,55%	5,0%
Crit-4	0,52	1,49	1,55	1,00	26,07%	9,8%
	$\lambda_{\max} = 4,198$				R.C. = 7,2%	

Sursa: Prelucrarea autorului

Sinteza rezultatelor analizelor AHP aferente răspunsurilor oferite de experți (Tabel 49) relevă o importanță majoră a *Criteriului 1 – Finanțare*, urmată de *Criteriului 2 – Legislație*. Perspectiva experților acordă o importanță redusă *Criteriului 3 – Inovare* și *Criteriului 4 - Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate*.

Tabel 49 - Sinteza rezultatelor AHP

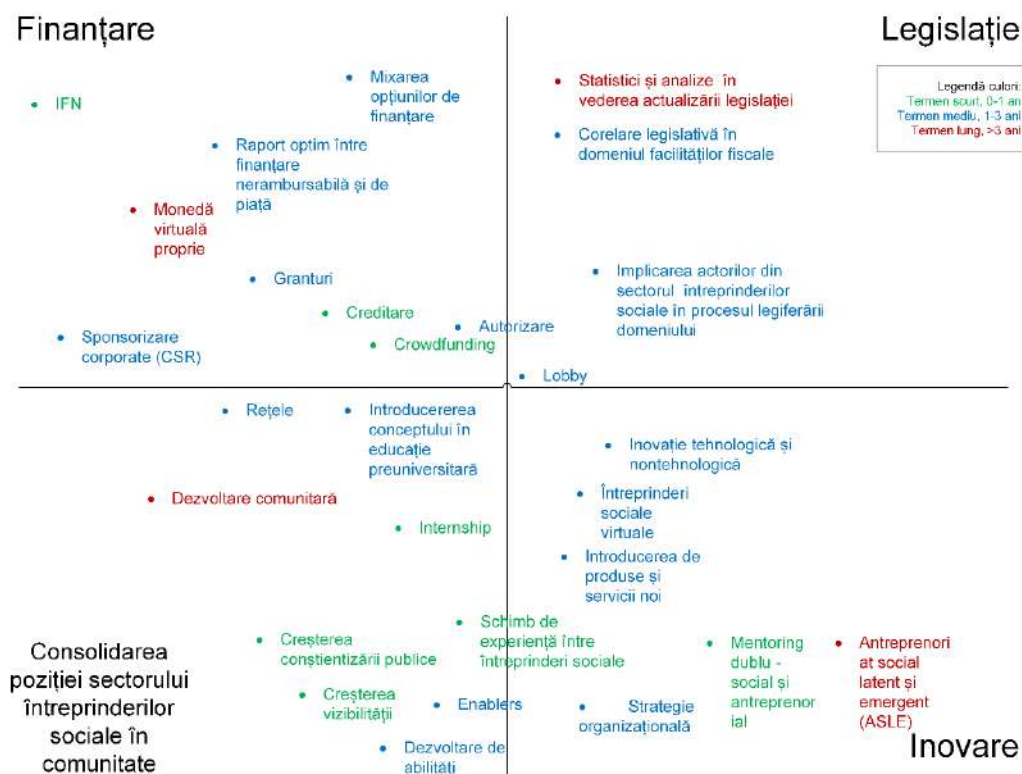
Nr. Crt.	Codul criteriului	Denumirea criteriului	Pondere	Rang general	Ranguri acordate de experți							
					4	3	1	1	1	4		
1	Crit-1	Finanțare	28,6%	1								
2	Crit-2	Legislație	26,8%	2	3	1	2	3	2	2		
3	Crit-3	Inovare	18,5%	4	2	2	4	4	4	1		
4	Crit-4	Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate	26,1%	3	1	4	3	2	3	3		

Sursa: Prelucrarea autorului

Studiul referitor la importanța domeniilor propuse pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale din România a oferit un rezultat reprezentativ, format dintr-o ierarhie a acestor domenii, importantă pentru o abordare strategică a politicilor publice și a inițiativelor private de susținere a acestor organizații. Apropierea ponderilor importanței pentru primele trei domenii (28,6% pentru *Finanțare*, 26,8% pentru *Legislație* și 26,1% pentru *Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate*) demonstrează faptul că doar crearea de mecanisme de finanțare a întreprinderilor sociale nu este suficientă pentru

dezvoltarea sectorului. Acestea sunt necesare a fi susținute de o legislație coerentă și care să ofere un sprijin real. Totodată, este deosebit de importantă realizarea consolidării poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitățile locale, prin creșterea vizibilității și a conștientizării publice, implicarea comunității în dezvoltarea organizațiilor și lărgirea acțiunilor desfășurate la nivel local.

Ultimele două întrebări structurate din cadrul chestionarului de validare a matricei noastre, legate de încadrarea factorilor de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale în domenii și în timp au oferit informații relevante cu privire la reorganizarea factorilor și simplificarea matricei. Astfel, matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România, revizuită (Figura 72) prezintă dispersarea factorilor aferenți în funcție de corelarea acestora cu domeniile de dezvoltare. De exemplu, autorizarea întreprinderilor sociale, prevăzută de noi inițial în cadrul domeniului *Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate*, a fost re poziționat la congruența domeniilor *Finanțare* și *Legislație*. Crowdfunding-ul și CSR-ul, încă parte din domeniul *Finanțare*, se apropie acum și de *Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate*. Schimbul de experiență între întreprinderile sociale și dezvoltarea de colaborări cu personaje care pot crea schimbare pozitivă (enablers), prevăzute în domenii diferite în matricea propusă, au fost translatate la congruența dintre domeniile *Inovare* și *Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate*.



Sursa: Prelucrarea autorului după validarea matricei

Figura 72 - Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România, revizuită

Legenda de culori prevede segmentul temporal potrivit de abordare a acestor factori de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România. Astfel, factorii reprezentați de culoarea verde sunt cei care trebuie luați în considerare în perioada imediat următoare, de până la 1 an. Factorii reprezentați de culoarea albastru pot fi abordați într-un termen mediu, de 1 până la 3 ani. Factorii reprezentați de culoarea roșie au nivelul cel mai scăzut de urgență, dar acest lucru nu scade din importanța lor în strategiile de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale.

Rezultatele analizei AHP și matricea revizuită pot constitui un instrument important în crearea și adoptarea de strategii de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România, pe termen scurt, mediu și lung. Prezentarea ierarhiilor referitoare la domeniile principale de urmărit, poziționarea factorilor de dezvoltare în cadrul diferitelor domenii, relațiile dintre acestea și încadrarea pe plan temporal reprezintă o schemă coerentă, validată de experți, pregătită pentru a fi pusă în aplicare.

Concluzii

În timp ce crizele sociale și economice continuă să se extindă pe glob, apare întrebarea despre ce va urma. Chiar și susținătorii economiei de piață se întrebă dacă în aceste timpuri va mai supraviețui capitalismul în forma pe care o cunoaștem. Discuțiile despre reglementările economice și nevoia de a tempera lăcomia și individualismul, dorința de a face economia să funcționeze pentru o dezvoltare umană și socială și utilizarea progresul economic pentru asigurarea sustenabilității sociale și economice sunt din ce în ce mai frecvente. Căutările se pare că se axează pe un capitalism mai binevoitor, mai „verde”, mai puțin inegal și mai redistributiv. Fără îndoială, intensitatea acestor căutări va depinde și de modul în care capitalismul de piață va fi același și după revenirea din crizele economice.

Dezvoltarea economiei sociale devine un factor important în bunăstarea societății, în contextul în care politicile de reformare ale statului bunăstării sociale nu au încă rezultatele pozitive scontate. Simțindu-se nevoia unei soluții salvatoare, interesul pentru acest domeniu este în continuă creștere, atât din partea teoreticienilor, cât și din partea sectoarelor guvernamentale și de afaceri. Motivele pentru această popularitate crescândă a termenului țin de fascinația domeniului, de schimbarea socială pe care o aduce în societate și de așteptările înalte pe care le produce. Dar chiar și această creștere a interesului se poate diferenția în țările europene care au legiferat în domeniul economiei sociale înainte de 2010 și cele care au început să se preocupe de o asemenea lege în ultimii ani. Primele au dezvoltat economia socială de jos în sus, de la practicanți și până la factorii de influență legislativă. Cele din urmă, în principal economiile est europene, au importat mai degrabă concepte noi (economie socială, întreprindere socială), ca urmare a preocupării arătate de Comisia Europeană și transmise în țările membre prin prioritățile adoptate. Astfel, au crescut numărul întreprinderilor sociale în mod forțat, prin oferirea de linii de finanțare pentru dezvoltarea acestora, fără însă a analiza care este momentul oportun pentru o asemenea intervenție, dacă economia și societatea sunt pregătite pentru această dezvoltare și cum poate exista o creștere sustenabilă a acestor entități. Ca urmare, importul mecanic al conceptelor și creșterea forțată a sectorului întreprinderilor sociale în țările care dezvoltă acum sectorul pot face mai mult rău decât bine.

În ansamblu, antreprenoriatul social s-a dezvoltat mai mult la nivel de concept și practică, ceea ce face necesară cercetarea prin modele analitice și empirice, modele de dezvoltare și statistici în domeniu.

În prima parte a prezentei lucrări am urmărit identificarea liniilor teoretice directe în dezvoltarea conceptului de întreprindere socială și identificarea unui concept asimilat întreprinderilor sociale care să fie reprezentativ. Astfel, partea de Introducere în literatura de specialitate evidențiază o serie de concepte importante pentru cercetarea doctorală:

- „Al treilea sector” (denumit și „sectorul nonprofit” sau „sectorul societății civile), termen folosit în literatura anglo-saxonă, care se constituie în cadrul general în care s-a dezvoltat antreprenoriatul social; acesta face referire la spațiul dintre mediul privat și cel guvernamental și cuprinde organizații ce își investesc/reinvestesc veniturile pentru a atinge obiectivele sociale, culturale sau de mediu;
- Economie socială, domeniu inovator și controversat în același timp, care ar trebui să soluționeze o parte a problemelor provenite din crizele economice și să susțină dezvoltarea socială;
- Antreprenoriat social și antreprenor social ca mijloace de atingere a obiectivelor pentru economia socială;
- Întreprindere socială și afacere socială, ca variante disputate ale formelor organizatorice prin care poate fi aplicată economia socială;
- Organizație socio-economică, un nou concept pe care îl propun ca variantă alternativă pentru întreprinderea socială, mai cuprinzătoare și care reflectă mai bine realitatea economiei sociale la nivelul țărilor analizate în cadrul cercetării.

Pentru a reflecta importanța acestor concepte, am analizat literatura de specialitate atât din punct de vedere al numărului de lucrări științifice dezvoltate pe tema de interes, evoluția acestora, principali autori și curente de gândire promovate de către ei, cât și din punct de vedere al înțelegerii și definirii conceptelor, din perspectiva celor mai cunoscuți autori și instituții care promovează economia socială și antreprenoriatul social. Astfel, autorii cu cele mai multe citări în domeniul „celui de-al treilea sector” provin din mediul universitar al Suediei, Olandei și al Belgiei, țări în care și sectorul este mai puternic dezvoltat.

După această analiză, iese la iveală problema lipsei unei definiții unanim acceptate la nivelul practicienilor, teoreticienilor și guvernanților, care să lumineze conceptul de organizație/întreprindere socială. Acest lucru este deosebit de important și pentru dezvoltarea organizațiilor socio-economice și susținerea dezvoltării lor. Ca urmare a comparației dintre Europa și Statelor Unite ale Americii, cât și la nivelul comparației celor trei țări europene analizate (Italia, Regatul Unit la Marea Britanie și Belgia), am putut observa faptul că nu se poate ajunge la o definiție structurală a organizațiilor socio-economice, fiecare sistem economic și politic înțelegând în mod propriu conceptul. Aceasta provoacă confuzie în cadrul cercetărilor, dar și dificultăți în adoptarea de politici comune pentru dezvoltarea domeniului la nivel European de exemplu.

Analizând conceptele de întreprindere socială și afacere socială, în paralel cu formele de organizare existente în Europa pentru a atinge obiectivele economiei sociale, am ajuns la concluzia că acestea nu reprezintă în mod fidel realitatea. Conform literaturii existente, întreprinderi sociale pot fi și organizațiile nonprofit, ceea ce produce ambiguitate în terminologie, iar afacerile sociale restrâng formele posibile de existență doar la firme. Totuși, la nivel de practică, există organizații nonprofit și întreprinderi economice care se pot numi cu succes actori ai economiei

sociale. Din acest motiv am ales propunerea unui nou concept de „organizație socio-economică”, care reunește sub aceeași umbrelă o gamă largă de organizații, fie ele nonprofit sau generatoare de profit, atât timp cât obiectivul principal al acestora este soluționarea unei probleme din societatea căreia i se adresează.

În continuare, am explorat conceptul de inovare socială în contextul întreprinderilor sociale și modul în care întreprinderile sociale pot reprezenta un model de combatere a efectelor unui viitor cu elemente distopice. Am prezentat o serie de modele de inovare socială, unele ale căror efecte pozitive sunt recunoscute și pentru care se încearcă multiplicarea rezultatelor în comunități diferite (de exemplu, sistemul de microcreditare al lui Muhammad Yunus). Altele, în ciuda scopului inițial de a crea impact pozitiv în cadrul societății alese, sunt încă foarte controversate în rândul cercetătorilor (de exemplu, modelul scoringului social). În final, am concluzionat faptul că relația dintre inovarea socială și întreprinderile sociale este una bidirecțională. Întreprinderile sociale au apărut ca un rezultat al inovării sociale, dar sunt și un pion principal în cadrul acesteia. Simplificând conceptele, putem spune că atât întreprinderile sociale, cât și inovarea socială au ca scop rezolvarea problemelor sociale, iar întreprinderile sociale au capacitatea de a avea o imagine fidelă asupra problemelor cărora se adresează, a posibilelor soluții și a impactului acestora pe termen lung. Beneficiind de aceste avantaje, inovarea socială vine ca o plus valoare în cadrul activității întreprinderilor sociale.

Cea de-a doua parte a lucrării a urmărit înțelegerea dezvoltării sectorului la nivel European și analiza contextului social și legislativ românesc și a formelor juridice sub care funcționează întreprinderile sociale în România. Comisia Europeană, pentru atingerea obiectivelor legate de incluziunea socială, inovare, susținerea întreprinderilor și ocuparea forței de muncă, a inclus economia socială ca prioritate pentru investiții în cadrul Fondului European de Dezvoltare Regională, Fondului Social European și Programului Uniunii Europene pentru schimbări sociale și inovare socială. Unul dintre cei mai noi pași de susținere a dezvoltării economiei sociale la nivelul Uniunii Europene este dezvoltarea „Social Economy Intergroup”, un forum informal alcătuit din membri ai Parlamentului European, al cărui scop este de a purta discuții cu privire la aspecte legate de economia socială.

În cadrul analizei parcursului de dezvoltare al economiei sociale în strategiile Uniunii Europene am demonstrat faptul că proiectele cu finanțare europeană au susținut crearea identității întreprinderilor sociale și au urmărit dezvoltarea acestora în cadrul Uniunii Europene. Astfel, liniile teoretice au fost date de parteneriate între centre universitare și organizații de cercetare europene, prin următoarele acțiuni:

- definirea conceptului de „întreprindere socială”;
- analizarea mediului legislativ de dezvoltare a întreprinderilor sociale și influențarea legislației aferente în Franța;
- efectuarea de analize comparate a întreprinderilor sociale din Europa;
- efectuarea de cercetări experimentale;

- dezvoltarea de cursuri și materiale de cercetare (cărți, articole, documente de lucru, etc.).

Proiectele analizate au acoperit domeniul de cercetare pentru un areal care a cuprins mai multe țări ale Uniunii Europene, inclusiv România. Astfel, putem observa faptul că un rol major în dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale în multe din țările Uniunii Europene îl are chiar Uniunea Europeană prin susținerea dezvoltării terminologiei, analizarea sectorului și chiar a creării sectorului în România.

Nu în ultimul rând, am prezentat parcursul dezvoltării întreprinderilor sociale la nivelul regiunilor Europei, dar și la nivelul a patru țări cu modele socio-economice diferite: Italia, Marea Britanie, Belgia și România, obținând astfel un tablou al dezvoltării economice și sociale la nivel european. Prima analiză este bazată pe divizarea modelelor socio-economice dezvoltate de către sociologul Esping Andersen: modelul conservator ce cuprinde țările Europei Continentale, modelul social democrat ce cuprinde țările nordice și modelul liberal ce include țările anglo-saxone, la care s-au adăugat mai apoi modelul mediteranean și cel al Europei Centrale și de Est, format din țări post comuniste. Urmărind evoluția temporală de dezvoltare a sectoarelor întreprinderilor sociale în regiunile Europei, am putut observa asemănări dintre care amintim originile întreprinderilor sociale se află în acțiunile societății civile din perioada apropiată celor două războaie mondiale, din dorința de a răspunde nevoilor sociale caracteristice vremii și expansiunea masivă a sectoarelor s-a realizat începând cu anii 2000 în întreaga Europa, urmând o evoluție relativ similară în regiunile continentului. Totuși, diferența majoră constă în dimensiunea sectoarelor raportate la mia de locuitori. Astfel, se observă faptul că regiunile în care sectorul social și cel al societății civile au fost mai dinamice de-a lungul timpului (cum este cazul Europei Continentale, Europei Anglo-Saxone și Europei de Nord), au și o dimensiune a sectorului întreprinderilor sociale mai importantă față de cele în care influența regimurilor politice au sugrumat puterea societății civile (Europa Centrală și de Est). Neajunsul acestor cercetări constă în faptul că multe din țările Uniunii Europene nu dispun de baze de date exhaustive care să cuprindă întreprinderile sociale. Astfel, cercetările au rol experimental și estimativ, iar rezultatele economice ale acestor organizații sunt dificil de stabilit.

Studiul de caz al parcursului dezvoltării economiei sociale și a întreprinderilor sociale în patru țări cu modele de dezvoltare diferite evidențiază modul în care economia socială își desfășura activitatea începând cu anii '70, urmând ca abia în anii '90 să fie recunoscute și să aibă parte de susținere legislativă:

- În Italia, reformele legislative au recunoscut în mod expres noțiunea de organizații de utilitate publică, au oferit stimulente fiscale și alte beneficii corespunzătoare, au recunoscut cooperativa socială ce urmărește obiective de interes public ca o formă instituțională distinctă și a introdus un regulament-cadru general pentru economia socială;

- În Marea Britanie a fost lansat pactul Compact privind relațiile dintre guvern și sectorul voluntar și Comunitar, un document legal fără caracter obligatoriu, care a urmărit să promoveze o relație mai bună de lucru între guvern și al treilea sector. Totodată, au mai fost create cinci coduri de bune practici, inclusiv Codul de bune practici privind finanțarea și achizițiile publice;
- În Belgia, Guvernul Federal a decis să-și intensifice sprijinul pentru sectorul economiei sociale și a delegat această responsabilitate unui ministru federal;
- În România, sectorul economiei sociale a avut un parcurs de dezvoltare lent și slab susținut de actorii din cadrul politicilor publice.

Sub aspect legislativ, vedem că în Italia și în România există o Lege a întreprinderii sociale, iar în Marea Britanie și Belgia economia socială funcționează pe baza legislației bine stabilite pentru organizațiile care fac parte din economia socială. Acest fapt este și normal, deoarece este mai utilă reglementarea entităților decât a sectorului.

Analiza formelor juridice sub care se constituie organizațiile socio-economice în cele patru țări analizate a condus la evidențierea acestora, și anume organizații nonprofit, cooperative, organizații mutuale și întreprinderi economice. Italia pare cea mai restrictivă din acest punct de vedere, acceptând statutul de întreprindere socială doar pentru cooperative și organizații de utilitate publică, iar Belgia a reformat recent definiția cooperativei (*sociétés cooperatives*) și a desființat companiile cu scop social sau CSP (*sociétés à finalité sociale*).

În urma analizei strategiilor Uniunii Europene, a parcursului dezvoltării întreprinderilor sociale la nivelul regiunilor Europene în general și în cazul Italiei, Marii Britanii și Belgiei în particular, se poate confirma faptul că acolo unde politicile dedicate există, ele conduc la creșterea sectorului întreprinderilor sociale, iar acolo unde nu există o definiție unanim acceptată, politicile publice sunt confuze, iar sectorul este subdezvoltat.

Nu în ultimul rând, în cazul României, am văzut că parcursul de reglementare al întreprinderilor sociale a fost inițiat prin legea de organizare și funcționare a cooperativei de consum și de credit în anul 1990, iar mai târziu, în anul 2000 a fost reglementată și funcționarea asociațiilor și fundațiilor.

Din analiza contextului social și legislativ românesc de dezvoltare a întreprinderilor sociale a reieșit faptul că introducerea Legii nr. 219/2015 privind economia socială a fost necesară pentru dezvoltarea acestui sector al economiei. Totuși, au fost semnalizate o serie de probleme care țin de numărul semnificativ de recomandări în vederea modificării legii (eliminarea sau clarificarea unor dispoziții greoaie, introducerea unor dispoziții care să permită, în funcție de circumstanțe, susținerea activității întreprinderilor sociale prin mijloace fiscale și non-fiscale), și de nealinierea întregii legislații care guvernează sectorul întreprinderilor sociale.

Astfel, Legea economiei sociale din România, o lege care a apărut într-o perioadă în care entitățile economiei sociale nu erau suficient de puternice și bine reprezentate, lege care a combinat în mod ineficient aspecte ale economiei sociale cu

cele ale întreprinderilor sociale și care nu a adus în mod concret susținerea nici uneia, poate fi considerată, într-un mod optimist, doar un prim pas spre recunoașterea acestor concepte.

În ciuda susținerii dezvoltării economiei sociale de către Comisia Europeană, prin mecanisme legislative și financiare, diferențele de dezvoltare economică și socială dintre țările Uniunii Europene și abordarea relativ unitară a Comisiei Europene conduc la concluzia că rezultatele scontate nu pot fi întotdeauna atinse. Avem în acest caz exemplul României care a primit susținere financiară pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale și a votat legea economiei sociale, dar întreprinderile sociale dezvoltate nu au la dispoziție instrumente care să le asigure sustenabilitatea, iar legea economiei sociale nu aduce un real ajutor sectorului în forma actuală.

Cea de-a treia parte a lucrării urmărește identificarea modelelor întreprinderilor sociale atât din punct de vedere teoretic, cât și empiric la nivel European, din trei perspective diferite, și constă în identificarea și prezentarea modelelor de întreprinderi sociale europene, prin două tipuri de modelare distincte, care țin cont de esența și caracteristicile întreprinderilor sociale:

- modele fundamentale de afaceri sociale dezvoltate de către Sutia Kim Alter (2006), pe baza corelării elementelor micro-tipologiei întreprinderilor sociale: obiectivele financiare și sociale ale întreprinderii sociale, misiunea ei, dinamica pieței, nevoile sau capacitățile clientului și mediul juridic;
- modele de întreprinderi sociale identificate de Comisia Europeană la nivelul țărilor europene în funcție de următorii factori: sursele de venit și piețele de desfacere, resursa umană, inovare și înclinația antreprenorială.

Cel de-al doilea sub-tip de modelare a fost folosit în cercetările Comisiei Europene cu privire la sectorul întreprinderilor sociale din Europa. Cu toate că primul sub-tip de modelare dezvoltat de către Alter pare mult mai complet în analiza acestui tip de organizații socio-economice, acesta nu este des întâlnit în literatura actuală. Introducerea acestuia în cercetările ulterioare poate aduce beneficii majore prin:

- verificarea încadrării întreprinderilor sociale din România în tipurile de modele dezvoltate de Alter sau de Comisia Europeană, prin prisma elementelor de specificitate est europene;
- facilitatea clasificării întreprinderilor sociale după forma juridică, activități desfășurate, locația înființării;
- crearea unui cadru de analiză ușor abordabil pentru identificarea impactului social și economic al acestor organizații.

Pe lângă acestea, am prezentat modelul antreprenoriatului social latent-emergent (ASLE) și am explorat tendințele de transformare a modelelor de afaceri specifice întreprinderilor sociale.

În cea de-a patra parte a lucrării am urmărit identificarea dimensiunii și a caracteristicilor principale ale sectorului întreprinderilor sociale din România, prin

analiza și includerea în baza de date a întreprinderilor înființate în cadrul proiectelor din cererile de propuneri de proiecte CPP14, CPP53, CPP69, CPP84, CPP 168 și CPP 173 ale Domeniului major de intervenție 6.1. „Dezvoltarea economiei sociale” din cadrul Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013. Cele 6 cereri de propuneri de proiecte sunt reprezentative pentru începutul susținerii dezvoltării sectorului întreprinderilor sociale din România. Mai mult decât atât, a fost efectuat un pas important în realizarea unei baze de date complete conținând o secțiune majoră a sectorului întreprinderilor sociale, formată din întreprinderile sociale înființate cu susținerea finanțărilor europene.

După cum am putut observa în definirea obiectivelor Domeniului major de intervenție 6.1. „Dezvoltarea economiei sociale” din cadrul Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, reducerea disparităților economice și sociale la nivelul regiunilor României nu se constituie ca un obiectiv specific. Acest aspect se poate regăsi chiar în concluzia noastră cu privire la lipsa unei strategii referitoare la distribuția fondurilor europene în funcție de necesitatea acestora la nivel regional pentru acest Domeniu major de intervenție. Astfel, Regiunile de dezvoltare Nord-Est, Sud-Vest Oltenia și Sud-Est, regiuni cu cel mai mic PIB/cap de locuitor din România, au fost înființate 31% din întreprinderile analizate, în timp ce doar 64% din totalul întreprinderilor înființate în aceste regiuni mai erau active la 31 Decembrie 2020.

Totuși, considerăm că potențialul întreprinderilor sociale declarat în literatura de specialitate, acela de a sprijini creșterea economică și socială a comunităților pe care le servesc, poate fi exploatat prin direcționarea fondurilor nerambursabile spre regiunile cele mai puțin dezvoltate, susținând astfel creșterea și dezvoltarea acestor regiuni.

Informații importante extrase din baza de date creată oferă anumite caracteristici ale întreprinderilor sociale analizate, utile atât întregului sector al întreprinderilor sociale, cât și finanțatorilor, reglementatorilor și altor stakeholderi. Acestea sunt legate de ultimele raportări înregistrate în bazele de date centrale ale Ministerului Finanțelor Publice, și anume veniturile din activități economice, numărul de angajați și corelarea cu Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale. Concluzia majoră a acestei analize este că 65,89% din întreprinderile analizate, finanțate prin programele structurale apar ca active la 31 Decembrie 2020. Încasările totale înregistrate de aceste întreprinderi sociale în perioada 2014-2020 au fost în valoare de 389,2 mil. lei pentru ONG-uri și 583,13 mil. lei pentru SRL-uri. Acestea reprezintă aproximativ 80% din finanțarea acordată proiectelor analizate care au finanțat înființarea acestor întreprinderi sociale (1.194,3 mil. lei), ceea ce ridică semne de întrebare cu privire la rentabilitatea finanțărilor europene axate pe înființarea de întreprinderi sociale.

Pe de altă parte, analizând finanțările adresate întreprinderilor sociale în cadrul programului POCU, se observă același lucru, și anume că nu există o strategie în distribuția finanțării acordate pentru dezvoltarea de întreprinderi sociale, pe regiuni

de dezvoltare în funcție de nivelul de dezvoltare (Regiunea de dezvoltare Nord-Est, cu cel mai mic PIB/cap de locuitor din România, a primit unul dintre cele mai mici procente de finanțare în cadrul apelului POCU/449/4/16).

După crearea profilului general al întreprinderilor sociale studiate, se poate observa faptul că acestea au un grad mare de similitudine: sunt întreprinderi relative tinere, angajează persoane provenind din grupurile vulnerabile și furnizează bunuri sau servicii la prețul pieței. Totodată, factorii de dezvoltare sau de limitare ai inovării au fost asemănători pentru cele 18 organizații. Astfel, interesul spre inovare, înregistrarea repetată de pierdere netă, sprijinul în natură sau suportul tehnic, forma juridică și acreditarea au fost stabiliți ca factori de susținere a dezvoltării. Pe de altă parte, măsurile fiscale și financiare de susținere din partea instituțiilor publice, legislația, percepția asupra colaborării cu organizații de același tip, obstacolele din calea fezabilității modelului financiar al întreprinderilor sociale și înregistrarea repetată de profit net au fost înregistrați ca factori de limitare a dezvoltării.

Din analiza finanțărilor acordate în cadrul Domeniului major de intervenție 6.1. „Dezvoltarea economiei sociale” pentru înființarea de întreprinderi sociale, putem concluziona că programele de finanțare au reprezentat un motor puternic al dezvoltării sectorului. Din interviurile realizate cu reprezentanți ai întreprinderilor sociale reiese concluzia că acestea nu se bucură de susținerea sistemului legislativ care le guvernează. Atestatul de întreprindere socială are o valoare simbolică, iar sprijinul direct din partea instituțiilor publice nu este complet reglementat și se adresează doar anumitor categorii de întreprinderi sociale. Astfel, am observat faptul că informațiile reieșite din interviurile cu reprezentanții întreprinderilor sociale concluzionează că sistemul legislativ care guvernează sectorul întreprinderilor sociale nu facilitează dezvoltarea acestui tip de organizații, în schimb acesta există și se dorește a fi îmbunătățit, programele pentru finanțări nerambursabile includ în obiective înființarea de întreprinderi sociale .

Nu în ultimul rând, utilizând rezultatele cercetărilor prezentate anterior, am propus și testat un model de matrice de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România, format din factori de dezvoltare poziționați în spațiul a patru domenii de dezvoltare: Finanțare, Legislație, Inovare și Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate. Factorii inovativi prezentați pe larg sunt crowdfunding-ul, mixarea opțiunilor de finanțare, lobby pentru adaptarea cadrului legislativ, întreprinderi sociale virtuale, rețele de întreprinderi sociale axate pe interese comune și creșterea conștientizării publice cu privire la plus valoarea adusă de întreprinderile sociale în comunitate. În urma validării modelului de matrice cu ajutorul a șase experți din domenii diverse, conectate sectorului întreprinderilor sociale (un reprezentant al mediului academic, un reprezentant al sectorului public, un reprezentant al sectorului de afaceri, un reprezentant al sectorului de economie socială, un reprezentant al mediului politic și un reprezentant al sectorului bancar), și a actualizării acestuia pe baza recomandărilor primite de la aceștia, am propus o matrice revizuită. Aceasta poate reprezenta un instrument util în crearea și adoptarea

Bibliografie

Cărți și articole:

1. Abu-Saifan, S. (2012). Social Entrepreneurship : Definition and Boundaries. *Technology Innovation Management Review*, (February), 22–27.
2. Acemoglu, D., Robinson, J. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*, New York: Crown Publishers.
3. Acheson, N., Harvey, B., Kearney, J., & Williamson, A. (2004). *Two Paths, One Purpose: Voluntary Action in Ireland, North and South*. Dublin: Institute of Public Administration. Retrieved from <https://books.google.ie/books?id=LpB8ACVJ5W4C&printsec=frontcover#v=o nepage&q&f=false>
4. Aiken, M., & Slater, R. (2007). *Feeling the squeeze ? Tabbies or tigers : the case of social enterprises contracting in the fields of recycling and work integration*. 4th Annual Social Enterprise Research Conference.
5. Alter, S. K. (2006). Social Enterprise Models and Their Mission and Money Relationships. In A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press.
6. Amin, A. (2009). Extraordinarily ordinary: working in the social economy. *Social Enterprise Journal*, 5, 30–49. <https://doi.org/10.1108/17508610910956390>
7. Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 1–22. Retrieved from <https://www.clearlyso.com/wp-content/uploads/2015/02/Social-and-Commercial-Entrepreneurship-Same-Different-or-Both.pdf>
8. B. Jessop, F. Moulaert, L. Hulgård, A. H. (2013). Social innovation research: a new stage in innovation analysis? In A. H. F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood (Ed.), *The International Handbook on Social Innovation Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
9. Bacq, S., & Janssen, F. (2011). The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(5–6), 373–403. <https://doi.org/10.1080/08985626.2011.577242>
10. Balboni, B., Kocollari, U., & Pais, I. (2014). How Can Social Enterprises Develop Successful Crowdfunding Campaigns? An Empirical Analysis on Italian Context. *Ssrn*, (June 2014), 1–23. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2430463>

11. Barraket, J., & Loosemore, M. (2018). Co-creating social value through cross-sector collaboration between social enterprises and the construction industry. *Construction Management and Economics*, 36(7), 394–408. <https://doi.org/10.1080/01446193.2017.1416152>
12. Becker, W., Norlén, H., Athanasoglou, S., Dijkstra, L. (2020). Wrapping up the Europe 2020 Strategy: a Multidimensional Indicator Analysis. *Environmental and Sustainability Indicators*. 8. 10.1016/j.indic.2020.100075.
13. Béland, D. (2005). Ideas and social policy: An institutionalist perspective. *Social Policy and Administration*, 39(1), 1–18. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9515.2005.00421.x>
14. Blanchflower, D., & Oswald, A. J. (2000). *Measuring Latent Entrepreneurship Across Nations*.
15. Boddington, E., Bater, P., & Khan, S. (2011). *Country Profile January 2011 : United Kingdom*.
16. Bornstein, D., & Davis, S. (2010). *Social Entrepreneurship: What Everyone Needs to Know*. New York, USA: Oxford University Press. Retrieved from <http://books.google.co.uk/books?id=XC2vfM1ZjuwC&printsec=frontcover&hl=ro#v=onepage&q&f=false>
17. Borzaga, C. (2004). The Third Sector in Italy. In A. Evers & J.-L. Laville (Eds.), *The Third Sector in Europe*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
18. Borzaga, C., & Defourny, J. (2001a). *Conclusions: Social Enterprises in Europe, a Diversity of Initiatives and Prospects*. London and New York.
19. Borzaga, C., & Defourny, J. (2001b). The emergence of social enterprise. (C. Borzaga & J. Defourny, Eds.). Routledge. Retrieved from <https://www.dawsonera.com/readonline/9780203164679/startPage/42>
20. Borzaga, C., & Spear, R. (2004). Trends and challenges for co-operatives and social enterprises in developed and transition countries. Trento: Edizioni31. Retrieved from <http://www.euricse.eu/publications/trends-and-challenges-for-co-operatives-and-social-enterprises-in-developed-and-transition-countries/>
21. Borzaga, C., Depedri, S., & Tortia, E. (2011). Organisational Variety in Market Economies and the Role of Co-operative and Social Enterprises : A Plea for Economic Pluralism. *Journal of Cooperative Studies*, 44(April), 19–30.
22. Borzaga, C., Nogales, R., & Galera, G. (2008). *Social Enterprise: A New Model for Poverty Reduction and Employment Generation*. EMES, UNDP Bratislava Regional Center. Retrieved from http://emes.net/content/uploads/publications/11.08_EMES_UNDP_publication.pdf

23. Boston University. (2016). InterQuartile Range (IQR). Retrieved from https://sphweb.bumc.bu.edu/otlt/mph-modules/bs/bs704_summarizingdata/bs704_summarizingdata7.html
24. Boșcoianu, M., & Prelipcean, G. (2020). Flexible Adaptation of Innovative Investment Funds Architectures Dedicated for Technological SMEs. *Strategica* 2020. 421-432.
25. Botsman, R. (2017). Big data meets big brother as China moves to rate its citizens. *Wired*, 57(7), 1–13. <https://doi.org/10.1145/2617660>
26. Brackertz, N. (2011). Social innovation, Australian Policy Online, topic guide, 5 December.
27. Brandsen, T., & Pestoff, V. (2006). Co-production, the third sector and the delivery of public services. An introduction. *Public Management Review*, 8(4), 493–501. <https://doi.org/10.1080/14719030601022874>
28. Braunerhjelm, P., & Hamilton, U. S. (2012). Social entrepreneurship – a survey of current research.
29. Bravo, C. (2016). Schools of Thought in the Field of Social Entrepreneurship. *World Academy of Science, Engineering and Technology. International Journal of Humanities and Social Sciences*, 10(5), 1683–1688.
30. Bridgstock, R., Lettice, F., Özbilgin, M. F., & Tatli, A. (2010). Diversity management for innovation in social enterprises in the UK. *Entrepreneurship and Regional Development*, 22(6), 557–574. <https://doi.org/10.1080/08985626.2010.488404>
31. Brinckerhoff, P. C. (2009). *Mission-Based Management: Leading Your Not-for-Profit In the 21st Century*. New Jersey: John Wiley & Sons.
32. Browne, J., & Zhang, J. (1999). Extended and virtual enterprises – similarities and differences. *International Journal of Agile Management Systems*, 1(1), 30–36. <https://doi.org/10.1108/14654659910266691>
33. Bucaciuc, A. (2014). Research and Development of Social Entrepreneurship. *Proceedings of the 5th Conference of Doctoral Students in Economic Sciences*, 2, pp. 73-80
34. Bucaciuc, A. (2015). Theoretical Debates on the Potential of Social Enterprises, "Ovidius" University Annals, Economic Sciences Series, 15(1), pp. 221-224
35. Bucaciuc, A. & Cojocaru, O.M. (2016). Social Enterprises and Microfinance as Tools for Poverty Alleviation in Romania, *Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series, Special Issue, volume I*, pp. 152-158

36. Bucaciuc, A., Prelipcean, G., & Chaşovschi, C.(2020). Low Touch Economy and Social Economy in Rural Heritage Rich Communities Impacted by COVID-19 Crisis. In C. Nastase (vol. ed.), *Lumen Proceedings: Vol. 13. 16th Economic International Conference NCOE 4.02020*(pp. 398-409). Iasi, Romania: LUMEN Publishing House. <https://doi.org/10.18662/lumproc/ncoe4.0.2020/36>
37. Bucaciuc, A. & Prelipcean, G. (2022). ESF Funding for the Development of Romanian Social Enterprises – Regional Distribution. „Ovidius University Annals. Economic Sciences” Series, Vol. XXII, Nr. 1/2022
38. Cace, C., Cace, S., Cojocaru, S., & Sfetcu, L. (2013). Social economy in Romania - challenges and perspectives. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, (40), 5–21.
39. Cace, S., Arpinte, D., Scoican, N. A., Theotokatos, H., & Koumalatsou, E. (2013). *Economia socială în europa*. (V. Ioan-Franc, Ed.). Bucuresti: Editura Expert.
40. Cafaggi, F. (1999). *Towards Social Enterprise: A European Pathway*. Brussels.
41. Caiazza, R., Belitski, M., & Audretsch, D. B. (2020). From latent to emergent entrepreneurship: the knowledge spillover construction circle. *Journal of Technology Transfer*, 45(3), 694–704. <https://doi.org/10.1007/s10961-019-09719-y>
42. Cajaiba-Santana, G. (2014). Social innovation: Moving the field forward. A conceptual framework. *Technological Forecasting and Social Change*, 82(1), 42–51. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2013.05.008>
43. Camarinha-Matos, L. M., Afsarmanesh, H., Garita, C., & Lima, C. (1998). Towards an architecture for virtual enterprises. *Journal of Intelligent Manufacturing*, 9(2), 189–199. <https://doi.org/10.1023/A:1008880215595>
44. Capoccia, G., & Kelemen, R. D. (2007). The Study of Critical Junctures: Theory, Narrative, and Counterfactuals in Historical Institutionalism. *World Politics*, 59(3), 341–369. <https://doi.org/10.1353/wp.2007.0025>
45. Carland, J. W., Hoy, F., Boulton, W. R., & Carland, J. A. C. (1984). Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. *The Academy of Management Review*, 9(2), 354–359.
46. Castro, H., Putnik, G. D., Shah, V., & Cruz-Cunha, M. M. (2012). A simulation tool and its role in supporting the management of the transformation processes of Traditional Enterprises into Virtual Enterprises. *Tékhne*, 10(2), 99–111. <https://doi.org/10.1016/j.tekhne.2012.12.001>

47. Catford, J. (1998). Social Entrepreneurs are Vital for Health Promotion--But They Need Supportive Environments Too. *Health Promotion International*, 13(2), 95–97. <https://doi.org/10.1093/heapro/13.2.95>
48. Catherall, R., & Richardson, M. (2017). Social entrepreneurship in education. <https://doi.org/10.1007/BF02654233>
49. Chorzempa, M., Triolo, P., & Sacks, S. (2018). Policy Brief 18-14 China's Social Credit System: A Mark of Progress or a Threat to Privacy? Retrieved from www.data.
50. CIRIEC, I. C. of R. and I. on the P. S. and C. E. (2007). The Social Economy in the European Union. Bruxelles. Retrieved from <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/eesc-2007-11-en.pdf>
51. Cunha, J., Benneworth, P., Oliveira, P. (2015). Social Entrepreneurship and Social Innovation: A Conceptual Distinction. In Carmo Farinha, L.M., Ferreira, J.J.M., Lawton Smith, H., Bagchi-Sen, S. *Handbook of Research on Global Competitive Advantage through Innovation and Entrepreneurship*. ISBN13: 9781466683488. EISBN13: 9781466683495. Retrieved from <https://research.utwente.nl/en/publications/social-entrepreneurship-and-social-innovation-a-conceptual-distin>.
52. Curtis, A., Shaughnessy, M. O., & Ward, M. (2011). An Examination of the Tensions and Challenges Associated with Operating as a Social Enterprise – The Case of Irish Social Enterprises. In EMES Conferences.
53. Dawson, P., & Daniel, L. (2010). Understanding social innovation: a provisional framework. *International Journal of Technology Management*, 51(1), 9. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2010.033125>
54. Dearden-Phillips, C. (2013). My three lessons from an encounter with Russian social enterprise. Retrieved October 11, 2016, from <https://www.theguardian.com/social-enterprise-network/2013/oct/21/social-enterprise-in-russia>
55. Dees, G., & Anderson, B. B. (2004). Scaling Social Impact. Stanford Social Innovation Review. Retrieved from https://ssir.org/articles/entry/scaling_social_impact
56. Dees, J. G. (1998). Enterprising nonprofits. *Harvard Business Review*, 76, 54–67.
57. Dees, J. G. (2001). The Meaning of “ Social Entrepreneurship ,” 1–5.
58. Defourny, J. (2001) From Third Sector to Social Enterprise. In Borzaga, C. & J. Defourny, eds. (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge, 1-18

59. Defourny, J. & Nyssens, M. (2012). The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective.
60. Defourny, J. (2004). Social Enterprise in an Enlarged Europe: Concept and Realities. EMES European Research Network.
61. Defourny, J., & Nyssens, M. (2008). Social enterprise in Europe: recent trends and developments. *Social Enterprise Journal*, 4(08), 202–228. <https://doi.org/10.1108/17508610810922703>
62. Defourny, J., & Nyssens, M. (2010a). Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(January 2015), 32–53. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>
63. Defourny, J., & Nyssens, M. (2010b). Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector. *Policy and Society*, 29(3), 231–242. <https://doi.org/10.1016/j.polsoc.2010.07.002>
64. Deleuze, G. (1994). *Repetition and Difference*. New York. New York.
65. Departamentul pentru Afaceri Europene. (2011). Reforme naționale pentru creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii la orizontul anului 2020. București. Retrieved from http://www.fonduri-ue.ro/res/filepicker_users/cd25a597fd-62/Documente_Suport/Studii/1_Studii_POR/10_Romania_si_strategia_ue_2020.pdf
66. Dimmelmeier, N., & Heussner, F. (2018). Institutional Economics. Retrieved from <https://www.exploring-economics.org/en/orientation/institutionalist-economics/>
67. Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion. (2015). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Synthesis Report. Luxembourg. <https://doi.org/10.2767/458972>
68. Dobkin, P.-H. (2006). A Historical Overview of Philanthropy, Voluntary Associations, and Nonprofit Organizations in the United States, 1600–2000. In W. Powell & R. Steinberg (Eds.), *The Non-profit Sector: A Research Handbook*. New Haven, CT: Yale University Press.
69. Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
70. Dujardin, A. (2010). CES ULg - Fondation d'utilité publique. Retrieved September 22, 2014, from

http://www.ces.ulg.ac.be/fr_FR/services/cles/dictionnaire/f-g-h/fondation-d-utilite-publique

71. Einstein, A. (1949, May). Why Socialism? Monthly Review.
72. Emirbayer, M., & Mische, a. (2010). What Is Agency? The American Journal of Sociology, 103(4), 962–1023.
73. Esping-Andersen, G. (1990). Three Worlds of Welfare Capitalism. USA: Princeton University Press
74. Euclid Network. (2020). Social And Proximity Economy Recognised As Key Industrial Ecosystem In Europe. Retrieved September 13, 2020, from <https://euclidnetwork.eu/2020/07/social-and-proximity-economy-recognised-as-key-industrial-ecosystem-in-europe/>
75. European Association of Service Providers for Persons with Disabilities. (2014). Social welfare systems across Europe. Brussels. Retrieved from <https://www.readkong.com/page/social-welfare-systems-across-europe-9518525>
76. Evans, P. B., Rueschemeyer, D., & Skocpol, T. (1985). Bringing the State Back In. Cambridge: Cambridge University Press.
77. Eversole, R., Barraket, J., & Luke, B. (2014). Social enterprises in rural community development. Community Development Journal, 49(2), 245–261. <https://doi.org/10.1093/cdj/bst030>
78. Fassin, B. (2021). Social Entrepreneurship Seen by Social Entrepreneurs and the General Public. 2021 Barometer Social Entrepreneurship 9th edition. Retrieved from http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2021/11/BES-2021_ENG_VF.pdf.
79. Fenger, H. J. M. (2007). Welfare regimes in Central and Eastern Europe: incorporating post-communist countries in a welfare regime typology. Contemporary Issues and Ideas in Social Sciences, (August), 3–30. Retrieved from <http://journal.ciiss.net/index.php/ciiss/article/viewArticle/45>
80. Fici, A. (2020). Social Enterprise Laws In Europe After the 2011 “Social Business Initiative”. European Confederation of Industrial and Service Cooperatives. Retrieved from https://www.un.org/development/desa/dspd/wp-content/uploads/sites/22/2021/06/Fici_Resource1-1.pdf.
81. Filip, V.C. (2020). Contribuții ale Organizațiilor Non-Guvernamentale ale Dezvoltării (ONGD) la stimularea mecanismelor economiei de piață. Teză de doctorat sub coordonarea Prof. Univ. Dr. Mihaela LUȚAS. Universitatea ”Babeș – Bolyai” Cluj-Napoca. Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor.

82. Florczak, E., & Gardziński, T. (2019). Social Enterprise in Social Market Economy. *International Journal Of New Economics And Social Sciences (IJONESS)*, 9(1), 127–145.
83. Forfás. (2013). Social enterprise in Ireland. Sectoral opportunities and policy issues. Dublin. Retrieved from www.forfas.ie
84. Frances, N. (2008, May 31). The end of Charity: Time for Social Enterprise. The Press.
85. Friedman, M. (2009). Libertatea de a alege : o declarație personală. Editura Publica.
86. Fundatia pentru Dezvoltarea Societatii Civile; Reteaua Intreprinderilor de Insertie din Romania RISE; Federatia Organizatiilor Neguvernamentale pentru Servicii Sociale (FONSS). (2015). Modificarea Codului fiscal în atenția organizațiilor neguvernamentale și a cooperativelor. Retrieved from <https://www.stiri.org/ong/civic-si-campanii/modificarea-codului-fiscal-in-atentia-or>
87. Fundația Est Europeană Moldova. (2013). Antreprenoriatul social în Republica Moldova: Realități și perspective. Chișinău. Retrieved from <https://ecorazeni.files.wordpress.com/2015/10/studiu-antreprenoriat-social-eef-1.pdf>
88. Gal, J. (2010). Is there an extended family of Mediterranean welfare states? *Journal of European Social Policy*, 20(4), 283–300. <https://doi.org/10.1177/0958928710374374>
89. Gangadharan, S. P. (2014). The Dangers of High-Tech Profiling, Using Big Data. *New York Times*.
90. Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG). (2022). Retrieved from http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_gmbhg/
91. Goergen, R. (2006). Social Cooperatives in Italy. Shanghai, China. Retrieved from <http://www.sel.org.uk/uploads/SocialCooperativesInItaly.pdf>
92. Gosling, P. (2002). Social co-operatives in Italy: Lessons for the UK. Retrieved from <http://www.sel.org.uk/uploads/SocialCooperativesInItaly.pdf>
93. Gossage, J. (2008). The potential for Social Enterprise to The potential for Social Enterprise to reduce reduce social exclusion and promote in social exclusion and promote regeneration regeneration in Carmarthenshire , Ceredigion and Pembrokeshire.
94. Graeber, D. (2010). Communism. In K. Hart, J.-L. Laville, & A. D. Cattani (Eds.), *The Human Economy*. Cambridge UK: Polity.

95. Grassl, W. (2012). Business Models of Social Enterprise: A Design Approach to Hybridity. *ACRN Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 37–59. Retrieved from <http://consultorium.com/docs/Linz.pdf>
96. Greener, I., & Powell, M. (2009). The other le grand? Evaluating the “other invisible hand” in welfare services in England. *Social Policy and Administration*, 43, 557–570. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9515.2009.00680.x>
97. Gupta, P., Chauhan, S., Paul, J., & Jaiswal, M. P. (2020). Social entrepreneurship research: A review and future research agenda. *Journal of Business Research*, 113(March), 209–229. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.03.032>
98. Hall, P. (1986). *Governing the Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*. Oxford University Press.
99. Hall, P. A., & Taylor, R. (1996). Political science and the three new institutionalisms. *Political Studies*, XLIV, 936–957.
100. Hart, K., Laville, J.-L., & Cattani, A. D. (2010). Building the Human Economy Together. In K. Hart, J.-L. Laville, & A. D. Cattani (Eds.), *The Human Economy*. Cambridge UK: Polity Press.
101. Harun, N., Ariff Abd Ghadas, Z., Nizam, M.S. (2017). School of Thought of Social Enterprises: An Appraisal of Social Enterprise in Malaysia. *World Applied Sciences Journal*, 35(9), 1804-1807. DOI: 10.5829/idosi.wasj.2017.1804.1807
102. Haugh, H., & Tracey, P. (2004). Role of social enterprise in regional development. *Social Enterprise and Regional Development Conference*, 16 September 2004, Cambridge-MIT Institute, 2(4), 346–357.
103. Hochgerner, J. (2011). The analysis of social innovations as social practice. Published in original German language under the title “Die analyse sozialer innovationen als gesellschaftliche praxis”. In *Zentrum für Soziale Innovation* (ed.). *Pendeln zwischen wissenschaft und praxis* (pp. 173-189). ZSI-Beiträge zu sozialen Innovationen. Vienna and Berlin: LIT. Retrieved from <https://www.zsi.at/attach/The%20Analysis%20of%20Social%20Innovations%20as%20Social%20Practice.pdf>.
104. Hulgård, L., & Bisballe, T. (2004). Work Integration Social Enterprises in Denmark. *EMES Working Paper*, 04/08(04), 1–49. Retrieved from http://www.ess-europe.eu/wp-content/uploads/2012/05/PERSE_WP_04-08_DK.pdf

- 105.Kao, J. J., & Stevenson, H. H. (1983). Entrepreneurship, what it is and how to teach it : a collection of working papers based on a colloquium held at Harvard Business School. The School.
- 106.Keene, K., Keating, K., & Ahonen, P. (2016). The Power of Stories Brief Enriching Program Research and Reporting.
- 107.Kendall, J. (2000). The mainstreaming of the third sector into public policy in England in the late 1990s: Whys and wherefores. *Policy and Politics*, 28(4), 541–562. <https://doi.org/10.1332/0305573002501135>
- 108.Kendall, J. E., & Kendall, K. E. (2012). Storytelling as a qualitative method for is research: Heralding the heroic and echoing the mythic. *Australasian Journal of Information Systems*, 17(2), 161–187. <https://doi.org/10.3127/ajis.v17i2.697>
- 109.Kerlin, J. A. (2006). Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17(3), 246–262. <https://doi.org/10.1007/s11266-006-9016-2>
- 110.Kerlin, J. A. (2009). *Social enterprise: a global comparison*. University Press of New England.
- 111.Kerlin, J. A., & Pollak, T. (2010). Nonprofit Commercial Revenue: A Replacement for Declining Government Grants and Contributions? *American Review of Public Administration*.
- 112.Kherallah, M., & Kirsten, J. (2001). The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries. Retrieved from <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/16217/1/ms010041.pdf>
- 113.Kieboom, M. (2014). *Lab Matters: Challenging the practice of social innovation laboratories*. Amsterdam, The Netherlands: Kennisland. Licensed under CC-BY.
- 114.Kirzner, I. M. (1978). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- 115.Koslowski, Peter. (1998). The Social Market Economy: Social Equilibration of Capitalism and Consideration of the Totality of the Economic Order Notes on Alfred Miiller-Armack. In P. Koslowski (Ed.), *The Social Market Economy*. Berlin • Heidelberg: Springer-Verlag.
- 116.Kotynkova, M. (2015). The European Labour Market and its Changes. *European Scientific Journal*, 2(February), 47–53. Retrieved from <http://ejournal.org/index.php/esj/article/view/5045/4972>

117. Kraakman, R., Armour, J., Davies, P., Enriques, L., Hansmann, H., Hertig, G., ... Rock, E. (2009). *The Anatomy of Corporate Law* (2nd Editio). Oxford: Oxford University Press.
118. Kropotkin, P. (1902). *Mutual Aid: A Factor of Evolution*. New York: New York University Press.
119. Lamata, A. (2006). Consistency in the analytic hierarchy process: a new approach. *International Journal of Uncertainty, Fuzziness and Knowledge based systems*, Vol 14, No 4, 445-459.
120. Lambru, M., & Petrescu, C. (2012). Trends and Challenges for Social Enterprises in Romania. *International Review of Social Research*, 2(2), 172–192.
Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=aph&AN=82480884&site=ehost-live>
121. Leadbeater, C. (1997). *The Rise of the Social Entrepreneur*. London: Demos.
122. Leadbeater, C. (2007). *Social enterprise and social innovation: Strategies for the next ten years*. A social enterprise think piece for the Cabinet Office of the Third Sector.
123. Les, E., & Jeliaskova, M. (2007). The Social Economy in Central East and South East Europe. In A. Noya & E. Clarence (Eds.), *The Social Economy. Building Inclusive Economies*. Paris: OECD, Organization for Economic Cooperation and Development.
124. Les, E., & Kolin, M. (2009). East-Central Europe. In J. A. Kerlin (Ed.), *Social Enterprise A Global Comparison*. Lebanon: University Press of New England. Retrieved from <https://books.google.ro/books?id=18C7n68G2-cC&printsec=frontcover&hl=ro#v=onepage&q&f=false>
125. Lewis, J. (1999). Reviewing the relationship between the voluntary sector and the state in Britain in the 1990s. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 10(3), 255–270. <https://doi.org/10.1023/A:1021257001466>
126. Lindsay, G., & Hems, L. (2004). Societes Cooperatives d'Interet Collectif: The arrival of social enterprise within the French social economy. *Voluntas*, 15(3), 265–286. <https://doi.org/10.1023/B:VOLU.0000046281.99367.29>
127. Lisetchi, M., & Brancu, L. (2014). The entrepreneurship concept as a subject of social innovation. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 124, 87–92. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.463>

128. Luțaș, M., Pascariu, G., Stănculescu, M., Jula, D. (2003). Politica de coeziune a UE și dezvoltarea economică și socială la nivel european în România. Institutul European din România, București
129. Mair, J., & Marti, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36–44. Retrieved from <http://www.iese.edu/research/pdfs/di-0546-e.pdf>
130. Mair, J., Robinson, J., & Hockerts, K. (2006). Social Entrepreneurship. *Across the Board*, 32, 2012. <https://doi.org/10.1057/9780230625655>
131. Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). Social Entrepreneurship : The Case for Definition. *Stanford Social Innovation Review*, 27–39.
132. Marx, K. (1867/2013). Capital: Volumes One and Two. Wordsworth Editions.
133. Massey, M. (2020, June). How four social enterprises are rethinking marketing, sales, fundraising, and strategy. Karma Impact. Retrieved from <https://karmaimpact.com/pivoting-in-a-pandemic/>
134. McClelland, D. C. (1976). The Achieving Society: With a New Introduction. Irvington Publishers.
135. Mendell, M. (2009). Three pillars of the social economy. In A. Amin (Ed.), *The social economy (II)*. London and New York: Zed Books.
136. Moreno, L. (1992). Mediterranean Welfare and ‘Superwomen’ (No. 02–02). Madrid).
137. Moulaert, F., Martinelli, F., González, S., & Swyngedouw, E. (2007). Introduction: Social innovation and governance in European cities. *European Urban and Regional Studies* 14(3), 195–209.
138. Moulaert, F., Swyngedouw, E., Martinelli, F., & Gonzalez, S. (Eds.). (2010). *Can Neighbourhoods Save the City? Community Development and Social Innovation*. London: Routledge.
139. Moulaert, Frank, & Ailenei, O. (2005). Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present. *Urban Studies*, 42(11), 2037–2054. <https://doi.org/10.1080/00420980500279794>
140. Moulaert, Frank, MacCallum, D., & Hillier, J. (2013). Social innovation: intuition, precept, concept, theory and practice. In A. H. Frank Moulaert, Diana MacCallum, Abid Mehmood (Ed.), *The International Handbook on Social Innovation (Cheltenham)*. Edward Elgar Publishing Limited.
141. Murrell, A. (2018). Pushing The Ethical Boundaries Of Big Data : A Look At China ’ s Social Credit Scoring System. *Forbes.Com*. Retrieved from

- <https://www.forbes.com/sites/audreymurrell/2018/07/31/pushing-the-ethical-boundaries-of-big-data-a-look-at-chinas-social-credit-scoring-system/#535>.
- 142.Neamțu, G. (2009). Development opportunities for the isolated communities. *Revista de Cercetare Și Intervenție Socială*, 27, 112–126. Retrieved from http://www.rcis.ro/images/documente/rcis27_07.pdf
- 143.Nee, V., Swedberg, R. (2008). Economic Sociology and New Institutional Economics, in Ménard, C., Shirley, M.M., *Handbook of New Institutional Economics*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 789-818.
- 144.Neguț, A., Nicolăescu, V., Preoteasa, A. M., & Căce, C. (2011). Monitorizarea și evaluarea economiei sociale. Editura Expert. Retrieved from http://www.catalactica.org.ro/files/monitorizare_si_evaluare_in_economie_sociala.pdf
- 145.Netten, A., Darton, R., Davey, V., Kendall, J., Knapp, M., Williams, J. (2005). Understanding public services and care markets. *Inquiry*, (June). Retrieved from http://www.rnha.co.uk/web_images/pdfs/Care_services_inquiry.pdf
- 146.Nicolaescu, V. (2012). Good Practices Assessment in the Sector of Social Economy. *Revista de Cercetare Si Interventie Sociala*, 39, 117–133. Retrieved from http://www.rcis.ro/images/documente/rcis39_07.pdf
- 147.Nicolaescu, V., Căce, S., Koumalatsou, E., & Stănescu, S. (2013). Economia socială. Analiză comparată în opt state membre ale Uniunii Europene. *Revista de Economie Sociala*, III(3), 197–201.
- 148.Nyssens, M. (2004). Executive Summary: The Socio-Economic Performance of Social Enterprises in the Field of Work-Integration (PERSE). Louvain-la-Neuve. Retrieved from http://siresearch.eu/sites/default/files/PERSE_Executive_Summary.pdf
- 149.Nyssens, M. (2009). Western Europe. In J. Kerlin (Ed.), *Social Enterprise A Global Comparison*. Lebanon: University Press of New England.
- 150.Obinger, H., Starke, P., Moser, J., Bogedan, C., Gindulis, E., & Leibfried, S. (2010). Switzerland: From Liberal to Conservative Welfare State — a Pattern of Late Maturation? In *Transformations of the Welfare State: Small States, Big Lessons*. Oxford Scholarship. <https://doi.org/10.1093/acprof>
- 151.Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M., & Parasuraman, A. (2011). Crowdfunding: Transforming customers into investors through innovative service platforms. *Journal of Service Management*, 22(4), 443–470. <https://doi.org/10.1108/09564231111155079>

- 152.Ovans, A. (2015). What Is a Business Model? Harvard Business Review. Retrieved from [https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model?cm_sp=Article-_-Links-_-Top of Page Recirculation](https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model?cm_sp=Article-_-Links-_-Top%20of%20Page%20Recirculation)
- 153.Pacut, A. (2020). Drivers toward Social Entrepreneurs Engagement in Poland: An Institutional Approach. *Administrative Sciences*, 10(1), 5. <https://doi.org/10.3390/admsci10010005>
- 154.Park, C., & Wilding, M. (2013). Social enterprise policy design: Constructing social enterprise in the UK and Korea. *International Journal of Social Welfare*, 22(3), 236–247. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2397.2012.00900.x>
- 155.Park, C., & Wilding, M. (2014). An exploratory study on the potential of social enterprise to act as the institutional glue of network governance. *Social Science Journal*, 51(1), 120–129. <https://doi.org/10.1016/j.soscij.2013.08.004>
- 156.Păuna, C.B., Albu, L.-L., Stanciu, M., Vasile, V., Pavelescu, F.M. (2006). European Social Model - Implications for Romania. European Institute of Romania. Retrieved from http://ier.gov.ro/wp-content/uploads/publicatii/Spos2006_studiu_4_en.pdf
- 157.Pearce, J. (2003). *Social Enterprise in Anytown*. (C. G. Foundation, Ed.). London.
- 158.Pearce, J. (2009a). Social economy: engaging as a third system? In A. Amin (Ed.), *The Social Economy: International Perspectives on Economic Solidarity*. London: Zed Books Ltd.
- 159.Pearce, J. (2009b). Social economy: engaging as a third system? In A. Amin (Ed.), *The Social Economy: International Perspectives on Economic Solidarity*. London and New York: Zed Books.
- 160.Pestoff, V. (2004). The development and future of the social economy in Sweden. In Adalbert Evers & J.-L. Laville (Eds.), *The Third Sector in Europe*. Edward Elgar Publishing.
- 161.Pestoff, V., & Hulgård, L. (2015). Participatory Governance in Social Enterprise. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 1–18. <https://doi.org/10.1007/s11266-015-9662-3>
- 162.Peters, B. G., Pierre, J., & King, D. S. (2005). The Politics of Path Dependency, 67(4), 1275–1300.
- 163.Petrescu, C. (2013). The Importance of Cooperatives in the Romanian Society. *Calitatea Vietii*, XXIV(2), 213–244. Retrieved from <http://www.revistacalitateavietii.ro/2013/CV-2-2013/07.pdf>

164. Petrovici, A. (2013). Social Economy and Social Entrepreneurship : an Exercise of Social Responsibility. *Journal of Community Positive Practices*, XV111 (4)(4), 3–15.
165. Pierson, P. (2000). Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics. *The American Political Science Review*, 94(2), 251–267. <https://doi.org/10.2307/2586011>
166. Pohoată, I. (2006). Argumente pentru studiul instituționalismului și reforma instituțională în România. *Economie teoretică și aplicată*. 7. Retrieved from <http://store.ectap.ro/articole/118.pdf>
167. Pohoată, I. (2016). The Cooperative, a hybrid institutional arrangement, compatible with free-market capitalism. *Revista Procesos de Mercado*. 2016/7/1, 329-358. Retrieved from <https://publicacion-digital.procesosdemercado.com/index.php/inicio/article/download/118/194>.
168. Pol, E., & Ville, S. (2009). Social innovation: Buzz word or enduring term? *Journal of Socio-Economics*, 38(6), 878–885. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2009.02.011>
169. Polanyi, K. (1957). *The Economy as Instituted Process*. In HW Pearson Trade and Market in the Early Empires. New York: NY: Free Press.
170. Poon, D. (2011). The emergence and development of social enterprise sectors. *Social Impact Research Experience Journal (SIRE)*. Retrieved from <http://repository.upenn.edu/sire/8/%5Cnpapers3://publication/uuid/CE9DBDF6-3503-4378-BE76-A13C01D86890>
171. Popescu, A. I. (2012). Lifelong Learning in the Knowledge Economy: Considerations on the Lifelong Learning System in Romania from a European Perspective. *Revista de Cercetare Și Intervenție Socială*, 37, 49–76. Retrieved from http://www.rcis.ro/images/documente/rcis37_03.pdf
172. Popescu, G. (2009). *Evoluția gândirii economice*. București: Editura C. H. Beck.
173. Popova, Y., & Kozhevnikova, M. (2013). Interdependence of Hdi and Budget Redistribution Within the Scandinavian and Continental Social Models. *Economics and Management*, 18(3), 562–575. <https://doi.org/10.5755/j01.em.18.3.4220>
174. Pop-Radu, I. (2014). The European Welfare Model. Is Romania a Welfare State?! *Bulletin of the Transilvania University of Brașov. Series V: Economic Sciences*, 7(1).
175. Prelipcean, G., Boșcoianu, M. (2014). A hybrid framework for SME financing based on the mix between governmental support and the use of a specialized

investment fund in the actual context of a slow recovery after crises and turbulences, *Procedia Economics and Finance* 15, 738-745.

176. Prelipcean, G., Bucaciuc, A., & Boscoianu, M. (2016). Dynamic Capabilities for the Development of Romanian Social Enterprises (RSE) – Support and Synergies with the New Legislation System. In R. Laratta (Ed.), *Social Enterprise*. InTech Europe.
177. Prelipcean, G., Bucaciuc, A., Cîrnu, M. (2016b). Reflections on Poverty Solutions Offered by Introducing Social Entrepreneurship to Ecosystem Services, *The USV Annals of Economics and Public Administration*, Volume 16, Issue 1(23), pp. 17-23
178. Prelipcean, G., Bucaciuc, A., Baicu, C.S. (2016c). Social Economy and Informal Economy. Interactions and Effects, *ECOFORUM*, Volume 5, Issue 2 (9), pp. 102-108
179. Prelipcean, G., Boghean, C., Lupan, M. (2021). The Impact of the Covid-19 on Entrepreneurship in the North East Region-Resilient Growth Solutions. Assessing the EU's Actorness in the Eastern Neighbourhood, *EURINT* 2021
180. Ramadan, Z. (2018). The gamification of trust: the case of China's "social credit." *Marketing Intelligence and Planning*, 36(1), 93–107. <https://doi.org/10.1108/MIP-06-2017-0100>
181. Reis, T. K., & Clohesy, S. J. (2001). Unleashing new resources and entrepreneurship for the common good: A philanthropic renaissance. *New Directions for Philanthropic Fundraising*, 2001(32), 109–144. <https://doi.org/10.1002/pf.3206>
182. Ridley-Duff, R., & Bull, M. (2011). *Understanding social enterprise: theory and practice*. Thousand Oaks, Calif, London: SAGE. Retrieved from <http://reader.vlebooks.com/reader/open?accId=10178&cite=1&isbn=9781446209912&maxCopy=28&maxPrint=28&mmLimit=0¬es=1&pageLimit=0&shareLink=HTTP%3A%2F%2FWWW.VLEBOOKS.COM%2FVLEWEB%2FPRODUCT%2FINDEX%2F45779&startPage=0×tamp=2015-01-27T12%3A53%3A41&user>
183. Riessman, C. K. (2001). Analysis of personal narratives. In J. F. Gubrium & J. A. Holstein (Eds.), *Handbook of interviewing*. Sage Publications. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.4135/9781412973588>
184. Rodert, A. (2011). Social entrepreneurship and social enterprise - Exploratory Opinion. Bruxelles. Retrieved from <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.int-opinions&itemCode=19122>
185. Roy, M. J., Donaldson, C., Baker, R., & Kerr, S. (2014). The potential of social enterprise to enhance health and well-being: A model and systematic review.

- Social Science and Medicine, 123, 182–193.
<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2014.07.031>
- 186.Roy, M. J., Mchugh, N., Huckfield, L., & Kay, A. (2013). “ The most supportive environment in the world for social enterprise ? ” Social Enterprise in Scotland.
<https://doi.org/10.1007/s11266-014-9459-9>
- 187.Russo, R.de F.S.M., Camanho, R. (2015). Criteria in AHP: A Systematic Review of Literature, Procedia Computer Science, Volume 55, Pages 1123-1132, ISSN 1877-0509, <https://doi.org/10.1016/j.procs.2015.07.081>.
- 188.Saaty, T.L. (2008). Decision making with the analytic hierarchy process. Int J Serv Sci. 1:83-98.
- 189.Saaty, T.L., Ozdemir, M.S. (2003). Why the magic number seven plus or minus two. Math Comput Model, 38:233–44.
- 190.Salamon, L. M., Anheier, H. K., List, R., Toepler, S., Sokolowski, W., & And Associates. (1999). Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector. Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector. Baltimore,: The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project.
https://doi.org/10.1007/978-1-4419-5707-8_22
- 191.Sastre-Castillo, M. A., Peris-Ortiz, M., & Danvila-Del Valle, I. (2015). What is different about the profile of the social entrepreneur? Nonprofit Management & Leadership, 25(4), 349–369.
- 192.Say, Jean-Baptiste. (1803). Traité d'Économie Politique ou Simple Exposition de la Manière dont se Forment, se Distribuent, et se Consomment les Richesses. 1st edn. Paris: Déterville.
<https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/btv1b86265547/f21.item>
- 193.Schmidt, V. A. (2010). Taking ideas and discourse seriously: explaining change through discursive institutionalism as the fourth “new institutionalism.” Political Science, 2(1), 1–25.
- 194.Schumpeter, J. A. (1934). The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. Transaction Publishers.
- 195.Schumpeter, J. A. (1950/2003). Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper & Row.
- 196.Sepulveda, L. (2009). Third Sector Research Centre Working Paper 15 Outsider , missing link or panacea ? Some reflections about the place of social enterprise (with) in and in relation to the Third Sector Dr Leandro Sepulveda December 2009. Birmingham.

- 197.Sepulveda, L. (2014). Social Enterprise – A New Phenomenon in the Field of Economic and Social Welfare? Social Policy and Administration.
- 198.Shapero, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. Psychology Today, 9, 83–88.
- 199.Shockley, G. E., Frank, P.M. (2011). Schumpeter, Kirzner, and the Field of Social Entrepreneurship, Journal of Social Entrepreneurship. 2:1, 6-26. DOI: 10.1080/19420676.2010.544924.
- 200.Singh, S. P. (2007). Social Entrepreneurship : Conceptual Insights & Research. The Seventh Biennial Conference on the New Frontiers of Entrepreneurship, 1–22.
- 201.Smith, A. (1776/2014). *Avuția națiunilor*. Editura Publica.
- 202.Socoliuc, O.-R., Pohoată, I., Diaconășu, D.-E. (2020). Inclusive Institutions – a Precondition of Sustainable Development. A Comparative Analysis Between Romania and Poland. European Journal of Sustainable Development, 9(3), 228–240. Doi: 10.14207/ejsd.2020.v9n3p228
- 203.Spear, R. (2008). The Social Economy from the Perspective of Active Inclusion: Employment Opportunities for People far from the Labour Market. Retrieved from <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=8409&langId=en>
- 204.Spiess-Knafl, W. (2012). Finanzierung von Sozialunternehmen. Eine theoretische und empirische Analyse. Technische Universität München.
- 205.Spiess-Knafl, W., & Jansen, S. A. (2013). Imperfections in the social investment market and options on how to address them. Retrieved from <https://www.zu.de/info-wAssets/forschung/dokumente/cisoc/Final-Report-Imperfections-in-the-Social-Investment-Market-ZU-vfinal.pdf>
- 206.Spithoven, A. (2010). Institutional Economics. An Introduction, (January 2010), 2–53.
- 207.Steinmo, S. (2008). What is Historical Institutionalism? In Approaches in the Social Sciences. Cambridge UK: Cambridge University Press. Retrieved from <http://spot.colorado.edu/~steinmo/HI.pdf>
- 208.Stevenson, H. (2013). A New Definition of Entrepreneurship - interview with Howard Stevenson. Interview by Jonathan Fowler and Elizabeth Rodd . Retrieved from <http://bigthink.com/videos/a-new-definition-of-entrepreneurship>
- 209.Stiglitz, D. J. (2009). Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy. Annals of Public and Cooperative Economics, 80(3), 345–360. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2009.00389.x>

210. Streeck, W., & Thelen, K. (2005). How institutions evolve: insights from comparative-historical analysis. In *Beyond continuity: institutional change in advanced political economies*. Oxford: Oxford University Press.
211. Stryjan, Y. (2006). Sweden: Social enterprises within a universal welfare state model. In M. Nyssens (Ed.), *Social enterprise—at the crossroads of market, public policies and civil society*. London/New York: Routledge.
212. Taylor, S. J., Bogdan, R., & DeVault, M. (2015). *Introduction to qualitative research methods: a guidebook and resource*. New York: Wiley.
213. The Community Research and Development Information Service. (2016). *The Collective Awareness Platforms for Sustainability and Social Innovation*. (M. Kurzne-Opoczky, Ed.). Luxembourg.
214. Thompson, J., Alvy, G., & Lees, A. (2000). Social entrepreneurship – a new look at the people and the potential. *Management Decision*, 38(5), 328–338.
215. Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2004). *New venture creation: entrepreneurship for the 21st century*. McGraw-Hill/Irwin.
216. Toader, C.-S., Michalcewicz-Kaniowska, M., Zajdel, M., & Dumitrescu, C.-S. (2015). Some Aspects Regarding Crowdfunding As an Alternative Source of Funding Projects in Poland and Romania. *Agricultural Management / Lucrari Stiintifice Seria I, Management Agricol*, 17(2), 11–14. <https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
217. Tornikoski, E. T., & Newbert, S. L. (2007). Exploring the determinants of organizational emergence: A legitimacy perspective. *Journal of Business Venturing*, 22(2), 311–335. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.12.003>
218. Tuuli Pärenson. (2011). *Social impact evaluation in social enterprises in Estonia: need, readiness and practices*. Dissertationes Rerum Oeconomicarum Universitatis Tartuensis. University of Tartu, Estonia. Retrieved from <https://dspace.utlib.ee/dspace/handle/10062/14346>
219. Urbano, D., Toledano, N., & Soriano, D. R. (2010). Analyzing social entrepreneurship from an institutional perspective: Evidence from Spain. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 54–69. <https://doi.org/10.1080/19420670903442061>
220. Vaidya, O.S. (2006). Kumar S. Analytic hierarchy process: An overview of applications. *Eur J Oper Res* 2006;169:1–29
221. Vale, A. (2009). A new paradigm for social intervention. In *Centro de Informação e Documentação (CID)*

222. van der Have, R. P., & Rubalcaba, L. (2016). Social innovation research: An emerging area of innovation studies? *Research Policy*, 45(9), 1923–1935. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2016.06.010>
223. Vanek, W. M. (2001). Cooperative sociale italiene. GEO (Grassroots Economic Organising) Newsletter. Retrieved from <http://www.caledonia.org.uk/cooperatives.htm>
224. Vasile, V., Surugiu, M.-R., Login, I.-A., Stroe, A. (2015). Innovative Valuing of the Cultural Heritage Assets. Economic Implication on Local Employability, Small Entrepreneurship Development and Social Inclusion. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 188. 10.1016/j.sbspro.2015.03.334.
225. Vaut, S., Dahm, J., Dauderstädt, M., Franz, P., Gombert, T., Gurgsdies, E., Krell, C., Mayer, F., Pascha, W., Schroeder, W., Tidow, S., Weinkopf, C. (2009) *Manual de democrație socială 2. Economie și democrație socială. Ediția a 3-a actualizată.* Friedrich-Ebert-Stiftung. Bonn.
226. Vega, G., & Kidwell, R. E. (2007). Toward a typology of new venture creators: Similarities and contrasts between business and social entrepreneurs. *New England Journal of Entrepreneurship*, 10(2), 15–28.
227. Vine, R. (2006). Google Scholar. *Journal of the Medical Library Association*, 94(1), 97–99. Retrieved from <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1324783/>
228. Vîrjan, D. (2012). New Approaches to Social Economy. *Theoretical & Applied Economics*, 19(6), 105–110. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=buh&AN=77418851&site=ehost-live>
229. Weaver, R., Blakey, C.L. (2021). Winter always comes: social enterprise in times of crisis. *Social Enterprise Journal*. Vol. 18 No. 3, pp. 489-502. DOI 10.1108/SEJ-11-2021-0087.
230. Webb, D. (1998). In Search of the Spirit of Revolution: Marx's Confrontation with Utopia. Thesis presented to the University of Sheffield. Retrieved from <https://etheses.whiterose.ac.uk/21749/1/286517.pdf>
231. Wilkins, P. (2004). Storytelling as research. In B. Humphries (Ed.), *Research in social care and social welfare: issues and debates for practice*. London: Jessica Kinsley Publishers. Retrieved from https://books.google.ro/books?id=6T4pDgAAQBAJ&pg=PA144&lpg=PA144&dq=Storytelling+as+research+wilkins&source=bl&ots=uGtBnFIXgb&sig=e9m11Hi4bvcOtenYOsiYIayZj_w&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwjvt9bdu5ndAhXDEVAKHSA4AQYQ6AEwAXoECAgQAQ#v=onepage&q=Storytelling as research

232. Yanfei, C., & Cunli, L. (2011). Social effectiveness analysis of retail's circulation technology innovation. 2011 International Conference on Product Innovation Management (ICPIM 2011), 500–502. <https://doi.org/10.1109/ICPIM.2011.5983711>
233. Young, D. R. (2003). New Trends in the US Non-profit Sector: Towards Market Integration? In *The Non-profit Sector in a Changing Economy*. Paris: OECD.
234. Yunus, M. (2003). *Banker to the Poor. Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. Public Affairs.
235. Yunus, M. (2008). *Creating a World Without Poverty: How Social Business Can Transform Our Lives: Social Business and the Future of Capitalism*. PublicAffairs.
236. Yunus, M. (2010). *Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs*. New York: PublicAffairs.
237. Zahra, S. A., Rawhouser, H. N., Bhawe, N., Neubaum, D. O., & Hayton, J. C. (2008). Globalization of social entrepreneurship opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(2), 117–131.
238. Zamfir, E., & Fitzek, S. (2010). Economia socială o soluție la incluziunea socială pe piața muncii. *Revista Inovație Socială*, 2. Retrieved from http://www.inovatie-sociala.ro/pdf/art_1361537407.pdf

Legi, regulamente, rapoarte:

238. Agentia Nationala Pentru Ocuparea Fortei de Munca. (2017). *Întreprinderea sociala*. Retrieved from <http://www.proiectdantes.eu/informative/index.php/intreprinderea-sociala>
239. Alter, S. K. (2002). *Case Studies in Social Enterprise. Counterpart International's Experience*. Retrieved September 16, 2014, from <http://www.virtueventures.com/files/cicases.pdf>
240. AMPOSDRU. (2007). *Programul anual de lucru 2007 - 2008*. Retrieved from <http://www.fsenordest.ro/Download/anunturi/Old/2008/plan0708.pdf>
241. AMPOSDRU. (2008a). *Ghidul solicitantului „Economie socială și solidaritate” CPP53*. Retrieved from http://www.fsesudest.ro/gs_53_economie_sociala_si_solidaritate.pdf
242. AMPOSDRU. (2008b). *Ghidul solicitantului condiții specifice CPP69*. Retrieved from http://www.fsesudest.ro/cs_69.pdf
243. AMPOSDRU. (2009). *Ghidul Solicitantului Condiții Specifice CPP84*. Retrieved from http://old.fonduri-ue.ro/posdru/images/downdocs/gs_conditii_specifice_nr_84.pdf

244. Arpinte, D., Cace, S., & Scoican, N. A. (2010). *Economia socială în România - două profiluri regionale*. București. Retrieved from http://proactiv-org.ro/files/economia_sociala_in_romania.pdf
245. Barna, C. (2014). *Atlasul Economiei Sociale. România*. Retrieved from http://www.ies.org.ro/library/files/atlas_-_final_-_bun.pdf
246. Bonnici, F. (2020, May). Why social entrepreneurs are critical to our response to and recovery from the COVID-19 crisis. World Economic Forum. Retrieved from <https://www.weforum.org/agenda/2020/05/schwab-foundation-covid-response-alliance-social-entrepreneurs-coronavirus-recovery-response/>
247. Borzaga, C. (2020b). *Social Enterprises and their Ecosystems in Europe. Country report – Italy*. European Commission. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. Retrieved from: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=16380&langId=en>
248. Borzaga, C., Galera, G., Franchini, B., Chiomento, S., Nogales, R., & Carini, C. (2020a). *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. European Commission. <https://doi.org/10.2767/567551>
249. Brock, D. D. (2008). *Social Entrepreneurship - Teaching Resources Handbook*. Ashoka's Global Academy. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1344412_code641683.pdf?abstractid=1344412&mirid=3
250. Brock, D. D. (2011). *Social Entrepreneurship Education Resource*. Retrieved from: http://ashokau.org/wp-content/uploads/2011/04/AshokaU_Handbook_Preview.pdf
251. CIVITTA Strategy & Consulting SA (lider), LIDEEA Development Actions SRL, ARCHIDATA SRL, și GOLDBACH Primes SRL. (2021). *Raportul de evaluare retrospectivă POSDRU 2007-2013, DMI 6.1 Dezvoltarea Economiei Sociale*. București.
252. Clement, H., & Gardin, L. (1999). *Orientations et propositions de modifications législatives pour la France Synthèse*. Brussels.
253. CMS Law Now. (2019). Belgium passes code that reforms cooperatives and abolishes social purpose companies. Retrieved September 9, 2020, from https://www.cms-lawnow.com/ealerts/2019/04/belgium-passes-code-that-reforms-cooperatives-and-abolishes-social-purpose-companies?cc_lang=en
254. Consiliul Național al Persoanelor Vârstnice. (2014). *Economia Socială în Beneficiul Persoanelor Vârstnice*. Retrieved from https://cnpv.ro/wp-content/uploads/2020/03/Economia_sociala_in_beneficiul_persoanelor_varstnice_2013.pdf

255. Constantinescu, Ș. (2011). Atlasul Economiei Sociale. România 2011. Retrieved from <https://www.fdsc.ro/library/prometeus/ATLAS.pdf>
256. Decalex Entrepreneurial Understanding. (2019). Decalex.ro - Întreprinderile sociale: înființare, facilități și obligații. Retrieved July 7, 2020, from <https://decalex.ro/blog/intreprinderile-sociale-infiintare-facilitati-si-obligatii>
257. Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155 “Disciplina dell’impresa sociale, a norma della legge 13 giugno 2005, n. 118.” (2006).
258. Departamentul pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii Mediu de Afaceri și Turism. (2014a). Procedura de implementare a Programului pentru stimularea înființării și dezvoltării microîntreprinderilor din sfera economiei sociale. Retrieved from <http://www.aippimm.ro/downloadFile/6256/4727>
259. Departamentul pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii Mediu de Afaceri și Turism. (2014b). Strategia Guvernamentală pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii și Îmbunătățirea Mediului de Afaceri din România – Orizont 2020. București. Retrieved from <http://cursdegovernare.ro/wp-content/uploads/2014/07/sgimmma-26-mai-2014.pdf>
260. Direcția Generală Management Mecanism de Redresare și Reziliență. (2021). Planul Național de Redresare și Reziliență al României. Retrieved from <https://mfe.gov.ro/wp-content/uploads/2021/10/facada6fdd5c00de72eecd8ab49da550.pdf>
261. European Center for Not-for-Profit Law. (2012). Legal Framework for Social Economy and Social Enterprises: A Comparative Report.
262. European Commission DG-XII. (1998). Synopses of TSER Projects Funded as a Result of the Three Calls for Proposals (1995/1996-1997/1998). Retrieved from https://cordis.europa.eu/pub/citizens/docs/tser_fp4_en.pdf
263. European Commission. (2010a). Comunicare a Comisiei Europa 2020. O strategie europeană pentru o creștere inteligentă, ecologică și favorabilă incluziunii. Bruxelles. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/images/n/html-hover.png>
264. European Commission. (2010b). Innovation: Creating knowledge and jobs - Insights from European research in socio-economic sciences. <https://doi.org/10.2777/56513>
265. European Commission. (2014). European Commission : CORDIS : Projects & Results Service : Final Report Summary - SELUSI (Social Entrepreneurs as "Lead Users" for Service Innovation). Retrieved April 17, 2017, from http://cordis.europa.eu/result/rcn/146138_en.html

266. European Commission. (2020a). Databases from socio-economic research projects for policymaking. Retrieved from <https://cordis.europa.eu/en>
267. European Commission. (2020b). Social economy in the EU - Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs - European Commission. Retrieved from https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy_en
268. European Economic and Social Committee. (2012). Social enterprises and the Europe 2020 strategy: innovative solutions for a sustainable Europe. Retrieved October 20, 2016, from <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.about-the-committee>
269. Eurostat. (2012). Regional GDP per capita in 2009: seven capital regions in the ten first places. Retrieved from http://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDoQFjAB&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Fcache%2FITY_PUBLIC%2F1-13032012-AP%2FEN%2F1-13032012-AP-EN.PDF&ei=saleUc7sDs3itQbAvICQCw&usg=AFQjCNFH5LD4pvzHhS3b5J3jUi6kk1OxpA&sig2=I
270. Eurostat. (2020). Regional GDP per capita ranged from 30% to 263% of the EU average in 2018, (March). Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9618249/1-26022019-AP-EN.pdf/f765d183-c3d2-4e2f-9256-cc6665909c80>
271. Eurostat. (2022). Regional gross domestic product (PPS per inhabitant in % of the EU27 (from 2020) average) by NUTS 2 regions. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tgs00006/default/table?lang=en>
272. ICF Consulting Services. (2014a). A map of social enterprises and their ecosystems in Europe. Brussels. Retrieved from <http://ec.europa.eu/social/%0AkeyDocuments.jsp?advSearchKey=socentcntryrpts&mode=advancedSubmit&langI&%0AlangId=en>
273. ICF Consulting Services. (2014aa). A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Country Report: Slovenia. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
274. ICF Consulting Services. (2014ab). A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Country Report: Spain. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
275. ICF Consulting Services. (2014ac). A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Country Report: Sweden. London. <https://doi.org/10.2767/458972>

- 276.ICF Consulting Services. (2014ad). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Switzerland. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 277.ICF Consulting Services. (2014b). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report : United Kingdom. London.
- 278.ICF Consulting Services. (2014c). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Austria. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 279.ICF Consulting Services. (2014d). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Belgium. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 280.ICF Consulting Services. (2014e). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Bulgaria. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 281.ICF Consulting Services. (2014f). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Croatia. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 282.ICF Consulting Services. (2014g). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Cyprus European. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 283.ICF Consulting Services. (2014h). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Czech Republic. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 284.ICF Consulting Services. (2014i). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Denmark. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 285.ICF Consulting Services. (2014j). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Estonia. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 286.ICF Consulting Services. (2014k). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Finland. London. <https://doi.org/10.1016/j.nucengdes.2011.01.052>
- 287.ICF Consulting Services. (2014l). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: France. London. <https://doi.org/10.2767/458972>

- 288.ICF Consulting Services. (2014m). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Germany. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 289.ICF Consulting Services. (2014n). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Greece. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 290.ICF Consulting Services. (2014o). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Hungary. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 291.ICF Consulting Services. (2014p). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Ireland. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 292.ICF Consulting Services. (2014q). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Italy. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 293.ICF Consulting Services. (2014r). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Latvia. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 294.ICF Consulting Services. (2014s). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Lithuania. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 295.ICF Consulting Services. (2014t). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Luxembourg. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 296.ICF Consulting Services. (2014u). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Malta. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 297.ICF Consulting Services. (2014v). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Netherlands. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 298.ICF Consulting Services. (2014w). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Poland. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 299.ICF Consulting Services. (2014x). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report: Portugal. London. <https://doi.org/10.2767/458972>

- 300.ICF Consulting Services. (2014y). A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Country Report: Romania. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 301.ICF Consulting Services. (2014z). A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Country Report: Slovakia. London. <https://doi.org/10.2767/458972>
- 302.Institutul de Economie Socială. (2013). Finanțarea POSDRU pentru economia socială 2007-2013. Lecții învățate pentru 2014-2020? București. Retrieved from http://www.ies.org.ro/library/files/prezentare_adrian_secal_cnes_2013.pdf
- 303.Internal Revenue Service. (2014a). Unrelated Business Income Defined. Retrieved February 27, 2014, from www.irs.gov/charities/article/0,,id=96104,00.html
- 304.Internal Revenue Service. (2014b). Unrelated Business Income Tax. Retrieved December 21, 2014, from <http://www.irs.gov/Charities-&-Non-Profits/Unrelated-Business-Income-Tax>
- 305.Istat - Servizio statistiche sulle istituzioni pubbliche e private (Sip). (2008). Le cooperative sociali in Italia.
- 306.Kent State University. (2022). Independent Samples t Test. Retrieved from <https://libguides.library.kent.edu/spss/independentttest>
- 307.Laki sosiaalisista yrityksistä 1351/2003. (n.d.). Retrieved from <http://www.finlex.fi/en/laki/kaannokset/2003/en20031351>
- 308.Lambru, M., & Petrescu, C. (2019). Social Enterprises and their Ecosystems in Europe. Country report Romania. European Commission. <https://doi.org/10.2767/481622>
- 309.Le Code belge de gouvernance d'entreprise 2009. (n.d.). Retrieved from <http://www.corporategovernancecommittee.be/fr>
- 310.Legea Nr. 219/2015 din 23 iulie 2015 privind economia socială. (2015).
- 311.Loi du 2 mai 2002 sur les ASBL, les AISBL et les fondations publiée au Moniteur Belge (2002). Retrieved from www.ejustice.just.fgov.be/cgi/api2.pl?lg=fr&pd=2002-12-11&numac=2002010001
- 312.Loi n. 2014-856 sur l'Economie Sociale et Solidaire. (2014). Retrieved from <http://www.economie.gouv.fr/ess-economie-sociale-solidaire/loi-economie-sociale-et-solidaire>
- 313.Loi Portant Creation Des Societes D'Impact Societal. (2016). Retrieved from <http://www.gouvernement.lu/6526928/24-conference-societes>,

https://www.gouvernement.lu/4926603/Projet-de-loi-sur-l_economie-sociale-et-solidaire-.pdf

314. Lyon, F., Stumbitz, B., Vickers, I. (2019). Social Enterprises and their Ecosystems in Europe. Country Report - United Kingdom. European Commission. Retrieved from <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=21196&langId=en>
315. Ministerul Fondurilor Europene. (2013). Operational Programme under the “Investment for Growth and Jobs” Goal. Retrieved from <http://eufinantare.info/docs/VO.POCU.2014-2020.pdf>
316. Ministerul Fondurilor Europene. (2016). Orientări privind accesarea finanțărilor în cadrul Programului Operațional Capital Uman 2014-2020. Retrieved from <https://www.fonduri-ue.ro/images/files/programe/CU/POCU-2014/20.04/ORIENTARI.GENERALE.POCU.pdf>
317. Ministerul Fondurilor Europene, (2020). „Lista finală a proiectelor selectate - apel POCU/449/4/16”, <https://mfe.gov.ro/wp-content/uploads/2019/09/473429b79e78d8dfd1f534a9272e13dc.pdf>
318. Ministerul Mediului și Dezvoltării Durabile. (2008). Strategia Națională pentru Dezvoltare Durabilă a României Orizonturi 2013-2020-2030. Bucuresti. Retrieved from http://www.mmediu.ro/beta/wp-content/uploads/2012/06/2012-06-12_dezvoltare_durabila_snddfinalromana2008.pdf
319. Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale. (2010). Raport de cercetare privind economia socială în România din perspectivă europeană comparată.
320. Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale. (2011). Research Report on Social Economy in Romania from a Compared European Perspective. Bucharest.
321. Ministerul Muncii Familiei și Protecției Sociale. (2014). Proiectul Strategiei Naționale de Incluziune Socială și Reducere a Sărăciei 2014 - 2020. Retrieved from http://www.mmuncii.ro/j33/images/Documente/Proiecte_in_dezbatere/2014/2014-12-29_HG_SIncluziune-Anexa1.pdf
322. Ministerul Muncii și Solidarității Sociale. (2022). Proiectul de Ordonanță de Urgență privind modificarea și completarea Legii nr.219/2015 privind economia socială. Retrieved from <https://sgg.gov.ro/1/wp-content/uploads/2022/03/OUG-18.pdf>
323. Ministerul Muncii și Solidarității Sociale. (2022b). Comunicat de presă. Reforma economiei sociale, prevăzută în PNRR. Retrieved from <http://www.mmuncii.ro/j33/index.php/ro/comunicare/comunicate-de-presa/6539-reforma-economie-sociala-pnrr-30032022>

- 324.Noya, N. (2022). Social enterprises set up by young people: what the latest study by the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) shows. Enterprising for Tomorrow Conference 2022. 13th of May 2022, Iași.
- 325.OECD, O. for E. C. and D. (2003). OECD Glossary of Statistical Terms - Non-market services – OECD Definition. Retrieved December 16, 2014, from <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1812>
- 326.OECD, O. for E. C. and D. (2013). Policy Brief on Social Entrepreneurship. Entrepreneurial Activities in Europe. Retrieved from <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/16217/1/ms010041.pdf>
- 327.OpenAIRE. (2017). OpenAIRE - Project: Social Enterprise as Force for more Inclusive and Innovative Societies (seforis). Retrieved April 5, 2017, from https://www.openaire.eu/search/project?projectId=corda_____:e95faa8503275ebb43ca8ab20018297a
- 328.Ordonanța de Urgență privind modificarea și completarea Legii nr.219/2015 privind economia socială (2022). <https://sgg.gov.ro/1/wp-content/uploads/2022/03/OUG-18.pdf>
- 329.Pacte de Croissance de l'Economie Sociale et Solidaire. (2018). Retrieved from https://www.associations.gouv.fr/IMG/pdf/2018.11.29_dp_pacte_ess_0.pdf
- 330.Parlamentul României. Legea nr. 93/2009 privind institutiile financiare nebankare (2009).
- 331.Parlamentul României. (2005). Legea Nr. 1 din 21 februarie 2005 privind organizarea și funcționarea cooperăției, cu modificările și completările ulterioare.
- 332.Parlamentul României. LEGE nr. 540 din 27 septembrie 2002 (*actualizată*) privind casele de ajutor reciproc ale pensionarilor (2002).
- 333.Parlamentul României. LEGE nr.193 din 21 august 2020 pentru modificarea și completarea Legii nr. 448/2006 privind protecția și promovarea drepturilor persoanelor cu handicap (2020).
- 334.Parlamentul României. Legea 448/ 2006 privind protecția și promovarea drepturilor persoanelor cu handicap (2006).
- 335.Parlangeli, M., & Fantuzzi, L. (2011). EFC Country Profile January 2011: Italy.
- 336.PPS Social Integration, Fight against Poverty, S. E. and U. C. P. (2011). Social Economy in Belgium | PPS Social Integration. Retrieved from <http://www.mi-is.be/en/social-economy/social-economy-in-belgium>
- 337.PRECiS. (2007). Developing the social economy: critical review of the literature.

- 338.Registru unic de evidență a întreprinderilor sociale - actualizat iulie 2020. (2020).
- 339.Registru unic de evidență a întreprinderilor sociale - extras - actualizat iulie 2018. (2018).
- 340.Rețeaua Incubatoarelor de Economie Socială (RIES). (2011). Ghid privind perspectiva de dezvoltare a economiei sociale în România.
- 341.Rijpens, J. (2014). Baromètre des Entreprises Sociales en Belgique.
- 342.Service Public Federal Justice. (2013). ASBL - Themes et dossiers - Service Public Federal Justice. Retrieved November 12, 2014, from http://justice.belgium.be/fr/themes_et_dossiers/associations_et_fondations/asbl/
- 343.Social Economy Europe. (2019). Social Economy Charter. Social Economy. Brussels. Retrieved from <https://www.socialeconomy.eu.org/wp-content/uploads/2020/04/2019-updated-Social-Economy-Charter.pdf>
- 344.Social Economy Europe. (2021). Co-designing the Action Plan for the Social Economy. Brussels. Retrieved from https://www.socialeconomy.eu.org/wp-content/uploads/2021/03/SEE_Policy-Paper_SE-ACTION-PLAN_2021_EN.pdf
- 345.Social Economy Intergroup. (2015). The European Parliament Backs Up Social Economy: The Social Economy Intergroup is Now Constituted! Retrieved from http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/press_release_constitution_social_economy_intergroup.pdf
- 346.Social Enterprise UK. (2011). Fightback Britain: A report on the state of social enterprise survey 2011. London. Retrieved from http://www.socialenterprise.org.uk/uploads/editor/files/Publications/Fightback_Britain.pdf
- 347.Sozialgesetzbuch (SGB). (1988). Retrieved from <http://www.sozialgesetzbuch-sgb.de/>
- 348.Stanescu, S., Asiminei, R., Rusu, O., & Virjan, D. (2012). „Profit pentru oameni”. Raport de deschidere în cadrul proiectului: Modelul economiei sociale în România. Retrieved from <http://profitpentruoameni.ro/wp-content/uploads/2013/05/09-RECENZIE.-PROFIT-PENTRU-OAMENI.-RAPORT-DE-DESCHIDERE-IN-CADRUL-PROIECTULUI-MODELUL-ECONOMIEI-SOCIALE-IN-ROMANIA-.pdf>
- 349.Strategia de dezvoltare teritorială a României 2035. (2015). Retrieved from <https://www.mdlpa.ro/pages/sdtr>

350. Tismăneanu, V. (2006). Raport final, Comisia Prezidențială pentru analiza dictaturii comuniste din România. București. Retrieved from http://www.presidency.ro/static/ordine/RAPORT_FINAL_CPADCR.pdf
351. UNDP. (2020, June). Four ways Asia's young social entrepreneurs are responding to the COVID-19 Crisis. Asia and Pacific UNDP. Retrieved from https://www.asia-pacific.undp.org/content/rbap/en/home/presscenter/articles/2020/four-ways-asia_s-young-social-entrepreneurs-are-responding-to-th.html
352. United Nations. (2016). Global Sustainable Development Report 2016. New York: Department of Economic and Social Affairs. Retrieved from [https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2328Global%20Sustainable%20development%20report%202016%20\(final\).pdf](https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2328Global%20Sustainable%20development%20report%202016%20(final).pdf)
353. United Nations Statistics Division. (2016). United Nations Statistics Division-Standard Country and Area Codes Classifications (M49). Retrieved February 8, 2017, from <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm>
354. United Nations. (2015). Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, A/RES/70/1. Retrieved from https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/21252030_Agenda_for_Sustainable_Development_web.pdf
355. Uniunea Europeană. (2020). Viața în UE. Retrieved June 5, 2020, from https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/living_ro
356. Vamesu, A., & Barna, C. (2013). Romania Social Innovations Country Report.
357. Virtue Ventures LLC. (2010). The Four Lenses Strategic Framework. Retrieved March 3, 2017, from <http://www.4lenses.org>
358. Vlasceanu, M. (2010). Economie sociala si antreprenoriat. O analiza a sectorului nonprofit. Polirom.

Site-uri web:

359. Adam, S. (2010). CES ULg - Mutualites. Retrieved from http://www.ces.ulg.ac.be/fr_FR/services/cles/dictionnaire/m-n/mutualites
360. Ashoka. (2012). What is a Social Entrepreneur? | Ashoka - Innovators for the Public. Retrieved October 20, 2014, from https://www.ashoka.org/social_entrepreneur
361. Asociația Ethos. (2015). Competiția întreprinderilor sociale nesst 2015. Retrieved from <http://www.responsabilitatesociala.ro/stiri-csr/competitia-intreprinderilor-sociale-nesst-2015.html>

362. Belgian Federal Government. (2013). Les Cooperatives - Enterprises & Independant. Retrieved from http://economie.fgov.be/fr/entreprises/vie_entreprise/Creer/structurer_projet/formes_societes/Societes_cooperatives/Agrement_societes_cooperatives/#.VGNTaPmSw-I
363. Bibikova, V. (2013). Social Enterprise in Ukraine (No. 12). Donetsk. Retrieved from <http://www.iap-socent.be/sites/default/files/Ukraine - Bibikova.pdf>
364. Bornstein, D. (1998). Changing the World on a Shoestring - The Atlantic. Retrieved October 20, 2015, from <http://www.theatlantic.com/magazine/archive/1998/01/changing-the-world-on-a-shoestring/377042/>
365. Centre d'Economie Sociale. (n.d.). CES ULg - Association. Retrieved November 12, 2014, from http://www.ces.ulg.ac.be/fr_FR/services/analyses-statistiques/associations-2
366. CSR Nest. (2017). Definiția responsabilității sociale corporatiste. Retrieved July 15, 2017, from <http://www.csrnest.ro/ce-este-csr/>
367. Devertere, P., L. Van Ootegem et Raymackers, P. (2004). Les fondations en Belgique : profil du secteur. Fondation Roi Baudouin.
368. EMES International Research Network. (2017). Retrieved March 28, 2017, from <http://emes.net/>
369. EMES. (2017). PERSE - Emes. Retrieved April 27, 2017, from <http://emes.net/research-projects/work-integration/perse/>
370. EUROSTAT. (2014). Retrieved March 7, 2017, from <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
371. Goepel, K.D. (2022). Online AHP tools. Retrieved from <https://bpmsg.com/online-tools/>
372. Institutul Național de Statistică. (2022). Baza de date Tempo online. Retrieved from <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online/#/pages/tables/insse-table>
373. Italian university sets up Yunus Social Business Centre. (2018, September 13). The Daily Star. Retrieved from <https://www.thedailystar.net/business/news/italian-university-sets-yunus-social-business-centre-1632976>
374. KU Leuven. (2017). SEFORİS. Retrieved April 5, 2017, from <http://www.seforis.eu/>
375. Leyen, U. von der. (2020). Opening Statement in the European Parliament Plenary Session. Strasbourg. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/speech_19_4230

376. Michigan State University Libraries. (2022). PubMed, Web of Science, or Google Scholar? A behind-the-scenes guide for life scientists. : Which one is best: PubMed, Web of Science, or Google Scholar?. Retrieved from 20 January 2022, from <https://libguides.lib.msu.edu/pubmedvsgoogle scholar>
377. Northern Bridge Doctoral Training Partnership. (2020). What is the third sector and what does it do? Retrieved August 19, 2020, from <http://toolkit.northernbridge.ac.uk/engagingwithpolicymakers/engagingwiththethirdsector/whatisthethirdsectorandwhatdoesitdo/>
378. Nyssens, M., Huybrechts, B. (2019). Social Enterprises and their Ecosystems in Europe. Country Report – Belgium. European Commission. Retrieved from <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=22454&langId=en>
379. Pană, I. (2020). 20 pentru 2020. Nu mai sta de-o parte, implică-te!. Forbes Romania. Retrieved from <https://www.forbes.ro/articles/20-pentru-2020-nu-mai-sta-de-o-parte-implica-te-153880>
380. R Core Team. (2022). R: A Language and Environment for Statistical Computing. Vienna, Austria: R Foundation for Statistical Computing. Retrieved from <https://www.r-project.org/>
381. Social Enterprise UK. (2018). Retrieved September 12, 2018, from <https://www.socialenterprise.org.uk>
382. Yunus Centre for Social Business and Health. (2018). Retrieved September 3, 2018, from <https://www.gcu.ac.uk/yunuscentre/>

Anexe

Anexa 1 - Proiecte de finanțare pentru promovarea incluziunii sociale și a antreprenoriatului social

Program de finanțare	Titlu proiect	Caracteristici cheie	Instrumente principale	Descrierea proiectului	Data de finalizare a proiectului
H2020	DOIT	Abilități antreprenoriale pentru tineri inovatori sociali într-o lume digitală deschisă. O inițiativă europeană	Ateliere și evenimente de instruire	DOIT contribuie la ocuparea forței de muncă în rândul tinerilor și la crearea de noi locuri de muncă în economia socială prin cultivarea semințelor tinerilor elevi pentru inovație socială activă: mentalități antreprenoriale, cunoștințe și abilități.	30.09.2020
H2020	ESSI	Sprijin european pentru inovare socială	Activitate de brainstorming și învățare	Scopul ESSI este de a analiza diferite contexte regionale în ceea ce privește programele de sprijin pentru inovare socială și de a explora subiecte cheie, pe baza nevoilor chestionate, de a sugera acțiuni care să fie întreprinse de sectorul public și împreună cu actorii din economia socială și întreprinderile sociale.	31.10.2018
H2020	RurInno	Inovații sociale în regiunile rurale slabe din punct de vedere structural: modul în care antreprenorii sociali promovează soluții inovatoare la problemele sociale	Cercetări de teren, interviuri și analize, formare, campanii de conștientizare.	RurInno recunoaște întreprinderile sociale drept factori promițători, dar deseori neglijați ai inovațiilor sociale în regiunile rurale din punct de vedere structural slab, care abordează problemele sociale și stabilizează și îmbunătățesc condițiile de viață din aceste regiuni. Dar rapoartele arată că antreprenorii sociali le lipsesc încă instruiți specializate și educație, o infrastructură de sprijin și recunoaștere. În acest context, RurInno urmărește 1) consolidarea abilităților și capacității inovatoare a antreprenorilor sociali care operează în regiunile rurale, 2) îmbunătățirea cunoștințelor despre modul în care inovațiile sociale sunt implementate în regiunile rurale și 3) creșterea gradului	31.03.2018

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Program de finanțare	Titlu proiect	Caracteristici cheie	Instrumente principale	Descrierea proiectului	Data de finalizare a proiectului
				de conștientizare a antreprenoriatului social în regiunile rurale din pentru a încuraja medii favorabile activităților lor.	
FP7	RISE GRIT	Cercetare în întreprinderi sociale privind măsurarea impactului social și identificarea nevoilor financiare / de finanțare ale întreprinderilor sociale	Sondaj pentru a explora nevoile financiare și de finanțare	Proiectul RiSE GRIT își propune să facă lumină asupra potențialului societății civile, deoarece este auto-organizat în sfera economiei sociale și mai specific a întreprinderilor sociale (SE) pentru a organiza și canaliza capacitatea cetățenilor în proceduri inovatoare de rezolvare a problemelor către abordează preocupările cheie ale societății.	31.05.2016
FP7	BENISI	Stabilirea mecanismelor de colaborare în inovare socială și testarea abordărilor incubăției inovării sociale.	Mecanisme de susținere a inovatorilor sociali.	În timp ce numărul de inovații sociale în Europa a crescut, iar ecosistemul de actori care să le susțină s-a dezvoltat, rămân numeroase oportunități ratate pentru scalarea eficiență și eficientă. Sectorul inovației sociale diferă semnificativ de sectorul comercial prin disponibilitatea generală a participanților săi de a împărtăși succesele și modelele. Cu toate acestea, modelul de servicii pentru furnizarea de asistență profesională necesară pentru a amplifica inovațiile nu s-a dezvoltat încă pentru a lua în considerare acest lucru.	30.04.2016
FP7	VALUES	Analiza valorii utilităților locale ale întreprinderilor din sectorul social	Cercetare multidisciplinară integrează atât politicile economice, publice, cât și abordările de management public	Programul de cercetare se concentrează pe o temă centrală legată de guvernanță și reglementare a sectorului economiei sociale într-un context teritorial. Acest proiect se bazează pe modelul Vaesken și Zafiropoulou axat pe inovația socială rezultată din articularea dintre modurile de guvernare și modurile de reglementare.	21.02.2016
FP7	NEUJOBS	Adaptarea pieței muncii la schimbările	Date naționale și regionale cu privire la piața	-	28.02.2015

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Program de finanțare	Titlu proiect	Caracteristici cheie	Instrumente principale	Descrierea proiectului	Data de finalizare a proiectului
		socio-economice	muncii		
FP7	IMPACT	Performanța impactului CSR	Măsurarea CSR	IMPACT intenționează să creeze noi instrumente, să dezvolte pe cele existente, să le testeze și să le valideze, pentru a măsura impactul CSR asupra diferitelor niveluri din companiile europene, sectoare, regiuni și UE-27. ¹⁶	01.03.2013
FP7	SELUSI	Întreprinzători sociali ca o sursă de informații externe, idei și tehnologie	Studiu	Studierea comportamentelor de piață și deciziilor organizaționale a peste 800 de întreprinzători sociali din Europa de-a lungul timpului. ¹⁷	30.09.2011
FP7	RECOWOE	Bază de meta-date cu politici legate de muncă și bunăstare	Chestionare, statistici, date comparate	-	30.09.2011
FP7	YOUNEX	Tineret și incluziune socială	Statistici	Această cercetare se bazează pe lucrări anterioare referitoare la excluziunea socială, precum și la participarea civică și politică de a avansa cunoștințe cu privire la cauzele, procesele, precum și perspectivele de schimbare legate de excluderea socială și politică a tinerilor șomeri. Acesta a oferit o abordare integrată a studiului efectelor șomajului privind la excluderea tinerilor din sferele sociale și politice. ¹⁸	31.08.2011
FP6	KATARSIS	Inegalitate în creștere și inovare socială: cunoștințe și practici alternative în depășirea excluziunii	Integrare teoretică, proiectarea metodelor de cercetare, precum și modurile de integrare și coordonare a	Acțiunea de coordonare KATARSIS își propune să construiască o platformă pe care echipele de cercetare specializate în studiul consecințelor creșterii inegalității și excluziunii sociale își vor schimba cunoștințele și vor lucra spre	30.11.2009

¹⁶ <http://csr-impact.eu/>

¹⁷ <http://www.selusi.eu/>

¹⁸ <http://www.younex.unige.ch/description.html>, accesat la 10.03.2014

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Program de finanțare	Titlu proiect	Caracteristici cheie	Instrumente principale	Descrierea proiectului	Data de finalizare a proiectului
		sociale în Europa	programelor de cercetare în acest domeniu;	o mai bună integrare a programelor și metodologiilor lor de cercetare.	
FP5	PERSE	Performanța socio-economică a întreprinderilor sociale în domeniul integrării prin muncă	Analiza empirică și teoretică	Proiectul PERSE reunește academicieni de top din domeniul economiei sociale pentru a efectua o analiză empirică și teoretică a unei serii de întrebări cheie în ceea ce privește integrarea în muncă a întreprinderilor sociale, întrebări referitoare la beneficiarii întreprinderilor sociale de integrare a muncii, având în vedere natura lor multipartită, mixul lor specific de resurse și sustenabilitatea lor datorită evoluției lor în forma organizațională.	14.01.2005
FP5	CONSCISE	Contribuția capitalului social în economia socială la dezvoltarea economică locală în vest	Identificarea de indicatori de bază și măsuri ale întreprinderii sociale, economiei sociale și capitalului social	Să efectueze un program de cercetare de trei ani care să identifice măsura în care întreprinderile sociale contribuie la acumularea de capital social (ca rețele de încredere și reciprocitate care minimizează costurile de tranzacționare a informațiilor și cunoștințelor) în economia socială și, la rândul său, economia locală mai largă din patru state membre. Cercetarea va identifica indicatori de bază și măsuri ale întreprinderii sociale, economiei sociale și capitalului social și îi va încorpora în noile metodologii de profilare socio-economică și audit social pentru utilizare în cercetare în două localități din statele membre participante.	31.05.2003
FP4	NETS	Noi oportunități de angajare în al treilea sector. O evaluare a politicilor inovatoare de integrare	Un sondaj statistic la scară largă	Scopul acestui proiect este de a identifica contribuția la integrarea socială în Europa care poate proveni din ceea ce (pentru ușurință în utilizare) vom numi activități de „al treilea sector”. Potențialul lor de creare a locurilor de	30.11.1999

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Program de finanțare	Titlu proiect	Caracteristici cheie	Instrumente principale	Descrierea proiectului	Data de finalizare a proiectului
		socială în Europa		muncă și capacitatea lor de a răspunde în mod eficient noilor nevoi vor fi evaluate și vor fi evaluate acțiunile alternative de politică, având în vedere eficiența și eficacitatea lor economică, precum și impactul asupra integrării sociale.	

Sursa: Date culese de către autor folosind „Databases from socio-economic research projects for policymaking” (European Commission, 2020a)

Anexa 2 - Regulamentele Uniunii Europene legate de politica de coeziune pentru perioade de programare 2014-2020, în care apare interesul pentru economia socială

Regulamentul (UE) nr. 1301/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 17 decembrie 2013 privind Fondul european de dezvoltare regională și dispozițiile specifice aplicabile obiectivului referitor la investițiile pentru creștere economică și locuri de muncă și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 1080/2006

Articolul 5 - Priorități de investiții

FEDR sprijină următoarele priorități de investiții în cadrul obiectivelor tematice stabilite la articolul 9 primul paragraf din Regulamentul (UE) nr. 1303/2013 în conformitate cu nevoile de dezvoltare și cu potențialul de creștere menționate la articolul 15 alineatul (1) litera (a) punctul (i) din regulamentul menționat și stabilite în acordul de parteneriat:

9. promovarea incluziunii sociale, combaterea sărăciei și a oricărei forme de discriminare prin:

(c) oferirea de sprijin întreprinderilor sociale;

Propunere de REGULAMENT AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI privind Fondul social european și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 1081/2006

(12) Este esențial să se acorde sprijin inovării sociale pentru ca politicile să răspundă mai bine schimbării sociale, precum și să încurajeze și să sprijine **întreprinderile sociale inovatoare. În special, testarea și evaluarea soluțiilor inovatoare înainte de aplicarea acestora pe scară largă sunt esențiale pentru îmbunătățirea eficienței politicilor și, prin**

urmare, justifică sprijinul specific acordat din FSE.

(17) Statele membre și regiunile ar trebui încurajate să utilizeze FSE într-un mod mai

avantajos prin intermediul unor instrumente financiare pentru a sprijini, de exemplu,

studentii, crearea de locuri de muncă, mobilitatea lucrătorilor, incluziunea socială și antreprenoriatul social.

Articolul 3

Domeniul de aplicare a sprijinului

1. În cadrul obiectivelor tematice enumerate mai jos și în conformitate cu articolul 9 din

Regulamentul (UE) nr. [...], FSE sprijină următoarele priorități de investiții:

(c) promovarea incluziunii sociale și combaterea sărăciei prin:

(i) incluziune activă;

(ii) integrarea comunităților marginalizate, cum ar fi romii;

(iii) combaterea discriminării pe motive de sex, rasă sau origine etnică, religie sau convingeri, handicap, vârstă sau orientare sexuală;

(iv) creșterea accesului la servicii accesibile, durabile și de înaltă calitate, inclusiv asistență medicală și servicii sociale de interes general;

(v) promovarea economiei sociale și a întreprinderilor sociale;

(vi) strategii de dezvoltare locală elaborate la nivelul comunității;

Propunere de REGULAMENT AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI privind Programul Uniunii Europene pentru schimbări sociale și inovare socială

Acest regulament face referire în multe rânduri la măsuri de sprijinire a întreprinderilor sociale și antreprenorilor sociali, prin axa dedicată Microfinanțare și antreprenoriat social.

Astfel, printre altele obiectivul acestui regulament este:

p5: (e) să promoveze ocuparea forței de muncă și incluziunea socială **prin creșterea disponibilității și accesibilității microfinanțării pentru grupurile vulnerabile și microîntreprinderi și prin facilitarea accesului la finanțare pentru întreprinderile sociale.**

În cadrul propunerii de Regulament, se oferă următoarea definiție:

p12: (a) "Întreprindere socială" înseamnă o întreprindere al cărei obiectiv principal este de a realiza un impact social mai degrabă decât a genera profit pentru proprietarii și părțile interesate. Aceasta operează pe piață prin producerea de bunuri și servicii într-un mod antreprenorial și inovator și folosește surplusurile în principal pentru atingerea unor scopuri sociale. Acesta este gestionat într-un mod responsabil și transparent, în special prin implicarea lucrătorilor, a clienților și a părților interesate afectate de activitatea acestuia.

Anexa 3 - Raportarea estimativă a numărului de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la nivelul Europei

Europa Continentală

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 1	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 1	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 2	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2
Austria	2014	Între 200 și 700 Întreprinderi de Integrare în Piața Forței de Muncă (WISEs)	450	1.609.000	0,28	2015	Aproximativ 1.535 de întreprinderi sociale	1.535	1.551.000	0,99
Belgia	2013	2000 Întreprinderi de Integrare în Piața Forței de Muncă (WISEs). și între 2.210 și 3.170 întreprinderi sociale	2.690	2.339.000	1,15	2017	18.004	2.690	2.300.000	1,17
Franța	2011	Între 6.000 și 28.000 întreprinderi sociale	17.000	11.540.000	1,47	2017	Aproximativ 96.603 întreprinderi sociale	96.603	10.717.000	9,01
Germania	2013	Aproximativ 100.000	100.000	16.508.000	6,06	2017	77459	77.459	15.516.000	4,99

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

		întreprinderi sociale								
Luxembourg	2013	30 Întreprinderi de Integrare în Piața Forței de Muncă (WISEs). și între 200 și 300 întreprinderi sociale	250	96.000	2,60	2018	928	928	126.000	7,37
Elveția	2013	Aproximativ 1.000 Întreprinderi de Integrare în Piața Forței de Muncă (WISEs)	1.000	1.315.000	0,76	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
		TOTAL	121.390	33.407.000	3,63		TOTAL	179.215	30.210.000	5,72

Europa de Nord

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 1	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 1	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 2	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2
Danemarca	2010	În jur de 300 de întreprinderi sociale, din care 2/5 ar fi	300	1.006.000	0,30	2018	411	300	973.000	0,31

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

		întreprinderi sociale pentru integrarea în piața forței de muncă (WISEs)								
Suedia	2012	În jur de 300 întreprinderi sociale pentru integrarea în piața forței de muncă (WISEs)	300	1.636.000	0,18	2016	Aproximativ 3000 de întreprinderi sociale	3.000	1.799.000	1,67
Finlanda	2009	Între 2.500 -3.200 întreprinderi sociale după definiția operațională a Uniunii Europene. Între 5.000-10.000 în funcție de definiții mai largi ale sectorului	6.250	927.000	6,74	2018	1.181	6.250	894.000	6,99
Olanda	2011	Între 4.000 și 5.000 de întreprinderi sociale	4.500	2.751.000	1,64	2016	Între 5.000 și 6.000 de întreprinderi sociale	5.500	2.797.000	1,97
		TOTAL	11.350	6.320.000	1,80		TOTAL	15.050	6.463.000	2,33

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 1	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 1	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 2	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2
Marea Britanie	2012	Datele oficiale estimează în jur de 284.000 întreprinderi sociale, dar din acestea doar o parte respectă și criteriile Uniunii Europene pentru întreprinderi sociale: între 9.500 întreprinderi sociale care sunt reprezentate de CIC - Companii de Interes Comunitar și 71.000 dacă presupunem că un sfert din întreprinderile identificate de oficialități	40.250	15.271.000	2,64	2017	30.753	30.753	14.325.000	2,15

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

		respectă criteriile europene								
Irlanda	2013	1.420 întreprinderi sociale conform FORFÁS	1.420	1.267.000	1,12	2019	3.376	3.376	1.150.000	2,94
		TOTAL	41.670	16.538.000	2,52		TOTAL	34.129	15.475.000	2,21

Europa Mediteraneană

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 1	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 1	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 2	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2
Italia	2011	În jur de 35.000 întreprinderi sociale	35.000	17.146.000	2,04	2017	102.461	102.461	17.407.000	5,89
Spania	2013	În jur de 8.000 întreprinderi sociale	8.000	13.402.000	0,60	2017	9.680	9.680	12.236.000	0,79
Grecia	2011	În jur de 690 întreprinderi sociale înregistrate, din care doar 30%-	690	3.885.000	0,18	2019	1.148	1.148	3.162.000	0,36

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

		50% ar fi funcționale								
Portugalia	2011	În jur de 5.100 întreprinderi sociale	5.100	2.863.000	1,78	2013	7.938	7.938	2.879.000	2,76
Cipru	2013	Mai puțin de 10 întreprinderi sociale	10	234.000	0,04	2017	190	190	215.000	0,88
Malta	2012	25-50 întreprinderi sociale	38	99.000	0,38	2018	31-62 întreprinderi sociale	47	89.000	0,53
		TOTAL	48.838	37.629.000	1,30		TOTAL	121.464	35.988.000	3,38

Europa Centrală și de Est

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 1	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 1	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 2	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2
Bulgaria	2014	Între 200 și 450 întreprinderi sociale	325	2.909.000	0,11	2017	Aproximativ 3.700 de întreprinderi sociale	3.700	2.767.000	1,34
Croația	2013	Între 100 și 200 întreprinderi sociale	150	1.243.000	0,12	2018	526	150	1.008.000	0,15

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Repub lica Cehă	2013	Între 250 și 300 întreprinderi sociale	275	1.532.000	0,18	2018	3.773	3.773	1.264.000	2,98
Estoni a	2014	Între 300 și 450 întreprinderi sociale	375	338.000	1,11	2016	121	121	318.000	0,38
Ungar ia	2011	Aproximativ 3.000 întreprinderi sociale	3.000	3.097.000	0,97	2016	15.855	15.855	2.541.000	6,24
Letoni a	2009	No data			exclusă din studiu	2018	Aproximativ 200 de întreprinderi sociale	200	543.000	0,37
Lituan ia	2014	133 întreprinderi sociale recunoscute legal în Iunie 2014	133	804.000	0,17	2017	3.476	3.476	843.000	4,12
Poloni a	2012	Aproximativ 5.200 întreprinderi sociale	5.200	9.337.000	0,56	2019	29.535	29.535	6.691.000	4,41
Româ nia	2012	Aproximativ 7.000 întreprinderi sociale	7.000	8.043.000	0,87	2017	6.317	6.317	7.040.000	0,90
Slovac ia	2014	96 întreprinderi sociale înființate, dar aproximativ 900 organizații ar respecta criteriile stabilite pentru statutul de întreprindere socială	900	960.000	0,94	2014	3.737	3.737	960.000	3,89

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Slovenia	2014	Aproximativ 900 întreprinderi sociale	900	410.000	2,20	2017	1.393	1.393	345.000	4,04
		TOTAL	18.258	28.673.000	0,64		TOTAL	68.257	24.320.000	2,81

Țara	Anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 1	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 1	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 1	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale la anul de referință 2	Număr de întreprinderi sociale ales pentru prelucrarea datelor la anul de referință 2	Populație aflată în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2	Număr estimativ de întreprinderi sociale la 1.000 persoane aflate în risc de sărăcie sau excluziune socială la anul de referință 2
	2014	TOTAL	241.506	122.567.000	1,97	Medie	TOTAL	418.115	112.456.000	3,68

Anexa 4 – Exemplificare a rapoartelor Google Alert referitoare la termenii „economie socială” și „întreprindere socială”

Google Alert - economie sociala

From: Google Alerts (googlealerts-noreply@google.com)

To: bucaciuc_ana@yahoo.com

Date: Saturday, 14 May 2022 at 07:10 pm GMT+3

Google Alerts

economie sociala
Daily update · May 14, 2022

NEWS

Economia socială este promovată de AJOFM Iași. Bursa Locurilor de Muncă, în curând la Iași! - BZI

BZI

În prezent, **economia socială** se dezvoltă ca o necesitate de a găsi soluții economice inovatoare la problemele sociale, economice și de mediu cu care ...

AJOFM – LOCURI DE MUNCĂ ÎN CADRUL ÎNTEPRINDERILOR **SOCIALE** | PTV Oltenia - PTV Oltenia

Economia socială este promovată de AJOFM Iași. Bursa Locurilor de Muncă, în curând la Iași! - ZiareLocale24

Full Coverage

  Flag as irrelevant

IZOCEL PRODINSTAL, prima întreprindere **socială** de inserție din județul Neamț

Mesagerul de Neamț

Apariția și scurtul istoric al societății sunt legate de trei concepte care au fost și puse în practică: **economia socială**, economia circulară, ...

IZOCEL PRODINSTAL, prima întreprindere **socială** de inserție din județul Neamț - Ziare Online 24 - Ziare

Online 24

Full Coverage

  Flag as irrelevant

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Google Alert - întreprindere sociala

From: Google Alerts (googlealerts-noreply@google.com)

To: bucaciuc_ana@yahoo.com

Date: Sunday, 29 March 2020 at 06:00 pm GMT+3

Google Alerts

întreprindere sociala

Daily update - March 29, 2020

NEWS

[Coronavirus | Acces pentru profesori la biblioteca digitală Bookster](#)

start-up.ro

Narada este o **întreprindere socială** din România, fondată de Andra Munteanu, care conectează proiectele profesorilor din sistemul public cu mediul ...



Flag as irrelevant

Nr. crt.	Nr. crt. total	Nr. crt. cal.	Cod SIM	Titlu proiect	Nume beneficiar	Valoare eligibilă (LEI)	Cheltuieli neeligibile	Total valoare proiect	Cost personal / intreprindere	Denumire IS	Sediu - Regiune / dezvoltare	Judet	CUI	CAEN	Clasa CAEN	An înființare	An înființare	Data luării în evidență	An finalizați monitorizare
						Finanțare acordată													
						Total Finanțare acordată													
2	4	106	14	4108	Primul pas spre o viață	FUNDATIA "ALATURI DE	3.806.140,00	310.983,00	4.194.799,00	1	3.806.140,00	Fundatia "Alaturi de Voi" B	Regiunea de dezvoltare	14545164	9101	91	2002	2010	NU
					Participarea	AGENCIA NACIONALIA F	13.328.000,00			1	302.909,09	Asociația Nuc Rom Coseit	Regiunea de dezvoltare	30217304	9499	94	2012	2012	NU
										2	302.909,09	Asociația Agro Sil - Poiana	Regiunea de dezvoltare	30128037	9499	94	2012	2012	NU
										3	302.909,09	Asociația "Poi si Tu" Târg	Regiunea de dezvoltare	30004446	8790	87	2012	2012	NU
										4	302.909,09	Asociația Andresim Gura D	Regiunea de dezvoltare	30136439	9499	94	2012	2012	NU
										5	302.909,09	Asociația Tim Stile Gura S	Regiunea de dezvoltare	30109728	9499	94	2012	2012	NU
										6	302.909,09	Asociația Agrosor Gura S	Regiunea de dezvoltare	30261628	9499	94	2012	2012	NU
										7	302.909,09	Asociația Eurom Social Co	Regiunea de dezvoltare	30087654	9499	94	2012	2012	NU
										8	302.909,09	Promovarea Sănătății	dezvoltare Sud-est	30132402	113	11	2012	2012	NU
										9	302.909,09	Asociația Centrul de Resur	Regiunea de dezvoltare	30142724	9411	94	2012	2012	NU
										10	302.909,09	Asociația Romilor Pro-Eur	Regiunea de dezvoltare	30097917	9499	94	2012	2012	NU
										11	302.909,09	Asociația CRED a Romilor	Regiunea de dezvoltare	30073454	8899	88	2012	2012	NU
										12	302.909,09	Asociația Morena	Regiunea de dezvoltare	30179286	9499	94	2012	2012	NU
										13	302.909,09	Asociația pentru Incluziune	Regiunea de dezvoltare	30100311	8559	85	2012	2012	NU

[illegible]

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Continuare:

2019				2019				2018				2017				2017				2016				2016												
Cifra de afaceri neta la 31 dec 2019	Profit Pierdere neta 31 dec 2019	Venituri totale	Numar mediu de sal 2019	Venituri activitate fara scop patrimonial la 31 dec 2019	Venituri activitate economice la 31 dec 2019	Creșterea personal privind activitatea economice	Creșterea personal privind activitatea economice	CA/Venit activitati economice	Salariati domeniul economice	Productivitate munc	Marja neta profit	Cifra de afaceri neta dec 2017	Profit Pierdere neta 31 dec 2017	Venituri totale	Numar mediu de sal 2017	Venituri activitate fara scop patrimonial la 31 dec 2017	Venituri activitate economice la 31 dec 2017	Creșterea personal privind activitatea economice	Creșterea personal privind activitatea economice	CA/Venit activitati economice	Salariati domeniul economice	Productivitate munc	Marja neta profit	Cifra de afaceri neta dec 2016	Profit Pierdere neta dec 2016	Venituri totale	Numar mediu de sal 2016	Venituri activitate fara scop patrimonial la 31 dec 2016	Venituri activitate economice la 31 dec 2016	Creșterea personal privind activitatea economice	Creșterea personal privind activitatea economice	CA/Venit activitati economice	Salariati domeniul economice	Productivitate munc		
-134519				1822294	5906171	0	21	5906171	21	1822294	-2,2677004	21050				125325	943934	10	50	1743904	50	32830850	4,0771495	416527				2387275	22387902	87	27	22387902	27	32830850	27	32830850
				0	0	0		missing	missing	missing	missing					0	0	0		missing	missing	missing	missing					0	0	0	0	0	0	0	0	0
								missing	missing	missing	missing									missing	missing	missing	missing													
								missing	missing	missing	missing									missing	missing	missing	missing													
				0	0	0		0	missing	missing	missing					0	0	0		0	missing	missing	missing					0	0	0	0	0	0	0	0	0
				0	0	0		0	missing	missing	missing					0	0	0		0	missing	missing	missing					0	0	0	0	0	0	0	0	0
185124				183860		0		missing	missing	missing	missing	-29546				18942		0		missing	missing	missing	missing	-8534				22186		0	0	0	0	0	0	0
						0		missing	missing	missing	missing							0		missing	missing	missing	missing	-2656				0		0	0	0	0	0	0	0
						0		missing	missing	missing	missing							0		missing	missing	missing	missing													
						0		missing	missing	missing	missing							0		missing	missing	missing	missing													
						0		missing	missing	missing	missing							0		missing	missing	missing	missing													
						0		missing	missing	missing	missing							0		missing	missing	missing	missing													
						0		missing	missing	missing	missing							0		missing	missing	missing	missing													
						0		missing	missing	missing	missing							0		missing	missing	missing	missing													

Continuare:

2015				2015				2015				2014				2014				2014			
Cifra de afaceri neta dec 2	Profit Pierdere neta 31 2015	Venituri totale	Numar mediu de sal 2015	Venituri activitate fara scop patrimonial la 31 dec 2015	Venituri activitate economice la 31 dec 2015	Creșterea personal privind activitatea economice	Creșterea personal privind activitatea economice	CA/Venit activitati economice	Salariati domeniul economice	Productivitate munc	Marja neta a profit	Cifra de afaceri neta dec 2	Profit Pierdere neta dec 2	Venituri totale	Numar mediu de sal 2014	Venituri activitate fara scop patrimonial la 31 dec 2014	Venituri activitate economice la 31 dec 2014	Creșterea personal privind activitatea economice	Creșterea personal privind activitatea economice	CA/Venit activitati economice	Salariati domeniul economice	Productivitate munc	Marja neta a profit
				3727108	26824685	69	20	26824685	20	1341234,25	missing					1489744	20055430	46	90	20055430	90	222838,1111	missing
						0		missing	missing	missing	missing							0	0	missing	missing	missing	missing
								missing	missing	missing	missing									missing	missing	missing	missing
								missing	missing	missing	missing						5563	0	1	0	missing	missing	missing
								missing	missing	missing	missing							0	0	missing	missing	missing	missing
				0	0	0		missing	missing	missing	missing						0	0		missing	missing	missing	missing
-4375				0	0	0		missing	missing	missing	missing						22148	0	0	0	missing	missing	missing
22146				41664	19942	0		19942	missing	missing	111,0520509		15622				30459	19641	0	0	19641	0	#DIV/0!
								missing	missing	missing	missing									missing	missing	missing	missing
-3975				0	0	0		missing	missing	missing	missing		4321				700	0	0	0	missing	missing	missing
						0		missing	missing	missing	missing		-11256					0	0	0	missing	missing	missing
-52				757		0		missing	missing	missing	missing		-4				945		1		missing	missing	missing
								missing	missing	missing	missing									missing	missing	missing	missing
								missing	missing	missing	missing									missing	missing	missing	missing

Anexa 6 – Extras din baza de date prelucrată aferentă întreprinderilor sociale dezvoltate în cadrul Fondului Social European, Domeniul major de intervenție 6.1. „Dezvoltarea economiei sociale”

An raportar e date financiar e	Nr. Cal I	Cod SMI S	Judet	Denumire ÎS	CUI	Cost pausal / intreprinder e	An infiin ÎS	An finalizar e monito- rizare	Clas a CAE N	Profit/ Pierder e neta	CA/Venit activitati economic e	Salariati domeniu I economi c	Productivi- tatea muncii	Marja neta a profitul ui
2020	14	4108	Iasi	Fundatia "Alaturi de Voi" Romania - Util Deco, Divers Product, All Design	1454516 4	3.806.140,0 0	2010	2012	91	545373	1223348	7	174764	44,580 3
2019	14	4108	Iasi	Fundatia "Alaturi de Voi" Romania - Util Deco, Divers Product, All Design	1454516 4	3.806.140,0 0	2010	2012	91	-12800	2897984	31	93483,3548	-0,4416
2018	14	4108	Iasi	Fundatia "Alaturi de Voi" Romania - Util Deco, Divers Product, All Design	1454516 4	3.806.140,0 0	2010	2012	91	- 134519	5960871	31	192286,161 3	-2,2567
2017	14	4108	Iasi	Fundatia "Alaturi de Voi" Romania - Util Deco, Divers Product, All Design	1454516 4	3.806.140,0 0	2010	2012	91	711050	17439042	53	329038,528 3	4,0773
2016	14	4108	Iasi	Fundatia "Alaturi de Voi" Romania - Util Deco, Divers Product, All Design	1454516 4	3.806.140,0 0	2010	2012	91	- 811527	22387602	27	829170,444 4	-3,6248
2015	14	4108	Iasi	Fundatia "Alaturi de Voi" Romania - Util Deco, Divers Product, All Design	1454516 4	3.806.140,0 0	2010	2012	91	missing	26824685	20	1341234,25	missing
2014	14	4108	Iasi	Fundatia "Alaturi de Voi" Romania - Util Deco, Divers Product, All Design	1454516 4	3.806.140,0 0	2010	2012	91	missing	20055430	90	222838,111 1	missing
2020	14	4126	Arges	Asociația Nuc Rom Cosești	3021730 4	302.909,09	2012	2014	94	missing	0	missing	missing	missing
2019	14	4126	Arges	Asociația Nuc Rom Cosești	3021730 4	302.909,09	2012	2014	94	missing	0	missing	missing	missing
2018	14	4126	Arges	Asociația Nuc Rom Cosești	3021730 4	302.909,09	2012	2014	94	missing	0	missing	missing	missing
2017	14	4126	Arges	Asociația Nuc Rom Cosești	3021730 4	302.909,09	2012	2014	94	missing	0	missing	missing	missing
2016	14	4126	Arges	Asociația Nuc Rom Cosești	3021730 4	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	missing	missing	missing
2015	14	4126	Arges	Asociația Nuc Rom Cosești	3021730 4	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	missing	missing	missing
2014	14	4126	Arges	Asociația Nuc Rom Cosești	3021730 4	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	0	missing	missing
2020	14	4126	Dambovit a	Asociația Agro Sil - Poiana	3012803 7	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	missing	missing	missing

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

2019	14	4126	Dambovit a	Asociația Agro Sil - Poiana	3012803 7	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	missing	missing	missing
2018	14	4126	Dambovit a	Asociația Agro Sil - Poiana	3012803 7	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	missing	missing	missing
2017	14	4126	Dambovit a	Asociația Agro Sil - Poiana	3012803 7	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	missing	missing	missing
2016	14	4126	Dambovit a	Asociația Agro Sil - Poiana	3012803 7	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	missing	missing	missing
2015	14	4126	Dambovit a	Asociația Agro Sil - Poiana	3012803 7	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	missing	missing	missing
2014	14	4126	Dambovit a	Asociația Agro Sil - Poiana	3012803 7	302.909,09	2012	2014	94	missing	missing	missing	missing	missing
2020	14	4126	Dambovit a	Asociația "Poți Și Tu" Târgoviște	3000444 6	302.909,09	2012	2014	87	missing	missing	missing	missing	missing
2019	14	4126	Dambovit a	Asociația "Poți Și Tu" Târgoviște	3000444 6	302.909,09	2012	2014	87	missing	missing	missing	missing	missing

Anexa 7 - Extras din Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale - actualizat Iulie 2020. Regiunea de dezvoltare Nord-Est

Extras din Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale - actualizat Iulie 2020		
Regiunea de dezvoltare Nord-Est		
Nr. Crt.	Județ sau structură teritorială	Denumirea persoanei juridice
1	Bacău	FUNDATIA DE SPRIJIN COMUNITAR
2	Botoșani	ASOCIATIA IMPACT TRUSESTI
3	Iași	SC ECO LEMN ARONEANU SRL
4	Iași	SC E.M.I. CALL DATA SRL
5	Iași	SC E.M.I. SUPPORT SYSTEM SRL
6	Iași	SC DOMICILIS MEDICAL SRL
7	Iași	SC MEDICASA ACTIV SRL
8	Iași	FUNDATIA ALATURI DE VOI ROMANIA
9	Iași	ASOCIATIA PENTRU SPRIJIN COMUNITAR SI INTEGRARE SOCIALA
10	Iași	ASOCIATIA MAI BINE
11	Iași	FUNDATIA ENABLE ROMANIA
12	Iași	FUNDATIA STAR OF HOPE ROMANIA
13	Iași	FEDERATIA ORGANIZATIIL OR NEGUVERNA MENTALE PENTRU SERVICII SOCIALE
14	Iași	SC ATELIERUL REDU SRL
15	Iași	SC INTREPRINDE REA SOCIALA CUIB SRL
16	Iași	SC UTILDECO GROUP SRL
17	Suceava	SC AGROFARM BUCOVINA SRL
18	Suceava	SC E.M.I. DATA SRL
19	Suceava	COOPERATIV A SOCIALĂ TRAVEL 4 ALL SOCIETATE COOPERATIV Ă
20	Suceava	COOPERATIV A SOCIALĂ ART CARTON SOCIETATE COOPERATIV Ă
21	Suceava	SC JO PROIECT LEAD SRL
22	Suceava	SC FIEROPLAST COLECT SRL
23	Suceava	SC ALLURE SPA SRL
24	Suceava	SC IUSTEO CONSTRUCT SRL
25	Suceava	SC KADIMA CONSTRUCT SRL

Anexa 8 - Model de chestionar folosit în cadrul interviurilor cu reprezentanții întreprinderilor sociale studiate



Universitatea "Ștefan cel Mare" din Suceava, România



**Cercetare internațională ICSEM privind
modele de întreprinderi sociale
Chestionar**

Numele operatorului:

Data interviului:

Nr. de identificare al întreprinderii sociale:

Rolul persoanei intervievate în cadrul întreprinderii sociale:

Declarație privind etica cercetării

Prezentul studiu se desfășoară într-un context amplu, care conține următoarele elemente:

- Cercetarea doctorală a studentului Anamaria Bucaciuc, cu tema "Contribuții la strategiile de dezvoltare a întreprinderilor sociale", efectuată în cadrul Universității "Ștefan cel Mare" din Suceava;
- Proiectul internațional ICSEM - "Cercetare comparativă internațională privind modele de întreprinderi sociale".

Proiectul **ICSEM - "Cercetare comparativă internațională privind modele de întreprinderi sociale"**¹⁹ are ca scop creșterea gradului de cunoaștere cu privire la modele de întreprinderi sociale (ÎS) existente la nivel mondial, fie ele recent apărute sau deja răspândite, pe baza unui ghid comun, astfel încât să genereze o analiză comparativă internațională. Acest proiect global de cercetare se bazează pe parteneriatul dintre Rețeaua Internațională de Cercetare EMES (EMES International Research Network, www.emes.net) și un Pol Interuniversitar de Atracție pentru Întreprinderi Sociale, finanțat de către Politică pentru Știință din Belgia. Doi cercetători belgieni, profesorul Jacques Defourny (Centrul pentru Economie Socială, Universitatea din Liege) și profesorul Marthe Nyssens (CIRTES, Universitatea Catolică din Louvain), sunt coordonatorii **Proiectului ICSEM, care implică acum peste 190 de cercetători din aproximativ 50 de țări din întreaga lume.**

Obiectivul acestui studiu este **identificarea și definirea caracteristicilor modelelor majore de întreprinderi sociale** în diferite țări și regiuni, în funcție de domeniile lor de activitate, misiunea socială, grupurile țintă, modelul operațional, părțile interesate, cadrul juridic etc.

Chestionarul ar trebui să fie completat de către un cercetător în timpul **întâlnirii față în față cu directorul ÎS sau cu un membru al echipei de conducere** (de exemplu, un director adjunct). Durata interviului este de aproximativ 90 de minute. Unele întrebări, în special cele referitoare la situația financiară a ÎS, ar putea necesita asistența fie a contabilului ÎS, fie a directorului financiar al ÎS și pot fi completate mai târziu, dacă este necesar.

Participarea dvs. la acest sondaj este în întregime benevolă. Se presupune că aveți autoritatea de a răspunde la chestionar în numele întreprinderii sociale pe care o reprezentați. În mod ideal, ne-am dori să răspundeți la toate întrebările, dar vă rugăm să nu ezitați să respingeți orice întrebare la care nu doriți să răspundeți. Nu sunt anticipate riscuri legate de participarea la acest studiu. Sectorul întreprinderilor sociale, în sens larg, va beneficia de pe urma acestui studiu.

Numele dvs. va fi păstrat confidențial, la fel și răspunsurile pe care le furnizați. Pentru a vă proteja confidențialitatea, interviurile nu vor conține informații care să permită identificarea persoanei intervievate sau a întreprinderii sociale. Informațiile conținute în prezenta Declarație privind etica cercetării nu vor fi codificate în baza de date on-line. Rezultatele acestui studiu vor fi folosite doar în scopuri științifice. Chestionarele originale vor fi inițial depozitate, iar apoi distruse. O versiune electronică a datelor va fi disponibilă numai echipei de cercetare pe computerele securizate.

Raportul final al cercetării va fi plasat pe site-ul proiectului ICSEM (www.iap-socent.be) și poate fi utilizat în materiale promoționale și educaționale și în inițiative legate de politici publice. Vă vom trimite un e-mail prin care vă vom informa în legătură cu lansarea raportului.

Dacă aveți întrebări legate de studiul de cercetare, contactați echipa de cercetare din România sau coordonatorii internaționali ai proiectului ICSEM la adresa icsem-socent@emes.net

Sunt de acord, din proprie voință, să particip la acest anchetă pe bază de chestionar în cadrul proiectul ICSEM.

Nume:.....

Rolul în întreprinderea socială:

Semnătură:.....

¹⁹ Denumirea originală (în engleză): International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM)

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

1. Identitatea generală a întreprinderii sociale (ÎS)

Consultați "Ghidul de interviu și codificare" ("Interview and Coding Guide") pentru a alege unitatea de analiză.

Q1.1. Denumirea ÎS:

Q1.2. Adresa:

Q1.3. Pagina de Internet a organizației (website):

Q1.4. Anul de referință pentru datele colectate (AAAA):

Q1.5. Anul de constituire al ÎS (AAAA):

Q1.6. Cine a avut inițiativa constituirii ÎS și ar putea fi considerați antreprenor(i) social(i) fondator(i)?

Bifați una sau, dacă ÎS este rezultatul unui parteneriat, mai multe variante.

- ☐ O persoană (individual)
- ☐ Un grup de lucrători
- ☐ O întreprindere privată
- ☐ O instituție guvernamentală
- ☐ O asociație/organizație nonprofit
- ☐ O fundație
- ☐ O cooperativă
- ☐ O mișcare socială
- ☐ Un grup de persoane care locuiesc în același cartier
- ☐ Un grup de cetățeni/indivizi
- ☐ Nu se poate identifica
- ☐ Altcineva (vă rugăm specificați)

Q1.7. Este întreprinderea socială...

- ☐ ... persoană juridică?
- ☐ ... fără personalitate juridică?

Dacă ÎS este o organizație fără personalitate juridică (informală), continuați direct cu întrebarea Q1.11.

Q1.8. Care este forma organizațională legală a ÎS conform legislației din țara dumneavoastră?

Vă rugăm furnizați atât denumirea formei legale în limba română, precum și traducerea acestei denumiri în engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

Q1.9. În ce tip de organizație s-ar încadra forma juridică a ÎS?

Bifați una dintre următoarele categorii.

- ☐ Formă legală dedicată întreprinderii sociale (vă rugăm furnizați atât denumirea în limba română, precum și traducerea în engleză):
- ☐ Cooperativă
- ☐ Asociație/Organizație nonprofit
- ☐ Organizație mutuală
- ☐ Fundație
- ☐ Organizație de utilitate publică
- ☐ Organizație cu proprietar unic
- ☐ Societate cu răspundere limitată
- ☐ Altă categorie (vă rugăm specificați):

Q1.10. Dacă, pe lângă forma legală specificată la întrebarea Q1.9, ÎS este acreditată, înregistrată sau certificată de către instituții publice, vă rugăm specificați tipul de acreditare/certificare (dacă sunt mai mult de două, oferiți cele mai importante două acreditări/certificări)

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Vă rugăm furnizați atât denumirea acreditării/certificării în limba română și traducerea ei în limba engleză.

- ☐ ÎS nu este acreditată/certificată
- ☐ ÎS are următoarele acreditări/certificări:

Acreditare publică (1)

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

Acreditare publică (2)

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

Q1.11. Dacă ÎS este acreditată sau certificată de către instituții private, vă rugăm specificați tipul de acreditare/certificare (dacă sunt mai mult de două, oferiți cele mai importante două acreditări/certificări).

Vă rugăm furnizați atât denumirea acreditării/certificării în limba română și traducerea ei în limba engleză.

- ☐ ÎS nu este acreditată/certificată
- ☐ ÎS are următoarele acreditări/certificări:

Acreditare privată (1)

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

Acreditare privată (2)

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

Q1.12. ÎS este...

Bifați una din variante.

- ☐ ... o unitate instituțională (organizație) fără structuri descentralizate (filiale, sucursale, puncte de lucru etc.) în plan teritorial
- ☐ O unitate instituțională (organizație) cu mai multe structuri descentralizate în plan teritorial
- ☐ Alt tip (vă rugăm specificați)

Structura resursei umane

Q1.13. Care este structura personalului plătit a ÎS?

Personal plătit cu normă întreagă (angajați, membri lucrători/asociați...)

Bărbați:

Femei:

Total:

Personal plătit cu normă parțială (angajați, membri lucrători/asociați...)

Bărbați:

Femei:

Total:

Dacă se cunoaște, specificați Echivalentul de Norme Întregi (ENI)²⁰:

Q1.14. Câți membri ai personalului sunt detașați de către alte organizații în cadrul ÎS?

- ☐ Nici unul
Dacă nu aveți nici un membru detașat de către o altă organizație, continuați direct cu întrebarea Q1.16.
- ☐ Număr de membri ai personalului ÎS detașați de la alte organizații:
Dacă se cunoaște, specificați Echivalentul de Norme Întregi (ENI):

Q1.15. Ce tip de organizație detașează resurse umane către ÎS?

²⁰ Echivalentul cu Normă Întreagă (ENI)= nr. total ore lucrate efectiv / nr. maxim de ore în perioada raportată

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Bifați una sau mai multe din variante.

- ☐ Întreprinderi private
- ☐ Instituții publice
- ☐ Asociații/Organizații nonprofit
- ☐ Fundații
- ☐ Cooperative
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

Q1.16. Câți voluntari sunt implicați în ÎS? (inclusiv membri ai Consiliului Director care desfășură activează fără a fi plătiți)

Dacă este posibil, vă rugăm să furnizați distribuția pe genuri (femei și bărbați).

Dacă nu știți distribuția exactă, furnizați numărul total.

Număr de voluntari care activează mai mult de 10 ore/lună

Bărbați:

Femei:

Total:

Număr de voluntari care activează mai puțin de 10 ore/lună

Bărbați:

Femei:

Total:

Dacă se cunoaște, specificați Echivalentul de Norme Întregi (ENI):

2. Tip de producție și misiune socială

Q2.1. Vă rugăm menționați succint misiunea socială a ÎS:

.....
.....

Q2.2. Cum ați conecta misiunea ÎS cu următoarele "tradiții", care reprezintă diferite logici de acțiune/scopuri?

Citiți cu atenție descrierile acestor tradiții în "Ghidul de interviu și codificare" și încercați să alegeți o singură tradiție, care ar putea fi văzută ca cea principală. Dacă nu este posibil, selectați și bifați două tradiții pe care le considerați cele mai importante.

- ☐ Mutualitate
- ☐ Comunitate
- ☐ Altruism
- ☐ Etică
- ☐ Piață privată
- ☐ Etatism²¹

Q2.3. În ce categorie/categorii ați include această misiune/aceste obiective?

Alegeți toate variantele care se aplică în cazul dumneavoastră (max. 5), ierarhizându-le în ordinea importanței – "1" fiind cel mai important și "5" cel mai puțin important.

- ☐ Accesul la apă curată
- ☐ Accesul la energie
- ☐ Accesul la servicii financiare
- ☐ Accesul la educație
- ☐ Accesul la informație
- ☐ Locuințe cu un preț accesibil
- ☐ Accesul la transport
- ☐ Productivitate agricolă
- ☐ Dezvoltarea capacității organizaționale
- ☐ Dezvoltare comunitară

²¹ Teorie conform căreia rolul statului este primordial în organizarea și administrarea vieții economice și sociale.

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

- ☐ Rezolvarea conflictelor
- ☐ Prevenția unei anumite boli și scăderea numărului de bolnavi în cazul respectivei boli
- ☐ Democrație economică
- ☐ Generarea de locuri de muncă
- ☐ Egalitate și imputernicire²²
- ☐ Securitate alimentară
- ☐ Îmbunătățirea sănătății
- ☐ Protecția și extinderea drepturilor omului
- ☐ Obținere de venituri/creșterea productivității
- ☐ Conservarea biodiversității
- ☐ Eficiența energetică și a combustibililor
- ☐ Conservarea resurselor naturale
- ☐ Prevenirea poluării și managementul deșeurilor
- ☐ Energie durabilă
- ☐ Utilizarea durabilă a terenurilor
- ☐ Managementul resurselor de apă
- ☐ Generarea de venituri pentru organizația-mamă
- ☐ Obținerea și susținerea viabilității economice/financiare a ÎS prin venituri comerciale
- ☐ Atingerea unei anumite rentabilități a investițiilor financiare
- ☐ Altă categorie (vă rugăm să specificați):

Q2.4. Ce grupuri țintește ÎS prin misiunea sa?

Vă rugăm menționați și descrieți acest grup-țintă (sau grupuri-țintă) mai jos (maxim 3 grupuri majore).

În cazul în care ÎS vizează societatea în ansamblu ca parte a misiunii sale (de exemplu, un tip de misiune de mediu):

- 1.** menționați "societatea" ca grupul 1 și prezentați pe scurt, dacă este cazul, la punctul 1.1.
- 2.** săriți toate întrebările rămase legate de grupul 1;
- 3.** dacă ÎS vizează și alte grupuri decât societatea în ansamblu, mergeți la "Grupul 2" (la pagina 8); În caz contrar, mergeți la întrebarea Q2.5 (la pagina 12).

Grupul 1

G1-1. Menționați și descrieți grupul-țintă pe scurt:

G1-2. Care este rolul/locul ocupat de acest grup cu privire la activitatea ÎS?

Bifați una din variante.

- ☐ Clienți/utilizatori ai bunurilor sau serviciilor furnizate de către ÎS
- ☐ Lucrători ai ÎS
- ☐ Furnizori ai ÎS
- ☐ Distribuitori ai bunurilor sau serviciilor oferite de ÎS
- ☐ Investitori ai ÎS
- ☐ Altul (vă rugăm specificați):

G1-3. Specificați tipul (tipurile) de grup-țintă vizat (persoane, familii sau organizații).

Bifați una sau mai multe din variante.

- ☐ Persoane individuale
- ☐ Familii
- ☐ Întreprinderile mici și mijlocii
- ☐ Cooperative
- ☐ Asociații / Organizații nonprofit
- ☐ Fundații
- ☐ Instituții din sectorul public
- ☐ Altele (specificați):

²² empowerment în engleză

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Dacă grupul țintă este format din organizații și nu puteți identifica profilul socio-demografic al membrilor acestor organizații sau dacă profilul socio-demografic al membrilor nu este important pentru misiunea ÎS, treceți la întrebările G1-4 până la G1-7 și continuați cu secțiunea următoare (Grup 2, pagina 8).

G1-4. Distribuția pe genuri:

Bifați una din variante.

- ☐ Doar femei
- ☐ Doar bărbați
- ☐ Femei și bărbați

G1-5. Distribuția pe vârste

Alegeți toate variantele potrivite.

- ☐ Copii (0-11 ani)
- ☐ Tineri (12-17 ani)
- ☐ Adulți tineri (18-25 ani)
- ☐ Adulți (26-65 ani)
- ☐ Persoanele în vârstă (> 65 ani)
- ☐ Toate grupele de vârstă

G1-6. Nivel socio-economic:

Alegeți toate variantele potrivite.

- ☐ Săraci
- ☐ Venituri scăzute
- ☐ Toate grupurile socio-economice

G1-7. Specificați tipul (tipurile) grupurilor-țintă. Dacă grupul-țintă este caracterizat suficient prin întrebările anterioare, săriți întrebarea G1-7.

Alegeți toate variantele potrivite.

- ☐ Toți oamenii care trăiesc într-un anumit loc/o anumită comunitate
- ☐ Actorii economici locali
- ☐ Populație indigenă/băstinașă
- ☐ Grupuri etnice
- ☐ Grupuri minoritare
- ☐ Refugiați
- ☐ Persoane fără adăpost
- ☐ Persoanele cu dificultăți în obținerea unui loc de muncă
- ☐ Persoanele cu dependențe
- ☐ Persoanele cu dizabilități psihiatrice
- ☐ Persoanele cu dizabilități intelectuale
- ☐ Persoanele cu dizabilități fizice
- ☐ Altele (specificați):.....

Grupul 2

G2-1. Menționați și descrieți grupul-țintă pe scurt:

G2-2. Care este rolul/locul ocupat de acest grup cu privire la activitatea ÎS?

Bifați una din variante.

- ☐ Clienți/utilizatori ai bunurilor sau serviciilor furnizate de către ÎS
- ☐ Lucrători ai ÎS
- ☐ Furnizori ai ÎS
- ☐ Distribuitori ai bunurilor sau serviciilor oferite de ÎS
- ☐ Investitori ai ÎS
- ☐ Altul (vă rugăm specificați):.....

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

G2-3. Specificați tipul (tipurile) de grup-țintă vizat (persoane, familii sau organizații).

Bifați una sau mai multe din variante.

- ☐ Persoane individuale
- ☐ Familii
- ☐ Întreprinderile mici și mijlocii
- ☐ Cooperative
- ☐ Asociații / Organizații nonprofit
- ☐ Fundații
- ☐ Instituții din sectorul public
- ☐ Altele (specificați):

Dacă grupul țintă este format din organizații și nu puteți identifica profilul socio-demografic al membrilor acestor organizații sau dacă profilul socio-demografic al membrilor nu este important pentru misiunea ÎS, treceți la întrebările G2-4 până la G2-7 și continuați cu secțiunea următoare (Grup 2, pagina 8).

G2-4. Distribuția pe genuri:

Bifați una din variante.

- ☐ Doar femei
- ☐ Doar bărbați
- ☐ Femei și bărbați

G2-5. Distribuția pe vârste

Alegeți toate variantele potrivite.

- ☐ Copii (0-11 ani)
- ☐ Tineri (12-17 ani)
- ☐ Adulți tineri (18-25 ani)
- ☐ Adulți (26-65 ani)
- ☐ Persoanele în vârstă (> 65 ani)
- ☐ Toate grupele de vârstă

G2-6. Nivel socio-economic:

Alegeți toate variantele potrivite.

- ☐ Săraci
- ☐ Venituri scăzute
- ☐ Toate grupurile socio-economice

G2-7. Specificați tipul (tipurile) grupurilor-țintă. Dacă grupul-țintă este caracterizat suficient prin întrebările anterioare, săriți întrebarea G2-7.

Alegeți toate variantele potrivite.

- ☐ Toți oamenii care trăiesc într-un anumit loc/o anumită comunitate
- ☐ Actorii economici locali
- ☐ Populație indigenă/băstinașă
- ☐ Grupuri etnice
- ☐ Grupuri minoritare
- ☐ Refugiați
- ☐ Persoane fără adăpost
- ☐ Persoanele cu dificultăți în obținerea unui loc de muncă
- ☐ Persoanele cu dependențe
- ☐ Persoanele cu dizabilități psihiatrice
- ☐ Persoanele cu dizabilități intelectuale
- ☐ Persoanele cu dizabilități fizice
- ☐ Altele (specificați):

Grupul 3

G3-1. Menționați și descrieți grupul-țintă pe scurt:

G3-2. Care este rolul/locul ocupat de acest grup cu privire la activitatea ÎS?

Bifați una din variante.

- ☐ Clienți/utilizatori ai bunurilor sau serviciilor furnizate de către ÎS
- ☐ Lucrători ai ÎS
- ☐ Furnizori ai ÎS
- ☐ Distribuitori ai bunurilor sau serviciilor oferite de ÎS
- ☐ Investitori ai ÎS
- ☐ Altul (vă rugăm specificați):.....

G3-3. Specificați tipul (tipurile) de grup-țintă vizat (persoane, familii sau organizații).

Bifați una sau mai multe din variante.

- ☐ Persoane individuale
- ☐ Familii
- ☐ Întreprinderile mici și mijlocii
- ☐ Cooperative
- ☐ Asociații / Organizații nonprofit
- ☐ Fundații
- ☐ Instituții din sectorul public
- ☐ Altele (specificați):

Dacă grupul țintă este format din organizații și nu puteți identifica profilul socio-demografic al membrilor acestor organizații sau dacă profilul socio-demografic al membrilor nu este important pentru misiunea ÎS, treceți la întrebările G3-4 până la G3-7 și continuați cu secțiunea următoare (Grup 2, pagina 8).

G3-4. Distribuția pe genuri:

Bifați una din variante.

- ☐ Doar femei
- ☐ Doar bărbați
- ☐ Femei și bărbați

G3-5. Distribuția pe vârste

Alegeți toate variantele potrivite.

- ☐ Copii (0-11 ani)
- ☐ Tineri (12-17 ani)
- ☐ Adulți tineri (18-25 ani)
- ☐ Adulți (26-65 ani)
- ☐ Persoanele în vârstă (> 65 ani)
- ☐ Toate grupele de vârstă

G3-6. Nivel socio-economic:

Alegeți toate variantele potrivite.

- ☐ Săraci
- ☐ Venituri scăzute
- ☐ Toate grupurile socio-economice

G3-7. Specificați tipul (tipurile) grupurilor-țintă. Dacă grupul-țintă este caracterizat suficient prin întrebările anterioare, săriți întrebarea G3-7.

Alegeți toate variantele potrivite.

- ☐ Toți oamenii care trăiesc într-un anumit loc/o anumită comunitate
- ☐ Actorii economici locali
- ☐ Populație indigenă/băstinașă
- ☐ Grupuri etnice
- ☐ Grupuri minoritare
- ☐ Refugiați
- ☐ Persoane fără adăpost

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

- ☐ Persoanele cu dificultăți în obținerea unui loc de muncă
- ☐ Persoanele cu dependențe
- ☐ Persoanele cu dizabilități psihiatrice
- ☐ Persoanele cu dizabilități intelectuale
- ☐ Persoanele cu dizabilități fizice
- ☐ Altele (specificați):

Q2.5. Ce bunuri sau servicii sunt produse/furnizate de către ÎS? În cazul în care aveți mai multe tipuri de bunuri sau servicii, specificați în ordinea importanței (în funcție de importanța resurselor alocate pentru activitate), primele trei activități de producție/furnizare de servicii.

Bunul sau serviciul prestat nr. 1

S1.1.

.....

codul ISIC:

În timpul interviului, nu încercați să identificați codul ISIC; doar scrieți activitatea de producție/furnizare. Identificați codul ISIC după interviu. Instrucțiuni privind modul de identificare a codului ISIC sunt furnizate în "Ghidul de interviu și codificare".

S1.2. Bunul sau serviciul este disponibil pentru clienți/utilizatori

Bifați una sau mai multe din variante.

- ☐ La prețul pieței
- ☐ Sub prețul pieței
- ☐ Peste prețul pieței
- ☐ Gratuit
- ☐ Altă variantă (vă rugăm specificați)

S1.3. Cum este poziționat bunul sau serviciul prestat față de misiunea ÎS?

Bifați una din următoarele categorii.

- ☐ Producția este centrată pe misiunea socială/de mediu a organizației (producție centrată pe misiune)
- ☐ Singura rațiune a activității este de a asigura resurse financiare pentru a susține misiunea socială/de mediu a ÎS sau a unei organizații-părinte (producție necorelată cu misiunea)
- ☐ Activitatea este simultan centrată pe misiunea socială/de mediu a organizației și, totodată, generează profit pentru a subvenționa misiunea organizației; de ex. prin comercializarea unui serviciu către o populație mai mare decât grupul țintă al misiunii sociale (producție corelată cu misiunea)

Bunul sau serviciul prestat nr. 2

Dacă nu există unul, treceți la întrebarea Q2.6, pagina 14.

S2.1.

.....

codul ISIC:

În timpul interviului, nu încercați să identificați codul ISIC; doar scrieți activitatea de producție/furnizare. Identificați codul ISIC după interviu. Instrucțiuni privind modul de identificare a codului ISIC sunt furnizate în "Ghidul de interviu și codificare".

S2.2. Bunul sau serviciul este disponibil pentru clienți/utilizatori

Bifați una sau mai multe din variante.

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

- ☐ La prețul pieței
- ☐ Sub prețul pieței
- ☐ Peste prețul pieței
- ☐ Gratuit
- ☐ Altă variantă (vă rugăm specificați)

S2.3. Cum este poziționat bunul sau serviciul prestat față de misiunea ÎS?

Bifați una din următoarele categorii.

- ☐ Producția este centrată pe misiunea socială/de mediu a organizației (producție centrată pe misiune)
- ☐ Singura rațiune a activității este de a asigura resurse financiare pentru a susține misiunea socială/de mediu a ÎS sau a unei organizații-părinte (producție necorelată cu misiunea)
- ☐ Activitatea este simultan centrată pe misiunea socială/de mediu a organizației și, totodată, generează profit pentru a subvenționa misiunea organizației; de ex. prin comercializarea unui serviciu către o populație mai mare decât grupul țintă al misiunii sociale (producție corelată cu misiunea)

Bunul sau serviciul prestat nr. 3

Dacă nu există unul, treceți la întrebarea Q2.6, pagina 14.

S3.1.

.....

codul ISIC:

În timpul interviului, nu încercați să identificați codul ISIC; doar scrieți activitatea de producție/furnizare. Identificați codul ISIC după interviu. Instrucțiuni privind modul de identificare a codului ISIC sunt furnizate în "Ghidul de interviu și codificare".

S3.2. Bunul sau serviciul este disponibil pentru clienți/utilizatori

Bifați una sau mai multe din variante.

- ☐ La prețul pieței
- ☐ Sub prețul pieței
- ☐ Peste prețul pieței
- ☐ Gratuit
- ☐ Altă variantă (vă rugăm specificați)

S3.3. Cum este poziționat bunul sau serviciul prestat față de misiunea ÎS?

Bifați una din următoarele categorii.

- ☐ Producția este centrată pe misiunea socială/de mediu a organizației (producție centrată pe misiune)
- ☐ Singura rațiune a activității este de a asigura resurse financiare pentru a susține misiunea socială/de mediu a ÎS sau a unei organizații-părinte (producție necorelată cu misiunea)
- ☐ Activitatea este simultan centrată pe misiunea socială/de mediu a organizației și, totodată, generează profit pentru a subvenționa misiunea organizației; de ex. prin comercializarea unui serviciu către o populație mai mare decât grupul țintă al misiunii sociale (producție corelată cu misiunea)

Q2.6. Implementează ÎS vreun tip de inovație?

Pentru a defini termenul "inovație", verificați "Ghidul de interviu și codificare".

Da/Nu.

Dacă răspunsul este "Nu", continuați direct cu secțiunea 3, pagina 15.

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Rezumați tipul/tipurile de inovație (maxim 2 linii)

.....

.....

Q2.7. La ce nivel este implementată principala inovație?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii.

- ☐ Produs (nou sau îmbunătățit în mod semnificativ în ceea ce privește caracteristicile sau utilizările intenționate)
- ☐ Procesul metodei de producție sau de livrare (proces nou sau semnificativ îmbunătățit, care se referă în principal la implementarea de noi echipamente, software și tehnici sau proceduri specifice)
- ☐ Organizație (o nouă metodă de organizare în practicile ÎS, organizarea locului de muncă sau relațiile externe; acest tip de inovații se referă în primul rând la oameni)
- ☐ Marketing (care implică schimbări semnificative în proiectarea sau ambalarea produselor, poziționarea produselor, promovarea produselor sau prețurile)
- ☐ Alte tipuri (*specificați*)

Q2.8. Dacă ÎS implementează inovație organizațională, ce tipuri de stakeholderi (părți interesate) sunt implicați ?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii.

- ☐ Lucrători
- ☐ Utilizatori/clienti
- ☐ Voluntari
- ☐ Organisme financiare
- ☐ Sectorul de afaceri
- ☐ Asociații nonprofit
- ☐ Fundații
- ☐ Cooperative
- ☐ Instituții publice
- ☐ Cetățeni/comunitate
- ☐ Alții (*specificați*)

Q2.9. Care au fost motivele acestei inovații?

Bifați una sau mai multe categorii.

- ☐ Realizarea misiunii sociale a ÎS
- ☐ Creșterea durabilității financiare a ÎS
- ☐ Creșterea diversității și/sau calității bunurilor și/sau serviciilor oferite de ÎS
- ☐ Presiune din partea competitorilor
- ☐ Altele (*specificați*)

3. Structura de guvernantă și proprietatea asupra organizației

Q3.1. Face parte ÎS dintr-un grup? Da/Nu

Dacă răspunsul este "Nu", treceți la întrebarea Q3.4.

Q3.2. ÎS este ...

Bifați o singură variantă.

- ☐ ... o unitate instituțională care este fie singura filială, fie una dintre mai multe filiale ale unei organizații-mamă?
- ☐ ... o unitate instituțională care este liderul unuia sau mai multor unități instituționale/subsidiare?
- ☐ ... o unitate instituțională în cadrul unui set mai complex de relații

Q3.3. Dacă ÎS este o filială a unei organizații-mamă, cum ați caracteriza această organizație-mamă?

Bifați una sau mai multe dintre următoarele categorii.

- ☐ Formă organizațional-juridică specifică dedicată întreprinderii sociale

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Vă rugăm să furnizați atât denumirea formei juridice specifice în limba română, cât și traducerea acestei denumiri în limba engleză:.....

- ☐ Cooperativă
- ☐ Asociație nonprofit
- ☐ Organizație mutuală
- ☐ Fundație
- ☐ Organizație de utilitate publică
- ☐ Organizație cu proprietar unic
- ☐ Societate cu răspundere limitată
- ☐ Altele (specificați):

Q3.4. Cum poate fi calificată ÎS?

Bifați o singură variantă.

- ☐ Organizație nonprofit fără membri
- ☐ Organizație nonprofit cu membri (asociație, ...)
- ☐ Cooperativă
- ☐ Societate pe acțiuni
- ☐ Societate fără acțiuni
- ☐ Fundație
- ☐ Organizație fără personalitate juridică (informală)
- ☐ Altele (specificați):

Q3.5. Care structură din cadrul organizației deține puterea supremă de decizie?

Bifați o singură variantă.

- ☐ Consiliu Director/de Conducere/de Administrare
- ☐ Adunarea Generală (a membrilor, acționarilor, ...) (A.G.)
- ☐ O singură persoană (proprietar, director executiv, manager)
- ☐ Organizația-mamă
- ☐ Altul (specificați):

Q3.6. Există un Consiliu Director/de Conducere/de Administrare? Da/Nu

Q3.7. Există Adunare Generală (a membrilor, acționarilor, ...) (A.G.)? Da/Nu

Pentru următoarele întrebări (Q3.8 până la Q3.18), vă rugăm să alegeți unul dintre următoarele răspunsuri, în funcție de următoarele caracteristici: dacă ÎS are sau nu o A.G. sau un Consiliu și dacă organizația este societate pe acțiuni.

- **Calea 1: ÎS cu A.G. și pe acțiuni (paginile 17-20);**
- **Calea 2: ÎS cu A.G. dar fără acțiuni (paginile 21-24);**
- **Calea 3: ÎS fără A.G. și cu Consiliu (Director/de Conducere/de Administrare) (paginile 25-27);**
- **Calea 4: ÎS fără A.G. și fără Consiliu (Director/de Conducere/de Administrare) (paginile 28-30).**

Calea 1: ÎS cu Adunare Generală și pe acțiuni

Q3.8. Câte persoane (inclusiv cele care reprezintă membri instituționali) fac parte din Adunarea Generală?
.....

Q3.9. Care grup de acționari/asociați ai cooperativei deține cea mai mare parte dintre aceste părți sociale?
Vă rugăm listați în ordinea importanței conform cu proporția acțiunilor: 1: cel mai important, 2: al doilea ca importanță, 3: al treilea ca importanță.

		Clasamentul grupurilor în funcție de ponderea părților sociale deținute
Asociați/membri ai cooperativei	Lucrători	
	Consumatori	

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

	Furnizori	
	Altele	
Acționari individuali		
Acționari instituționali	Companii private	
	Instituții guvernamentale/publice	
	Asociații nonprofit	
	Fundații	
	Cooperative	
	Altele	

Q3.10. Cum este distribuit numărul de voturi în cadrul Adunării Generale?

- ☐ În funcție de numărul de părți sociale
- ☐ În funcție de numărul de părți sociale, cu o limită superioară
- ☐ După principiul "Un membru, un vot"
- ☐ Altfel (specificați):

Cele mai multe ÎS au un Consiliu de administrare. Cu toate acestea, în cazul în care ÎS nu are o asemenea structură de control, treceți direct la întrebarea 3.16, pagina 18.

Q3.11. Cine este membru al consiliului de administrare al ÎS?

În coloana din dreapta: Dacă este posibil, identificați cele mai influente grupuri de membri din consiliu. Pentru "grupurile cele mai influente", bifați maxim 3 grupuri - dacă este cazul.

		Număr de persoane	Cele mai influente grupuri
Asociați/membri ai cooperativei	Lucrători		
	Consumatori		
	Furnizori		
	Altele		
Acționari individuali			
Acționari instituționali	Companii private		
	Instituții guvernamentale/publice		
	Asociații nonprofit		
	Fundații		
	Cooperative		
	Altele		

Q3.16. Există vreun alt organism de guvernare pe care îl considerați important pentru a îndeplini misiunea socială a ÎS? Da/Nu

Dacă răspunsul este "Nu", mergeți la întrebarea Q3.17, pagina 19.

Organismul de guvernare 1

B1-1. Care este denumirea acestui organism de guvernare?

.....

B1-2. Care este misiunea sau rolul acestui organism de guvernare?

.....

B1-3. Care sunt grupurile cele mai reprezentative din acest organism de guvernare?

Alegeți maxim 3 grupuri și listați-le după ordinea importanței: 1: cel mai important; 2: al doilea cel mai important; 3: al treilea cel mai important.

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

	Clasamentul grupurilor în funcție de numărul de persoane
Manageri	
Lucrători	
Voluntari	
Utilizatori/ consumatori	
Furnizori	
Investitori	
Donatori	
Experți	
Cetățeni	
Altele (specificați).....	

Organismul de guvernare 2

B2-1. Care este denumirea acestui organism de guvernare?

.....

B2-2. Care este misiunea sau rolul acestui organism de guvernare?

.....

.....

B2-3. Care sunt grupurile cele mai reprezentative din acest organism de guvernare?

Alegeți maxim 3 grupuri și listați-le după ordinea importanței: 1: cel mai important; 2: al doilea cel mai important; 3: al treilea cel mai important.

	Clasamentul grupurilor în funcție de numărul de persoane
Manageri	
Lucrători	
Voluntari	
Utilizatori/ consumatori	
Furnizori	
Investitori	
Donatori	
Experți	
Cetățeni	
Altele (specificați).....	

Q3.17. Aparține ÎS unei rețele formale regionale/naționale/internaționale, unei organizații-umbrelă, structură federativă? Da/Nu

Dacă răspunsul este "Nu", treceți la întrebarea Q3.18, pagina 20.

N1-1. Rețeaua nr. 1: denumire

Specificați denumirea în limba română și traducerea acestuia în limba engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N1-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

N2-1. Rețeaua nr. 2: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N2-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

N3-1. Rețeaua nr. 3: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N3-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

Q3.18. Dată fiind misiunea socială a ÎS și modelul său economic, detectați probleme sau provocări cu care vă confrunțați în prezent în ceea ce privește procesul de guvernanță?

.....
.....
.....

Treceți la secțiunea 4, pagina 31.

Calea 2: ÎS cu Adunare Generală (A.G.), dar fără acțiuni

Q3.8. Câte persoane (inclusiv cele care reprezintă membri instituționali) fac parte din Adunarea Generală?

.....

Q3.12. Care sunt grupurile cele mai reprezentative din Adunarea Generală (maxim 5)?

Alegeți maxim 3 grupuri și listați-le după ordinea importanței: 1: cel mai important; 2: al doilea cel mai important; 3: al treilea cel mai important și tot așa.

	Clasamentul grupurilor în funcție de numărul de persoane
Manageri	
Lucrători	
Voluntari	
Utilizatori/ consumatori	
Furnizori	
Investitori	
Donatori	
Experti	
Cetățeni	
Altele (specificați).....	

Q3.13. Cum este distribuit numărul de voturi în cadrul Adunării Generale?

- ☐ După principiul "Un membru, un vot"
- ☐ Ponderi fixe din nr. total al voturilor sunt alocate grupurilor din AG (tuturor sau doar unora)
- ☐ Unele limite sunt impuse asupra puterii de vot a anumitor / tuturor grupurilor din AG
- ☐ Unii membri sunt observatori fără putere de vot

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

☐ Altfel (specificați):

Cele mai multe ÎS au un Consiliu de administrare. Cu toate acestea, în cazul în care ÎS nu are o asemenea structură de guvernare (ca de exemplu cazul unor organizații informale), treceți direct la întrebarea 3.16, pagina 22.

Q3.14. Cine este membru al consiliului de administrare al ÎS?

În coloana din dreapta: dacă este posibil, identificați cele mai influente grupuri de membri din consiliul.

Pentru "grupurile cele mai influente", bifați maxim 3 grupuri - dacă este cazul.

	Număr de persoane	Cele mai influente grupuri
Manageri		
Lucrători		
Voluntari		
Utilizatori/clienti		
Furnizori		
Investitori		
Donatori		
Experți		
Cetățeni		
Altele (specificați)		

Q3.15. În ceea ce privește membrii consiliului care nu lucrează în cadrul ÎS (excluzând, deci, lucrători/voluntari/manageri), vă rog să-i clasificați conform "sectoarelor" din care fac parte (sectorul privat axat pe profit / public / cel de-al treilea sector - societatea civilă).

În coloana din partea dreaptă, identificați (dacă este posibil) cel mai influent grup din cadrul consiliului.

Bifați maxim 1 grup - dacă este cazul.

	Număr de persoane	Cele mai influente grupuri
Membri aparținând unor companii private		
Membri aparținând instituțiilor guvernamentale / publice		
Membri aparținând societății civile (asociații nonprofit/fundații/cooperative)		
Altele (specificați)		

Q3.16. Există vreun alt organism de guvernare pe care îl considerați important pentru a îndeplini misiunea socială a ÎS? Da/Nu

Dacă răspunsul este "Nu", mergeți la întrebarea Q3.17, pagina 23.

Organismul de guvernare 1

B1-1. Care este denumirea acestui organism de guvernare?

B1-2. Care este misiunea sau rolul acestui organism de guvernare?

.....

B1-3. Care sunt grupurile cele mai reprezentative din acest organism de guvernare?

Alegeți maxim 3 grupuri și listați-le după ordinea importanței: 1: cel mai important; 2: al doilea cel mai important; 3: al treilea cel mai important.

	Clasamentul grupurilor în funcție de numărul de persoane
Manageri	

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Lucrători	
Voluntari	
Utilizatori/ consumatori	
Furnizori	
Investitori	
Donatori	
Expertți	
Cetățeni	
Altele (specificați)	

Organismul de guvernare 2

B2-1. Care este denumirea acestui organism de guvernare?

.....

B2-2. Care este misiunea sau rolul acestui organism de guvernare?

.....

.....

B2-3. Care sunt grupurile cele mai reprezentative din acest organism de guvernare?

Alegeți maxim 3 grupuri și listați-le după ordinea importanței: 1: cel mai important; 2: al doilea cel mai important; 3: al treilea cel mai important.

	Clasamentul grupurilor în funcție de numărul de persoane
Manageri	
Lucrători	
Voluntari	
Utilizatori/ consumatori	
Furnizori	
Investitori	
Donatori	
Expertți	
Cetățeni	
Altele (specificați)	

Q3.17. Aparține ÎS unei rețele formale regionale/naționale/internaționale, unei organizații-umbrelă, structură federativă? Da/Nu

Dacă răspunsul este "Nu", treceți la întrebarea Q3.18, pagina 24.

N1-1. Rețeaua nr. 1: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N1-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

N2-1. Rețeaua nr. 2: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

N2-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

N3-1. Rețeaua nr. 3: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N3-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

Q3.18. Dată fiind misiunea socială a ÎS și modelul său economic, detectați probleme sau provocări cu care vă confrunțați în prezent în ceea ce privește procesul de guvernanță?

.....

.....

.....

Treceți la secțiunea 4, pagina 31.

Calea 3: ÎS fără A.G. și cu Consiliu

Q3.14. Cine este membru al consiliului de administrare al ÎS?

În coloana din dreapta: Dacă este posibil, identificați cele mai influente grupuri de membri din consiliului.

Pentru "grupurile cele mai influente", bifați maxim 3 grupuri - dacă este cazul.

	Număr de persoane	Cele mai influente grupuri
Manageri		
Lucrători		
Voluntari		
Utilizatori/clienti		
Furnizori		
Investitori		
Donatori		
Expertți		
Cetățeni		
Altele (specificați)		

Q3.15. În ceea ce privește membrii consiliului care nu lucrează în cadrul ÎS (excluzând lucrători/voluntari/manageri), vă rog să-i clasificați conform "sectoarelor" din care fac parte (sectorul privat axat pe profit / public / cel de-al treilea sector - societatea civilă).

În coloana din partea dreaptă, identificați (dacă este posibil) cel mai influent grup din cadrul consiliului.

Bifați maxim 1 grup - dacă este cazul.

	Număr de persoane	Cele mai influente grupuri
Membri aparținând unor companii private		
Membri aparținând instituțiilor guvernamentale/publice		
Membri aparținând societății civile (asociații		

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

nonprofit/fundații/ cooperative)		
Altele (specificați)		

Q3.16. Există vreun alt organism de guvernare pe care îl considerați important pentru a îndeplini misiunea socială a ÎS? Da/Nu

Dacă răspunsul este "Nu", mergeți la întrebarea Q3.17, pagina 27.

Organismul de guvernare 1

B1-1. Care este denumirea acestui organism de guvernare?

.....

B1-2. Care este misiunea sau rolul acestui organism de guvernare?

.....

.....

.....

B1-3. Care sunt grupurile cele mai reprezentative din acest organism de guvernare?

Alegeți maxim 3 grupuri și listați-le după ordinea importanței: 1: cel mai important; 2: al doilea cel mai important; 3: al treilea cel mai important.

	Clasamentul grupurilor în funcție de numărul de persoane
Manageri	
Lucrători	
Voluntari	
Utilizatori/ consumatori	
Furnizori	
Investitori	
Donatori	
Experți	
Cetățeni	
Altele (specificați)	

Organismul de guvernare 2

B2-1. Care este denumirea acestui organism de guvernare?

.....

B2-2. Care este misiunea sau rolul acestui organism de guvernare?

.....

.....

.....

B2-3. Care sunt grupurile cele mai reprezentative din acest organism de guvernare?

Alegeți maxim 3 grupuri și listați-le după ordinea importanței: 1: cel mai important; 2: al doilea cel mai important; 3: al treilea cel mai important.

	Clasamentul grupurilor în funcție de numărul de persoane
Manageri	
Lucrători	
Voluntari	
Utilizatori/ consumatori	
Furnizori	
Investitori	

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Donatori	
Experți	
Cetățeni	
Altele (specificați)	

Q3.17. Aparține ÎS unei rețele formale regionale/naționale/internaționale, unei organizații-umbrelă, structură federativă? Da/Nu

Dacă răspunsul este "Nu", treceți la întrebarea Q3.18, pagina 24.

N1-1. Rețeaua nr. 1: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N1-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

N2-1. Rețeaua nr. 2: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N2-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

N3-1. Rețeaua nr. 3: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză.

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N3-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

Q3.18. Dată fiind misiunea socială a ÎS și modelul său economic, detectați probleme sau provocări cu care vă confrunțați în prezent în ceea ce privește procesul de guvernanță?

.....

.....

.....

Treceți la secțiunea 4, pagina 31.

Calea 4: ÎS fără A.G. și fără consiliu

Q3.16. Există vreun alt organism de guvernare pe care îl considerați important pentru a îndeplini misiunea socială a ÎS? (unul sau mai multe) Da/Nu

Dacă răspunsul este "Nu", mergeți la întrebarea Q3.17, pagina 29.

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Organismul de guvernăță 1

B1-1. Care este denumirea acestui organism de guvernăță?

.....

B1-2. Care este misiunea sau rolul acestui organism de guvernăță?

.....

.....

B1-3. Care sunt grupurile cele mai reprezentative din acest organism de guvernăță?

Alegeți maxim 3 grupuri și listați-le după ordinea importanței: 1: cel mai important; 2: al doilea cel mai important; 3: al treilea cel mai important.

	Clasamentul grupurilor în funcție de numărul de persoane
Manageri	
Lucrători	
Voluntari	
Utilizatori/ consumatori	
Furnizori	
Investitori	
Donatori	
Experti	
Cetățeni	
Altele (specificați).....	

Organismul de guvernăță 2

B2-1. Care este denumirea acestui organism de guvernăță?

.....

B2-2. Care este misiunea sau rolul acestui organism de guvernăță?

.....

.....

B2-3. Care sunt grupurile cele mai reprezentative din acest organism de guvernăță?

Alegeți maxim 3 grupuri și listați-le după ordinea importanței: 1: cel mai important; 2: al doilea cel mai important; 3: al treilea cel mai important.

	Clasamentul grupurilor în funcție de numărul de persoane
Manageri	
Lucrători	
Voluntari	
Utilizatori/ consumatori	
Furnizori	
Investitori	
Donatori	
Experti	
Cetățeni	
Altele (specificați).....	

Q3.17. Aparține ÎS unei rețele formale regionale/naționale/internaționale, unei organizații-umbrelă, structură federativă?

Da/Nu

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Dacă răspunsul este "Nu", treceți la întrebarea Q3.18, pagina 30.

N1-1. Rețeaua nr. 1: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză).

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N1-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

N2-1. Rețeaua nr. 2: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză).

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N2-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

N3-1. Rețeaua nr. 3: denumire

Specificați denumirea în limba (română și traducerea acestuia în limba engleză).

În limba română:

Traducerea în limba engleză:

N3-2. Care sunt obiectivele principale ale acestei rețele?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii)

- ☐ Advocacy (influențarea opiniei publice)
- ☐ Furnizarea de servicii (suport tehnic, servicii financiare)
- ☐ Difuzarea de informații
- ☐ Altele (vă rugăm specificați)

Q3.18. Dată fiind misiunea socială a ÎS și modelul său economic, detectați probleme sau provocări cu care vă confrunțați în prezent în ceea ce privește procesul de guvernantă?

.....
.....
.....

4. Structura financiară așa cum reiese din situațiile financiare

Q4.1. Moneda națională / locală utilizată pentru situațiile financiare:

Suntem conștienți de faptul că informațiile financiare pot fi dificil de colectat din diferite motive. Cu toate acestea, aceste informații sunt esențiale dacă dorim să dezvoltăm tipologii ale ÎS, inclusiv dimensiunea economică, care este esențială pentru ÎS. Dacă ÎS nu furnizează aceste informații, va trebui să excludem această ÎS din cele mai multe analize.

Completați cât mai multe informații, chiar dacă se bazează pe estimări și nu pe informații riguroase. Dacă nu sunt disponibile informații (nici măcar estimări), indicați "N/A" (Ne/Aplicabilă).

Vă rugăm să furnizați datele financiare în moneda locală.

Q4.2. Total active: (din bilanț)

Q4.3. Totalul net al activelor:

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

(Activele nete reprezintă activele totale minus totalul datoriilor)

Venituri ale întreprinderii sociale

Tipul de venituri	Perioada de referință pentru datele colectate Preferabil anul de referință; dacă este mai potrivit (pentru unități informale), luna de referință. (AAAA/LL/DD-AAAA/LL/DD)
Q4.4: Vânzări către clienți publici și privați	
Q4.5: Finanțări publice nerambursabile/subvenții (bani care provin de la organisme publice, cu excepția vânzărilor)	
Q4.6: Venituri din investiții (închirierea de clădiri, dobânzi sau dividende de active financiare, câștiguri de capital etc...)	
Q4.7: Resurse monetare filantropice (cadouri, donații, finanțări private nerambursabile...)	
Q4.8: Venituri din cotizația membrilor	
Q4.9: Altele (specificați):.....	
Q4.10: Total venituri	

Q4.11. Ați observat o tendință în evoluția venitului net în ultimii 5 ani (sau de la crearea ÎS dacă aceasta este mai tânără de 5 ani)?

Bifați una dintre următoarele categorii.

- ☐ Venitul net tinde să crească
- ☐ Venitul net tinde să scadă
- ☐ Venitul net tinde să rămână stabil
- ☐ Nu poate fi identificată nici o tendință

Q4.12. Care sunt veniturile totale provenite de la instituții publice (subvenții publice, vânzări către instituții publice, ...) pentru anul de referință?

Venituri de la instituții publice <i>Dacă sunt disponibile informațiile, detaliați această sumă între nivelurile diferite SAU</i> <i>Clasificați aceste niveluri (maxim 3) după ordinea importanței:</i> <i>1: cel mai important, 2: al doilea cel mai important, 3: al treilea cel mai important.</i>	
Q4.13. Organisme publice internaționale (de exemplu, UE, Banca Mondială)	
Q4.14. Instituții publice naționale	
Q4.15. Instituții publice județene și/sau regionale	
Q4.16. Instituții publice locale	
Q4.17. Alte surse (specificați):.....	

Q4.18. Beneficiază ÎS de vreun tip de scutiri sau deduceri fiscale din partea autorităților (naționale, regionale, județene, locale, municipale)?

Bifați una sau mai multe din următoarele categorii.

- ☐ Scutiri fiscale
- ☐ Deduceri fiscale
- ☐ Scutiri de la plata contribuțiilor de asigurări sociale/impozitelor pe salarii

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

- ☐ Nici una
☐ Altele (specificați) :

Q4.19. Dacă informațiile sunt disponibile, care sunt ponderile resurselor monetare filantropice (Q4.7) care provin de la:

Acțiuni filantropice directe (cadouri/granturi) de la cetățeni, ONG-uri sau %
 întreprinderi private
 Fundații naționale care colectează fonduri locale %
 ONG-uri internaționale %
 Fundații internaționale %
 Altele (specificați) : %

Q4.20. Venitul net (+): sau Pierdere netă (-): Informații indisponibile ☐

Venitul net: venitul total minus suma tuturor cheltuielilor.

Pierdere netă: suma cu care totalul cheltuielilor depășește veniturile totale.

Q4.21. A înregistrat ÎS un profit net în ultimii trei ani?

Bifați una din următoarele categorii.

- ☐ Nu
☐ A înregistrat profit doar într-un an
☐ A înregistrat profit în doi ani
☐ A înregistrat profit în cei trei ani

Q4.22. A înregistrat ÎS pierdere netă în ultimii trei ani?

Bifați una din următoarele categorii.

- ☐ Nu
☐ A înregistrat pierdere netă doar într-un an
☐ A înregistrat pierdere netă în doi ani
☐ A înregistrat pierdere netă în cei trei ani

Q4.23. În conformitate cu misiunea socială a ÎS, în ce măsură reușește mixul de resurse financiare să atingă un nivel adecvat de durabilitate?

Vă rugăm să alegeți unul dintre următoarele numere:

1	2	3	4	5
Deloc adecvat	Nu este adecvat	Mai mult sau mai puțin adecvat	Adecvat	Foarte adecvat

Q4.24. Ținând cont de misiunea socială a ÎS, care este, în opinia dvs., cea mai bună proporție a diferitelor tipuri de venituri ale ÎS pe care o reprezentați?

Tipuri de venituri	
Vânzări către instituții private	 %
Vânzări către instituții le publice	
Finanțări publice nerambursabile/subvenții	 %
Venituri din investiții	 %
Resurse monetare filantropice	 %
Venituri din cotizația membrilor	 %
Altele (specificați):	 %
Total	100%

Q4.25. Dintr-o perspectivă realistă, care considerați că sunt principalele obstacole care ar trebui eliminate pentru a face ca un astfel model economic să fie fezabil?

.....

Alocarea venitului net/profitului

Q4.26. Care este practica actuală în ceea ce privește distribuția venitului net pentru anul de referință?

Bifați una sau mai multe dintre următoarele categorii.

- ☐ Reinvestirea în ÎS
- ☐ Distribuirea către coproprietari/asociați ai cooperativelor în vederea remunerării acțiunilor
- ☐ Distribuirea către membri ca reduceri la tranzacțiile lor cu cooperativa
- ☐ Distribuirea către lucrători în calitate de asociați pentru remunerarea muncii lor (aplicabilă în principal pentru organizațiile informale)
- ☐ Distribuția către acționari
- ☐ Distribuția către o organizație-mamă
- ☐ Nu se aplică (nu a fost înregistrat profit net/a fost înregistrată pierdere netă)
- ☐ Alta (*specificați*):

Q4.27. Are întreprinderea socială reguli formale care restricționează distribuția venitului net/profitului?
Da/Nu

Q4.28. Dacă da, specificați care este această regulă și originea ei:

Bifați una sau mai multe dintre următoarele categorii.

	Legislație	Regulament intern organizației
Distribuirea profitului este complet interzisă	☐	☐
Profitul net este împărțit în mod egal între membrii ÎS	☐	☐
Remunerația alocată pe acțiune este supusă unui plafon	☐	☐
Distribuirea către membri ca reduceri la tranzacții este permisă	☐	☐
Numai distribuirea către o organizație-mamă nonprofit este permisă	☐	☐
Altele (<i>specificați</i>):	☐	☐

Q4.29. În cazul în care un deținător de părți sociale sau un membru (în cazul unei cooperative) dorește să părăsească ÎS, care este modul în care pot fi rambursate părțile sale sociale?

Vă rugăm să alegeți o variantă.

- ☐ La valoarea nominală a părților sociale
- ☐ La valoarea nominală a părților sociale + ajustare în funcție de inflație
- ☐ În conformitate cu valoarea activelor nete ale ÎS
- ☐ Nu este posibil
- ☐ Nedeterminat
- ☐ Altfel (*vă rugăm specificați*):

Q4.30. În cazul în care ÎS își încetează activitatea, cum sunt alocate activele nete (reziduale) (dacă există)?

Bifați una sau mai multe dintre următoarele categorii.

- ☐ Către membrii coproprietari/asociați ai cooperativelor
- ☐ Către acționari
- ☐ Către o altă ÎS sau o organizație nonprofit cu o misiune socială similară
- ☐ Către o organizație-mamă
- ☐ Către instituții publice
- ☐ Către comunitate
- ☐ Nedeterminat
- ☐ Altfel (*vă rugăm specificați*):

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Resurse nemonetare/sprijin în natură

(în plus față de cele de voluntariat deja înregistrate în Q1.16.)

Q4.31. ÎS beneficiază de sprijin în natură/suport tehnic?

Bifați una sau mai multe dintre următoarele categorii.

- ☐ Clădiri
- ☐ Materiale de construcții
- ☐ Echipamente/mașini/computere
- ☐ Autovehicule
- ☐ Îmbrăcăminte/mobilă/hrană
- ☐ Formare/instruire
- ☐ Altele (specificați):

Q4.32. Din partea cui primește ÎS sprijinul menționat?

Bifați una sau mai multe dintre următoarele categorii.

- ☐ Membri/asociați ai ÎS
- ☐ Mediul de afaceri/Întreprinderi axate pe profit
- ☐ Instituții publice
- ☐ Asociații nonprofit
- ☐ Fundații
- ☐ Cooperative
- ☐ Publicul general
- ☐ Alți susținători (specificați):

Prezentarea sintetică a tipurilor de sprijin primite de întreprinderea socială

Q4.33. Într-o perspectivă sintetică, ce fel de sprijin / suport a primit ÎS din partea instituțiilor private?

	Fundații	Corporații	Organisme federative	Altele
Granturi/donații				
Credite				
Capital de înființare				
Servicii de incubare				
Formare				
Alt suport tehnic				
Altele (specificați):				

Teme suplimentare

Sisteme de măsurare

Q5.1.usv. Se utilizează în cadrul ÎS vreun sistem de măsurare pentru activitatea sa socială și economică?
Da/Nu

Dacă răspunsul este "Nu", treceți la întrebarea Q5.4.usv.

Q5.2.usv. Care este scopul acestor sisteme de măsurare?

.....
.....

Q5.3.usv. Ce elemente explorează aceste sisteme de măsurare?

.....
.....
.....

Planificare strategică

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Q5.4.usv. Are ÎS un interes strategic în oricare dintre următoarele domenii?

Dacă da, pentru oricare dintre ele, vă rugăm să explicați.

- ☐ Accesul la capital
- ☐ Atragerea de talente
- ☐ Eficiența operațională
- ☐ Inovație
- ☐ Îmbunătățirea reputației
- ☐ Reducerea amprente de mediu
- ☐ Dezvoltarea de activități viitoare

.....

.....

.....

Sustenabilitatea întreprinderii sociale

Q5.5.usv. Ce înseamnă sustenabilitatea ÎS din perspectiva dumneavoastră?

.....

.....

.....

Q5.6.usv. Este ÎS sustenabilă? Da/Nu

De ce?

Q5.7.usv. Care sunt factorii principali ai sustenabilității ÎS?

.....

.....

Q5.8.usv. Cum și-a asigurat ÎS sustenabilitatea până acum?

.....

.....

Anexa 9 – Chestionar de validare a Matricei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România



Universitatea "Ștefan cel Mare" din Suceava, Romania

Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România

Chestionar de validare

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

1. Declarație privind etica cercetării

Prezentul studiu se desfășoară în contextul cercetării doctorale a studentului Anamaria Bucaciuc, cu tema " Concepția și designul strategiilor de dezvoltare ale întreprinderilor sociale din România", efectuată în cadrul Universității "Ștefan cel Mare" din Suceava.

Obiectivul acestui studiu este validarea Matricei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România (Punctul 2), pe bază de chestionar adresat experților reprezentanți ai mediului academic, sectorului public, sectorului de afaceri, sectorului de management al programelor de finanțare nerambursabilă, mediului politic și sectorului de economie socială (Punctul 3).

Participarea dvs. la acest sondaj este în întregime benevolă. Se presupune că aveți autoritatea de a răspunde la chestionar în numele organizației pe care o reprezentați. În mod ideal, ne-am dori să răspundeți la toate întrebările, dar vă rugăm să nu ezitați să respingeți orice întrebare la care nu doriți să răspundeți. Nu sunt anticipate riscuri legate de participarea la acest studiu. Sectorul întreprinderilor sociale, în sens larg, va beneficia de pe urma acestui studiu.

Numele dvs. va fi păstrat confidențial, la fel și răspunsurile pe care le furnizați. Informațiile conținute în prezenta Declarație privind etica cercetării nu vor fi codificate în baza de date aferentă cercetării. Rezultatele acestui studiu vor fi folosite doar în scopuri științifice. Chestionarele originale vor fi inițial depozitate, iar apoi distruse. O versiune electronică a datelor va fi disponibilă numai echipei de cercetare pe computerele securizate.

Sunt de acord, din proprie voință, să particip la această anchetă pe bază de chestionar

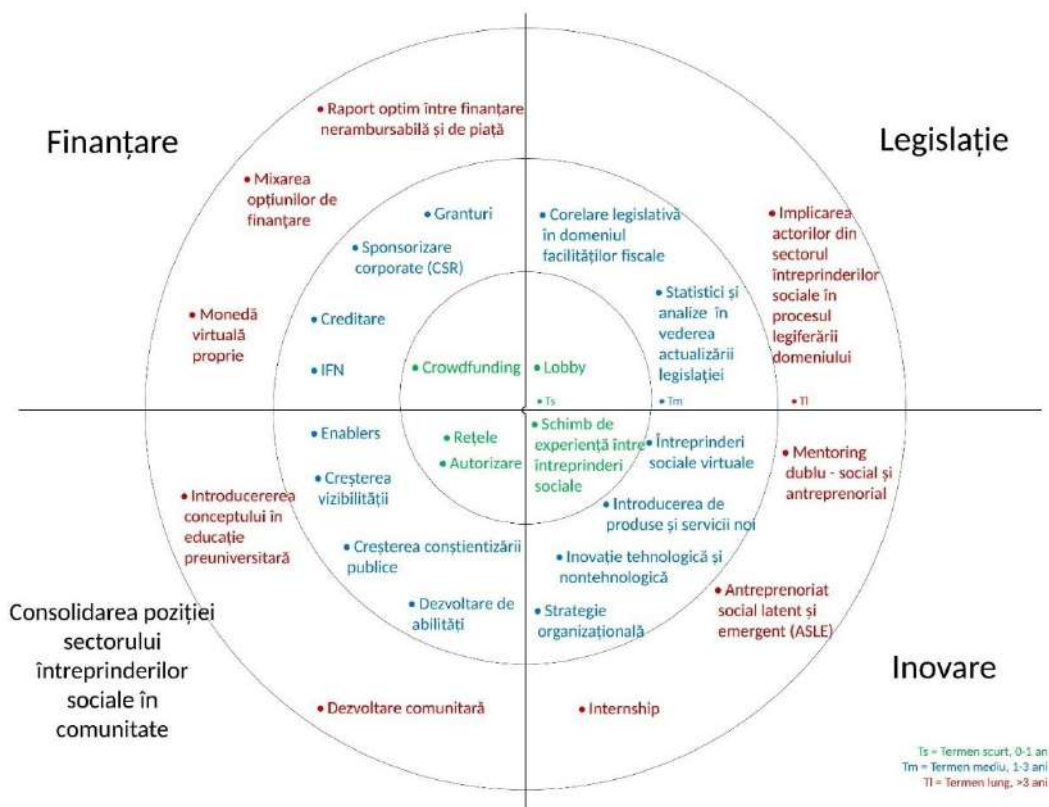
Nume:.....

Instituție:

Semnătură:.....

2. Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România

Odată cu analiza informațiilor rezultate în cadrul cercetărilor noastre, am identificat o serie de factori care formează Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale, grupați pe patru domenii, Finanțare, Legislație, Inovare și Consolidarea poziției întreprinderilor sociale în comunitate, și dispersați în cadre temporale: termen scurt între 0-1 an, termen mediu între 1 și 3 ani și termen lung > 3 ani (Figura 1).



Sursa: Elaborarea autorului

Figura 1 - Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România (propunere)

Din punct de vedere al finanțării, o matrice de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România ar putea conține abordarea pe termen scurt a crowdfundingului ca model de finanțare și dezvoltarea pe termen mediu a instrumentelor IFN (Instituții financiare nebancare), sponsorizarea de la nivelul corporațiilor, a produselor bancare de creditare dedicate întreprinderilor sociale și a granturilor pentru proiecte cu finanțare nerambursabilă. Pe termen lung, atenția poate fi direcționată spre realizarea unui raport optim între surselor de venit din finanțări nerambursabile și cele din piață, mixarea unor opțiuni de finanțare variată și explorarea conceptului de monedă virtuală proprie.

Legislația este un domeniu care are influențe mari asupra dezvoltării sectorului întreprinderilor sociale. În contextul legislativ românesc actual, inițiativele de lobby sunt vitale pe termen scurt pentru adaptarea legii economiei sociale la nevoile sectorului. Acestea, corelate pe termen mediu cu statistici relevante referitoare la activitatea întreprinderilor sociale au potențialul de a susține dezvoltarea de facilități fiscale relevante. Pe termen lung, implicarea actorilor din sectorul întreprinderilor sociale în procesul legiferării domeniului poate facilita maximizarea impactului întreprinderilor sociale în societate.

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

În contextul societății actuale cu noi și continue provocări și al piețelor deosebit de competitive, întreprinderile sociale pot fi sustenabile doar dacă fac din inovare o prioritate. Pe termen scurt, schimbul de experiență cu alți antreprenori adaptați la alte piețe poate oferi indicii importante pentru strategiile de inovare. Pe termen mediu, dezvoltarea în domeniul virtual al întreprinderilor, împreună cu dezvoltarea de noi produse și servicii, inovația tehnologică și non-tehnologică și adoptarea unei strategii organizaționale, și pe termen lung organizarea de internship-uri, transformarea antreprenoriatului latent în antreprenoriat emergent și activități de mentoring dublu (din punct de vedere antreprenorial și din punct de vedere al obiectivelor sociale) pot fi elemente ale inovării în sectorul întreprinderilor sociale.

În domeniul consolidării poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate, factorul cu posibilitate de implementare pe termen scurt este dezvoltarea de rețele de întreprinderi sociale axate pe interese comune și autorizarea întreprinderilor sociale existente, conform Legii Nr. 219 din 23 iulie 2015 privind economia socială. Pe termen mediu, dezvoltarea de colaborări cu personaje care pot crea schimbare pozitivă (enablers), în directă corelare cu creșterea vizibilității și a conștientizării publice pot fi importante pentru consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate. Acestea pot fi completate de dezvoltarea de abilități aferente angajaților din cadrul întreprinderilor sociale, pe termen mediu, și introducerea conceptelor de întreprindere socială și antreprenoriat social în educația preuniversitară și implicarea extinsă în dezvoltarea comunitară ar putea contribui la crearea unei forțe de inițiativă îndrăznețe.

3. Chestionar

1. Identitatea generală

Q1.1. Nume și prenume:

Q1.2. Instituția pe care o reprezentați:

Q1.3. Tip de reprezentant:

- ☐ Reprezentant al mediului academic
- ☐ Reprezentant al sectorului public
- ☐ Reprezentant al sectorului de afaceri
- ☐ Reprezentant al sectorului de management al programelor de finanțare nerambursabilă
- ☐ Reprezentant al mediului politic
- ☐ Reprezentant al sectorului de economie socială
- ☐ Altcineva (vă rugăm specificați)

2. Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale

Ca urmare a analizei capitolului 2. Matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România, vă rugăm să răspundeți la următoarele întrebări:

Q2.1. Considerați că matricea de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România este un instrument util?

- ☐ Da
- ☐ Nu
- ☐ Recomandări de îmbunătățire.....

.....
.....
.....
.....

Q2.2. Considerați că reprezentarea grafică a matricei de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România este corectă și relevantă?

- ☐ Da
- ☐ Nu
- ☐ Recomandări de îmbunătățire.....

.....
.....
.....
.....

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Q2.3. Pentru fiecare pereche de domenii pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor sociale din România, vă rugăm să vă exprimați aprecierea cu privire la care domeniu este mai important, selectând pe una dintre scale. Dacă scara selectată este pe partea stângă a lui 1, atunci componenta din partea stângă este considerată mai importantă decât componenta din partea dreaptă și invers.

Scala AHP:

1 = Importanță egală;

3 = Importanță moderată;

5 = Importanță puternică;

7 = Importanță foarte puternică;

9 = Importanță extremă.

	9	7	5	3	1	3	5	7	9	
Finanțare										Legislație
Finanțare										Inovare
Finanțare										Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate
Legislație										Inovare
Legislație										Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate
Inovare										Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Q2.4. Vă rugăm să marcați încadrarea factorilor de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România în domenii, conform percepției/expertizei dumneavoastră:

Domeniu inițial	Factori	Domeniu propus			
		Finanțare	Legislație	Inovare	Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate
Finanțare	Crowdfunding				
	Granturi				
	Sponsorizare corporate (CSR)				
	Creditare				
	IFN (Instituții financiare nebankare)				
	Raport optim între finanțare nerambursabilă și de piață				
	Acces la noi piețe				
	Mixarea opțiunilor de finanțare				
	Monedă virtuală proprie				
Legislație	Lobby				
	Corelare legislativă în domeniul facilităților fiscale				
	Statistici și analize în vederea actualizării legislației				
	Implicarea actorilor întreprinderilor sociale în procesul legiferării domeniului				
Inovare	Schimb de experiență între întreprinderi sociale				
	Întreprinderi sociale virtuale				
	Introducerea de produse și servicii noi				

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

	Inovație tehnologică și non-tehnologică				
	Strategie organizațională				
	Mentoring dublu - social și antreprenorial				
	Antreprenariat social latent și emergent (ASLE)				
	Internship				
Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor sociale în comunitate	Rețele				
	Autorizare				
	Enablers				
	Creșterea vizibilității				
	Creșterea conștientizării publice				
	Dezvoltare de abilități				
	Introducererea conceptului în educație preuniversitară				
	Dezvoltare comunitară				

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Q2.5. Vă rugăm să marcați încadrarea factorilor de dezvoltare a sectorului întreprinderilor sociale din România în timp, pe termen scurt, mediu și lung, conform percepției/expertizei dumneavoastră:

Domeniu	Factori	Termen scurt (0-1 an)	Termen mediu (1-3 ani)	Termen lung (> 3 ani)
Finanțare	Crowdfunding			
	Granturi			
	Sponsorizare corporate (CSR)			
	Creditare			
	Instrumente fiscale			
	IFN (Instituții financiare nebankare)			
	Raport optim între finanțare nerambursabilă și de piață			
	Acces la noi piețe			
	Mixarea opțiunilor de finanțare			
	Monedă virtuală proprie			
Legislație	Lobby			
	Corelare legislativă în domeniul facilităților fiscale			
	Statistici și analize în vederea actualizării legislației			
	Implicarea actorilor întreprinderilor sociale în procesul legiferării domeniului			
Inovare	Schimb de experiență între întreprinderi sociale			
	Întreprinderi sociale virtuale			
	Introducerea de produse și servicii noi			
	Inovație tehnologică și non-tehnologică			
	Strategie organizațională			
	Mentoring dublu - social și antreprenorial			
	Antreprenoriat social latent și emergent (ASLE)			
	Internship			
Consolidarea poziției sectorului întreprinderilor	Rețele			
	Autorizare			
	Enablers			

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

sociale comunitate	în			
	Creșterea vizibilității			
	Creșterea conștientizării publice			
	Dezvoltare de abilități			
	Introducererea conceptului în educație preuniversitară			
	Dezvoltare comunitară			

Anexa 10 – Calcule suport în cadrul analizei AHP

Calcule suport Expert 1

Matrice de comparații

	Crit-1	Crit-2	Crit-3	Crit-4	Vector propriu normalizat	Erori absolute
Crit						
	1	2	3	4		
1	1,00	1,00	0,14	0,11	4,6%	1,6%
2	1,00	1,00	0,14	0,14	5,1%	2,5%
3	7,00	7,00	1,00	0,14	22,5%	10,4%
4	9,00	7,00	7,00	1,00	67,9%	50,6%

Calculul erorilor MMG

Crit	Eroare absolută	1	2	3	4
1	0,3233	0	0,0039	0,1795	0,1302
2	0,4252	0,0039	0	0,2367	0,3017
3	0,6441	0,1795	0,2367	0	0,8283
4	0,6481	0,1302	0,3017	0,8283	0

Calculul priorităților prin MMG

Crit	$Ln(A)$				$e^{\sum/n}$	Ponderi	Ponderi ajustate cu erori	Ponderi normalizate
1	0	0	-1,94591	-2,2	0,355	5,1%	5,4%	4,5%
2	0	0	-1,94591	-1,9	0,378	5,4%	5,9%	4,9%
3	1,946	1,94591	0	-1,9	1,627	23,4%	28,5%	23,7%
4	2,197	1,94591	1,94591	0	4,583	66,0%	80,4%	66,9%
Sumă					6,942	100,00%	120,16%	100,00%

Calcule suport Expert 2

Matrice de comparații

	Crit-1	Crit-2	Crit-3	Crit-4	Vector propriu normalizat	Erori absolute
Crit						
	1	2	3	4		
1	1,00	0,20	0,20	7,00	17,3%	19,7%
2	5,00	1,00	5,00	3,00	50,3%	27,9%
3	5,00	0,20	1,00	1,00	23,1%	26,4%
4	0,14	0,33	1,00	1,00	9,3%	6,4%

Calculul erorilor MMG

Crit	Eroare absolută	1	2	3	4
1	1,1505	0	0,0449	1,6672	2,2591

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

2	0,5404	0,0449	0	0,281	0,5504
3	0,9179	1,6672	0,281	0	0,5793
4	1,0628	2,2591	0,5504	0,5793	0

Calculul priorităților MMG

Crit	Ln(A)				$e^{\sum/n}$	Ponderi	Ponderi ajustate cu erori	Ponderi normalizate
1	0	-1,60944	-1,60944	1,946	0,727	14%	25%	18,4%
2	1,61	0	1,609438	1,099	2,943	57%	66%	49,3%
3	1,61	-1,60944	0	0	1	19%	28%	21,2%
4	-1,9	-1,09861	0	0	0,467	9%	15%	11,0%
Sumă					5,137	100,00%	134,00%	100,00%

Calculul suport Expert 3

Matrice de comparații

Crit	Crit-1	Crit-2	Crit-3	Crit-4	Vector propriu normalizat	Erori absolute
	1	2	3	4		
1	1,00	9,00	7,00	7,00	67,6%	35,2%
2	0,11	1,00	9,00	0,50	14,8%	14,0%
3	0,14	0,11	1,00	0,50	4,7%	2,8%
4	0,14	2,00	2,00	1,00	12,9%	8,1%

Calculul erorilor MMG

Crit	Eroare absolută	1	2	3	4
1	0,5625	0	0,2517	0,6169	0,0805
2	0,8238	0,2517	0	1,3489	0,4353
3	0,8381	0,6169	1,3489	0	0,1414
4	0,468	0,0805	0,4353	0,1414	0

Calculul priorităților MMG

Crit	Ln(A)				$e^{\sum/n}$	Ponderi	Ponderi ajustate cu erori	Ponderi normalizate
1	0	2,197225	1,94591	1,95	4,583	69,5%	81%	67,9%
2	-2,2	0	2,197225	-0,69	0,841	12,8%	17%	14,6%
3	-1,95	-2,19722	0	-0,69	0,298	4,5%	6%	5,2%
4	-1,95	0,693147	0,693147	0	0,869	13,2%	15%	12,3%
Sumă					6,591	100,00%	119,00%	100,00%

Calculul suport Expert 4

Matrice de comparații

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

	Crit-1	Crit-2	Crit-3	Crit-4	Vector propriu normalizat	Erori absolute
Crit						
	1	2	3	4		
1	1,00	1,00	7,00	7,00	50,8%	48,5%
2	1,00	1,00	3,00	0,14	15,8%	13,5%
3	0,14	0,33	1,00	1,00	7,8%	6,4%
4	0,14	7,00	1,00	1,00	25,6%	33,4%

Calculul erorilor MMG

Crit	Eroare absolută	1	2	3	4
1	0,8935	0	1,4037	0,0448	0,946
2	1,2533	1,4037	0	0,3017	3,007
3	0,5555	0,0448	0,3017	0	0,5793
4	1,2292	0,9466	3,007	0,5793	0

Calculul priorităților MMG

Crit	Ln(A)				$e^{\sum^n}$	Ponderi	Ponderi ajustate cu erori	Ponderi normalizate
1	0	0	1,945	1,945	2,645	54%	77%	49,0%
2	0	0	1,098	-1,945	0,809	16%	31%	19,9%
3	-1,945	-1,098	0	0	0,467	9%	11%	7,0%
4	-1,945	1,945	0	0	1	20%	38%	24,1%
Sumă					6,408	100,00%	157,00%	100,00%

Calculul suport Expert 5

Matrice de comparații

	Crit-1	Crit-2	Crit-3	Crit-4	Vector propriu normalizat	Erori absolute
Crit						
	1	2	3	4		
1	1,00	1,00	7,00	7,00	48,7%	22,3%
2	1,00	1,00	7,00	1,00	31,4%	15,1%
3	0,14	0,14	1,00	1,00	7,0%	3,2%
4	0,14	1,00	1,00	1,00	12,9%	10,3%

Calculul erorilor MMG

Crit	Eroare absolută	1	2	3	4
1	0,3972	0	0,2367	5E-32	0,2367
2	0,688	0,2367	0	0,2367	0,9466
3	0,3972	5E-32	0,2367	0	0,2367
4	0,688	0,2367	0,9466	0,2367	0

Economia socială în transformare: strategii pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale în România

Calculul priorităților MMG

Crit	$Ln(A)$				$e^{\Sigma/n}$	Ponderi	Ponderi ajustate cu erori	Ponderi normalizate
1	0	0	1,94591	1,9459	2,646	50%	54%	47,2%
2	0	0	1,94591	0	1,627	31%	38%	33,5%
3	-1,946	-1,94591	0	0	0,378	7%	8%	6,7%
4	-1,946	0	0	0	0,615	12%	15%	12,6%
Sumă					5,266	100,00%	115,00%	100,00%

Calcule suport Expert 6

Matrice de comparații

	Crit-1	Crit-2	Crit-3	Crit-4	Vector propriu normalizat	Erori absolute
Crit	1	2	3	4		
1	1,00	0,14	0,14	0,20	4,0%	1,3%
2	7,00	1,00	0,20	3,00	26,7%	18,5%
3	7,00	5,00	1,00	1,00	48,6%	43,7%
4	5,00	0,33	1,00	1,00	20,7%	14,3%

Calculul erorilor MMG

Crit	Eroare absolută	1	2	3	4
1	0,2291	0	0,0449	0,1013	0,0113
2	0,8088	0,0449	0	1,165	0,7526
3	0,7844	0,1013	1,165	0	0,5793
4	0,6691	0,0113	0,7526	0,5793	0

Calculul priorităților MMG

Crit	$Ln(A)$				$e^{\Sigma/n}$	Ponderi	Ponderi ajustate cu erori	Ponderi normalizate
1	0	-1,94591	-1,94591	-1,6094	0,253	5%	5%	3,8%
2	1,95	0	-1,60944	1,0986	1,432	27%	37%	28,3%
3	1,95	1,609438	0	0	2,432	46%	61%	47,3%
4	1,61	-1,09861	0	0	1,136	22%	27%	20,6%
Sumă					5,253	100,00%	130,00%	100,00%

ISBN 978-973-666-828-9

