

Социальное предприятие. Международный обзор концепций развития и законодательная база создания.

Карло Борзага и Джулия Галера

*Европейский Исследовательский Институт по Кооперативам и Социальным
Предприятиям
г. Тренто, Италия*

Основные определения

Цель – Целью данной работы является анализ развития концепции понятия социального предприятия на международном уровне. Данная работа предлагает краткий обзор существующей литературы по данной тематике, а также фокусируется на законодательных (юридических) формах создания социальных предприятий.

Модель/методология/подход – Данная работа является аналитическим обзором, основанным на уже существующих работах по данной тематике. Она предоставляет основные выводы о том, как концепция социального предприятия была законодательно внедрена в различных Европейских странах.

Выводы - Отсутствие общего определения социального предприятия не должно рассматриваться как какое-либо ограничение, а наоборот, должно побуждать к постоянному развитию его теоретической базы и его законодательной структуры. В некоторых странах, законодательное признание социальных предприятий сделало их деятельность более понятной и прозрачной.

Границы исследования/условия – Данная работа была проделана в форме документа для обсуждения, которая служит основой для проведения дальнейшего исследования наиболее интересных механизмов и существующих моделей социальных предприятий, которые получили свое развитие на международном уровне.

Уникальность/значимость – Данная работа синтезирует существующие концептуальные исследования социальных предприятий. Она вносит свой вклад в существующие на сегодняшний день спорные вопросы по данной тематике и вносит свой вклад в определении дальнейших исследований.

Ключевые слова – Социальное предприятие, кооперативы, закон о социальных предприятиях, коллективная форма предпринимательства, социальные цели.

Вид работы – Понятийный.

1. Введение.

Не смотря на постоянно расширяющееся поле деятельности и повышение интереса к процессу выработки политики (Roper and Cheney, 2005; Peattie and Morley, 2008), исследование социального предприятия все еще остается за пределами области общей практики (Johnson, 2000). Различные определения, которые даются в обычной литературе, не точны и могут нести в себе множество значений. Ученые редко приходят к какому-либо консенсусу при разработке определения понятия социального предприятия (Weerawardena and Sullivan Mort, 2006). Для разных людей понятие «социальное предпринимательство» продолжает нести в себе разный смысл, таким образом, нет абсолютно четкого понимания о том, где оно должно располагаться и как квалифицировать социальных предпринимателей. То же самое можно сказать и о понятии социального предприятия - оно может использоваться как для определения вида какой-либо осуществляемой деятельности, так и характеризовать определенную организацию или учреждение. Следует отметить, что в международной литературе так же нет четких определений для понятий «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие», поэтому часто, многие авторы используют данные понятия как взаимозаменяемые (Peredo and McLean, 2006).

Целью данной работы является предоставление обзора развития концепции социального предприятия на международном уровне. В процессе проведения анализа концепций социального предприятия и социального предпринимательства, прежде всего, внимание уделялось законодательной базе. Следует отметить, что благодаря законодательному признанию данного вида деятельности, в ряде стран, которые будут кратко проанализированы в данной работе, понятие социального предприятия стало более понятным, прозрачным и приемлемым.

2. Обзор литературы по социальному предпринимательству и социальным предприятиям

2.1. Социальное предпринимательство как неопределенное понятие

Согласно научным литературным источникам, понятию социальное предпринимательство может соответствовать широкий спектр различных видов деятельности и инициатив, включая в себя нетрадиционные виды предпринимательской деятельности. Данные виды деятельности не обязательно приводят к производству чего-либо и не обязательно стабильны на протяжении долгого времени. Спектр деятельности варьируется от социальных инициатив, целью которых является получение прибыли; объединений граждан, явно преследующих социальные цели; определенных видов деятельности, которые дают социальные льготы; предпринимательских тенденции в некоммерческих организациях; до предприятий, созданных в рамках государственного сектора (Johnson, 2000; Roper and Cheney, 2005; Mair and Marty, 2006). Такие инициативы могут быть предприняты отдельными лицами, неприбыльными организациями, государственными учреждениями или некоммерческими организациями в партнерстве с коммерческими. Целью таких инициатив будет являться осуществление сбалансированного распределения дохода от их деятельности, при условии соблюдения корпоративной социальной ответственности (Reis, 1999).

Интересно, что, по мнению некоторых авторов, предпринимательская природа, в особенности, когда это касается длительной и стабильной экономической деятельности, не всегда является необходимым условием для определения социального предпринимательства. Следовательно, данная концепция также может использоваться для оценки экономических результатов, случайно полученных при достижении социальных целей. Кроме того, иногда, необходимо рассматривать индивидуальные модели предпринимательства совместно с коллективными моделями (Spear, 2006).

Не смотря на такое обширное множество значений и видов социального предпринимательства, в литературе нет информации о том, как определить территориальное расположение для осуществления данного вида деятельности (Peredo, McLean, 2006). Как уже было отмечено Austin, Stevenson, Wei-Skillern (2006), определений и концепций существует бесконечное множество. В широком смысле, социальное предпринимательство – это способ мышления, который может быть присущ любому бизнесу или учреждению (Roberts and Wood, 2000), ориентированному на прибыль, неприбыльному, государственному сектору или носить межсекторальный характер. Примером могут служить смешанные организации, которые объединяют в своей деятельности прибыльные и неприбыльные подходы (Austin, Stevenson, Wei-Skillern, 2006). Соответственно, мотивационный аспект, заложенный в основу социальной предпринимательской инициативы, также может варьироваться от цели

консолидации и расширения деятельности по достижению определенной социальной цели – как в случае с неприбыльными организациями, до необходимости демонстрации социальной причастности (соответствие нуждам громады), как в случае с прибыльными организациями. Тем не менее, при условии, что социальные цели являются частью общей цели деятельности предприятия, на определение данного предприятия как социального не влияет, были ли социальные цели изначально ранжированы, или они использовались частично в качестве инструментов. Peredo, McLean, 2006 определили ряд следующих возможных вариантов: с одной стороны они поставили предпринимателей или группы лиц, которые движимы полностью и исключительно производством социальных благ (достижением социальных целей), не имея при этом предпринимательской составляющей. С другой стороны, они поставили тех, кто преследует социальные цели, но при этом направляют все свои усилия, в первую очередь, на получение прибыли. А между ними, они расположили предприятия, не имеющие строгой социальной ориентированности, и предприятия, для которых социальные цели находятся просто среди других, не менее значимых, целей деятельности (Peredo, McLean, 2006).

Согласно более узкому определению, социальное предпринимательство располагается строго в неприбыльном секторе, поэтому оно должно обращаться к предпринимательским подходам только в случае необходимости получения прибыли для продолжения деятельности. Данный подход предполагает, что социальная миссия является явной и основной (Dees, 1998), и подразумевает использование методик ведения бизнеса исключительно для получения временной прибыли для ведения деятельности неприбыльными организациями (Reis, 1999).

Кроме того, определения могут классифицироваться на основании определенного выделенного элемента (Peredo, McLean, 2005). Некоторые из определений базируются на социальных направлениях и, в особенности на том, какое влияние, при этом, оказывается на общество в целом (Ashoka Foundation, 2007; Schwab Foundation, 2006). Nicholls определяет данный вид деятельности, как направления решения социальных вопросов по более инновационным и креативным путям (Nicholls, 2006). Некоторые другие определения более сфокусированы на предпринимательских показателях и основываются на предыдущих исследованиях предпринимательства (Dees, 1998). Тем не менее, не смотря на возможность рассмотрения предпринимательского поведения изнутри, полученные выводы в отношении предприятий, ориентированных на прибыль, открыли ряд недостатков, т.к. они не могут уловить те уникальные операционные характеристики неприбыльных организаций, представляющие собой основные области социального предпринимательства (Weerawardena and Mort, 2006; Thomson, 2002).

Не смотря на такое множество определений, есть одна общая черта, указанная в большинстве исследований, это природная способность социального предпринимательства «решать проблемы» (Johnson, 2000) и

создавать и поддерживать социальную значимость (Dees, 1998). Последняя характеристика указывает на разделение между социальной и другими формами предпринимательства (Peredo, McLean, 2005). Тем не менее, разница между социальным и коммерческим предпринимательством, должна быть определена не просто как значительная, а рассмотрена с точки зрения непрерывного спектра, который ранжируется от полностью социального до полностью экономического, при этом оба предела должны носить характеристики друг друга.

Любое экономическое предприятие должно удовлетворять двум условиям. Первое – это социальная обоснованность его деятельности; второе условие – экономическая стабильность. Два данных условия могут быть удовлетворены в различной степени – в зависимости от того, насколько варьируется степень выполнения каждого, и зависит тип предприятия. В то время как экономические и финансовые цели доминируют с одной стороны, другая сторона характеризуется доминированием в деятельности социальных целей (Borzaga, Tortia, 2009)

Отличительной чертой социального предпринимательства является неограниченное поле возможностей. В то время, как для коммерческого предпринимательства наиболее привлекательными могут быть только большие и развивающиеся рынки, предлагающие возможности для получения прибыли, социальное предпринимательство могут также привлекать неудовлетворенные потребности, спрос, или рыночная недостаточность, которые могут послужить инструментом для проведения социальных изменений (Austin, Stevenson, Wei-Skillern, 2006).

В большинстве своем, существующие определения и исследования по тематике социального предпринимательства, оказываются строго США-ориентированными. Данный подход может являться причиной завышенной оценки результатов институционального развития под влиянием определенных неприбыльных учреждений, которые в свое время сформировали данный американский контекст (опыт), в частности благотворительные фонды. Более того, данный анализ недооценивает роль других организаций, например, кооперативов, в продвижении инновационных решений – они имеют весомый опыт в решении важных экономических и социальных проблем общества, что является типичным для Европейских тенденций развития. Все это объясняет необходимость развития адекватных и полных теоретических рамок. Для их появления, в литературе по социальному предпринимательству необходимо преодолеть чрезмерную фрагментарность и ориентированность на отдельные страны (Weerawardena and Sullivan Mort, 2006).

2.2. Социальное предпринимательство и социальное предприятие: основные тенденции

Как в случае с социальным предпринимательством, в международной литературе нет какой-либо конкретной определенности в использовании

термина «социальное предприятие» (Dart, 2004). Считается, что социальное предприятие – это что-то новое и полностью отличающееся от практики ведения классического бизнеса и некоммерческой деятельности, объединяя в себе, до определенной степени, элемент преследования социальных целей, рыночной ориентированности и соответствия финансовым стандартам эффективности ведения бизнеса (Young, 2008).

При проведении более глубокого анализа, направления, которые могут быть найдены в литературе, представляют собой два международно-признанных подхода.

Первый подход, в большинстве своем, сводился к обновлению роли неприбыльных организаций (в основном ассоциаций) как предприятий, обеспечивающих предоставление социальных услуг, и организаций рабочей интеграции. В то же время, произошло повышение заинтересованности кооперативов по отношению к проблемам громады. Объединение этих двух факторов послужило началом пути повышения взаимодействия между ними, что в свою очередь сыграло большую роль в появлении понятия социальных предприятий. Данный термин обычно используется с целью описать «другой путь» ведения бизнеса, отличающийся от деятельности обычного предприятия, и предоставления социальных услуг, в случае сравнения с государственными службами. Он объединяет наиболее предпринимательскую составляющую неприбыльного сектора и инновационный компонент кооперативного движения.

В EMES была разработана концепция социального предприятия, которая может объединить все национальные различия, существующие в отношении данного понятия в Европейских странах. Данная концепция, в свою очередь, привела к открытию нового подхода в изучении социальных предприятий во всей Европе (Borzaga and Defourny, 2001). Принимая во внимание имеющиеся предпринимательские тенденции, ориентированные на социальные цели, подход EMES пытается соединить две существующие и хорошо известные концепции для определения организаций, которые не являются государственными (Государство) и ориентированными на получение прибыли (Рынок): неприбыльный сектор и социальная экономика. Подход, предложенный EMES, не пытается заменить существующие концепции. Скорее, он намерен усилить значение третьего сектора, пролив свет на предпринимательские тенденции внутри сектора, ориентированные на социальные цели (Borzaga and Defourny, 2001).

Традиционным Европейским социальным предприятиям присуща одна специфическая черта, которая заключается в создании институциональной структуры, специально разработанной для достижения социальных целей путем стабильного производства товаров и услуг общего потребления. Следуя Европейской кооперативной традиции, ключевой чертой Европейских социальных предприятий являются показатели коллективности и участия, которые снижают возможность оппортунистического поведения отдельных индивидуумов. Тем не менее, показатель коллективности не исключает возможности того, что именно сильные лидеры играют ключевую

роль в организации и развитии предприятия. Существование группы, члены которой несут равную ответственность за достижение общей цели предприятия (Nyssens, 2006) обеспечивает устойчивость и жизнеспособность данной инициативы вне зависимости от вмешательства отдельных лидеров. Социальное предприятие создано, когда группе его основателей, разделяя между собой и преследуя четко определенную цель, удается трансформировать ее в институциональный механизм с определенными характеристиками. Деятельность социального предприятия может носить общий характер и вестись предпринимательским путем. Кроме этого, она может носить коммерческий характер, но при этом должны соблюдаться ограничения в отношении выбора сектора или вида деятельности, которую социальное предприятие имеет право осуществлять. В момент, когда предприятие выполняет свою социальную цель и, при этом, его деятельность носит предпринимательский характер, обязательно должен соблюдаться определенный баланс между данными – социальной и предпринимательской – составляющими.

Согласно данной перспективе, социальные предприятия могут рассматриваться как наиболее отвечающие нуждам самым уязвимым частям общества. По сравнению с традиционными неприбыльными и благотворительными организациями и фондами, они в первую очередь уделяют внимание именно таким слоям населения, а не другим организациям и учреждениям, нуждающимся в аналогичной помощи. Как отмечено Clotfelter (1992), существует очевидный факт того, что благотворительные неприбыльные учреждения в большинстве своем помогают другим неприбыльным организациям (музеи, университеты, фонды), но не напрямую нуждающимся (Clotfelter, 1992). Некоторые из неприбыльных организации, например, больницы, университеты, музеи, театры, и другие организации могут даже позиционировать себя, как ориентированные на бедных и малообеспеченных. (Ber-Ner, 1994). В отличие от таких учреждений, природа предоставления услуг общего потребления социальными предприятиями или определенный вид производства, и/или определенная система их распределения, может принести успех именно им. Он заключается в их общественной функции и в том, что данные предприятия, предлагают возможности, прежде всего тем группам общества, которые обычно исключены из социальной или экономической деятельности общества в целом.

Кроме этого, в деятельности таких предприятий существует дополнительный механизм, направленный на защиту бенефициаров, который представляет собой ограничения при распределении прибыли. В социальных предприятиях, полученная прибыль в большинстве случаев реинвестируется в организацию и используется исключительно на развитие ее деятельности¹.

¹ Что касается закона о социальных предприятиях в Европе, Финляндия является единственной страной, которая не ограничивает использование прибыли (Pattiniemi, 2006)

Данное ограничение, кроме всего прочего, направлено на обеспечение прочности активов организации и, в случае ликвидации одного предприятия, его общественная цель будет передана другому социальному предприятию путем трансфера активов, юридически гарантируя при этом, что цели развития «нового предприятия» будут соответствовать первоначальным целям ликвидируемого.

Более того, социальные предприятия создают организационные структуры, которые расширяют полномочия отдельных заинтересованных сторон, в том числе тех, чья деятельность точно направлена на получение выгоды для громады или определенной группы нуждающихся людей.

Отличительной чертой, которая характеризует некоторые социальные предприятия, является то, что участниками могут быть различные виды заинтересованных сторон, в то время, как при создании кооперативов и ассоциаций участвует только один определенный вид. Деятельность таких предприятий, в процессе которой производятся товары или предоставляются услуги общественного потребления, может при этом финансироваться также из государственного фонда.

Второй подход наиболее распространен в США, где термины социальное предпринимательство, социальный предприниматель и социальное предприятие стали использоваться, часто взаимно заменяя друг друга (Seanog and Meaton, 2007) после того, как все неприбыльные учреждения столкнулись с проблемой сокращения финансирования со стороны государства. То есть, это момент, когда неприбыльным организациям, предоставляющим услуги, пришлось в краткие сроки переориентировать себя и начать осуществлять не только коммерческую деятельность с целью заполнить пробел, возникший после сокращения государственного финансирования (Kerlin, 2006), но и найти более инновационные пути менеджмента внутри организаций (Barendsen, Gardner, 2004). Использование данных терминов также явилось, своего рода, необходимостью учитывать появление различных производственных инициатив, обусловленных социальными целями, осуществляемые отдельными предпринимателями и субъектами. При этом такие предприниматели или субъекты экономической деятельности законодательно не ограничены в выборе путей распределения и реинвестирования прибыли (Pedro, McLean, 2005).

Стоит отметить, что большинство видов деятельности, определенных как социальное предпринимательство и социальное предприятие в США, направлено на формирование прибыли. В данном контексте, термины скорее используются как синоним термина неприбыльные организации, которые не просто осуществляют коммерческую деятельность, но и становятся более рыночно-ориентированными (Dart, 2004). Наиболее распространенная концепция в США, определяет социальное предприятие как организацию, которая ведет коммерческую деятельность, не обязательно в связи с выполнением социальной миссии, с целью реинвестирования полученного коллективного дохода в социальную деятельность. Последнее не

предполагает предпринимательский контекст, а потому может выступать как в форме финансирования отдельных проектов, так и в форме обычных благотворительных пожертвований (Thomson, 2008). Принимая во внимание изначальную природу коммерческой деятельности, а также специфику осуществления социальной миссии, можно предположить возникновение определенного противоречия между двумя этими целями.

Стоит отметить, что в США, наличие какого-либо учреждения, созданного с целью осуществления социальной цели, не является обязательным условием для того, чтобы оно было квалифицировано как социальное предприятие.

Это объясняет акцент, который делается на социального предпринимателя. Он рассматривается как показатель перемен, который способен внести инновационные подходы в решении социальных проблем в самых различных областях (благотворительность, здравоохранение, образование, занятость и обеспечение жильем), которые не принимаются во внимание другими действующими лицами. Некоторые авторы уделяют особое внимание таким «экстраординарным индивидуумам». Они воспринимаются как преобразующая сила – как предприниматели, ведомые своим видением перемен (Robert, Woods, 2000).

В литературе, посвященной исследованию социального предпринимательства, были даны различные определения социальных предпринимателей, показывая, таким образом, эмпирическое и теоретическое развитие предпринимательства (Mair, Marti, 2006). В разрезе социального предпринимательства возникает путаница при определении понятия «социальный предприниматель». Например, согласно информации Канадского Центра Социального Предпринимательства, социальные предприниматели являются лидерами в области социальных изменений и могут действовать как в частном, государственном, так и в некоммерческом секторе (Johnson, 2000). Параллельно, другие авторы рассматривают социальных предпринимателей исключительно как некоммерческих исполнителей, все больше уделяющих внимание рыночным отношениям.

Shuylar (1998) приводит четыре разных определения в отношении индивидуумов, объединяющих в своей деятельности видение социальных изменений и необходимость наличия финансовых возможностей для их осуществления: 1) первооткрыватели с новой сильной идеей; 2) люди, которые пытаются применить инновационные подходы к решению социальных и других общественных проблем; 3) пионеры, которые открывают для себя, что предпринимательство может позволить им объединить решение проблем громады и стать более финансово независимыми; 4) не коммерческие деятели (Shuylar, 1998).

Тем не менее, большинство ученых пришли к выводу, что существенным фактором, влияющим на успех социальных предпринимателей, является изначально их исключительные личные качества. Аналогичные качества могут иногда также проявляться и у группы людей в целом (Roper, Cheney, 2005). Тем не менее, некоторые попытки

определить характер социального предпринимателя привели к тому, что она/он выступил в роли социального героя (Seelos, Mair, 2005), или как индивидуум, который играет главную роль в поддержке «координальных изменений» (Waddock, Post, 1991).

Dees считает социальных предпринимателей просто одним из видов предпринимателей, т.к., не смотря на социальный компонент, они, прежде всего, являются именно предпринимателями. Но то, что цель их деятельности – все-таки социальная миссия, а не обогащение, является основным критерием, характеризующим их, именно как социальных предпринимателей (Dees, 1998).

3. Предложенная концепция социального предприятия

Согласно Европейскому видению, социальные предприятия задуманы, как частные, автономные учреждения, которые включены в цепь производства товаров и услуг общего потребления, деятельность которых носит стабильный и продолжительный характер. Данное определение социального предприятия опирается на подход, разработанный Европейской исследовательской сетью EMES.²

Причина, по которой разработка определения опиралась на концепцию EMES, заключается в том, что данной исследовательской сети удалось разработать общий подход к изучению социальных предприятий в Европе, учитывающий все возможные национальные различия (Borzaga, Defourny, 2001).

В отличие от определения социального предпринимательства, предложенное определение социального предприятия исключает организации третьего сектора, которые не осуществляют предпринимательскую деятельность, чьим основным видом деятельности является адвокаты или они выполняют иные функции, государственные учреждения, и коммерческие предприятия, осуществляющие социальные проекты. Таким образом, социальному предприятию должны быть присущи какие-либо специфические характеристики.

Описанный здесь подход является институциональным и делает упор на коллективную форму предпринимательства (Spearg, 2006). Таким образом, он дистанцируется от восприятия индивидуумов, что является характерным для социального предпринимательства (Piattie, K., Morley, A, 2008). Соответ-

² Согласно данному подходу:

«социальными предприятиями являются частные неприбыльные организации, предоставляющие услуги или товары, что непосредственно связано с их явной целью - работать на благо громады. Они опираются на коллективную форму работы, привлекая к управлению предприятием различные типы заинтересованных сторон, они берегут свою автономность и они несут всю нагрузку экономических рисков, связанных с их видом деятельности» (Defourney, Nyssens, 2008: 5)

Соответственно, социальные предприятия задуманы как определенные учреждения или, в общем смысле, как одна из граней социального предпринимательства, которая выступает в качестве общего понятия, объединяющего в себе несколько инициатив или социальных тенденций (Johnson, 2000). В отличие от социального предпринимательства, историю которого можно проследить от множества организационных форм, партнерств и сетей внутри организации (Austin, Stevenson, Wei-Skillern, 2006), социальные предприятия формируются из существующих или новых специфических правовых форм.

Приведенная здесь концепция социальных предприятий, частично совпадает с уже существующими определениями, включая некоммерческий сектор, социальную экономику, третий сектор, и социальное предпринимательство.

С одной стороны, данный подход исключает один из наиболее соответствующих компонентов некоммерческого сектора, в частности тот, который представлен некоммерческими организациями, в т.ч. те, которые предоставляют адвокаты (т.е. адвокаты ассоциации, благотворительные и грантовые фонды). С другой стороны, он не учитывает компонент социального предпринимательства, который представлен обычным бизнесом. Он может быть вовлеченным в социальные инициативы и, в особенности, те инициативы, которые производят товары и предоставляют услуги, которые не относятся к социальным, но направляют свой доход на достижение социальных целей.

Можно сказать, что концепция социального предприятия, направлена на освещение определенного движения неприбыльных организаций и кооперативов: в частности, коллективное предпринимательское движение, направленное на социальные цели (Borzaga, Defourny, 2001). Как таковое, оно объединяет как новые созданные организации, так и старые (ассоциации и кооперативы), которые прошли определенные этапы эволюции.

Точного определения социального предприятия, общего для всех уровней ЕС, пока еще не существует. В Европе данная концепция впервые появилась в начале 1990 года, следуя импульсу, пришедшему из Италии, и, по своему характеру, была очень близка кооперативному движению (Defourney, 2004)³.

Данное исследование, главным образом, представляет подход, который является результатом обширного диалога 1996 года между некоторыми науками: экономикой, социологией, политологией и менеджментом (Defourney, 2004).

³ Определение социального предприятия было разработано правительством Великобритании в июле 2002 года. Согласно данному определению: *«Социальное предприятие – это предприятие, деятельность которого, прежде всего, направлена на достижение социальных целей, чья сверхприбыль принципиально реинвестируется на достижение этих целей или в громаду, но не заключается в необходимости увеличения прибыли для его владельцев и заинтересованных лиц»*

Такой подход был разработан Европейской исследовательской сетью EMES и он, скорее, заключается в определении показателей, нежели в выработке конкретного определения, т.е. позволяет разработать определенные институциональные особенности организации, на основании которых она в последствии и будет названа «социальным предприятием».

Действительно, для того, чтобы объяснить и удержать их превосходство над альтернативными путями организации производства услуг общего потребления, социальные предприятия должны показать значительные институциональные функции. Последнее обуславливает их способность предоставлять «инновационные ответы» - новые решения существующих социальных проблем, которые являются более рациональными и эффективными, чем те, которые предоставлены государственными или коммерческими предприятиями.

К таким функциям социального предприятия относятся:

- i) преследуемая социальная цель;
- ii) ограничения при распределении прибыли;
- iii) распределение прав собственности и контроля власти между всеми заинтересованными сторонами, кроме инвесторов, в объединении с моделью открытого и совместного управления.

- i) Цель, преследуемая социальным предприятием, явно отличается от цели получения прибыли, предполагая, что осуществляемая деятельность характеризуется качественным измерением. Данная характеристика зависит от типа товаров и услуг, производимых и предоставляемых предприятием, или выбранного процесса производства/распределения. Последнее может являться результатом различного вида мотиваций, в т.ч. и решением не использовать в своих интересах силу монополии или недостаток информации, которая давала бы превосходство производителю; или желание перераспределить полученные доходы в пользу тех людей, кто не платежеспособен. Такая природа действий является показателем характера организации для всех задействованных заинтересованных сторон, включая сотрудников, доноров, потребителей, волонтеров, и громаду в целом. Выполняемая деятельность, может, как повлечь за собой продвижение интересов определенных категорий заинтересованных сторон (т.е. неплатежеспособных потребителей, безработных) или громады в целом (возрождение депрессивных регионов).
- ii) Полное или частичное ограничение при распределении прибыли, является механизмом защиты потребителя, позволяющим до определенной степени, не допустить нежелательного поведения – включая возможность не использования рыночной силы, прежде всего повышения цен и принятие стандартов низкого качества – в ущерб бенефициаров, которые осуществляют деятельность (Ven-Ner, Gui, 2003). Исключение фактора максимизирования прибыли

является ключевым критерием, которое определяет социальное предприятие. Помимо определенного уровня надежности, ограничение при распределении прибыли должно рассматриваться как дополнительный полезный механизм для привлечения заинтересованных сторон (потребителей, рабочих и менеджеров), чьи личные цели согласуются с социальными, преследуемыми деятельностью определенного социального предприятия (Valrntinov, 2008).

Ограничения при распределении прибыли может быть как полным, так и частичным (т. е. возможность распределения доходов до определенного процента без риска для обеспечения капитала, предоставленного участниками), так как это скорее присуще кооперативным предприятиям, которые выполняют социальную функцию. Частичное ограничение является более совместимым с предпринимательской природой социальных предприятий, и оно не препятствует возможности задействования механизма защиты потребителей и мотивации сотрудников. Использование таких защитных механизмов, позволяет также привлечь инвесторов, заинтересованных в укреплении экономического развития предприятия;

- iii) Другим важным механизмом, который усиливает регуляторную силу некоммерческого распределения прибыли, является распределение прав собственности и контроля власти среди определенных заинтересованных лиц, не являющихся инвесторами. В зависимости от того, о каком виде социального предприятия идет речь, права собственности и контроля власти одновременно могут принадлежать как одной категории заинтересованных лиц (потребители, рабочие или доноры), так и более чем одной категории. Таким образом, такой подход дает основание для многостороннего владения активами.

Основные черты, присущие социальному предприятию, играют роль в формировании моделей управления, которые могут усилить участие заинтересованных сторон и уровень демократизации менеджмента, таким образом, делая свой вклад в принятие стратегических решений для громады через механизм участия. Оба аспекта могут разрешить, как непосредственное исполнение целей, преследуемых организацией, как таковых, так и целей привлеченных «агентов», если они совместимы и ведут к повышению производительности и эффективности работы предприятия. В зависимости от типа и количества заинтересованных сторон, преследуемой цели, и типа предоставляемых услуг и вида производимых товаров, социальным предприятиям может быть под силу мобилизовать множество ресурсов (материальных/нематериальных; экономических/неэкономических), помимо тех которые являются обычными для экономической деятельности (коммерческий доход и/или государственная поддержка). Соотношение дополнительных источников и обычных доходов, зависит как от степени

«невыгодного положения», которое может занимать социальное предприятие, так и от уровня финансового покрытия, обеспечиваемого традиционными источниками. Аналогичным образом, уровень участия заинтересованных лиц, необходимый для обеспечения эффективного менеджмента предприятия, зависит от вида производимых товаров и услуг. Уровень участия варьируется от строго соответствующего производству товаров и услуг, которые пользуются спросом, до минимально необходимого для производства товаров и услуг, которые также производятся другими участниками рынка.

Участие стимулирует заинтересованных лиц выражать свои намерения и предпочтения, таким образом, создается взаимная связь и координация между различными группами заинтересованных сторон (Ben-Ner, Gui, 2003).

Стоит отметить, что вмешательство заинтересованных лиц – представителей местной громады, позволяет не только соблюсти интересы данной громады, но и является определенным вкладом в создание доверительных отношений на определенной территории деятельности предприятия, а также способствует определению новых нужд и более эффективному использованию местных ресурсов – человеческих, экономических, культурных и ресурсов окружающей среды (Borzaga, Torita, 2005).

Исходя из выше описанного, можно сделать вывод, что социальные предприятия доказали их способность продвигать инновационные формы демократического участия и управления, Это, своего рода, их вклад в демократизацию участия – когда учитывается мнение гражданского общества (определенной территориальной громады), и оно может действовать самостоятельно, на благо своего социального и экономического развития (Pestoff, 1998) .

4. Юридические рамки для работы социальных предприятий

В Соединенных Штатах Америки социальные предприятия могут принимать различные юридические формы, включая форму единоличной собственности,⁴ формы корпорации, партнерства и общества с ограниченной ответственностью, коммерческую и некоммерческую формы.⁵ Стоит отметить, что новые юридические рамки появились в 50е годы с целью регулирования растущей коммерческой деятельности неприбыльных организации, оказывающих услуги (Kerlin, 2006).

⁴ Единоличная собственность – это компания только с одним владельцем, которая официально не зарегистрировано (Schwab Foundation, 2006).

⁵ *Ibidem* (Тоже самое)

Некоммерческие организации являются общепризнанными и определены налоговым законодательством, поэтому список благотворительных организаций периодически обновляется налоговой службой (Barbetta, 1990).

В Европе, политический и юридический аспекты являются более благоприятными для развития социальных предприятий, как организаций, приносящих благосостояние и рассматривающихся, как феномен, имеющий более институциональную природу. Юридические рамки, определенная государственная модель благосостояния, и основные социальные и экономические показатели национального уровня остаются относительно неизменными; таким образом, представлено разнообразие подходов и решений относительно юридических форм социальных предприятий.

В развитии юридических форм социальных предприятий в Европе, то можно выделить 2 этапа. Первоначально, большинство социальных предприятий создавались путем использования кооперативной юридической формы или формы ассоциаций, и в ряде случаев это продолжает иметь место.

Социальные предприятия создавались как ассоциации в тех странах, где законодательно ассоциации имели некоторую степень свободы в области продажи товаров и предоставления услуг на открытом рынке, например Франция и Бельгия. В странах, где ассоциации в этом смысле более ограничены, например Скандинавские страны и Италия, социальные предприятия, чаще всего, создавались в форме кооперативов. Кооперативы, в определенном смысле, более интересная форма, так как изначально их деятельность носит более коммерческий характер.

Второй этап характеризуется принятием более специфических юридических форм: либо принятие кооперативной формы, либо через представление юридических категорий, в качестве которых выступают определенные экономические единицы, признающие свою социальную причастность. Путь признания социальных предприятий через кооперативную форму был отмечен признанием определенных видов деятельности (предоставление социальных услуг или рабочая интеграция), которые предоставлялись уже вне границ кооперативного членства. Данный подход не соответствует традиционной модели кооперативов, которая основывается на «системе единственного заинтересованного лица». Предполагается, что он следует интересам членов предприятия (Levi, 1999). Формально, данное направление появилось в Италии в 1991, когда вступил в силу Закон № 381 о социальных кооперативах, который обеспечил законодательные и юридические рамки для данного феномена, ставший за 20 лет существования достаточно распространенным явлением (Borzaga, Ianes, 2006).

Согласно Закона 1991 года, целью социальных кооперативов в Италии, является:

«преследование общих интересов общества (громады) в виде личностного роста и общественной интеграции людей путем предоставления социальных, повышающих уровень жизни и образовательных услуг (тип А) и осуществление деятельности с целью обеспечения занятости для безработных (тип В)» (Закон 381/1991)

Кооперативы типа-А представляют широкий спектр услуг для различных групп населения: старшего поколения, несовершеннолетних, инвалидов, наркозависимых, бездомных и иммигрантов. Кооперативы В-типа законодательно обязаны принимать в свой штат сотрудников из незанятых слоев населения не менее 30 %. Они могут выполнять любую экономическую деятельность, за исключением предоставления социальных услуг. В обмен на это условие, они не платят налоговых социальных взносов и могут получать государственное финансирование.

С принятием Закона 381/1991, официально зарегистрированный годовой темп роста количества социальных кооперативов составил от 15 до 30 %. В 2005 году, было 1 300 социальных кооперативов, в их деятельности были заняты 244 000,00 рабочих. Плотность их расположения составляла 12,5 кооперативов на каждые 100 тысяч жителей (Moreschi, Lori, 2007).

В отсутствие законодательно определенных юридических форм, соответствующих нуждам громады, которые бы осуществляли стабильную экономическую деятельность, такая имитация признания социальных предприятий через форму кооперативов как в Италии, была принята и другими странами, среди которых Португалия, Испания, Франция, и Польша. Но в большинстве этих стран, развитие социальных предприятий полностью не соответствовало модели, предложенной Италией. В других странах, деятельность, которая могла осуществляться, носила либо общий (Португалия: предоставление социальных услуг и рабочая интеграция проходили в рамках одного предприятия) либо частный характер (Польша), ограниченная в основном рабочей интеграцией.

В Португалии, Декрет № 323/81 признал «социальную солидарность», как поле деятельности, где разрешено было действовать социальным кооперативам. К тому же, были юридически установлены «специальное образование и кооперативы интеграции», деятельность которых регламентировалась Декретом № 441-А, ст. 3, как результатом демократической революции 1974 года. Такой вид кооперативов начал использоваться родителями детей-инвалидов и профессионалами, работающими с аналогичной категорией людей, с целью удовлетворения необходимости в специальном образовании и реабилитационных учреждениях. Кооперативная форма, помимо причины экономического удобства, была выбрана из-за ее 3-х важных элементов: автономности, солидарности и экономической организации. Представить новую форму кооператива, в частности кооператива социальной солидарности, таким образом, означало подвести все типы кооперативов под одно определение (Do Campos, 1998). Статус таких кооперативов определился Законом 1998 года, который сформировал их цели, как следующие: поддержка уязвимой части громады (дети, молодежь, безработные, пожилые), содействие социально незащищенным слоям населения с учетом их экономической интеграции, в т.ч. иммигрантов из Португалии, находящиеся в трудном положении; создании программ поддержки; развитию образовательной и

рабочей интеграции социально незащищенных групп населения. Закон 1998 года дифференцирует постоянных членов кооператива – бенефициары-поставщики услуг; члены семьи или оплачиваемые работники; из волонтеров – неоплачиваемые поставщики услуг, доноры. Последние не имеют права голосовать и не могут быть избраны, но они могут создавать с общественными органами консультационные комитеты, которые называются «общий совет» (Статья 5 и 6). Полученная сверхприбыль должна быть передана в запасы (Статья 7 и 8). Деятельность кооперативов социальной солидарности, как определено Законом 1998 года, должна удовлетворять социальные нужды ее членов. В тоже время, деятельность кооперативов социальной солидарности должна характеризоваться и иными видами деятельности (Espagne, 1999). Кооперативы социальной солидарности должны играть активную роль в предотвращении социальной исключенности, которая не только помогает в реабилитации инвалидов, но и оказывает поддержку пожилым людям, а также способствует вовлечению обеих категорий и других громад в полноценную общественную жизнь. До сих пор, кооперативы социальной солидарности кажутся слабо вовлеченными в процесс социального устройства (Perista, Nogueira, 2006).

В Испании, кооперативы социальных инициатив были признаны в 1999 году путем создания закона на национальном уровне. Более того, определенные юридические рамки на региональном уровне, позволили признать кооперативы трудовой интеграции в 12 автономных регионах. Общий Закон 1987 года не был обращен к кооперативам такого типа, в то время, как Закон 1999 года предусматривает создание кооперативов социальных инициатив, которые вовлечены в предоставление услуг в образовании, благосостоянии, медицине и занятости. Деятельность кооперативов социальной интеграции регламентируется кооперативными правилами, соответствующими виду осуществляемой деятельности. Дополнительные положения определяют отсутствие цели получения прибыли: отсутствие распределения результатов, ставка капитала ограничена юридической ставкой, бесплатное участие в правлении директоров, уровень оплаты нанятых сотрудников не выше чем ранее определенный процент оплаты, который был коллективно оговорен заранее.

Кооперативы социальных инициатив внесли новые элементы. Их юридическое определение подчеркивает их экстравертное предназначение. Согласно Статьи 106 (Закон № 27/99), кооперативы социальных инициатив могут предоставлять услуги, которые приносят прибыль их членам, через потребительские кооперативы. Та же статья 106 описывает предоставление услуг общего потребления и трудовую интеграцию социально исключенных слоев населения. (Espagne, 1999).

Недавно, свое развитие во Франции получила организационная модель, характеризующаяся выполнением социальных целей на местном уровне (Dettelleux, 2002). С этой целью, 28 июня 2001 года Национальной Французской Ассамблеей был одобрен новый документ, который представил новую кооперативную форму на государственном уровне: Кооперативное

сообщество, объединенное общей целью (на Французском: *societe cooperative d'interest collectif* - SCIC). С одной стороны, целью данного решения было привлечение различных видов заинтересованных сторон (рабочего класса, потребителей, волонтеров, финансовых партнеров) путем задействования системы демократического управления и системы «участия», которые бы гарантировали постоянство социальных целей предприятия (*Confederation Generale des SCOP, 2002*). С другой стороны, данная организация получила правовой статус для получения выгоды как модели ассоциации (доступ к государственному финансированию) и как производителя кооперативного предприятия (возможность осуществлять коммерческую деятельность).

Стоит отметить, что превышение доли ассоциации над предпринимательской составляющей законодательно регулируется документами SCICs, которые предусматривают, что любая зарегистрированная ассоциация может быть трансформирована в SCIC без изменения ее правового статуса.

В отличие от закона Италии о социальных кооперативах, Французское законодательство предписывает членство множества заинтересованных сторон, в частности наличие как минимум трех членов, имеющих различное отношение к осуществляемой деятельности, при этом обязательным условием является наличие рабочих и потребителей. Открытое членство для различных видов заинтересованных сторон дает основание для развития новой логической цепи в партнерстве между потребителями, волонтерами, рабочими, и местными властями. Не смотря на то, что данный аспект гарантирует хорошее развитие деятельности SCIC на определенной территории, при этом может тормозить создание аналогичных новых предприятий.

Таблица 1 Социальные предприятия, использующие кооперативную юридическую форму.

Страна	Используемая юридическая форма	Закон/Год	Деятельность
Италия	Социальный кооператив	381/1991	Социальные услуги (А-тип) Трудовая интеграция (В-тип)
Испания	Сообщества социальных кооперативов Кооперативные сообщества трудовой интеграции	Национальный закон 27/1999 и региональные законы 12 автономных регионов (1993-2003)	Помощь в области здравоохранения, образования, культуры или любой иной деятельности в социальной сфере. Трудовая интеграция
Португалия	Кооперативы социальной солидарности	Кооперативный кодекс (Закон №51/96 от 07 сентября 1996) и	Трудовая интеграция уязвимой части населения

		Законодательный декрет № 7/98 от 15 января 1998	
Франция	Кооперативные сообщества с общей целью	Закон от 17 июля 2001 года	Производство и предоставление товаров и услуг общего потребления

Наиболее недавно получившая распространение, является тенденция предоставления более общих законодательных рамок для работы социальных предприятий, при этом учитываются как осуществляемые виды деятельности, так уже и принятые законодательные формы. Впервые, данная тенденция появилась в Бельгии, где в 1995 году было создано первое «социально - ориентированное предприятие» (на Французском: *societe a finalite sociale*). Данный закон может использоваться любой коммерческой организацией, включая сообщества кооперативов и общества с ограниченной ответственностью (Defourny, 2001). Бельгийское законодательство не является инструментом для характеристики определенного вида предприятия, но служит как законодательная база, которая может использоваться любым коммерческим предприятием. Согласно Бельгийского законодательства, практически все коммерческие предприятия могут рассматриваться как «сообщество с социальной целью», в случае выполнения или соответствия определенным условиям. Партнеры должны: договориться не ставить в качестве одной из целей получение прибыли либо сделать это, но прибыль должна быть ограничена, а также определить социальную цель, выполнение которой должно исключить получение не прямого дохода всеми партнерами. Кроме того, предприятие должно заполнять специальный годовой отчет, в котором будут оказаны источники получения прибыли; любой член штата должен иметь возможность стать партнером предприятия по истечении года работы в нем; в случае ликвидации предприятия, любая сверх прибыль, после погашения всех обязательств и после того, как партнерам были возмещены их вклады, должна быть перераспределена с сохранением общей цели предприятия (цель должна быть передана другому *societe a finalite sociale* или ассоциации *sans but lucratif*). Появление *societe a finalite sociale* стало возможным после принятия новой версии статьи 1832 Бельгийского Гражданского Кодекса в 1995.⁶ Данный юридический статус мог считаться успешным только до определенного предела, по причине значительного количества требований в добавок к тем, которые уже предусмотрены для обычных компаний, и благодаря отсутствию определенных налоговых преимуществ, например, как для неприбыльных организаций (*ассоциации sans but lucratif*).

Согласно ст. 1832, «Компания, которая призвана обеспечить, ассоциируется с инвестиционным холдингом, прямо или косвенно, в случаях, предусмотренных законом, или, если уставом не предусмотрено иное» (Espagne, 1999)

Тем не менее, только несколько организаций выбрали для себя данную форму юридической регистрации, которую они используют по сегодняшний день (Deforny, 2001).

В последнее время в Италии и Англии законодатели обеих стран большее предпочтение отдавали более общим юридическим формам. Данная тенденция подходит к большому количеству видов осуществляемой деятельности социальных предприятий, которые все более и более совершенны в предоставлении услуг общественного потребления, и не стремятся к получению прибыли, включая культурные и рекреационные услуги; деятельность, направленная на защиту и возрождение окружающей среды; социальное жилье; и услуги, направленные на поддержку экономического развития определенных громад.

В Италии, недавно принятый закон о Социальных Предприятиях расширяет спектр услуг общего потребления, которые могут предоставлять предприятия данного типа, и позволяет большему количеству организаций быть классифицированными как социальные предприятия. Согласно закону, социальное предприятие определяется как неприбыльная частная организация, которая постоянно и принципиально производит экономическую деятельность, направленную на производство и распределение социальных благ и услуг, и преследует цели общего интереса. Определение социального предприятия, которое представлено в законодательной базе Италии Законом 155/2006 и Декретами 2007, 2008, предписывают полное ограничение в распределении прибыли. Кроме того, преследуемые цели и области деятельности пересекаются. Не смотря на тщательный отбор областей деятельности, Итальянский закон, в определенном смысле, ограничивает сам себя, прописывая слабое участие в деятельности заинтересованных сторон (рабочих и потребителей).

В соответствии с новым законом, социальное предприятие не является ни новой юридической формой деятельности, не новым видом предприятия. Скорее, это юридическая категория, в которой находятся все организации, отвечающие определенным требованиям, не смотря на их организационную структуру. Подходящие под определенные требования организации включают в себя кооперативы (т.е. кооперативы рабочих, производителей, потребителей), организации инвесторов или традиционные неприбыльные организации (ассоциации ил фонды). Социальные кооперативы подходят под данную группу, но не обязательно автоматически. Для того чтобы быть классифицированными как социальные предприятия, они должны соответствовать двум дополнительным требованиям: иметь социальные цели и внедрить механизм участия в пользу потребителей и рабочих, которые не являются членами. Что касается ассоциаций, закон предписывает некоторые условия, которые усиливают их предпринимательскую природу.

Данный подход соответствует цели способствования плюрализму при предоставлении услуг общего пользования, в особенности в секторе здравоохранения и благосостояния. Необходимые условия для организаций, которые должны выполняться одновременно, чтобы она считалась

социальным предприятием, это: должна являться частной (т.е. государственные организации не признаются социальными предприятиями); предпринимательская деятельность по производству товаров и предоставлению услуг общего потребления; деятельность должна осуществляться, преследуя общую цель и не для получения прибыли. Стоит отметить, что закон четко определяет экономический сектор, где предполагается деятельность социального предприятия: благосостояние, здравоохранение, образование, культура, защита окружающей среды, развитие культурного наследия, социальный туризм, академическое и пост-академическое образование, внерамочные обучающие программы, программы поддержки деятельности социальных предприятий. Кроме того, структура социальных предприятий является понятием, состоящим из множества общих принципов: правильного и эффективного менеджмента, прозрачности, стратегии «открытых дверей», участия, защиты трудящихся (Fici, 2006).

Тем не менее, закон является относительно новым и похожим на аналогичный закон Бельгии, но он не поддерживает налоговые преимущества. Следовательно, еще очень рано оценивать каково же на самом деле влияние данных нормативных рамок. Итальянские организации, действующие как социальные предприятия на данный момент продолжают использовать форму социальных кооперативов.

Компании интересов громады (Community Interest Companies) (КИГ) являются обществами с ограниченной ответственностью - создаются на основании закона Великобритании для обычных компаний – которые могут осуществлять любой законный вид торговли или бизнеса. Они были разработаны для предприятий, которые хотели бы использовать свои доходы и активы на благо общества. КИГ призваны предоставлять государственные услуги на уровне громады в таких областях, как услуги по уходу за детьми, социальное жилье, коммунальный транспорт или досуг. Рамки работы КИГ изначально подразумевались как для производственных неприбыльных организаций, но они также подходили некоторым организациям, которые предоставляют в некотором роде интересы громады, включая в частности и те, которые либо не могут, либо не хотят становиться благотворительными фондами (Менеджер КИГ (Regulator), 2007).

Представление нового вида социального предприятия было направлено на заполнение пробела в общей области доступных направлений, как ответ на запрос со стороны сообщества социальных предприятий.

⁷ Согласно данным Годового отчета 2006-2007

«Организация способна пройти тест на удовлетворение потребностей громады при условии, что соответствующий данной организации человек производит деятельность в пользу громады или ее части»

При этом не было представлено никаких ограничений относительно вида экономической деятельности, при условии, что КИГ проходят тест на Общую Необходимость Громаде (Community Interest Test), который является достаточно показательным личностным тестом ⁷; соблюдают ограничения в использовании активов, и предоставляют годовой отчет соответствия требованиям громады (Community Interest Report) (Court, 2006). Закон о КИГ не предоставляет никаких налоговых выгод, ограничивает себя в предоставлении гибкой юридической структуры и облегчении регуляторной политики, по сравнению с обычными благотворительными фондами. Тем не менее, отсутствие налоговых преимуществ компенсируется возможностью частичного перераспределения прибыли. КИГ также обладают возможностью выпускать акции, которые в свою очередь могут внести вклад в улучшение финансового состояния громады или выступить в качестве поддержки местных предприятий на благо местного населения (Менеджер КИГ, 2007).

Стоит отметить, что именно таким способом было создано значительное количество КИГ, начиная от сельских магазинов, заканчивая большими компаниями (Court, 2006). С того момента, как вступило в силу законодательство, предоставляющее определенные правила для создания и деятельности КИГ, были созданы более 2000 таких организаций. Их деятельность включена в различные секторы, включая предоставление социальных и личных услуг, операции с недвижимым имуществом, арендой и бизнесом, образованием, здравоохранением и социальной работой. Дополнительными областями деятельности, в которых наблюдается высокий уровень привлечения социальных предприятий, является: оптовая и розничная торговля, ремонтные работы; финансовое посредничество, промышленное производство, гостиничный и ресторанный бизнес, социальный жилищный фонд (Менеджер КИГ, 2007).

В 2004 году вышло Постановление о социальных предприятиях государства Финляндии. Оно, в частности, сводилось к трудовой интеграции людей с ограниченными способностями и длительно незанятого населения. Согласно нового закона, все предприятия, не смотря на их юридический статус и форму собственности, могли подать заявку на получение статуса социального предприятия, при условии, что они были зарегистрированы в Торговом реестре Министерства торговли и коммерции, и, по крайней мере, 30% их сотрудников являются инвалидами или длительно безработными. При сравнении с законодательством Бельгии, Италии, и Англии о социальном предпринимательстве, Финская законодательная база не устанавливает ограничения при распределении прибыли. Более того, оно не предполагает наличие механизма участия при принятии решений, что в свою очередь, является гарантией вовлеченности самих участников предприятия. Таким образом, все выше описанное, при сравнении подходов Бельгии, Италии и Англии, является далеким от определения EMES (Pattiniemi, 2006).

Таблица 2 Новые законодательные рамки работы социальных предприятий

Страна	Используемые юридические формы	Распределение прибыли	Управление	Предпринимательская модель	Определение социальной цели
Бельгия Закон от 13 апреля 1995 года	Общества с ограниченной ответственностью; Кооперативные сообщества с ограниченной ответственностью; Частные общества с ограниченной ответственностью	Перераспределение прибыли возможно, но при условии ограничений	Принцип участия		Деятельность, направленная на достижение социальной цели. То, что составляет социальную цель, определяется элементами, прописанными законодательно
Италия Закон №118 от 13 Июня 2005 года	Ассоциации; Фонды; Кооперативы; Коммерческие предприятия	Запрещено прямое и непрямоe распределение прибыли	Принцип участия	Коллективная	Производство или обмен услугами в секторе социального содействия и здравоохранения, образования, защиты окружающей среды, социального туризма, услуг в области культуры или трудовой интеграции инвалидов независимо от области деятельности предприятия
Финляндия Закон № 1351/2003	Все предприятия, несмотря на их юридическую форму и форму собственности	Распределение прибыли разрешено без каких-либо ограничений	Принцип участия не предусмотрен	Не имеет значения	Социальные предприятия должны принять в свой штат не менее 30% инвалидов и безработных
Великобритания Регуляторное законодательство КИГ 2005	Предприятия, деятельность которых регулируется Актом Компаний от 1985	Разрешено частичное распределение прибыли	Принцип участия	Коллективная и частная	Широкий спектр деятельности, который соответствует нуждам определенной громады. Социальное соответствие оценивается Менеджером (Regulator)
Определение EMES	Все законодательно признанные юридические формы	Разрешено частичное распределение прибыли	Принцип участия	Коллективная	Широкий спектр деятельности направленный на осуществление определенной социальной цели

5. Выводы

Признание социальных предприятий является обширным процессом, который происходит во многих странах. Несмотря на значительное развитие, не существует четкого определения социального предприятия среди исследователей, занимающихся изучением данного феномена. Тем не менее, отсутствие общего знаменателя по данному вопросу не должно рассматриваться как ограничение для его дальнейшего развития.

Что определено четко, так это увеличение влияния социального предприятия на теоретическую концепцию предприятия в целом. Наиболее распространенное восприятие предприятия сводится к тому, что это организация, преследующая интересы исключительно ее владельцев, и вовлеченность такого предприятия в предоставление товаров услуг, необходимых громаде, при этом не максимизируя прибыль, является спорной.

Данная революционная концепция целей, которые не преследуются предприятием, подразумевает определенные радикальные изменения в теоретическом определении предприятия, юридической базе и налогообложении. В большинстве случаев, юридическая форма, но не социальное соответствие выполняемой деятельности является основным критерием признания прибыльности предприятия. Более того, развитие социального предприятия поднимает вопрос о роли государства в предоставлении товаров и услуг общественного потребления.

На данный момент, наблюдается интересная форма пересечения таких подходов, которая используется исследователями для того, чтобы определить социальные предприятия и их юридические формы. Следующим вызовом, который должны будут принять исследователи, является анализ законодательного развития с целью определения наиболее интересных механизмов и наиболее содержательных моделей социальных предприятий, которые получили свое развитие на международном уровне.