

# Economia socială: câteva elemente de background conceptual

---

*BOGDAN VOICU*

## Lista de acronime:

**EES:** entitate de economie socială (organizație care practică economia socială)

**OfP:** Organizații for Profit

**SE:** social enterprise

## Cuprins

Context, introducere .....	1
Definirea prin caracteristici și exemple .....	3
Organizații for-Profit vs. Organizații Not-for-profit vs. EES .....	6
Tipuri de EES .....	7
Câteva date despre EES în Europa și statusul lor .....	9
Stadiul cercetării în domeniu.....	11
Lista de referințe .....	12

## Context, introducere

Etichetată adesea drept un concept mai degrabă vag (Mair & Marti, 2006: 36, 37), economia socială există în fapt în forme similare celor pe care le utilizăm în proiectul Prometheus încă de la începutul secolului al XIX-lea (Borzaga et al, 2009; Bidet, 2010). Dezvoltările conceptuale au fost destul de multe la finalul secolului

XIX (vezi lucrările lui Walras, Le Play, Gide etc. sau Bidet, 2010 – pentru o sinteză). Apogeul său este atins la expoziția universală de la Paris, în 1900, unde un pavilion este dedicat explicit economiei sociale (Monzon & Chaves, 2008).

Dezvoltarea statului keynesian al bunăstării, mai ales imediat după război și până în anii 1970, lasă în penumbră economia socială. Aceasta revine în dezbaterile publice abia în anii 1990, împreună cu alte concepte de tip „social”: capital social, incluziune socială, coeziune socială (Graefe, 2006). În anii 2000, importanța economiei sociale este sancționată formal de apariția manualului Comisiei Europene referitor la economie socială<sup>1</sup>.

Personal cred că atenția acordată în prezent economiei sociale derivă din câteva tendințe societale globale, structurate mai ales sub impactul proceselor de schimbare socială din Europa de Vest:

- **Schimbările tehnologice și economice:** progresul tehnologic, relațiile de schimb, boom-ul economic de durată (chiar presărat cu crizele petrolului, cu actuala criză financiară, cu războiul rece etc.) au condus la o bunăstare fără precedent și o potență economică, fie a statelor, fie a transnaționalelor, ce conferă suficientă siguranță pentru a experimenta noi moduri de a face, în căutarea unora mai adecvate dezvoltării în conformitate cu noile standuri de viață.
  - **Schimbările valorilor sociale** (către postmodernitate). Trecerea către acceptarea diferențelor dintre indivizi, de-normativizare, toleranță etc., au impus schimbări la nivelul modului de organizare a societății, solicitând flexibilitate în aranjamentele legate de furnizarea serviciilor și beneficiilor sociale.
  - **Schimbări comportamentale și modelele familiale.** (1) Modelul familiei nucleare s-a impus, numărul de copii a scăzut, vârsta la prima naștere a crescut constant, diminuând constant rolul rudelor în oferirea de servicii de îngrijire personală. (2) crește speranța de viață, perioada de rămânere în sistemul educațional, vârsta de pensionare. (3) indivizii pun mai mult accent pe dezvoltare personală, dezbaterile work-life-balance revine permanent pe agenda publică, iar numărul de ore de muncă își continuă trendul descrescător început la începutul secolului XX.
- (1) **Schimbări instituționale de structurare a statului bunăstării.** Anticipate deja mai sus, ele includ retragerea (parțială)<sup>2</sup> a statului din furnizarea serviciilor sociale, mutarea acestora către comunitatea locală sau sectorul non-profit, creșterea responsabilității individuale, dezvoltarea sistemelor de asigurări sociale private (chiar și în țări tipic social-democrate, precum Suedia). Fenomenul este etichetat și ca *postmodernizarea statului bunăstării* (Leonard, 1996; Voicu, 2001; Townsend, 2004). Ideea centrală este aducerea furnizorilor de servicii sociale mai aproape de individ, a plasa furnizarea de servicii sociale la nivelul comunității și de a o flexibiliza. În plus, este centrarea programelor de organizare socială pe principii precum dezvoltarea participativă sau populară (Brohman, 1997; Voicu, 2001)

---

<sup>1</sup> *Manual for drawing up the Satellite Accounts of Companies in the Social Economy (co-operatives and mutual societies).*

<sup>2</sup> Anii 1980 și 1990 au fost marcați, în dezbaterile globale, mai ales de neoliberalism. Acesta a tins să se combine și să fie înlocuit treptat cu „a treia cale”.

Toate aceste procese conduc de fapt la redefinirea „societății așa cum o știm”, prin reinventarea și diversificarea formelor de organizare societală. Atenția acordată economiei sociale derivă tocmai din această căutare de aranjamente societale mai noi sau mai vechi care să poată răspunde adecvat condițiilor generate de procesele amintite.

Textul de față caută să explice, **nu foarte academic**, ce este economia socială și prin ce se caracterizează aceasta. Caut să precizez pe scurt principalele sale trăsături, o tipologie, precum și câteva elemente legate de istoria entităților de economie socială (EES), așa cum derivă ele din literatura internațională, fie ea gri sau academică. Caut să ofer trimiteri către exemple care să faciliteze înțelegerea acestui sector mai degrabă vag definit și slab structurat în altfel destul de bogata literatură existentă.

Folosesc în cele ce urmează economia socială ca o etichetă generală pentru entitățile de economie socială. Acestea pot fi la fel de bine etichetate drept întreprinderi sociale (social enterprises), cooperative sociale (în sensul italian al termenului), organizații pentru inovație socială (în sensul danez) etc. Termenul care pare a se impune mai frecvent este cel de Social Enterprise (SE). Mie însă nu îmi pare că „întreprindere socială” sună prea bine în românește, trimitând la conotații ce pot să nu fie neutre. De aceea am preferat să lucrez, alternativ cu cele două acronime: EES, respectiv SE/SEs. Practic economia socială este spațiul unde acționează EES/SEs. Textul de față se concentrează prin urmare pe caracteristicile EES și ale spațiului în care acestea acționează.

## Definirea prin caracteristici și exemple

Iată mai întâi câteva **exemple de EES**:

- Cooperative meșteșugărești: EES aparține membrilor, aceștia sunt totodată și lucrători în unitatea respectivă. toți au drepturi egale de vot în ce privește modul de organizare și dezvoltare al firmei.
- Ateliere protejate: o firmă oarecare angajează mai mult de, să zicem, 30% personal cu dizabilități. Este parte a EES datorită scopului său social.
- Un ONG care furnizează servicii de îngrijire bătrânilor dintr-o localitate, dar desfășoară și activități lucrative prin care finanțează aceste servicii oferite gratuit bătrânilor.

Ar fi câteva mari **caracteristici ale EES** (extrase de mine din elementele comune ce apar în majoritatea lucrărilor din lista de referințe):

- Organizație geratoare de venit (cu orientare antreprenorială)

- Creată de regulă pentru a genera oportunități pentru indivizi/comunități cu venituri reduse. (adică au un scop social)
- În cele mai multe cazuri guvernarea este (relativ) democratică. (adesea structura de proprietate este bazată pe participarea actorilor relevanți pentru organizație; aceștia pot fi: lucrătorii angajați în companie, utilizatori, clienți, investitori sociali/donori, organizații comunitare locale).
- Membrii aderă voluntar la EES, nu pot fi forțați să fie parte a acesteia.
- Cel mai adesea este vorba despre organizații non-profit sau având drepturi limitate de redistribui profitul către membri/„proprietari” (de exemplu, pot redistribui 10% din profit, restul fiind reinvestit, donat pentru scopuri sociale etc.). Oricum, distribuția profiturilor nu poate fi legată de capitalul adus în organizație, ci doar de activitatea desfășurată.
- În cele mai multe cazuri, aria de interes și acțiune este una locală. Pot apare însă federații de EES.
- De regulă, patrimoniul nu poate fi vândut. Există însă și excepții (vezi Grundwig).
- Statut legal: EES apar sub varii feluri de organizare. Există legislație care le reglementează ca atare doar în câteva țări din EU. Această legislație a apărut însă abia după câteva decenii de funcționare a EES în țările respective. Oricum însă, EES nu pot să se afle în proprietatea administrației publice sau a oricăror agenții de tip guvernamental, fie ele centrale sau locale.

Dintre toate acestea, misiunea socială este cea care este accentuată în cvasimajoritatea încercărilor de definire.

Americanii dau însă o importanță mai mare aspectelor legate de caracterul antreprenorial, de generarea de venituri. CSR devin adesea parte a EES (Kerlin, 2006: 248). Acesta este de altfel opțiunea mediului academic, cei din mediul non-profit susținând că doar organizațiile non-profit care produc venituri pot fi considerate drept EES.

Vest-europenii nu sunt nici ei consensuali în a include OfP între EES. Există un curent ce limitează EES la organizații non-profit și la cooperative sociale (Kerlin, 2006; Borzaga et al., 2009) sau de a accepta doar o redistribuire limitată a profitului<sup>3</sup> (Defourny, 2001). Oricum ar fi, includerea cooperativelor între EES și acceptarea redistribuirii limitate a profitului, apropie mai mult accepțiunea limitată europeană de cea mai liberală adoptată de mediul academic american (și de o parte a mediului academic și non-profit din Europa). În plus, în Europa de Vest se acordă mai multă atenție tipului de guvernare, axată pe participarea membrilor, pe o cel puțin relativă democrație (Young & Salamon, 2002: 433).

---

<sup>3</sup> De exemplu, EES nu are voie să redistribuie mai mult de 20% din profitul său, unde 20% este o limită pe care am oferit-o doar ca exemplu.

Indiferent de perspectivă, apare o problemă de sustenabilitate a EES. Lipsite de subvenții, acestea trebuie să găsească surse de finanțare sau nișe pe piață, care să permită generarea de venituri, fără a ieși din specificul EES.

#### **Câteva EES foarte cunoscute în lume:**

*Raiffeisen Bank* (federație de cooperative bancare),

*Bosch* (după moartea lui Bosch, fondatorul și primul patron, conform dorinței acestuia, compania a fost organizată ca fundație – profitul său e folosit de fundație...),

**ICA** (lanț suedez de hypermarketuri, organizat cooperatist).

#### **Surse de finanțare:**

Portofoliu de surse pentru a atinge scopul social propus/declarat. Astfel de surse pot fi:

- Donori
- Activitate productivă proprie (include contractarea de servicii sociale comandate de autorități publice; activități financiar-bancare; producție efectivă; etc.)
- Granturi

**Sectoare de activitate:** sănătate, mediu, educație, servicii de asistență socială, creare de locuri de muncă. Includerea ultimei categorii pe listă face practic ca EES să poată activa în orice domeniu.

**Geneza EES** poate fi extrem de variată. Cooperativele sociale au apărut în secolul XIX. Alte entități s-au structurat mai târziu. Lucas & Vardanyan (2005: 3) identifică apariția SEs în Europa de Est în dorința unor ONG sau comunități de a genera venituri utilizate apoi în beneficiul comunității sau pentru a furniza servicii sociale celor aflați în nevoie. Scopul SEs în acest caz este de regulă să răspundă unor probleme sociale specifice, cu acțiune localizată geografic în arii relativ restrânse: sărăcie, stigmatizare etc. CSR poate fi de asemenea privit ca un caz extrem de manifestare a economiei sociale. (evident, acest paragraf a listat doar câteva tipuri de geneză a EES)

**Utilizarea voluntarilor:** nu este obligatorie, dar apare extrem de des. Dintr-un anumit punct de vedere, multe dintre activitățile membrilor cooperatori pot fi privite ca fiind voluntariat. Există de exemplu cooperative în care activitățile de management sunt îndeplinite prin rotație de membrii, fără a fi remunerate distinct.

**Consortii:** Acționând pe arii mici, adesea, pentru a aplica pentru proiecte mai mari, sau în scopuri de dezvoltare și partajare a riscurilor economice, EES formează adesea consortii. Exemple pot fi găsite în Italia (o cooperativă poate fi parte a mai multor consortii), în Germania (vezi consorțiul Volksbanken și Raiffeisenbanken<sup>4</sup>) etc.

**Mărime:** de regulă sunt mici. Atunci când devin mari (vezi de exemplu Coop în Italia), caracterul democratic al guvernării practic dispare.

## Organizații for-Profit vs. Organizații Not-for-profit vs. EES

Uneori literatura (mai ales cea economică și cea cu tente juridice venită din partea sectorului NGO) se concentrează pe a distinge EES de OFP. Chestiunea este legitimă și derivă mai ales din suprapunerea (totală sau parțială, depinde de perspectivă) între EES și concepte/etichete precum sectorul terțiar, non-profit, ONG etc. În plus, prezența EES între competitorii de pe piață face ca acestea să poată fi tratate drept similare OFP.

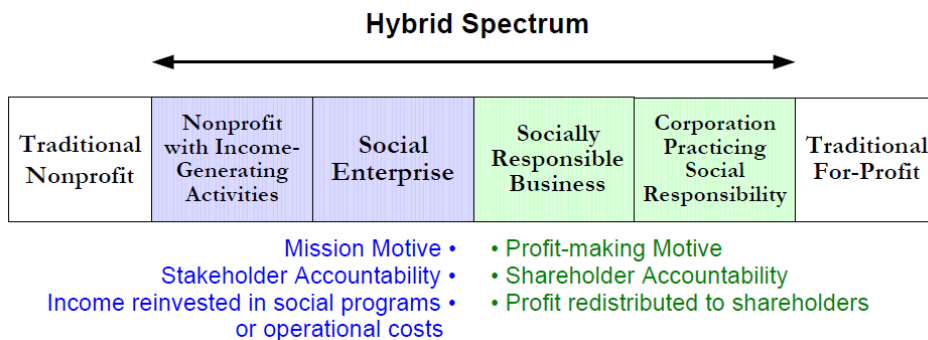
Uneori, tacit, distincția OFP-EES conferă celor două forme de organizații etichete și valențe ce trimit către opoziția „necessary evil”-„good boys”. Aceasta derivă din absența interesului social explicit al OfP. Pe de altă parte, nu trebuie uitat că OFP au cel puțin două valențe sociale implicite: creează locuri de muncă și furnizează, prin taxare, resurse pentru promovarea bunului comun<sup>5</sup>. Evident, scopul lor primordial rămâne legat de beneficiile furnizate proprietarilor.

---

<sup>4</sup> Volksbanken și Raiffeisenbanken funcționează ca nume proprii. În Germania sunt cam 1100 de bănci cooperatiste numite Raiffeisen sau Volksbank, primele fiind botezate astfel de la numele celui ce a înființat una dintre primele astfel de organizații. Ele nu au cu nimic de a face cu Raiffeisen cel din România, filială a Raiffeisen Group Austria. Ca lucrurile să fie complicate, Raiffeisen Austria este și ea o bancă cooperatistă! La fel și Volksbank. De altfel, cea mai mare parte a celor 1500 de Raiffeisenbanken și Volksbanken germane sunt parte a unei federații de astfel de entități (Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken). O situație similară celei din Germania poate fi regăsită în Elveția.

<sup>5</sup> Pentru un punct de vedere similar, vezi Mair & Marti (2006: 38).

Figura 1. Continuul EES-OfP



Sursa: Alter, 2007.

La polul opus, EES acționează predominant în zone marginale ale economiei, unde eficiența și profitabilitatea sunt reduse sau cvasiinexistente. Pe de alta parte, deși nu redistribuie profit, ele pot genera venituri directe și indirecte membrilor: salarii, beneficii din pachetul salarial, servicii de locuire, transport, întreținere a proprietăților etc.

Practic, cele două forme de organizare tind să aibă similarități destul de multe. Diferența majoră este dată de modul de autodefinire a implicării în scopuri sociale. Asumarea unor astfel de obiective face ca EES să acționeze în zone diferite decât cele în care sunt prezente de regulă OFP. Concurența EES este constituită de altfel nu de OFP, ci de alte EES.

Dincolo de toate acestea, există un trend destul de bine conturat, deopotrivă în literatura gri, în cea academică și în legislație, de a pune accentul mai ales pe caracteristica misiunii sociale, ca element specific EES ce contribuie decisiv la a le distinge pe acestea de OfP.

Concluzia este simplă și spune că nu există fapt granițe între EES și OfP. De regulă, un OfP poate fi considerat EES dacă pune accentul pe misiunea sa socială. Există însă și perspective mai restrictive: „Social enterprises are non-profit organizations that seek to achieve social goals through commercial activity” (Moizer and Tracer, 2010)

## Tipuri de EES

Ca forma de organizare, EES pot exista:

- ca entități distincte, dar funcționând sub pălăria unei OfP sau ONG (EES are autonomie, dar e doar o unitate a OfP sau ONG; dacă e unitate a OfP seamănă cu CSR; dacă e parte a unui ONG, devine un centru de profit pentru aceasta, generând venituri ce sunt apoi utilizate pentru atingerea scopului organizației respective);
- ca entități de sine stătătoare.

Dincolo de aceasta, există o mare varietate de forme de manifestare a EES. Cele de mai jos le trec în revistă pe cele mai frecvente (urmând în general pe Alter, 2007, dar și pe Monzon și Chavez, 2008):

**Cooperativele.** Apărute la începutul secolului XIX, ele se bazează pe libera asociere a membrilor în scop comun, fie el social, cultural sau economic, pe o guvernare și proprietate democratică. Exemple: cooperative agricole (de marketing – distribuie pe piață produsele membrilor; de producție – exploatează în comun pământul membrilor; de „furnizare” – asigură input agricol membrilor<sup>6</sup>), cooperative de credit (care acționează ca bănci), cooperative de locuire (vezi Voicu, 2001), cooperative de îngrijire a copiilor (vezi exemplul suedez: . În EU-25, în 2005 erau active cam 240000 de cooperative, cu 143 milioane de membri (Monzon & Chaves, 2008).

**Fair Trade.** Au apărut în anii 1940-50 în SUA, fiind promovate de mici grupuri religioase. S-au răspândit în anii 1960 și în Europa ca reacție la multinaționale și mari companii. Inițial erau vândute doar produse confecționate artizanal. Cel mai cunoscut în SUA: Ten Thousands Villages, subsidiară non-profit a Mennonite Central Committee.

După 1980, au fost incluse în mișcarea Fair Trade și produse agricole, ale unor grupuri cu dezavantaje sociale (de exemplu orfanii din marea Britanie) etc. Astfel de produse sunt vândute fa avea profit de magazine cunoscute sub numele generic de „worldshops”, dar, uneori, și de lanțuri comerciale precum Oxfam. Vânzarea online/prin poștă este alt mod de distribuție.

Există un organism internațional ce acordă certificate Fair Trade.

**Community Development Corporations.** Acestea își propun de regulă crearea de locuri de muncă, asigurarea de locuire accesibilă comunității țintă, dezvoltarea de oportunități de afaceri în comunitate. Sunt de fapt fundațiile clasice...

---

<sup>6</sup> Agricultural supply cooperative: furnizează membrilor, spre exemple, semințe sau material fertilizant, cumpărând en-gross de la furnizor, în loc ca fiecare fermier să cumpere de unul singur, la preț mai mare.



Întreprinderi sociale (în sensul american, restrâns, al termenului). Denumite și **affirmative bussiness**. (la noi acestea îmbracă forma atelierelor protejate). Își propun angajarea unor persoane cu dizabilități fizice, psihice etc. Principiul central este să angajeze măcar o treime lucrători cu dizabilități, plătiți la prețul pieței, iar firma nu beneficiază de subvenții directe, ci de beneficii fiscale. Apărute în Italia, sunt destul de răspândite în Europa, SUA și Japonia.

**Microintreprinderi**. Acestea sunt elemente de economie socială per se (rezolvă problema angajării și work-life balance, profiturile fiind foarte mici). Adesea însă este greu de stabilit în cazul lor limita EES-OfP.

**CBO & ONG & varii asociații**. Acestea pot atrage venituri pentru a-și atinge scopul social. Tipuri de surse: cultivarea filantropiei locale, vânz servicii sociale, promovează CSR între întreprinderile locale.

## Câteva date despre prezența EES în Europa

Am amintit anterior faptul că EES existau în Europa începutului de secol XX, dar că ele au rămas în penumbră în timpul construirii statului bunăstării de inspirație keynesiană. Același lucru se petrecea, însă în altă formă și în Europa de Est. Aici, cooperative și mutualități se dezvoltaseră practic simultan cu cele din Vest. Spre exemplu, membrii fondatori ai organizației internaționale a băncilor cooperatiste proveneau din Anglia, Italia, Franța, Belgia și România (vezi site-ul [Centrocoop.ro](http://Centrocoop.ro)). După 1945, multe dintre cooperative și-au pierdut autonomia, fiind controlate de către statul-partid. În țări precum Yugoslavia sau Ungaria, a continuat însă să existe o autonomie limitată. (pentru istoria cooperativelor în varii țări estice, vezi Borzaga & Spears, eds., 2004).

În anii 1970, SUA a început să cunoască o înflorire numerică și ca varietate a cooperativelor. Europa de Vest a experimentat un fenomen similar începând cu anii 1980. În Europa de Est reinventarea EES începe practic în anii 1990 (experiențele din anii 1990 fiind mai degrabă izolate, chiar dacă nu au lipsit). Este motivul pentru care majoritatea exemplelor și referirilor din această secțiune provin din Europa de Vest.

Există o varietate mare a formelor legale și a conținuturilor activităților desfășurate de EES în Europa (Defourny & Nyssens, eds., 2008), chiar dacă acesta este mai redusă decât cea înregistrată în SUA (Kerlin, 2006). Etichetele atașate în limbajul comun, academic sau prin lege sunt și ele extrem de diferite (Tabelul 1)

Tabelul 1. Utilizarea etichetelor de „economie socială”/”întreprindere socială” în câteva țări europene

Țara	Termen legal	Utilizat de cei din sectorul terțiar /Academic	Cifre	Anul adoptării unei legislații specifice
Danemarca	-	"self-owning institution" ( <i>selvejende institution</i> )  social economy ( <i>social økonomi</i> ) and social innovation ( <i>social innovation</i> ).	9000 "self-owning institution" ( <i>selvejende institution</i> )	-
UK	Social enterprise			2005
Belgia	"social purpose company" ( <i>société à finalité sociale, // vennootschap zonder winstoogmerk</i> )		Între 1996 și 2006 doar 400 de organizații au adoptat statutul de SFS	1996, 2007
Finlanda	"social enterprise" ( <i>sosiaalinen yritys</i> ) – termenul definește însă exclusiv entități dedicate integrării în muncă		69 în 2006	2003
Franța				
Italia	Întreprindere socială  Cooperative sociale		13000 social coops + încă aprox. 600 alte (2009)  Lor li se adaugă și alte organizații nonprofit  Până de curând doar social cooperatives erau EES	1991, 2006  Legea din 2006 spune că, indiferent de organizarea juridică, poți aplica să devii Social enterprise
Germania	-	Lipsește din dezbaterile publice ca atare.	O cultură cooperatistă puternică	-
Irlanda	-	Social enterprises	547 credit unions 10 housing cooperatives (2000 de membri)	-
Portugalia	-	Dezbaterile se concentrează în jurul a "Social Employment Market" ( <i>Mercado Social de Emprego</i> ) (integrarea în muncă a persoanelor dezavantajate)	2006: 4265 beneficiari	-

În cele mai multe țări, legislația ce reglementează SEs a urmat existența de facto a unor astfel de entități, ce au activat de-a lungul mai multor decenii. Spre exemplu, în Finlanda, legea din 2003 reglementa o realitate devenită evidentă în cursul crizei din anii 1990. Astfel, legislația urmează câteva tendințe comune în Europa ultimelor decenii, manifestate prin procesele de schimbare socială amintite în debutul acestui text.

În unele țări e nevoie să adopți statutul legal de „social enterprise” pentru a aplica pentru anumite scheme de finanțare sau pentru a contracta furnizarea de anumite servicii sociale (Belgia, Italia).

Exemple din legislație:

- Belgia: trebuie să dovedească că nu au ca scop îmbogățirea membrilor, fie prin redistribuirea profitului, fie prin salarii
- Italia: legislația spune că poți aplica să devii SE dacă
  - o Obiectivul tău este dat de „interesul general”
  - o Lucrezi în sectoare sociale (definite în lege)
  - o Nu distribuie profit
  - o Implici stakeholders fie ca și utilizatori, fie ca lucrători
- UK, social enterprise = “businesses with primarily social objectives whose surpluses are principally reinvested for that purpose in the business or in the community, rather than being driven by the need to maximize profit for shareholders and owners” (Department of Trade and Industry, 2004 - [www.dti.gov.uk/socialenterprise/](http://www.dti.gov.uk/socialenterprise/))

## Stadiul cercetării în domeniu

Așa cum notează Mair și Marti (2006), cercetarea în domeniu este la început, fiind bazată mai ales pe studii de caz, adesea anecdotice, decât pe analize sistematice. Nu am observat preocupări sistematice de a produce explicații conceptuale ale fenomenului. Mai mult, însăși partea de istorie a EES este una eliptică, nesistematică.

Mair și Marti (2006) observau că cercetarea în domeniu este centrată pe observarea fenomenului („phenomenon-driven”). Cred însă că sunt și încercări timide de investigare sistematică, chiar dacă, în cvasimajoritate, acestea se limitează la descrierea unor distribuții de frecvențe. Din păcate, explicarea EES și integrarea explicației măcar în teorii de nivel mediu este practic inexistentă. Spre exemplu, grupul de la Trento caută adesea justificări ale rațiunilor economice pentru care EES există și unele explicații semi-structurate de natură instituțional-legală (Borzaga et al., 2009), dar nu și construcții consistente ale genezei și evoluției acestei forme de organizare a activității economice și sociale.

Există însă mai multe tipuri de teorii în științele sociale ce pot fi utile pentru a explica prezența EES. Ele includ încapsularea economic-social (Granovetter); teoriile capitalului social; teoriile mișcărilor sociale;

teoriile privind dezvoltarea contemporană a statului bunăstării (de la Giddens la Jessop, de la Castels la ); etc. Așa cum afirmam însă, pentru moment utilizarea lor se rezumă de regulă la cel mult a le aminti.

Pentru moment însă, așa cum spuneam, calitatea lucrărilor existente pare a fi mai degrabă una redusă, suferind deopotrivă la nivelul sofisticării teoretice, a gradului de structurare și a capacității de a produce și a analiza date empirice.

## Lista de referințe

Alter, K. (2007). *Social enterprise typology*, Virtue Ventures.

Bidet, Eric. (2010). Social economy, pp. 1405-1410 în Helmut K. Anheier and Stefan Toepler, eds., *International Encyclopedia of Civil Society*, Springer.

Borzaga C., Depedri S. and Tortia E. (2009) *The role of cooperative and social enterprises: a multifaceted approach for an economic pluralism*, Euricse Working Papers, N. 000 | 09

Borzaga, C., Spear, R. eds. (2004). *Trends and challenges for co-operatives and social enterprises in developed and transition countries*, Trento: Edizioni31.

Dawans, V., Alter, K. (2009). *The Four Lenses Strategic Framework. Toward an Integrated Social Enterprise Methodology*, Virtue Ventures. Available online at <<http://www.virtueventures.com/resources/4lenses>>.

Dees, G. (1998). *The meaning of social entrepreneurship*.

[http://www.caseatduke.org/documents/dees\\_sedef.pdf](http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf), accesat 24.01.2011.

Defourny, J. (2001). Introduction: From third sector to social enterprise, pp. 1–28 in C. Borzaga & J. Defourny (Eds.), *The emergence of social enterprise*. London, New York: Routledge.

Defourny, J., Nyssens, M. (eds) (2008) 'Social enterprise in Europe: recent trends and developments', *EMES Working Paper* no. 08/01, Liège: EMES European Research Network.

Defourny, J., Mertens, S. 2007 Fondements d'une approche européenne de l'entreprise sociale, , dans le cadre de la *Journée de l'Université populaire et citoyenne de Paris : « Reconfigurer les rapports entre économie et solidarité : associations, coopératives et entreprises sociales »*, le 25 juin 2007, [http://www.institutpolanyi.fr/index.php?option=com\\_content&view=article&id=470:fondements-dune-approche-europeenne-de-lentreprise-sociale&catid=81:contributions&Itemid=104](http://www.institutpolanyi.fr/index.php?option=com_content&view=article&id=470:fondements-dune-approche-europeenne-de-lentreprise-sociale&catid=81:contributions&Itemid=104)

Graefe, P. (2010). The Social Economy and the American Model. Relating New Social Policy Directions to the Old, *Global Social Policy*, 6(2): 197-219.

Kerlin, J.A. (2006). Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences, *Voluntas* 17:247–263.

Lucas, J., & Vardanyan, A. (2005). Social enterprises: An Eastern Europe experience. Policy Brief#10. Ann Arbor, MI: The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.

Mair, J. & Marti, I. (2006) "Social Entrepreneurship Research: a Source of Explanation, Prediction and Delight", *Journal of World Business*, 41, pp. 36-41.

Moizer, J., & Tracey, P. (2010). Strategy making in social enterprise: The role of resource allocation and its effects on organizational sustainability. *Systems Research and Behavioral Science*, 27(3), 252-266.

Monzon, J.L. & Chaves, R. (2008). The European Social Economy: Concept And Dimensions Of The Third Sector, *Annals of Public and Cooperative Economics* 79 (3/4): 549–577.

Pestoff, V. (1998) *Beyond the Market and State*, Ashgate: Aldershot.

Voicu, B. (2001). Cooperative de locuire, în L.M.Pop, eds., *Dicționar de politici sociale*, București: Expert.