



MINISTERUL
TINERETULUI
ȘI SPORTULUI
AL REPUBLICII MOLDOVA



INDIVIDUELL
MÄNNISKOHJÄLP
SWEDISH
DEVELOPMENT
PARTNER



FEDERAL MINISTRY OF
LABOUR, SOCIAL AFFAIRS AND
CONSUMER PROTECTION



EAST EUROPE FOUNDATION
MOLDOVA



Международная организация по миграции (IOM)
Агентство ООН по миграции

СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Национальная Конференция
по Социальному
Предпринимательству

II выпуск



СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Национальная Конференция
по Социальному
Предпринимательству

КИШИНЭУ, 2016

II выпуск

Эта брошюра была разработана в рамках Национальной Конференции по Социальному Предпринимательству, II выпуск, проведенной при финансовой поддержке, оказанной Министерством Молодежи и Спорта Республики Молдова, Фондом Восточная Европа, Представительством СП Swedish Development Partner и Атташе по Труд, Социальным Вопросам и защите Потребителей Посольства Австрии в Кишинэу.

Доноры необязательно разделяют представленные здесь точки зрения и мнения. Ответственность принадлежит исключительно авторам.

Распространяется бесплатно.

ВВЕДЕНИЕ: СМЫСЛ ПОНЯТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	5
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	19
1.1. Эволюция социальной экономики	19
1.2. Определения социальной экономики	22
1.3. Понятия и концепция некоммерческих организаций	25
2. СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ В ЕВРОПЕ	29
2.1. Социальная экономика в Европе	29
2.2. Кооперативы	33
2.3. Совместные общества	36
2.4. Ассоциации	40
2.5. Фонды	45
2.6. Социальные предприятия	50
2.7. Гибридные субъекты социальной экономики	58
3. МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	59
3.1. Англо-саксонская модель	59
3.2. Скандинавская модель	60
3.3. Европейская континентальная модель	61
3.4. Южно-европейская модель	63
3.5. Центральные и восточно-европейские страны	64
4. СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ	69
4.1. Консультационные механизмы ЕС, касающиеся проблем социальной экономики	69
4.2. Структуры Европейской Комиссии и социальная экономика – предпринимательство и занятость	72
БИБЛИОГРАФИЯ	76

Введение:

Смысл понятия социального предпринимательства

Идея *социального предпринимательства* имеет чрезвычайно насыщенное значение и кажется очень актуальной в наши дни. Она совмещает энтузиазм социальной миссии с образом дисциплины, направленной на прибыль, а также и с инновациями, и с решимостью, ассоциируемые обычно с первооткрывателями высоких технологий. Пришло время для рассмотрения в духе предпринимательства и социальных проблем. У многих правительственных или филантропических действий были скромные результаты, далеко от ожиданий граждан. Большая часть важных учреждений социального характера зачастую считается неэффективными, неумелыми или неподготовленными для сегодняшнего дня. Таким образом, социальные предприниматели, необходимы для развития новых моделей для XXI века.

Система концепций, используемых в социальном предпринимательстве, может и является новой, но явление, как таковое, не является чем-то новым. Всегда существовали социальные предприниматели, хотя они и не назывались подобным образом. Они создали многие из ключевых учреждений, которые на сегодняшний день единогласно признаются. В то же самое время, новое название важно, потому что разграничивает границы сектора. Наряду с креативными некоммерческими организациями, социальное предпринимательство может включать

и организации, направленные на прибыль, как, например, ассоциации взаимного кредита в определенном населенном пункте, или гибридные организации, которые совмещают неприбыльные элементы с прибыльными, как, к примеру, общежития для бездомных, которые начинают собственный бизнес, трудоустройство бенефициаров. Новая терминология оказывает вклад в расширение поля деятельности. Социальные предприниматели ищут самые эффективные возможности для того, чтобы достичь своих социальных целей.

Хотя концепция социального предпринимательства пользуется все большей популярностью, у нее есть различные значения для различных людей. Очень многие ассоциируют социальное предпринимательство исключительно с некоммерческими организациями, которые начинают деятельность, приносящую доход или прибыль. Другие используют ее для того, чтобы сослаться на предпринимателей, которые интегрируют социальные задачи в процессе ведения своей деятельности.

Происхождение термина *Предприниматель*

Общепринято, что быть предпринимателем ассоциируется с началом собственного бизнеса, но у этого термина есть намного более богатая история и более детальное значение. Термин *предприниматель* появился в результате экономической эволюции во Франции XVII-XVIII веках. По-французски это означает кого-либо, кто развивает проект или занимается значительной деятельностью. Более конкретно он использовался для идентификации личностей с предпринимательским духом, которые стимулировали экономический прогресс путем нахождения новых и более лучших возможностей что-либо делать. Французский экономист, которому наиболее часто присваивается использование этого значения термина предприниматель, является Жан Батист Сэй. В начале XIX века он утверждал: „Предприниматель трансформирует экономические ресурсы из сниженной сферы деятельности в сферу с более высокой

производительностью и с большей выгодой.” Предприниматель создает стоимость.

В XX веке наиболее часто ассоциируемым экономистом с этим термином был Джозеф Шумпетер. Он описывал предпринимателей в качестве новаторов, которые руководят процессом „креативно - деструктивного” капитализма: „Функцией предпринимателя является реформирование или революционизирование производственной модели”. Они могут осуществлять это различными способами: „посредством эксплуатации определенного изобретения или, в более общих чертах, какой-либо еще неиспользованной возможности для производства товара нового типа, или путем нового метода производства уже существующего товара, путем открытия нового источника сырья или какой-либо новой возможности продажи, путем реорганизации производственной цепочки и так далее”. Предприниматели Шумпетера являются источниками перемен в экономике. Получая доступ к новым рынкам или создавая новые возможности вести дела, они толкают экономику вперед.

Действительно то, что многие из тех предпринимателей, которых описывают Сэй или Шумпетер, осуществляют свою функцию путем открытия новых бизнесов, ориентированных на получение прибыли. Однако, начало собственного дела не представляет собой суть предпринимательства. Хотя другие экономисты использовали этот термин с различными нюансами, традиция Сэй-Шумпетера послужила основой для текущего использования концепции.

Современные теории Предпринимательства

Современные авторы из сферы менеджмента и бизнеса представили обширную палитру теорий предпринимательства. Многие из ведущих мыслителей остаются верными традиции Сэй-Шумпетера, но предлагают вариации на эту тему. Например, в своей попытке выявить, что у предпринимателей есть особенного, Питер Друкер начинает с определения, данного

Сэй, но углубляет его, чтобы направить на целесообразность. Друкер не утверждает, что предприниматели определяют изменения, но видит их в качестве тех, кто использует возможности, которые изменения (в результате технологий, предпочтений потребителей, социальных норм и так далее) создают. Он заявляет: „это определяет предпринимателя и предпринимательство – предприниматель постоянно ищет изменение, отвечает на него и использует эту возможность”. Понятие „целесообразность” „стало центральным во многих из текущих определений предпринимательства. Это способ, которым современные теоретики менеджмента поддерживают понятие Сэя по трансформации экономических ресурсов из сниженной сферы деятельности в сферу с более высокой производительностью и с большей выгодой. Целесообразность означает возможность создания стоимости подобным образом. Предприниматели обладают способностью больше видеть возможности, нежели проблемы, создаваемые изменениями.

Для Друкера начало собственного дела не является ни необходимым, ни достаточным для предпринимательства. Он ясным образом комментирует, что „не любой малый бизнес является предпринимательским или представляет собой предпринимательство”. Он цитирует пример „семьи, которая открывает продовольственный магазин или ресторан в американском квартале”, чтобы продвигать свое утверждение. Нет ничего новаторского или ориентированного на изменение в этом примере. То же самое было бы верно и в новой НПО. Не все новые организации являются предпринимательскими. Друкер еще добавляет ясным образом, что предпринимательство не нуждается в ориентации на прибыль. В своей книге об Инновациях и Предпринимательстве он утверждает: „Не существует более подходящего текста для истории предпринимательства, чем открытие новых университетов и, в особенности, американских университетов”. Он объясняет насколько важна была инновация в свое время. Далее он посвящает главу предпринимательству в государственных учреждениях.

Говард Стивенсон – важный теоретик предпринимательства в Гарвардской Бизнес Школе – привнес элемент множества ресурсов в определение, ориентированное на целесообразность на основании исследования, проведенного для определения того, что отличает менеджмент предпринимательства от других, более обыденных, форм „административного” менеджмента. Выявив несколько измерений этого отличия, он предлагает определение ключевого элемента предпринимательского менеджмента в качестве „поиска возможностей без связи с доступными ресурсами”. Он обнаруживает, что предприниматели не только наблюдают за и отслеживают возможности, которые административные менеджеры игнорируют; предприниматели не допускают, чтобы собственное ограничение ресурсов ограничивало их дополнительные возможности. Используя метафору Элизабет Барретт Браунинг, цели выходят за рамки возможностей (задачи превосходят ресурсы). Предприниматели мобилизуют ресурсы других для осуществления своих предпринимательских задач, в то время как администраторы позволяют, чтобы существующие ресурсы и установленные задачи ограничивали их видение и действия. В очередной раз мы сталкиваемся с определением, которое не ограничивается началом собственного дела.

Различие между социальными предпринимателями и бизнес-предпринимателями

Идеи Сай, Шумпетера, Друкера и Стивенсона привлекательны, потому что они с легкостью могут быть использованы как в социальном, так и в бизнес секторе. Они описывают ориентацию мышления и тип поведения, которые могут проявляться везде. В мире, в котором ограничения между секторами исчезают, это является преимуществом. Мы должны выстраивать понимание социального предпринимательства на этой крепкой традиции предпринимательской теории и исследований. Социальное предпринимательство является одним из видов предпринимательства. Они представляют собой предпринимателей с

социальной миссией. Однако, как следствие этой миссии, они сталкиваются с конкретными вызовами и любое определение должно отражать это.

Для социальных предпринимателей социальная миссия является социально-направленной и ясной. Это напрямую касается того образа, каким социальные предприниматели отслеживают и оценивают возможности. Центральным критерием становится, таким образом, влияние на эту миссию, а не только достижение богатства. Богатство представляет собой только средство для социальных предпринимателей. У бизнес предпринимателей создание богатства – это средство для создания стоимости. Это потому что бизнес предприниматели подчиняются рыночной дисциплине, которая устанавливает, подобным образом, если они являются создателями стоимости. Если они не используют ресурсы для более продуктивных целей, они будут исключены из бизнеса.

Рынки не являются совершенными, но в долгосрочной перспективе они достаточно хорошо функционируют в качестве теста для создания частной стоимости, в особенности создания той стоимости для клиентов, которые в состоянии и готовы покупать. Способность предпринимателя привлекать ресурсы (капитал, труд, оборудование и так далее) на конкурентоспособный рынок является достаточным показателем того, что его бизнес представляет более эффективное использование ресурсов по сравнению с его конкурентами. Логика – простая. Предприниматели, которые могут больше заплатить за ресурсы, конечно же, являются теми, которые могут их использовать самым надлежащим образом, как это устанавливает рынок. Стоимость создается в бизнесе тогда, когда клиенты хотят заплатить больше, чем стоило производство товара или услуги, которые продаются. Прибыль (доход минус затраты), которую генерирует бизнес, является достаточно хорошим показателем стоимости, которую он создал. Случае, если предприниматель не может убедить достаточное количество клиентов заплатить адекватную цену для того, чтобы получить прибыль, это явля-

ется убедительным показателем того, что созданная стоимость недостаточна для оправдания использования ресурсов. В таком случае происходит натуральное ре-эшелонирование ресурсов в следствие того, что фирмы, которые терпят неудачу в создании стоимости, не могут приобретать достаточные ресурсы или не могут увеличивать свой капитал. Они уходят с рынка. Фирмы, которые создают самую большую экономическую стоимость, обладают необходимой ликвидностью для получения новых ресурсов, необходимых для развития.

Рынки, однако, не функционируют также хорошо для социальных предпринимателей. В особенности, рынок не способен оценить улучшение социальной ситуации, услуг или общественных благ, или выгод для лиц, которые не могут позволить себе заплатить за них. Эти элементы зачастую являются первостепенными для социального предпринимательства. Это определяет социальный характер предпринимательства. Как следствие, намного сложнее определить, если социальный предприниматель создал достаточную стоимость для оправдания используемых ресурсов для получения соответствующей стоимости. Выживание или развитие социального предприятия не является доказательством его эффективности или продуктивности в улучшении социальных условий. Это, в лучшем случае, самый слабый показатель.

Социальные предприниматели действуют на рынках, но эти рынки зачастую не предлагают правильную дисциплину. Многие организации с социальными задачами требуют оплату пошлин за предлагаемые услуги. Они также соревнуются между собой за денежные пожертвования, волонтеров или поддержку другого рода. Но, во многих случаях, дисциплина этих „рынков” не связана тесно с миссией социального предпринимателя. Это зависит от тех, кто платит налоги или предлагает ресурсы, какой является их мотивация, и насколько корректно оценивается социальная стоимость, созданная организацией. Эта трудность присуща данной оценке создания социальной стоимости. Как много социальной стоимости создается снижением

загрязнения вод или спасением сов, или проведением времени с пожилыми людьми? Эти подсчеты не только сложные, но и неясные. Даже тогда, когда результаты могут быть измерены, трудно определить, что они являются результатом определенного вмешательства. Например, снижение уровня криминальности в определенном регионе Великобритании объясняется установкой камер слежения, внедрением новых политик на местном уровне или выросшим уровнем экономического развития? Даже тогда, когда улучшение может быть измерено и отнесено к определенному вмешательству, социальные предприниматели зачастую не могут определить стоимость, которую они создали в экономической форме для оплаты ресурсов, которые они использовали. У кого они будут просить деньги за очистку воды или за установку камер слежения? Каким образом они могут получить доступ ко всем тем, которые пользуются услугами, чтобы попросить их заплатить пошлину? Для того, чтобы разрешить проблему определения созданной стоимости, социальные предприниматели полагаются на денежные пожертвования, на волонтеров, но это еще больше “мутит воду” дисциплины на рынке. Возможность привлечения этих филантропических ресурсов может предоставить некоторые показатели о созданной стоимости для тех, которые предлагают ресурсы, но это не является тем показателем, на который мы можем полагаться. Психологический комфорт, который получают люди посредством денежных пожертвований и волонтерской деятельности, достаточно туманно согласовывается с реальным социальным влиянием, даже если кажется, что он определенным образом и согласуется.

Определение Социального Предпринимательства

Любое определение социального предпринимательства должно отражать необходимость замены для правил рынка, которые действуют для бизнес предпринимателей. Мы не можем предполагать, что законы рынка автоматически исключают социальные предприятия, которые неэффективны, с точки зрения ис-

пользования ресурсов. Следующее определение совмещает акцент на дисциплине и строго соответствует понятиям: создание стоимости, перенятое у Сай, инновация и источник перемен от Шумпетера, поиск возможностей от Стивенсона. Вкратце, это определение звучало бы следующим образом:

Социальные предприниматели играют роль источника перемен в социальном секторе посредством:

- *Признания миссии для создания и поддержки социальной ценности (не только для личной выгоды),*
- *Признания и отслеживания новых возможностей для осуществления миссии,*
- *Вовлечения в процесс непрерывной инновации, адаптации и обучения,*
- *Решительных действий, без ограничения со стороны ресурсов, доступных на данный момент времени, и*
- *Демонстрации выраженного чувства ответственности перед бенефициарами, которым оказываются услуги, а также за полученные результаты.*

Это, конечно же, является „идеальным” определением. Руководители социального сектора иллюстрируют эти характеристики примерами различных образов и степеней. Насколько определенное лицо ближе к тому, чтобы удовлетворить все эти условия, настолько оно лучше выполняет условия хорошего социального предпринимателя. Те, которые являются более креативными в своей деятельности, и которым удастся достичь более значимых социальных достижений, будут считаться самыми лучшими предпринимателями. Настоящие социальные предприниматели (согласно Шумпетеру) реформируют в значительной степени или революционизируют собственные сферы деятельности. Каждый элемент этого краткого определения нуждается в детализации. Разберем их по очереди.

Источники изменения в социальном секторе: социальные предприниматели являются реформаторами или революционерами, описанными Шумпетером, но у которых есть социальная миссия. Они осуществляют фундаментальные изменения в соответствии с тем образом, каким ведутся дела в этом секторе. Их видение ясно. Они обращаются к ключевым причинам проблем, вместо того, чтобы “лечить” только симптомы. Они зачастую снижают потребности вместо того, чтобы их удовлетворять. Они преследуют цель генерирования системных изменений и устойчивых улучшений. Хотя может они действуют на местном уровне, у их действий есть необходимый потенциал для стимулирования глобальных изменений в соответствующих областях, в независимости от того, если идет речь об образовании, здоровье, экономическом развитии, окружающей среде или другом социальном секторе.

Признание миссии для создания и поддержки социальной ценности: это является прямым образом той сутью, которая отличает социальных предпринимателей от бизнес предпринимателей (даже от бизнес предпринимателей, ответственных с социальной точки зрения). Для социального предпринимателя социальная миссия является фундаментальной. Это миссия по социальному развитию, которая не может быть сведена к частным, личным выгодам (финансовым или потребительским) для определенных лиц. Получение прибыли, генерирование богатства или служение интересам клиентов может быть частью модели, но это является средствами для достижения социальной цели, а не цели, как таковой. Прибыль – это не гарантия того, что у тебя есть ценный продукт, или удовлетворение бенефициаров; социальное влияние является тем, что предлагает эту гарантию. Социальные предприниматели стремятся к результатам в долгосрочной перспективе, в результате осуществленных инвестиций. Социальные предприниматели хотят более чем „осуществить удар”, они хотят произвести долгосрочные изменения. Они думают о том, как можно было бы перенести влияние на более постоянную основу.

Признание и отслеживание новых возможностей: там, где другие видят проблемы, предприниматели видят возможности. Социальные предприниматели не только руководствуются отслеживанием определенных социальных нужд или своим чувством сострадания, у них, скорее, есть видение того, как могут осуществляться изменения. Они полны решимости претворить в жизнь свое видение. Они очень настойчивы. Модели, которые они разрабатывают, и действия, которые они осуществляют, могут и, зачастую, даже определяют изменение в той степени, в которой предприниматели узнают, что осуществимо и что не осуществимо. Ключевым элементом является настойчивость, комбинированная с принятием необходимых изменений. Вместо того, чтобы отказаться тогда, когда они встречаются с препятствием, предприниматель спрашивает: „Как может быть преодолено это препятствие? Как мы можем сделать так, чтобы вещи двигались вперед?“

Вовлечение в процесс непрерывной инновации, адаптации и обучения: предприниматели – новаторы. Они открывают новые территории, развивают новые модели и являются первооткрывателями новых подходов. Все же, как отмечал Шумпетер, инновация может принимать многие формы. Нет необходимости изобретать что-то совершенно новое; может предусматриваться лишь внедрение существующей идеи новым способом или в новой ситуации. Не обязательно, чтобы предприниматели являлись новаторами. Они должны быть только креативны во внедрении того, что другие изобрели. Их новаторство может происходить из способа, каким они структурируют основные программы или из способа, каким они собирают ресурсы или обосновывают действия. С точки зрения финансирования, социальный предприниматель ищет инновационные возможности для того, чтобы убедиться в том, что у его предприятия будет доступ к ресурсам в течение всего процесса создания социальной стоимости. Это желание инновации представляет собой образ действий предпринимателей. Это не только единственная искорка творчества. Это непрерывный процесс исследования, обучения

и улучшения. Конечно, инновация приносит неопределенность и риск неудачи. Предприниматели, как правило, имеют высокую устойчивость к неопределенности и учатся тому, каким образом можно контролировать риски для себя и для других. Они рассматривают провал одного из проектов в качестве опыта обучения, а не в качестве личной трагедии.

Решиительные действия, без ограничения со стороны ресурсов, доступных на данный момент времени: социальные предприниматели не позволяют своим ограниченным ресурсам сдерживать их в осуществлении своих видений. Им удается многое осуществить малыми ресурсами и привлечь ресурсы от других. Они эффективно используют скудные ресурсы и множат их посредством привлечения партнеров и сотрудников. Они постоянно исследуют различные варианты для приобретения ресурсов, от филантропических до коммерческих подходов, характерных для бизнес сектора. Они не ограничены нормами или традициями этой сферы. Они разрабатывают стратегии по привлечению ресурсов, которые могут поддержать и укрепить их социальную миссию. Они берут на себя рассчитанные риски и контролируют кризисные периоды для того, чтобы минимизировать удары, которые им могут нанести провалы. Они понимают нетерпимость к риску партнеров и используют ее для распределения тем, которые лучше подготовлены к тому, чтобы его принять.

Демонстрация выраженного чувства ответственности перед бенефициарами, которым оказываются услуги, а также за полученные результаты: в силу того, что по правилам рынка неэффективные социальные предприятия автоматически не исключаются, социальные предприниматели принимают меры, чтобы гарантировать для себя создание стоимости. Это означает, что они стремятся к ясному пониманию тех бенефициаров, кому оказывают услуги. Они перестраховываются, если правильно оценили потребности и ценности людей, которым намереваются оказывать услуги, а также населенных пунктов, в которых действуют. В некоторых случаях это требует тесных связей с данными населенными пунктами. Они понимают ожидания и ценности „ин-

весторов” (включая тех, которые инвестируют деньги, время и /или понимание), которые им помогают. Они стремятся к предоставлению настоящих социальных решений бенефициарам и населенным пунктам, а также привлекательных результатов (социальных и/или финансовых) для инвесторов. Создание соответствия между ценностями инвесторов и потребностями населенного пункта – важная составная часть вызова. Когда это осуществляется, социальные предприниматели создают механизмы обратной связи, схожие с теми, которые существуют на рынке, с целью укрепления доверия. Они измеряют прогресс с точки зрения социальных, финансовых и менеджерских результатов, а не только через призму масштаба, влияния или процесса. Они используют эту информацию для осуществления дальнейших изменений в действиях, которые могут быть необходимы.

Социальные предприниматели: „редкая птица”

Социальное предпринимательство описывает ряд поведений, которые являются исключительными. Эти поведения следует поощрять и вознаграждать у тех, у которых имеется способность и необходимый темперамент для этого типа деятельности. Существует необходимость в как можно большем количестве таких лиц. Было бы необходимо, чтобы каждый из нас стремился стать социальным предпринимателем? Нет. Не каждый лидер социального сектора подходит для предпринимательства. То же самое верно и в бизнесе. Не каждый лидер бизнеса является предпринимателем в том смысле, в каком об этом думали Сай, Шумпетер, Друкер или Стивенсон. В то время как мы желали бы видеть более распространенное предпринимательское поведение в обоих секторах, общество нуждается в различных лидерах, с точки зрения как типа, так и как стиля. Социальные предприниматели представляют собой специальный тип лидеров, и они должны рассматриваться в качестве таковых. Предыдущее определение подчеркивает их специальный статус и стремится к тому, чтобы социальное предпринимательство не

рассматривалось поверхностно. Мы нуждаемся в социальных предпринимателях, чтобы они помогли нам выявить новые пути разрешения социальных проблем в новом столетии.

Социальные предприниматели осуществляют свою деятельность в социальной среде. Они создают здесь сеть возможностей, проектов и действий, которые находятся под „зонтом” социальной экономики.

1.

Теоретические и концептуальные подходы к социальной экономике

1.1. Эволюция социальной экономики

Социальная экономика исторически связана с народными ассоциациями и кооперативами, на основании которых выстроился ее фундамент.¹ Система ценностей и принципы народных ассоциаций – ассоцианизм, ассоциативная демократия², кооперативизм, мутуализм – представляют элементы, которые заложили основу современной модели социальной экономики, структурированной вокруг трех крупных семей организаций: кооперативов, совместных обществ и ассоциаций, с недавним добавлением некоммерческих организаций (ассоциации, фонды, федерации) и социальных предприятий. Кооперативы, общества взаимопомощи и ассоциации проявляли своим характерным образом единичный ассоциативный импульс: это был ответ самых уязвимых и незащищенных социальных групп *посредством организаций самопомощи* на новые условия жизни, соз-

¹ CIRIEC (Международный центр исследований и информации об общественной, социальной и кооперативной экономике), *The Social Economy on the European Union*, с. 11, 2007. (разработан для Европейского Экономического и Социального Комитета (EESC), который охватывает 25 стран Европейского Союза (был заключен в 2006 году. Как следствие, Румыния и Болгария не были включены).

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

данные развитием промышленной революции и капитализма в XVIII и XIX веках.³ Эти образования стали популярными во многих европейских странах в качестве как совместных сберегательных обществ и обществ взаимопомощи, а также и в качестве кооперативов, как это было в Великобритании (например, общества дружбы, кооперативы, тесно связанные с профсоюзным движением), Германии, Франции, Испании и Италии.

Термин *социальная экономика* появился в экономической литературе, скорее всего, в первый раз в 1830 году. В том году французский либеральный экономист Шарль Дунуэй опубликовал *Новый трактат о социальной экономике*, который выступал за моральный подход к экономике.⁴

В период 1945-1975 годов длительный период экономического роста в западных развитых странах консолидировал социально-экономические роли частного и общественного секторов. Развитие государства благосостояния, которое компенсировало и/или корректировало слабость, присущую капиталистической экономике (перераспределение доходов, выделение ресурсов и антициклические политики), означало, что социальная экономика, хотя продолжала развиваться, играла очень ограниченную роль между рынком и государством, поскольку государство благосостояния доминировало в том регионе. В Центрально- и Восточноевропейских странах коммунистические экономики с централизованным планированием позволяли только экономическую деятельность, координируемую государством, а там где функционировали кооперативы, они были лишены принадлежности и их традиционной организации на демократической и добровольной основе.

За последние 25 лет сектор социальной экономики получил все большее значение с точки зрения экономической деятельности

³ CIRIEC, с. 11.

⁴ CIRIEC, с.14.

и планирования социальных политик в странах ЕС и на международном уровне по ряду причин. В первую очередь, в силу роста безработицы в конце 70-х годов, и, как следствие, нужды в рабочих местах и в альтернативных источниках доходов для наиболее пострадавших от безработицы групп лиц, сокращение навыков и социальной изоляции. В результате распространения идеологии и нео-либеральной экономики, а также из-за снижения помощи со стороны государства благосостояния (например, здравоохранение, образование и другие услуги из этой категории), что означало, что определенные товары и услуги, которые должны были предоставляться по разумной цене для самого большого количества социально уязвимых групп, были предоставлены, в той или иной степени, сектором социальной экономики. В общем, с исторической точки зрения, в капиталистических экономиках увеличение безработицы и/или восхождение либерализма сопровождалось ростом уровня деятельности и количества структур самопомощи, которые представляют собой, с одной стороны, спонтанную реакцию гражданского общества, но и которые могут быть сознательной правительственной политикой, как это происходит в ЕС на данный момент времени.

Повторное появление социальной экономики в качестве важного посредника в процессе трудовой занятости, экономического развития, социальной солидарности, ассоциативности и социальных услуг приняло различные формы в европейских странах. В общем, в 80-х и 90-х годах существовала высокая степень акционирования кооперативов и совместных обществ, а также и одновременный значительный рост количества социальных предприятий и других гибридных форм деятельности социальной экономики.

Например, в Италии кооперативные социальные общества представляют одну из доминирующих форм кооперативизма, сформировав основной элемент для предоставления социаль-

ных услуг посредством партнерств на местном уровне.⁵ В Швеции кооперативное движение началось в 80-х годах, частично в качестве ответа на сжимание государства благосостояния, когда кооперативы трудоустраивали молодых безработных и другие маргинальные группы, но главной целью кооперативов является польза потребителей и производителей, а не только наемных работников, как в случае других европейских стран.⁶ В Испании в 80-х и 90-х годах существовало серьезное развитие социальных кооперативов и новых социальных предприятий.⁷

1.2. Определения социальной экономики

Существующее концептуальное определение социальной экономики своими собственными организациями является той, которое дается *Хартией принципов социальной экономики*, продвигаемой Social Economy Europe (Социальная Экономика Европа) – представительной организацией на уровне Европейского Союза для организаций социальной экономики.⁸ Эти принципы являются следующими:

- Главенство индивидуальной и социальной цели над капиталом;
- Добровольное и открытое присоединение;
- Демократический контроль посредством статуса члена (не относится к фондам, поскольку у них нет членов);
- Совмещение интересов членов/пользователей и/или общего интереса;
- Отстаивание и применение принципа солидарности и ответственности;

⁵ European Community Co-operative Observatory (ECCO), Does social enterprise work? The lessons provided by policy and practice in five European countries, Report Number 1, с. 15 2005. (Эти общества обеспечивают социальные услуги, трудовую интеграцию и поддержку лиц с ограниченными возможностями).

⁶ ECCO, с. 21-5.

⁷ ECCO, с. 35-9

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

- Автономное администрирование и независимость по отношению к органам власти;
- Самая большая часть излишков используется для обеспечения задач устойчивого развития, интересующих услуг для членов или для общего интереса.
-

Рабочее определение социальной экономики, которое важно для понимания способа, каким социальная экономика и ее различные компоненты структурированы и, в общем, понимаемы с институциональной точки зрения в ЕС, предоставляется CIRIEC.⁹

Отчет CIRIEC предлагает следующее рабочее определение социальной экономики:

Ряд частных предприятий, организованных на официальной основе, с автономией в процессе принятия решений и свободой принадлежности, созданные для удовлетворения запросов своих членов на рынке посредством производства товаров и предоставления услуг, страхования и финансовой поддержки, в которых принятие решений и любое распределение прибыли или излишков между членами не связана прямым образом с капиталом или с суммами, которыми внес вклад каждый член, у каждого из которых имеется один голос. Социальная экономика еще включает и частные организации, созданные на официальной основе, с автономностью в принятии решений и свободой принадлежности, которые производят нерыночные услуги для хозяйств и излишки которых, если они существуют, не могут быть получены экономическими агентами, которые их создают, контролируют или финансируют.¹⁰

Отчет также показывает, что с социально-экономической точки зрения, существует очевидная проницаемость между двумя подсекторами, а также и тесные связи между рынком и не-рынком в рамках социальной экономике в качестве результата общей

⁹ CIRIEC, с.20

¹⁰ CIRIEC, с. 20-21.

характеристики для всех социально-экономических организаций: *этими являются организациями людей, которые предпринимают/осуществляют деятельность, главной целью которой является удовлетворение нужд людей, а не вознаграждение капиталистических инвесторов.*

Таким образом, в социальной экономике мы находим множество и разнообразие форм и организационных моделей по участию и ответственности – кооперативы, совместные общества и организации волонтеров, ассоциации, фонды и социальные предприятия, вовлеченные в производственную деятельность (продаваемую или нет) с *социальным завершением.*

Отчет CIRIEC попробовал разграничить составные части, разнообразие социальной экономики в странах ЕС-25, на основании оценок нескольких национальных экспертов. В качестве результата было идентифицировано значительное разнообразие мнений относительно концепции и уровней признания социальной экономики, откуда и проистекает разнообразие институциональных форм, будучи выделенными, по крайней мере, 19 подобных форм. Основными выводами являются следующие:

1. Существуют противоречивые концепции относительно социально-экономической ситуации даже в каждой отдельно взятой стране. Только во Франции и Испании существует официальное признание социальной экономики;
2. Кооперативы, совместные общества, ассоциации и фонды более распространены в группе тех стран, где концепция социальной экономики воспринимается наибольшим образом, за исключением Ирландии и Финляндии из “старых” членов ЕС-15;
3. Кооперативы, в особенности совместные общества, ассоциации и фонды, могут считаться “центральными” элементами социальной экономики;
4. Существуют значительные различия в распространении составных частей социальной экономики между “старыми” членами ЕС-15 и новыми пост-коммунистическими

государствами-членами ЕС. Фундаментальное различие относится к очень маленькому числу взаимных обществ (какими являются общества дружбы) из сферы социальных экономик, что объясняется очень сниженным уровнем признания даже концепции социальной экономики, так как отсутствуют законодательные рамки для создания взаимных обществ в этих странах. Почти в половине новых государств-членов встречаются составные части ассоциаций и фондов.

1.3. Понятие и концепция некоммерческих организаций

Мы ссылаемся на вышеуказанный подход в силу двух мотивов с целью концептуального прояснения различия и схожести между подходами к социальной экономике и к организациям некоммерческого типа, а также для привлечения внимания к предположениям, на которых основывается работа Объединенных Наций *Справочник Некоммерческих Организаций в Системе Национальных Счетов*¹¹ (NPI Handbook).

Основной теоретический подход, который относится к третьему сектору, помимо подхода социальной экономики, является английского происхождения и известен в качестве некоммерческого сектора или некоммерческих организаций¹². Этот подход появился в первый раз 30 лет назад в США, будучи определенным и интенсивно распространяемым во всем мире международным исследовательским проектом, начатым в первой половине 90-х годов и проводимом в Университета Джона Хопкинса (Балтимор, США). По существу, этот подход включает только частные организации (*благотворительные организации и филантропические фонды* в США), имеющие статьи в уставе, согласно которым запрещается распределение излишков учредителям или тем, кто их контролирует или финансирует.

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

¹² CIRIEC, pp. 28-34.

Организации, рассмотренные в рамках вышеуказанного проекта, являются теми, которые соответствовали пяти ключевым критериям из „структурно-операционного определения” некоммерческих организаций. Ими являются:

- a. Организации, то есть у них есть структура или институциональное присутствие.* Они являются обычно юридическими лицами.
- b. Индивидуальные, то есть институционально отделенными от правительства, хотя могут получать общественное финансирование и могут включать государственных служащих в руководящие органы.*
- c. Самоуправление, то есть могут контролировать собственную деятельность и свободны в выборе и увольнении своих руководящих органов.*
- d. Некоммерческое распределение, то есть некоммерческие организации могут иметь прибыль, но она должна быть повторно внесена в основную миссию организации и не распределяема собственникам, членом, учредителям или руководящим органам организации.*
- e. Волонтерские, что означает две детали: первая, членство не обязательно и требуется по закону; вторая, должна иметь волонтеров, которые примут участие в их деятельности или руководстве.*

Подход к социальной экономике основывается на четырех из пяти критериев некоммерческих организаций: *индивидуальные организации, организованные формальным способом, с автономией в принятии решений (самоуправляемы) и свобода членства (добровольное участие).*

Существуют, однако, три критерия, при которых подходы к некоммерческой организации и социальной экономике различаются явным образом. Они являются следующими:

- a. Некоммерческий критерий.* При модели некоммерческой организации она должна применять принцип нераспределения доходов или излишков (ограничение нераспре-

деления). Однако, кооперативы и совместные общества, которые формируют ядро по принятию решений в социальной экономике, исключены из третьего сектора подходов к некоммерческой организации, поскольку их большинство распределяет излишек между членами.

- b. Критерий демократии.* При модели некоммерческой организации концепция демократической организации юридического лица из третьего сектора не является критерием.¹³ Подход социальной экономики исключает, вообще, из третьего сектора любое некоммерческое юридическое лицо, которое не действует демократическим путем, хотя признается факт того, что волонтерские некоммерческие организации, которые предоставляют лицам или семьям нерыночные услуги, бесплатно или по несущественным ценам с экономической точки зрения, могут быть включены в социальную экономику. Эти некоммерческие организации доказывают свою *социальную полезность* путем бесплатного предоставления индивидуальным лицам или семьям заслуженных товаров или услуг.
- c. Критерий служения людям.* При модели некоммерческих организаций не существует ни одного критерия считать оказания услуг людям в качестве приоритетной задачи. Некоммерческие организации могут быть организованы таким образом, чтобы предоставлять услуги как лицам, так и корпорациям, которые их контролируют или финансируют. При подходе социальной экономики главной целью всех организаций является служение людям и другим организациям социальной экономики. В ведущих организациях большинством бенефициаров их деятельности являются отдельные личности, хозяйства или семьи, будучи индивидуальными предпринимателями, производителями или потребителями. Многие из этих организаций принимают только отдельных лиц в качестве членов.

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

Наконец, в отличие от подхода к некоммерческой организации, который видит в третьем секторе только благотворительную или филантропическую функцию, которая развивает инициативы однонаправленной солидарности, социальная экономика продвигает бизнес инициативы с совместной солидарностью между инициаторами, на основании системы ценностей, при которой преобладает принятие решений демократическим путем и приоритет людей над распределением капитала. *Социальная экономика не рассматривает только нуждающихся лиц в качестве пассивных бенефициаров социальной филантропии, но также и подымает граждан на уровень активных главных действующих лиц в продвижении собственных судеб.*

Справочник NPI Организации Объединенных Наций выделяет большой и разнородный сектор некоммерческих организаций, который может принадлежать каждому из пяти институциональных секторов, которые составляют систему национальных счетов, включая „общее государственное управление”. У этих организаций есть большое разнообразие легальных форм, хотя большинство представляют ассоциации и фонды и создаются с различными целями: для предоставления услуг лицам или компаниям, которые их контролируют или финансируют; для осуществления благотворительной или филантропической деятельности в интересах нуждающихся; для предоставления рыночных некоммерческих услуг, как, например, деятельность по поддержанию здоровья, образования, отдыха и другие; для защиты интересов групп „давления” или политических программ лиц, которые разделяют схожие мнения и так далее. *Справочник NPI придерживается мнения, что некоторые важные группы, как, например, кооперативы, совместные общества, социальные предприятия и другие не принадлежат некоммерческому сектору.*

2.

Социальная экономика и ее составные части в Европе

Далее мы вкратце опишем основные структурные характеристики – определение, законодательные рамки, сфера деятельности и институциональное представительство – четырех самых больших групп организаций социальной экономики: кооперативы, совместные общества, ассоциации и фонды. Также включены и характеристики социальных предприятий, поскольку они считаются на данный момент времени в качестве основной составной части сектора социальной экономики, а также и краткие ссылки на „гибридные” организации социальной экономики. Под формой этих категорий социальной экономики можем обнаружить почти все множество активных экономических и социальных подсекторов в социальной экономике.

2.1. Социальная экономика в Европе

Социальная экономика в цифрах: Предприятия социальной экономики насчитывают 2 миллиона единиц (то есть, 10% от общего количества бизнесов в Европе) и включают более 11 миллионов работников по найму (эквивалентно 6% трудового населения ЕС). Из них 70% работают в некоммерческих организациях, 26% в кооперативах и 3% в совместных обще-

ствах. Единицами социальной экономики являются предприятия, в большинстве своем микро, малых и средних масштабов (МСП).¹⁴

Напротив, социальная экономика невидима в национальной бухгалтерской системе – препятствие, являющееся другим серьезным вызовом.¹⁵ Нынешние правила национальной бухгалтерии не признают социальную экономику в качестве отличного институционального сектора, что усложняет регулярное осуществление экономической статистики, а также которая была бы точна и доверительна в отношении ответственных действующих субъектов, которые составляют социальную экономику. На международном уровне разнородные критерии, используемые для разработки статистик, мешают осуществление сравнительного анализа и снижают авторитет подходов, которые привлекают внимание к очевидному вкладу социальной экономики в достижение главных задачи экономической политики. Работа Европейской Комиссии *Руководство по составлению Вспомогательных Счетов Компаний в Социальной Экономике* представляет собой важный шаг вперед к институциональному признания одной части социальной экономики в рамках национальных бухгалтерских систем.

Концепция социальной экономики по-разному воспринимается странами ЕС. Например, страны, в которых концепция социальной экономики пользуется средним уровнем благосклонного отношения является Кипр, Дания, Финляндия, Греция, Люксембург, Латвия, Мальта, Польша и Великобритания. В этих странах концепция социальной экономики сосуществует совместно с другими концепциями, как, например, некоммерческий сектор, волонтерский сектор, социальные предприятия или социальные фирмы. В Великобритании сниженный уровень осознания социальной экономики контра-

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

¹⁵ CIRIEC, с. 114.

стирует с политикой правительства по поддержке социальных предприятий.¹⁶

Страны, в которых концепция социальной экономики менее известна, находится на начальном этапе или даже неизвестна, формируют группу, состоящую из Австрии, Эстонии, Германии, Литвы, Голландии, Чехии, Словении и Венгрии. Эта группа, которая состоит, в принципе, из германских стран и из тех, которые присоединились к Европейскому Союзу в рамках расширения 2004 года. Термины, относящиеся к некоммерческому сектору, волонтерскому сектору и неправительственным организациям, пользуются относительным признанием.

Институциональное представительство: Организация СЕР-СМАФ (Постоянная Европейская Конференция Кооперативов, Совместных Обществ, Ассоциаций и Фондов) была учреждена в ноябре 2000 года после того, как Европейская Конференция в Тур по поводу социальной экономики приняла решение об улучшении сотрудничества между различными семьями социальной экономики. Для улучшения видимости сектора в 2007 году изменила название в Social Economy Europe (Социальная Экономика Европа).¹⁷

Social Economy Europe (Социальная Экономика Европа) (www.socialeconomy.eu.org) – это представительное учреждение на уровне Европейского Союза для социальной экономики. Social Economy Europe (Социальная Экономика Европа) ставит перед собой задачу продвижения социального и экономического вклада предприятий и организаций социальной экономики, продвижения роли и ценностей действующих субъектов социальной экономики в Европе и укрепления политического и юридического признания социальной экономики и коопера-

¹⁶ CIRIEC, с. 36. В 2001 году британское правительство создало Службу Социальных Предприятий (Social Enterprise Unit) в рамках Департамента Торговли и Промышленности (Department of Trade and Industry).

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

тивов, совместных обществ, ассоциаций и фондов на уровне ЕС.¹⁸

Членами Social Economy Europe (Социальная Экономика Европа) являются:

Международные Организации и Европа

- AMICE – Ассоциация Взаимных Страховых Компаний и Страховых Кооперативов в Европе
- AIM – Международная Ассоциация Совместных Фондов Здравоохранения
- CEDAG – Европейских Совет Ассоциаций Общего Интереса
- CO-OPERATIVES EUROPE – Общая платформа кооперативов в Европе
- EFC – Европейский Центр Фондов

Национальные организации

- SEGES – Совет Предприятий, Работодателей и Групп Социальной Экономики
- CEPES – Испанская Бизнес Конфедерация Социальной Экономики

Организации сетевого принципа

- FEDES – Европейская Федерация Социальных Работодателей
- REVES – Европейские Сети Городов и Регионов для Социальной Экономики
- ENSIE – Европейская Сеть Предприятий по Социальной Интеграции

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

2.2. Кооперативы

Краткая история: Кооперативы появились одновременно с процессом индустриализации с целью ответить на вызовы трудовой занятости и экономических и социальных нужд индивидов и групп, которые были недовольны новым рынком труда и выбирали альтернативные способы трудоустройства и ассоциации. В то время пока некоторые типы кооперативов, а также сельскохозяйственные кооперативы появились практически повсюду, другие типы зависели больше от специфики конкретной страны, как, например, потребительские кооперативы в Англии и кооперативы по жилищному строительству в Германии, Великобритании и Швеции. В странах, где ритм индустриализации был более медленным, как в случае Франции и Италии, производственные кооперативы трудящихся были развиты и продвигались в индустриализованных провинциях. Хотя кооперативы могли бы извлечь выгоду из определенных договоренностей, заключенных с государством, в большинстве своем они должны были сталкиваться с конкуренцией. В общем, логическим следствием стала концентрация производственных средств, что стимулировало специализацию кооперативов в осуществлении масштабных действий, связанных с идентичностью их членов.

Определение: В качестве кооператива может быть идентифицировано предприятие, основанное свободным способом, которым владеет и контролирует группа юридических лиц, с целью получения справедливым способом взаимных выгод, которые проистекают из деятельности предприятия, а, не в первую очередь, из инвестиций в них.¹⁹

Другое определение, более описательного характера, которые касается принципов и режима деятельности, дается *Cooperatives Europe*, при котором кооперативные предприятия определяются как: *Основаны с двойной целью получения экономического успеха*

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

и реагирования на социальные задачи.²⁰ Они базируются на следующих принципах:

- Добровольная и свободная принадлежность
- Демократический контроль членов
- Экономическое участие членов
- Автономность и независимость
- Сотрудничество между кооперативами
- Забота о сообществе

Нормативно-правовая база – Вкратце, кооперативы признаются прямым образом в Статье 58 Римского Договора (1957) в качестве конкретного типа фирмы²¹, и также в конституциях нескольких государств-членов, как, например, Греции, Италии, Португалии и Испании. Хотя у них есть операционные регулирующие рамки, которые гарантируют права их членов и третьих сторон, не всегда существует конкретный закон на национальном уровне, который бы регулировал все кооперативы.

В некоторых странах не существует общих законов для кооперативов, хотя существуют определенные законы для конкретных типов кооперативов (Дания, Великобритания), или, в крайних случаях, действует чрезмерная регулируемость (Испания, Италия, Франция), где существуют различные законы в зависимости от типа кооперативов и уровня государственного управления (национального или регионального).²²

В зависимости от страны кооперативами могут считаться: коммерческие компании, конкретные компании, гражданские ассоциации или трудно классифицируемые организации. Также может существовать и полное отсутствие конкретного юриди-

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

²¹ *В качестве общества понимаются общества, создаваемые в соответствии с положениями гражданского или торгового законодательства, включая кооперативные общества и другие юридические лица публичного или частного права, за исключением тех, у которых нет рабочей цели.*²¹

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

ческого регулирования, что может их обязать соблюдать общие правила для компаний, то есть для коммерческих обществ. В подобных случаях члены кооператива должны включать правила функционирования в устав ассоциации, которые бы позволяли идентифицировать компанию в качестве „кооператива”.

Сфера экономической деятельности: двумя главными действующими лицами из сектора социальной экономики являются кооперативы и совместные общества. В ЕС кооперативы хорошо налажены/ позиционированы в каждой сфере экономической деятельности, поскольку принципы кооперативов могут быть применены к любой форме экономической деятельности. Они могут основываться отдельными лицами, а их сфера может варьироваться от малых предприятий (например, магазина) до больших и сложных единиц. Главными действующими типами кооперативов, которые действуют в ЕС, являются: сельскохозяйственные, финансового посредничества (банки, страхование), розничной торговли, строительство жилья, трудовые (ремесленники, торговцы, фермеры и так далее). Другими значительными типами являются потребительские кооперативы. Фармацевтические, производственные, социальные, женские, рыболовецкие, в сфере здравоохранения, образования, кредитные союзы, банковские, в сфере туризма, а в Испании существуют и трудовые общества, специальные трудовые единицы, компании по трудоустройству рабочих и другие.

В 2004 году 8 новых государств-членов ЕС, бывших коммунистических странах, в особенности Польша и Чешская Республика, зарегистрировали самое большое количество типов кооперативов, которые находятся в старой группе государств-членов ЕС-15: сельскохозяйственные кооперативы, потребительские, банки, жилищного строительства, рабочие и социальные.

Социальная и экономическая важность кооперативов объясняется количеством и степенью их распространения, если принимать во внимание только кооперативы-члены представитель-

ной организации. *Cooperatives Europe*:²³ 171 организаций и индивидуальных кооперативов из 37 стран из 42 стран европейского региона, а также и 6 из 7 отраслевых европейских организаций, представляя 250.000 кооперативных предприятий с 160 миллионами членов, которые обеспечивают 5,4 миллиона должностей/ рабочих мест.

Институциональное представительство: Cooperatives Europe (<http://www.co-opseurope.co-op/>) – это самая большая организация с членами из Европы, которая продвигает кооперативную модель предприятий для устойчивого экономического прогресса с социальными задачами. Была основана в 2003 году, а в 2006 году, путем слияния ICA-Europe (европейский филиал Международного Кооперативного Альянса (International Co-operative Alliance)) с ССАССЕ (Координационный Комитет Европейских Кооперативных Ассоциаций (Coordination committee of European Co-operative Associations)), Co-operatives Europe стала некоммерческой организацией с юридических статусом.²⁴

Для того, чтобы у нас сформировалось мнение по поводу масштабов, гаммы деятельности, количестве членов и количества работников кооперативов из нескольких главных подсекторов экономической деятельности, приводим ниже таблицу с информацией по поводу организаций-членов *Cooperatives Europe*.

2.3. Совместные общества

Краткая история. Исторически совместные общества предшествовали появлению государства благосостояния. В Европе начала XIX века было принято множество решений для формулировки солидарного ответа на проблемы, созданные в результате беспомощности в работе, болезни и преклонного возраста, собрав в одном месте членов одной профессии, промышленного сектора или географической зоны.

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

²⁴ Map of European and National Social Economy Institutions and Organisations, с. 22.

Считавшиеся социалистами инструментами эмансипации рабочих, либералами и консерваторами в качестве барьеров против социальных волнений, эти совместные общества были терпимы и контролируемы правительством, так как это было в Бельгии и Франции с середины века.

Риск присущий преимуществам, предоставляемым совместными обществами, мог быть лучше управляемым, благодаря участию большего числа членов со всей страны, но также и благодаря поддержке, предоставляемой статистическими техниками. Безопасность системы была обеспечена созданием схем обязательного страхования (болезнь, старость). После второй мировой войны характер вовлеченной экономической деятельности создал зависимость от систем социальной безопасности, совместные общества став организациями по социальной защите в дополнение к обязательным схемам. Они стали предметом стандартов, установленных государством для пополнения социальных трансфертов, даже если это означало бы изменение принципа добровольного участия для того, чтобы предоставить пропорциональную и дополнительную поддержку. В Дании, Испании, Франции и Италии совместные общества объединили деятельность, связанную со страхованием здоровья с деятельностью по управлению медицинской помощью и с учреждениями социального обеспечения.

Определение: Концепцией совместного общества, используемой в руководстве Европейской Комиссии („Руководство по составлению Вспомогательных Счетов Компаний в Социальной Экономике: кооперативы и общества взаимного страхования” (Декабрь 2006)), является следующая: *автономная ассоциация лиц (юридические единицы или физические лица), объединенные на добровольной основе с главной целью удовлетворения их общих потребностей по страхованию (жизни и ущерба), заботе и уходу, здравоохранению и банковской деятельности, которые осуществляют деятельность в условиях конкуренции. Она действует в соответствии с принципом солидарности между членами, которые участвуют в руководстве бизнесом, и реагирует на принцип отсутствия действий, свободы принятия в члены, существо-*

*вания задач, которые не касаются исключительно получения прибыли, солидарности, демократии и независимости.*²⁵

Самоопределение совместного общества, которое было дано Association Internationale de la Mutualité (АИМ) (Международная Ассоциация Обществ Взаимопомощи),²⁶ дополняет вышеупомянутое определение: *Совместные общества, сгруппированные в рамках АИМ, представляют собой группы лиц, которые ставят перед собой задачи социального благосостояния и без какого-либо мотива прибыли, целью которых является обеспечение защиты против последствий различных социальных рисков для своих членов и их семей. Как правило, они обеспечивают покрытие для социального благосостояния и доступ к социальным услугам, финансируемым на основе солидарности, цель которых определяется демократическим путем их членами. Совместное общество работает, в основном, в соответствии с принципом автономного управления, отсутствия акционеров и независимости государственных органов власти. Хотя совместные общества должны соответствовать национальному законодательству, будучи, таким образом, предметом надзора со стороны этих органов власти, демократический контроль над их деятельностью осуществляется, в первую очередь, их уставными органами. Их автономия и демократическая структура являются гарантом динамики и постоянной адаптации их услуг для удовлетворения насущных потребностей.*²⁷

Законодательные рамки – Вкратце, также как и кооперативы, совместные общества из ЕС управляются различными правовыми организациями. Традиционно, все клиенты (владельцы полисов) компании взаимного страхования являются ее членами; в некоторых административно-территориальных единицах компании взаимного страхования могут включать и владельцев полисов, которые не являются членами. Обычно каждый член совместного общества имеет равный голос на собраниях членах.

²⁵ CIRIEC, с. 24-5.

²⁶ Группа автономных организация по страхованию в области здравоохранения и социальной защиты, которые действуют, согласно принципам солидарности и на некоммерческой основе.

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

Сфера деятельности: В зависимости от их главной деятельности и страхуемого типа риска, совместные общества делятся на две большие категории. Первая группа включает совместные общества сберегательного типа, деятельность которых состоит, в основном, в покрытии рисков в сфере здравоохранения и социального благосостояния отдельных/ физических лиц. Вторая группа сформирована из обществ взаимного страхования.²⁸

- В Европейском Союзе (ЕС-25, 2004) существовало 7.180 авторизованных страховщиков, из которых 70% были взаимными страховщиками и кооперативами;
- Из этих 7.180 страховщиков большинство (68%) представлено совместными обществами, с присутствием как в сфере страхования жизни, так и в секторе страхования ущерба;
- С точки зрения общего объема прямых валовых выплат (жизни и ущерба) для дома и семьи, сектор совместных страховых обществ и кооперативов, в своем самом широком определении, представляет €247 миллиарда или 27% от общего европейского рынка;
- Эти 247 миллиарда евро или 27% от общего европейского рынка приближаются к масштабам самого большого национального рынка страхования – Великобритании – который представлял в 2004 году (дом и семья) 269 миллиардов евро. Измеряя подобным образом, мы можем отметить, что сектор совместных обществ представляет второй самый крупный страховой рынок;
- Сектор взаимного страхования ущерба представляет собой самую большую ”страну”, с рынком в 106 миллиарда евро (почти как Великобритания и Франция, вместе взятые), в то время как взаимные страховщики по страхованию жизни покрывают третий большой рынок, или рынок эквивалентный рынку из Германии;²⁹

²⁸ CIRIEC, с. 24.

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

- Совместные общества в сфере здравоохранения и социального благосостояния предоставляют помощь более чем 120 миллионам человек;
- Общества взаимного страхования имеют рыночную долю в 23,7 %.³⁰

Институциональное представительство: Существуют две большие зонтичные организации или платформы, как их обычно называют, которые представляют совместные общества сберегательного типа и взаимные страховые общества, AIM - Association Internationale de la Mutualité (Международная Ассоциация Совместных Фондов) (<http://www.aim-mutual.org/>) и AMICE - Association of Mutual Insurers and Insurance Co-operatives in Europe (Ассоциация Взаимных Страховых Компаний и Страховых Кооперативов в Европе) (<http://www.amice-eu.org/>).

2.4. Ассоциации

Краткая история: Ассоциации были плотно связаны с различными государствами благосостояния, соответствуя трем моделям государственного устройства, идентифицированными Эспингом-Андерсеном (1990). Первая модель, которая соответствует социально-демократическим системам из Скандинавских стран, какими являются Швеция и Дания, с широкой поддержкой государства как организатора в обществе, рассматривает социальные службы в качестве „коллективизации нужд” (Лейра, 1992), предоставляя приоритет социальной интеграции и гендерному равенству. В этой связи, ролью ассоциаций было осуществление социального давления для того, чтобы озвучить запросы, а они мобилизуют сети для осуществления давления, чтобы выгода предоставлялись в рамках публичных услуг.

При второй конфигурации, которая соответствует либеральной и двойственной системе, услуги, в большинстве своем, отсутствуют. Под либеральной системой государства благо-

³⁰ CIRIEC, Краткий доклад The Social Economy on the European Union, с. 7.

состояния, характерной для Великобритании, вмешательство правительств сконцентрировано на наиболее уязвимых секторах населения. Нейтралитет в сфере предоставления услуг был поддержан. Следствием этого является отсутствие заботы о детях, что заставляет большую часть женщин работать только по сокращенной программе (Льюис, 1992). Недостаточное количество нерыночных услуг, регулируемых правительством, также свойственно для двойственных систем характерных для юга Европы как в Испании, Италии и Португалии. Сконцентрированные на денежных переводах, подобные системы отклоняют услуги и оказывают защиту некоторым лицам, которые хорошо интегрированы в рынок труда за счет тех, которые задействованы в нестабильных работах или в неформальной экономике; здесь „доступ к правам не является ни универсальным, ни равным, и оперирует на основании личных знаний, привилегий и попечительства” (Феррара, 1996).

В обоих вышеописанных конфигурациях роль ассоциаций в качестве производителей товаров или услуг очень ограничена, но по различным мотивам: при универсальном подходе создание многих новых услуг с задачами, которые ранее выполнялись частным сектором, была передана правительству; при либеральной и двойственной модели существует слабое воплощение услуг, которые поддерживаются в частном секторе, задачи выполняемые, в большинстве своем, женщинами.

В этой связи, третья конфигурация соответствует корпоративной системе. В отличие от двух других, эта конфигурация обеспечивает ассоциациям главную роль в качестве поставщика услуг. Правила, регулирующие иерархические отношения, управляют отношениями между ассоциациями и правительством, ассоциативные услуги считаясь составной частью социальных политик, финансируемых за счет налогов или взносов на социальное обеспечение. Государство устанавливает правила в отношении того способа, каким предоставляются услуги, а также и для оплачиваемых видов деятельности, которые предоставляют эти услуги. Если правила соблюдаются, тогда фи-

нансирование обеспечивается посредством перераспределения услуг. В Германии, Австрии, Франции и Бельгии ассоциации были первооткрывателями социальных услуг, идентифицируя социальные требования, которые появлялись и которые после этого поддерживались в ассоциативном секторе, если даже и под контролем государства. Регулирование со стороны государства приблизило ассоциации к правительству и подсказало ему необходимость формирования больших федераций на уровне страны (аффилированных политических партий, церквей, Красного Креста и неприсоединившихся организаций в Германии, светских и католических во Франции, социалистических и христианских в Бельгии).

На практике эта подгруппа включает все другие формы индивидуальной свободы по присоединению с целью производства товаров или услуг, но первичной целью которых не является получение прибыли. Не является сюрпризом то, что у этих форм есть большая разнообразность названий. Среди названий находим организации и неприбыльные ассоциации, волонтерские организации и неправительственные организации. Более того, фонды и организации, характерные для конкретных стран, как, например, благотворительные организации в Англии, зачастую ассоциируются с этой категорией.

Определение: *Ассоциации – это социально-экономические действующие субъекты. Ассоциации разделяют ценности демократии, первичность индивида и социальных целей относительно капитала и посвящены их членам и общему интересу. Как следствие, отличаются от коммерческих предприятий тем, что не действуют для получения прибыли. Их целью является внесение вклада в общий интерес.*

Ассоциации представляют место для выражения интересов и информирования. Они играют различные роли в обществе, как, например, предоставление услуг, активная деятельность, оказание помощи, интеграция и подготовка. Они реагируют на потребности, выражаемые на всех уровнях в силу их роли социальных партнеров; партнеры в определении, внедрении и следовании общественным политикам; партнеры государственных органов власти в их миссии по оказанию услуг общего интереса.

Таким образом, ассоциации берут на себя социальную роль и вовлечены в развитие коллективных действий, местное развитие, устойчивого развития для людей, обеспечивая настоящую социальную производительность.

Ассоциации являются важными игроками в развитии Европейского Союза, и никакой прогресс не может быть зарегистрирован без выстраивания социального и политического проекта для Европы без участия своих граждан и социальных партнеров.³¹

Законодательные рамки – Вкратце, ассоциации общего интереса, включая услуги общего интереса, социальные услуги общего интереса и, в общем, некоммерческие организации считаются важной чертой европейской социальной модели. Они обеспечивают фундаментальные права для европейских граждан. Эти ассоциации признаются европейскими договорами, начиная с Амстердамского Договора (1997), Ниццкого Договора (2001) и Хартии Фундаментальных Прав. Многие законодательные тексты еще находятся в процессе обсуждения в Европейском Парламенте и в Совете Европе. Европейская Комиссия опубликовала в мае 2004 года белую книгу об услугах общего интереса, а коммюнике об услугах общего интереса от 2007 года представило рамки для анализа внутреннего рынка.³²

Сфера деятельности: Ассоциации активны в нерыночном подсекторе. Ассоциации, среди которых есть и неправительственные организации (НПО), являются самыми известными формами организации и включают благотворительные организации, организации по оказанию помощи пострадавшим, профсоюзы, профессиональные или академические общества, ассоциации потребителей, политические партии, церкви или религиозные общества, культурные, рекреационные, образовательные, гражданские, социальные аспекты, аспекты, связанные со здравоохранением, окружающей средой, спортивными клубами, которые объединяют большое количество организаций с миллионами индивидуальных членов. Эти ас-

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

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

социации полагаются, в большинстве своем, на волонтерах, в то время как рыночный подсектор социальной экономики (кооперативы, совместные общества и схожие компании) практически не имеют волонтеров, за исключением социальных предприятий.³³

Некоммерческий сектор вносит специальный вклад в обеспечении корректного, толерантного, разнообразного, справедливого и инклюзивного общества, которое бы продвигало человеческое достоинство, солидарность, устойчивое развитие, участие граждан на основе современного и открытого гуманизма, а также на основе сильного и целенаправленного гражданского общества.³⁴

Учитывая распространенность НПО в Румынии, где самые активные обычно основываются на пожертвованиях или государственном финансировании, важно показать какими обычно являются их характеристики:

- НПО не создаются для генерирования личной прибыли. Хотя у них могут быть оплачиваемые сотрудники, и хотя они могут быть вовлечены в деятельность приносящую доход, они не распределяют прибыль или излишки членам или руководству;
- НПО являются волонтерскими. Это означает, что они созданы волонтерским способом, и что обычно существует элемент добровольного участия в организации;
- НПО отличаются от неофициальных групп и групп, созданных для определенной цели, тем, что у них существует определенная степень официального или институционального существования. Обычно у НПО есть официальные уставы или другой руководящий документ, которые определяют миссию, цель и сферу деятельности. Они ответственны перед членами и донорами;

³³ CIRIEC, с. 27.

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

- НПО являются независимыми, в особенности от правительства и других органов власти, от политических партий или коммерческих организаций;
- НПО сами не служат соответствующим целям и ценностям. Их целью является широкомасштабное действие относительно определенных забот и аспектов, связанных с благосостоянием людей, конкретных групп людей или общества как одного целого. Они не преследуют коммерческие или профессиональные интересы своих членов.

В ЕС-15 в 1997 году ассоциации включали 6,3 миллиона сотрудников, а в ЕС-25 они представляли более 4% от ВВП и 50% от граждан Европейского Союза.

Институциональное представительство: CEDAG - European Council for Non-profit Organizations (Европейских Совет Ассоциаций Общего Интереса) (<http://www.cedag-eu.org>) – сеть некоммерческих организаций из всех государств-членов ЕС (ассоциации, организации гражданского общества или зонтичные организации на национальном и региональном уровне), которые представляют голос некоммерческого сектора на европейском уровне относительно общих конкретных аспектов для всех некоммерческих организаций и ассоциаций.

2.5. Фонды

Во всей Европе фонды пользуются все большим и большим вниманием и занимают все более центральную роль в политических дискуссиях о будущем экономических, социальных и связанных с окружающей средой проблемах, а также в сфере исследований и инноваций, помимо прочего, поскольку пытаются улучшить жизненные условия и качество жизни граждан, а также некоторых конкретных лиц, находящихся в уязвимом положении.

Определение: Тяжело дать общее определение „фонду” для всей Европы из-за множества языков и культур в Европе, а также различных юридических/фискальных сред, отличающихся от страны к стране. Таким образом, британцы ссылаются, в особенности, на *trust*, голландцы на *stichting*, финны на *saatio*, французы на *fondation*, немцы на *stiftung*, итальянцы на *fondazione*, испанцы на *fundación*, шведы на *stiftelse* и так далее.

Несмотря на это, в Европе существует общепризнанная и понимаемая концепция о том, что представляют собой фонды по обеспечению общественных интересов. Ими являются *фонды по обеспечению общественных интересов, основанные на действиях и ведомые целью. У них нет членов или акционеров. Они являются отдельно создаваемые некоммерческими организациями. Фонды концентрируются на областях, начиная от окружающей среды, социальных услуг, здоровья и образования, и до науки, исследований, искусства и культуры. У каждого есть источник дохода, безопасный и надежный, который позволяет им планировать и осуществлять долгосрочные действия, по сравнению с большинством учреждений, как, например, правительства или компании.*³⁵

Самоопределение фондов, которое дано EFC - European Foundation Centre (Европейский Центр Фондов),³⁶ дополняет вышеупомянутое определение:

- *Это созданные отдельно некоммерческие организмы, у которых есть собственный надежный источник дохода, обычно, но не исключительно, из пожертвований или капитала;*
- *У них есть собственный руководящий комитет,*
- *Используют финансовые ресурсы в образовательных, здравоохранительных, социальных целях, а также в целях, ориентированных на исследования, культуру или другого характера для общественного блага, либо путем оказания финансовой помощи третьим лицам, либо путем осуществления собственных программ и проектов.*³⁷

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

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

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

Законодательные рамки: В настоящее время в каждом государстве-члене ЕС существуют различные юридические рамки, которые регулируют деятельность фондов. Несмотря на это, фонды и их учредители работают все больше и больше за пределами границ, существуя все больше гражданских и налоговых барьеров, которые затрудняют текущую деятельность фондов. Отсутствие соответствующих юридических инструментов означает, что новые европейские инициативы фондов задерживаются или отменяются.

Европейская Комиссия оценивает в настоящее время потребность в этом и влияние Европейского Устава Фондов (EFS – European Foundation Statute); подобный статус предложит возможности фондам, облегчит и усилит трансграничную деятельность и сотрудничество, поможет в циркуляции активов, полученных от доноров во всей Европе и поддержит деятельность граждан на уровне ЕС и за его пределами. Устав позволит фонду зарегистрироваться в качестве „европейского фонда” в одном из государств-членов, и будучи, в то же самое время, признаваемым и действующим во всем Европейском Союзе. Эта новая легальная форма существовала бы параллельно с национальными юридическими формами и ее использование было бы опциональным.³⁸

Сфера деятельности:³⁹ Фонды представляют важную часть независимого сообщества по финансированию, будучи ценным источником дохода для ассоциаций и /или они оперируют программами и ключевыми услугами в интересах общественности в разнообразных областях. Сфера деятельности фондов тесно связаны с их типом. Фонды могут быть сгруппированы, согласно следующим большим категориям:

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

³⁹ Вся следующая информация получена из доклада *EFC Foundations in the European Union - Facts & Figures Across, 2008* http://www.efc.be/Legal/Documents/EFC-RTF_EU%20Foundations-Facts%20and%20Figures_2008.pdf.

- Независимые фонды, которые составляют самую большую часть этого сектора;
- Корпоративные фонды;
- Фонды, поддерживаемые правительством;
- Фонды местного сообщества, действующие на местном уровне/уровне местных сообществ, и другие фонды для сбора средств.

Количество фондов в ЕС – В 24 государствах-членах ЕС (у нас нет информации из Литвы, Мальты и Румынии) существует приблизительно 273.000 организаций, называемых ”фондами”, из которых приблизительно третья часть (более 95.000) являются фондами по обеспечению общественных интересов. Это составляет в среднем 27 фондов на 100.000 жителей и соответствует росту более чем в 54% фондов по обеспечению общественных интересов на протяжении четырех лет (2001-2005): 39% вследствие расширения ЕС (включены данные из 9 из 12 новых государств-членов). В тот же самый период времени в старых государствах-членах ЕС-15 существовал фактический рост в 15 % фондов по обеспечению общественных интересов.

Сферы деятельности фондов – У Фондов широкая гамма активных действий, но, в первую очередь, в сфере здравоохранения, социальных услуг, развития и международных отношений (например, Фонд Сороса), искусств и культуры, наук, окружающей среды, религии, филантропии /волонтерства и развития местных сообществ.

Источники дохода – Все в большей степени фонды из Европы получают доходы из различных источников, иногда в дополнении к их первоначальному капиталу (денежные средства, акции, пай, предметы искусства, авторские права, лицензии на исследования или недвижимое имущество). Эти источники включают: дарения и подарки от физических лиц, подарки по случаю или обычные от компаний, регулярные обращения к щедрости общественности, прибыль, генерированная фондом

от товаров или услуг, государственные закупки, контракты от государственных органов власти, доходы от азартных игр или лотереи. Некоторые фонды функционируют и в качестве брокеров для других доноров и собирают, и хранят деньги на благо местных сообществ (фонд местного сообщества), или для другой сферы (вклады от религиозных организаций).

Масштабы активов – экономическая сила фондов значительная. У 55.552 фондов из 15 стран были комбинированные активы общей стоимостью приблизительно в 237 миллиарда евро, что составляет 4 миллиона евро на фонд.

Масштабы расходов - 58.588 фондов общественного блага, которые подверглись исследованиям в 14 странах ЕС, отразили общий объем расходов в 46 миллиардов евро, что составляет в среднем 1 миллион евро на фонд.

Сотрудники и волонтеры – В 10 странах ЕС (Бельгия, Чешская Республика, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Венгрия, Италия, Голландия и Испания) приблизительно в 34.000 фондов имеется штат в 311.600 сотрудников, что означает в среднем 9 сотрудников на фонд. У фондов в Италии самое большое количество сотрудников - 106.137 работников на 4053 фондов. Как во Франции, так и в Испании среднее количество сотрудников в фонде значительно выше (45 и 41 сотрудника на фонд). Хотя среднее количество сотрудников в фонде в семи старых странах ЕС составляет 28 человек, в новых государствах-членах существует сильное статистическое влияние. В Венгрии, например, имеется, в среднем, один сотрудник и четыре волонтера в одном фонде.

В 31.800 исследованных фондах в семи странах ЕС (Бельгия, Финляндия, Франция, Германия, Венгрия, Италия и Испания) 231.600 волонтера, что составляет в среднем семь волонтеров на фонд. В Испании зарегистрировано самое большое среднее количество волонтеров, прямо за ней следует Бельгия, с 46 и, соответственно, 45 волонтерами на фонд. Для сравнения, в

Венгрии и Германии в среднем четыре волонтера в фонде, а среднее количество в Финляндии – семь волонтеров.

Институциональное представительство: EFC - European Foundation Centre (Европейский Центр Фондов) (<http://www.efc.be>) – это международная ассоциация фондов и корпоративных доноров, которая документально подтверждает пейзаж фондов, укрепляет инфраструктуру сектора и способствует сотрудничеству как между фондами, так и между фондами и другими субъектами с целью продвижения общественного блага в Европе и за ее пределами. Основанная в 1989 году семью европейскими фондами, EFC обслуживает сегодня более 200 базовых организаций-членов (173 в странах ЕС) с годовым уровнем расходов в 7 миллиардов евро.

2.6. Социальные предприятия

Самым лучшим средством понимания социальных предприятий является их рассмотрение в качестве группы организаций, которые находятся на или у границы сектора частной прибыли, достигая, таким образом, свою социальную цель, по крайней мере, посредством осуществления коммерческой деятельности на рынке.⁴⁰ У термина социальное предприятие американское происхождение и он означает некоммерческие организации, которые отошли от традиционных форм доходов (финансовой помощи, пожертвований), направляясь к подходам, приближающимся к сфере бизнеса для получения доходов.

Определение: Существует множество определений относительно социальных предприятий, которое отражает как теоретическое, так и институциональное понимание. Может одним из самых подходящих определений является предложенной Европейской Исследовательской Сетью (EMES) (www.emes.net), которая выдвинула ряд общих экономических и социальных

⁴⁰ Smith, G., с. 8. http://www.crida-fr.org/03_actualites/streams/stream%203/1%20-%20ISTR-EMES_paper_SmithG.rtf

критериев для идентификации организаций, которые могут быть названы «социальными предприятиями»⁴¹. Они являются следующими:

Экономические критерии:

а) Непрерывная деятельность по производству товаров и/или продаже услуг – Социальные предприятия постоянно и непрерывно вовлечены в производство товаров и/или услуг, и это является одним из главных мотивов их существования. Социальные предприятия, в отличие от традиционных некоммерческих организаций, не вовлечены обычно в консультационную деятельность с основной целью перераспределения финансовых потоков (например, как фонды, которые предлагают финансовую помощь). Финансовые потоки направлены на непрерывное производство товаров и непрерывное оказание услуг. Таким образом, оказание услуг является мотивом или одним из главных мотивов существования социальных предприятий.

б) Повышенная степень автономности – Социальные предприятия создаются на добровольной основе группой лиц и управляются ими в рамках автономного проекта. Хотя они могут зависеть от общественных субсидий, от государственных органов власти или других организаций (федераций, частных фирм и так далее), они ими не руководят, ни прямо, ни косвенно. У них также есть право „звонить и выходить” – не нашли эквивалент в румынском языке (право занимать позицию, а также право заканчивать свою деятельность).

в) Значительный уровень экономического риска – Группа развития, которая формирует социальное предприятие предполагает, в общем или частично, риск за инициативу. Финансовая жизнеспособность зависит от усилий членов и сотрудников гарантировать обеспечение достаточных ресурсов.

⁴¹ Карта Европейских и Национальных Экономических Учреждений и Организаций, с. 9

d) Минимальная сумма оплачиваемого труда (высокая зависимость от волонтеров) – Также как и в случае большинства традиционных некоммерческих организаций, социальные предприятия могут комбинировать денежные и не денежные ресурсы, волонтерскую работу с оплачиваемой. Осуществляемая деятельность в социальных предприятиях нуждается в минимальном количестве оплачиваемых сотрудников.

Социальные критерии:

e) Ясная цель для пользы сообщества – одной из главных целей является служение сообществу или конкретной группе лиц. С той же целью, чертой социальных предприятий является их желание продвигать чувство ответственности на местном уровне.

f) Инициатива, выдвинутая группой граждан – социальные предприятия являются результатом коллективной динамики, включающей людей, принадлежащих сообществу или группе, которые разделяют определенные запросы или определенную цель.

g) Влияние процесса принятия решений не основывается на владении капиталом – это представляет собой, как правило, принцип „один человек, один голос” или, по крайней мере, силу голосования, которая не распространяется в зависимости от частей капитала в руководящем комитете, обладающим правом финального решения. Владельцы капитала, безусловно, важны, но права по принятию решений разделены с другими заинтересованными сторонами.

h) Коллективный характер, который вовлекает различные стороны, участвующие в деятельности – представительство и участие клиентов, ориентация на заинтересованные стороны и демократический стиль управления – важные характеристики социальных предприятий. Во многих случаях одной из целей социальных предприятий является укрепление демократии на местном уровне посредством экономической деятельности.

и) Ограниченное распределение прибыли – категория социальных предприятий включает не только организации, характеризующиеся ограничением общей нераспределенности, но и организации типа кооперативов (в некоторых странах), которые могут распределять прибыли ограниченным способом, избегая, таким образом, поведение по максимизации прибыли.

Карлос Борзага и Жак Дефурни (оба хорошо известны по своей работе в области социальной экономики, например, *Появление Социальных Предприятий* (2001)), считают, что социальные предприятия продвигают более инновационное поведение в процессе создания новых форм организации и новых услуг, основываясь на разнообразном сочетании ресурсов, а именно, скорее, на доходах, генерируемых как следствие коммерческой деятельности, чем на пожертвованиях/ субсидиях от государственных органов власти. Они являются более предпринимательскими – у них большая склонность к характеристикам по взятию на себя риска. Концепция социального предпринимательства связана с появлением социальных предприятий.

Для Дефурни, *”коллективный характер, который вовлекает различных лиц, участвующих в деятельности”* – один из социальных критериев, присущий каждому определению социальных предприятий: *”Представительство и участие клиентов, ориентация на заинтересованные стороны и демократический стиль управления являются важными характеристиками социальных предприятий.”*⁴²

В случае Великобритании, которая проявила повышенный интерес к социальным предприятиям в силу их предпринимательского характера и амбиций по самофинансированию, в политическом дискурсе правительства существует явный недостаток внимания к внутренней структуре организации. Например, не существует ни одного упоминания участия в социальных предприятиях (не уделяется систематическое внимание принципам демократической организации) в часто цитируемом определе-

⁴² Smith, Graham, с. 9.

нии, данном британским правительством социальным предприятиям: *Социальным предприятием является собственное дело с первоначальными целями социального характера, прибыль которого, в принципе, реинвестируется с той же целью в собственное дело или в общество для того, чтобы не было движимым вперед потребностями в максимизации прибыли для акционеров или собственников.*⁴³

Эффективно используя один из подсекторов социальной экономики на основании того, что вмешивается в предпринимательскую бизнес деятельность с взятием на себя рисков, значение демократических форм организации было опущено. Определение „социального предприятия”, данное британским правительством отличается от общепринятого в континентальной Европе тем, что оно очень ориентировано на результат, а также является очень разрешающим.

Законодательные рамки: Социальные предприятия являются различными, поскольку они могут быть кооперативами, совместными обществами, ассоциациями, малыми или большими организациями на местной уровне, которые действуют на национальном или международном уровне, и поэтому не существует единой юридической модели для социальных предприятий.

Сферы деятельности: Существует много типов активных социальных предприятий в сфере экономической и социальной деятельности. Некоторыми примерами подсекторов социальных предприятий являются следующие: строительные общества, благотворительные общества, общества с ограниченной ответственностью по гарантии, общество розничных потребителей, бизнесы, которыми владеют работники, коммерческие компании, промышленные общества, а также потребительского типа, посреднические компании на рынке труда, торговые места по обмену, совместное кооперативное общество, компания общественного интереса, социальные вопросы, социаль-

⁴³ Ibid.

ные предприятия для трудовой интеграции или социальные предприятия для интеграции (например, для людей с ограниченными возможностями), социальные кооперативы с ограниченной ответственностью, вопросы местных сообществ, компания общественных интересов, фонды развития, кредитные союзы и так далее. Это множество типов предприятий формируют часть социальной экономики, которая была официально признана Европейской Комиссией в 1989 году.

В таких странах как Испания, Италия, Франция и Греция, социальные предприятия обеспечивают механизм для введения групп, которые были исключены с рынка труда, для роста уровня квалификации и для увеличения шансов трудоустройства. Бизнесы на местном уровне, которые не стремятся к получению прибыли, описываются, в общем, в качестве общественных предприятий, но невозможно точно определить, если общественное предприятие является социальным или нет. Существует очень подходящее английское выражение: „Если шапка тебе подходит, носи ее”. Ценность влияния на общество всех больших или малых организаций, которые действуют в сфере социальной экономики, более важна, чем попытка навесить ярлыки. Все же мы приводим ниже несколько примеров возможных социальных предприятий, которые занимаются прямым образом трудоустройством уязвимых групп.

Примеры потенциальных подсекторов социальных предприятий

- *Социальные предприятия по трудовой интеграции (WISE)*

В Великобритании социальная экономика играет еще и прямую роль в интеграции на рынке трудовых ресурсов посредством социальных предприятий, которые занимаются, в особенности, подготовкой и трудоустройством лиц с недостатками или ограниченными возможностями. Существует шесть различных типов социальных предприятий по интеграции на рынке труда или социальных предприятий для интеграции: кооперати-

вы рабочих (включая социальные кооперативы), бизнес сообщества, социальные фирмы, посреднические организации на рынке труда, квази-государственные социальные предприятия и волонтерские предприятия с инициативами по трудовой занятости рабочей силы.

- *Общественное дело*

Коммерческая организация, которая основывается, содержится и контролируется местным сообществом, и целью которой является создание рабочих мест, которые самокупаются для местных жителей. В дополнение, они играют роль спускового устройства для местного развития. Термин общественного дела или общественного предприятия зачастую используется социальными предприятиями, которые основываются на местных рынках и услугах.

- *Социальная фирма*

Это бизнес, созданный для трудоустройства лиц с ограниченными возможностями или с другими недостатками, которые были исключены с рынка труда. Это бизнес, который использует собственное производство товаров и услуг, ориентированных на рынок, с целью исполнения своей социальной миссии. Эти фирмы нащупывают новые секторы как ИКТ и туризм, по сравнению с традиционными секторами для лиц с ограниченными возможностями (сборка, мебель и тому подобное). Одной из основных целей является содействие людям с ограниченными возможностями стать независимыми с экономической точки зрения. Выплата зарплат на рыночном уровне представляет собой важный аспект социальных фирм.

- *Кооперативы рабочих*

Множество социальных предприятий отражается в их различных историях. Необходимо больше доказательств способа, каким различные модели работают при различных обстоятель-

ствах. Способы, при которых запускаются социальные предприятия, могут включать в себя:⁴⁴ новые компании, руководимые отдельными лицами или сообществами; трансформирование уже существующей организации волонтеров или местной общественной организации; ответвление волонтерских или общественных организаций; компании частного сектора, выкупленные работниками или сообществом, которые затем принимают социальные цели; и ответвления организаций общественного сектора.

- *Социальные кооперативы с ограниченной ответственностью*

В Греции социальные кооперативы с ограниченной ответственностью (Коi.S.P.E.) представляют собой новый путь для социального включения лиц с психосоциальными отклонениями, имея как терапевтические, так и предпринимательские цели. В 1999 году греческое правительство разработало, в качестве части общей программы реформ в области психического здоровья, законодательные рамки (Закон 2716/99, статья 12), которые поддерживают создание социальных кооперативов с ограниченной ответственностью для целевой группы лиц с ментальными заболеваниями. Коi.S.P.E. находится под надзором Министерства Здравоохранения и Департамента Ментального Здоровья.

Институциональное представительство: Ниже перечислены три важные сети, которые представляют социальные предприятия: (ENSIE) – European Network for Social Integration Enterprises (Европейская Сеть Предприятий по Социальной Интеграции) (www.ensie.org), основанная в 2001 году, с членами из 9 стран ЕС; (CEFEC) – Confederation of European Social Firms, Employment Initiatives and Social Co-operatives (Конфедерация Европейских Социальных Фирм, Инициативы по

⁴⁴ Список, адаптированный согласно Bates, Wells & Braithwaite и Social Enterprise London (2003) *Keeping it Legal: Legal Forms for Social Enterprises*. London: Social Enterprise London.

Трудоустройству и Социальные Кооперативы) (www.cefec.de), основанные в 1986 году, с членами из 14 стран ЕС и (ESFN) – European Social Franchising Network (Европейская Социальная Франчайзинговая Сеть) (www.vagenut.coop/esfn/index.html), основанная в 2008 году, с членами из 6 стран ЕС.

2.7. Гибридные субъекты социальной экономики

Одной из главных тенденций, появившихся в последние приблизительно 20 лет в секторе социальной экономики в Великобритании и на глобальном уровне, - появление большого числа гибридных субъектов социальной экономики (иногда называемых организациями с комбинированной стоимостью), гибридом между рынком и не-рынком с большим разнообразием ресурсов и уполномоченных лиц в рамках организации.⁴⁵ Гибриды действуют в и получают ресурсы из рыночных, нерыночных и немонетарных экономик. Таким образом, они не вмещиваются в стереотип рынка из обычных экономик, а у их ресурсов есть несколько источников происхождения: рынок (продажа товаров и услуг), не-рынок (государственные субсидии и пожертвования) и немонетарный источник (волонтеры, члены). Партнер этого проекта – А.О. Aitoliki Development – находится в этой категории гибридов.⁴⁶

Вкратце, гибридные субъекты (которые могут быть социальными предприятиями или которые принадлежат любому из других четырех семей социальной экономики), которые действуют в сфере социальной экономики, пытаются генерировать как прибыль, так и социальную стоимость; *они являются чем-то вроде организаций с прибылью/без прибыли*, размывая и еще больше когда-то четкую границу между сектором социальной экономики и частными, и государственными секторами экономики в качестве единого целого.

⁴⁵ CIRIEC, с. 27.

⁴⁶ CIRIEC, с. 40.

3.

Модели социальной экономики

У социальной экономики есть черты, которые значительно различаются от страны к стране, в зависимости от типа деятельности, культурных моделей, типа действующего законодательства, юридических рамок, ассоциативных традиций и доминирующих организационных форм, а также и в соответствие с потребностями, которые проявляются в каждом социальном контексте, и с характеристиками этих потребностей. Таким образом, мы считаем, что в Европе существует пять главных социальных моделей социальной экономики:

- Скандинавская модель
- Англо-саксонская модель
- Европейская континентальная модель
- Южно-европейская модель
- Центрально и восточно-европейские страны

3.1. Англо-саксонская модель

Англо-саксонский подход к социальной экономике основывается на концепции некоммерческих организаций. Эта модель отличает социальные предприятия от частного сектора; на основании добровольной поддержки и преимуществ по концентрации на неблагоприятных зонах или на уязвимых группах.

Эта деятельность включает, частым образом, развитие сообщества под формой финансовых и личных ресурсов.

В Великобритании девятнадцатого века концепция благотворительной организации была связана с обсуждениями относительно гражданства; благотворительность была социальным принципом, важной составной частью демократического общества, которое надеялось, что будет ее регулировать посредством выдвижения социальных целей и посредством добровольной и альтруистской самоотверженности. Целью викторианского правления в Англии было „обеспечение рамочных правил и директив, которые бы позволили обществу самоуправляться в большей степени”. В качестве результата, ассоциации и их благотворительная деятельность не финансировались правительством, а осуществлялись с высокой степенью автономии; в то же самое время, они укрепили связи кооперативов с органами государственной власти, законодательно ответственными за бедность. К тому же, большая часть из льгот и пособий, связанных с социальной безопасностью, была финансирована и управляема на местном уровне, с ограниченной степенью правительственной помощи, порождая множество „учреждений, которые действовали в качестве посредников” между государством и гражданами, будучи, в то же самое время, и „интегрированной частью государства” (Lewis, 1997: с. 169).

В англо-саксонском мире, в особенности некоммерческие организации и некоммерческий сектор, возродили интерес к третьему сектору. Как следствие, полезно подчеркнуть их вклад в анализ социальной экономики.

3.2. Скандинавская модель

Целью скандинавской модели (Швеция, Дания, Финляндия и Норвегия) является удовлетворение потребностей в социальных услугах сообщества и продвижение социальной солидарности и равенства между полами. В этом контексте, кооперативы (в качестве главных участников социальной экономики),

действуя в качестве общих представительств населения, осуществляют социальное давление для достижения этих целей и создают сети услуг совместно с общественными агенствами.

В скандинавских странах новые организации отреагировали разным образом на традиционные ассоциации. Они отказались от главенствующего политического и культурного подхода 70-х годов, предложив взамен „новые формы и решения по организации для местных социальных проблем” в 80-х годах (Klausen, Selle, 1996: с. 99-122). Среди них можем назвать датских „разработчиков проектов”, которые были сформированы из одного или нескольких очень целеустремленных лиц, а также и шведские кооперативные детские сады. В Швеции в 1994 году действовало 1768 нефункциональных детских сада, которые заботились о 12% всех детей, находящихся в детских садах. Среди них, 1020 были кооперативами родителей и 117 были кооперативами рабочих (Pestoff, 1997, 1998). В этом контексте, кооперативы и ассоциации внесли вклад как в перераспределение существующих услуг, так и в создание новых услуг. „Кооперативизация” социальных услуг (Lorendahl, 1997; Pestoff, 1998) а попыталась больше чем что-либо другое расширить роль таких пользователей, как родители, в подготовке условий по уходу за детьми, что было признано со всеми финансовыми ограничениями общественного сектора.

3.3. Европейская континентальная модель

Континентальная модель социальной экономики концентрируется на социальной помощи посредством общественного снабжения. В Германии, Австрии, Франции и Бельгии кооперативы в качестве разработчиков услуг, признавая социальные нужды и необходимость, создали адекватные рамки для их удовлетворения под контролем государства. Это привело к развитию кооперативов и их трансформации в федерации.

В Германии и Австрии инициативы были названы „самопомощью” в попытке отразить желание уполномочить вовле-

ченных лиц. Инициативы могут быть распределены, согласно трем подсекторам: полунформальные группы, группы самопомощи (то есть, группы лиц, пострадавших от одной и той же проблемы) и группы, которые защищают проблему какого-то слоя населения вне группы. Они формируются на добровольческой основе, а оплачивается только дополнительная работа. В Германии существовало приблизительно 70 000 подобных инициатив, которые вовлекли примерно 2,65 миллиона человек, половина из которых может считаться в качестве части третьей системы (Evers, Vode et al., 1999). Они начали расцветать в 80-х годах, в особенности в сфере охраны здоровья и социальных действий. Только в области здравоохранения существовало между пятью и десятью тысяч подобных инициатив. Они закрепились в критике против бюрократизации услуг в государственном секторе и в больших благотворительных организациях, которые также включают и старые ассоциации, с которыми сосуществуют. В Вене, например, 65.000 детей находилось под опекой, половина в государственном секторе и половина в ассоциациях, которые, в то же самое время, являются и данью традициям, и производной новых инициатив (Leichsenring, 1997).

Во Франции и Бельгии акцент усилий был сделан на поиск новых способов по оказанию ассоциативных услуг, признавая, что только отсутствие мотива, как, например, прибыли, не является достаточным для того, чтобы заработать уважение пользователя. В качестве главных, долгосрочных поставщиков услуг, ассоциации владели виртуальными монополиями на местном уровне. Благодаря традиции сотрудничества между правительством и ассоциациями, новые группы приняли тот же правовой статус, но с обновленной целеустремленностью к ассоциативным отношениям. В соответствии с их учредителями, окончательная легитимность в предоставлении услуг ассоциациями основывалась на их возможности предоставить пользователям „голос”, как сказал об этом Хиршман (Pestoff, 1998), с целью мобилизации добровольных обязательств из различных

источников, а также для того, чтобы найти финансовый баланс в контексте, который предлагал меньшую защиту.

3.4. Южно-европейская модель

На другом конце спектра, в средиземноморских странах с двойными режимами использовалась, однако, юридическая форма: статус кооператива использовался для предложения тех услуг, какие не мог предоставить государственный сектор.

В Италии социальные кооперативы появились в 70 – х годах во многих регионах, согласно способности выполнять функции, которые ранее не выполнялись, как, например, обеспечение рабочих мест для тех, которые исключены с рынка труда, и создание гаммы услуг для граждан. Они быстро развивались. До 2004 года 7100 кооперативов, которые включали 267.000 лиц, из которых приблизительно 223.000 были сотрудниками по найму и 31.000 были волонтерами, предоставляли услуги для сотен тысяч человек (Borzaga, Zandonai, 2004). Таким образом, даже если социальная экономика из Италии остается менее содержательной, по сравнению с другими странами из-за доминирующей роли государства в таких секторах, как образование и здравоохранение (Gui, 1992), недавняя динамичная деятельность кооперативов, основанная на „социальной солидарности” является значительной. Она доказывает, что доверие к кооперативам, основанное на нераспределении ограничений (Hansmann, 1980; Ortmann and Schlesinger, 1997: с. 97-119), может быть заменено другими конкретными сторонами (*ключевыми партнерами*) или поведением предпринимателей и рабочих (Young, 1983; Borzaga and Mittone, 1997).

В Португалии закон кооперативов на основании социальной солидарности была принят в 1998 году и включает членов в виде „работников по найму”, пользователей услуг и „добровольных” членов - поставщиков товаров и услуг без выплаты зарплат. Социальные кооперативы появились в Испании в тот же период времени. Общий закон от 1999 года ссылается на

кооперативы социальных услуг, которые оказывают услуги в образовании, уходе за здоровьем и выведением на рынок труда, выполняя и другие социальные запросы, которые не покрываются рынком. На региональном уровне существующие смешанные кооперативы для социальной интеграции в Каталонии, и кооперативы для социальной интеграции в Стране Басков и в регионе Валенсия, где некоторые кооперативы рабочих, в которых состояли, прежде всего, работники по найму для домашней работы, превратились в смешанные организации производителей и потребителей (Sajardo-Moreno, 1996).

Более того, не удивляет тот факт, что социальные кооперативы развились в странах, где государственные системы благосостояния искали незначительное содействие со стороны ассоциаций – поставщиков услуг, а также где у ассоциаций были ограничения в их экономической деятельности. Ситуация очень отличается в странах с корпоративистскими режимами, где правительственные органы власти установили тесные партнерские отношения с ассоциациями.

3.5. Центрально и восточно-европейские страны

Как упоминается в работе EMES, представленной Ж. Дефурни⁴⁷, не существует еще исследования социальной экономики в центрально и восточно-европейских странах (ЦВЕС). Несмотря на это, EMES и Ж. Дефурни подчеркивают некоторые тенденции. В первую очередь, Ж. Дефурни выделяет часть препятствий, которые замедляют развитие организаций социальной экономики в центрально и восточно-европейских странах⁴⁸:

- Влияние „мифа транзиции”, который до настоящего времени включал в себя политики очень зависимые от со-

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

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

знание свободного рынка, не понимая ценность „альтернативных” организаций для местного и национального развития;

- Культурная оппозиция кооперативам и мнение, что они, в любом случае, подозрительны, с политической точки зрения. Во многих странах существует негативное восприятие старых кооперативов в качестве организаций, у которых есть связи со старым коммунистическим режимом – даже если многие из этих организаций были, на самом деле, созданы прямо перед коммунистическим периодом;
- Чрезмерная зависимость от социальных предприятий доноров, скомбинированная с ограниченным видением роли, которую могут играть альтернативные организации. В отношении ассоциаций, кажется, что создано множество НПО, но они зачастую страдают из-за двух слабостей. В первую очередь, они очень зависимы от внешних донорских агентств, в особенности от американских фондов, у которых есть тенденции использовать их в собственных целях, значительно ограничивая их автономию. Во вторую очередь, несмотря на то, что НПО иногда проявляются как сила, которая, однозначно, является ассоциативной, часто они – это менее аутентичное выражение гражданского общества и, в большей степени, результат стратегий, связанных с возможностями финансирования;
- Отсутствие законодательных рамок по регулированию кооперативов и других некоммерческих организаций;
- Общее отсутствие доверия к движениям солидарности – концепция солидарности, будучи используемой, в особенности, для описания связи отдельно взятого лица с друзьями или семьей – и восприятие экономической деятельности, ориентированной, скорее, на преследование собственной выгоды, нежели на деятельность с положительными преимуществами для сообщества, в качестве единого целого;

- Преобладание „провинциальной” политической культуры, которая наводит активных участников социальной экономики на тенденцию по ограничению собственных горизонтов в преследовании непосредственных интересов;
- Трудность в мобилизации необходимых ресурсов.

Тем не менее, несмотря на политические и юридические сложности, с которыми они сталкиваются, как у традиционных кооперативов, так и у нового поколения некоммерческих организаций есть реальный потенциал развития.

Центр Местного Развития⁴⁹ ОЭСР отметил, что, когда кооперативы возвращаются к своим источникам, они могут играть важную роль в регионах с недоразвитыми рынками. Это характерно для Польши, например, где интересные инициативы кооперативов появились в различных сферах, включая кредитование, строительство жилья и сельское хозяйство. Это характерно и для Эстонии, где кооперативный сектор, который появился в 90-х годах, стал в данный момент времени краеугольным камнем эстонской экономики, помимо прочего, посредством создания эстонского Союза ассоциаций кооперативов жилищного строительства (из общего числа в 16.500 некоммерческих организаций со всей страны). Движение кооперативов жилищного строительства в Эстонии значительно прогрессировало: 55% населения живет сейчас в домах, построенных этими кооперативами.

В то же самое время, в Восточной Европе появляются новые формы социального предпринимательства. Они начинают предоставлять услуги общего интереса, исправляя недостатки социальной системы. В настоящее время существуют ассоциации во

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

всех СВЦЕ, а фонды существуют во всех странах, за исключением Латвии и Литвы. Кроме этого, в отношении ассоциаций и фондов приблизительно половина СВЦЕ создали, по крайней мере, один новый тип организации.

В первую очередь, в некоторых странах было сделано разделение между организациями, которые выделяют финансирование, и организациями, которые оказывают услуги. Они классифицируют фонды в качестве организаций, которые предлагают гранты, и, как следствие, создали новую юридическую форму для неправительственных организаций без ассоциативной основы, которые являются или организациями, которые ищут финансовой поддержки, или организациями, которые генерируют доходы. Эти НПО часто являются организациями, которые оказывают услуги, как, например, частные больницы, институты и центры профессиональной подготовки. Название этих организаций отличается от страны к стране. В Чешской Республике, например, они называются „компаниями общественных интересов”.

Во вторую очередь, в дополнение к фондам, для большинства из тех, которые работают в долгосрочной перспективе, во многих странах создалась вторая форма организаций, которые предлагают финансирование: целевые фонды. В Хорватии, например, целевые фонды отличаются от фондов тем, что первые должны устанавливать цель в краткосрочной перспективе (до пяти лет). Аналогичным образом, Чешская Республика признает целевые фонды, которые, в отличие от фондов, не нуждаются в первоначальном гранте. В третью очередь, некоторые страны создали „открытые фонды”, появившиеся в результате совмещения ассоциаций и фондов. Также как и классические фонды, открытые фонды посвящают свои ресурсы определенному делу, обычно, в общественных интересах.

Несмотря на это, они отличаются от классических фондов тем, что в комитеты учредителей могут приниматься новые члены – соучредители. Также, открытые фонды могут исключать чле-

нов-учредителей, которые не исполняют свои обязательства. Латвия классифицирует открытые фонды в качестве специального типа общественных организаций, а Литва применяет схожую классификацию к благотворительным фондам и фондам для поддержки благотворительности. Члены-учредители открытых фондов имеют, в общем, полномочия по контролю за деятельностью их организаций; в Литве и Латвии, например, они формируют высший руководящий орган. В Чешской Республике, Венгрии и Словакии новые типы некоммерческих организаций, очень схожие по форме с *Компанией Общественных Интересов (КОИ) (Community Interest Company (CIC))* из Великобритании, были оформлены недавно в юридические рамки. В Венгрии компании общественного интереса предоставляют общественные услуги, но осуществляют и экономическую деятельность для сбора фондов, необходимых для этих услуг. Для получения законного статуса „повышенного интереса для общества”, они обязательным образом должны исполнять два дополнительных условия: (i) предлагать услуги, предоставляемые обычно государственными учреждениями и (ii) публиковать готовый бухгалтерский баланс, а также и информацию об их деятельности. В этом случае, организации общественного интереса могут запрашивать дополнительную помощь от правительства и лучшие ставки налогов, по сравнению с полученными ставками другими некоммерческими организациями.

В завершение, несмотря на все проблемы, с которыми ассоциируется, помимо прочего, процесс экономической трансформации, в который вовлечены СЦВВ, у социальной экономики есть значительный потенциал роста. Кооперативы отыгрывают позиции в своих традиционных ролях, а новые ассоциативные модели, которые появились в Восточной Европе, подтверждают актуальность модели социальных предприятий.

Очевидно, что будет надо столько же многому научиться как от инициатив социальных предприятий в Восточной Европе, так и от их западных коллег, в независимости от препятствий, которые надо преодолеть.

4.

Социальная экономика и Европейский Союз

В последние 30 лет сектор социальной экономики был признан и постепенно наделен законным статусом в ЕС. Этот процесс был ознаменован как прогрессом, так и провалами. В последние годы сектор был подорван определенным образом, нуждаясь в настоящее время в упорной борьбе для получения признания и необходимой поддержки для преодоления конкретных препятствий, которые ограничивают его расширение.⁵⁰

Представляем ниже историю ключевых видных событий институциональных инициатив ЕС, включая законодательство, регламенты, коммуникации и директивы, связанные с социальной экономикой.

4.1. Консультационные механизмы ЕС, связанные с проблемами социальной экономики

Наиболее важным консультационным органом Европейского Союза, включающим в себя представителей социальной экономики, является Европейский Социально-Экономический Комитет (European Economic and Social Committee - EESC), находящийся в категории социальной экономики (Группа III).⁵¹

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

⁵¹ http://www.eesc.europa.eu/groups/3/index_en.asp?id=1405GR03EN_EESC, основанный в 1957 году, является консультативным органом, который предоставляет представителем групп социально-профессиональных интересов из Европы и другим, официальную платформу для выражения точек зрения о проблемах ЕС. Мнения передаются более значительным учреждениям – Совету, Комиссии и Европейскому Парламенту. Таким образом, Комитета играл ключевую роль в рамках процесса принятия решений в Европейском Союзе.

344 члена EESC представляют группы экономических и социальных интересов в Европе и удостоверяются, что Комитет в состоянии полностью выражать озабоченности различных социальных, занятости, экономических и культурных групп, которые составляют гражданское общество. Члены назначаются национальными правительствами и утверждаются Советом Европейского Союза на срок в 4 года, который может быть возобновлен. Следующее возобновление произойдет в октябре 2010 года. Они принадлежат одной из трех следующих групп: Работодатели (Группа I), Сотрудники, работающие по найму (Группа II) и Различные Интересы (Группа III).⁵² Помимо этого, в последние годы EESC опубликовал множество Мнений о социальной экономике и ее составных частях.

Категория социальной экономики EESC – Единичной чертой, которая укрепляет единство Группы III, является широкая сфера категорий, представленных в этой группе: ее члены происходят из организаций фермеров, малого бизнеса, ремесленного сектора, профессионалов, кооперативных и некоммерческих ассоциаций, организаций потребителей, организаций по защите окружающей среды, ассоциаций, которые представляют семью, людей с ограниченными возможностями, научное и академическое сообщество и неправительственные организации. Категория социальной экономики объединяет 39 членов (38 из Группы III и 1 из Группы I) из кооперативов, совместных обществ, ассоциаций, фондов и социальных НПО. Их пресс-секретарем в настоящее время является господин Мигель Ангел Кабра де Луна. Категория социальной экономики из Группы III представляет значительную пропорцию из гражданского общества и, совместно с членами других категорий, работает для более демократической, более социальной и более конкурентоспособной Европы.

⁵² <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique60&lang=en>

Европейский Парламент признал важность социальной экономики на европейском уровне посредством создания Межгруппового объединения для социальной экономики в 1990 году.⁵³ Межгрупповое объединение для социальной экономики – это платформа обмена между членами Европейского Парламента (Евродепутатами) и членами гражданского общества. Представители кооперативов, совместных обществ, ассоциаций и фондов, совместно с представителями гражданского общества и сотрудниками, работающими по найму, участвуют во встречах. В последней сессии Парламента, межгрупповое объединение включало 43 евродепутата.

Межгрупповое объединение для социальной экономики играет значительную роль в демократическом процессе в ЕС, так как это произошло в 2005 году, когда члены межгруппового объединения затребовали разработку собственного доклада о социальной экономике в рамках Европейского Парламента. Запрос был принят в 2008 году. Разработанный отчет был принят приблизительно 80% голосов „за”, в рамках пленарного заседания от 19 февраля 2009 года. Одними из главных рекомендаций межгруппового объединения для следующих европейских председателей стали:

- Утверждать европейские уставы ассоциаций, совместных обществ и фондов;
- Вносить социальные услуги общих интересов в повестку европейских дискуссий и признавать специфику общего интереса тех услуг и в новом договоре;
- И признавать вклад социальной экономики в социально-европейскую модель.

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

4.2. Структуры Европейской Комиссии и социальная экономика – предпринимательство и занятость

Главной законодательной ответственностью Общего директората предприятий и промышленности является сектор социальной экономики, а у Отдела Малых и Средних Предприятий – операционная ответственность.⁵⁴ Общий директорат рассматривает социально-экономические единицы как предприятия – в большинстве своем микро, малых и средних (МСП) масштабов – и поэтому они являются частью политики Комиссии, которая ставит своей целью продвижение предприятий, в особенности МСП, в независимости от формы их бизнеса. Политика ЕС в этой сфере ставит своей целью создание среды по благоприятному регулированию для предприятий социальной экономики для того, чтобы они могли развиваться и процветать совместно с другими предприятиями.

Отдел Малых и Средних Предприятий (МСП) разделяет сектор социальной экономики на четыре подсектора: Кооперативов⁵⁵, Совместных Обществ⁵⁶, Ассоциаций и Фондов⁵⁷ и Социальных Предприятий⁵⁸.

Общий директорат по вопросам трудоустройства, социальных дел и равных шансов играет ключевую роль в продвижении положительного взаимодействия между социальными, экономическими политиками и политиками по трудоустройству, в то время как социальная экономика, и, в особенности, социальные предприятия являются ключевыми действующи-

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

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

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

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

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

ми участниками политик по занятости населения и политик инклюзивности.

Между 1997 и 2000 годами существовали попытки финансирования для пилотного действия „Третья система и занятость населения”, которые финансировали проекты, ставившие перед собой целью укрепление роли третьего сектора в создании рабочих мест. Эта бюджетная линия профинансировала и большее количество транснациональных исследований, которые позволили продвижение обмена опытом и знаниями на уровне Европейского Союза. К сожалению, не существовало финансирования и отдел, который занимался этой программой, был расформирован.

Посредством Лиссабонского Интегрированного руководства для экономического роста и рабочих мест (2005-2008) поощряется расширение социальных услуг и социальной экономики в контексте Лиссабонской Стратегии, которая ставит перед собой целью увеличение степени участия рабочей силы в ЕС до 70%, частично путем вовлечения лиц, которые сталкиваются с невыгодным положением на рынке труда. В этом контексте, большое количество проектов финансируется инициативой EQUAL Европейского Социального Фонда (ЕСФ), для развития роли социальных предприятий в борьбе с исключением и для продвижения трудоустройства, создания рабочих мест и социальной интеграции. Учитывая, что программа EQUAL сейчас завершилась, Европейский Фонд для Регионального Развития (ЕФРР) и ЕСФ действовали во многих странах с целью поддержки организаций из социальной экономики /третьего сектора.

EQUAL был спроектирован для продвижения новых средств по противодействию всем формам дискриминации и неравенства относительно рынка труда посредством трансграничного сотрудничества. Тема 2D, в рамках предпринимательской „основы”, поставила перед собой целью укрепление социальной экономики (третий сектор), в особенности оказание услуг, интересующих сообщества, с акцентом на улучшение качества

рабочих мест.⁵⁹ EQUAL отличался от главных программ ЕСФ своей функцией лаборатории (принцип инновации), а также посредством акцента на активное сотрудничество между государствами-членами. На протяжении 6 лет из общего бюджета в 600 миллионов евро (средний бюджет по ПР 1.3 миллиона евро) было профинансировано 424 Партнерства по развитию (Партнерства по Развитию - ПР) по темам, касающимся социальной экономики. Многие проекты социальной экономики были профинансированы и под другими темами (равные шансы, создание рабочих мест и так далее).

Для того, чтобы воспользоваться конкретными и передаваемыми уроками с целью обмена политиками и наработанными практиками между проектами EQUAL, Комиссия организовала несколько европейских тематических Групп (European Thematic Groups - ETG). Тематическая группа для социальной экономики (часть группы предпринимательства) организовала множество мероприятий.⁶⁰ Реформа структурных фондов упразднила большинство инициатив на уровне населенных пунктов.

PROGRESS (2007-2013) – Программа Сообщества по занятости населения и социальной солидарности⁶¹ оказывает финансовую помощь во внедрении задач и целей Европейского Союза в области занятости населения и социальных вопросов, в особенности включенных в Лиссабонскую Стратегию. Социальная экономика – это сквозная тема во многих схожих вопросах. Однако, PROGRESS ни в какой форме не является заменителем для EQUAL. Ясно то, что эта программа не будет финансировать действия или пилотные проекты, а только

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

⁶⁰ Документы и примеры из практики доступны по следующей ссылке:
http://ec.europa.eu/employment_social/equal/activities/etg2_en.cfm

⁶¹ Включает пять главных тем: социальная защита и инклюзивность, равенство полов, недискриминация и многообразие, занятости населения и условия труда.

исследования, повышение информированности и творческую деятельность, относящуюся к стандартам, на уровне ЕС.

Несмотря на это, принципы EQUAL стали составной частью новых программ ЕСФ (2007-2013). Обязательством государств-членов является определение самых подходящих возможностей для внедрения. Относительно социальной экономики, кажется, что ее финансирование будет различаться в зависимости от ролей и признания, полученных в каждой стране. Как следствие, как уже произошло с ЕСФ, некоторые страны обеспечат ресурсы для „социальной экономики” как одно целое, в то время как другие будут фокусироваться на целевых группах (люди с ограниченными возможностями, безработные и так далее) и конкретной деятельности (подготовка, создание рабочих мест и так далее), или будут использовать схожие термины, но только частично эквивалентные (третий сектор, некоммерческий и так далее).

В теории, у социальной экономики может быть доступ ко всем общим программам финансирования из основных бюджетов Комиссии. В практике, самыми используемыми программами являются программы, которые администрирует Общий Директорат по трудоустройству (равные шансы, социальная инклюзивность, социальный диалог и так далее), а также из сферы образования и профессиональной подготовки (Leonardo da Vinci, Grundvig и так далее), в то время как к программам для МСП (малые и средние предприятия) и исследований – развития очень трудно получить доступ.

И, наконец, в контексте открытого Метода по координации социальной защиты и социальной инклюзивности, роль социальной экономики признается, с точки зрения своего вклада по включению в общество и в рынок труда лиц, находящихся в самом неблагоприятном положении.

Бібліографія

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

- Chrysakis M., Ziomas D., Karamitopoulou D. and Xatzantonis D. (2002) “Prospects of Employment in the Social Economy Sector”, Sakkoulas, Thessaloniki (available only in Greek).
- CIRIEC (2007) *The Social Economy in the European Union*, Brussels: European Economic and Social Committee.
- Defourny, J and Borzaga, C (2001), *The Emergence of Social Enterprise in Europe*, Routledge, London.
- Defourny, J. et Monzón Campos, J.-L. (1992), *Economie Sociale — entre économie capitaliste et économie publique*, Bruxelles, De Boeck et CIRIEC
- Defourny, J., (1999), *A new entrepreneurship in the Social Economy*, EMES
- Defourny, J., Favreau, L. Et Laville, J.-L., (1998), *Insertion Et Nouvelle économie Sociale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- E.M.E.S., (1999), *European Network, The emergence of Social Enterprises in Europe: A short overview*, Brussels
- EMES Network (1997, 1998, 1999) «The Emergence of Social Enterprises. A New Answer to Social Exclusion in Europe», Semestrial Progress Reports to the European Commission.
- European Commission (1995) “Local Initiatives for Development”, Brussels.
- European Commission (1996) “The First Report on Local Development and Employment Initiatives», Brussels.
- European Commission (1998 a) “Troisieme Systeme & Emplois”, Seminaire Conjoint, DGV. A4, Bruxelles.
- European Commission (1998 b) Pilot Action “Third System and Employment: Directory of projects”, DGV. A4, Brussels.
- European Parliament & European Commission (2000) “Third System Organizations and their role in developing Employment”, Brussels.
- European Parliament Report on Social Economy, 2008/2250.
- Lewis, D. (1999), *International Perspectives on Voluntary Action: Reshaping the Third Sector*, Earthscan, London.

- Ministry of Employment and Social Protection, 2006, National Strategy report on Social Protection and Social Inclusion 2006-2008, September 2006, Athens, (http://eu.europa.eu/employment_social/socialinclusion/docs/2006/nap/greece_en.pdf)
- O.E.C.D., (1999), *Social enterprises*, Paris
- Rob Paton, *Managing and Measuring Social Enterprise*, SAGE Publications.
- Salamon, L.M. And Anheier, H.K. (1997), *Defining the non-profit sector — a cross-national analysis*, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.
- Salamon, L.M. And Anheier, H.K. (1998), *The Emerging Sector Revisited, a Summary*, The John Hopkins University.

Веб – страницы

- **СЕСОР**, The European Confederation of Workers' Co-operatives, Social Co-operatives and Social and Participative Enterprises. (*Европейская Конфедерация кооперативов, социальных кооперативов и социальных и партисипативных предприятий*)

Веб-сайт: <http://www.cecop.coop>

- **EMES** – аббревиатура обширного французского исследовательского проекта, касающегося «появления социальных предприятий в Европе» (1996-1999). Обращаясь первоначально к сети исследователей, осуществивших проект для Общего Исследовательского Директората Европейского Сообщества, это имя было сохранено во всех проектах, относящихся к социальным предприятиям и социальной экономике, которые впоследствии были осуществлены сетью. На сегодняшний день сеть EMES включает девять исследовательских центров, специализируемых в этих сферах, а также и других отдельных исследователей из всей Европы

Веб-сайт: <http://www.emes.net/index.php?id=2>

- **CEFEC**-Confederation of European Social Firms, Employment Initiatives and Social Co-operatives (*Конфедерация Европейских Социальных Фирм, Инициатив по Трудоустройству и Социальных Кооперативов*) – это неправительственная организация (НПО), которая представляет другие НПО, малые и средние предприятия (МСП) и организации, которые разделяют цель создания рабочих мест для людей с ограниченными возможностями в рамках социальных фирм.

Веб-сайт: <http://www.cefec.de>

- **EQUAL Initiative** – это лаборатория новых идей для Европейской стратегии занятости населения и для процесса социальной инклюзивности. Ее миссией является продвижение более инклюзивной трудовой жизни путем борьбы с дискриминацией и исключением по принципу половой принадлежности, расового или этнического происхождения, религии или веры, потери трудоспособности, возраста или сексуальной ориентации. EQUAL внедряется в и между странами-членами ЕС, и финансируется Европейским Социальным Фондом.

Веб-сайт: http://ec.europa.eu/employment_social/equal/index_en.cfm

- **International Society for Third-Sector Research (ISTR)** (*Международное общество для Исследования Третьего Сектора*) – это важная международная ассоциация, которая продвигает исследования и образование в области филантропии, гражданского общества и некоммерческого сектора. ISTR отражает повышающийся международный интерес к исследованиям в третьем секторе и обеспечивает постоянную форму для международных исследований, создавая, в то же самое время, глобальное научное сообщество в этой области.

Веб-сайт: <http://www.istr.org/>

- International Centre of Research and Information on the Public and Cooperative Economy (CIRIEC) (*Международный Центр Исследований и Информирования об Общественной и Кооперативной Экономике*)

Веб-сайт: <http://www.ciriec.ulg.ac.be/>

- European Network for Social Integration Enterprises (ENSIE) (*Европейская Сеть Предприятий по Социальной Интеграции*) – обмен между европейскими сетями для предприятий по социальной интеграции сделал возможным выявление общих фундаментальных точек соприкосновения этих инициатив в различных странах Европейского Союза.

Веб-сайт: www.ensie.org

- European Network of Cities and Regions for the Social Economy (REVES), (*Европейская Сеть Городов и Регионов для Социальной Экономики*) является единственной европейской сетью, которая объединяет местные органы власти и действующие силы социальной экономики. На данный момент времени REVES представляет местные органы власти и организации социальной экономики из 15 стран (13 государств-членов ЕС, а также Марокко и Россию) и включает, в общем, 80 членов.

Веб-сайт: www.revesnetwork.net



MINISTERUL
TINERETULUI
ȘI SPORTULUI
AL REPUBLICII MOLDOVA



INDIVIDUELL
MÄNNISKOHJÄLP
SWEDISH
DEVELOPMENT
PARTNER



FEDERAL MINISTRY OF
LABOUR, SOCIAL AFFAIRS AND
CONSUMER PROTECTION



EAST EUROPE FOUNDATION
MOLDOVA



Международная организация по миграции (IOM)
Агентство ООН по миграции

Эта брошюра была разработана в рамках Национальной Конференции по Социальному Предпринимательству, II выпуск, проведенной при финансовой поддержке, оказанной Министерством Молодежи и Спорта Республики Молдова, Фондом Восточная Европа, Представительством СП Swedish Development Partner и Атташе по Труду, Социальным Вопросам и защите Потребителей Посольства Австрии в Кишинэу. Доноры необязательно разделяют представленные здесь точки зрения и мнения. Ответственность принадлежит исключительно авторам.