

## СОЦИАЛНАТА ИКОНОМИКА В СВЕТОВЕН МАЩАБ – СЪЩНОСТ И ТЕНДЕНЦИИ НА РАЗВИТИЕ

Безспорен е фактът, че през последните години особено в контекста на последиците от световната икономическа криза, социалната икономика в цял свят се разширява непрекъснато и се трансформира в един особен вид икономика, акцентираща върху човека и човешките потребности. Заедно с публичния и частния сектор тя се превръща във важен инструмент за развитието на европейската икономика, като обединява рентабилността и солидарността, създава качествени работни места, укрепва социалното, икономическото и регионално сближаване, генерира социален капитал, насърчава активното гражданство и е вид икономика с демократични ценности, които поставят хората на първо място, в допълнение на подкрепата за устойчиво развитие и иновациите в социалната сфера и в сферата на околната среда и технологиите<sup>1</sup>.

Разширяването на приложното поле на социалната икономика и установяването на нейната полезност провокира изследователския интерес към тази сфера, от една страна, а от друга, многобройните практически инициативи за нейното позициониране в лабиринта на множество понятия и разнообразни практики.

Като полюс на обществена полезност, намиращ се между частния и публичен сектор социалната икономика се характеризира с многообразие от действащи лица, чиято цел на дейност е фокусирана върху съществуващите и ново възникнали социални потребности. Това пространство, заемано от социалната икономика провокира търсенето на практически решения в тази област, но и е източник на бъдещи предизвикателства и трудности.

**Целта** на настоящата статия е, чрез реконструиране на историческа еволюция и интелектуалните течения на социалната икономика, да се обособи нейната полезност и най-характерните ѝ източници.

**Основен предмет** на изследването са различните теории за социална икономика и практически инициативи за нейното позициониране. Съпътстваща задача на проучването е да се обособят някои предизвикателства пред нейното развитие.

**Обект** на анализ са различните форми на социалната икономика в световен мащаб.

---

\* ТУ – Габрово, катедра “Социални и стопански науки”.

<sup>1</sup> **Demoustier, D.** *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement, Alternatives économiques/Syros.* Paris, 2001, pp. 49–52.

Настоящата статия не претендира за изчерпателност<sup>2</sup>, а по-скоро се опитва да провокира аргументи за актуалността и нуждата от изчерпателни научни изследвания по разглеждания проблем.

### **Историческа еволюция и концептуална рамка на социалната икономика**

В общ план задачата на теорията за социална икономика е да анализира ставащите промени и да отразява действителната роля на социалната икономика, опитвайки се да провокира аргументи, които могат да осигурят перспективи за практическа или политическа намеса на всички хора, работещи в рамките на тази сфера.

В историческа ретроспекция терминът „социална икономика“ се появява във Франция през първата третина на XX век. В продължение на столетия самото понятие е твърде аморфно и по-широко в сравнение със съвременната му трактовка. Редица автори пречупват концепцията за социална икономика, поставяйки акцент върху икономическото и върху социалното ѝ измерение, и двете от които са широко обхватни. В крайна сметка в миналото се е смятало, че всяко икономическо явление, което има социални измерения и всяко социално явление с икономическо значение може да се разглежда като част от социалната икономика<sup>3</sup>. На глобално равнище през последните 20 години се очертава значително еволюиране на концепцията за социална икономика.

„Откриването“ или „преоткриването“ на този вид икономика е твърде предизвикателно на фона на съществуващите различия в нейния обхват и облик в различните страни. Теоретиците се обединяват около идеята, че макар и недостатъчно добре дефиниран и ясно разграничен от другите два сектора, сектора на „социалната икономика“ има свои отличителни черти, които се забелязват навсякъде.

Според анализаторите съществуват три ясно очертани тенденции в еволюцията на социалната икономика, които едновременно се дефинират като фактори, обособяващи социалната икономика и очертаващи нейното бъдещо развитие<sup>4</sup>.

**1. На първо място** реконструирането на историческата еволюция на социалната икономика очертава нейните параметри и трансформирането на нейните основни форми и източници. Въпреки че, според научната литература<sup>5</sup> асоциациите, като съвременна форма на социалната икономика се появяват през

<sup>2</sup> Не са обект на разглеждане българската теория и практика, както и конкретните предизвикателства за развитие на социалната икономика у нас. Това би обогатило анализа и може да създаде една по-комплексна и реална представа за социалната икономика, но поради ограничения обем на настоящата статия според нас е по-добре тази проблематика да се обособи като самостоятелен анализ.

<sup>3</sup> **Gustav, C.** The theory of Social Economy. T. Fisher Unwin Limited, 2005, pp. 47.

<sup>4</sup> **Amin, Ach.** Social Economy: International Perspective on Economy Solidarity, 2009, pp. 212.

<sup>5</sup> **Edwin James.** Thorold Rogers. Social Economy, Putnam's Sons 1874, pp. 42.

XIX век, техните корени могат да бъдат открити назад във времето. Кооперации и колективни сдружения се откриват още по времето на Фараоните в Египет<sup>6</sup>. В древна Гърция „религиозните братства“ са гарантирали спазването на погребалния ритуал, а в Древен Рим са съществували занаятчийски гилдии. По време на династията Танг китайското селско стопанство се е характеризирало с взаимна обществена помощ, а в средновековния Константинопол са съществували търговски сдружения в сектора на храните. В мюсюлманския свят също има данни за средновековни гилдии, а в Индия професионални касти. С падането на Римската империя монашеските сдружения се превръщат в убежище на „примитивни“ асоциации в цяла Европа, занимаващи се с изкуство, наука и други дейности. С течение на времето обособените гилдии и кооперативни сдружения работят и се развиват успоредно с висококвалифицирани професии и оказват влияние върху пазара на труда. Самите асоциации приемат различни форми и наименования, но могат да се възприемат като първообраз на съвременните организации, включени в разбирането за социална икономика и като практика, разпространена навсякъде по света, независимо от характера и спецификите на обществото и неговото социално-икономическо развитие. Според Дефърни и колектив<sup>7</sup> това изобилие на асоциации е привидно. Така например в Европа никоя доброволна група не може да съществува извън юрисдикцията на църквата, държавата или някоя друга институция, освен ако не е специфична форма със строго регламентирани правила за достъп и работа. Въпреки че са били обект на строг контрол, тези сдружения се разполагат между държавите и институциите и се радват на някои привилегии.

В началото на XIV век се наблюдава ясно изразена тенденция на нарастване на броя на асоциациите. Пример за това са „Английските приятелски общества“, чиято основна цел е предоставяне на обезщетения на своите членове в случай на болест или смърт. В замяна на това членовете плащат такси редовно. Тези общества в последствие се разпространяват в САЩ, Нова Зеландия и Австралия и се възприемат като първообраз на съвременните осигурителни системи<sup>8</sup>. Във Франция асоциациите, основани на принципа на свободата на сдружаване повлияват върху Френската революция. Именно там се създава закон, който не позволява създаването на сдружение с повече от 20 члена, освен ако не е получено пред-

---

<sup>6</sup> **Hasmet, M.** The Social Economy: working alternatives in a globalizing era, Vol 32, 2009, pp. 78.

<sup>7</sup> **Jacques Defourny, Patrick Develtere & Bénédicte Fonteneau** (eds.) Social Economy North and South Leuven/Liège: Katholieke Universiteit Leuven. Hoger instituut voor de arbeid/ Université de Liège. Centre d'Économie Sociale, 2000, p. 43.

<sup>8</sup> **Jacques Defourny, Patrick Develtere & Bénédicte Fonteneau** (eds.) Social Economy North and South Leuven/Liège: Katholieke Universiteit Leuven. Hoger instituut voor de arbeid/ Université de Liège. Centre d'Économie Sociale, 2000, p. 43.

варително разрешение от държавата. Едва в края на XIX и началото на XX век се създава правната рамка на тези организационни форми (кооперации, взаимоспомагателни дружества и асоциации), които днес представляват модерното лице на социалната икономика.

**2. На идеологическо равнище** също се наблюдава плурализъм, който влияе върху разбирането за социална икономика от нейния произход до съвременните и превъплъщения. За това основна роля изиграват утопичните идеи на Р. Оуен, У. Кинг<sup>9</sup>, Сен Симон и др<sup>10</sup>. До 1870 г. сред теоретичите, които са били преди всичко организатори на производителните кооперации, още доминира разбирането, според което социалната икономика се идентифицира като колективистична, защото провъзгласява нарастващата роля на работническите сдружения в обществената трансформация. Налага се виждането, че тези сдружения могат да се превърнат в начин, подобряващ живота на най-бедните, средство за тяхната образованост и механизъм за обединяване на ресурсите. Представители на различни икономически школи също подкрепят тези малки структури, заедно с техните разбирания за самостоятелност на индивидите, като въздигат принципа на субсидиарност, според който по-висшата инстанция не следва да поема всички функции, тъй като по-нисшият орган е по-близо до потребителя<sup>11</sup>. Прилагайки този принцип Райфайзен създава първите кредити за селските райони. Подобно отношение към социалната икономика се открива и между някои от либералните мислители. Поставяйки икономическата свобода над всичко останало, и ограничавайки възможностите за намеса на държавата, те въздигат принципа на самопомощ и насърчават развитието на взаимоспомагателните дружества. Две водещи фигури в икономическата мисъл могат да бъдат споменати, въпреки че тяхната позиция е далеч от идентичността на социалната икономика. Валрас<sup>12</sup> провъзгласява идеята за възможността, която създават масовите сдружения,

---

<sup>9</sup> Основоположник на кооперативното движение е уелският предприемач Роберт Оуен, който прави първите опити в тази област в началото на 19 век. Неговите възгледи са популяризирани от Уилям Кинг, който започва да издава през 1828 г. месечника *The Cooperator*, съдържащ практически съвети за организиране на кооперативни сдружения. Първите ефективни и трайни кооперации започват да се създават във Великобритания през 1840 г.

<sup>10</sup> Главен обект на неговите изследвания става производителят, индустриал. С термина „индустриал“ Сен-Симон определя всички, които се трудят, творят и организират. За него индустриализмът може да се определи като обществено-историческа необходимост. Трябва напълно да се разгърнат силите на науката и развитието на производството. Той запазва частната собственост, стига да бъде ограничена и отменя привилегиите по рождение. Сен-Симон защитава трудовия народ, като го определя като най-страдащата класа

<sup>11</sup> **Hasmet, M.** *The Social Economy: working alternatives in a globalizing era*, Vol 32, 2009, pp. 78.

<sup>12</sup> **Барышева, Ама.** Человеческий потенциал, как основы национального экономического успеха. – *Общественные науки и современность*, 1994, кн. 1, с. 33–34.

чрез способността им да се ориентират към непосредствените нужди на индивида като по този начин провокират такова разпределение на индивидуалните блага, което съставлява пределна полезност за човека.

В своя труд „Принципи на политическата икономия“ Джон Стюарт Мил<sup>13</sup> твърди, че цялата система на възнаграждение може да се замени от кооперативна система за възнаграждение. Възможно е да се цитират и още течения, като например солидаризма на Шарл Жид<sup>14</sup>, но важното е да се подчертае, че пътят на съвременната социална икономика в Европа е проправен, вследствие на взаимодействието на водещите идеологии.

**3. На трето място** редица автори подчертават голямото разнообразие на религиозни и културни влияния, които могат да бъдат намерени в различните части на света, но общото между тях е, че те са оказали влияние при формирането на социалната икономика.

В рамките на християнската традиция, в протестантството и католицизма са преплетени различни кооперативни и взаимоспомагателни дружества. Например протестантските общества в Северна Америка за повече от век създават множество структури от типа на кооперациите, които се опитват на насърчават производството, чрез съчетаване на вярата и съществуващите обществени порядки. Влиянието на католицизма е особено очертано в Движенията за сътрудничество в Квебек. Отново в Канада се създават рибарски общества, които се ангажират с образованието на възрастните, като по този начин гарантират тяхната културна еманципация.

Ислямът също е източник на множество инициативи. Така например ислямската банка, се стреми да развива дейност, противоречаща на капиталистическата логика, отказвайки да начислява лихва. Именно това се превръща в постижение тясно свързано със социалната икономика. Съвременен образ на тази инициатива е банка „Грамин“ в Бангладеш, която се счита за добър проект повлиян от ислямската култура.

Въпреки, че е трудно да се установи господстващото социално-икономическо развитие има определени будистки влияния в някои икономически инициативи с нестопанска цел, като например доброволчеството и търсенето на само действие (карма). Те са повлияни от монашеските инициативи, които генерират приходи за бедните. Такива общества се основават не на печалбата, а на реципрочността и според Лонман<sup>15</sup> тези практики могат да се разглеждат като основа на социалната икономика в азиатската култура.

---

<sup>13</sup> **Mill, John Stuart.** Principles of Political Economy, 1848.

<sup>14</sup> **Économie sociale.** Les institutions du progrès social au début du XXe siècle. Paris, Larose, 1905.

<sup>15</sup> **Lonmann, R.** Buddhist Commons and the Question of a Third Sector in Asia. Voluntas, vol. 6, n° 2, International Society for Third-Sector Research, Manchester University Press, 1995, pp. 140–158.

Влиянието на религията е паралелно свързано с културния контекст като цяло. Тъй като по дефиниция социалната икономика е резултат от работни групи и общности на местно ниво, тя е силно засегната от специфичните култури на тези групи и общности. Повечето от отбелязаните по-горе примери свидетелстват за това влияние, но това е още по-очевидно в развиващите се страни, където множество инициативи в рамките на сивата икономика се оформят под влиянието на културни и социални фактори сред участниците, намиращи се извън формалната правна рамка. В тази посока работят множество автори, чиито анализи подчертават значението на взаимните отношения и чувството за принадлежност, които характеризират традиционните общества и тяхното въздействие върху колективните действия. Отношенията от този тип са далеч от тези, които преобладават в организираната капиталистическа среда<sup>16</sup>. Някои автори твърдят че възобновяването на неформалната социална икономика е отражение на факта, че европейските народи като цяло са в противоречие с капиталистическите стандарти, създадени в западната култура. Според тях нетипичната икономика може да послужи като средство за освобождаване на традиционните култури<sup>17</sup>.

С оглед на гореизложеното може да се направи извод, че след като социалната икономика е резултат от инициативите, предприети съвместно с местните общности, е твърде логично да бъде засегната от социалните, културните и религиозни ценности на тези общности. Освен това тази икономика се променя непрекъснато като мобилизира и гражданското общество. От друга страна, още от самото си възникване организациите, включени в разбирането за социална икономика се характеризират с разнообразие и особености, и се различава коренно от организационните видове, чиято единствена отправна точка е пазара и които служат за отстояването на индивидуалния интерес. Именно това разнообразие служи като отправна точка за дефиниране на самата концепция.

### Подходи за дефиниране на социалната икономика

Според Дефърни и колектив<sup>18</sup> съществуват два подхода за разбирането на социалната икономика, но тяхното съчетаване дава най-задоволителна представа за самото понятие и концепцията като цяло. Най-общо авторите дефинират институционален и нормативен подход, всеки от които има свои предимства и недостатъци. Наблюдавайки историческата еволюция на социалната икономика, те обобщават, че навсякъде по света социалната икономика има три основни

<sup>16</sup> **Salamon, L. and H. Anheier.** *Defining the Non-Profit Sector: A Cross-national Analysis*, Manchester University Press, Manchester, 1997, pp. 87.

<sup>17</sup> **Evering, C.** *Social Economy: the logic of capitalist development*. New York, 1997, pp. 18.

<sup>18</sup> **Jacques, D., P. Develtere & Bénédicte Fonteneau (eds.)** *Social Economy North and South*. Leuven/Liège: Katholieke Universiteit Leuven. Hoger instituut voor de arbeid / Université de Liège. Centre d'Economie Sociale, 2000, p. 43.

елемента. Тези елементи се характеризират с общи черти и всъщност представляват т.нар. институционален подход за разбиране на социалната икономика.

Първата институционална форма, характерна за социалната икономика са кооперациите. Исторически кооперациите възникват от „Рочдейл общество“<sup>19</sup>, но се разпространява бързо и в момента съществуват по цял свят. По данни на Международния корпоративен алианс към настоящия момент кооперациите имат повече от 750 милиона сътрудници. Данните отчитат, че кооперациите са твърде разнообразни и включват: селскостопански кооперации, потребителски кооперации, кооперации в сферата на кредитирането, застраховането, маркетинга и жилищното настаняване. В практиката се срещат и предприятия, които се основа на сътрудничество и социални функции, но не са корпоративни по своята форма. Предвид посоченото разнообразие на международно ниво е разработена следната работна дефиниция: кооперацията е автономно сдружение на хора, обединили се доброволно за задоволяване на общите им икономически, социални и културни нужди и желания, посредством съвместно притежавано и демократично управлявано предприятие<sup>20</sup>. Въз основа на тази дефиниция се идентифицират и следните определящи характеристики за една кооперация: на първо място, възможност за свободно и доброволно сдружаване и оттегляне от предприятието, на второ място – демократична структура, при която всеки член има един глас (или ограничен брой гласове), мажоритарно вземане на решения и избрано ръководство, което се отчита пред членовете си, и на трето място – равноправно разпределение на икономическия резултат.

Принципно кооперациите се създават при наличие на следните обстоятелства:

1) нужди на група от хора, които не могат да бъдат удовлетворени от капиталовите дружества (например във Финландия през 90-те години са създадени около 700 работнически кооперации поради липса на възможности за труд);

2) защита срещу установилите се отношения на пазара – може да се каже, че например земеделските кооперации често пъти са отговор на монополните условия, при които един купувач доминира на местния или регионалния пазар;

3) необходимост от различни и качествени продукти или услуги (потребителни кооперации).

Вторият елемент на социалната икономика включва взаимоспомагателните дружества. Макар че, те са познати в миналото едва през XIX век постепенно се

---

<sup>19</sup> През 1844 г. група от 28 тъкачки и други занаятчии от Рочдейл Англия създават общество, което се определя като първата успешна кооперация. Основен предмет на дейност е откриването на магазин, в който се продават хранителни стоки, недостъпни за членовете на обществото.

<sup>20</sup> International co-operative union 2006. Statistics and information for the European co-operative societies. Geneva.

институционализират и започват да играят основна роля в системите да социална сигурност в различните индустриални страни. В Европа те се обединяват под егидата на Международната асоциация и имат около 66 мил. индивидуални членове и 110 милиона бенефициенти. В световен мащаб обаче те не могат да претендират, че изчерпват целия сегмент на организациите от взаимен интерес. Тяхната основна дейност е съсредоточена предимно в областта на здравното осигуряване, социалните и здравни услуги и застраховането. По този начин те предоставят покритие на различни рискове и са особено важни в страни, където системите за социална сигурност не са достатъчно развити и обхващат много малка част от населението.

Въпреки съществуващото многообразие взаимоспомагателните дружества се дефинират като: автономни организации от хора, основани на доброволен принцип и обезпечавачи нуждите на своите членове. Те нямат за цел постигане на възвращаемост на капиталите и почиват на принципа на солидарността. Следователно те са отворени и съществуват за тези, чиито нужди удовлетворяват. Тази дефиниция се възприема за универсална, защото покрива всички категории на „свързаност“, независимо от това кои са бенефициенти на услугите и какви са дружествата (дали покриват интересите и нуждите на членовете си, или посрещат нужди на трети лица.)

Като част от социалната икономика тяхното съществуване се основава на принципа на доброволно и отворено членство, спазвайки правилото – един член – един глас“. Взаимоспомагателните дружества са автономни и независими от капитала, действат независимо и отделно от държавата. Във връзка с това основното им различие от кооперациите е, че взаимоспомагателните дружества оперират със свой собствен, колективен и индивидуален фонд и не делят своя капитал. Членовете им имат пълна свобода да закупуват пазарни дялове например, чрез сключване на индивидуални осигуровки.

Специфичните особености на взаимоспомагателните дружества са:

1. доброволно и отворено участие;
2. спазване на принципа: „един човек – един глас“;
3. свободно членство, независимо от дяловото участие;
4. свобода и независимост при взимане на решения;
5. насочени са към предоставяне на услуги, доброволчески труд, поддръжка и подкрепа;
6. важен доставчик на здравни грижи за възрастни и социални услуги за деца.

Третата институционална форма на социалната икономика са асоциациите. Те се основават на свободата на сдружаване и са официално призната форма в повечето страни по света. На практика този компонент на социалната икономика обединява всички форми, основани на свободата на сдружаване, които произвеждат стоки и услуги, но чиято основна цел не е формиране на печалба. Тази



форма се характеризира с разнообразие от имена, сред които нестопански организации, доброволни организации и неправителствени организации. Към тази институционална форма на социалната икономика принадлежат и фондациите и сдруженията. Според изследване, проведено от института Джон Хопкинс сред 22 страни, сдруженията и фондациите създават заетост на 18,8 милиона души и включват 28% от населението в различни видове доброволчески труд.

Предвид очертаното многообразие на трите основни елемента на социалната икономика е повече от очевидно, че тяхното разграничаване среща известни трудности. В същото време институционалният подход за разбирането на социалната икономика позволява дефинирането на организационните ѝ форми и практически не е обвързан с каквато и да е официална правна рамка. Въпреки очертаните ограничения, визуално институционалните елементи на социалната икономика могат да бъдат представени по следния начин (виж. Таблица 1)

**Таблица 1**  
**Организационни форми на социалната икономика**  
**от гледна точка на институционалния подход**

	<b>Асоциации</b>	<b>Взаимоспомагателни дружества</b>	<b>Кооперации</b>
<i>Роля</i>	Предоставя услуги на своите членове и или на по-широк кръг от хора	Предоставя услуги на своите членове и техните семейства	Предоставя услуги на своите членове и на общността като цяло
<i>Видове продукти и обезщетения</i>	Като цяло предоставя услуги и стоки, които не се предоставят от пазара, но прилагат маркетингов принцип	В зависимост от използваните методи, които се различават както и от членовете, общността може да предприеме да предоставя стоки и услуги, но по своята същност те са непазарани. Потребителите се възползват от тези услуги в зависимост от нуждите си	Предоставят пазарни стоки и услуги. Всеки може да се възползва от тях пропорционално на добитите дялове.
<i>Членство</i>	Частни физически или юридически лица	Частни лица	Частни лица
<i>Разпределение на властта</i>	На принципа на „един човек един глас“	На принципа на „един човек един глас“	На принципа на „един човек един глас“
<i>Финансиране</i>	Членски внос или дарение. Когато член напусне асоциацията неговите вноски не се възстановяват	Вноски за предоставените услуги се плащат на редовен интервал от време. Когато член напусне дружеството те не възстановяват	Всеки член участва при формирането на капитала на кооперацията. При напускането му те се възстановяват

<i>Разпределение на излишъка</i>	Излишъкът не се разпределя между членовете	Излишъкът не се разпределя между членовете, макар че може да има частично възстановяване. Възстановените суми по правило се реинвестират в социално полезни дейности	Излишъкът формира резервен фонд, който служи за подобряване на предоставените услуги или за развитие на други дейности
----------------------------------	--------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Източник:** Jacques Defourmy, Patrick Develtere & Bénédicte Fonteneau (eds.) *Social Economy North and South* Leuven/Liège: Katholieke Universiteit Leuven. Hoger instituut voor de arbeid / Université de Liège. Centre d'Economie Sociale, 2000, p. 29.

Вторият подход към разбирането на социалната икономика се състои в изтъкване на общите принципи на различните ѝ елементи. Безспорно на фона на анализа възникват въпросите защо може да се даде едно и също наименование на предприятия, които в крайна сметка са много разнообразни и как като група те се различават от традиционния частен и публичен сектор. Днес има широк консенсус, че извеждането на характеристиките на тези предприятия се пречупва през призмата на техните производствени цели и вътрешно организационни методи. Във връзка с това различията между тези предприятия и предприятията от частния и публичен сектор могат да се открият в следните принципи:

1. предприятията от социалната икономика предпочитат обслужването на своите членове или общността пред реализирането на печалба;

2. имат автономно управление, което е основна разграничителна линия от предприятията в публичния сектор, тъй като той не се радва на широка независимост;

3. характеризират се с демократично вземане на решения Демокрацията в процеса на вземане на решения също се различава по това, че членството и участието във вземането на решения не са функция от стойността на притежаното имущество, което е характерно за частните предприятия;

4. отдават предимство на хората и не служат за генериране на излишък, който де се разпределя в полза на капиталистите. В този аспект могат да бъдат отбелязани широк спектър от практики като ограничена възвръщаемост на капитала, разпределение на приходите под формата на обезщетения, отмяна на излишъци, насочване на приходите към реализиране на общественополезна цел.

Предвид изброените специфични принципи на предприятията от социалната икономика може да се даде следното работно определение: група от частни предприятия с официална структура, независими във вземането на решения и свободата на членство, създадени, за да задоволяват потребностите на своите членове чрез пазара, като произвеждат стоки и предоставят услуги в областта на застраховането или финансите, където вземането на решения и разпределението на печалбите или излишъците между членовете не са пряко свързани с вложения капитал или вноските на членовете, всеки от които има право на едни глас. Социал-

ната икономика включва също и частни, официално създадени организации, с независимо вземани решения и свобода на членство, които произвеждат непазарни услуги за домакинствата и чиито излишъци, ако има такива, не могат да бъдат източник на доходи за икономическите субекти, които ги създават, контролират или финансират.

Предложената дефиниция е в пълно съответствие с концептуалния подход за социална икономика, отразен в Хартата на принципите на социалната икономика. Едновременно с това като предизвикателство се очертава и фактът, че организационните форми на социалната икономика не са ограничени в рамките на определени сфери на дейност и на практика обединяват като пазарни дейности (като селско стопанство, индустрия, занаяти), така и дейности, характерни за непазарни и частично непазарни сектори като: здравеопазване, образование, култура, социални услуги и др.) Това организационно разнообразие от друга гледна точка се превръща в основно препятствие при нормативното регламентиране на социалната икономика. Множеството начини на нормативно признаване на организациите, включени в разбирането за социална икономика, крият опасност от включването и на такива, които по своята същност остават извън този обсег.

Така например от законодателна гледна точка кооперациите имат различно третиране в различните страни. Дори в рамките на ЕС се наблюдават съществени различия сред страните-членки. Макар че те са изрично признати в член 48 от Римския договор (като специфичен вид дружество) и от конституциите на различни държави-членки (Гърция, Италия, Португалия и Испания), липсата на единен закон, който да регулира всички форми на кооперациите прави този сектор „невидим за статистиката“. Пример в това отношение са Дания, Чехия или Обединеното кралство, където няма общи закони за кооперациите. В тези страни действат различни закони в зависимост от вида кооперации и равнище на управление (национално и регионално). В други страни въпреки наличие на отличителни характеристики, кооперациите, взаимоспомагателните сдружения и асоциациите се третират колективно като „социална икономика“.

Подобни проблеми се наблюдават и при признаването на взаимоспомагателните дружества. През 1992 г. на европейско ниво се приема първата законодателна инициатива, даваща възможност за създаване на сдружения, подобни на пазарните, но отличаващи се по форма на собственост. В днешно време обект на внимание на законодателните и административни правила на правителствата, регулиращи дейността и профила на взаимоспомагателните дружества, са насочени към предоставяне на максимална свобода при тяхното функциониране. Отчита се фактът, че ползата от тази икономическа активност е насочена единствено към развитие на членовете и заетите в тези дружества, като на практика печалбата не се разделя между членуващите. Предвид социалната полза от взаимоспомагателните дружества през 2006 г. Комисията подновява диалога относно тях, основавайки се на съществуващата статистическа информация. Важен акцент в тази посока са признатите характерни ценности и принципи на взаимоспомагателните дружества, а именно: те съчетават своята цел и правила с

демократично вземане на решения и ограничават разпределяне на печалбите и излишъците. Въпреки това този специфичен взаимоспомагателен сектор (*modus operandi*) не е неутрален. На практика се оказва, че използването на тези правни форми става причина за относително по-големи разходи на учредяващите групи и икономическите субекти, в сравнение с други форми на частни дружества. Тези разходи, които са резултат от специфичните особености на този вид организации, отговарят на интернализирани на социалните разходи, свързани с демократичния процес на вземане на решения, начина, по който се разпределят излишъци и характера на произведените стоки и предоставени услуги, които основно са от социален и/или общ интерес, в сравнение с екстернализацията на частните разходи на традиционните частни дружества със стопанска цел.

Всички тези аргументи оказват влияние за сваляне на предложението за създаване на статут на европейското взаимоспомагателно дружество. От икономическа гледна точка се обособяват три групи страни, формиращи различни правила спрямо взаимоспомагателните дружества:

1. В Обединеното кралство взаимоспомагателните дружества могат да работят в много области и могат да развиват дейност, като се започне от водоснабдяването до спорта.

2. Друга група страни ограничава тяхното поле на действие до някои сектори, като здравни грижи или застраховка срещу здравни и професионални рискове.

3. Съществуват и страни, при които тези сдружения не притежават определена правна форма. Нещо повече, споделянето на риска, пречи за създаване на застрахователни кооперации и дружества за взаимно осигуряване. Подобно е положението и с кооперациите в други сектори на икономиката.

Асоциациите се възприемат като социални предприятия. Подобно на взаимоспомагателните дружества и кооперациите и при тях липсва единна и универсална дефиниция. Световната банка и Съветът на Европа използват термина „неправителствени организации“. В основата на този термин стои разграничаването на гражданските сдружения от стопанските организации. В практиката на Европейските общности се използва терминът „доброволни организации“, които също са отделени от стопанските организации. Европейската комисия говори за „трета система или трети сектор“. Някои използват термина „сектор с нестопанска цел“.

Това разнообразие в нормативното признаване провокира необходимостта от терминологично изясняване на основните понятия.

В общ план понятието трети сектор се очертава като синоним на различни понятия, главно „**сектор с нестопанска цел**“ и „**социална икономика**“. Основният теоретичен **подход в анализа на третия сектор** е с англосаксонски произход.

Концепцията за сектора с нестопанска цел или **организации с нестопанска цел** се появява за пръв път преди 30-те години на ХХ век в САЩ. По същество тази концепция обхваща само частните организации, чийто устав им забранява да разпределят излишъците на онези, които са ги учредили или които ги контролират или финансират.

Тези организации са:

- а) юридически лица, имат институционална структура;
- б) частни, т.е. институционално отделени от правителството, въпреки че могат да бъдат финансирани с публични средства и да имат държавни служители в техните ръководни органи;
- в) със самоуправление, т.е. могат да контролират собствените дейности и са свободни да подбират и освобождават от длъжност ръководните органи;
- г) не разпределят печалба, т.е. организацията с нестопанска цел могат да имат печалба от дейността, но тя трябва да бъде вложена обратно в основната цел на организацията, а не да бъде разпределяна между собствениците, учредителите или управителните органи на организацията;
- д) доброволни, което означава: първо, че членството не е задължително или не е наложено със закон и второ, че те трябва да разчитат на участие на доброволци в техните дейности или управителни органи.

Следователно налице е удивителна прилика с разбирането за социална икономика. Но ние отстояваме виждането, че съществуват и известни различия като:

1. условието, че не разпределят печалба е твърде ограничително за тенденциите в развиващите се страни. В действителност в индустриалните страни тази разпоредба, която е ядро на нестопанския сектор обикновено е обект на данъчни предимства. Тя е регламентирана от законодателството и е лесно достъпна, но в други страни (предимно развиващите се) данъчното законодателство засяга малка част от тези организации. От тази гледна точка концепцията за социална икономика е много по-широка тъй като включва и такива организации, които частично разпределят печалба;

2. в много индустриални страни особено в Европа инициативи с надпис „социални предприятия“ са склонни да избират статус на неправителствени организации поради законодателните улеснения при организирането на тяхната дейност. Това на практика затруднява формирането на разграничителна линия между концепцията за организации с нестопанска цел и социалната икономика;

3. социалната икономика като подход отразява по точно социално-политическото измерение на участващите организации. Определението за организациите с нестопанска цел подчертава доброволния характер на участието на членовете, но също така предполага членовете да закупят дялове на организацията. Въпросът е обаче, дали тези дялове се разглеждат като изолирано явление или като част от микроикономиката и социалната среда в конкретен исторически период на развитие на обществото.

4. не на последно място ние отстояваме разбирането, че концепцията за социална икономика се характеризира с надеждност и прагматизъм, което формира и възможности за бъдещи перспективи, но основният ѝ недостатък е терминологичното ѝ признаване, поради господстващото положение на английския израз „НПО“, който обикновено няма нужда от еквивалент.

**Концепцията на солидарната икономика** е разработена във Франция и някои латиноамерикански страни през последната четвърт на XX век. Това е продиктувано от значителния растеж на нестопанските организации или т.нар. третия сектор, дължащ се на новите социални потребности на многобройни групи, изложени на риск от социално изключване. Понятието солидарна икономика се изгражда около три полюса: пазара, държавата и реципрочността. Последната се отнася до непаричния обмен в областта на първичната социалност, изразяваща се преди всичко в членство в сдружения. Подходът на солидарната икономика е опит да се обединят трите полюси на системата. Така конкретният опит, съсредоточен в него, е хибрид между пазарната, непазарната и непаричната икономика, а техните ресурси имат също различен произход: пазарен (продажби на стоки и услуги), непазарен (публични субсидии и дарения) и непаричен (доброволци). Тази концепция съдържа важни елементи на сближаване с подхода на социалната икономика, от гледна точка на факта, че всички организации, които се считат за част от солидарната икономика несъмнено са също и част от социалната икономика.

В заключение проследените подходи за дефиниране на концепцията за социална икономика се характеризират със специфични предимства и недостатъци. Това оказва влияние върху съвременното разбиране за социална икономика, както и налагането на този термин, при определяне на инициативи, включени в това разбиране. Важно е да се отбележи и фактът, че през последното десетилетие се активизират усилията за налагането и терминологичното признаване на понятието социална икономика. Пример за това е проведеното през 2000г. изследване "Предприятата и организациите от третата система. Стратегическо предизвикателство за заетост"<sup>21</sup>. Основна цел на проучването е да се изясни понятието социална икономика от гледна точка на администрацията, академичните среди и самия сектор на социална икономика. Въз основа на резултатите на това проучване се определят три групи страни:

1. Страни с най-голяма степен на признаване на понятието „социална икономика“ – Франция, Италия, Португалия, Испания, Белгия, Ирландия и Швеция. Открояват се първите четири страни (всички с латинска култура), по-специално Франция, родината на това понятие. Във Франция, както и в Испания, социалната икономика е призната със закон.

2. Страни със средна (относителна) степен на признаване на социалната икономика. Това са Кипър, Дания, Финландия, Гърция, Люксембург, Латвия, Малта, Полша и Обединеното кралство. В тези страни понятието „социална икономика“ битува наред с други понятия, като сектор с нестопанска цел, доброволен сектор и този на социални предприятия. В Обединеното кралство ниската степен на признаване на социалната икономика е в противоречие с политиката на правителството за подкрепа на социалните предприятия. В Полша това е ново понятие, но все повече се приема, като за това помага структуриращото въздействие на Европейския съюз.

---

<sup>21</sup> **Demoustier, D.** *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement, Alternatives économiques/Syros, Paris, 2001.*

3. Страни с ниска степен на признаване на понятието „социална икономика“ – Австрия, Чехия, Естония, Германия, Унгария, Литва, Холандия и Словения. Тази група обхваща главно страни, присъединили се към Европейския съюз при последното разширяване. В тях понятието „социална икономика“ е малко познато или започва да навлиза отскоро, докато свързаните с такава дейност понятия като сектор на предприятия с нестопанска цел, доброволен сектор и сектор на неправителствени организации се ползват с по-голяма степен на относително признаване.

Проследената до тук историческа еволюция, както и подходите за разбиране на концепцията за социална икономика са основа за дефинирането на факторите и условията, влияещи върху нейната поява и съвременно развитие. Като вземем предвид съществуващите дефиниции за социална икономика и съвременните тенденции, ще се опитаме да идентифицираме факторите, влияещи върху развитието ѝ, и основните предизвикателства. Прилагането на този подход не гарантира изчерпателност, но може да служи като отправна точка за по-нататъшен анализ.

### **Съвременни дефиниции за социалната икономика, фактори, влияещи върху нейното възникване и развитие, полезност и бъдещи предизвикателства**

В научната литература и практика има изобилие от дефиниции за социалната икономика. Нашата цел не е те да бъдат разграничавани или сравнявани, а по-скоро чрез тези определения ще се опитаме да идентифицираме основни фактори или причини за съществуването на тази икономика.

Студентската мрежа, изследваща този феномен<sup>22</sup> дава следното определение: „социалната икономика се състои от обществени организации, работещи за общото благо на местните общности и маргинализирани групи, основава се икономически инициативи (напр. кооперации, организации с идеална цел и взаимозастрахователни кооперации) и социални и демократични ценности“.

Определението на практики от Канада<sup>23</sup> е следното: „Социалната икономика включва: **социални активности** (предоставяне на жилища, грижи за децата), **социални предприятия** (включително кооперации, формиращи капитал и предоставящи обучение на общността, развиващи умения и социално и икономическо планиране, изграждащи капацитет и общностно овластяване). Социалните икономика обхваща широко пространство, което се разпростира от напълно доброволни организации до чисто икономически организации.

Според канадското правителство<sup>24</sup> социалната икономика е: „отделена от частния сектор и правителството и включва кооперации, фондации, кредитни съюзи, организации с нестопанска цел, доброволен сектор, благотворителни орга-

---

<sup>22</sup> **Mullan and Cox.** „Social Movements Never Died: Community Politics and the Social Economy in the Irish Republic, 2000.

<sup>23</sup> CCEDNet National Policy Council, Social Economy Roundtable Consultation Briefing Notes, 2005.

<sup>24</sup> Пак там

низации и социални предприятия. Те произвеждат стоки и услуги за пазара, но управляват своите операции, като пренасочат излишъците в осъществяването на социални и екологични цели.“

Международната дефиниция гласи, че социалната икономика обхваща частни дружества, създадени за задоволяване на нуждите на членовете си чрез пазара с производството на стоки и предоставяне на услуги, където разпределение на печалбата и вземане на решения не са пряко свързани с вношения от всеки член капитал. В социалната икономика се включват и организации с нестопанска цел, които са частни производители извън пазара, които не се контролират от правителството и чиито основни ресурси идват от доброволни вноски от страна на потребителите и/или от плащания на правителството, и доходи от собственост<sup>25</sup>.

В научните среди се използва следното определение: „социалната икономика се отнася за всички инициативи, които не са част от публичната икономика, нито от традиционния частен сектор. При нея капитала и средствата за производство са колективни. Социалната икономика се състои от съвкупност от дейности и организации, които преследват принципа на споделеност.“<sup>26</sup>

Според специалисти от Ирландия: „социалната икономика е специфичен сектор на действие, разположен между публичния и частния сектор (и не подвластен нито на логиката на капитала, нито на държавата). Социалната икономика е форма на икономическа организация, насочена към преодоляване на социалните нужди. Тя е икономически дейност, която има социални последици, и като такава въплъщава принципа на равнопоставеност между социалната и икономическата жизнеспособност.“<sup>27</sup>

Според така цитираните дефиниции на първо място безспорно се очертава пъстротата на този сектор. Едновременно с това се очертава и социалната полезност на тази икономика, както и нейната неразривна връзка със съществуващите или спонтанно възникнали социални потребности. Съпоставяйки този факт с историческата еволюция на социалната икономика може да се идентифицира **първото условие** за нейното възникване и по нататъшно развитие, а именно **неудовлетворените потребности**. Повечето инициативи, включени в разбирането за социална икономика са плод на търсене на възможности за хората, които имат ограничен достъп до определени услуги и чието положение е несигурно. Така например потребителските кооперации възникват в опит на определен кръг лица да си позволят храна, която не могат да получат, поради високите пазарни цени. По същия начин работническите кооперации, особено занаятчийските се стремят да запазят своята сфера на дейност, а не да станат платени работници или бенефициенти на социалните системи. Това в пълна степен важи и за хората, които остават без работа или търпят неуспехите на пазара. Редица автори заключават,

<sup>25</sup> International Center of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy (CIRIEC), 2000.

<sup>26</sup> Neamtan. The Social and Solidarity Economy: Towards an 'Alternative' Globalisation, 2002.

<sup>27</sup> Community Politics and the Social Economy in the Irish Republic, 2000.



че целият XIX и XX век изобилства от подобни примери. Именно това дава основание да се формира единодушие, че социалната икономика възниква поради т.нар. тенденция на „пазарен неуспех“. Тази концепция се позовава на разбирането, че пазарният механизъм отказва да служи пълноценно в областта на разпределението. Дебатът за „съвършенството на пазара“ и идеологическите концепции за „намеса на държавата“ провокира търсене на нови модели, признаващи ограниченията на „административния подход към благосъстоянието“. С други думи на практическо ниво социалната икономика възниква и се развива поради **способността си да задоволява нарастващите социални потребности, които не могат да бъдат удовлетворени нито от пазара(поради липса на платежоспособно търсене), нито от публичния сектор (тъй като финансирането с публични средства не може да стори това)**. От тази гледна точка социалната икономика е източник на трети вид ресурси и мотивация, които спомагат на определени категории от населението. Тя се опитва да смекчи недостатъците на държавната политика, която не е щедра, както и нестабилността на пазарната система, която е динамична, но и неангажирана към по-малко платежоспособни социални сектори.

Концепцията за пазарен неуспех не може да се разглежда само като фактор за възникването на социалната икономика, а и като условие за нейното бъдещо развитие и конструиране. През последните десетилетия се наблюдава ясно очертана тенденция за оттегляне на държавата от традиционни зони за сигурност (здравеопазване, социално обслужване и други). Недостигът на публични ресурси и липсата на интерес от частния сектор към тези сфери влошава качеството на предоставените услуги. В отговор на това се създават съвременни организации, които не се съсредоточават само в един предмет на дейност, а изпълват цялата палитра от ново възникнали потребности

От друга гледна точка икономическите и социални трансформации в страните от Централна и Източна Европа са също източник на неудовлетвореност. Това се наблюдава и на Запад, поради **отмирането на „социалната държава“**, ръста на безработицата и икономическата криза. Тези тенденции водят до нарастване на броя на хората, които преди това са били защитени, и които в момента имат нови потребности. Като цяло новите потребности се откриват в полето на социалната икономика, и като че ли тя единствено предлага решения. Част от тях са свързани с възможности за преквалификация и реинтеграция на хора, изключени от пазара, икономическо възстановяване на необлагодетелствани квартали, съживяване на изостанали селски райони. Много от организациите възникнали през последните две десетилетия са опит да се отговорят на тези нужди. Например във Франция има компании, специализирани за повторното влизане на пазара на труда, в Италия се развиват социални кооперации и местни съвети за съседство. Следователно нововъзникващите социални потребности не могат да се разглеждат само като условие за възникването на социалната икономика, а като фактор за нейното бъдещо развитие. С други думи социалната икономика подпомага ендегенното икономическо развитие, възстановява конкурентоспособността на обширни райони и подпомага тяхното интегриране в национален

и международен план, като коригира значителни географски дисбаланси. Този капацитет е подкрепен от аргументи, които съответстват на концептуалните параметри на теорията за икономическо развитие на шведския лауреат на Нобелова награда Гунар Мирдал<sup>28</sup>. Авторът установява, че социалната икономика поощрява ефекта на разпространение (процеси на развитие и акумулиране на местно равнище) и свежда до минимум упадъка или обратните ефекти и аргументира това със следните становища:

а) като се има предвид нейната автентична логика на разпределяне на печалба и излишъци, социалната икономика показва по-голяма тенденция към реинвестиране на печалби в географски райони, където те са били създадени;

б) социалната икономика е способна да мобилизира не само участници, които познават най-добре тяхната среда и са в най-добра позиция за стартиране на подходящи инициативи, но и ресурси, които съществуват на местно равнище;

в) тя е в състояние да създава и разпространява предприемаческа култура и бизнес структури;

г) тя може да обвърже създаването и/или разширяването на икономическа дейност с местни потребности (напр. услуги, предоставяни в определена общност) и/или местни производствени структури;

д) може да поддържа икономически дейности, за които съществува опасност да изчезнат, поради това, че не са рентабилни (напр. занаяти) или поради силната конкуренция (традиционни индустрии);

е) може да създава социален капитал. Според Пътнам именно това е институционална основа за стимулиране на устойчиво икономическо развитие.

Капацитетът на социалната икономика за иновации в различни области, определени от Шумпетер<sup>29</sup> (продукт, процес, пазар и организация), е не по-малко важен, по-специално в процесите на промени в европейското общество. Благодарение на прекия контакт между социалния сектор и обществото социалната икономика притежава специална способност да открива нови потребности, като ги насочва към публичната администрация и традиционните частни стопански предприятия и при необходимост, да дава творчески иновационни отговори. В XIX в. например, взаимопомогателните дружества и дружествата за взаимопомощ се възприемат като пионери в посрещане на потребностите на новото индустриално общество, като са покривали здравословните рискове и са били свързани със запазване на доходите на работническата класа. Те са създавали важни социални и институционални иновации, които са предшественици на публичните системи за социално осигуряване в Европа. Различните начини, по които организациите са свързани с този процес, са намерили отражение в различни модели за социално осигуряване. В настоящия етап на развитие на обществото, се признава, че разпространението на нови идеи и иновации в съответните области

<sup>28</sup> **Tomas – Carpi, J. A.** The prospects for a Social Economy in a changing world. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 68, 1997, № 2, p. 247–279.

<sup>29</sup> **Chaves, R.** Politiques publiques et economie sociale en Europe: le cas de l'Espagne. *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 73, 2002, № 3, p. 453–480.

има по-голям успех при социалните предприятия. Ключов фактор за това е стабилният съюз между различни действащи лица в район, където социалната икономика се поощрява. Например държавните агенции, занимаващи се с тези въпроси, университетите, федерациите и сектора на предприятия на социалната икономика имат значителен принос за развитие на иновативни технологии. Принос за осъществяване на иновативната функция на социалната икономика има и факта, че иновациите не получават балансирано финансиране от публични власти и частни институции. Предпочитание при финансирането се дава по-скоро на технологични иновации, отколкото на други форми на иновации. Именно там социалната икономика има важна роля.

Безспорно социалното сближаване, заетостта, създаването и поддържането на икономическата тъкан, развитие на демокрацията, социалната иновация и местното развитие са сфери с най-голям научен, обществен и политически консенсус, когато става дума за признаване на приноса на социалната добавена стойност на социалната икономика. Тя обаче има също забележителен принос за по-справедливо разпределение на доходите и богатството, за създаване и предоставяне на социални услуги (като например социални и здравни услуги и услуги, свързани със социалното осигуряване), за устойчиво развитие, за по-голяма демокрация и участие на обществеността и за повишаване ефективността на публичните политики. От тази гледна точка една от основните функции на социалната икономика е постигане на **социално сближаване**<sup>30</sup>. Като допълва и преди всичко като проправя пътя за обществена дейност в борбата срещу социалното изключване, социалната икономика е доказала своя капацитет за повишаване степента на социално сближаване по два начина. На първо място, тя допринася за социално и трудово интегриране на хора, които явно са в неравностойно положение, както и на географски области. Това е видно най-вече при сдруженията, фондациите и други социални предприятия за включване, които имат принос за намаляване нивата на бедност и социално изключване.

От друга гледна точка концепцията „за обединяващата сила на конфликта“<sup>31</sup>, позволява да се обясни защо движенията се превръщат в лостове на обществени трансформации. В този ред на мисли колективната идентичност е основополагащ фактор за нарастване на социалната икономика. В практиката съществуват редица примери, доказващи това като например в Квебек са създадени много селски кредитни съюзи, които стоят в основата на съвременната банкова мрежа в провинцията. В Белгия флагманските земеделски кооперации се стремят да подобрят условията на живот на заетите и спомагат за отстояване на тяхната идентичност. Държавната намеса в официални и неофициални сектори едновременно също провокира засилването на колективната идентичност. Въпреки натиска, произтичащ от нуждите има и други фактори, които възпрепятстват социалното

---

<sup>30</sup> **Chorapt, J. N., Neyret, G. & Rault, D.** (dir): *Les dynamiques de l'économie sociale et solidaire*, La Decouverte. Paris, 2006.

<sup>31</sup> **Babchuk, Nicholas and John N. Edwards.** *Voluntary Association Membership: A Longitudinal Analysis*. *American Sociological Review*, 1965, 34, 31–45.

сближаване. Сред тях са индивидуализма и отслабването на обединяващите сили на религията, морала и синдикатите.

Въз основа на очертаните фактори (пазарен неуспех и преосмисляне на концепцията за социална държава), влияещи върху развитието на социалната икономика и разкриващи нейната полезност може да се направи следният извод. От една страна, установените дисбаланси освобождават пространство за по-нататъшно развитие на социалната икономика, от друга, провокират конкретни предизвикателства, а от трета, не дават основание самата концепция да се идеализира, и да се разглежда като универсално средство за изкореняване на икономическите и социални проблеми в съвременното общество.

Редица съвременни теоретични и експериментални изследвания, посветени на социалната икономика, дават основание да се говори за „липсата на видимост“, „променливост, провокирана от конкретната среда“ и „нееднородност“. Доказателство за това са конкретните проблеми, които стоят пред социалната икономика. Те могат да бъдат групирани в следните категории:

1. От макроикономическа гледна точка проблем за социалната икономика е прекаленото раздробяване на сектора, от гледна точка на осъществени инициативи. От една страна, това провокира трудност при определянето на полезността на социалната икономика, а от друга, възпрепятства „пренасянето“ на социални иновации.

2. В практиката се очертават известна съпротива за структурно определяне на предприятията на социалната икономика в националните икономики. Използването на разнородни критерии за изготвяне на статистически данни не позволяват осъществяването на сравнителни анализи и изграждане на сателитни сметки, обхващащи всички предприятия, включени в този регистъра.

3. Предприятията от социалната икономика изпитват трудности при привличане на капитали за финансиране на техните дейности и инвестиции. Освен, че това влияе върху дългосрочната им финансова устойчивост, провокира и отлив на човешки ресурси.

4. Липсва изработен механизъм за противопоставяне на „размиването“ на социалната икономика. Съществуващия организационен изоморфизъм не позволява преодоляването на зависимостта на тези предприятия от икономическия и/или публичния сектор. Всичко това може да доведе до „изкривяване“ на самата концепция или до силна зависимост на предприятията от публичния или частния сектор.

В заключение многообразието от дефиниции, особености и предизвикателства пред социалната икономика могат да бъдат предмет на самостоятелно научно изследване. В настоящата статия е направен само опит да се обособят конкретни проблеми и да се поставят опорни точки за бъдещи дискусии. Пречупена през призмата на историческата еволюция, концепцията за социална икономика е изключително широка, характеризираща се с интердисциплинарност, нуждаеща се от допълнителни изследвания, предвид предизвикателствата на съвременното общество.