



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

Sorin CACE - coordonator

**Daniel ARPINTE, Nicoleta Andreea SCOICAN,
Harry THEOTOKATOS, Eleftheria KOUMALATSOU**

ECONOMIA SOCIALĂ ÎN EUROPA



București, România

CNCSIS: cod 045/2006

Editor: Valeriu IOAN-FRANC

Redactor: Paula NEACȘU

Concepție grafică, machetare

și tehnoredactare: Luminița LOGIN

Coperta: Nicolae LOGIN

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin
Asociației pentru Dezvoltare și Promovare
socio-economică CATALACTICA – Filiala Teleorman.
Reproducerea, fie și parțială și pe orice suport, este
interzisă fără acordul prealabil al Asociației,
fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 978-973-618-232-7

Anul apariției 2010

Sorin CACE – coordonator
Daniel ARPINTE,
Nicoleta Andreea SCOICAN,
Harry THEOTOKATOS,
Eleftheria KOUMALATSOU

ECONOMIA SOCIALĂ ÎN EUROPA

EDITURA
Expert 

CUPRINS

LISTA TABELELOR ȘI FIGURILOR	7
CUVÂNT ÎNAINTE	9
INTRODUCERE	11
Capitolul 1 - GENEZA ȘI EVOLUȚIA CONCEPTULUI DE ECONOMIE SOCIALĂ	14
1.1. Apariția economiei sociale	14
1.2. Definirea și recunoașterea economiei sociale în Europa ..	18
1.3. Delimitări conceptuale: cel de-al treilea sector, sector nonprofit, economie de solidaritate	23
Capitolul 2 - INSTITUȚII SPECIFICE ECONOMIEI SOCIALE	31
2.1. Cooperativele	31
2.2. Organizațiile mutuale	32
2.3. Fundațiile și asociațiile	34
2.4. Întreprinderile sociale	38
Capitolul 3 - ECONOMIA SOCIALĂ ÎN REGLEMENTĂRILE EUROPENE	42
3.1. Documente europene privind economia socială	42
3.2. Recunoașterea legală a economiei sociale în statele Uniunii Europene	47
Capitolul 4 - ACTORI RELEVANȚI ÎN DOMENIUL ECONOMIEI SOCIALE	51
4.1. Instituții europene	51
4.2. Forme asociative europene	52

4.3. Structuri naționale cu competențe în domeniul economiei sociale	55
4.4. Universitățile/centre de cercetare și pregătire.....	57
Capitolul 5 - MECANISME DE SPRIJIN ȘI FINANȚARE A FORMELOR ECONOMIEI SOCIALE.....	58
5.1. Măsuri de suport și finanțare a economiei sociale în Uniunea Europeană	58
5.2. Mecanisme de finanțare	70
5.3. Beneficiarii economiei sociale.....	80
5.4. Măsuri potențiale de sprijin în contextul crizei economice	88
Capitolul 6 - BUNE PRACTICI ALE ECONOMIEI SOCIALE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ	92
6.1. Italia.....	101
6.2. Spania.....	104
6.3. Franța	107
6.4. Suedia.....	108
6.5. Marea Britanie.....	110
6.6. Finlanda	112
6.7. Polonia	114
ANEXĂ	116
BIBLIOGRAFIE	122

LISTA TABELELOR ȘI A FIGURILOR

<i>Tabel nr. 1 - Repere istorice ale apariției primelor forme europene ale economiei sociale în Marea Britanie, Germania, Spania, Italia și Franța</i>	14
<i>Tabel nr. 2 - Ocuparea în economia socială în 15 state membre UE (1995)</i>	18
<i>Tabel nr. 3 - Acceptarea națională a conceptului de „economie socială”</i>	21
<i>Tabel nr. 4 - Diferențieri între organizațiile nonprofit și economia socială</i>	26
<i>Tabel nr. 5 - Acceptarea națională a altor concepte recunoscute privind „economia socială”</i>	28
<i>Tabel nr. 6 - Articole privind sectorul public și cel de-al treilea sector (economie socială și organizații nonprofit)</i>	30
<i>Tabel nr. 7 - Definierea întreprinderilor sociale în funcție de criterii economice și sociale</i>	39
<i>Tabel nr. 8 - Principiile de bază ale Cartei economiei sociale (1980, 1995)</i>	43
<i>Tabel nr. 9 - Recunoașterea legală a anumitor forme ale „economiei sociale”</i>	47
<i>Tabel nr. 10 - Forme legale ale organizațiilor și companiilor economiei sociale în Europa</i>	49
<i>Tabel nr. 11 - Structuri europene și organizații europene tip „rețea” specifice economiei sociale</i>	53
<i>Tabel nr. 12 - Organizații ce reprezintă economia socială la nivel european în funcție de sfera de acțiune</i>	55
<i>Tabel nr. 13 - Structura guvernamentală cu competențe în domeniul economiei sociale</i>	56

<i>Tabel nr. 14 - Tratatamentul specific de taxare pentru organizațiile economiei sociale în Uniunea Europeană</i>	60
<i>Tabel nr. 15 - Măsuri potențiale de intervenție pentru sprijinirea întreprinderilor cooperative</i>	90
<i>Tabel nr. 16 - Economia socială în Italia</i>	103
<i>Tabel nr. 17 - Economia socială în Spania</i>	105
<i>Tabel nr. 18 - Economia socială în Franța</i>	107
<i>Tabel nr. 19 - Economia socială în Suedia</i>	110
<i>Tabel nr. 20 - Economia socială în Marea Britanie</i>	112
<i>Tabel nr. 21 - Economia socială în Finlanda</i>	114
<i>Figura nr. 1 - Suprapunerea sectoarelor și diversitatea tipurilor organizaționale</i>	25
<i>Figura nr. 2 - Mecanismul de finanțare a economiei sociale</i>	79
<i>Figura nr. 3 - Abordarea sistemică a inovării prin economie socială</i>	80
<i>Figura nr. 4 - Procesul de stabilire a indicatorilor specifici economiei sociale</i>	81

CUVÂNT ÎNAINTE

Noua carte coordonată de Sorin Cace este unul dintre produsele unui larg program de cercetare/dezvoltare al ICCV în cadrul proiectului "Proactiv - de la marginal la incluziv" coordonat de Asociația pentru Dezvoltare și Promovare socio-economică CATALACTICA - filiala Teleorman.

„Economia socială în Europa” este o carte care oferă cititorului o imagine structurată a unui nou proces de schimbare/dezvoltare inițiat cu forță de către Uniunea Europeană, bucurându-se de un interes accentuat în România.

Termenul de economie socială poate suna multora ca o formulare ciudată. Ultimele decenii au fost dominate de multe extremismisme liberaliste: economia trebuie să funcționeze dominată de o logică pură, ferită de orice ingerință a socialului. Desigur, societatea are de profitat după ce economia funcționează și îi oferă roadele ei. Economia trebuie deci separată pe cât posibil de social. Criza actuală a pus sub semnul întrebării multe dintre dogmele liberalismului. Suntem tot mai conștienți de limitele economiei pure. Dar în ce direcție nouă, aș numi-o *postliberalistă*, ar trebui să evolueze economia? Cred că lansarea programului european al economiei sociale trebuie plasată în acest nou context.

Evident, economia socială nu este **Soluția**, ci doar o deschidere dintr-un pachet de soluții care se impune a fi formulat.

Eșecurile economiei actuale ne motivează să explorăm resursele sociale ale economiei care nu pot fi valorificate în vechea paradigmă.

Economia socială oferă noi oportunități de angajare în circuitul economic a unor segmente sociale excluse de o economie bazată pe o competiție fără suflet.

Mai mult, ea oferă o deschidere spre o nouă etică și o angajare explicit socială a economicului. În contextul acestui model se promovează o nouă strategie a relației dintre actorul economic și comunitate, un început de încorporare a responsabilității sociale în actul economic și centralizarea

valorii solidarității care părea fi complet exclusă de competiția individualistă.

Interesul pentru tematica economiei sociale ne pune pe gânduri și atunci când reflectăm asupra formei evoluției sociale. Dezvoltarea societății nu mai poate fi concepută simplist, ca un proces strict liniar, în care tot ce s-a făcut în trecut a fost depășit fie prin încorporare definitivă în noile soluții, fie prin eliminare ca erori ale istoriei. Dezvoltarea prezintă mai degrabă o formă zigzagată. Unele experiențe sunt respinse pe nedrept și simplist, pentru ca ulterior să revină într-un nou context. Este cazul temei discutate în această carte. Este economia socială un model complet nou? Și da, și nu. Substanța ei este o reluare a experienței cooperativismului. Noi trebuie să învățăm ceva din istorie. După Revoluție, printr-un extremism greu de înțeles, tradiția cooperativistă, fie ea în formele deformate ale socialismului românesc, fie în formele tradiționale ale noastre, dar și ale altor țări europene, a fost respinsă cu o violență care nu poate fi interpretată decât ca neînțelegere păguboasă. Și ca orice eroare, și pe aceasta încă o plătim prin efectele sale. De fapt, în întreaga Europă, fără extremismul din România post-revoluționară, cooperativismul a fost mai degrabă tolerat ca o ciudățenie. Începem să utilizăm pluralitatea de modele economice nonstandard ca resurse importante, pe care trebuie să le reluăm și să le amplificăm în noul context. Poate pentru a marca acest lucru s-a resimțit nevoia de a opta pentru un nou termen.

ICCV, în spiritul misiunii sale, și-a acordat o parte din resursele sale promovării pluralității modelelor economiei sociale. Proiectul coordonat de Sorin Căce se înscrie aici. Este complementat și de un alt proiect al ICCV: coordonarea unei rețele de masterat pe tema economiei sociale, implementat în patru universități.

Cititorul acestei cărți este ajutat să se inițieze într-o nouă și fascinantă deschidere de reformă social-economică, în care întreaga Europă s-a angajat.

Cătălin ZAMFIR,
director al Institutului de Cercetare a Calității Vieții,
membru al Academiei Române

INTRODUCERE

Proactiv - de la marginal la incluziv

Proactiv - de la marginal la incluziv este un proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul operațional sectorial Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013 și implementat de către Asociația pentru Dezvoltare și Promovare socio-economică CATALACTICA - filiala Teleorman, în parteneriat cu Aitoliki Development S.A., Local Organization Authority - AITOLIA S.A și Institutul de Cercetare a Calității Vieții.

Obiectivul general al proiectului este promovarea activă a incluziunii sociale pe piața muncii prin activarea economiei sociale, a femeilor și a grupurilor etnice, prin dezvoltarea de parteneriate și diseminarea de practici pozitive în regiunile de dezvoltare *Sud Muntenia* și *Sud-Vest Oltenia*.

Obiective specifice:

- ✓ creșterea nivelului de informare privind economia socială;
- ✓ formarea în scopul dezvoltării profesionale a femeilor și a reprezentanților minorităților etnice din ONG-uri ce își desfășoară activitatea în domeniul economiei sociale;
- ✓ creșterea nivelului de cooperare prin inițierea unei rețele interprofesionale concretizate în crearea unui centru de economie socială;
- ✓ contribuirea la depășirea stereotipului cultural cu privire la rolul social și statutul profesional al femeilor și al minorităților etnice pe piața muncii și în societatea din România.

Beneficiari:

- ✓ femei;
- ✓ formatori implicați în economia socială;
- ✓ lucrători sociali;

- ✓ manageri ai întreprinderilor sociale;
- ✓ persoane de etnie roma;
- ✓ specialiști implicați în economia socială.

Principalele activități:

- ✓ studiu privind stadiul dezvoltării economiei sociale în regiunile Sud Muntenia și Sud-Vest Oltenia;
- ✓ elaborarea unor manuale de intervenție pe baza principiilor economiei sociale;
- ✓ organizarea unui curs în domeniul economiei sociale;
- ✓ organizarea unor cursuri de formare și actualizare profesională privind economia socială în cadrul ONG-urilor;
- ✓ constituirea unui Centru de Promovare a Economiei Sociale;
- ✓ transferul de bune practici;
- ✓ campania de informare și creștere a conștientizării.

Conceptul de economie socială este foarte larg, dar, de cele mai multe ori, se referă la toate tipurile de activități economice și sociale care au loc în multe forme legale în cadrul sectorului privat și al celui public. Economia socială este un termen folosit în mod obișnuit în Europa continentală și în instituțiile Uniunii Europene (UE), în timp ce în SUA și în alte țări termenii dominanți tind să fie cei de organizație nonprofit (ONP) și de al treilea sector, care este, de asemenea, folosit la nivel internațional. Mai există și alte terminologii care descriu economia socială, cum este economia de solidaritate. Aici vom folosi termenul de economie socială ca fiind cel mai potrivit din motivele analizate mai jos și vom face numai referiri pe scurt la diferențele și asemănările dintre conceptul de economie socială și cel de ONP.

Mai mult, întrucât domeniul teoretic și cel de cercetare care acoperă economia socială/al treilea sector sunt vaste, complexe și pline de interpretări diferite, mai ales referitoare la diferitele subcomponente ale sale, tratarea acestora în detaliu depășește limitele acestei lucrări. Cititorilor care doresc mai multe detalii referitoare la subiecte specifice privind

economia socială le recomandăm să consulte materialele bibliografice relevante menționate la capitolul de bibliografie.

Scopul acestei lucrări este acela de a furniza o imagine de ansamblu asupra economiei sociale la nivelul Uniunii Europene.

Lucrarea este împărțită în șase secțiuni. În prima secțiune prezentăm aspecte legate de evoluția economiei sociale, abordările teoretice și conceptuale ale economiei sociale.

În a doua parte descriem și analizăm principalele forme de economie socială: cooperativele, organizațiile mutuale, organizațiile nonprofit, întreprinderile sociale.

În capitolul trei punem în evidență economia socială din perspectiva reglementărilor europene, precum și legăturile dintre economia socială și politicile UE.

Capitolul patru se concentrează pe prezentarea actorilor relevanți în domeniul economiei sociale la nivel european.

În capitolul cinci prezentăm mecanismele de sprijin și finanțare a instituțiilor economiei sociale.

În capitolul final sunt descrise principalele modele de economie socială în Europa și o parte din bunele practici în câteva țări europene.

Andreia Nicoleta SCOICAN
(manager proiect)

Sorin CACE
(coordonator lucrare)

CAPITOLUL 1

GENEZA ȘI EVOLUȚIA CONCEPTULUI DE ECONOMIE SOCIALĂ

1.1. Apariția economiei sociale

Rădăcinile istorice ale formelor incipiente de economie socială se identifică în noile condiții create de dezvoltarea capitalismului industrial din secolele 18 și 19 ca răspuns al celor mai vulnerabile și lipsite de apărare grupuri sociale. Structurarea conceptului actual de economie socială în jurul a trei forme de organizații – cooperative, societăți mutuale și asociații (ulterior s-au alăturat și fundațiile) – are ca fundament istoric legătura cu asociațiile și cooperativele populare ce erau orientate către activități de caritate (fundații de caritate, frații și spitale). Apariția clasei muncitoare a determinat un nou impuls în consolidarea acestora în secolul 19 pe teritoriul întregii Europe, în *tabelul nr. 1* fiind sintetizate principalele repere ale apariției acestora în Marea Britanie, Germania, Spania, Italia și Franța (CIRIEC, 2007, p. 11-13).

Tabelul nr. 1

Repere istorice ale apariției primelor forme europene ale economiei sociale în Marea Britanie, Germania, Spania, Italia și Franța

Țara	Repere istorice ale apariției formelor economiei sociale
Marea Britanie	<ul style="list-style-type: none">• influența curentului socialist: William Thompson, George Mudie, William King, Thomas Hodgskin, John Gray, John Bray• 1824-1835 - racordarea sindicatelor asociate cu mișcarea socialistă în contextul emancipării claselor muncitoare• 1831-1835 – 8 congrese cooperative au coordonat atât cooperativele, cât și mișcarea sindicatelor; înființarea <i>Grand</i>

Țara	Repere istorice ale apariției formelor economiei sociale
	<p><i>National Consolidated Trade Union</i> cu ocazia unuia dintre congrese, unificându-se astfel toate sindicatele britanice</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1844 – William King a fondat cooperativa <i>Rochdale</i> ce avea un număr de 28 de lucrători; principiile cooperativei Rochdale au fost adoptate de către toate tipurile de cooperative • 1895 – înființarea <i>International Co-operative Alliance (ICA)</i> la Londra
Germania	<ul style="list-style-type: none"> • promotorii mișcării de asociere a muncitorilor industriali: Ludwing Gall, Friedrich Harkort, Stephan Born • pionierii cooperativismului; mediul urban – Victor Aimé Huber și Schulze-Delitzsch, mediul rural – Friedrich Wilhelm Raiffeisen (în 1862 a înființat prima uniune de credit în Anhausen și în 1877 a fondat <i>Federația Germană a Cooperativelor Rurale de tip Raiffeisen</i>) • 1876 – adoptarea unei legislații speciale privind mutualismul rural și societățile de asistență mutuală a muncitorilor
Spania	<ul style="list-style-type: none"> • 1840 – țesătorii din Barcelona au înființat primul sindicat <i>Asociación de Tejedores</i>, concomitent cu societatea mutuală de tip provident, <i>Asociación Mutua de Tejedores</i>, ce a devenit în 1842 <i>Compañia Fabril de Tejedores</i>
Italia	<ul style="list-style-type: none"> • în prima treime a secolului 19 au existat numeroase societăți mutuale de asistență ce au precedat primele cooperative • 1853 – societatea mutuală de asistență <i>Società operaia di Torino</i> a condus la înființarea primei cooperative a consumatorilor – <i>Magazzino di Provvidenza di Torino</i>, pentru apărarea puterii de cumpărare a membrilor salariați
Franța	<ul style="list-style-type: none"> • influența curentului socialist: Claude-Henri de Saint Simon, Charles Fourier, Louis Blanc • 1834 – prima cooperativă importantă a muncitorilor a fost înființată la Paris – <i>Association Chretienne des Bijoutiers en Doré</i> – de către Jean-Phillippe Buchez, un discipol al lui Saint-Simon • 1847 – asociațiile muncitorești se aflau în spatele a 2500 de societăți de asistență mutuală ce aveau 400.000 de membri și 1,6 milioane de beneficiari

Sursa: CIRIEC, 2007, p. 11-13.

Termenul de *conomie socială* a apărut în literatura economică, probabil pentru prima dată, în 1830, prin publicarea de către economistul liberal francez Charles Dunoyer a unui *Tratat despre economia socială*, care pleda pentru o abordare morală a economicului (CIRIEC¹, 2007, p. 14). În jumătatea a doua a secolului 19 s-au exprimat o serie de idei corelate conceptului de economie socială, de către diferiți economiști de prestigiu (T.R. Malthus, S. de Sismondi, F. Le Play, John Stuart Mill, Leon Walras etc.).

În Europa Occidentală se pot diferenția două perioade: 1945–1975 și apoi renașterea interesului pentru economia socială de la mijlocul anilor 1970. În perioada 1945-1975, lungă perioadă de creștere economică din țările occidentale dezvoltate a consolidat rolurile socioeconomice ale sectoarelor privat și public. Dezvoltarea statului bunăstării care compensa și/sau corecta slăbiciunea inerentă a economiei capitaliste (redistribuirea veniturilor, alocarea resurselor și politicile anticiclice) a făcut ca economia socială, deși continua să se dezvolte, să aibă un rol foarte limitat de jucat între piață și stat, întrucât statul bunăstării domina acea zonă. De la sfârșitul anilor 1970 s-a manifestat cu intensitate renașterea interesului pentru structurile tipice ale economiei sociale, în contextul în care criza anilor 1970 a demonstrat incapacitatea statului asistențial și a sistemului economic mixt de a reduce șomajul pe termen lung, excluziunea socială și dependența de asistență socială în mediul rural. În acest sens, s-a constatat că economia socială era mai bine adaptată pentru crearea și menținerea ocupării forței de muncă și pentru corectarea dezechilibrelor economice și sociale serioase.

În țările Europei Centrale și de Est, economiile comuniste planificate centralizat permiteau numai activitatea economică coordonată de stat, iar acolo unde operau cooperative, acestea erau lipsite de apartenența și organizarea lor tradițională pe bază de voluntariat și democrație. Perioada de tranziție de după căderea regimurilor comuniste a fost marcată de o puternică politică neoliberală, caracterizată de restituirea proprietăților,

¹ *Raport elaborat pentru Comitetul Economic și Social European, care acoperea 25 de țări ale Uniunii Europene (a fost finalizat în anul 2006, astfel încât România și Bulgaria nu au fost incluse).*

accentuarea privatizării, o atitudine ostilă în implicarea statului în administrarea fostelor cooperative și disoluția regulilor de operare a acestora. Suplimentar, funcțiile sociale ale statului paternalist comunist privind întreprinderile publice, ce înglobau și sectorul nonprofit (de exemplu, cluburile sportive și alte activități recreaționale sau culturale), au căzut într-un con de umbră și s-au deteriorat continuu (Spaer, 2006, 5-6).

Problema interesului general în societățile moderne în care rolul arhitectului principal îi revine statului a cunoscut evoluții variate în decursul ultimului secol. Această perioadă, marcată de numeroase schimbări și crize atât la nivelul statelor-națiune, cât și la nivelul structurilor geopolitice prin apariția noilor blocuri – cum ar fi Uniunea Europeană - a condus la o reinventare a statelor din punct de vedere al diviziunii abilităților prin globalizare și descentralizare, precum și din punct de vedere al funcționării esențiale a acestora, în special cu referire la metodele de intervenție și reglementare a economiei și societății (Lévesque, 2003). Astfel, companiile publice au trebuit să facă față competiției din partea cooperativelor și asociațiilor mutuale ce și-au multiplicat serviciile în principal în sferile serviciilor sociale, dezvoltării locale, creării de noi locuri de muncă, integrării pe piața forței de muncă și activităților comerciale. Concomitent, s-a manifestat o tendință în creștere pentru privatizare, demutualizare și decooperativizare. În timp ce statul reprezintă unul dintre participanții principali în definirea interesului general, dar nu este singurul, se constată că noi "*perimetre de solidaritate*" se stabilesc în cadrul societăților contemporane (Monnier și Thiry, 1997). Din această perspectivă, entitățile economice și sociale au devenit mult mai complexe, mai interdependente și mai ezitante în confruntarea cu provocările globale, cum ar fi încălzirea globală, securitatea și dezvoltarea sustenabilă.

În perioada de după 1990 s-au constatat tendințe diferite în actualul spațiu al Uniunii Europene: în cadrul nucleului celor 15 state vechi membre se consolidau activitățile economiei sociale, în timp ce în fostele state comuniste se dizolvau vechile forme cooperatiste ale statului socialist.

Astfel, în cele 15 state vechi membre ale Uniunii Europene, în anul 1995, se evidențiază faptul că 7,92% din forța de muncă era înregistrată în cadrul sectorului economiei sociale, cu un nivel minim de 3% în Grecia și un nivel maxim în Olanda – 16% (*tabelul nr. 2*).

Tabelul nr. 2

Ocuparea în economia socială, în 15 state membre UE (1995)

Țara	Cooperative	Companii mutuale	Asociații	Total	% din total persoane ocupate
Austria	52373	7325	173964	233662	8,08
Belgia	33037	11230	161860	206127	7,13
Danemarca	78160	-	211322	289482	13,85
Finlanda	75896	-	62684	135580	8,18
Franța	293627	91200	830000	1214827	6,81
Germania	448074	130860	1281927	1860861	6,46
Grecia	11681	884	56025	68770	3,31
Irlanda	32018	1000	118664	151682	15,89
Italia	479738	-	667230	1146968	8,23
Luxemburg	1979	28	4733	6740	4,6
Marea Britanie	127575	22387	1473000	1622962	8,42
Olanda	109000	-	660000	769000	16,64
Portugalia	48750	1042	60892	110684	3,50
Spania	403233	1425	473750	878408	9,97
Suedia	90718	6991	83084	180793	5,83
Total	2286039	274372	6319135	8879546	7,92

Sursa: Spaer, 2006, 4.

1.2. Definierea și recunoașterea economiei sociale în Europa

O definiție de lucru a economiei sociale, care este importantă pentru a înțelege modul în care economia socială și diferitele ei componente sunt structurate și înțelese în general, în mod instituțional, în UE, este furnizată de CIRIEC (CIRIEC 2007, 20-21). Raportul CIRIEC propune următoarea definiție de lucru pentru economia socială:

Setul de întreprinderi particulare organizate pe baze oficiale, cu autonomie de decizie și libertate de apartenență, create pentru a satisface cerințele membrilor lor pe piață prin producerea de bunuri și furnizarea de servicii, asigurare și suport

financiar, în care luarea deciziilor și orice distribuire a profitului sau surplusului între membri nu este legată în mod direct de capital sau de sumele cu care a contribuit fiecare membru, fiecare dintre aceștia având un vot. Economia socială mai include și organizațiile particulare înființate pe baze oficiale, cu autonomie de decizie și libertate de apartenență, care produc servicii nonpiață pentru gospodării și ale căror surplusuri, dacă acestea există, nu pot fi însușite de agenții economici care le creează, controlează sau finanțează.

Caracteristicile comune subsectoarelor economiei sociale (subsectorul comercial sau de afaceri și subsectorul necomercial)

- 1. sunt private, cu alte cuvinte, nu fac parte din sau nu sunt controlate de sectorul public;*
- 2. au o formă de organizare, adică au, în general, personalitate juridică;*
- 3. au autonomie decizională, ceea ce înseamnă că au deplina capacitate de a-și alege și revoca organele de conducere, precum și de a-și controla și organiza toate activitățile;*
- 4. se bucură de libertate de asociere, cu alte cuvinte, asocierea la acestea nu este obligatorie;*
- 5. orice distribuire a profiturilor sau excedentelor între membrii utilizatori, în cazul în care are loc, nu este proporțională cu aportul de capital sau cu cotizațiile plătite de membri, ci cu activitățile sau tranzacțiile acestora în cadrul organizației;*
- 6. desfășoară o activitate economică în sine, pentru a satisface nevoile unor persoane, gospodării sau familii. Din acest motiv, organizațiile economiei sociale sunt considerate organizații ale oamenilor, nu ale capitalului. Acestea lucrează cu capitalul și alte resurse decât cele monetare, dar nu în favoarea capitalului;*
- 7. sunt organizații democratice. Cu excepția unor organizații voluntare care prestează servicii necomerciale gospodăriilor, organizațiile de nivel primar sau de prim rang din economia socială aplică principiul „o persoană, un vot” în procesele lor decizionale, indiferent de aportul de capital sau cotizațiile plătite de membri. Organizațiile de la alte niveluri sunt, de asemenea, organizate democratic. Membrii dețin controlul majoritar sau exclusiv în procesul decizional al organizației.*

Această definiție este absolut consecventă cu delimitarea conceptuală a economiei sociale reflectată în *Carta principiilor de economie socială* a CEP-

CMAF. Din perspectiva conturilor naționale, aceasta cuprinde două subsectoare majore ale economiei sociale: a) subsectorul comercial sau de afaceri și b) subsectorul necomercial. Această clasificare este foarte utilă pentru elaborarea de statistici fiabile și analizarea activităților economice în conformitate cu sistemele de conturi naționale în vigoare. Cu toate acestea, din punct de vedere socioeconomic, există, în mod evident, o permeabilitate între cele două subsectoare și legături strânse între sectorul comercial și cel necomercial în economia socială, ca rezultat al unei caracteristici comune tuturor organizațiilor economiei sociale: acestea sunt *organizații ale celor care desfășoară o activitate al cărei scop principal este satisfacerea nevoilor persoanelor, și nu remunerarea investitorilor capitaliști.*

Urmărirea obiectivelor de interes public determină principiile de organizare și putem identifica structuri de economie socială care se diferențiază de instituțiile care vizează profitul din cel puțin patru perspective: obiectivul fundamental, prezența principiilor de alocare bazate pe solidaritate și reciprocitate, includerea modalităților de participare și a procesului democratic de luare a deciziilor în structura organizației, precum și pluralitatea resurselor (Noya și Clarence, 2007).

Obiectivul fundamental este un răspuns dat unei nevoi din ce în ce mai mari a societății. Astfel, în cursul ultimelor două decenii, multe forme de organizare au apărut ca reacție la noi nevoi sociale și la insuficiența răspunsului instituțiilor de asistență socială față de unele dintre aceste nevoi.

Prezența principiilor de alocare bazate pe solidaritate și reciprocitate este o trăsătură definitorie a structurilor economiei sociale, spre deosebire de întreprinderile generatoare de profit, care, dimpotrivă, sunt astfel structurate încât să prevină ca terții să dobândească avantaje nete și să asigure alocarea câștigului rezidual către proprietari. Prin inițiativele de economie socială, se creează relații sociale bazate pe principiul non-contractual al acțiunii economice. Schimbul care rezultă din acest sistem de alocare generează beneficii și pentru beneficiari, alții decât proprietarii (conceptul beneficiarilor indirecti).

Includerea modalităților de participare și procesul democratic de luare a deciziilor în structurile organizatorice consacră democrația în procesul decizional pe baza regulii „un om, un vot”, în contrast cu „o parte,

un vot”, subînțelegând că angajații și consumatorii primează asupra capitalului. Doar fundațiile nu aderă la acest principiu.

Datorită conceptului de pluralitate de resurse, structurile economiei sociale trebuie să se bazeze pe diferite surse de venit provenite din piață, nonpiață și economia nonmonetară. Cu alte cuvinte, ele se bazează în general pe o combinație între muncă voluntară și plătită și pe o combinație între resurse financiare generate din vânzarea de bunuri și servicii, finanțare publică (sub formă de contracte, avantaje fiscale și subsidii directe) și donații private. Respectând aceste principii, structurile economiei sociale au demonstrat că pot contribui la inovarea prestărilor de servicii, la coeziunea socială, la promovarea a noi forme de participare democratică locală și a autoafirmării și influenței, precum și la soluționarea problemelor sociale care afectează un număr mare de categorii sociale vulnerabile.

Conceptul de economie socială este în evidentă expansiune în Uniunea Europeană, dar termenul are conotații științifice diferite în toate statele membre, existând cazuri în care într-o țară chiar să coexiste interpretări diferite ale acestuia. Gradul de recunoaștere a conceptului de către autoritățile publice, de către companiile economiei sociale și de către lumea academică/științifică indică o varietate de abordări în cadrul țărilor UE-25, după cum se observă în *tabelul nr. 3* (CIRIEC, 2007, 36-37).

Tabelul nr. 3

Acceptarea națională a conceptului de „economie socială”

Întrebare: Ați putea să ne spuneți dacă este recunoscut conceptul de „economie socială” în țara dumneavoastră?

Țara	De către autoritățile publice	De către companiile economiei sociale	De către mediul academic/științific
Belgia	**	**	***
Franța	***	***	**
Irlanda	**	***	**

Țara	De către autoritățile publice	De către companiile economiei sociale	De către mediul academic/științific
Italia	**	**	***
Portugalia	***	***	***
Spania	***	***	***
Suedia	**	***	**
Austria	*	**	**
Danemarca	*	**	**
Finlanda	**	**	**
Germania	*	*	**
Grecia	**	**	**
Luxemburg	**	**	**
Olanda	*	*	*
Marea Britanie	*	*	**
<i>Noile state membre</i>			
Cipru	**	**	**
Cehia	*	**	*
Estonia	**	*	*
Ungaria	*	*	*
Letonia	*	***	**
Lituania	**	*	*
Malta	**	***	**
Polonia	**	**	**
Slovacia	n/a	n/a	n/a
Slovenia	*	**	**

Notă: (*) nivel insuficient sau nu există o acceptare a conceptului, (**) nivel mediu de acceptare, (***) nivel înalt de acceptare, ce denotă o acceptare instituționalizată în țara de referință.

Sursa: CIRIEC, 2007, 37.

Din analiza datelor privind răspunsurile agregate la nivelul țărilor UE-25, s-au identificat trei grupuri de state după nivelul de recunoaștere și acceptare a conceptului de economie socială:

1. *țări în care conceptul de economie socială este larg acceptat:* în Franța, Italia, Portugalia, Spania, Belgia, Irlanda și Suedia, conceptul se bucură de o recunoaștere mare de către administrațiile publice și mediul academic, dar și de structurile specifice sectorului economiei sociale;
2. *țări în care conceptul de economie socială se bucură de un nivel mediu de acceptare:* Cipru, Danemarca, Finlanda, Grecia, Luxemburg, Letonia, Malta, Polonia și Marea Britanie. În aceste țări, conceptul coexistă cu alte concepte, cum ar fi sectorul nonprofit, sectorul voluntar și întreprinderile sau firmele sociale. În Marea Britanie, nivelul scăzut de conștientizare a economiei sociale contrastează cu politica guvernamentală de suport a întreprinderilor sociale, iar în Polonia, chiar dacă este un concept nou, a devenit popular ca efect al structurării Uniunii Europene;
3. *țări cu nivel insuficient sau în care nu există o recunoaștere a conceptului de economie socială:* Austria, Cehia, Estonia, Germania, Ungaria, Lituania, Olanda, Slovenia. Termenii corelați - sector nonprofit, sector voluntar și organizații nonguvernamentale - au un nivel relativ ridicat de recunoaștere.

1.3. Delimitări conceptuale: cel de-al treilea sector, sector nonprofit, economie de solidaritate

Cu toate că termenul de „cel de-al treilea sector” este cel mai mult utilizat în spațiul anglo-saxon pentru a descrie sectorul nonprofit compus în mare măsură din fundații și asociații, se constată că există o serie de suprapuneri în folosirea acestui termen relativ la economia socială. Expresia de „cel de-al treilea sector” a fost utilizată de către Levitt (1973) în Statele Unite ale Americii, iar în Europa a început să fie utilizată câțiva ani

mai târziu, pentru a descrie un sector aflat între sectorul public și sectorul capitalist, apropiat domeniului economiei sociale².

La începutul anilor 1990, un proiect internațional de cercetare condus de Johns Hopkins University (Baltimore, SUA) a vizat descoperirea și cuantificarea dimensiunii și structurii sectorului nonprofit, analizarea dezvoltării și impactului acestuia asupra societății. În cadrul diferitelor faze ale proiectului s-au evidențiat coordonate semnificative ale celui de-al treilea sector din 36 de țări din 5 continente (Salamon, Anheier, List, Toepler, Sokolowski et al., 1999).

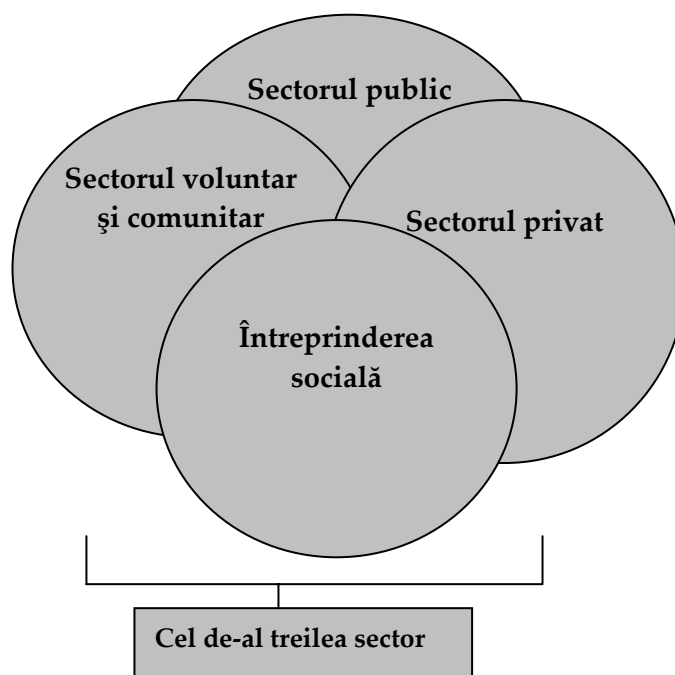
Organizațiile analizate în cadrul proiectului de mai sus sunt acelea care îndeplineau cinci criterii-cheie din definiția structural-operatională a organizațiilor nonprofit (Salamon și Anheier (1997). Acestea sunt:

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

Schimbările actuale la nivelurile produselor, serviciilor și proceselor se corelează noilor condiții sociale, aspect specific celui de-al treilea sector prezent la interferența a trei sectoare distincte (sectorul public, sectorul

² Anul apariției coincide cu începutul cercetării de către Comisia privind Filantropia Privată și Nevoile Publice (Filer Commission) referitoare la importanța economică, socială și politică a sectorului nonprofit, sponsorizată de către Rockefeller Foundation.

voluntar și social și întreprinderea socială), după cum se observă și în *figura nr. 1*.



Sursa: Westall, 2007, 4.

Figura nr. 1 – Suprapunerea sectoarelor și diversitatea tipurilor organizaționale

Abordările referitoare la organizațiile nonprofit diferă în mod clar și de economia socială, în special prin raportare la trei criterii: *criteriul nonprofit, criteriul democrației, criteriul de servire a oamenilor*. În mod sintetic, în *tabelul nr. 4* sunt structurate diferențierile principale dintre cele două domenii.

Tabelul nr. 4

Diferențieri între organizațiile nonprofit și economia socială

Criteriul	Organizații nonprofit	Economia socială
<i>Criteriul nonprofit</i>	<ul style="list-style-type: none"> • organizațiile trebuie să aplice principiul nedistribuirii profiturilor sau surplusului (constrângerea de nedistribuire) 	<ul style="list-style-type: none"> • cooperativele și societățile mutuale, care formează nucleul de decizie al economiei sociale, sunt excluse din al treilea sector de abordarea ONP, întrucât majoritatea acestora distribuie surplusul între membri
<i>Criteriul democrației</i>	<ul style="list-style-type: none"> • conceptul de organizație democratică a unei entități din al treilea sector nu este un criteriu³. • instituțiile nonprofit își dovedesc <i>utilitatea lor socială</i> prin furnizarea pe gratis de bunuri sau servicii meritate indivizilor sau familiilor 	<ul style="list-style-type: none"> • abordarea economiei sociale exclude în general din al treilea sector orice entitate nonprofit care nu operează în mod democratic, deși este acceptat faptul că organizațiile voluntare nonprofit care furnizează persoanelor sau familiilor servicii nonpiață, gratis sau la prețuri nesemnificative din punct de vedere economic, pot fi incluse în cadrul economiei sociale
<i>Criteriul de servire a oamenilor</i>	<ul style="list-style-type: none"> • nu există niciun criteriu de considerare a serviciilor către oameni ca obiectiv prioritar • organizațiile nonprofit pot fi organizate pentru a furniza servicii atât persoanelor, cât și corporațiilor care le controlează sau finanțează 	<ul style="list-style-type: none"> • principalul scop al tuturor organizațiilor este de a servi oamenii sau alte organizații ale economiei sociale • majoritatea beneficiarilor activităților lor sunt persoane individuale, gospodării sau familii, fie ca întreprinzători particulari, fie ca producători sau consumatori; multe dintre aceste organizații acceptă numai persoane individuale ca membri

³ Defourny, J. and Borzaga, C., The Emergence of Social Enterprise in Europe, Routledge, London, 2001.

Un alt concept asociat dezvoltării economiei sociale se referă la economia de solidaritate ce s-a dezvoltat în Franța și anumite țări din America Latină. În ultimele decenii, au apărut noi nevoi sociale, dar care nu au fost rezolvate nici de sectorul public și nici de cel capitalist, afectând numeroase grupuri aflate în risc de excluziune socială. Aceste probleme sunt legate de condițiile de viață ale persoanelor vârstnice, șomajul de masă de lungă durată, imigranți, minorități etnice, persoane cu handicap, reintegrarea foștilor deținuți, femei abuzate, persoane cu boli cronice etc. În acest context, acest sector a adus simultan un set nou de organizații și noi domenii de acțiune. Comparativ cu agenții clasici ai economiei sociale, sectorul economiei de solidaritate prezintă trei caracteristici distinctive: a) cererile sociale pe care încearcă să le rezolve; b) actorii ce se află în spatele acestor inițiative; c) dorința explicită pentru schimbare socială (Favreau și Vaillancourt, 2001). Economia de solidaritate nu se plasează în stereotipul de piață al economiei ortodoxe (Eme și Laville, 1999), ci are origini plurale: piața (vânzarea de bunuri și servicii), nonpiața (guvernarea subsidiilor și alocațiilor) și nonmonetar (voluntarii).

Alte forme ce-și propun să înlocuiască economiile de piață și să se afilieze curentului de economie socială sunt:

- a) **economia alternativă**, ce are rădăcini în mișcările dezvoltate în Franța după mai 1968 (Archimbaud, 1995);
- b) **economia populară**, promovată în țări din America de Sud și care exclude orice tip de relație angajat/angajator și consideră munca principalul factor de producție (Coraggio, 1995).

În privința recunoașterii altor tipuri de economie socială în statele membre ale Uniunii Europene, s-a constatat o varietate de răspunsuri în acceptarea termenilor privind întreprinderile sociale, sectorul nonprofit și cel de-al treilea sector (CIRIEC 2007, 38-39) (*tabelul nr. 5*).

Tabelul nr. 5

Acceptarea națională a altor concepte recunoscute privind „economia socială”

Întrebare: Ce alte concepte privind „economia socială” se bucură de recunoaștere științifică, politică sau socială în țara dumneavoastră?

Țara	Întreprinderile sociale	Sectorul nonprofit	Cel de-al treilea sector
Belgia	***	***	*
Franța	**	*	**
Irlanda	**	**	**
Italia	**	**	**
Portugalia	**	**	***
Spania	*	*	**
Suedia	**	***	**
Austria	**	***	*
Danemarca	**	**	**
Finlanda	***	**	***
Germania	**	**	**
Grecia	**	**	*
Luxemburg	*	*	*
Olanda	***	***	*
Marea Britanie	***	**	***
<i>Noile state membre</i>			
Cehia	*	***	**
Estonia	*	**	**
Ungaria	*	**	*
Letonia	**	***	n/a
Lituania	*	**	**
Malta	**	**	**
Polonia	*	**	**
Slovenia	*	**	*

Notă: () nivel insuficient sau nu există o acceptare a conceptului, (**) nivel mediu de acceptare, (***) nivel înalt de acceptare, ce denotă o acceptare instituționalizată în țara de referință.*

Sursa: CIRIEC, 2007, 37.

În țări cum ar fi Marea Britanie, Danemarca, Malta și Slovenia, conceptele de sector voluntar și organizații neguvernamentale sunt mult mai apropiate de ideea organizațiilor nonprofit, bucurându-se de o largă recunoaștere științifică, socială și politică. În spațiul țărilor vorbitoare de limba franceză (Franța, Belgia – Regiunea Valonia, Luxemburg), conceptele de economie de solidaritate și economie socială și solidară sunt recunoscute, iar noțiunea de *Gemeinwirtschaft* (economie în interesul general) este cunoscută în țări germanice (Germania, Austria). De asemenea, în unele țări (Germania, Marea Britanie, Letonia, Portugalia – parțial), se constată că numite componente ale termenului de economie socială, cum ar fi, de exemplu, cooperativele, nu sunt recunoscute ca parte integrantă a sectorului social, ci dimpotrivă, exprimă izolare (CIRIEC, 2007, 39).

În prezent, întreprinderile economiei sociale totalizează 2 milioane de unități (adică 10% din totalul afacerilor în Europa) și folosesc peste 11 milioane de angajați plătiți (echivalentul a 6% din populația muncitoare a UE): dintre aceștia, 70% lucrează în asociații nonprofit, 26% în cooperative și 3% în societăți mutuale.

Recunoașterea valorii adăugate sociale a economiei sociale se reflectă în diferite domenii cu nivel ridicat de consens științific, social și politic, referindu-se în principal la coeziunea socială, ocuparea forței de muncă, generarea și menținerea structurii sociale și economice, dezvoltarea democrației, inovarea socială și dezvoltarea locală. Importanța acordată noilor alternative economice este reliefată și de raportul articolelor publicate în *Annals of Public and Cooperative Economics*, în perioada 1975-2007 (*tabelul nr. 6*). Astfel, se constată că, în decursul a trei decenii, 57,6% dintre articolele publicate s-au referit la sectorul public, iar 42,4% s-au referit la cel de-al treilea sector (cooperative, societăți mutuale, asociații, organizații nonprofit etc.). Totuși, dacă în primul deceniu analizat s-a manifestat o dominanță clară a sectorului public, cu 75,4% dintre articolele publicate, în ultimul deceniu din studiu se evidențiază preponderența celui de-al treilea sector, cu 55,9% dintre articolele apărute (Fecher și Lévesque, 2008, 681).

Tabelul nr. 6

Articole privind sectorul public și cel de-al treilea sector (economie socială și organizații nonprofit)

	Sectorul public (%)	Al treilea sector (%)	Total (%)
1975-1985	75,4	24,6	100 (207)
1986-1996	55,9	44,1	100 (267)
1997-2007	44,1	55,9	100 (254)
Total	57,6	42,4	100 (728)

Sursa: Fecher și Lévesque, 2008, 680-681.

Un aspect important ce a fost semnalat încă de la apariția primelor forme ale economiei sociale este acela că această formă inovativă de economie contribuie în mod semnificativ și la distribuirea mai echitabilă a veniturilor și bogăției, la crearea și oferirea de servicii de asistență socială (precum serviciile sociale, medicale și de securitate socială), la dezvoltarea durabilă, la creșterea gradului de democratizare și de implicare a opiniei publice și la creșterea eficienței politicilor publice.

CAPITOLUL 2

INSTITUȚII SPECIFICE ECONOMIEI SOCIALE

Diversitatea economiei sociale la nivel european a fost analizată de diferiți specialiști, cu scopul conturării unor elemente specifice la nivelul formelor de manifestare și identificării dinamicii dezvoltării acestora în cadrul Uniunii Europene.

2.1. Cooperativele

O cooperativă poate fi definită ca fiind o întreprindere înființată în mod liber, care este deținută și controlată de un grup de persoane juridice cu scopul de a obține în mod echitabil beneficii reciproce, care reies din activitățile întreprinderii, și nu în primul rând din investiția făcută în aceasta (Parnell, 1992). O altă definiție, mai descriptivă în ceea ce privește principiile și modul de operare, este cea oferită de *Cooperatives Europe*, unde întreprinderile cooperative sunt definite ca fiind *înființate cu dublul scop de a obține succes economic și de a răspunde obiectivelor sociale*.⁴

Cooperativele au apărut odată cu procesul de industrializare, pentru a răspunde provocărilor ocupării forței de muncă și nevoilor economice și sociale ale indivizilor și grupurilor care erau nemulțumite de noua piață a muncii și alegeau moduri alternative de angajare și asociere.

În timp ce unele tipuri de cooperative, cum sunt cooperativele agricole, au apărut aproape peste tot, altele țineau mai mult de specificul fiecărei țări, cum sunt cooperativele de consum în Anglia și cooperativele de construcții de locuințe în Germania, Marea Britanie și Suedia. În țările

⁴ <http://www.co-opseurope.co-op/spip.php?rubrique19>.

unde ritmul industrializării a fost mai lent, cum a fost cazul Franței și Italiei, cooperativele de producție ale muncitorilor au fost dezvoltate și promovate în provinciile industrializate.

Cu toate că cooperativele puteau beneficia de anumite aranjamente negociate cu statul, în marea majoritate trebuiau să facă față concurenței. În general, consecința logică a fost de a concentra mijloacele de producție, ceea ce a stimulat specializarea cooperativelor în activități majore legate de identitatea membrilor acestora.

În Uniunea Europeană, cooperativele sunt bine stabilite în fiecare domeniu al activității economice, întrucât principiile cooperativelor pot fi aplicate oricărei forme de activitate economică. Ele pot fi înființate de persoane individuale, iar dimensiunea lor poate varia de la mici întreprinderi (de exemplu, un magazin) la unități mari și complexe. Principalele tipuri de cooperative care operează în UE sunt cele: agricole, de intermediere financiară (bănci, asigurări), vânzări cu amănuntul, construcții de locuințe, muncitorești (meșteșugari, comercianți, agricultori etc.); alte tipuri semnificative sunt cooperativele de consum, farmaceutice, de producție, sociale, ale femeilor, de pescuit, de sănătate, educație, uniuni de credit, bănci, turism, iar în Spania există și societăți muncitorești, entități speciale muncitorești, companii de inserție a muncitorilor și altele.

2.2. Organizațiile mutuale

La începutul secolului 19, în Europa, au fost lansate numeroase inițiative pentru a răspunde prin solidaritate problemelor create de neputința de a munci, boală și vârstă înaintată, adunând la un loc membrii unei profesii, industriei sau zone geografice. Considerate ca instrumente pentru emanciparea muncitorilor de către socialiști, ca bariere împotriva neliniștilor sociale de către liberali și conservatori, aceste organizații mutuale au fost tolerate și controlate de guvern, așa cum s-a întâmplat în Belgia și Franța la mijlocul secolului trecut.

Riscul inerent al beneficiilor oferite de organizațiile mutuale putea fi administrat mai bine față de bănci, mulțumită participării unui număr mare de membri din întreaga țară, dar și sprijinului acordat de tehnicile

statistice. Securitatea sistemului a fost asigurată prin instituirea unor scheme de asigurare obligatorie (boală, bătrânețe). Natura activităților economice implicate a creat după al doilea război mondial o dependență de sisteme de securitate socială, societățile mutuale devenind organizații de protecție socială complementare schemelor obligatorii. De asemenea, acestea au devenit subiect al unor standarde stabilite de stat pentru a suplimenta transferurile sociale, chiar dacă aceasta a însemnat alterarea principiului participării voluntare pentru a putea oferi un sprijin contingent și complementar. În Danemarca, Spania, Franța și Italia, societățile mutuale au unit activitățile de asigurări de sănătate cu cele de administrare a asistenței medicale și cu instituțiile de asistență socială.

Conceptul de societate mutuală larg utilizat este următorul: o asociație autonomă de persoane (entități juridice sau persoane fizice) unite în mod voluntar pentru scopul principal de a-și satisface nevoile comune de asigurare (viață și nonviață), grijă și îngrijire, sănătate și bănci, care au activități supuse competiției. Aceasta operează în conformitate cu principiul solidarității între membrii care participă la conducerea afacerii și răspunde principiilor absenței acțiunilor, libertății de afiliere, existenței unor obiective care nu țin exclusiv de obținerea de profit, solidarității, democrației și independenței (CIRIEC, 2007, 24-25).

O definiție a societăților mutuale, așa cum a fost dată de Association Internationale de la Mutualité (AIM)⁵, suplimentează definiția anterioară: societățile mutuale grupate în cadrul AIM sunt grupări de persoane cu obiective de bunăstare socială și fără motiv de profit, al căror scop este de a asigura protecție împotriva consecințelor diferitelor riscuri sociale pentru membrii lor și familiile acestora. Acestea furnizează în general acoperire pentru bunăstarea socială și acces la servicii sociale finanțate pe baza solidarității, al căror scop este definit în mod democratic de către membri. Societatea mutuală funcționează în mod esențial în conformitate cu principiul administrării autonome, absenței acțiunilor și independenței de autoritățile publice. Deși societățile mutuale trebuie să se conformeze

⁵ Grup de organizații autonome de asigurări de sănătate și protecție socială care operează conform principiilor de solidaritate și nonprofit.

legislației naționale, fiind deci subiect al supravegherii de către aceste autorități, controlul democratic al funcționării lor este exercitat în primul rând prin organele lor statutare. Autonomia și structura lor democrată sunt garanția dinamismului și a adaptării constante a serviciilor lor pentru a răspunde nevoilor efective.⁶

În funcție de activitatea lor principală și de tipul de risc pentru care asigură, societățile mutuale se împart în două mari clase sau categorii. Un grup include societățile mutuale de tip provident. Activitatea lor constă în principal în acoperirea riscurilor de sănătate și bunăstare socială ale persoanelor individuale. Al doilea grup este format de companiile mutuale de asigurări (CIRIEC, 2007, 24).

2.3. Fundațiile și asociațiile

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

În a doua configurație, care corespunde sistemului liberal și celui dual, serviciile lipsesc în mare parte. Sub sistemul liberal al statului bunăstării caracteristic Marii Britanii, intervenția guvernului este concentrată pe cele mai dezavantajate sectoare ale populației. Neutralitatea în domeniul furnizării de servicii a fost menținută. Corolarul acesteia este lipsa griji față de copil, ceea ce face ca o mare parte dintre femei să fie nevoite să lucreze numai cu program redus (Lewis, 1992). Un număr insuficient de servicii nonpiață reglementate de guvern este, de asemenea,

⁶ <http://www.aim-mutual.org/index.php?page=13>.

caracteristic sistemelor duale specifice sudului Europei, exemplificate prin Spania, Italia și Portugalia. Concentrate pe transferul de bani, asemenea sisteme eschivează serviciile și dau protecție unor oameni care sunt bine integrați pe piața muncii, pe seama celor prinși în slujbe nesigure sau în economia informală; aici, „accesul la drepturi nu este nici universal și nici egal, ci operează pe baza cunoștințelor personale, privilegiului și patronajului” (Ferrara, 1996).

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

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

În practică, acest subgrup include la un loc toate celelalte forme de libertate individuală de asociere cu scopul de a produce bunuri sau servicii, dar al căror scop primar nu este obținerea de profit. Nu este nicio surpriză că și aceste forme au o mare varietate de nume. Între denumiri găsim organizații și asociații fără profit, organizații voluntare și organizații

neguvernamentale. Mai mult, fundații și organizații specifice țărilor, cum sunt organizațiile caritabile în Anglia, sunt adeseori asociate acestei categorii.

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

Asociațiile sunt un loc pentru exprimare și informare. Ele joacă diferite roluri în societate, cum sunt furnizarea de servicii, activități militante, asistență, integrare și pregătire. Ele răspund nevoii exprimate la toate nivelurile mulțumită rolului lor de actori sociali; sunt parteneri în definirea, implementarea și urmărirea politicilor publice și parteneri ai autorităților publice în misiunea lor de a asigura servicii de interes general.

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

Asociațiile sunt jucători importanți în dezvoltarea Uniunii Europene și niciun progres nu poate fi înregistrat fără construirea unui proiect social și politic pentru Europa fără participarea cetățenilor ei și a actorilor sociali.⁷

Asociațiile, între care organizațiile neguvernamentale (ONG), sunt cele mai cunoscute forme de organizare, includ organizații caritabile, organizații de ajutor, sindicate, societăți profesionale sau academice, asociații ale consumatorilor, partide politice, biserici sau societăți religioase, abordând aspecte culturale, recreaționale, educaționale, cetățenești, sociale și îngrijirea sănătății, de mediu, cluburi sportive, care reunesc un număr mare de organizații cu milioane de membri individuali. Aceste asociații se bazează în foarte mare măsură pe voluntari, în timp ce subsectorul piață al economiei sociale (cooperativele, societățile mutuale și companiile similare) practic nu are voluntari, cu excepția întreprinderilor sociale (CIRIEC, 2007, 27).

⁷ *Social Economy Europe*, <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique201&lang=en>.

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

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

Cu toate acestea, există în Europa un concept acceptat și înțeles în mod general despre fundații. Acestea *acționează pentru beneficiul public, sunt bazate pe active și conduse de un scop. Nu au membri sau acționari și sunt organizații nonprofit constituite separat. Fundațiile se concentrează pe domenii care merg de la mediu, servicii sociale, sănătate și educație, până la știință, cercetare, artă și cultură. Fiecare are o sursă de venit sigură și de încredere, care le permite să planifice și să execute activități pe un termen mai lung decât multe alte instituții, cum sunt guvernele sau companiile.*⁸

O autodefiniție a fundațiilor, ca cea dată de European Foundation Centre (EFC)⁹, suplimentează definiția de mai sus:

- Sunt organisme nonprofit constituite separat, care au propria sursă de venit, de obicei, dar nu exclusiv de la înființare.
- Au propriul comitet de conducere.
- Folosesc resursele lor financiare pentru scopuri educaționale, de sănătate, sociale, orientate spre cercetare, culturale sau de altă natură, spre beneficiul public, fie prin acordarea de ajutor financiar unor terțe părți, fie prin derularea propriilor programe și proiecte.¹⁰

⁸ <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique202&lang=en>.

⁹ EFC, http://www.efc.bel/Legal/Documents/Facts_Figs_publication.pdf.

¹⁰ EFC, p. 1. http://www.efc.bel/Legal/Documents/Facts_Figs_publication.pdf.

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

Categoriile de fundații:

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

2.4. Întreprinderile sociale

Termenul de întreprindere socială este de origine americană și desemnează organizațiile nonprofit care s-au îndepărtat de formele tradiționale de venit cum sunt ajutoarele financiare, îndreptându-se spre abordări mai aproape de domeniul afacerilor pentru a obține venituri.

Există numeroase definiții referitoare la întreprinderile sociale care reflectă atât înțelegerea teoretică, cât și pe cea instituțională a acestora. Poate că una dintre cele mai potrivite definiții este cea propusă de European Research Network (EMES) (www.emes.net), care a sugerat un set de criterii comune economice și sociale pentru identificarea organizațiilor ce pot fi denumite "întreprinderi sociale" (DIESIS, 2008, 9). Acestea sunt redată în *tabelul nr. 7*.

Tabelul nr. 7

**Definirea întreprinderilor sociale în funcție
de criterii economice și sociale**

Criterii economice	Criterii sociale
<ul style="list-style-type: none"> • Activitate continuă de producere de bunuri și/sau vânzări de servicii • Un grad ridicat de autonomie • Un nivel semnificativ de risc economic • Un volum minim de muncă plătită (nivel ridicat de voluntariat) 	<ul style="list-style-type: none"> • Un scop explicit în beneficiul comunității • O inițiativă lansată de un grup de cetățeni • Servirea comunității sau a unui grup specific de persoane • Promovarea unui simț al responsabilității la nivel local • Rezultatul unei dinamici colective care implică oameni care aparțin unei comunități sau unui grup care împărtășește o anumită necesitate sau un anumit scop • Puterea de luare a deciziilor nu se bazează pe proprietatea de capital • Natură participatorie care implică diferitele părți afectate de activitate • Distribuire limitată a profitului

În contextul economiei sociale se consideră că întreprinderile sociale promovează un comportament mai inovativ în crearea de noi forme de organizare și de noi servicii, ele se bazează pe un amestec mai variat de resurse; de asemenea, se bazează mai mult pe venit generat prin activități comerciale decât pe finanțare de la autoritățile publice. Ele sunt mai antreprenoriale – au o mai mare înclinare spre caracteristicile de asumare a riscului. Conceptul de antreprenoriat social este legat de apariția întreprinderilor sociale.

Pentru Defourny, "o natură participatorie, care implică persoanele afectate de activitate" este unul dintre criteriile sociale implicite fiecărei definiții a întreprinderilor sociale: „Reprezentarea și participarea clienților, orientarea către părțile interesate și un stil democratic de conducere sunt caracteristici importante ale întreprinderilor sociale” (Smith, Graham, p. 9).

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

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

Raportul CIRIEC a încercat să delimiteze componentele din diversitatea economiei sociale în țările UE-25 folosind experți naționali analogi. Rezultatul a fost identificarea unei diversități semnificative referitoare la conceptul și nivelurile de recunoaștere a economiei sociale, de unde și varietatea de forme instituționale, fiind concluzionate următoarele:

1. Există concepte divergente asupra situației economiei sociale chiar și în fiecare țară, cu mențiunea că numai în Franța și Spania există o recunoaștere oficială a economiei sociale.
2. Cooperativele, societățile mutuale, asociațiile și fundațiile sunt mai răspândite în grupul de țări unde exact conceptul de economie socială este cel mai acceptat, cu excepția Irlandei și Finlandei din cadrul vechii UE-15.
3. Cooperativele, mai ales, societățile mutuale, asociațiile și fundațiile pot fi considerate ca fiind elementele „centrale” ale economiei sociale.
4. Există diferențe semnificative referitoare la răspândirea componentelor economiei sociale între vechile țări UE-15 și noile state

membre UE, fost comuniste. Diferența fundamentală se referă la numărul foarte scăzut de societăți mutuale (cum sunt societățile prietenești) din sfera economiei sociale, explicat prin nivelul foarte scăzut de recunoaștere chiar a conceptului de economie socială, lipsind un cadru legal pentru înființarea societăților mutuale în aceste țări. Aproape jumătate din noile state membre au componentele de asociații și fundații.

CAPITOLUL 3

ECONOMIA SOCIALĂ

ÎN REGLEMENTĂRILE EUROPENE

Prevederile legislative cu privire la economia socială au o importanță deosebită în contextul necesității de a recunoaște acest sector, din trei perspective:

- recunoașterea explicită de către autoritățile publice a identităților diferite ale acestor organizații ce au nevoie de un tratament special. Reglementarea cadrului legislativ, din acest punct de vedere, se referă la instituționalizarea acestora ca agenți privați;
- recunoașterea capacității și libertății acestor organizații de a acționa în orice domeniu de activitate economică și socială;
- recunoașterea rolului de negociere în procesul de elaborare și aplicare a diferitelor politici, stabilindu-se astfel cadrul normativ prin care structurile economiei sociale devin codecidenți și co-executanți ai politicilor din această arie.

3.1. Documente europene privind economia socială

Un prim document în care se reliefează tema economiei sociale este *Carta economiei sociale* în care se enunță principiile și valorile ce caracterizează organizațiile economiei sociale. Această carte, elaborată în 1980 și actualizată în 1995, are o serie de principii de bază, prezentate în *tabelul nr. 8*.

Tabelul nr. 8

Principiile de bază ale Cartei economiei sociale (1980, 1995)

Articolul 1	<ul style="list-style-type: none"> • Întreprinderile economiei sociale funcționează într-o manieră democratică, ele se constituie ca acționari solidari și egali în datorii și drepturi.
Articolul 2	<ul style="list-style-type: none"> • Acționari, consumatori sau producători, membrii întreprinderilor de economie socială se angajează liber să urmărească formele de acțiune aleasă (cooperative mutuale sau asociații) pentru responsabilitățile care le revin ca membri cu drepturi depline ai acestor societăți.
Articolul 3	<ul style="list-style-type: none"> • Toți membrii sunt în același timp proprietarii mijloacelor de producție; întreprinderile de economie socială încearcă să creeze, în cadrul relațiilor sociale interne, legături noi pentru o acțiune permanentă de formare și informare pe baza considerației și a încrederii reciproce.
Articolul 4	<ul style="list-style-type: none"> • Întreprinderile economiei sociale își revendică egalitatea de șanse pentru fiecare, afirmând dreptul acestora de a se dezvolta în cadrul respectului pentru libertatea totală de acțiune.
Articolul 5	<ul style="list-style-type: none"> • Întreprinderile economiei sociale se situează într-un regim particular de credit, de distribuție sau de alocare a veniturilor. Surplusul fiscal nu poate fi utilizat decât pentru creștere economică și pentru a oferi servicii mai bune membrilor care asigură doar controlul.
Articolul 6	<ul style="list-style-type: none"> • Întreprinderile economiei sociale fac eforturi pentru promovarea cercetării și experimentării permanente în toate domeniile de activitate umană, pentru participarea la dezvoltarea armonioasă a societății, în perspectiva promovării individului și a colectivității.
Articolul 7	<ul style="list-style-type: none"> • Întreprinderile economiei sociale proclamă că scopul lor final este serviciul omului.

Sursa: Robert 2007, 12 și http://transversel.apinc.org/spip/article.php3?id_article=286.

La nivel european, în 1989, Comisia Europeană a publicat comunicarea „Întreprinderile din sectorul economiei sociale și realizarea pieței interne fără frontiere”. În același an, Comisia a finanțat prima Conferință europeană privind economia socială (Paris) și a creat unitatea de economie socială în cadrul DG XXIII Întreprinderi, Comerț Distributiv, Turism și Economie

Socială. În 1990, 1992, 1993 și 1995, Comisia a promovat conferințe europene privind economia socială la Roma, Lisabona, Bruxelles și Sevilla. În 1997, Summitul de la Luxemburg a recunoscut rolul întreprinderilor din economia socială în dezvoltarea locală și în crearea de locuri de muncă și a lansat acțiunea-pilot „Al treilea sistem și ocuparea forței de muncă”, luând domeniul economiei sociale ca domeniu de referință.

Și la Parlamentul European (PE), Intergrupul pentru Economie Socială al PE a devenit operațional din 1990. În 2006, Parlamentul European a solicitat Comisiei „să respecte economia socială și să prezinte o comunicare privind această piatră de temelie a modelului social european”.

La rândul său, Comitetul Economic și Social European (CESE) a publicat numeroase rapoarte și avize privind contribuția întreprinderilor din economia socială la realizarea diferitelor obiective ale politicilor publice.

Principalele reperi legislative privind economia socială adoptate la nivelul Uniunii Europene

- Comisia a înaintat trei propuneri legislative Consiliului European:

1. Proposal for a Council Regulation on the Statute for a European Cooperative Society (Propunere pentru o Reglementare a Consiliului asupra statutului Societății Europene a Cooperativelor);
2. Proposal for a Council Regulation on the Statute for a European Mutual (insurance society) (Propunere pentru o reglementare a Consiliului asupra statutului unei Societăți Mutuale Europene a Asigurărilor);
3. Proposal for a Council Regulation on the Statute for a European Association (Propunere pentru o Reglementare a Consiliului asupra statutului unei Asociații Europene).

Aceste trei regulamente au fost însoțite de trei directive similare care impuneau implicarea angajaților în procesul de luare a deciziilor în afacerile lor europene, cum este *Directive on Employee Involvement – Directiva asupra implicării angajaților (Council Directive 2001/86/EC of 8 October 2001)*. A fost nevoie de 11 ani pentru ca *Statutul Societății Europene a Cooperativelor* să fie adoptat pe 22 iulie 2003. Celelalte două propuneri de reglementare au fost retrase de Comisie în 2006 din cauza lipsei de progrese în procesul legislativ.

- Services of General Economic Interest (SGEI) (*Servicii de interes economic general*) specifică condițiile în care compensația pentru companiile care asigură servicii publice este compatibilă cu legislația ajutorului de stat și nu trebuie notificată din timp Comisiei.
- Despre taxa pe valoarea adăugată (TVA), Directiva Consiliului 2006/112/EC din 28 noiembrie 2006. Sistemul comun al TVA permite statelor membre să autorizeze întreprinderile sociale să nu perceapă TVA pentru bunurile și serviciile realizate pentru interesul general.
- Comunicat în domeniul serviciilor de interes general care includ serviciile sociale, pentru evaluarea modului de îmbunătățire a transparenței și încrederii - cadru de lucru al UE în care pot fi oferite servicii sociale.
- Comunicatul interpretativ al Comisiei referitor la aplicarea legii comunitare asupra achizițiilor și concesiunilor publice pentru partenerii publici/privați instituționalizați (Institutionalised Public-Private Partnerships - IPPP). IPPPs sunt înțeleși de CE ca o cooperare între părți publice și particulare, implicând înființarea unei entități cu capital mixt care face contracte sau concesiuni publice.
- Reglementarea Comisiei (EC) nr. 800/2008 din 6 august 2008 care declară anumite categorii de ajutor compatibile cu piața comună în aplicarea art. 87 și 88 din Tratat (Reglementarea de exceptare în bloc).

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

Cea mai recentă reglementare a economiei sociale de către propriile organizații este cea din *Carta principiilor economiei sociale*, promovată de Conferința Permanentă Europeană a Cooperativelor, Societăților Mutuale, Asociațiilor și Fundațiilor (CEP-CMAF), principiile enunțate fiind următoarele:

- prioritatea acordată individului și obiectivelor sociale față de capital;
- asocierea voluntară și deschisă;
- controlul democratic al membrilor (nu se referă la fundații, deoarece acestea nu au membri);
- combinarea intereselor membrilor/utilizatorilor și/sau a interesului general;
- apărarea și aplicarea principiului solidarității și responsabilității;
- gestionarea autonomă și independența față de autoritățile publice;
- majoritatea excedentelor sunt utilizate pentru atingerea unor obiective de dezvoltare durabilă și pentru prestarea unor servicii de interes pentru membri sau de interes general (CIRIEC, 2007, 9).

În Europa, diferitele forme ale economiei sociale nu au un nivel adecvat de recunoaștere în legislațiile naționale. De asemenea, nu toate formele de economie socială sunt recunoscute în aceeași măsură în sistemele legislative din diferitele state ale Uniunii Europene.

În cazul cooperativelor, care sunt recunoscute în mod explicit în articolul sau secțiunea 48 a Tratatului de la Roma ca un tip specific de companie, situație întâlnită prin includerea în diferite componente normative din Grecia, Italia, Portugalia și Spania, cu toate că s-a instituit un cadru de reglementare prin care se garantează activitatea și drepturile membrilor acestora, precum și părților terțe, se constată că nu există legi speciale la nivel național care să reglementeze toate cooperativele. Într-adevăr, în unele țări, cum ar fi Danemarca, Cehia sau Marea Britanie, lipsesc în totalitate prevederi specifice cooperativelor, iar în alte state se regăsesc anumite legi ce se referă la un tip specific de cooperative, cum ar fi cooperativele gospodărești în Danemarca sau cooperativele sau uniunile de credit din Marea Britanie sau Cehia. Aceste țări se află în contrast cu alte state membre ale Uniunii Europene, cum ar fi Spania, Italia sau Franța, care înregistrează o inflație legislativă în acest domeniu, existând o serie de legi ce prevăd activitatea diferitelor tipuri de cooperative la nivel central și la nivel guvernamental (statal și regional).

3.2. *Recunoașterea legală a economiei sociale în statele Uniunii Europene*

O varietate de abordări se poate identifica în ceea ce privește statutul legal al diferitelor forme pe care le îmbracă economia socială în Europa, după cum se observă în *tabelul nr. 9*.

În funcție de reglementările normative privind economia socială din statele membre ale Uniunii Europene, se realizează o delimitare între trei categorii de țări:

1. state ce au o legislație specifică pentru formele economiei sociale;
2. state ce au anumite prevederi statutare ce se referă la organizațiile economiei sociale prin includerea în diferite legi;
3. state în care nu se identifică aspecte legislative specifice economiei sociale.

Tabelul nr. 9

Recunoașterea legală a anumitor forme ale „economiei sociale”

Țara	Cooperative	Societăți mutuale	Asociații	Fundații
Belgia	Da	Da	Da	Da
Franța	Da	Da	Da	Da
Irlanda	Da	Da	Nu	Nu
Italia	Da	Da	Da	Da
Portugalia	Da	Da	Da	Da
Spania	Da	Da	Da	Da
Suedia	Da	Da	Nu	Da
Austria	Da	Nu	Da	Da
Danemarca	Nu	Da	Da	Da
Finlanda	Da	Da	Da	Da
Germania	Da	Da	Da	Da
Grecia	Da	n/a	Da	Da
Luxemburg	Da	Da	Da	Da

Țara	Cooperative	Societăți mutuale	Asociații	Fundații
Olanda	Da	Da	Da	Da
Marea Britanie	I	I	Da	Da
<i>Noile state membre</i>				
Cipru	Da	n/a	n/a	n/a
Cehia	I	Nu	Da	Da
Estonia	Nu	Nu	Da	Da
Ungaria	Da	n/a	Da	Da
Letonia	Da	Nu	Da	Da
Lituania	Da	Nu	Da	Da
Malta	Da	n/a	Nu	Nu
Polonia	Da	Da	Da	Da
Slovenia	Da	Nu	Da	Da

Sursa: CIRIEC, 2007, 69.

Capcanele legislative pot avea serioase implicații în ceea ce privește poziția legală a grupurilor ce doresc să înființeze diferite forme ale economiei sociale: cadrul legislativ poate acționa ca o frână în dezvoltarea noilor forme, în contextul în care prevederile existente nu sunt adaptate noilor realități. În acest sens, obiectivul legislației adoptate recent în anumite state, cum ar fi cele privind companiile sociale (Finlanda - 2003, Lituania - 2004 și Italia - Legea 118/2005), cooperativele sociale (Polonia - 2006, Portugalia - 2006), organizațiile nonprofit de utilitate socială (Italia - Decretul 460/1997), modificări la legile existente ce reflectă noi forme (Franța - 2001, societățile cooperatiste sau interesele colective, Spania - diferite legi privind cooperativele), a fost acela de a se furniza o nouă perspectivă pentru adaptarea la realitatea socială.

În mod sintetic, sunt prezentate în *tabelul nr. 10* principalele progrese legislative realizate în unele state membre ale Uniunii Europene.

Tabelul nr. 10

**Forme legale ale organizațiilor și companiilor
economiei sociale în Europa**

Țara	Forme legale ale organizațiilor și companiilor economiei sociale
Belgia	Legea privind societățile cu scopuri sociale (Societés à finalité sociale)
Irlanda	Legea privind uniunile de credit, 1997
Italia	Prevederi privind întreprinderea socială (D. Legs. 155/2006 Disciplina dell'impresa sociale) Organizații nonprofit de utilitate socială (Onlus, D. Legs. n. 460/1997) Legea privind munca voluntară (Legge quadro sul volontariato 266/1991)
Portugalia	Misericordias DL 119-83, 25.02.83
Spania	Legea privind companiile de muncă 1997 (Sociedadas laborales) Centre de ocupare pentru persoanele cu dizabilități, RD 2273/1985 (Centros especiales de empleo para minusvalidos) Prevederi din Legea privind întreprinderile de integrare 12/2001 (Empresas de Insercion)
Suedia	Asociațiile gospodărești (asociațiile economice), 30.05.1991
Finlanda	Întreprinderile sociale, 30.12.2003 Legea privind societățile cooperatiste, 28.12.2001/1488 (Osuuskuntalaki)
Grecia	Legea 2190/1920 privind companiile populare Legea 2810/2000 și 410/1995 pentru dezvoltarea agențiilor
Olanda	Legislația civilă, partea a II-a (persoane fizice) din 1850, actualizată în 1992
Danemarca	Legea privind cooperativele gospodărești și alte societăți colective de gospodărie, actualizată în 2006
Cehia	Asocierea pentru beneficii comune, 1995 Asocierea flat owners, 2000
Ungaria	Companii nonprofit
Letonia	Cooperative de credit, 15.07.1993
Lituania	Uniuni de credit, 1995 Întreprinderi sociale, 2004

Țara	Forme legale ale organizațiilor și companiilor economiei sociale
Polonia	Cooperative sociale, 2006 Legea privind ocuparea socială în centrele de integrare socială, 13.06.2003 Lege privind activitatea beneficiilor publice și voluntariatul organizațiilor de beneficiu public, 24.04.2004
Marea Britanie	Companii de interes comunitar

Sursa: CIRIEC, 2007, 69-70.

Ascensiunea economiei sociale a fost recunoscută și în cercurile politice și juridice, atât la nivel național, cât și la nivel european. Deși, în mai multe texte juridice, unele țări europene și UE însăși recunosc economia socială ca atare, împreună cu unele dintre elementele sale componente, sunt necesare progrese în delimitarea dimensiunii economiei sociale pe plan juridic și în definirea condițiilor pe care componentele acesteia trebuie să le îndeplinească pentru a se evita diluarea trăsăturilor caracteristice ale acesteia, precum și pierderea utilității sale sociale.

CAPITOLUL 4

ACTORI RELEVANȚI ÎN DOMENIUL ECONOMIEI SOCIALE

4.1. Instituții europene

A. Parlamentul European a recunoscut importanța economiei sociale la nivel european prin crearea **Intergrupului pentru Economia Socială** în 1990.¹¹ Intergrupul pentru Economie Socială este o platformă pentru schimburile dintre membrii Parlamentului European (MPE) și membrii societății civile. Reprezentanți ai cooperativelor, societăților mutuale, asociațiilor și fundațiilor împreună cu reprezentanți ai societății civile și angajați iau parte la întâlniri. În ultima sesiune a Parlamentului în intergrup au participat 43 MPE. Intergrupul pentru Economie Socială joacă un rol semnificativ în procesul democratic al UE, membrii intergrupului cerând elaborarea unui raport propriu asupra economiei sociale în cadrul Parlamentului European. Cererea a fost acceptată în 2008. Raportul realizat fost adoptat cu aproape 80% din voturi „pentru” în cadrul ședinței plenare din 19 februarie 2009. Principalele recomandări ale intergrupului pentru viitoarele președinții europene sunt:

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

¹¹ <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique60&lang=en>.

B. Comisia Europeană

Directoratul general întreprinderi și industrie are ca principală responsabilitate componenta legislativă pentru sectorul economiei sociale, iar Unitatea pentru întreprinderile mici și mijlocii are responsabilitate operațională¹².

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

4.2. *Forme asociative europene*

Cel mai important corp consultativ al Uniunii Europene cu reprezentanții economiei sociale este **Comitetul Social și Economic European (European Economic and Social Committee - EESC)** aflat în categoria economiei sociale (Grupul III)¹³. Cei 344 de membri ai EESC provin din grupuri de interes economic și social din Europa și se asigură că Comitetul este capabil să exprime deplin preocupările diferitelor organizații sociale, ocupaționale, economice și culturale care alcătuiesc societatea civilă. Membrii sunt desemnați de guvernele naționale și numiți de Consiliul Uniunii Europene pentru un mandat de 4 ani, ce poate fi reînnoit. Următoarea reînnoire va avea loc în octombrie 2010. Ei aparțin uneia dintre următoarele trei grupe: angajatori (Grupa I), salariați (Grupa II) și interese diferite (Grupa III).¹⁴ În plus, în ultimii ani, EESC a publicat mai multe opinii despre economia socială și componentele acesteia.

¹² http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/index_en.htm.

¹³ http://www.eesc.europa.eu/groups/3/index_en.asp?id=1405GR03ENEESC, înființat în 1957, este un corp consultativ care dă reprezentanților grupurilor de interese socio-profesionale din Europa și altora o platformă oficială pentru exprimarea punctelor lor de vedere asupra problemelor UE. Opiniile sunt transmise instituțiilor mai mari – Consiliul, Comisia și Parlamentul European. Comitetul are deci un rol-cheie în cadrul procesului de luare a deciziilor în Uniunea Europeană.

¹⁴ <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique190&lang=en>.

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

Tabelul nr. 11

Structuri europene și organizații europene tip „rețea” specifice economiei sociale

Structuri europene ale economiei sociale	Organizații europene tip „rețea” ale economiei sociale
<ul style="list-style-type: none"> • AMICE - Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe • AIM - International Association of Mutual Health Funds http://www.aim-mutual.org • CECODHAS - European Representative Organization of Social Housing Service www.cecodhas.org • CECOP - European Confederation of Workers' Co-operatives, Social Co-operatives, Social and Participative Enterprises (din 1979) www.cecop.coop 	<ul style="list-style-type: none"> • CEFEC - Confederation of European Social Firms, Employment Initiatives and Social Cooperatives (din 1986) www.cefec.de • EARTH - European Alliance for Responsible Tourism and Hospitality (din 2008) • EAPN - European Antipoverty Network (din 1990) www.eapn.org • EMES - European Research Network (din 1996) www.emes.net • ENSIE - European Network for Social Integration Enterprises (din 2001) www.ensie.org

Structuri europene ale economiei sociale	Organizații europene tip "rețea" ale economiei sociale
<ul style="list-style-type: none"> • CEDAG - European Council of Associations of General Interest (din 1989) http://www.cedag-eu.org/ • COGECA - the General Confederation of Agricultural Co-operatives in the European Union (din 1959) www.copa-cogeca.be • COOPERATIVES EUROPE - Common platform of the cooperatives within Europe (din 2003) http://www.coopseurope.coop/ • EACB - European Association of Co-operative Banks (din 1970) www.eurocoopbanks.coop • EFC - European Foundation Centre (din 1989) http://www.efc.be/ • EUROCOOP - European Community of Consumer Cooperatives (din 1957) www.eurocoop.net • SOCIAL ECONOMY EUROPE (ex-CEP-CMAF) (din 2000) www.socialeconomy.eu.org 	<ul style="list-style-type: none"> • ESFN - European Social Franchising Network www.vagenut.coop/esfn/index.html • FEBEA - European Federation of Ethical and Alternative Banks (din 2001) http://www.febea.org • FEDES - European Federation of Social Employeurs http://www.fedee.com/ • REVES - European Networks for Cities and Regions for Social Economy (din 1997) http://www.revesnetwork.eu • RREUSE - European network of national and regional social economy federations and enterprises with activities in re-use and recycling (din 2000) www.rreuse.org • Social Platform (din 1993) www.socialplatform.org • SOFICATRA - State investments in the social economy and other economic sectors (din 1993) www.soficatra.org

În funcție de sfera de acțiune în cadrul economiei sociale, la nivel european se identifică o serie de organizații active în domeniul cooperativelor familiale, societăților mutuale familiale și asociațiilor și organizațiilor familiale de acțiune socială, prezentate în *tabelul nr. 12*.

Tabelul nr. 12

Organizații ce reprezintă economia socială la nivel european în funcție de sfera de acțiune

Cooperative familiale	Societăți mutuale familiale	Asociații și organizații familiale de acțiune socială
<ul style="list-style-type: none"> • EUROCOOP: European Community of Consumer Co-operatives • ACME: Association of European Cooperative and Mutual Insurers • CECODHAS: European Liaison Committee for Social Housing – co-operative section • CECOP: European Confederation of Workers' Co-operatives, Social Cooperatives and Participative Enterprises • COGECA: General Confederation of Agricultural Co-operatives • GEBC: European Co-operative Banking Group • UEPS: European Union of Social Pharmacies 	<ul style="list-style-type: none"> • AIM: International Association of Mutual Societies • ACME: Co-operative family • AISAM: International Association of Mutual Insurance Companies 	<ul style="list-style-type: none"> • CEDAG: European Council for Voluntary Organisations • EFC: European Foundation Centre • European Platform of Social NGOs • CEFEC: Confederation of European Social Firms, Employment Initiatives and Social Co-operatives

Sursa: CIRIEC, 2007, 40-41.

4.3. Structuri naționale cu competențe în domeniul economiei sociale

Multe state din Uniunea Europeană au o structură la nivel central ce are în mod explicit responsabilități în domeniul economiei sociale și, în consecință, un titlu ce se referă la sectorul social. Fără a avea ca obiectiv

crearea unui domeniu limitativ în cadrul problemelor societale, rolul acestor structuri este de a se recunoaște importanța domeniului și de a se stabili prioritățile de promovat și monitorizat la nivelul agendei publice. În acest sens, asigurarea vizibilității și imaginii sociopolitice sunt asigurate prin funcțiile de informare și coordonare specifice unei structuri instituționalizate.

În Europa, acest tip de structură publică se regăsește în unele cazuri în forme interministeriale: Franța – Ministerul Tineretului, Sportului și Asociațiilor, precum și Delegația Interministerială pentru Inovare Socială și Economie Socială; Belgia – Secretariatul de Stat pentru Dezvoltare Sustenabilă și Economie Socială s-a transformat în Secretariatul de Stat pentru Economie Plurală; Spania – Institutul Național pentru Promovarea Economiei Sociale. Existența acestor structuri publice depinde în mare măsură de schimbările și evoluțiile în planul politicilor guvernamentale din țările respective (CIRIEC, 2007, 73). În *tabelul nr. 13* sunt prezentate structurile administrației publice ce coordonează domeniul economiei sociale (date referitoare la anul 2006).

Tabelul nr. 13

**Structuri guvernamentale cu competențe
în domeniul economiei sociale**

Țara	Numele autorității
Belgia	Secretariatul de Stat pentru Dezvoltare Durabilă și Economie Socială
Cipru	Autoritatea de Dezvoltare și Supraveghere a Cooperativelor Societății
Spania	Directoratul General pentru Economie Socială, pentru Ocupare Autonomă și pentru Fondul Social European
Franța	Delegația Interministerială pentru Inovare, Experimentare Socială și Economie Socială din cadrul Ministerului Muncii, Coeziunii Sociale și Locuinței
Irlanda	Unitatea de Economie Socială
Italia	Directoratul General pentru Entități Cooperatiste, Ministerul Dezvoltării Economice Agenția pentru Organizații Nonprofit Responsabile Social

Țara	Numele autorității
Malta	Unitatea de Legătură cu Organizațiile Neguvernamentale, Departamentul de Standarde ale Bunăstării Sociale, Ministerul pentru Familie și Solidaritate Socială
Portugalia	Institutul Antonio Sergio al Sectorului Cooperatist (INSCOOP)
Marea Britanie	Unitatea de Întreprinderi Sociale în cadrul Cabinet Office și Unitatea de Finanțe a Sectorului Terțiar din cadrul HM Treasury

Sursa: CIRIEC, 2007, 75-76.

Existența unei autorități în cadrul administrației centrale cu responsabilități în gestionarea domeniului economiei sociale nu reprezintă o precondiție necesară în activarea structurilor specifice acesteia, considerându-se că primele nuclee sunt cele care se referă la combaterea sărăciei și marginalizării sociale. În acest sens, se constată că în unele noi state membre s-au dezvoltat inițiative specifice economiei sociale înaintea instituționalizării unor structuri la nivel guvernamental (Chaves și Monzon, 2000).

4.4. Universități/centre de cercetare și pregătire

Politicile de diseminare, pregătire și cercetare în domeniul economiei sociale au ca scop atât asigurarea vizibilității și receptivității sociale, cât și dezvoltarea competențelor în materie de pregătire și cercetare în beneficiul sectorului ca întreg. În acest sens, se reliefează canale stabile de suport pentru pregătire și cercetare în câteva state din Uniunea Europeană, cum ar fi Suedia, Portugalia, Italia, Spania și Franța (CIRIEC International, EMES, Johns Hopkins Comparative Non-Profit Sector Project, rețele inter-universitare din Germania, Franța, Spania și Portugalia).

CAPITOLUL 5

MECANISME DE SPRIJIN ȘI FINANȚARE A FORMELOR ECONOMIEI SOCIALE

5.1. Măsuri de suport și finanțare a economiei sociale în Uniunea Europeană

Specificitatea organizațiilor economiei sociale este bazată pe anumite caracteristici, valori și reguli structurate în jurul metodei democratice de luare a deciziilor și modului în care profitul și surplusul se distribuie. Cu toate acestea, modul de operare specific nu este neutru: utilizarea formelor legale de economie socială oferă ocazia grupurilor și agenților economici în a se finanța cu costuri relativ mai ridicate în operare față de alte forme de companii private. Cheltuielile determinate de trăsăturile specifice economiei sociale răspund internalizării costurilor lor sociale, care sunt legate de procesul democratic de luare a deciziilor, metoda de distribuire și natura serviciilor și bunurilor produse, orientate prioritar către interesul general și/sau social, comparativ cu externalizarea costurilor de către companiile private orientate către generarea profitului.

Aceste costuri pot să apară în forme diferite, cum ar fi restricțiile în modalitatea în care surplusul și rezervele sunt planificate, existența anumitor structuri de control și audit pe care anumite organizații trebuie să le dețină (cum ar fi cooperativele din Germania și Austria), limitări în realizarea unor proiecte economice mari (cum ar fi cazul Italiei – Statutul asociativ), un număr minim de membri sau capital minim prestabilit etc. În consecință, bazându-se pe analizele cost-beneficiu, prin care se evaluează posibilitățile, avantajele și dezavantajele, membrii și grupările fondatoare pot fi în situația descurajantă de a adopta anumite forme legale în defavoarea altora (economii se referă la „economia alegerii” între diferitele alternative de status legal). Aceste economii ale alegerii sunt

reliefate în special în perioadele schimbării legislației: un caz paradigmatic în acest sens s-a înregistrat în Spania cu referire la companiile de muncă (sociedades laborales), care au parcurs un proces amplu de modificări legislative încă de la începutul anilor 1980, cu consecințe majore în termeni de creare și adaptare a societăților sociale, în special a cooperativelor lucrătorilor.

Importanța în creștere a structurilor economiei sociale este recunoscută de către autoritățile naționale și Comisia Europeană, sens în care, într-un studiu recent, s-au identificat 82 de măsuri de suport în 31 de țări europene, grupate în cinci mari categorii (Heckl, 2007, 3):

- **Dispoziții legale** (21 de măsuri analizate): multe țări au scutiri de taxe sau privilegii în taxare pentru organizații nonprofit sau asociații. De asemenea, se identifică dispoziții legale ce constituie precondiții pentru dezvoltarea viitoare a sectorului întreprinderilor sociale, de cele mai multe ori vizând retragerea sectorului public ca furnizor de servicii sociale.
- **Suport financiar** (26 de măsuri analizate): suport direct în formă de subvenții sau granturi, dar și sprijin financiar indirect, de cele mai multe în forma subvențiilor salariale pentru întreprinderile sociale active în domeniul integrării pe piața forței de muncă.
- **Suport în afaceri** (13 măsuri analizate): suportul se ierarhizează de la furnizarea de incubatoare de afaceri la consultanță, de la probleme financiare la oferirea de servicii. De asemenea, se identifică serviciile de suport pentru afaceri și măsurile variate de pregătire pentru viitorii antreprenori sau manageri din sectorul social antreprenorial, precum și serviciile privind furnizarea de informații și cunoștințe în acest domeniu.
- **Măsuri pentru îmbunătățirea cooperării** (8 măsuri analizate): se disting măsuri ce vizează cooperarea pe verticală (cooperarea între autoritățile publice și sectorul întreprinderilor sociale) și pe orizontală (între organizațiile economiei sociale și organizațiile umbrelă).

- **EQUAL** (8 măsuri analizate): un important impuls a fost asigurat prin proiecte orientate către formele economiei sociale. Principiul parteneriatului ce necesită capacitatea partenerilor relevanți a rezultat în cooperarea dintre autoritățile publice și antreprenorii sociali.

În anumite țări au fost reliefate alte tipuri de suport (6 măsuri analizate), cum ar fi, de exemplu, inițiative ale administrației centrale privind programe generale ale politicii active a pieței forței de muncă sau politici de incluziune socială ce au submăsuri specifice promovării sectorului economiei sociale.

Din perspectiva garantării oportunităților egale între diferitele tipuri de organizații și dat fiind faptul că situațiile inegale necesită diferențieri în tratament, cadrul juridic legal ar trebui să instituie măsuri pentru evitarea dificultăților operaționale derivate din statul legal, precum și pentru renunțarea la opțiuni falimentare. Aceste măsuri pot fi garantate dacă se aplică diferite forme de taxare. În același timp, în procesul de elaborare a acestor măsuri ar trebui să se creeze un mecanism adecvat pentru prevenirea situației când anumiți agenți economici se comportă oportunist și primesc numai avantaje din compensațiile adoptării acestor forme fără a sprijini întregul demers cu propriile costuri.

În majoritatea țărilor vestice ale Uniunii Europene, cele patru mari forme legale ale economiei sociale se bucură de un tratament specific de impozitare (*tabelul nr. 14*). Asemenea măsuri sunt mult mai abundente pentru asociații și fundații, pe terenul fertil al naturii lor nonprofit și al modului în care sunt repartizate resursele și surplusul, ceea ce oferă prioritate activităților de interes social și/sau general.

Tabelul nr. 14

Tratamentul specific de impozitare pentru organizațiile economiei sociale în Uniunea Europeană

Țara	Cooperative	Societăți mutuale	Asociații	Fundații
Belgia	--	--	--	--
Franța	Da	Da	Da	Da

Țara	Cooperative	Societăți mutuale	Asociații	Fundații
Irlanda	Da	--	--	--
Italia	Da	Da	Da	Da
Portugalia	Da	Da	Da	Da
Spania	Da	Da	Da	Da
Suedia	--	--	--	--
Austria	--	--	Da	Da
Danemarca	--	Da	--	--
Finlanda	Da	--	Da	Da
Germania	--	Da	Da	Da
Grecia	Da	n/a	Da	n/a
Luxemburg	--	--	--	Da
Olanda	Da	Da	Da	Da
Marea Britanie	--	--	Da	Da
<i>Noile state membre</i>				
Cipru	Da	n/a	n/a	n/a
Cehia	--	--	Da	Da
Estonia	--	--	--	Da
Ungaria	--	--	Da	Da
Letonia	Da	--	Da	Da
Lituania	n/a	n/a	n/a	n/a
Malta	Da	n/a	Nu	Nu
Polonia	--	--	--	--
Slovenia	--	--	--	--

Sursa: CIRIEC, 2007, 72-73.

Măsurile luate pentru impozitare în perioada recentă au fost întărite în anumite state, cum ar fi Spania (sistemul de impozitare a organizațiilor nonprofit prin Legea 43/2002), Italia (Legea 460/1997 privind ONLUS sau organizațiile nonprofit de utilitate socială) și Germania (Legea codului social - Sozialgesetzbuch - ce guvernează organizațiile nonprofit). În ceea ce privește cooperativele, în multe țări ce au un sistem special de impozitare, acesta nu se aplică în întregime la aceste forme ale economiei sociale: în

Irlanda se aplică numai uniunilor de credit și în Grecia se referă numai la cooperativele agricole.

O tendință predominantă de erodare a regimului de impozitare se profilează nu numai în anumite state, dar și la nivelul Uniunii Europene se evidențiază un proces de diluare a acestor măsuri. În timp ce în anumite țări, cum ar fi Portugalia, Polonia și Italia, se consolidează regimurile speciale de impozitare prin recunoașterea rolului specific al economiei sociale, în alte țări se manifestă o reducere a tratamentului de impozitare a beneficiilor structurilor economiei sociale. Schimbările din domeniul legislativ privind cooperativele din diferite state nu sunt conectate acestei tendințe, încercându-se chiar o reducere a restricțiilor impuse de principiile cooperatiste. Aceste schimbări sunt următoarele: reducerea numărului minim de persoane necesar pentru a înființa o cooperativă; posibilitatea de a oferi anumitor membri dreptul de a exprima mai mult de un vot; extinderea limitelor activităților și a posibilităților de a relaționa cu persoane ce nu sunt membri ai organizației; posibilitatea de a stabili limite specifice, care reprezintă riscul sau datoria de capital; permisiunea părților terțe de a participa la distribuirea capitalului și permiterea transformării cooperativelor în companii pe acțiuni. Dincolo de motivele ce determină continuarea schimbărilor în legislația cooperativelor, cum ar fi argumentele economice privind creșterea și îmbunătățirea competitivității, în procesul de adoptare a acestor măsuri se iau în calcul costuri cât mai mici de operare în cadrul acestor instituții și, în consecință, o nevoie mai mică pentru tratament special, incluzând politici și măsuri de taxare compensatorii.

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

Fondul European pentru Dezvoltare Regională (European Regional Development Fund - ERDF) și Fondul Social European au intervenit în multe țări pentru a sprijini organizațiile din economia socială/al treilea sector.

EQUAL a fost proiectat pentru promovarea de noi mijloace de combatere a tuturor formelor de discriminare și inegalitate referitoare la piața muncii, prin cooperare transnațională. Tema 2D, în cadrul pilonului antreprenoriatului, a urmărit să întărească economia socială (al treilea sector), mai ales serviciile de interes pentru comunitate, cu accent pe îmbunătățirea calității locurilor de muncă (DIESIS 2008, 11-12). EQUAL a fost diferit de programele principale ale Fondului Social European prin funcția sa de laborator (principiul inovării) și prin accentul pe cooperarea activă între statele membre. Pe parcursul a 6 ani, un buget total de 600 milioane € (bugetul mediu pe DP 1.3 milioane €) a finanțat 424 de parteneriate de dezvoltare (Development Partnerships - DP) pe teme de economie socială. Mai multe proiecte de economie socială au fost finanțate și sub alte teme (șanse egale, crearea de locuri de muncă etc.).

Pentru a putea beneficia de experiențe concrete și transferabile, pentru schimbul de politici și practici între proiectele EQUAL, Comisia a organizat câteva grupuri tematice europene (European Thematic Groups - ETG).

PROGRESS (2007-2013), programul Comunității pentru ocupare și solidaritate socială¹⁵, sprijină financiar implementarea obiectivelor și scopurilor Uniunii Europene în domeniile ocupării și afacerilor sociale, mai ales pe cele ale Strategiei de la Lisabona. Economia socială este un aspect transversal în multe din aceste teme. Cu toate acestea, PROGRESS nu este sub nicio formă un înlocuitor pentru EQUAL și este clar că nu va finanța acțiuni sau proiecte pilot, ci numai cercetare, creșterea conștientizării și activității creatoare de standarde la nivelul UE.

Cu toate acestea, principiile EQUAL au devenit parte integrantă din noile programe ale ESF (2007-2013). Este de datoria statelor membre să

¹⁵ Include cinci teme principale: protecția socială și incluziunea, egalitatea sexelor, nediscriminarea și diversitatea, ocuparea și condițiile de muncă.

identifice cele mai potrivite aranjamente de implementare. În ceea ce privește economia socială, se pare că finanțarea acesteia va diferi în funcție de rolurile și recunoașterea câștigată în fiecare țară. De aceea, așa cum deja s-a întâmplat cu ESF, unele țări vor asigura resurse pentru „economia socială” ca întreg, în timp ce altele vor aborda grupuri-țintă (persoane cu dizabilități, șomeri etc.) și activități (pregătire, crearea de locuri de muncă etc.) specifice sau vor folosi termeni similari, dar numai parțial echivalenți (al treilea sector, nonprofit etc.).

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

În cadrul lucrării *Policy and future sources of EU funding for the social economy (Politica și viitoarele surse de finanțare de la UE pentru economia socială)* se consolidează într-un singur document domeniul foarte complex și dispersat al surselor de finanțare de la UE, dar se face și dovada unei foarte bune înțelegeri atât a acestora, cât și a complexității lor în relație cu organizațiile din economia socială.¹⁶ De asemenea, se analizează finanțarea viitoare și potențială din partea UE îndreptată spre sau relevantă pentru sectorul economiei sociale, făcând această analiză în contextul Cadrului financiar multianual 2007-2013, ceea ce creează diferite surse de finanțare potențială în conformitate cu noile priorități politice.

Lucrarea începe cu discutarea conceptelor la nivelul statelor membre UE și subliniază dificultățile conceptuale în delimitarea clară a ceea ce înseamnă acestea și deci pentru ce tipuri de surse și programe de finanțare sunt eligibile sau neeligibile. În acest scop, este bine să revenim la lucrarea *Economia socială în Uniunea Europeană* pentru reîmprospătarea definițiilor

¹⁶ Westall, Andrea - Policy and future sources of EU funding for the social economy, October 2007, p. 1-22. http://www.cedag-eu.org/uploads/File/EU_report_on_social_economy_funding.pdf.

conceptuale ale diferitelor sectoare ale economiei sociale. Referitor la finanțarea organizațiilor economiei sociale, dificultățile conceptuale ale economiei sociale și organizațiilor nonprofit în gândirea și politica Comisiei Europene sunt reflectate în disponibilitatea finanțării și în criteriile de eligibilitate, așa cum se explică: *“În mod clar, întreprinderile din economia socială, fiind unități fără profit, trebuie să poată solicita sprijin acordat micilor companii și, în funcție de modul în care folosesc profiturile, pot fi, de asemenea, relevante pentru sursele de finanțare a ONG. Această dublă posibilitate reflectă natura „hibridă” a multor organizații din economia socială, dar este greu să știm dacă o organizație cu distribuția limitată a profitului, de exemplu, cu ceva aranjamente de finanțare bazate în totalitate pe echitate, poate accesa programele pentru care sunt eligibile numai organizațiile nonprofit.”*¹⁷

O prezentare a programelor de finanțare ale Comisiei poate fi găsită și în documentul de la adresa http://ec.europa.eu/contracts_grants/index_en.htm¹⁹, regăsindu-se principalele aspecte de interes: cadrul financiar pentru 2007-2013; alocările relevante, perioada acestora, fondurile și programele specifice menționate sub fiecare titlu în cadrul a patru titluri și subtitluri despre „competitivitate și coeziune, dezvoltare durabilă, cetățenie europeană și politică externă”, existând accente specifice pe munca transnațională și IMM-uri; schemele relevante pentru economia socială intră atât în categoria ONG-urilor sau a organizațiilor „nonprofit”, cât și a IMM-urilor, ilustrând atât multele surse de finanțare, cât și potențialul pentru confuzii și dezbateri referitoare la eligibilitatea solicitanților.

O altă prezentare a surselor de finanțare și a informațiilor poate fi găsită în baza de date *Welcomeurope*, care poate fi accesată pe tipuri de organizații, politică sau problemă: www.welcomeurope.com. Având în vedere numărul extrem de mare de surse de finanțare identificate în cadrul de finanțare, este imposibil să se identifice în sensul strict al domeniului fiecare sursă de finanțare disponibilă pentru economia socială, dar, pentru

¹⁷ *Ibidem*, p. 4.

¹⁸ *Ibidem*, p. 5.

¹⁹ *Ibidem*, p. 5.

a produce informații folositoare, se pot derula diferite etape de documentare a surselor de finanțare:

- explorarea bazei de date *Welcomeurope* împreună cu posibilitățile de finanțare de la UE prezentate pe website Europa;
- accentuarea mai mare a acelor surse de finanțare disponibile pentru organizațiile din economia socială în general, și nu pe domeniile foarte specifice, cum sunt mediul, afacerile rurale, infrastructuralitatea sau drepturile omului;
- finanțarea directă de la Comisie – de exemplu, sprijin pentru inovare;
- finanțarea de la UE prin intermediul guvernelor naționale și regionale, de exemplu, fondurile structurale și de coeziune;
- excluderea achizițiilor;
- excluderea finanțării din ajutor extern, deși acesta este un domeniu unde participă economia socială.

Lucrarea prezintă mai multe tabele folositoare pe program, subprogram, sume disponibile, eligibilitatea solicitanților și comentarii, sens în care, în anexa nr. 1, este redată o versiune prescurtată și combinată a tabelelor pentru a înțelege domeniul și aplicabilitatea finanțării disponibile pentru organizațiile din economia socială.

Alte surse ale finanțării economiei sociale în UE

A. Agenții financiare²⁰

Finanțare posibilă relevantă poate fi obținută și de la Banca Europeană de Investiții (European Investment Bank - EIB) și de la Fondul European de Investiții (European Investment Fund - EIF). Banca Europeană de Investiții, www.eib.org, a fost înființată ca bancă de împrumut pe termen lung a UE. Aceasta acordă împrumuturi pentru proiectele care promovează obiectivele UE pentru ariile prioritare: sprijinirea IMM pentru

²⁰ Sabău, Crăciun; Dudă-Dăianu, Dana-Codruța, Financing opportunities for Romanian economy by Structural Funds, *Tibiscus University of Timisoara, Faculty of Economics*, p. 14-5.

coeziune și convergență; durabilitatea mediului; implementarea inițiativei Innovation 2010; dezvoltarea de rețele transeuropene de transport și energie; energie durabilă, competitivă și sigură. EIB sprijină investițiile făcute de IMM prin aranjamente de credit cu băncile locale intermediare și cu instituțiile financiare. Sprijinul disponibil cel mai des sunt liniile de credit cu băncile locale, capital de risc, garanții ale portofoliului IMM și JEREMIE (Joint European Resources for Micro and Medium Enterprises – resurse europene comune pentru întreprinderile mici și mijlocii).

Activitatea Fondului European de Investiții, www.eif.org, se bazează pe două instrumente:

- Instrumentele de capital de risc ale EIF sunt alcătuite din investiții de capital în fonduri de capital de risc și în incubatoare de afaceri care sprijină IMM-urile, mai ales pe cele nou create și orientate către tehnologie.
- Instrumentele de garanție ale EIF reprezintă acordarea de garanții către instituțiile financiare care să acopere creditele acordate IMM-urilor.

Fiecare țară și/sau regiune are intermediari EIF care pot fi contactați pentru obținerea criteriilor de eligibilitate și a procedurilor pentru solicitarea de fonduri. Accesul la finanțarea IMM-urilor pe aceste căi ar trebui să fie posibil pentru anumite organizații relevante din economia socială, la fel ca și potențialul pentru sprijinirea pe această cale a unor forme de microcredite pentru zonele locale și/sau pentru intermediarii de împrumuturi pentru economia socială.

Programul anual de granturi pentru 2010 al Directoratului Întreprinderi și Industrie al Comisiei Europene²¹ este parte din Planul anual de management al Directoratului Întreprinderi și Industrie al Comisiei Europene. Sunt finanțate activități din următoarele domenii: competitivitate, politică industrială, inovare și antreprenoriat; piața internă pentru bunuri și politici sectoriale; spațiu și securitate.

²¹ http://ec.europa.eu/enterprise/contracts-grants/calls-for-proposals/grants-work-programme-2010/index_en.htm.

B. Organisme și mecanisme transnaționale de finanțare

Această secțiune prezintă mai multe organisme transnaționale care asigură fonduri pentru economia socială, inclusiv bănci.

CoopEst – Finanțare pentru inițiativele de economie socială din Europa Centrală și de Est²²

CoopEst a fost înființată în octombrie 2005 la Bruxelles, având forma de companie cu răspundere limitată guvernată de legea belgiană, de mai multe instituții financiare active în domeniul economiei sociale din Belgia, Franța, Italia și Polonia, care semnaseră Declarația de la Cracovia din 28 octombrie 2004. A fost lansată în decembrie 2006, printr-un împrumut de obligațiuni de 15 milioane euro. CoopEst este o facilitate financiară care urmărește să inițieze și să promoveze dezvoltarea de cooperative, societăți mutuale, asociații, fundații și întreprinderi sociale (care pot fi cuprinse cu toate sub denumirea de economie socială). Țările-țintă ale CoopEst în Europa Centrală și de Est sunt: Polonia, Ungaria, Republica Cehă, Estonia, Letonia, Lituania, Slovacia, Slovenia, Bulgaria, **România**, Croația, Albania, Bosnia și Herțegovina, Republica Macedonia, Muntenegru și Serbia.

Crearea CoopEst se bazează pe dovada că accesarea de finanțare (privată și publică) pe termen lung în Europa Centrală și de Est este încă foarte limitată și dificilă pentru întreprinderile mici și mijlocii (IMM), în primul rând din cauza slăbiciunilor structurii lor financiare. De aceea, CoopEst încearcă să furnizeze sprijin financiar pe termen lung sub formă de împrumut subordonat, împrumuturi pe termen lung și garanții pentru proiecte viabile și responsabile din punct de vedere social în țările-țintă, permițându-le să adune mai multe fonduri pentru dezvoltarea activității lor.

CoopEst intenționează să intervină prin intermediari financiari locali în țările respective. De aceea, grupul-țintă este reprezentat de instituții financiare existente în Europa Centrală și de Est care au legătură directă sau interese în sectorul economiei sociale și/sau afaceri responsabile social (instituțiile eligibile pot fi cooperative sau bănci comerciale, uniuni de credit, micro instituții financiare).

²² <http://www.cecop.coop/CoopEst-Finance-for-Social-Economy.html>.

Fiind posibile investiții în împrumuturi pe termen lung (până la 10 ani) și garanții (aproximativ între 500.000 € și 2 mil. €): împrumuturi globale, împrumuturi subordonate, subscripții la emisiunea de obligațiuni; co-investiții (împrumuturi sindicalizate), intervențiile în asigurarea de garanții sunt, de asemenea, posibile pentru ajută beneficiarii finali să aibă un acces mai bun la finanțarea bancară prin împrumuturi locale și internaționale (în special europeană).

Principalul criteriu pentru implicarea CoopEst se referă la sprijinirea inițiativelor responsabile din punct de vedere social în țările-țintă. Proiectele eligibile de economie socială pot include o gamă largă de activități economice. Unele exemple sunt: cooperativele agricole, cooperative pentru construcția de locuințe sociale, echipament energetic/energii alternative regenerabile, agricultura organică, producția/comercializarea de artizanat, industrii pe scară mică, dezvoltarea micilor afaceri, mai ales de către șomerii sau grupurile dezavantajate etc.

C. Fundații externe

Baza de date *Welcomeurope* identifică trei fundații care sunt active în probleme europene. Acestea sunt:

- Fundația Charles Stewart Mott – program pentru societatea civilă la care pot participa țările candidate și noile state membre UE (www.mott.org).
- Fundația Soros – granturi pentru proiecte ONG în noile state membre UE, țările candidate și țările din sud-estul Europei, pentru promovarea de inițiative în sprijinul justiției, educației, sănătății publice și companiilor media independente (www.soros.org).
- Fundația Compagnia di San Paolo – granturi pentru proiecte non-profit în multe domenii științifice, sociale și culturale pentru promovarea unei bune dezvoltări sociale, civice, culturale și economice (www.compagnia.torino.it/english/index.html).

5.2. *Mecanisme de finanțare*

Diseminarea în creștere privind activitățile din domeniu și caracteristicile economiei sociale sunt extrem de provocatoare, în special din punct de vedere financiar. Insuficiența sau lipsa unor instrumente și surse de finanțare constituie un obstacol în multiplicarea acestor unități de economie socială, blocându-se astfel posibilitatea de a-și dezvolta potențialul în termeni de creare de locuri de muncă și întărire a coeziunii sociale. Principalele dificultăți financiare, printre altele, sunt (SEEN 1):

- dificultăți legate de statutul legislativ al unității specifice economiei sociale (prin exprimarea interesului general, acestea aleg de cele mai multe ori să fie organizate într-un mod în care să nu se evidențieze distribuția capitalului);
- restrângeri privind contextul normativ într-o anumită țară (în anumite țări, dispozițiile existente nu permit instituțiilor de credit să acorde împrumuturi organizațiilor ce nu pot oferi garanții adecvate);
- lipsa cunoașterii și existența unor prejudecăți din partea băncilor cu privire la întreprinderile netradiționale, ceea ce le împiedică să acceseze anumite instrumente financiare;
- chiar dacă există un impact social puternic cu privire la „beneficiul financiar” legat de instituțiile economiei sociale, se constată că acestea nu captează atenția finanțatorilor tradiționali;
- contractarea și licitațiile publice pot să genereze anumite probleme financiare întreprinderilor sociale, în contextul în care nu se prevăd limite de profit sau posibilitatea de capitalizare. Unitățile economiei sociale se confruntă cu dificultăți în gestionarea fluxului monetar din cauza întârzierilor în efectuarea plăților sau relației de „dependență” de un număr mic de clienți.

Organizațiile din economia socială au jucat un rol vital în elaborarea unor modele stabile de democrație după transformările politice care s-au înregistrat în ultimele decenii în Europa și, în mod specific, în țările din

Europa Centrală și de Est²³. Aceste organizații nu numai că au fost excelente vehicule pentru exprimarea și reprezentarea nevoilor cetățenilor, dar s-au ocupat și de nevoile imediate ale acționarilor lor, prin implicarea directă în furnizarea de servicii sau acțiuni de presiune pentru schimbarea politicilor guvernamentale. Structurile economiei sociale sunt încă confruntate totuși cu multe provocări referitoare la aspectele financiare ale viabilității lor. Acest lucru este adevărat mai ales pentru Europa de Sud-Est, unde donatorii străini sunt sursa predominantă de finanțare, mecanismele guvernamentale de sprijin fiind încă subdezvoltate și netransparente.

În general vorbind, există trei principale surse de venit disponibile organizațiilor din economia socială:²⁴

1. **activități generatoare de profit:** taxe pentru servicii, vânzări, cotizații ale membrilor, închirieri, investiții, afaceri (care formează 53% din venit);
2. **finanțare guvernamentală** (la nivel central și local) (care formează 35% din venit);
3. **filantropie** (donații financiare și sprijin în natură de la voluntari) (care formează 12% din venit).

Importanța relativă a celor trei surse variază în funcție de țară și regiune și nicio abordare luată independent nu va îmbunătăți problema viabilității. Fiecare țară trebuie să evalueze ceea ce se constituie ca prioritate strategică în funcție de circumstanțele locale. Asigurarea unor surse diversificate de finanțare este importantă pentru sprijinirea existenței și pentru promovarea înfloririi diferitelor tipuri de organizații pe baza activității lor. Cu toate acestea, unele surse sunt de o importanță mai mare decât altele, așa cum este și la nivel global, unde organizațiile din economia socială active în domeniul sănătății și serviciilor sociale beneficiază cel mai mult de finanțarea de la guvern.

²³ *Hatzi-Miceva, Katerina, A supportive financing framework for social economy organizations, European Center for Not-for-Profit Law, 2005, p. 1.*

²⁴ *P. 5-8.*

1. Activități generatoare de venit

Un factor important care ajută la măsurarea gradului în care mediul juridic sprijină viabilitatea organizațiilor din economia socială este permisiunea acordată acestora de a se angaja în activități generatoare de venit. Organizațiile din economia socială pot genera venituri din cotizațiile de membru, vânzări, taxe pentru servicii, investiții sau închirierea de proprietăți. Această permisiune acordată organizațiilor din economia socială poate duce la mărirea eficienței de implementare a programelor, la creșterea calității și diversificarea serviciilor. Politicile statului și mediul juridic favorabil joacă un rol important în abilitatea organizațiilor din economia socială de a genera venituri din activități economice pentru sprijinirea unor scopuri nonprofit. Activitățile economice pot fi considerate ca fiind „comerț sau afaceri pe bază regulată, care implică vânzarea de bunuri sau servicii”. Cel mai important este principiul nedistribuției, care statuează faptul că un asemenea venit nu este distribuit între membrii sau asociații organizației. În plus, venitul trebuie folosit numai pentru scopuri statutare. Majoritatea țărilor au un set adițional de criterii pentru a determina abilitatea organizațiilor din economia socială de a se angaja în activități economice.

- Croația permite organizațiilor din economia socială să se angajeze în activități economice în limita necesară și numai pentru acele activități care sunt enumerate în statut astfel încât autoritatea de înregistrare să poată verifica în avans legitimitatea lor. Lipsa unor criterii clare referitoare la ceea ce se consideră a fi o activitate economică este una dintre problemele implementării acestei prevederi. Mai mult, legislația specifică a țării diferă în ceea ce privește gradul în care organizațiile din economia socială pot să se implice în activități economice.
- Bosnia, Bulgaria, **România** și Slovenia permit numai activități legate de misiunea organizației, iar în Albania activitatea economică trebuie să se „conformeze” scopurilor organizației, care pot permite activități în acord cu scopurile din statut, dar nu neapărat legate de acestea. Cu toate acestea, veniturile din activități fără legătură cu scopurile din statut trebuie, de asemenea, folosite pentru susținerea activităților din statut.

- Dintre toate țările Europei Centrale și de Est, numai în Macedonia organizațiile nu se pot implica direct în activități economice și trebuie să înființeze o filială (de exemplu, o companie cu răspundere limitată) dacă vor să se implice în activități economice.
- Câștigurile din investiții asigură, de asemenea, o sursă esențială de venit pentru organizațiile din economia socială și multe țări impun cerințe suplimentare și limitări asupra distribuției și acumulării de capital pentru a se asigura că un asemenea venit este cheltuit în conformitate cu obiectivele respectivelor organizații. Slovenia și Macedonia taxează în general aproape toate veniturile din investiții, în timp ce Ungaria și Polonia acordă excepții pentru organizațiile în beneficiul public.

2. Finanțare guvernamentală

Guvernele sprijină financiar organizațiile din economia socială prin (1) alocarea de resurse direct de la bugetul de stat sau (2) indirect, prin acordarea de sprijin organizațiilor din economia socială. Date recente arată că sumele puse la dispoziția organizațiilor din economia socială de guvernele din Europa de Vest variază de la 29% în Suedia și 35% în Norvegia, până la 77% în Belgia și Irlanda. În țările ECE, finanțarea de la guvern variază în medie între 20 și 30%. Trebuie, de asemenea, avute în vedere regulile care reglementează distribuția și monitorizarea utilizării fondurilor.

În mod specific, organizațiile din economia socială din sud-estul Europei au dificultăți în accesarea fondurilor de la guvern, în principal din cauză că implementarea mecanismelor de finanțare nu este transparentă, îi lipsește profesionalismul în elaborarea de granturi, nu există criterii clare, iar deciziile despre cine poate primi un grant sunt politicizate și nu există niciun mecanism efectiv de monitorizare care să supravegheze utilizarea fondurilor și care să asigure responsabilizarea organizațiilor din economia socială care au primit aceste fonduri.

A. Finanțarea directă – forme de sprijin direct

Finanțarea de la guvern poate fi distribuită prin mai multe forme tradiționale: subvenții, granturi, achiziționare, tarif pe persoană,

adeverințe. Dintre mecanismele de finanțare de la guvern, subvențiile și granturile sunt forma cea mai răspândită în regiunea ECE.

Subvențiile sunt în general distribuite organizațiilor din economia socială a căror contribuție la implementarea politicii guvernamentale este considerabilă și pot de aceea să servească drept indicator general al recunoașterii societății civile de către sectorul public. Subvențiile sunt prescrise de lege și sunt distribuite de autoritatea care se ocupă de emiterea lor. Finanțarea prin intermediul subvențiilor este de obicei îndreptată spre principalele agenții internaționale, spre grupuri reprezentative pentru interesele naționale (de exemplu, asociațiile de pensionari), către principalele organizații care furnizează servicii și spre câteva organizații de promovare.

Granturile, pe de altă parte, sunt acordate prin competiție deschisă și pot asigura finanțare pentru furnizarea de servicii sociale (Germania, Croația, Marea Britanie) sau pentru implementarea unor programe aferente obligațiilor țării respective pentru ajutor internațional pentru dezvoltare (Suedia, Danemarca, Germania).

Mecanismul de **procurare** reglementează cumpărarea de bunuri și servicii furnizate de organizațiile din economia socială. Problema cu acest mecanism este că organizațiile din economia socială licitează în general alături de alți furnizori de servicii (cum sunt diversele afaceri) și ele nu pot satisface cerințele tehnice (de exemplu, garanții) sau nu pot ajunge la standarde ridicate (de exemplu, sistemul de asigurare a calității) cerute de obicei de guvern. Unele țări au amendat legislația lor pentru a înlătura interzicerea participării organizațiilor din economia socială la procedurile de achiziționare (Bulgaria). Alte țări au creat mecanisme specifice, cum este contractul de beneficiu public din Ungaria. În general, organizațiile din economia socială implicate în furnizarea de servicii sociale pot beneficia cel mai mult de pe urma acestui mecanism.

Scheme de plăți către terți, obișnuite în Europa de Vest, cum sunt tarife pe persoană, adeverințe, nu sunt încă larg răspândite în țările ECE, dar s-au dovedit a fi mecanisme utile pentru sprijin public, mai ales pentru organizațiile din economia socială furnizoare de servicii sociale.

Tarifele pe persoană sau sistemul normativ de sprijin, obișnuit în Ungaria, permite ca organizațiile din economia socială să ceară rambursare

de la guvern pe baza volumului de servicii furnizate. Organizațiile din economia socială care furnizează servicii în domenii cum sunt sănătatea sau educația sunt beneficiare ale acestui sistem.

Mecanismul de adeverințe (voucher), care a fost introdus în Republica Cehă, permite municipalităților să furnizeze adeverințe pentru serviciile care sunt de competența lor și să lase cetățenii să aleagă furnizorul. Pe lângă faptul ca aceste două mecanisme sunt o formă de sprijin financiar, ele sugerează organizațiilor din economia socială să concureze cu furnizorii de servicii din alte sectoare (publice și private), ceea ce contribuie în cele din urmă la o calitate mai bună a serviciilor furnizate și la o responsabilitate mai mare.

B. Finanțarea indirectă

- *Fonduri direcționate către instituțiile economiei sociale*

Dintre toate exemplele regionale de surse pentru sprijinul public trebuie să menționăm două modele: (1) folosirea profitului din privatizare și (2) crearea unui fond public pentru sprijinirea societății civile. Ambele sunt importante, întrucât au fost introduse ca rezultat al eforturilor guvernamentale concertate de a întări al treilea sector prin adoptarea de instrumente inovative.

Distribuirea profitului din privatizare către fundații a fost introdus în Republica Cehă, ca rezultat al privatizării întreprinderilor de stat. Guvernul ceh a alocat 1% din aceste profituri de pe urma privatizării unei Fundații Fond de Investiții, care a redistribuit fondurile unor fundații locale sub formă de dotări. Scopul acestui mecanism este de a întări construcția de dotări, ca o bază sigură de resurse pentru organizațiile din economia socială. În 2002, 27 milioane de euro au fost distribuite la 64 de fundații, care reprezentau la acea vreme o treime din toate fundațiile din țară. În momentul de față, în Republica Cehă sunt înregistrate 375 de fundații, valoarea dotărilor lor depășind 80 milioane euro. Acest instrument a dus, de asemenea, și la o mai bună cooperare între fundații, care și-au unit dotările pentru a înființa un portofoliu de investiții comun, proiectat special în acest scop.

În 2003, guvernul ungar a înființat **Fondul Civil Național**, cu scopul de a asigura un mecanism pentru sprijinul instituțional al organizațiilor din

economia socială. Fondul Civil Național suplimentează practic mecanismul de alocare procentuală, prin faptul că guvernul contribuie și el cu aceeași sumă de fonduri alocate pentru organizațiile din economia socială prin sistemul procentual. 60% din resursele Fondul Civil Național sunt alocate organizațiilor din economia socială pentru a ajusta costurile funcționării acestora. În plus, fonduri din această sursă sprijină, de asemenea, și programe de dezvoltare (cercetare, educație, reprezentare internațională). Reprezentanții aleși ai organizațiilor din economia socială sunt membri în toate comitetele care decid distribuirea de fonduri. În primul an, la mai mult de 3500 de organizații au fost distribuite 28 milioane euro ca sprijin pentru costurile de funcționare. Deși potențialul de finanțare al acestui mecanism este considerabil, impactul său asupra viabilității financiare generale pe termen lung va depinde de dorința guvernelor și a consiliului de conducere al fondului de a învăța din provocările primului an de activitate și de a încerca să revizuiască obiectivele stabilite pentru a îmbunătăți eficacitatea sistemului.

- *Forme indirecte de sprijin*

Sprijinul indirect vine de cele mai multe ori sub formă de beneficii la impozitare, folosirea proprietăților municipale sau furnizarea de servicii la prețuri reduse. Sprijinul este considerat „indirect” pentru că, în loc să distribuie fonduri publice, guvernele nu colectează venituri la care ar fi avut dreptul. Aspectul de beneficii la impozitare este considerat ca fiind cel mai important întrucât este legat indirect de volumul de venit generat, pe care organizațiile din economia socială îl pot folosi în atingerea obiectivelor lor. Beneficiile de la taxare vin sub forma scutirii unor tipuri de venit de taxa pe venit. Aproape toate țările scutesc de taxare veniturile din cotizațiile de membru, granturi și donații. Există, de asemenea, un consens general că toate organizațiile din economia socială, indiferent dacă urmăresc scopuri de beneficii mutuale sau publice, trebuie să fie scutite în acest caz.

În **Bulgaria**, organizațiile de beneficiu mutual sunt taxate pentru donațiile primite. În plus, beneficiile de taxare sunt asociate veniturilor din investiții, proprietăți imobiliare și vamă. Regimul TVA pentru organizațiile din economia socială este, de asemenea, un subiect important de discuție.

Legea TVA din **Macedonia** scutește de plată numai serviciile și furnizarea anumitor bunuri de către instituțiile furnizoare de bunăstare socială, nu și pentru organizațiile din economia socială. Acest fapt

îngreunează foarte mult capacitatea organizațiilor din economia socială de a susține financiar activitățile lor de servicii sociale.

Unele țări, cum sunt Republica Cehă, Serbia și Muntenegru, au introdus exceptări de taxare, fiind taxate numai veniturile care depășesc un anumit nivel. Alte țări taxează integral organizațiile din economia socială (Albania, Bulgaria, Slovenia).

Mecanismul de procentaj este un exemplu relativ nou de sprijin al statului pentru organizațiile din economia socială. Acesta a fost introdus pentru prima dată în Ungaria, în 1997, și, deși unele țări din regiune au îmbrățișat cu bucurie acest mecanism, efectul său este încă discutabil. Mecanismul de procentaj este o formă de alocare de taxe și permite plătitorilor de taxe să aloce o parte a taxelor plătite de ei unei anumite organizații. După adoptarea în Ungaria a așa-numitei „Legi a 1%”, o legislație similară a fost introdusă și în Lituania, Polonia, Slovacia și România.

Ungaria este singura țară care are peste 7 ani de la implementarea acestei legi, astfel că se pot trage învățături din această experiență. Implementarea legilor în Ungaria, ca și în alte țări, a trimis semnale care trebuie examinate cu atenție de nou val de țări (cum este Republica Cehă, Ucraina, Georgia și Macedonia), care au în plan să implementeze un asemenea mecanism.

Deși mecanismul procentajului pare să câștige în popularitate în țările ECE, lecțiile din implementarea lui în țările în care deja există nu trebuie ignorate. Aceste exemple arată că, chiar dacă organizațiile din economia socială și guvernele estimează că mecanismul poate contribui semnificativ la viabilitatea sectorului, la conceptualizarea sa trebuie avuți în vedere toți factorii. Este important ca acest mecanism să fie introdus, dar el trebuie să completeze, și nu să înlocuiască mecanismele existente, întrucât nu va fi remediul pentru problema viabilității financiare.

3. Filantropia

Deși, în conformitate cu studiile menționate, proporția deținută de filantropie este destul de mică în cadrul veniturilor pentru sectorul non-profit (12%), aceasta este de o importanță centrală pentru dezvoltarea socială și economică a societăților în tranziție. Nivelul filantropiei este un indicator al sprijinului intern pentru organizațiile economiei sociale, de care este

neapărată nevoie într-un mediu în care organizațiile economiei sociale au fost sprijinite masiv de finanțarea externă. În plus, este o sursă indispensabilă pentru anumite tipuri de organizații, cum sunt organizațiile de promovare (propagandă), care în general primesc mai puțin sprijin din surse guvernamentale datorită tipului de activități în care se implică. Sprijinul prin intermediul filantropiei poate lua forma contribuțiilor monetare sau în natură. În ambele cazuri, politicile publice și cadrul legal joacă un rol important.

(1) Guvernele vor să promoveze sau să sprijine acțiunile filantropice prin crearea de stimulente de taxare sub forma deducerilor de taxe sau creditelor de taxe. Permițând persoanelor individuale și corporațiilor să primească reduceri de taxe în schimbul contribuției date organizațiilor din economia socială, guvernele le împuternicesc să aloce resurse unor obiective care sunt importante pentru toți. Exemplul Slovaciei, unde relația cu legea procentajului arată că finanțarea din donații particulare constituia o parte semnificativă din veniturile sectoriale, demonstrează că importanța acestei forme de sprijin nu trebuie trecută ușor cu vederea.

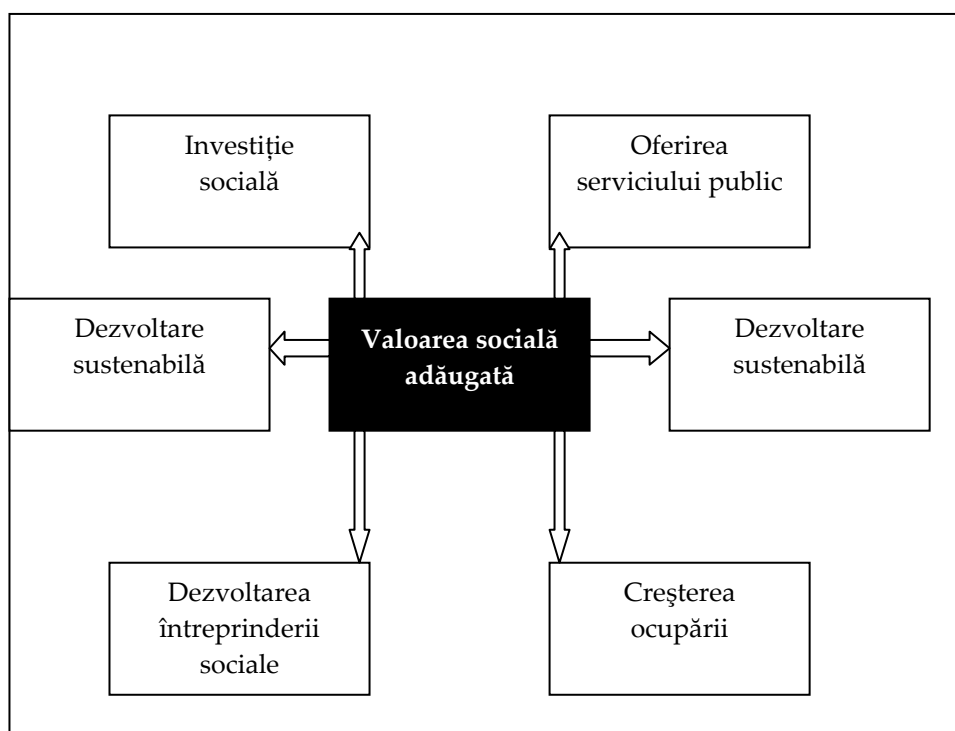
Majoritatea țărilor din regiune au decis să permită deduceri sau credite de taxe numai pentru donațiile pentru organizațiile din economia socială care sunt pentru beneficiul public (Ungaria, Estonia) sau acelor organizații din economia socială care sunt implicate în servicii considerate a fi pentru beneficiul public (Croația).

(2) În plus față de donațiile monetare, contribuția prin voluntari este, de asemenea, considerată ca fiind o parte importantă a filantropiei. Astfel, dacă valoarea contribuțiilor voluntarilor este adăugată la filantropie, partea acesteia la „plăcinta venitului social” crește de la 12 la 30%, plasând astfel filantropia pe locul doi (față de 43% provenind de la activitățile economice și 27% de la finanțarea guvernamentală).

Pentru a sprijini voluntariatul și a înlătura impedimentele juridice pentru voluntariat, țări din întreaga UE, cum sunt Spania, Portugalia, Polonia, Republica Cehă, Lituania și Ungaria, au adoptat legi ale voluntariatului, în timp ce Croația, Macedonia și Serbia au lansat reforme juridice. În plus, mobilizarea voluntarilor este o condiție pentru acordarea de finanțare guvernamentală sau municipală organizațiilor din economia socială (de exemplu, acesta este un criteriu pentru acordarea de finanțare municipală pentru furnizarea de servicii sociale în unele orașe din Croația).

Cu toate acestea, situația economică este, de asemenea, un factor care trebuie avut în vedere la evaluarea potențialului donațiilor filantropice, la fel ca în cazul activităților economice. În plus, tradiția locală de a dona și imaginea și gradul de dezvoltare al capacităților organizațiilor din economia socială, care sunt necesare pentru a ajunge la comunitatea locală și a mobiliza sprijinul acesteia, sunt la fel de importante.

În figura nr. 2 sunt prezentate principalele direcții prin care mecanismul de finanțare a unităților economiei sociale se pune în aplicare, având în centrul interesului general obținerea valorii sociale adăugate.



Sursa: SEEN 2, anul 5.

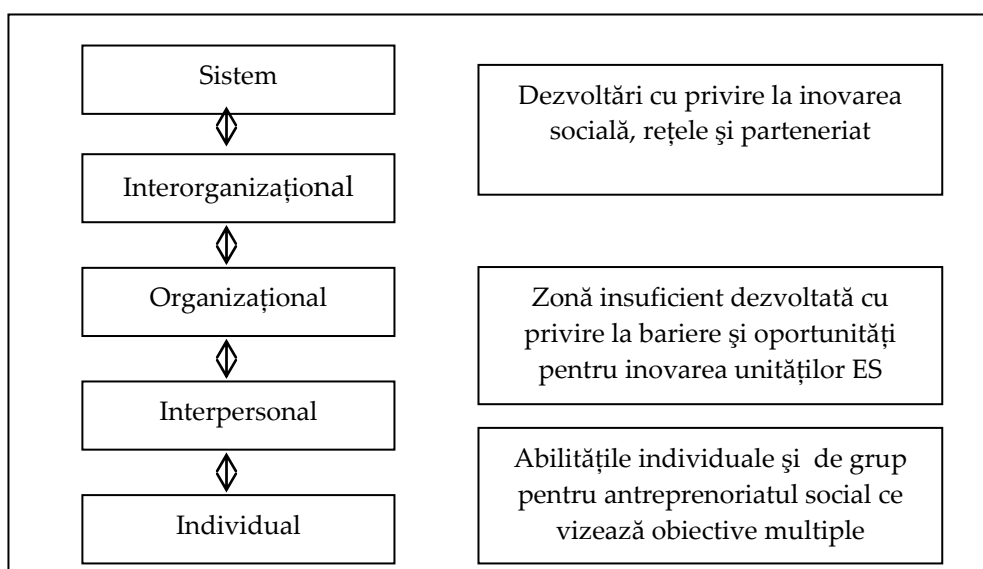
Figura nr. 2 - Mecanismul de finanțare a economiei sociale

Competiția pentru investiții sau finanțarea granturilor determină organizațiile să urmărească atent resursele disponibile. Ca rezultat,

investitorii și finanțatorii au devenit mai sofisticăți în luarea deciziilor și încep să evalueze în special capacitatea organizațiilor economiei sociale în a proba impactul social și asupra mediului.

5.3. Beneficiarii economiei sociale

Beneficiarii activităților diferitelor forme ale economiei sociale se plasează, în spectrul larg al inovației și dezvoltării sustenabile în Europa, pe multiple paliere: sistemic, interorganizațional, organizațional, interpersonal și individual.

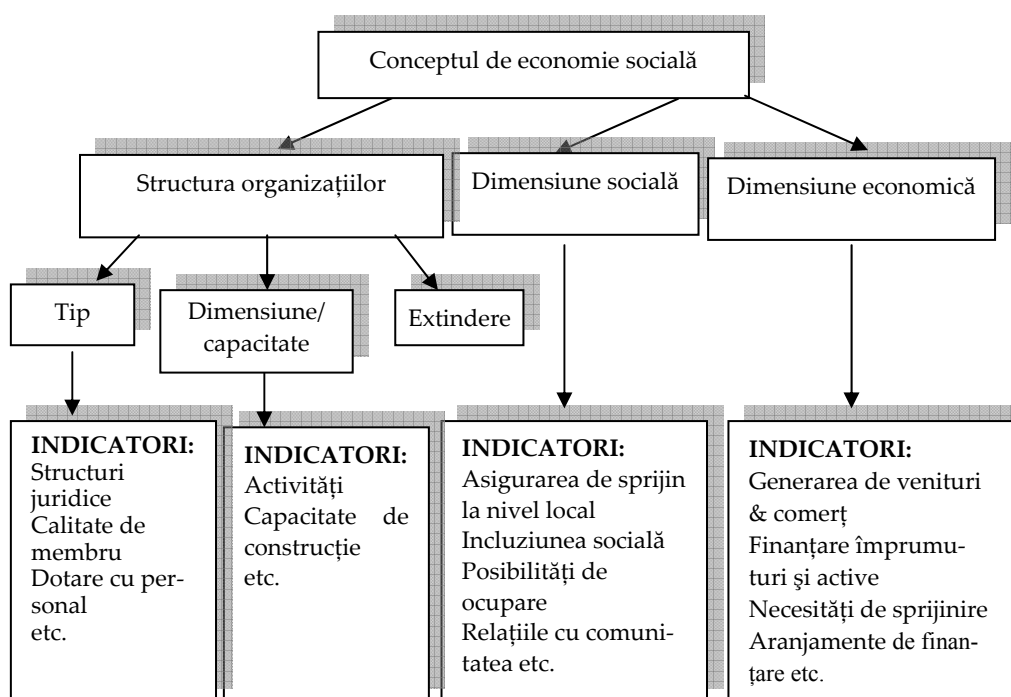


Sursa: Westall, Andreea, 2007, p. 14.

Figura nr. 3 - Abordarea sistemică a inovării prin economie socială

Pentru a avea o informare descriptivă și analitică despre beneficiarii economiei sociale, este relevant să se stabilească activitățile efectuate de organizațiile economiei sociale, aranjamentele de finanțare a acestora și relațiile lor cu comunitatea și cu alte grupuri din sector, corelat unui proces amplu de stabilire a indicatorilor specifici economiei sociale, prezentați în figura nr. 4. În continuare, aceste date vor fi folosite pentru a clarifica efectele activităților din economia socială asupra grupurilor-țintă, pentru a informa

procesul de luare a deciziilor și pentru a îndruma acțiuni practice prin cursuri de pregătire și prin operarea unui Centru pentru Economia Socială.



Notă: Indicatorii pentru coeziunea socială pot fi adaptați după indicatorii comuni ai excluziunii sociale și sărăciei²⁵.

Figura nr. 4 - Procesul de stabilire a indicatorilor specifici economiei sociale

²⁵ Consiliul European de la Laeken din decembrie 2001 a stabilit un set de 18 indicatori primari și secundari comuni pentru excluziunea socială și sărăcie, care acoperă dimensiuni-cheie ale excluziunii sociale: sărăcia financiară; ocuparea; sănătatea; educația, care trebuie considerați ca un întreg coerent. Cadrul metodologic larg este alcătuit dintr-o listă de indicatori primari și secundari pentru un portofoliu principal și cele trei elemente (incluziune socială, pensii, sănătate și îngrijire pe termen lung). Indicatorii primari sunt constituiți dintr-un set redus de indicatori principali care acoperă toate domeniile esențiale ale obiectivelor definite. Indicatorii secundari au menirea de a sprijini indicatorii principali prin furnizarea de detalii suplimentare în legătură cu natura problemei. În iunie 2006, Comitetul de Protecție Socială a adoptat un set de noi indicatori comuni pentru procesul de protecție socială și de incluziune socială (vezi: http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/common_indicators_en.htm).

Pentru cartografierea sectorului economiei sociale și mai ales pentru a determina fără abatere dimensiunea, gradul de extindere și caracteristicile economiei sociale, întrebările-cheie sunt următoarele:

- Care sunt caracteristicile organizațiilor din economia socială?
- Cum putem surprinde cel mai bine acest sector din punct de vedere conceptual?
- Cât de multe organizații nonprofit și voluntare există?
- În ce domenii operează acestea?
- Cât de multe persoane implică acestea în activitatea lor?
- Pe ce resurse financiare se bazează?
- Cu ce se confruntă?
- Care sunt necesitățile regionale pe care le abordează economia socială?
- Putem înțelege economia socială drept ceva rezidual care servește la umplerea golurilor acolo unde guvernul și piața nu pot acoperi necesitățile?
- În ce fel poate economia socială să joace un rol important în incluziunea socială a grupurilor vulnerabile?

Referitor la metodologia prin care se pot cunoaște beneficiarii economiei sociale, o sursă foarte folositoare este *The guidance on mapping social enterprises*, publicată de ECOTEC Research and Consulting Limited în Marea Britanie (2003). Acest raport se bazează pe experiența a 33 de studii de cartografiere, care toate au încercat să cartografieze într-un anumit grad întreprinderi sociale și care au făcut recomandări referitoare la tipul de date care trebuie incluse în proiectele de cartografiere a sectorului economiei sociale. Pe scurt, acest ghid a separat proiectele de cartografiere în funcție de scopul lor. Sunt identificate patru scopuri-cheie: dezvoltarea de strategii, livrarea programului, evaluarea contribuției economice și întocmirea unui catalog:

- *Dezvoltarea strategiei* adesea include un eșantion de informații calitative care să suplimenteze sursele de date publicate.

-
- *Livrarea programului* folosește informații detaliate, adesea codificate, care trebuie colectate referitor la aspecte specifice ale sprijinului acordat organizațiilor.
 - *Evaluarea contribuției economice* necesită informații detaliate despre venituri și ocupare, în unele studii încercându-se generarea unor estimări.
 - *Întocmirea unui catalog* necesită detalii de contact precise și actualizate și o sistematizare a categoriilor.

În plus, ghidul identifică patru moduri largi de abordare a cartografierii întreprinderilor sociale: abordarea regională, abordarea locală de jos în sus, abordarea pe bază de calitate de membru și abordarea pe bază de proces.

- *Metodele regionale* au folosit surse publice de date și eșantioane din cercetare pentru aspecte calitative.
- *Metodele locale de jos în sus* folosesc cunoștințele existente și rețelele din cadrul sectorului.
- *Metodele bazate pe calitatea de membru* folosesc listele cu membri existente; la combinarea datelor trebuie acordată atenție la numărătoarea dublă.
- *Metodele bazate pe proces* sunt atrăgătoare datorită caracterului dinamic al sectorului și datorită potențialului de a determina mecanismele deja în funcțiune.

În sfârșit, sunt sugerate cinci câmpuri de date care trebuie să formeze inima oricărei operații de cartografiere a economiei sociale:

- numărul de întreprinderi sociale;
- numărul de angajați (program parțial - program complet);
- amplasarea geografică a întreprinderii sociale;
- activitatea comercială de bază a întreprinderii sociale;
- cifra de afaceri (inclusiv proporția de activități comerciale/necomerciale).

Un aspect important cu privire la beneficiarii economiei sociale se referă la crearea unui registru statistic ca punct de plecare de cea mai mare importanță pentru crearea unui catalog exhaustiv al diferitelor clase de companii care fac parte din economia socială, pe baza delimitării conceptuale și a criteriilor stabilite în manual. Fără registru sau măcar un catalog bazat pe criteriile de mai sus, monitorizarea și evaluarea economiei sociale ar deveni problematică și nerelevantă.

În anul 2006, CIRIEC a propus și produs din partea Comisiei Europene *Manualul pentru întocmirea conturilor satelit ale companiilor din economia socială: cooperative și societăți mutuale*. Scopul Manualului este de a stabili direcțiile și îndrumările necesare pentru elaborarea unui cont satelit al companiilor care activează în economia socială (cooperative, societăți mutuale sau companii similare) în UE și în conformitate cu cadrul contabil național central stabilit de ESA 95.²⁶ **Principala explicație pentru alcătuirea Manualului este faptul că cooperativele, societățile mutuale și companiile similare sunt excluse în mod expres din acoperirea dată de Manualul INP.** Aceasta împiedică identificarea lor ca un sector specific de economie socială în cadrul conturilor naționale (întrucât aceste entități au un caracter istoric și socioeconomic specific în Europa) și favorizează invizibilitatea instituțională menționată mai înainte.²⁷

De exemplu, EUROSTAT a publicat unele studii despre cooperative, societăți mutuale, asociații și fundații, dar acestea sunt fragmentate, incomplete și nu au continuitate, ceea ce le face greu de folosit pentru evaluarea contribuției acestora la îndeplinirea obiectivelor principale ale politicilor publice. De aceea, scopul Manualului este acela de a obține date omogene, precise și de încredere despre companiile active în economia socială în UE. Utilizatorii vizați de Manual sunt:²⁸

- a) statisticienii din oficiile naționale de statistică din statele membre ale UE. Manualul este, de asemenea, conceput ca ajutor pentru birourile de statistică, întrucât sugerează noi surse de date și noi

²⁶ *Manual*, p. 7.

²⁷ *Manual*, p. 11.

²⁸ *Manual*, p. 12.

instrumente pentru culegerea de informații folositoare din punct de vedere statistic despre companiile active în economia socială;

- b) oricine produce și folosește statistici despre economia socială, fără a fi neapărat expert în conturile naționale;
- c) statisticienii și experții în economie socială din afara UE, mai ales din țările candidate pentru intrare în UE.

Manualul propune noi surse de date și noi instrumente pentru culegerea, clasificarea și diseminarea de informații folositoare din punct de vedere statistic despre companiile din economia socială. Statisticile despre economia socială obținute din diferite surse sunt esențiale pentru obținerea de date de încredere, precise și comparabile despre cooperative și societăți mutuale, astfel că este foarte important ca oricine produce date statistice să folosească aceleași criterii metodologice.

Pentru a ajunge la această situație, în Manual au fost elaborate două instrumente care fie nu au fost suficient dezvoltate anterior, fie pur și simplu nu au existat până în prezent:

- A. definiție a companiilor active în economia socială și a populației beneficiare, care este clară și riguroasă și care se bucură de un larg consens politic și științific.²⁹ Manualul propune o definiție a companiilor din economia socială care nu numai că stabilește o delimitare conceptuală riguroasă, dar ajunge și la un consens larg, atât între cele mai proeminente organizații care reprezintă economia socială în Europa, cât și în sfera literaturii de specialitate din acest domeniu al economicului. **Un catalog exhaustiv al diferitelor clase de companii care fac parte din economia socială, bazat pe delimitarea conceptuală și pe criteriile stabilite de acest Manual, va fi elaborat de fiecare stat membru al UE.** Pregătirea unei hărți administrative și juridice a companiilor active în economia socială din fiecare țară va avea loc ulterior, după punerea în circulație a acestui Manual.

²⁹ *Ibid.*

- B. metodologia care va permite întocmirea conturilor satelit pentru companiile din economia socială, în așa fel încât acestea să fie coerente cu cadrul central al conturilor naționale stabilit de ESA 95. Manualul explică o metodă care va face posibilă determinarea activității economice a companiilor din economia socială în cadrul UE cu ajutorul unui set de conturi standard, coerente, care au aceeași structură ca și ESA 95.

Sistemele de informații contabile din UE-25 sunt inegal dezvoltate. Nu există un sistem standard de conturi de afaceri pentru diferitele state membre ale UE, iar aceste state nu folosesc același grad de dezagregare în funcție de industrie. Tot ceea ce Manualul poate face este să stabilească anumite îndrumări și să elaboreze o metodă pentru întocmirea conturilor satelit pentru companiile din economia socială care să fie coerentă cu cadrul central al conturilor naționale definit în ESA 95.

Elaborarea de îndrumări și instrucțiuni complementare pentru armonizarea aspectelor specifice ale sistemului informațiilor contabile din fiecare țară cu criteriile metodologice prezentate în acest Manual este în sarcina oficiilor naționale de statistică din fiecare stat membru.³⁰ În esență, Manualul sugerează trei trepte pentru elaborarea conturilor satelit pentru companiile din economia socială, după cum urmează³¹:

1. Crearea unui registru statistic al companiilor din economia socială în fiecare stat membru UE (pentru identificarea și clasificarea întregii populații incluse în registrele statistice specifice ale fiecărui stat membru UE. **Aceea este o fază deosebit de importantă, până la sfârșitul procesului trebuind să asigure că registrul conține toate companiile care ar trebui incluse.** Manualul conține sugestii pentru regrupări și tabele de codificat).
2. Întocmirea de conturi satelit pentru companiile din economia socială incluse în registrele statistice respective, după sector instituțional și industrie, în fiecare stat membru³².

³⁰ Manual, p. 13.

³¹ Manual, p. 146-8.

³² Primul pas este pregătirea de tabele de legătură între conturile companiilor economiei sociale (bilanțul și contul de profit și pierderi) și conturile satelit în termenii conturilor naționale pentru sectoarele instituționale respective. Aceste tabele de legătură pot fi

3. Analiza macroeconomică a rezultatelor obținute din conturile satelit pe sector și industrie.³³

Manualul alocă șase capitole (4-9) explicării și exemplificării întregii metodologii care va permite întocmirea conturilor satelit pentru companiile active în economia socială, iar capitolul 10 (Concluzii) prezintă punctual ceea ce trebuie făcut.

Cel mai bun rezumat pentru această parte este surprins de următorul pasaj din Manual: „Cadrul conceptual al conturilor satelit este același cu cel al conturilor naționale. De aceea, tranzacțiile cooperativelor și societăților mutuale sunt grupate în conturi cu aceeași structură ca a celor din Sistemul european al conturilor naționale și regionale (ESA 95), care este obligatoriu pentru toate țările din Uniunea Europeană. **Din acest motiv, Manualul pentru întocmirea conturilor satelit pentru agenții de piață activi în economia socială este o inițiativă importantă** (*accentuare în forma originală*) a Comisiei Europene, întrucât, atunci când există voință politică pentru permiterea implementării Manualului, aceasta va face posibilă urmărirea activității companiilor din economia socială în întreaga Uniune Europeană și pe stat membru, folosind o metodologie comună și conturi standardizate”.³⁴

Există mai multe motive de alcătuire a unui cadru cu obiectivele *societale*, rezultatele așteptate și indicatorii economiei sociale: obiectivele societale au nevoie de colectarea și analiza mai ales a unor date calitative pentru a putea înțelege operarea și impactul acestui tip de obiective, care nu pot fi reduse la cifre contabile sau deduse din astfel de cifre. Prin stabilirea mai multor obiective societale, ne îndepărtăm de practica, adesea

întocmite de federațiile de cooperative, societăți mutuale sau alte companii din economia socială, din declarațiile financiare furnizate de companii sau pot fi obținute din diferitele registre. După întocmirea tabelelor de legătură, acestea trebuie trimise la oficiile statistice ale statelor membre UE respective, astfel încât acestea să poată supraveghea munca și trece la întocmirea conturilor satelit. Această fază mai include și întocmirea conturilor satelit pe industrii, folosind metoda din acest Manual.

³³ Cu toate că nu împiedică studiile din statele membre UE, această analiză trebuie efectuată la nivel central pentru Uniunea Europeană ca un întreg. Ea trebuie inițiată și coordonată de Directoratul General din Comisia Europeană cu competențe în materie de cooperative și societăți mutuale, organizațiile care reprezintă aceste companii în Europa trebuind să participe activ la acest proces.

³⁴ Manual, p. 112.

obișnuită, dar limitată, de a reduce măsurarea impactului economiei sociale la indicatori de tipul rezultatele ocupării, datorită accentului pus de strategia de ocupare de la Lisabona pe dimensiunea de ocupare a economiei sociale. Prin definiție, entitățile din economia socială se ocupă de anumite rezultate sociale de care nu se mai ocupă nici sectorul particular și nici cel public și care trebuie de aceea identificate.

5.4. Măsuri potențiale de sprijin în contextul crizei economice

Într-un raport comprehensiv despre impactul crizei asupra cooperativelor sociale al Organizației Internaționale a Cooperativelor Producătorilor Industriali, Artizionali și de Servicii (International Organisation of Industrial, Artisanal and Service Producers' Cooperatives - CICOPA), care este o organizație regională a Confederației Europene a Cooperativelor Producătorilor, Cooperativelor Sociale și a Întreprinderilor Sociale și Participative (European Confederation of Workers' Cooperatives, Social Co-operatives and Social and Participative Enterprises - CECOP)³⁵, se aduc clarificări detaliate cu privire la un sector al economiei sociale – cooperativele –, dar poate fi sugestiv și pentru ceea ce se petrece în celelalte sectoare ale economiei sociale. Astfel, situația economică a sectorului productiv³⁶ în raport cu dinamica înregistrată în sectorul cooperativelor sociale se prezintă astfel:

- În toate țările analizate (în total 18, 11 state membre UE, între care și România) există o scădere a producției și vânzărilor.
- În general, toate țările manifestă o scădere a sectorului construcțiilor, care afectează, de asemenea, și instalatorii, electricienii, zugravii și serviciile gospodărești ca un întreg. În plus, și țările care au industrie textilă au dificultăți. Aceste țări sunt **România**, Slovacia, Bulgaria și Italia (Italia are probleme și cu sectoarele de încălțăminte, ceramică, mobilă și alimentară).

³⁵ CICOPA, *Impact of the crisis on worker and social cooperatives*, Brussels, July 2009.
http://www.cecop.coop/public_docs/RaportCriseEN.pdf.

³⁶ *Ibidem*, p. 1-2.

- Toate statele membre au raportat o reducere limitată a locurilor de muncă. De exemplu, Marea Britanie raportează că cooperativele muncitorilor preferă să taie din salarii decât să dea oamenii afară.
- Membrii CECOP nu au raportat nicio închidere până acum printre cooperativele afiliate. Acesta este considerat un lucru bun din punct de vedere al performanțelor cooperativelor, ca rezultat al capacității lor de a combina securitatea și flexibilitatea în urmărirea misiunii lor de a crea slujbe durabile.

O problemă actuală se referă la solvența creditelor și la probleme de lichiditate³⁷, în contextul actualei crize financiare, ce a crescut gradul de conștientizare a riscului în cadrul sectorului de creditare și a determinat actualul proces de restructurare a sectorului financiar, aspecte cu un impact **negativ** asupra accesibilității cooperativelor IMM la credite. Astfel, Italia, Danemarca, Marea Britanie și Polonia raportează o tendință pozitivă referitoare la activitatea băncilor cooperative. Conform raportărilor, băncile cooperative nu au fost afectate masiv de criză mulțumită structurii lor descentralizate, cât și datorită bazării puternice pe depozite, ceea ce le face mai imune față de turbulențele globale de la bursă decât alte instituții de credit. Mai ales în Marea Britanie, cooperativele sunt mai puțin afectate de declinul economic, întrucât, în mod istoric, ele nu-și asumă asemenea riscuri puternice cu capitalul lor și au o politică etică de investiții. Pe de altă parte, băncile cooperative din Franța și Spania au raportat dificultăți. Observațiile de mai sus sunt sprijinite și de un articol recent din revista *The Economist*³⁸, care arată că băncile cooperative nu au nevoie de un ajutor guvernamental mare în comparație cu băncile comerciale, în timp ce Rabobank, o mare cooperativă olandeză specializată în credit agricol, este singura bancă care încă are clasificarea de creditare AAA. Băncile cooperative care au probleme sunt în general în această situație din cauză că s-au extins în domenii noi, cum este activitatea bancară de investiții sau piețele de capital.

Fenomenul de plăți întârziate de la autoritățile publice este neomogen între țările membre UE. Țările nordice nu sunt afectate de această problemă,

³⁷ *Ibidem*, p. 2-3.

³⁸ *The Economist*, http://www.economist.com/businessfinance/displaystory.cfm?story_id=15331269, 21/01/2010. Also one in five Europeans is a customer of a co-operative bank

care pare a se fi concentrat în principal în țările mediteraneene. Italia, Spania și Franța au raportat pierderi mari din cauza fenomenului plăților întârziate. Mai ales Italia este foarte preocupată de această problemă, care afectează masiv IMM-urile (datorită numărului mare de cooperative, IMM-uri care furnizează servicii de sănătate și bunăstare). Acest fapt subliniază una din slăbiciunile potențiale ale faptului de a avea multe organizații ale economiei sociale care se bazează pe contracte cu guvernul.

Măsurile potențiale pe care membrii CECOP le-au exprimat într-un mod foarte proactiv de abordare cu privire la sprijinirea întreprinderilor cooperative pentru a face mai bine față la criza globală se referă la ajutorarea acestora pe trei mari direcții de intervenție (*tabelul nr. 15*):

Tabelul nr. 15

**Măsuri potențiale de intervenție pentru
sprijinirea întreprinderilor cooperative**

<i>Creșterea eficienței și competitivității</i>	Finlanda, Slovacia, România și Italia se gândesc la activități de pregătire atât pentru muncitori, cât și pentru conducere, la restructurarea lanțului de producție, sprijinirea piețelor și activități promoționale cu scopul de a găsi noi comenzi, clienți și, în general, noi contacte de afaceri. La un anumit număr de cooperative, membrii au hotărât să nu distribuie surplusurile din 2008.
<i>Promovarea parteneriatelor</i>	Pentru a asigura un acces mai bun la credite, Italia, Slovacia și Franța accentuează necesitatea de a promova parteneriatele și de a coopera în general atât cu federațiile învecinate, cât și cu sistemul cooperativ de creditare.
<i>Sprijin pentru accesarea programelor guvernamentale și ale UE</i>	Numai Bulgaria a accentuat importanța facilitării accesului membrilor lor la programe finanțate de UE și la fondurile guvernamentale. Danemarca și-a exprimat angajamentul de a activa politic pentru a se asigura că vor fi țintite obiectivele europene de creștere pentru a satisface cu adevărat necesitățile întreprinderilor.

Sursa: CICOPA, *Impact of the crisis on worker and social cooperatives*, Brussels, July 2009, http://www.cecop.coop/public_docs/RaportCriseEN.pdf

Pentru a face mai ușor față la criză, membrii CECOP cer guvernelor lor naționale să instituie măsuri cum sunt: scăderea nivelului taxelor pentru a încuraja potențialele investiții; creșterea nivelului cheltuielilor publice – mai ales în domeniul construcțiilor; măsuri de sprijinire a exportului, cu programe speciale de dezvoltare pentru sectorul cooperatist pentru a sprijini înființarea de noi societăți cooperatiste; măsuri guvernamentale referitoare la accesul la credite și la problemele de întârziere a plăților. În acest sens, se consemnează faptul că în **România**, Italia și Franța se cere o relaxare generală a condițiilor de creditare în sectorul domestic pentru a încuraja consumul și în sectorul de afaceri pentru a încuraja investițiile. De asemenea, Spania sugerează înființarea unor fonduri de rezervă – pe care cooperativele trebuie obligate să le constituie – care să fie folosite ca fonduri de garanție pentru obținerea de credite și pentru contracte cu autoritățile publice. Italia, Spania, Franța și **România** cer cu putere intervenții mai puternice ale statului pentru rezolvarea problemelor legate de întârzierea plăților care mărește foarte mult costurile de afaceri.

În concluzie, rezistența relativă a întreprinderilor de mai sus la criza care se manifestă în continuare poate fi explicată chiar prin natura cooperativelor muncitorilor și a celor sociale. Ele sunt caracterizate de o relație specială de muncă, în care muncitorii-proprietari sunt stăpâni pe deciziile luate în cadrul întreprinderilor și sunt pe deplin responsabili pentru alegerile pe care le fac. Bazându-se pe calitatea de membru, întreprinderile *nu schimbă locurile de muncă și în general fac în așa fel încât să mențină locurile de muncă și activitățile economice la nivel local, asigurând astfel o importantă componentă de siguranță a muncii pentru angajații lor*. Această capacitate de a combina flexibilitatea și securitatea, de a se adapta la schimbări atunci când păstrează locurile de muncă și rădăcinile locale este probabil principalul lor punct tare. Instituțiile de sprijin mutual, mai ales instrumentele financiare, de asemenea, joacă un rol important în rezistența la dificultățile actuale.

CAPITOLUL 6

BUNE PRACTICI ALE ECONOMIEI SOCIALE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

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

a. Modelul anglo-saxon

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

În Marea Britanie a secolului nouăsprezece, conceptul de organizații caritabile era legat de dezbaterile referitoare la cetățenie; caritatea era un principiu social, un component esențial al unei societăți democratice care spera să o reglementeze prin stabilirea de obiective sociale și prin dedicația voluntară altruistă. Obiectivul guvernării Angliei victoriene era „de a asigura un cadru de reguli și directive care să permită societății să se administreze singură în mare măsură”. Drept rezultat, asociațiile și activitățile lor caritabile nu erau finanțate de guvern, ci se desfășurau cu un

grad ridicat de autonomie; în același timp ele au întărit legăturile cooperativelor cu autoritățile responsabile cu legislația asupra sărăciei. În plus, o mare parte din beneficiile securității sociale era finanțată și administrată local, cu un grad limitat de asistență guvernamentală, dând naștere la o mulțime de „instituții care acționau ca intermediari” între stat și cetățeni, fiind în același timp și „o parte integrantă a statului” (Lewis, 1997, p. 169).

În lumea anglo-saxonă, mai ales organizațiile nonprofit și sectorul nonprofit au reînviat interesul pentru al treilea sector, fiind util, în consecință, să subliniem contribuția lor la dezvoltarea economiei sociale.

b. Modelul scandinav

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

În țările scandinave, noile organizații au reacționat în moduri diferite față de asociațiile tradiționale. Ele au abandonat abordarea politică și culturală hegemonistă a anilor '70, propunând în schimb „noi forme și soluții de organizare pentru problemele sociale locale” în anii '80 (Klausen, Selle, 1996, p. 99-122). Între acestea, existau „dezvoltatorii de proiecte” din Danemarca, care includeau unul sau mai mulți indivizi, și grădinițele cooperative suedeze. În Suedia, în 1994, erau în funcțiune 1768 de grădinițe nemunicipale, care aveau în grijă 12% din toți copiii aflați în grădinițe. Dintre acestea, 1020 erau cooperative ale părinților și 117 erau cooperative ale muncitorilor (Pestoff, 1997, 1998). În acest context, cooperativele și asociațiile au contribuit atât la relocarea serviciilor existente, cât și la crearea de noi servicii. „Cooperativizarea” serviciilor sociale (Lorendahl, 1997; Pestoff, 1998) a încercat mai mult decât orice să extindă rolul utilizatorilor, cum sunt părinții, în pregătirea condițiilor de îngrijire a copiilor lor, lucru acceptat cu toate constrângerile financiare asupra sectorului public.

c. Modelul continental european

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

În Germania și Austria, inițiativele au fost denumite „autoajutorare”, în efortul de a reflecta dorința de a împuternici oamenii implicați. Inițiativele pot fi împărțite în trei subsectoare: grupuri semineoficiale, grupuri de autoajutorare (adică grupuri de persoane afectate de aceeași problemă) și grupuri care apără cauza unei anumite populații din afara grupului. Acestea sunt formate pe baze voluntare, munca plătită fiind numai complementară. În Germania au existat aproximativ 70.000 de asemenea inițiative, care au implicat circa 2,65 milioane de persoane, din care jumătate pot fi considerate ca făcând parte din al treilea sistem (Evers, Bode et al., 1999). Ele au început să înflorească în anii '80, mai ales în domeniul îngrijirii sănătății și acțiunii sociale, numai în domeniul îngrijirii sănătății existând între cinci și zece mii de asemenea inițiative. Ele sunt ancorate în critica împotriva birocratizării serviciilor din sectorul public și fac parte din marile organizații caritabile care includ, de asemenea, și vechile asociații cu care coexistă. În Viena, de exemplu, 65.000 de copii se aflau în îngrijire, jumătate în sectorul public și jumătate în asociații, care sunt în același timp atât tradiționale, cât și produsul inițiativelor fundamentale (Leichsenring, 1997).

În Franța și Belgia, accentul eforturilor a fost pus pe găsirea de noi moduri de a furniza servicii asociative, recunoscând că numai lipsa unui motiv cum este profitul nu este de ajuns pentru a câștiga respectul utilizatorului. Ca furnizori principali de lungă durată de servicii, asociațiile aveau virtual un monopol local. Datorită tradiției de cooperare dintre guvern și asociații, noi grupuri au adoptat același statut legal, dar cu dedicare reînnoită pentru relațiile asociative. În conformitate cu promotorii lor, legitimitatea finală a furnizării de servicii de către asociații se bazează de abilitatea lor de a da utilizatorilor o „voce”, așa cum a spus Hirschman

(Pestoff, 1998), pentru a mobiliza angajamentele voluntare de la o varietate de surse și de a găsi un nou echilibru financiar într-un context care oferea mai puțină protecție.

d. Modelul sud-european

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

În Italia, cooperativele sociale au apărut în anii '70 în multe regiuni, datorită abilității de a îndeplini funcții care mai înainte nu erau efectuate, cum este asigurarea de slujbe pentru cei excluși de pe piața muncii și crearea unei game de servicii pentru persoane. Acestea s-au dezvoltat rapid. Până în 2004, 7100 de cooperative care foloseau circa 267.000 de persoane, dintre care circa 223.000 erau salariați și 31.000 erau voluntari, furnizau servicii pentru sute de mii de persoane (Borzaga, Zandonai, 2004). Astfel, chiar dacă economia socială din Italia rămâne mai puțin substanțială decât în alte țări din cauza rolului dominant al statului în sectoare cum sunt educația și sănătatea (Gui, 1992), recenta activitate dinamică a cooperativelor bazate pe „solidaritate socială” este semnificativă. Ea dovedește că încrederea în cooperative bazate pe nedistribuirea constrângerilor (Hansmann, 1980; Ortmann and Schlesinger, 1997, p. 97-119) poate fi înlocuită cu alte caracteristici specifice cooperativelor, cum este participarea deținătorilor de interese sau comportamentul antreprenorilor și muncitorilor (Young, 1983; Borzaga and Mittone, 1997).

În Portugalia, legea cooperativelor pe bază de solidaritate socială a fost votată în 1998 și reunește membrii „salariați”, beneficiarii de servicii și membrii „voluntari”, furnizorii fără salariu de bunuri și servicii. Cooperativele sociale au apărut în Spania în aceeași perioadă. Legea generală din 1999 face referire la cooperativele de servicii sociale care furnizează servicii de educație, îngrijire a sănătății și inserție pe piața muncii, împlinind și alte nevoi sociale care nu sunt acoperite de piață. La nivel regional, există cooperative mixte pentru integrarea socială în Catalonia și cooperative pentru integrare socială în Țara Bascilor și în

regiunea Valencia, unde unele cooperative ale muncitorilor care aveau mai ales salariați pentru muncă casnică s-au transformat în organizații mixte de producători și consumatori (Sajardo-Moreno, 1996).

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

e. Modelul țărilor central și est-europene

Așa cum se menționează în lucrarea EMES, prezentată de J. Defourny³⁹, nu există încă un studiu al economiei sociale în țările central și est-europene (TCEE). Cu toate acestea, EMES și J. Defourny subliniază unele tendințe. În primul rând, J. Defourny identifică un număr de obstacole care încetinesc dezvoltarea organizațiilor economiei sociale în țările central și est-europene⁴⁰:

- influența „mitului tranziției”, care până acum a indus politici foarte dependente de crearea unei piețe libere, neînțelegând valoarea organizațiilor „alternative” pentru dezvoltarea locală și națională;
- opoziția culturală la cooperative și opinia că ele sunt oarecum suspecte din punct de vedere politic. În multe țări, există o percepție negativă a vechilor cooperative - ca organizații care au legături cu vechiul regim comunist – chiar dacă multe dintre aceste organizații erau de fapt create chiar înainte de era comunistă;

³⁹ Borzaga, C. and Spear, R. (2004), Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries, *Edizioni 31, Trento*.

⁴⁰ EMES (1999), *European Network, The Emergence of Social Enterprises in Europe: A short overview, Brussels*.

-
- dependență excesivă a întreprinderilor sociale de donatori, combinată cu o vedere limitată a rolului pe care organizațiile alternative îl pot juca. În ceea ce privește asociațiile, se pare că sunt create multe ONG-uri, dar acestea suferă adesea de două slăbiciuni. Prima, ele sunt foarte dependente de agențiile donatoare externe – mai ales de fundațiile americane – care au tendința de a le folosi pentru propriile scopuri, limitându-le autonomia în mod semnificativ. A doua, cu toate că ONG-urile apar uneori ca forțe care sunt în mod sigur asociative, ele sunt adesea o expresie mai puțin autentică a societății civile și mai mult un efect al strategiilor legate de oportunitățile de finanțare;
 - lipsa unui cadru legal de reglementare a cooperativelor și a altor organizații nonprofit;
 - lipsă generală de încredere în mișcările de solidaritate – conceptul de solidaritate fiind folosit mai ales pentru a descrie relația unui individ cu prieteni sau familie – și o percepție a activității economice orientate mai degrabă spre urmărirea propriului câștig decât spre o activitate cu beneficii pozitive pentru comunitate ca un întreg;
 - predominarea unei culturi politice „parohiale”, care induce actorilor economiei sociale o tendință de a-și limita orizonturile la urmărirea intereselor imediate;
 - dificultatea de a mobiliza resursele necesare.

Cu toate acestea, în ciuda dificultăților politice și juridice cu care sunt confruntate atât cooperativele tradiționale, cât și noua generație de organizații nonprofit, ele au un potențial real de dezvoltare.

Centrul pentru Dezvoltare Locală⁴¹ al OECD a notat că, atunci când cooperativele se întorc la rădăcinile lor, ele pot juca un rol important în regiunile cu piețe subdezvoltate. Acest lucru este valabil pentru Polonia, de

⁴¹ Borzaga, C.; Galera, G. (2004) Social Economy in Transition Economies: Realities and Perspectives, Discussion Paper presented at the First Meeting of the Scientific Group on Social Economy and Social Innovation of the OECD Centre for Local Development, Trento, Italy.

exemplu, unde inițiative interesante de cooperative au apărut în diferite domenii, inclusiv credit, construcții de locuințe și agricultură. Este valabil și pentru Estonia, unde sectorul cooperatist, care a pornit prin anii '90, a devenit acum piatra de bază a economiei estoniene, între altele prin crearea Uniunii Estoniene a Asociațiilor Cooperativelor de Construcții de Locuințe. În prezent, această asociație este formată din 7500 de cooperative de construcții de locuințe (din totalul de 16.500 de organizații nonprofit din întreaga țară). Mișcarea cooperativelor de construcții de locuințe din Estonia a progresat remarcabil: 55% din populație locuiește acum în case construite de aceste cooperative.

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

În primul rând, unele țări au făcut o distincție între organizațiile care dau ajutoare bănești și organizațiile care furnizează servicii. Ele clasifică fundațiile ca fiind organizații care dau ajutoare bănești și au creat o nouă formă juridică pentru organizațiile neguvernamentale fără bază asociativă, care sunt fie organizații care caută ajutoare financiare, fie organizații care generează venituri. Aceste ONG-uri sunt cel mai adesea organizații care furnizează servicii, cum sunt spitalele particulare, centrele de pregătire particulare sau institutele particulare. Denumirea pentru aceste organizații diferă de la țară la țară. În Republica Cehă, de exemplu, ele sunt denumite „companii de interes public”.

În al doilea rând, în plus față de fundații a căror majoritate funcționează pe termen lung, mai multe țări au creat o a doua formă de organizații care oferă ajutoare financiare: fondul. În Croația, de exemplu, fondurile sunt diferențiate de fundații prin aceea că primele trebuie să-și stabilească scopuri pe termen scurt (sub cinci ani). La fel, Republica Cehă recunoaște fondurile care, spre deosebire de fundații, nu au nevoie de un grant. În al treilea rând, câteva țări au creat „fundații deschise”, care rezultă prin convergența unor asociații și fundații. La fel ca și fundațiile clasice,

fundațiile deschise își dedică resursele unui anumit caz, de obicei de interes public.

Cu toate acestea, ele diferă de fundațiile clasice prin aceea că în comitetele membrilor fondatori pot fi primiți noi membri cofondatori. De asemenea, fundațiile deschise pot exclude membrii fondatori care nu își îndeplinesc obligațiile. Letonia clasifică fundațiile deschise ca un tip special de organizații publice, iar Lituania aplică aceeași clasificare societăților de caritate și fondurilor de sprijinire. Membrii fondatori ai fundațiilor deschise au în general puterea de a controla activitatea organizațiilor lor; în Lituania și Letonia, de exemplu, ei formează organul suprem de decizie al organizațiilor. În Republica Cehă, Ungaria și Slovacia, noi tipuri de organizații nonprofit, foarte asemănătoare ca formă cu Community Interest Company (CIC) din Marea Britanie, au primit recent un cadru juridic. În Ungaria, companiile de interes public furnizează servicii publice, dar au și activități economice pentru a strânge fondurile necesare acestor servicii. Pentru a obține statut legal de „interes major pentru comunitate”, ele sunt obligate să îndeplinească două condiții suplimentare: (i) să ofere servicii furnizate de obicei de instituțiile publice și (ii) să publice bilanțul contabil anual, precum și informații despre activitatea lor. În acest caz, organizațiile de interes public pot cere asistență suplimentară de la guvern, precum și rate mai bune de impozitare decât cele obținute de alte organizații nonprofit.

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

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

Economia socială din Europa este dezvăluită de diversitatea formelor adoptate de aceste organizații, sens în care dinamismul și bogăția socio-economică a acestora pot fi înțelese și prin intermediul unor cazuri specifice care atestă multitudinea de răspunsuri oferite de economia socială

la nevoile și aspirațiile societății europene. De asemenea, în ciuda diversității dinamismului specific, este posibilă identificarea unei trăsături comune: apartenența acestora la un sector socioeconomic situat între economia privată capitalistă tradițională și economia publică (CIRIEC, 2007).

Exemple de unități ale economiei sociale din Europa

- *Cooperativa Sociale Prospettiva*: integrarea pe piața forței de muncă a categoriilor celor mai dezavantajate, prin confecționarea de ceramică artistică (www.prospettivacoop.it);
- *Cooperativa Chèque Déjeuner*: crearea de locuri de muncă cu valoare socială și umană (www.cheque-dejeuner.com);
- Grupul Irizar: al doilea cel mai mare producător de autocare de lux din Europa (www.irizar.com);
- *Multipharma*, o mare cooperativă de produse farmaceutice (www.multipharma.be);
- *Asociația cooperativelor de credit din Lituania*, organizație pentru integrarea financiară (www.lku.lt);
- *Dairygold Agricultural Co-operative Society*: sprijin acordat agricultorilor (www.dairygold.ie);
- *Anecoop*: un grup cooperativ agricol care îmbină dezvoltarea locală și pe cea agrară cu inovațiile tehnologice (www.anecoop.com);
- *Uniunea estonă a asociațiilor cooperatiste de gestionare a locuințelor*, peste 100.000 de persoane locuiesc în clădiri ale cooperativei (www.ekyl.ee);
- *COFAC*, cea mai mare cooperativă universitară portugheză generatoare de cunoaștere și capital uman (www.ulusofona.pt);
- *Cooperación y Desarrollo de Bonares*: cooperare și dezvoltare public-privată la nivel local (www.bonares.es);
- *Societatea cooperatistă a serviciilor maritime din Cipru (COMARINE)* (www.comarine.com.cy);
- *Consorzio Beni Culturali Italia*: primul serviciu adus culturii este crearea de cultură (www.consorziobenculturali.it);
- *Britannia building society*: a doua cea mai mare societate de construcții din Regatul Unit (www.britannia.co.uk);
- *Vzajemna*, asigurări de sănătate și asistență medicală (www.vzajemna.si);
- *MACIF*, cea mai mare societate mutuală din Franța (www.macif.fr);

- Grupul *Tapiola*, asigurări, servicii bancare, economii și investiții (www.tapiola.fi);
- *Benenden Healthcare Society* (www.benenden-healthcare.org.uk);
- *Shelter*, o mare organizație caritabilă pentru persoanele fără adăpost (www.england.shelter.org.uk);
- *Alte Feuerwache Köln*, centru sociocultural autogestionat (www.altefeuerwachekoeln.de);
- *Artisans du Monde*, prima asociație de comerț echitabil cu țările din lumea a treia (www.artisansdumonde.org);
- *Motivacio*, fundație pentru integrarea socială a persoanelor cu handicap (www.motivacio.hu);
- *Fondazione Cariplo*: resurse pentru sprijinirea instituțiilor civice și sociale în demersul lor de a oferi servicii mai bune comunității (www.fondazionecariplo.it);
- *Trångsviksbolaget AB*, o întreprindere comunitară în nordul Suediei (www.trangsviken.se);
- ONCE, organizația nevăzătorilor din Spania, integrează persoanele cu handicap pe piața forței de muncă și prestează servicii sociale (www.once.es);
- Asociația de ajutor reciproc *Flandria*, acces la servicii medicale complementare (www.flandria.pl).

6.1. Italia

În Italia, conceptul de economie socială este cunoscut, dar nu atât de larg utilizat pentru a pune sub aceeași umbrelă cele patru forme ale acesteia.

Mișcarea cooperatistă este structurată adecvat, are o lungă tradiție și este considerată ca fiind parte a sistemului economic, chiar dacă este non-profit. În acest sens, pentru a se sublinia importanța acestor unități, competența pentru coordonarea activităților cooperativelor a fost transferată de la Ministerul Muncii la Ministerul Industriei.

Rolul mișcării cooperatiste este recunoscut de către Constituție, iar în decursul anilor s-au dezvoltat puternice organizații orizontale reprezentative, ce au funcții și structuri similare, dar abordări ideologice diferite (de ex., Legacoop, Coonfcooperative și AGCI).

Asociațiile mutuale nu sunt foarte bine dezvoltate.

Asociațiile și fundațiile sunt cel mai adesea percepute ca parte a celui de-al treilea sector decât ca parte din economia socială. Termenul „cel de-al treilea sector” a devenit popular deoarece este considerat ca fiind un termen neutru, liber de orice legătură *a priori* cu orice tradiție teoretică sau ideologică, apreciindu-se că recunoașterea sa oficială a avut loc odată cu crearea Forumului celui de-al Treilea Sector.

Cel de-al treilea sector italian este sectorul ce lucrează în beneficiul public și nu distribuie profit, cuprinzând următoarele categorii sau organizații principale:

- asociațiile nerecunoscute („*associazioni non riconosciute*”) se referă la asociațiile culturale sau de reprezentare a intereselor, deseori denumite „*per la promozione sociale*” („*di promozione sociale*”). În mod obișnuit sunt asociații nonprofit culturale și recreaționale („*circoli ARCI*”) în care operează structuri culturale, restaurante, baruri etc.
- organizațiile voluntare („*organizzazioni di volontariato*”) se referă la serviciile oferite de către acestea.

Fără a fi încorporate și cu o responsabilitate fără limite, asociațiile de ambele tipuri pot în practică să opereze ca întreprinderi.

Alte familii principale de organizații sunt:

- cooperativele sociale;
- organizațiile neguvernamentale ce lucrează cu țările aflate în curs de dezvoltare;
- asociații și fundații recunoscute.

Cooperativele sociale sunt elementul de legătură dintre mișcarea cooperatistă (unde acestea reprezintă organizațiile ce promovează nu numai interesul mutual al membrilor, dar și interesul general comun) și cel de-al treilea sector (unde se aduce în prim-plan abordarea specifică afacerilor în atingerea obiectivelor sociale).

În termeni statistici, sectorul economiei sociale se referă la aproximativ 11.000 de unități și cuprinde (CIRIEC, 2007):

- 7100 de cooperative sociale;
- aproximativ 2000 dintre cele 10.000 de asociații voluntare (cu toate că teoretic ar trebui să nu ofere servicii pe baze permanente);
- câteva sute de alte asociații;
- între 1000 și 1500 de alte cooperative ce operează în interesul public, dar nu se definesc drept cooperative sociale;
- aproximativ 200 dintre cele 800 de instituții publice pentru îngrijirea caritabilă și socială ce s-au convertit în fundații private;
- câteva companii convenționale.

Tabelul nr. 16

Economia socială în Italia

Cooperative și alte forme similare acceptate	Societăți mutuale și alte forme mutuale similare acceptate	Asociații, fundații și alte forme similare acceptate
– Cooperative agricole (2005: 89.139 de locuri de muncă) – Cooperative muncitorești (2005: 364.378 de locuri de muncă) – Cooperative sociale (2005: 189.550 de locuri de muncă) – Cooperative de consum (2005: 60.890 de locuri de muncă) – Altele (2005: 133.067 de locuri de muncă) <i>(Toate formele de cooperative: 2006</i>	Societăți mutuale: 989 de locuri de muncă; 421.229 de membri; 324 de întreprinderi	– Asociații încorporate (1999: 142.821 de locuri de muncă; 1.107.498 de voluntari; 61.309 de entități) – Asociații neîncorporate (1999: 151.739 de locuri de muncă; 1.931.590 de voluntari; 140.752 de entități) – Fundații: (1999: 56.145 de locuri de muncă; 63.226 de voluntari; 3.008 entități) – Comitete: (1999: 1.813 locuri de muncă; 38.783 de voluntari; 3.832 de entități) – Alte forme: (1999: 146.571 de locuri de muncă; 61.009 voluntari; 7.861 de entități) dintre care:

Cooperative și alte forme similare acceptate	Societăți mutuale și alte forme mutuale similare acceptate	Asociații, fundații și alte forme similare acceptate
1.020.400 de locuri de muncă 11.830.000 de membri 70.397 de întreprinderi)		- Asociații de sănătate (1999: 8.821 de entități) - Asociații de cercetare și educație (1999: 8.307 entități) - Organizații de voluntariat (1999: 670.826 de voluntari 15.071 de entități)

Sursa: DIESIS, 2008, 53.

6.2. Spania

Conceptul de economie socială este bine cunoscut și dezvoltat în Spania, incluzând orice activitate economică ce respectă următoarele principii:

- primordialitatea oamenilor în fața capitalului;
- organizarea democratică;
- distribuirea profitului pe baza criteriului democratic;
- primordialitatea interesului general sau colectiv în fața interesului individual;
- contribuția la coeziunea socială, solidaritate și responsabilitatea socială.

În conformitate cu legislația spaniolă, organizațiile care au aceste principii și sunt recunoscute ca parte a economiei sociale sunt:

- cooperativele;
- societățile mutuale;
- asociațiile;
- fundațiile;

- întreprinderile deținute de către angajați;
- centrele speciale de ocupare;
- companiile sociale de inserție ocupațională.

Este important de menționat faptul că dispozițiile legale pentru fiecare dintre aceste categorii pot fi ușor diferite în fiecare regiune, având la bază respectarea principiului autonomiei regionale.

Tabelul nr. 17

Economia socială în Spania

Cooperative și alte forme similare acceptate	Societăți mutuale și alte forme mutuale similare acceptate	Asociații, fundații și alte forme similare acceptate
<ul style="list-style-type: none"> – Toate cooperativele (2005: 313.972 de locuri de muncă; 26.146 de întreprinderi) – Cooperative de producție (2005: 108.867 de locuri de muncă; 10.192 de întreprinderi) – Cooperative bancare (2005: 16.831 de locuri de muncă; 86 de întreprinderi) – Cooperative agricole (2005: 68.413 locuri de muncă; 3.659 de întreprinderi) – Cooperative de consum (2005: 12.344 de locuri de muncă; 327 de întreprinderi) – Cooperativele proprietarilor de pământ (2005: 2009 de locuri de muncă; 356 de întreprinderi) 	<ul style="list-style-type: none"> – Societăți mutuale (2001: 3.548 de locuri de muncă; 487 de întreprinderi) 	<ul style="list-style-type: none"> – Asociații voluntare (2001: 233.123 de locuri de muncă; 123.228 de entități) – Asociații de utilitate publică (2001: 22.992 de locuri de muncă; 1.277 de entități) – Entități singulare (ONCE, Cruz Roja); (2001: 49.011 locuri de muncă; 3 entități) – Fundații: (2001: 74.934 de locuri de muncă; 2.490 de entități)

Cooperative și alte forme similare acceptate	Societăți mutuale și alte forme mutuale similare acceptate	Asociații, fundații și alte forme similare acceptate
<ul style="list-style-type: none"> – Cooperative de servicii (2005: 8.207 locuri de muncă; 416 întreprinderi) – Cooperative de pescuit (2005: 154 de locuri de muncă; 16 întreprinderi) – Cooperative de transport: (2005: 854 de locuri de muncă; 214 întreprinderi) – Cooperative de sănătate (2005: 997 de locuri de muncă; o întreprindere) – Cooperative educaționale (2005: 10147 de locuri de muncă; 273 de întreprinderi) – <i>Alte forme acceptate:</i> – Societăți de muncă (2005: 125.646 de locuri de muncă; 20.279 de întreprinderi) – Entități speciale de muncă (2005: 47.370 de locuri de muncă; 1573 de întreprinderi) – Companii de inserție pe piața muncii (2005: 1.618 locuri de muncă; 60 de întreprinderi) 		

Sursa: DIESIS, 2008, 71.

6.3. Franța

Ideea inițială a „economiei sociale” în Franța a luat amploare în secolul 19, dar a fost ulterior eclipsată de către cooperative și structurile sectorului public. Apoi, în 1980, prin „Carta social-economică”, promovată de UNIOPSS (Union Nationale des Offices Publiques Sociales et Sanitaires), s-a definit economia socială în termeni vagi, ca fiind „în serviciul umanității”. În 1981, Partidul Socialist a venit la putere și a înființat DIES – Délégation Interministerielle à l’Economie Sociale, ce definea economia socială în termenii structurilor legale ca fiind „cooperative, organizații mutuale și asociații” fundamentate pe principiul proprietății private, democrației, solidarității și nonprofitului. În 1983 s-a înființat și IDES – Institut de Développement de l’Economie Sociale. Activitatea a înflorit în ceea ce privește asociațiile și dezvoltarea locală, cu accentuarea activităților și mai puțin a structurilor sale legale. În anii 1980, ca răspuns la șomajul pe termen lung, economia socială a crescut sub stindardul descentralizării și a reînnoit structura socială prin reconectarea economiei cu rădăcinile sale în societate. Astfel, guvernul francez definește economia socială și de solidaritate ca fiind compusă dintr-o varietate de organizații, definite fie de statutul lor legal (asociații, cooperative, asociații mutuale, fundații), fie de activitățile și obiectivele lor (integrare, comerț deschis), precum și de existența unor anumite principii: natura voluntară, operarea democratică, scopul orientat către interesul general.

Modelul francez a avut o largă influență în gândirea europeană cu privire la economia socială; organizațiile franceze au fost membri activi în organizațiile sectoriale europene, iar membrii francezi din Parlamentul European au sprijinit dezvoltarea acestui sector.

Tabelul nr. 18

Economia socială în Franța

Cooperative și alte forme similare acceptate	Societăți mutuale și alte forme mutuale similare acceptate	Asociații, fundații și alte forme similare acceptate
– Cooperative bancare (2003: 206.700 de	– Sănătate (2003: 58.000 de locuri de muncă; 750	– Asociații de acțiune socială

Cooperative și alte forme similare acceptate	Societăți mutuale și alte forme mutuale similare acceptate	Asociații, fundații și alte forme similare acceptate
locuri de muncă; 5 grupuri cooperatiste) – Cooperative agricole (2003: 150.000 de locuri de muncă; 3.600 de întreprinderi) – Cooperative de producție (2003: 35.200 de locuri de muncă; 1.580 de întreprinderi) – Cooperative de consum (2003: 17.050 de locuri de muncă; 70 de întreprinderi) – Altele (meșteșugari, comerț) (2003: 33.000 de locuri de muncă; 1.046 de întreprinderi)	de întreprinderi) – Asigurări mutuale – Companii (2003: 27.700 de locuri de muncă; 34 de întreprinderi cu 15.000 de voluntari); – GROUPAMA (29.400 de locuri de muncă; o întreprindere)	(2002: 746.910 locuri de muncă; 139.000 de voluntari; 33.078 de entități) – Asociații de sănătate (2002: 151.840 de locuri de muncă; 2.223 de entități) – Cercetare și educație – Asociații (2002: 194.230 de locuri de muncă; 50.000 voluntari; 15.233 de entități) – Fundații (2002: 10.100 de locuri de muncă; 72 de entități) – Altele (cultură și sport) (2002: 331.920 de locuri de muncă; 531.000 de voluntari; 77.585 de entități)

Sursa: DIESIS, 2008, 80.

6.4. Suedia

În acord cu raportul *Economia socială – al treilea sector pentru prosperitate, democrație și creștere?* elaborat în anul 2000 de către un grup de lucru al Ministerului Culturii, în Suedia, „conceptul de economie socială se referă la activități organizate al căror scop prioritar de servire a comunității se fundamentează pe valori democratice și pe activități independente

organizațional de sectorul public. Aceste activități economice și sociale sunt derulate de către asociații, cooperative, fundații și grupuri similare. Principala forță directivă a economiei sociale este beneficiul publicului sau membrilor unei asociații particulare, dar nu un motiv bazat pe profit”.

Suedia a utilizat în mod prioritar termenul în relație cu fondurile structurale, iar recent este folosit în corelație cu ocuparea comprehensivă și măsuri specifice politicilor regionale.

În noiembrie 1997, Guvernul suedez a decis să desemneze un Grup de Lucru privind Economia Socială, având ca sarcină reanalizarea condițiilor de operare a acestei forme economice și demonstrarea importanței sale în societate. Grupul de lucru, operațional în perioada martie 1998-decembrie 1999, a fost alcătuit din reprezentanți a cinci ministere, în special consilieri și experți.

Grupul de lucru a fost mandatat să studieze trei domenii:

- relația dintre economia socială și sectorul public;
- sprijinul financiar din partea guvernului suedez și UE pentru economia socială;
- condițiile economice și sociale ce au impact asupra economiei sociale.

Rezultatele activităților desfășurate de către Grupul de Lucru au fost concretizate în publicarea de rapoarte (*The Social Economy in the EU Member State Sweden – tradition and renewal in one concept (Ministerial Communication 1998:48)*; *The Social Economy – A third sector for prosperity, democracy and growth? with a separate appendix section*; *Social Economy in Practice – 19 exemple*). O definiție asemănătoare a fost adoptată cu ocazia celei de-a 7-a Conferințe Europene privind Economia Socială ce a avut loc la Gavle, în iunie 2001, eveniment organizat de către Guvernul suedez în colaborare cu diferite organizații europene și suedeze active în acest domeniu.

În prezent, Guvernul suedez a mandatat patru autorități locale, NUTEK, AMS, Fosaringskassan și Socialstyrelsen, pentru a crea un program intersectorial care să stimuleze inițierea și dezvoltarea întreprinderilor sociale. Dincolo de crearea unor soluții transversale cu sprijinul autorităților locale, programul propune modificări legislative ce

vizează garantarea adecvată a situației financiare a persoanelor ce lucrează în cadrul unităților economiei sociale și drepturile lor cu privire la rambursările din sistemul social de securitate.

Tabelul nr. 19

Economia socială în Suedia

Cooperative și alte forme similare acceptate	Societăți mutuale și alte forme mutuale similare acceptate	Asociații, fundații și alte forme similare acceptate
<ul style="list-style-type: none"> – Cooperative agricole (2005: 23.500 de locuri de muncă; 200 de întreprinderi) – Cooperative de consum (2005: 33.000 de locuri de muncă; 500 de întreprinderi) – Cooperative gospodărești (2005: 7.000 de locuri de muncă; 14.070 de întreprinderi) – Altele (ex.,. turism, educație) (2005: 36.000 de locuri de muncă; 4.000 de întreprinderi) 	<ul style="list-style-type: none"> – Societăți mutuale (2005: 11.000 de locuri de muncă; 230 de întreprinderi) 	<ul style="list-style-type: none"> – Fundații (2004: 23.135 de locuri de muncă; 4.218 entități) – Asociații (2004: 72.062 de locuri de muncă; 27.194 de entități)

Sursa: *DIESIS*, 2008, 93.

6.5. Marea Britanie

Termenul de economie socială a dobândit o anumită popularitate de-a lungul anilor 1980, dar nu a fost niciodată parte a vocabularului britanic, fiind utilizat mai des în Țara Galilor, Scoția și Irlanda de Nord. În schimb, termenul de „al treilea sector” este mai bine definit și include sectorul voluntar, cooperativele, fundațiile și întreprinderile sociale. Câteva dintre componentele sale, în mod notabil mișcarea cooperatistă și sectorul voluntar, sunt relativ puternice în Marea Britanie. Statistici comparative

indică Marea Britanie ca fiind plasată printre țările cu contribuții importante ale activității economice și ocupării relativ la economia socială. Totuși, anumite tipuri de organizații ale economiei sociale, cum ar fi cooperativele sociale și cooperativele lucrătorilor, nu au crescut foarte rapid în Marea Britanie, dar în schimb s-a manifestat tendința multiplicării „întreprinderilor sociale”.

Bazându-se pe definirea întreprinderii sociale, în anul 2001, Guvernul britanic a creat Social Enterprise Unit în cadrul Departamentului pentru Comerț și Industrie. În iulie 2002 a fost lansată o strategie pentru o perioadă de trei ani, prin publicarea *Social Enterprise: A Strategy for Success*, document în care se evidențiază Cuvântul-înainte adresat de primul-ministru. Strategia se structurează pe intervenții în trei domenii: crearea unui mediu favorizant, atingerea unor performanțe economice mai bune de către întreprinderile sociale și determinarea valorii întreprinderii sociale.

În iunie 2005 a fost numit un ministru pentru cel de-al treilea sector, iar structura a asimilat Unitatea Comunităților Active din cadrul Home Office și s-a creat astfel Office of the Third Sector, localizat în cadrul Cabinet Office, departament de coordonare ce raportează direct primului-ministru.

Strategia a fost revizuită în 2006 și actualizată în forma Social Enterprise Action Plan – Scalling New Heights. Acest plan de acțiune se focalizează pe generarea schimbării culturale, îmbunătățirea ofertei de consultanță și finanțare, precum și pe îmbunătățirea relațiilor cu sectorul public. Aceste direcții de acțiune urmăresc realizarea următoarelor activități:

- adoptarea unei culturi a întreprinderii sociale;
- asigurarea informării și consultării corecte pentru cei ce administrează întreprinderi sociale;
- accesarea adecvată a finanțărilor de către întreprinderile sociale;
- stabilirea cadrului de lucru al întreprinderilor sociale cu administrația centrală;
- asigurarea oferirii de servicii.

Economia socială în Marea Britanie

Cooperative și alte forme similare acceptate	Societăți mutuale și alte forme mutuale similare acceptate	Asociații, fundații și alte forme similare acceptate
<ul style="list-style-type: none"> – Cooperative: (2005: 190.458 de locuri de muncă; 18.895.862 de membri; 609 întreprinderi) dintre care: – Cooperative de consum (2004: 14.000 de locuri de muncă; 9.898.000 de membri; 42 de întreprinderi) – Cooperative bancare și de asigurare (2004: 12.938 de locuri de muncă) – Cooperative agricole (2000: 12.600 de locuri de muncă; 583 de întreprinderi) – Uniuni de credit (2005: cca 900 de locuri de muncă; 564 de întreprinderi) – Cooperative muncitorești (2005: 1.340 de locuri de muncă; 397 de întreprinderi) 	<ul style="list-style-type: none"> – Societăți de construcție (2005: 35.615 locuri de muncă; 12.203 locuri de muncă; 63 de întreprinderi) – Societăți mutuale (asigurări mutuale) (1997: 267 de întreprinderi) 	<ul style="list-style-type: none"> – Tot sectorul nonprofit (1995: 1.473.000 de locuri de muncă) dintre care: – Organizații voluntare educaționale și de cercetare (1995: 587.000 de locuri de muncă) – Organizații voluntare culturale (1995: 347.000 de locuri de muncă) – Organizații voluntare pentru servicii sociale (1995: 185.000 de locuri de muncă) – Organizații voluntare pentru dezvoltare și gospodărie (1995: 108.000 de locuri de muncă) – Alte organizații voluntare (1995: 247.000 de locuri de muncă)

Sursa: *DIESIS*, 2008, 98.

6.6. Finlanda

Termenul de economie socială nu are o definiție clară în contextul finlandez, iar sectorul cooperatist, care este în general apreciat ca fiind

important pentru acest domeniu, nu este perceput ca fiind „foarte social”, din două motive: 1. sistemul cooperatist este foarte bine structurat în sistemul economic tradițional (80% dintre cetățenii finlandezi sunt membri ai unei cooperative de consum, iar cooperativele de credit au o cotă de piață de 35%); sectorul public a administrat întotdeauna multe servicii ce reprezintă o activitate importantă în domeniul economiei sociale.

Un termen mai uzitat este „al treilea sector”, ce nu definește în mod exact ce tipuri de organizații sunt incluse, dar este caracterizat de utilizarea cuvintelor interes general, etică, social, nonprofit și voluntar. Organizațiile celui de-al treilea sector sunt sprijinite cu fonduri publice, multe asociații tradiționale pentru persoane cu handicap operând în extensia statului și modalitatea lor de a lucra se aseamănă cu organizațiile sectorului public. Aceste asociații au numai dreptul de a furniza anumite servicii sau este stabilit suportul periodic de către stat. În Finlanda este obișnuită cooperarea dintre sectorul public și asociațiile bunăstării, relație centralizată prin care se stabilesc activitățile pe scală mare ale acestor asociații. Anumite asociații nu au caracteristici speciale democratice și furnizează servicii cu finanțare din partea sectorului public, prin monitorizare atentă din partea statului, în timp ce alte asociații ce furnizează servicii pot să fie cu greu diferențiate de furnizorii sectorului privat.

Din anul 2004, o definiție clară a „întreprinderii sociale” este menționată în Legea întreprinderilor sociale 1351/2003, fiind considerată în principal ca o afacere, o întreprindere printre alte întreprinderi. Forma legală a întreprinderii poate fi orice formă legală aprobată în registrul comerțului, încearcă să obțină profit prin producerea de bunuri și servicii pentru piață într-un anumit sector. Definiția dimensiunii sociale se referă la obligația ca cel puțin 30% din totalul forței de muncă să fie formată din persoane cu handicap sau o combinație între handicap și șomaj pe termen lung. În ciuda entuziasmului inițial, numai câteva întreprinderi sociale au fost înființate, la sfârșitul lunii iunie 2007 fiind înregistrate 115 întreprinderi.

Tabelul nr. 21

Economia socială în Finlanda

Cooperative și alte forme similare acceptate	Societăți mutuale și alte forme mutuale similare acceptate	Asociații, fundații și alte forme similare acceptate
<ul style="list-style-type: none"> – Cooperative agricole (2004: 44.552 de locuri de muncă; 45 de întreprinderi) – Cooperative de consum (2004: 31.736 de locuri de muncă; 43 de întreprinderi) – Cooperative bancare (2004: 9.848 de locuri de muncă; 281 de întreprinderi) – Cooperative muncitorești (2004: 3.500 de locuri de muncă; 750 de întreprinderi) – Cooperative gospodărești (2004: 125 de întreprinderi) – Altele (2004: 2.221 de întreprinderi) – Cooperatives Europe: (2005; 112.146 de locuri de muncă; 4.945.492 de membri; 4.469 de întreprinderi) 	<ul style="list-style-type: none"> – Asigurări mutuale – Companii (2004: 5.405 locuri de muncă; 100 de întreprinderi) 	<ul style="list-style-type: none"> – Asociații de sănătate și acțiune socială (2003: 19.857 de locuri de muncă; 1.364 de entități) – Asociații de cercetare și educație (2003: 5.969 de locuri de muncă; 250 de entități) – Fundații (2003: 21.522 de locuri de muncă; 665 de entități) – Altele, în principal, în domeniul educației (2003: 27.644 de locuri de muncă; 5.259 de entități)

Sursa: DIESIS, 2008, 109.

6.7. Polonia

Economia socială în Polonia este definită ca o activitate a organizațiilor ce au atât scopuri economice, cât și sociale, cu mențiunea că

ultimele au o importanță mai mare. Economia socială acoperă golul pe care întreprinderile tradiționale nu-l pot acoperi din cauza lipsei unei profitabilități adecvate. Instituțiile economiei sociale sunt afaceri sau entități sociale ce operează în toate sectoarele și pot lua diferite forme: cooperative bancare, asigurare mutuală, cooperative, fonduri de garantare, agenții de dezvoltare regională, asociații și fundații. Aceste tipuri de fundații sunt active în domeniile-cheie: protecție socială, servicii sociale, îngrijirea sănătății, bănci, asigurări, producție agricolă, meșteșugărit, sectorul gospodăresc, servicii pentru cetățeni, pregătire și educație, cultură, sport și timp liber.

Cu toate că se identifică o multitudine de forme legale, se evidențiază un grup de trăsături comune pentru aceste entități: prioritatea scopurilor individuale și sociale asupra profitului, participarea voluntară și transparentă, controlul democratic al membrilor săi, realizarea nevoilor membrilor sau utilizatorilor serviciilor sale, managementul independent și autonom față de autoritățile publice; generarea profitului conduce la îndeplinirea unor scopuri specifice, cum ar fi dezvoltarea sustenabilă, servicii pentru membrii săi etc.

Cele mai importante entități ale economiei sociale în Polonia sunt:

- organizații cooperatiste și cooperative de ocupare – 13.000 de cooperative și 13 ramuri cooperatiste, cele mai numeroase fiind cooperativele gospodărești;
- cooperativele bancare acoperă mai mult de o treime din piață, produce 7% din întregul profit generat de întregul sector bancar și reprezintă mai mult 5% din valorile acestui sector;
- cooperative de credit și economisire – au mai mult de 1 milion de membri;
- companii de asigurare mutuală – există, de asemenea, companii ce acoperă 0,5% din piața asigurărilor;
- organizații neguvernamentale – se înregistrează mai mult de 40.000 de societăți și fundații în care lucrează 1% din numărul total de angajați ai economiei naționale.

ANEXA NR. 1

Cadrul financiar pentru 2007-2013 al UE – Exemple de posibilități de finanțare pentru organizațiile din economia socială

Program⁴²	Eligibilitate pentru solicitare de fonduri	Comentarii
<i>Titlul 1A– Competitivitate pentru dezvoltare și ocupare</i>		
Domenii care au fost explorate și care sunt relevante pentru economia socială		
1A.1 – AI 7 ^{lea} Program-cadru pentru cercetare	Centre de cercetare, corporații, administrații, IMM-uri, universități.	Organizațiile din economia socială trebuie să poată accesa ca IMM-uri. Poate fi folositor să se vadă dacă sunt abordate cele mai bune domenii de cercetare, inclusiv aspecte mai sociale, economice și de mediu care sunt relevante pentru elaborarea de soluții la problemele UE.
1A.6 – Învățare pe tot parcursul vieții	Centre de cercetare, autorități locale și regionale, școli, centre de pregătire, state, universități, asociații, federații, IMM-uri.	Cele mai relevante domenii - Programul Leonardo da Vinci. Trebuie clarificat cum și dacă programele sunt promovate pentru implicarea economiei sociale.
1A.7 – Cadrul de competitivitate și inovație (CIP)	Centre de cercetare, corporații, federații, state, agenții, IMM-uri, bănci, fonduri de investiții.	Organizațiile din economia socială trebuie să poată accesa toate aceste domenii. Inovarea pare să fie axată predominant pe știință și tehnologie, care ignoră înțelegerea din ce în ce mai

⁴² Tabelul prezintă principalele domenii ale cheltuielilor UE în perioada 2007-2013.

Program ⁴²	Eligibilitate pentru solicitare de fonduri	Comentarii
		mare a inovării non-tehnologice. Această abordare mai largă ar fi mai potrivită pentru nevoile economiei sociale.
Titlul 1B – Coeziune pentru dezvoltare și ocupare		
Domenii care au fost explorate și care sunt relevante pentru economia socială		
1B.1 – Fondul European de Dezvoltare Regională (ERDF)	Autorități locale și regionale, corporații, federații, state, agenții, IMM-uri, asociații.	
1B.2 - ESF	Centre de cercetare, autorități locale și regionale, centre de pregătire, federații, state, agenții, IMM-uri, universități și asociații.	
Titlul 2 – Conseroarea și managementul resurselor naturale		
Domenii care au fost explorate și care sunt relevante pentru economia socială		
2.2 – Dezvoltare rurală	Autorități locale și regionale, școli, centre de pregătire, federații, agenții, asociații.	Activitățile și soluțiile economiei sociale vor fi relevante în toate aceste domenii. Totuși, cu accentul pus pe asociații, pot organizațiile fără profit din economia socială sau întreprinderile din economia socială să se implice și

Program ⁴²	Eligibilitate pentru solicitare de fonduri	Comentarii
		consideră UE că rezultatele și abordările lor sunt relevante pentru această agendă?
2.4 – Viață + (instrument financiar pentru mediu)	Centre de cercetare, autorități locale și regionale, centre de pregătire, federații, state, agenții, IMM-uri, universități și asociații.	Sunt bune exemplele din economia socială folosite pentru a ilustra potențialul inovativ al diferitelor moduri de abordare a problemelor legate de nevoile de mediu, sociale și economice?
Domenii care nu au fost explorate, dar care ar putea fi relevante pentru economia socială		
2.2 - Dezvoltare rurală		
Titlul 3A – Libertate, siguranță și dreptate		
Domenii care au fost explorate și care sunt relevante pentru economia socială		
3A.1 Fondul european pentru integrarea locuitorilor din țări terțe	Centre de cercetare, autorități locale și regionale, state, IMM-uri de dezvoltare, universități și asociații.	Pot organizațiile fără profit și întreprinderile sociale sau întreprinderile din economia socială să acceseze aceste programe și a fost explorată relevanța lor?
3A.2 – Drepturi fundamentale și cetățenie	Centre de cercetare, autorități locale și regionale, centre de pregătire, federații, state, agenții, IMM-uri de dezvoltare, universități și asociații.	
3A.5 – Prevenirea	Adoptarea propunerii	

Program ⁴²	Eligibilitate pentru solicitare de fonduri	Comentarii
și lupta împotriva infracționalității	Comisiei nu fusese decisă în momentul publicării acestui tabel.	
3A.9 - Daphne		Pot organizațiile fără profit și întreprinderile sociale sau întreprinderile din economia socială să acceseze aceste programe și a fost explorată relevanța lor?
Domenii care nu au fost explorate, dar care ar putea fi relevante pentru economia socială		
3A.3 – Drept penal		
3A.10 – Drept civil		
3A.11 – Prevenirea și informarea în legătură cu drogurile		
Titlul 3B - Cetățenie		
Domenii care au fost explorate și care sunt relevante pentru economia socială		
3B.2 – Sănătate publică	Centre de cercetare, autorități locale și regionale, corporații, federații, state, agenții, IMM-uri, universități și asociații.	
3B.3 – Protecția consumatorilor	Federații, state, agenții, asociații.	Pot organizațiile fără profit și întreprinderile sociale sau întreprinderile din economia socială să acceseze aceste programe și a fost explorată relevanța lor?

Program ⁴²	Eligibilitate pentru solicitare de fonduri	Comentarii
3B.4 - Cultură 2007	Centre de cercetare, autorități locale și regionale, corporații, federații, state, agenții, IMM-uri, universități și asociații.	
3B.5 – Tineri în acțiune	Autorități locale și regionale, centre de pregătire, federații, agenții, asociații.	Pot organizațiile fără profit și întreprinderile sociale sau întreprinderile din economia socială să acceseze aceste programe și a fost explorată relevanța lor?
3B.7 – Europa pentru cetățeni	Centre de cercetare, federații, universități și asociații.	
Domenii care nu au fost explorate, dar care ar putea fi relevante pentru economia socială		
3B.1 – Instrument financiar pentru protecția civilă		
3b.2 – Media 2007 (sprijin pentru sectorul audiovizual)		
Titlul 4 – Uniunea Europeană ca partener global		
Domenii care nu au fost explorate, dar care ar putea fi relevante pentru economia socială		
4.1 - Instrument pentru preaderare (IPA)		
4.5 – Rezervă		

Program⁴²	Eligibilitate pentru solicitare de fonduri	Comentarii
pentru garantarea împrumuturilor		
4.6 - Instrument pentru cooperarea cu țările industrializate sau cu alte țări și teritorii cu venituri mari (ICI)		
4.7 – Instrument financiar pentru protecția civilă		
4.8 - Ad-hoc		
4.9 – Instrument european pentru vecinătate și parteneriat (ENPI)		
4.10 - Instrument pentru dezvoltarea cooperării (ENPI)		
4.11 - Instrument european pentru democrație și drepturile omului (EIDHR)		
4.12 - Instrument pentru stabilitate		
4.13 – Ajutor umanitar		
4.14 – Rezerve pentru ajutoare de urgență		

BIBLIOGRAFIE

- Archimbaud, A. (1995) - "L'Économie alternative, forme radicale de l'économie sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, No. 256
- Arpinte, D.; Cace, S.; Theotokatos, H.; Koumalatsou, E. (2010) – „The Social Economy in the European Union”, *Revista Calitatea vieții*, Nr. 1-2
- Badelt, Ch. (2006) – “Entrepreneurship Theories of the Non-Profit Sector”, in *Voluntas*, Vol. 8, No. 2
- Borzaga, C.; Defourny, J. (eds.) (2001) - *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge
- Borzaga, C.; Galera, G. (2004) - *Social Economy in Transition Economies: Realities and Perspectives*, discussion paper presented at the “First Meeting of the Scientific Group on Social Economy and Social Innovation of the OECD Centre for Local Development”, Trento, Italy
- Borzaga, C.; Santuari, A. (2000) - *The Innovative Trends in the Non-Profit Sector in Europe: The Emergence of Social Entrepreneurship: New Trends*, OECD Conference, Washington DC
- Borzaga, C.; Santuari, A. (2001) – “Italy: from Traditional Co-operatives to Innovative Social Enterprises”, in Borzaga, C.; Defourny, J. (eds), *The Emergence of Social Enterprise*, London, Routledge
- Borzaga, C.; Santuari, A. (eds.) (1998) - *Social Enterprises and New Employment in Europe*, Regione Autonoma Trentino-Alto Adige and Consorzio Nazionale della Cooperazione Sociale, Trento
- Borzaga, C.; Spear, R. (2004) - *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Trento, Edizioni 31
- Cace, S. (2004) - *Statul bunăstării: evoluții și tendințe*, București, Editura Expert
- Chaves, R.; Monzon, J.L. (2000) - „Las cooperativas sen las modernas economias de mercado”, *Economistas*, No. 83, p. 113-123

-
- Chrysakis, M.; Ziomas, D.; Karamitopoulou, D.; Xatzantonis, D. (2002) - *Prospects of Employment in the Social Economy Sector*, Thessaloniki, Sakkoulas
 - Coraggio, J.L. (1995) - *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Instituto de Estudios y Acción Social, Buenos Aires
 - Defourny, J. (1999) - *A New Entrepreneurship in the Social Economy*, Bingley, EMES
 - Defourny, J.; Borzaga, C. (2001) - *The Emergence of Social Enterprise in Europe*, London, Routledge
 - Defourny, J.; Favreau, L.; Laville, J.-L. (1998) - *Insertion et nouvelle économie sociale*, Paris, Desclée de Brouwer
 - Defourny, J.; Monzón Campos, J.-L. (1992) - *Economie sociale – entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, De Boeck et CIRIEC
 - Eme, B.; Laville, J.L. (1999) - "Pour une approche pluraliste du tiers secteur", *Nouvelles pratiques sociales*, Vol. 11-12, N° 1-2.
 - Favreau, L.; Vaillancourt, Y. (2001) - "Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire", *RECMA – Revue internationale de l'économie sociale*, No. 281
 - Fecher, F.; Lévesque, B. (2008) – „The Public Sector and the Social Economy in the Annals (1975-2007): Towards a New Paradigm”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79:3/4 2008, p. 679-727
 - Heckl, E. (2007) - *Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe*, Final Report, Vienna
 - Lévesque, B. (2003) - "Fonction de base et nouveau rôle des pouvoirs publics: vers un nouveau paradigme de l'État", *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, 60, 2, 181-216
 - Levitt, T. (1973) - *The Third Sector – New Tactics for a Responsive Society*, Division of American Management Associations, New York
 - Lewis, D. (1999) - *International Perspectives on Voluntary Action: Reshaping the Third Sector*, London, Earthscan
 - Mărginean, I. (1994) - *Politica socială și economia de piață în România*, București, CIDE

- Monnier, L.; Thiry, B. (1997) - "Introduction. The general interest: its architecture and dynamics", *Annals of Public and Cooperative Economics*, Volume 68, Issue 3, pages 397-408 (September 1997)
- Noya, A.; Clarence, E. (2007) - *The Social Economy Building Inclusive Economies*, Paris, OECD
- Parnell, E. (1992) - „A New Look at Co-operatives and Their Role in Developing Countries“, *Small Enterprise Development*, Volume 13, No. 1 (March 1992)
- Paton, R. (2003) - *Managing and Measuring Social Enterprise*, London, Sage Publications
- Razeto, L. (1993) - *Empresas de trabajadores y economía de mercado*, PET, Chile
- Robert, V. (2007) - *L'irrésistible montée de l'économie sociale – un project, une culture, des valeurs*, Paris, Editions Autrement
- Salamon, L.M.; Anheier, H.K. (1997) - *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-National Analysis*, Manchester and New York, Manchester University Press.
- Salamon, L.M.; Anheier, H.K. (1998) - *The Emerging Sector Revisited, a Summary*, Baltimore, The John Hopkins University
- Salamon, L.M.; Anheier, H.K.; List, R.; Toepler, S.; Sokolowski, W. et al (1999) - *Global Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*, The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Project, Baltimore
- Spaer, R. (2006) - *Institutional Frameworks for Social Enterprise: Challenges for Poland and Other New Member States*
- Westall, A. (2007) - *How can innovation in social enterprise be understood, encouraged and enabled?*, Cabinet Office, Office of the Third Sector, London
- Zamfir, C.; Zamfir, E. (1995) - *Politici sociale: România în context european*, București, Editura Alternative
- *** *European Network, The Emergence of Social Enterprises in Europe: A short overview*, (1999), EMES, Brussels

-
- *** *The Emergence of Social Enterprises. A New Answer to Social Exclusion in Europe*, (1997, 1998, 1999), EMES Network, Semestrial Progress Reports to the European Commission
 - *** *The Social Economy in the European Union*, (2007) CIRIEC, Brussels, European Economic and Social Committee
 - DIESIS (2008) - *Map of European and National Social Economy Institutions and Organisations* (in the framework of the Equal project "PROMES – Promotion of Social Economy")
 - *European Parliament Report on Social Economy*, 2008/2250
 - *Local Initiatives for Development* (1995), Brussels, European Commission
 - *National Strategy Report on Social Protection and Social Inclusion 2006–2008*, Ministry of Employment and Social Protection, September 2006, Athens (http://eu.europa.eu/employment_social/socialinclusion/docs/2006/nap/greece_en.pdf)
 - *SEEN 1 – The Social Economy Exchange Network, New Financial Instruments*, European EQUAL Community Initiative Programme (<http://www.seen-equal.eu>)
 - *SEEN 2 – The Social Economy Exchange Network, Approaches to social added value*, European EQUAL Community Initiative Programme (<http://www.seen-equal.eu>)
 - *Social enterprises* (1999), Paris, OECD
 - *The First Report on Local Development and Employment Initiatives* (1996), Brussels, European Commission, 1996
 - *Third System and Employment: Directory of Projects*, European Commission (1998 b), Pilot Action, DGV. A4, Brussels
 - *Third System Organizations and Their Role in Developing Employment*, Brussels, European Parliament & European Commission (2000)
 - *Troisième Système & Emplois*, European Commission (1998 a), Séminaire Conjoint, DGV. A4, Bruxelles.



București, România

Tel.: 021-318.24.38; Fax: 021-318.24.32
Licența ministerului culturii nr. 1442/1992
Consilier editorial: Valeriu IOAN-FRANC

ISBN 978-973-618-232-7

Apărut 2010