

درس‌آموخته‌هایی از کسب‌وکار اجتماعی در دنیا: ابزارهای حمایتی



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تاریخ انتشار:
۱۴۰۴/۵/۲۷

شماره مسلسل: ۲۰۹۰۵
کد موضوعی: ۲۱۰



مرکز پژوهش‌های
مجلس شورای اسلامی

عنوان گزارش:

درس‌آموخته‌هایی از کسب‌وکار اجتماعی در دنیا: ابزارهای حمایتی

نوع گزارش:

طرح و لایحه ، نظارتی ، راهبردی ، پیش‌نویس قانونی

نام دفتر:

مطالعات اجتماعی (گروه توسعه تعاون، مشارکت‌های مردمی و سرمایه اجتماعی)

تهیه و تدوین کنندگان:

حسام عزت‌آبادی‌پور، محمدتقی ضرغام افشار

مدیر مطالعه:

محمدتقی ضرغام افشار

اظهار نظرکننده:

ایمان تهرانی (دفتر مطالعات اقتصادی)

ناظران علمی:

هادی افراسیابی، محمدرضا مالکی

ویراستار ادبی:

سیده مرضیه موسوی راد

گرافیک و صفحه‌آرایی:

محمد دهقانی شهبابی

واژه‌های کلیدی:

۱. کسب‌وکار اجتماعی
۲. شرکت اجتماعی
۳. کارآفرینی اجتماعی
۴. نوآوری اجتماعی
۵. مراکز و مؤسسات غیرتجاری انتفاعی

تاریخ شروع مطالعه: ۱۴۰۳/۱۰/۳۰



فهرست مطالب

چکیده.....	۶
خلاصه مدیریتی.....	۷
۱. مقدمه.....	۸
۲. پیشینه.....	۱۰
۳. سازوکارهای حمایت از کسب و کارهای اجتماعی.....	۱۱
۴. جمع‌بندی و پیشنهادها.....	۲۰
منابع و مأخذ.....	۲۱

فهرست جداول

جدول ۱. پیشینه پژوهشی.....	۱۰
جدول ۲. الگوی تأمین و حمایت مالی کسب و کارهای اجتماعی در اروپا.....	۱۴
جدول ۳. اقدامات حمایتی عمده برای راه‌اندازی کسب و کارهای اجتماعی.....	۱۸
جدول ۴. انواع حمایت‌های مالی از کسب و کارهای اجتماعی در دنیا.....	۱۴

فهرست شکل‌ها

شکل ۱. نمودار مقایسه میزان محبوبیت الگوهای حمایتی کسب و کارهای اجتماعی در اروپا.....	۱۸
شکل ۲. نمودار مقایسه شیوه حمایت‌های مالی دولت‌ها از کسب و کارهای اجتماعی در اروپا.....	۲۰
شکل ۲. نمودار مقایسه شیوه حمایت‌های مالی دولت‌ها از کسب و کارهای اجتماعی در اروپا.....	۲۱



درس آموخته‌هایی از کسب‌وکار اجتماعی در دنیا: ابزارهای حمایتی

چکیده



تجربیات موفق کشورهای اروپایی بر ضرورت تدوین قوانین منسجم، ایجاد سیستم‌های نظارتی و تقویت همکاری‌های بین‌بخشی در زیست‌بوم کسب‌وکارهای اجتماعی تأکید دارد. براساس یافته‌های پژوهش، اقداماتی همچون تدوین چارچوب‌های قانونی جامع، تقویت سازوکارهای ارزیابی تأثیر، تشویق همکاری‌های بین‌بخشی، حمایت از نهادهای پشتیبان، بهره‌گیری از ابزارهای نوین تأمین مالی و افزایش شراکت‌های عمومی و خصوصی پیشنهاد شده‌اند. این توصیه‌ها می‌تواند به سیاستگذاران و مدیران اجرایی کمک کند تا ضمن بهبود سیستم حمایت مالی، رشد پایدار کسب‌وکارهای اجتماعی متناسب با ویژگی‌های فرهنگی را در جهت تحقق اهداف توسعه اجتماعی و اقتصادی تضمین کنند.

این گزارش به بررسی جامع ابزارها و سازوکارهایی می‌پردازد که از طریق آن، دولت‌های مختلف در سطح بین‌الملل به حمایت مالی از کسب‌وکارهای اجتماعی مبادرت می‌کنند. کسب‌وکارهای اجتماعی، با ترکیب اهداف اجتماعی و اقتصادی، نقش مؤثری در حل مشکلاتی همچون فقر، بیکاری و نابرابری‌های اجتماعی دارند؛ اما دسترسی به منابع مالی برای آنها به دلیل ماهیت دوسویه عملکردشان با چالش‌هایی مواجه است. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد حمایت‌های مالی دولتی به دو دسته مستقیم (مانند یارانه‌ها، معافیت‌های مالیاتی، تسهیلات بیمه‌ای و قراردادهای تدارکاتی) و غیرمستقیم (از طریق تدوین چارچوب‌های قانونی شفاف، همکاری با بنیادها و نهادهای غیردولتی و حمایت از مراکز رشد، انکوباتورها و شتاب‌دهنده‌ها) تقسیم می‌شوند. همچنین،



بیان/شرح مسئله

کسب و کارهای اجتماعی، به عنوان بنگاه‌هایی هدفمند با ترکیب اهداف اجتماعی و اقتصادی، نقش مهمی در حل مشکلات اجتماعی همچون فقر، بیکاری و نابرابری‌های اجتماعی دارند. برخلاف شرکت‌های تجاری که به دنبال حداکثرسازی سود هستند، این کسب و کارها به دنبال ایجاد ارزش افزوده و تأثیر مثبت بر جامعه هستند؛ اما به دلیل ماهیت دوسویه عملکردشان، دسترسی به منابع مالی سنتی برای آن‌ها به چالشی جدی تبدیل شده است. از این رو، حمایت‌های مالی دولتی و ابزارهای حمایتی مانند یارانه‌ها، معافیت‌های مالیاتی و تسهیلات بیمه‌ای از اهمیت ویژه‌ای برخوردار هستند. همچنین، حمایت‌های غیرمستقیم از طریق ایجاد چارچوب‌های قانونی شفاف، همکاری با بنیادها و نهادهای غیردولتی و توسعه نهادهای پشتیبان (مانند انکوباتورها، مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها) می‌تواند به تقویت زیرساخت‌های مدیریتی و مالی این بنگاه‌ها کمک کند. ترسیم الگوها و سازوکارهای حمایتی که دولت‌های مختلف از طریق آن، ضمن حمایت از فعالیت کسب و کارهای اجتماعی، زمینه حل مسائل عدیده اجتماعی را فراهم می‌کنند، موضوع گزارش حاضر است.

نقطه نظرات/یافته‌های کلیدی

یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که حمایت‌های مالی دولتی از کسب و کارهای اجتماعی به دو دسته حمایت‌های مستقیم و غیرمستقیم تقسیم می‌شوند:

حمایت‌های مستقیم شامل: ابزارهایی نظیر یارانه‌ها، کمک‌های بلاعوض، معافیت‌های مالیاتی، تسهیلات بیمه‌ای و قراردادهای تدارکاتی هستند که از طریق دستگاه‌های دولتی و صندوق‌های مالی ارائه می‌شوند. در اروپا، برخی کشورها مانند اتریش، فنلاند، ایتالیا، لوکزامبورگ، مالت و هلند حمایت‌های مالی را به صورت کامل و مستمر ارائه می‌کنند؛ در حالی که کسب و کارهای اجتماعی در برخی کشورها همچون بلغارستان، کرواسی، جمهوری چک، دانمارک، استونی، یونان، مجارستان، اسلواکی، اسلوانی، اسپانیا، سوئد و بریتانیا، از حمایت‌های محدود یا ناپایدار دولتی بهره‌مند

هستند.

همچنین **حمایت‌های غیرمستقیم** از طریق تدوین چارچوب‌های قانونی و ایجاد سازوکارهای ارزیابی تأثیر در کنار مشارکت نهادهای غیردولتی مانند بنیادها و سازمان‌های مردم‌نهاد اجرا می‌شوند. تجربیات موفق کشورهای مختلف، به ویژه در اروپا، نشان می‌دهد که تدوین قوانین منسجم و شفاف، ایجاد سیستم‌های نظارتی و تقویت همکاری‌های بین‌بخشی از عوامل کلیدی در اثربخشی حمایت‌های مالی هستند. علاوه بر این، نهادهای پشتیبان مانند **مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها** با ارائه خدمات مشاوره‌ای، آموزشی و راهبردی، به افزایش تاب‌آوری و رشد سریع کسب و کارهای اجتماعی کمک می‌کنند.

پیشنهاد راهکارهای تقنینی، نظارتی یا سیاستی

پیشنهادهای پژوهش براساس یافته‌های به دست آمده از مطالعه حاضر به شرح زیر است. این پیشنهادها متناسب با ویژگی‌های فرهنگی کشور ارائه شده و ظرفیت‌های سیاسی و اجرایی کشور را نیز در نظر گرفته است:

تدوین چارچوب‌های قانونی جامع و شفاف

ایجاد قوانین و مقرراتی که ابزارهای حمایتی دولتی را تعیین کرده باشند و با تعریف شاخص‌های شفاف و قابل سنجش ارزیابی اثر اجتماعی، سازوکارهای تخصیص حمایت‌های مذکور به کسب و کارهای اجتماعی را مشخص کنند.

تقویت سازوکارهای ارزیابی تأثیر

- استفاده از شاخص‌های عملکردی استاندارد برای سنجش تأثیرات اجتماعی و مالی این حمایت‌ها.
- ایجاد سازوکار ارزیابی و رتبه‌بندی کسب و کارهای اجتماعی به منظور بررسی کارآمدی حمایت‌های ارائه شده و ارزیابی میزان تأثیر آنها بر پایداری و توسعه کسب و کارهای اجتماعی.

تقویت شبکه‌های ارتباطی و همکاری‌های بین‌بخشی

- ایجاد و تقویت شبکه‌های ارتباطی میان دولت، بخش



ایجاد بسترهای نهادی با هدف تسهیل شراکت‌های عمومی و خصوصی

■ فراهم کردن بسترهای نهادی که به افزایش سرمایه‌گذاری‌های خصوصی و مشارکت‌های مردمی در حوزه کسب‌وکارهای اجتماعی منجر شود.

■ طراحی سیاست‌هایی که همکاری بین دولت‌ها و بخش غیردولتی را در قالب قراردادهای تدارکاتی و خرید کالا و خدمات تقویت کند.

شناسایی و تمرکز بر حوزه‌های هدفمند

■ شناسایی و اختصاص منابع کافی به حوزه‌های خاصی که نیاز به حمایت مالی و توسعه بیشتری دارند، مانند حوزه‌های آموزشی، بهداشتی و خدمات اجتماعی و سایر حوزه‌هایی که به دلایل مختلف جذابیت چندانی برای بخش خصوصی ندارند.

خصوصی و سازمان‌های غیردولتی به‌منظور انتقال دانش و تجربه‌های موفق.

■ برگزاری کنفرانس‌ها، کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی مشترک به‌منظور بهبود فرایندهای حمایت مالی.

حمایت از مراکز رشد، انکوباتورها و شتاب‌دهنده‌ها

■ توسعه و حمایت از مراکز رشد و انکوباتورهای کسب‌وکارهای اجتماعی به‌عنوان یکی از الگوهای مؤثر در ایجاد زیرساخت‌های مدیریتی و مالی.

■ ارائه برنامه‌های شتاب‌دهی با هدف افزایش سرعت رشد و آماده‌سازی کسب‌وکارهای نوپا برای جذب سرمایه‌گذاری و حمایت از شتابنده‌های غیردولتی.

۱. مقدمه



کسب‌وکار اجتماعی، به‌عنوان یک کسب‌وکار هدف‌محور تعریف می‌شود که به‌منظور حل مسائل اجتماعی و درعین‌حال حفظ یک مدل کسب‌وکار پایدار فعالیت می‌کند. این نوع کسب‌وکار به‌صورت غیرانتفاعی اداره می‌شود، اما به دنبال ایجاد ارزش اقتصادی و تأثیر اجتماعی مثبت نیز هستند. برخلاف شرکت‌های تجاری سنتی که بر حداکثرسازی سود تمرکز دارند، کسب‌وکارهای اجتماعی اهداف اجتماعی را در کنار پایداری مالی اولویت‌بندی می‌کنند [۱]. کسب‌وکارهای اجتماعی در جامعه کارکردهای ویژه‌ای دارند: حل مسائل اجتماعی؛ این کسب‌وکارها به دنبال رفع مشکلاتی مانند فقر، بیکاری و گرسنگی هستند و از این طریق به رفاه اجتماعی کمک می‌کنند [۲].

مشارکت در اقتصاد: آنها نقش مهمی در اقتصاد محلی ایفا کرده و با ایجاد فرصت‌های شغلی و ارائه خدمات ارزشمند، کیفیت زندگی افراد جامعه را بهبود می‌بخشند [۳].

تقویت انسجام اجتماعی: با تمرکز بر اهداف اجتماعی، این کسب‌وکارها مشارکت و انسجام اجتماعی را افزایش داده و به جوامع فراگیرتر و همبسته‌تر کمک می‌کنند [۴].

به‌طور کلی می‌توان گفت کسب‌وکارهای اجتماعی یک مدل ترکیبی ارائه می‌دهند که مسئولیت اجتماعی را با اصول کارآفرینی ادغام کرده و به دنبال ایجاد تأثیر اجتماعی پایدار در جامعه هستند.

مطالعه ابزارهای حمایت مالی دولت از کسب‌وکارهای اجتماعی از جنبه‌های مختلفی حائز اهمیت است. کسب‌وکارهای اجتماعی، نقش مهمی در توسعه پایدار محلی، ایجاد اشتغال و کاهش محرومیت اجتماعی ایفا می‌کنند. حمایت‌های دولتی و ابزارهای مالی

مناسب برای رشد و اثربخشی آنها ضروری است [۵].

این نوع کسب‌وکارها به دلیل ماهیت دوسویه خود (ترکیب اهداف اجتماعی و پایداری مالی) اغلب در دسترسی به ابزارهای مالی سنتی با چالش مواجهند.

شناخت روش‌های تأمین مالی جایگزین مانند سرمایه‌گذاری تأثیرگذار و تأمین مالی جمعی می‌تواند به افزایش تاب‌آوری مالی آنها کمک کند [۶-۷].

سیاست‌های کارآمد دولتی می‌توانند نیازهای کسب‌وکارهای اجتماعی را شناسایی کرده و دسترسی آنها به منابع مالی را تسهیل کنند. این موضوع به‌ویژه در مناطقی که کارآفرینی اجتماعی در حال توسعه است، مانند لهستان و اوکراین، اهمیت بیشتری دارد [۸-۹].

علاوه بر این، سازوکارهای حمایت مالی می‌توانند به کسب‌وکارهای اجتماعی در اندازه‌گیری عملکرد غیرمالی کمک کنند، که این امر ضمن افزایش پاسخ‌گویی، فرایندهای تصمیم‌گیری داخلی آنها را نیز بهبود می‌بخشد [۱۰].

در مجموع، شناخت این ابزارهای مالی برای ارتقای ظرفیت و اثرگذاری کسب‌وکارهای اجتماعی در زیست‌بوم اقتصاد اجتماعی کشور، امری ضروری است. گزارش حاضر، اولین گزارش در حوزه «حمایت مالی» از کسب‌وکارهای اجتماعی است. با توجه به تعدد و تنوع موضوعات مطروحه در این حوزه، این گزارش صرفاً مروری بر کانال‌های حمایتی در کشورهای فعال در زمینه کسب‌وکارهای اجتماعی پرداخته است. لذا موضوعات بسیار زیادی اعم از «اعتبار مالیاتی»^۱، «زیست‌بوم کسب‌وکار اجتماعی»^۲ و «ساختارهای حقوقی، اقتصادی و اجتماعی»، «الگوهای سرمایه‌گذاری اجتماعی»^۳، «اوراق قرضه اجتماعی»^۴، «قراردادهای تأثیرگذار اجتماعی»^۵، «تدارکات عمومی»^۶ و «مشارکت عمومی اجتماعی»^۷ و سایر موارد مرتبط با حمایت‌های مالی دولت و بخش خصوصی از «بخش سوم»^۸ در این گزارش بررسی و تشریح نشده است. شایان ذکر است که موضوعات مذکور در گزارش‌های آتی دفتر مطالعات اجتماعی تبیین خواهد شد.

روش پژوهش

این پژوهش از روش تحلیل محتوا و مقایسه تطبیقی بهره برده است. اطلاعات و داده‌های پژوهشی از منابع معتبر علمی، گزارش‌های کمیسیون اروپا، مقالات تخصصی و آمارهای ارائه‌شده توسط سازمان‌های بین‌المللی جمع‌آوری شده‌اند. بررسی‌های موردی در کشورهای مختلف (از جمله بریتانیا، فرانسه، ایتالیا، فنلاند، هلند و سایر کشورهای اروپایی) به‌عنوان نمونه‌های موفق در این حوزه تحلیل شده و از جداول و نمودارهای موجود جهت تبیین تفاوت‌های سیاستگذاری مالی استفاده شده است.

1. Tax credit
2. Social Business Ecosystem
3. Social Investment Models
4. Social Impact Bonds (SIB)
5. Social Impact Contracts
6. Public Procurement
7. Public Social Participation (PSP)
8. Third Sector



و حل مسائل اجتماعی، و نه صرفاً کسب سود، تعریف شده است [۱۱].

در پژوهش دوم، با عنوان «درس‌آموخته‌هایی از کسب‌وکارهای اجتماعی در دنیا: مرجع قانونی و شخصیت حقوقی»، به چارچوب‌های قانونی و نظام‌های اعتبارسنجی در کشورهای مختلف پرداخته شده است. یافته‌ها نشان می‌دهند که کشورهایمانند فرانسه، آلمان، ایتالیا، انگلستان، آمریکا، لهستان و یونان، چارچوب‌های حقوقی مشخصی را به‌منظور سازماندهی و توسعه کسب‌وکارهای اجتماعی ایجاد کرده‌اند و همچنین سازوکارهایی برای اعتبارسنجی و اعطای نشان به این کسب‌وکارها در نظر گرفته‌اند [۱۱].

مطالعات انجام‌شده توسط عزت‌آبادی‌پور و ضرغام افشار (۱۴۰۳) در حوزه کسب‌وکارهای اجتماعی، بر مفهوم‌شناسی، چارچوب قانونی و شخصیت حقوقی کسب‌وکارهای اجتماعی متمرکز بوده است. در پژوهش اول، با عنوان «سلسله گزارش‌های تبیین و تنظیم کسب‌وکارهای اجتماعی: مفهوم‌شناسی»، به نیاز زیست‌بوم کسب‌وکارهای اجتماعی در ایران به قانونگذاری مستقل اشاره شده است. این پژوهش تأکید دارد که تمایز میان کسب‌وکار اجتماعی، مسئولیت اجتماعی، کارآفرینی اجتماعی و فعالیت اجتماعی باید در قوانین مشخص شود. همچنین، تفاوت بین شرکت تجاری، کسب‌وکار اجتماعی و تشکل مردم‌نهاد باید در سیاستگذاری‌ها مورد توجه قرار گیرد. در این پژوهش، کسب‌وکار اجتماعی به‌عنوان نهادی برای توانمندسازی جامعه

جدول ۱. پیشینه پژوهشی

پژوهشگر	تاریخ	عنوان	یافته‌های پژوهش
عزت‌آبادی‌پور، ضرغام افشار	۱۴۰۳	سلسله گزارش‌های تبیین و تنظیم کسب‌وکارهای اجتماعی: مفهوم‌شناسی	زیست‌بوم کسب‌وکارهای اجتماعی در ایران همانند سایر کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه دنیا، نیازمند قانونگذاری است. باید قانونی تهیه شود که تمایز میان شرکت اجتماعی، مسئولیت اجتماعی، کارآفرینی اجتماعی و فعالیت اجتماعی را مشخص کند. همچنین چنین قانونی باید تفاوت‌های میان شرکت تجاری، شرکت اجتماعی و تشکل مردم‌نهاد را در نظر بگیرد. شرکت اجتماعی، کسب‌وکاری است که برای اقدام عملی در جهت توانمندسازی جامعه و حل مسئله اجتماعی پا به عرصه عمومی می‌گذارد کسب سود و ثروت در اولویت آن کسب‌وکار نیست.
عزت‌آبادی‌پور، ضرغام افشار	۱۴۰۳	درس‌آموخته‌هایی از کسب‌وکارهای اجتماعی در دنیا: مرجع قانونی و شخصیت حقوقی	کشورهای فرانسه، آلمان، ایتالیا، انگلستان، آمریکا، لهستان و یونان برای توسعه زیست‌بوم اجتماعی خود و ساماندهی کسب‌وکارهای اجتماعی، چارچوبی قانونی و شخصیت حقوقی برای فعالیت شرکت‌های اجتماعی ایجاد کرده و در ادامه سازوکار اعتبارسنجی و اعطای نشان را نیز در دستور کار خود قرار داده‌اند.

مأخذ: یافته‌های پژوهش.

این مطالعات نشان می‌دهند که ایجاد یک نظام حقوقی مشخص و حمایت‌های دولتی می‌تواند به رشد و توسعه کسب‌وکارهای اجتماعی در ایران نیز کمک کند. گزارش حاضر در ادامه سلسله گزارش‌های دفتر مطالعات اجتماعی مرکز پژوهش‌های مجلس در خصوص کسب‌وکارهای اجتماعی است که در آن، ابزارهای حمایتی کسب‌وکارهای اجتماعی را در دستور کار خود قرار داده است.

۳. سازوکارهای حمایت از کسب‌وکارهای اجتماعی



غیرانتفاعی کمک می‌کنند تا با ایجاد فعالیتهای اقتصادی، بتوانند سریع‌تر به تغییرات و اصلاحات اجتماعی دست یابند. این حمایت‌ها شامل، راه‌اندازی کسب‌وکارهای اجتماعی جهت انجام فعالیتهای درآمدزا و ایجاد جریان‌های مالی پایدار در مؤسسات خیریه برای خلق ارزش اجتماعی در جامعه است [۱۶].

۳. سازماندهی و ساماندهی کسب‌وکارهای اجتماعی

ونچرفلانترایی‌هایی مانند بنیاد نواب^۴ از طریق رویکردهای بازاری و جذب سرمایه‌گذاران، سعی در ایجاد زیرساخت‌های مالی و مدیریتی جهت بهبود تأثیر اجتماعی کسب‌وکارها دارند. هدف اصلی این حمایت‌ها، لزوماً رشد کسب‌وکارها در ابعاد بزرگ نیست، بلکه افزایش تأثیرگذاری اجتماعی آنها از طریق آموزش نیروی انسانی، تدوین برنامه‌ریزی استراتژیک، ساختارسازی و ایجاد فرایندهای مدیریتی و عملیاتی، حسابرسی، مشاوره‌های حقوقی و مالیاتی، سنجش اثر اجتماعی، ایجاد بازارهای جدید، ایجاد تعادل میان عرضه و تقاضا در بازارهای موجود، شبکه‌سازی از کارآفرینان و کسب‌وکارهای اجتماعی است. صندوق‌هایی همچون بنیاد نواب و ریانتا کپیتال^۵ با تمرکز بر ایجاد شبکه‌های هدفمند کارآفرینان اجتماعی، به هم‌افزایی و بهبود عملکرد کسب‌وکارهای تحت حمایت خود می‌پردازند [۱۶].

در این بخش از گزارش، رویکردها و ابزارهای حمایت از کسب‌وکارهای اجتماعی معرفی شده و سیاست‌ها و برنامه‌های دولت‌ها در این حوزه به صورت اجمالی بررسی شده است.

۳-۱. رویکردهای حمایتی از کسب‌وکارهای اجتماعی

در راستای تقویت بستر کسب‌وکارهای اجتماعی، رویکردهای حمایتی از طریق سازمان‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر انسان‌دوستانه (ونچرفلانترایی)^۱ مختلف به چند محور اصلی تقسیم می‌شود:

۱. حمایت از کارآفرینان اجتماعی

شناسایی و حمایت از کارآفرینان یا تیم‌های کارآفرینی اجتماعی از مهم‌ترین چالش‌ها به‌شمار می‌آید؛ چراکه بدون حضور کارآفرینان اجتماعی، بازاریابی و ارائه خدمات اجتماعی با مشکل مواجه می‌شود. ونچرفلانترایی‌هایی نظیر آشوکا^۲ و UnLtd از طریق ارائه حمایت‌های مالی و غیرمالی، کارآفرینان را توانمند می‌سازند تا بتوانند خدمات و محصولات با ارزش اجتماعی بالا ارائه دهند. انتظار می‌رود با این حمایت‌ها، کسب‌وکارهای نوپا در مسیر توسعه پایدار قرار گیرند [۱۶].

۲. کمک به مؤسسات خیریه و غیرانتفاعی

برخی از ونچرفلانترایی‌ها مانند نست^۳، به خیریه‌ها و مؤسسات

۱. ونچرفیلانترایی یک رویکرد نوآورانه در فعالیتهای بشردوستانه است که حمایت مالی را با راهنمایی‌های استراتژیک ترکیب می‌کند تا ظرفیت سازمان‌های با مأموریت اجتماعی (SPOs) را افزایش دهد. این مدل، شباهت زیادی به سرمایه‌گذاری خطرپذیر (Venture Capital) دارد، زیرا بر تعامل عمیق، تأمین مالی براساس عملکرد و توسعه مدل‌های کسب‌وکار پایدار در بخش اجتماعی تأکید دارد [۱۲]. این رویکرد از اواسط دهه ۱۹۹۰ شکل گرفت و در اروپا، به‌ویژه در تأمین مالی نوآورانه و ایجاد همکاری‌های بین بخشی برای حل مسائل اجتماعی، محبوبیت یافت [۱۳].

کارکردهای ونچرفیلانترایی در اکوسیستم اجتماعی:

۱. تقویت ظرفیت سازمان‌های اجتماعی: علاوه بر تأمین مالی، ونچرفیلانترایی خدمات مشاوره‌ای و راهبردی ارائه می‌دهد تا سازمان‌های اجتماعی بتوانند کارایی عملیاتی و تأثیر اجتماعی خود را افزایش دهند [۱۴].

۲. توسعه بازارهای اجتماعی: این رویکرد با تنوع‌بخشی به منابع سرمایه در بخش کسب‌وکارهای اجتماعی، سرمایه‌گذاری در حوزه‌هایی را که از نظر مالی دچار کمبود منابع هستند، به‌ویژه در اقتصادهای در حال گذار، تقویت می‌کند (John, ۲۰۰۶).

۳. همکاری و نوآوری: ونچرفیلانترایی مشارکت میان بخش‌های دولتی و خصوصی را تشویق می‌کند و با استفاده از راه‌حل‌های نوآورانه، به حل چالش‌های اجتماعی پیچیده کمک می‌کند [۱۵].

ونچرفیلانترایی‌ها نقش مهمی در افزایش اثربخشی و پایداری ابتکارات اجتماعی ایفا کرده و با ترکیب سرمایه‌گذاری و راهبری استراتژیک، به رشد و توسعه پایدار تشکل‌های اجتماعی کمک می‌کند.

2. Ashoka

3. NESsT

4. Noaber Foundation

5. Rianta Capital



۴. ارتقای سواد عمومی و بهبود فضای کسب‌وکار

در کنار حمایت‌های مستقیم از ایجاد و توسعه کسب‌وکارهای اجتماعی، برخی ونچرفلانتراپی‌ها مانند بنیاد عمل نیک^۱ به ارتقای آگاهی عمومی درباره عملکرد و اهمیت کسب‌وکارهای اجتماعی می‌پردازند. این سازمان‌ها از طریق کمک به تدوین قوانین و مقررات متناسب با الزامات محیطی هر کشور، سعی در ایجاد فضای کسب‌وکار مساعد برای کسب‌وکارهای اجتماعی دارند؛ به‌ویژه در کشورهایی که هنوز رسمیت حقوقی لازم برای این کسب‌وکارها فراهم نشده است [۱۶]. این رویکردهای چندوجهی، نه تنها حمایت مالی و فنی ارائه می‌دهند، بلکه با ایجاد شبکه‌های هم‌افزا و ارتقای دانش و آگاهی، زمینه‌های لازم برای توسعه پایدار و تأثیرگذاری بیشتر کسب‌وکارهای اجتماعی را فراهم می‌کنند.

۲-۳. روش‌های حمایت از کسب‌وکارهای اجتماعی

در این بخش از گزارش، ابزارهای حمایتی مرسوم و مورد استفاده جهت حمایت از کسب‌وکارهای اجتماعی مرور شده است. کمک‌های مالی و یارانه‌ها، امتیازات مالیاتی، سرمایه‌گذاری اثرگذار، تأمین مالی جمعی، خرید کالا و خدمت و درنهایت حمایت‌های غیرمالی در این بخش بررسی شده است.

یارانه‌ها و کمک‌های مالی: ارائه کمک‌های بلاعوض یا وام‌های کم‌بهره جهت پوشش هزینه‌های عملیاتی و نوآوری‌های اجتماعی. برای مثال، کشور لتونی، دارای طرح کمک‌هزینه‌ای است که بین ۵,۰۰۰ تا ۲۰۰,۰۰۰ یورو، پروژه‌های اجتماعی را تأمین مالی می‌کند [۱۷].

مشوق‌های مالیاتی: اعمال معافیت‌های مالیاتی بر سود انباشته، کاهش نرخ مالیات بر درآمد یا سود شرکت‌ها و معافیت از مالیات بر ارزش‌افزوده^۲ به‌منظور کاهش بار مالی بر کسب‌وکارهای اجتماعی بسیار مرسوم است [۱۸].

سرمایه‌گذاری اثرگذار:^۳ تأکید بر سرمایه‌گذاری‌هایی که

علاوه بر بازده مالی، تأثیرات اجتماعی و زیست‌محیطی ایجاد می‌کنند. در کشور برزیل، سرمایه‌گذاران اجتماعی عمدتاً مسائل زیست‌محیطی را در اولویت قرار می‌دهند [۱۹].

تأمین مالی جمعی:^۴ این روش به کسب‌وکارهای اجتماعی اجازه می‌دهد تا از تعداد زیادی از افراد، معمولاً از طریق پلتفرم‌های آنلاین، منابع مالی جذب کنند که به‌عنوان یک جایگزین برای تأمین مالی سنتی عمل می‌کند [۸]. هرچند دولت‌ها از این ابزار برای حمایت مالی از کسب‌وکارها استفاده نمی‌کنند، اما ایجاد بسترهای قانونی، علمی و اجرایی برای این ابزار را مورد توجه قرار می‌دهند.

خرید محصول: کسب‌وکارهای اجتماعی ممکن است از مزایای خرید دولتی بهره‌مند شوند، به این معنا که دولت‌ها ترجیح می‌دهند از طریق خرید کالاها و خدمات تولیدی آنها نیازهای خود را تأمین کنند [۱۶].

حمایت‌های غیرمالی: ارائه مشاوره‌های فنی، آموزش‌های مدیریتی، دسترسی به شبکه‌های حرفه‌ای و بازاریابی برای توانمندسازی کارآفرینان اجتماعی بسیار مؤثر است [۱۶].

۳-۳. ساختار تأمین مالی کسب‌وکار اجتماعی

برای اینکه تأثیر حمایت‌های مالی در فعالیت‌های کسب‌وکارهای اجتماعی مشخص شود باید با ساختار مالی این کسب‌وکارها آشنا شده و جایگاه حمایت‌های دولتی و غیردولتی در این ساختار مالی معین شود. کسب‌وکارهای اجتماعی، معمولاً از ترکیبی از منابع به جهت پایداری مالی تشکل خود بهره می‌برند. کمک‌های مالی و یارانه‌های دولتی، مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها، کمک‌های خیرین و فعالیت‌های درآمدزا اهم منابع موجود در سبد مالی کسب‌وکارهای اجتماعی است. در ادامه ضمن بررسی ساختارهای مالی کسب‌وکارهای اجتماعی در برخی کشورهای اروپایی، مهم‌ترین منابع مالی این کسب‌وکارها تشریح می‌شود.

1. The Good Deed Foundation
2. VAT
3. Impact Investing
4. Crowdfunding

کمک‌های مالی و یارانه‌های دولتی^۱

اقدامات و برنامه‌های عمومی برای حمایت از «راه‌اندازی» و «توسعه» کسب‌وکارهای اجتماعی در تمامی کشورهای اروپایی، عمدتاً در قالب کمک‌های بلاعوض و یارانه‌ها دیده می‌شود. با این حال، کشورها نه تنها از نظر «میزان کمک»، بلکه از نظر «انواع حمایت»، «تنوع اهداف حمایتی»، «سازمان‌های ذی‌نفع»، «مدل اجرا»، «مجری و متولی حمایت» و «منابع مالی» نیز متفاوت هستند.

بیشتر حمایت‌های دولتی در قالب کمک‌های مالی برای تأسیس شرکت‌های اجتماعی جدید است. «یارانه‌ها یا معافیت‌های مالیاتی و بیمه تأمین اجتماعی» برای شرکت‌های اجتماعی تازه‌تأسیسی است که کارکنان عمدتاً محروم و توان‌خواه را استخدام می‌کنند. یارانه برای «حمایت از مراکز رشد یا مراکز نوآوری اجتماعی» و «اعطای جوایز برندگان مسابقات ایده و خلاقیت» [۲۰].

حمایت‌ها و مشارکت‌های خصوصی^۲

کمک‌های بخش خصوصی معمولاً برای راه‌اندازی شرکت اجتماعی و توسعه آن از منظر منابع انسانی و مالی صورت می‌گیرد. از سوی دیگر، این کمک‌ها می‌تواند توسط خود بنیانگذاران یا اشخاص ثالث نیز اعطا شود.

منابع انسانی، نقش عمده‌ای در فرایند تشکیل و ترویج کسب‌وکارهای اجتماعی دارد. در برخی از کشورها، نیروهای داوطلب این نقش را بازی می‌کنند. آنها نقش اساسی در مراحل اولیه تأسیس و توسعه دارند، جایی که کسب‌وکارهای اجتماعی تازه‌تأسیس قادر به جذب منابع کافی برای پوشش هزینه‌های جاری و عملیاتی خود نیستند نیروهای داوطلب، تخصص و مهارت‌های کارآفرینی خود را به میدان می‌آورند [۲۰].

منابع حاصل از فعالیت‌های درآمدزا^۳

کسب‌وکارهای اجتماعی برای تضمین تداوم و رشد فعالیت‌های خود، مانند همه بنگاه‌ها باید کالاها یا خدماتی تولید کنند که فروش آنها، درآمد کافی برای پوشش هزینه‌های تولید و همچنین توسعه فعالیت‌های اجتماعی‌شان ایجاد کند. با این حال، با توجه به ماهیت اجتماعی کسب‌وکارهای مذکور و محصولاتی که تولید می‌کنند، یک کسب‌وکار اجتماعی نمی‌تواند تنها بر یک بازار واحد تکیه کند، بلکه باید درآمد خود را از طریق چندین منبع کسب کند. فعالیت‌های «بازاری و غیربازاری» و «دولتی و خصوصی» باید برای حصول اطمینان از پایداری کسب‌وکار در کانون توجه آن‌ها قرار گیرد.

منابع غیربازاری از کمک‌های مالی یا یارانه‌های دولتی، کمک‌های مردمی و حق عضویت اعضا تأمین می‌شود. کمک‌های مالی و یارانه‌های دولتی، رایج‌ترین راه برای حمایت از خیریه‌ها و سازمان‌های غیرانتفاعی سنتی هستند و هنوز هم تا حد زیادی برای حمایت از «وایز»^۴ها در به‌کارگیری و اشتغال افراد محروم استفاده می‌شوند، در حالی که اخذ حق عضویت از اعضا، منبع درآمد مهمی برای کسب‌وکارهای اجتماعی است که معمولاً کسب‌وکارهای ارائه‌دهنده خدمات ورزشی و فرهنگی استفاده می‌کنند. منابع به‌دست آمده از طریق مبادلات بازاری می‌تواند از قراردادهای منعقد شده با سازمان‌های دولتی عمدتاً برای ارائه خدمات رفاهی یا از فروش به متقاضیان خصوصی یا مبادلات تجاری (به‌ویژه وایزها) کسب‌وکار ناشی شود. در نتیجه، اکثریت کسب‌وکارهای اجتماعی در همه کشورها به ترکیبی از منابع مالی حاصل از فعالیت‌های مختلف درآمدزا متکی هستند. علاوه بر این، آنها بر ترکیبی از منابع انسانی با دستمزد و بدون دستمزد (داوطلب) متکی هستند که به مهارت‌های تولید و کاهش نیاز به منابع مالی کمک می‌کنند [۲۰].

1. Public Grants and Subsidies
2. Private Contributions and Measures
3. Resources from Income-Generating Activities
4. Work Integration Social Enterprise: (WISE)

وایز، گونه‌ای از کسب‌وکارهای اجتماعی است که با عضویت اقشار خاص (معلولان، آسیب‌دیدگان، معتادان بازپروری‌شده، زنان فاقد سرپرست مؤثر و ...) تشکیل می‌شود و در فرایند تولید محصول در کنار سایر کارگران نیز حضور دارند و از منافع درآمدی حاصل از آن نیز بهره‌مند می‌شوند.



جدول ۲. الگوی تأمین و حمایت مالی کسب و کارهای اجتماعی در اروپا

کشور	منابع
فنلاند	کسب و کارهای اجتماعی، توسط مرکز تأمین مالی سازمان‌های رفاه اجتماعی و بهداشت (STEA) ^۱ ، تأمین مالی می‌شوند. باین‌حال، فعالیت اقتصادی اکثر کسب و کارهای اجتماعی، به‌ویژه وایزها، ترکیبی از تولید محصولات مختلف برای نهادهای خصوصی و دولتی و دریافت کمک‌های مالی و یارانه‌های دولتی است.
فرانسه	تخصیص بودجه عمومی به کسب و کارهای اجتماعی (عمدتاً انجمن‌ها و تعاونی‌ها) ^۲ که خدمات اجتماعی و آموزشی ارائه می‌دهند و استفاده از منابع مالی خصوصی به همراه یارانه‌های اشتغال‌زایی برای وایزها.
آلمان	کمک‌های مالی دولتی، یارانه‌ها و کمک‌های مالی مردمی هنوز به‌عنوان منابع بسیار مهمی برای کسب و کارهای اجتماعی به شمار می‌روند، اگرچه سهم آنها به‌طور کلی در سال‌های اخیر کاهش یافته است. جبران خدمات دولتی (پرداخت شده توسط دولت محلی) منبع اصلی درآمد برای انجمن‌ها و شرکت‌های عام‌المنفعه است.
یونان	کسب و کارهای اجتماعی یونان در طیف گسترده‌ای از فعالیت‌های اقتصادی - اجتماعی، عمدتاً تجارت و فراوری مواد غذایی، آموزش، تجارت و خدمات اوقات فراغت درگیر هستند. از این‌رو تأمین مالی دولتی برای ارائه خدمات اجتماعی و بهداشتی تنها در مرحله راه‌اندازی مدنظر دولت است و بخش قابل‌توجهی از منابع آنها از محل منابع بخش غیردولتی تأمین می‌شود.
مجارستان	منابع تضمین شده دولتی از بودجه دولت مرکزی یا دولت‌های محلی، حمایت‌های بخش خصوصی داخلی یا خارجی، دریافت حق عضویت، درآمدزایی حاصل از فعالیت‌های اصلی (جبران خدمت، دریافت کمپسیون، فروش محصول به سازمان‌های دولتی و شهرداری‌ها و نیز سایر اشخاص حقوقی و اشخاص حقیقی)، درآمد حاصل از کسب و کار (درآمد کارآفرینی، اجاره، فروش اموال مشهود، سود سهام، سرمایه‌گذاری مالی) به نسبت‌های مختلف بسته به نوع سازمان و حوزه فعالیت. منابع اصلی درآمد برای شرکت‌های اجتماعی غیرانتفاعی عموماً از درآمد فعالیت اصلی و درآمد کسب و کار حاصل می‌شود و سهم منابع حمایت‌های دولتی و خصوصی و سایر منابع درآمدی به‌طور قابل‌توجهی برای این دسته از کسب و کارهای اجتماعی پایین‌تر است. همچنین سهم درآمدهای حاصل از فعالیت اصلی برای بنیادها و انجمن‌ها و سهم درآمد حاصل از کسب و کار برای شرکت‌های غیرانتفاعی بیشتر از سایر منابع درآمدی کسب و کارهای اجتماعی است.
ایرلند	ترکیب منابع داخلی کسب و کار با یارانه‌های دولتی و کمک‌های مالی دولتی و غیردولتی مهم منابع تأمین مالی کسب و کارهای اجتماعی در ایرلند است. براساس داده‌های موجود، تقریباً دوسوم کل کسب و کارهای اجتماعی (و مشاغل اجتماعی) هیچ درآمدی از معاملات و فعالیت‌های درآمدزا ایجاد نکردند. این نشان می‌دهد که کمک‌های بلاعوض یک عنصر حیاتی از درآمد کل کسب و کارهای اجتماعی ایرلند هستند. از یک‌سوم کسب و کارهایی که درآمدزایی کردند، تنها ۱۷ درصد به‌طور متوسط از کسب و کار خود درآمد داشتند.
ایتالیا	دو ترکیب مختلف منابع: الف) در خدمات اجتماعی و آموزشی، ۸۰ درصد منابع مالی از سوی سازمان‌های دولتی و مابقی از سوی بخش خصوصی تأمین می‌شود. ب) در WISE ها، درصد منابع دولتی در مقابل خصوصی حدود ۵۰/۵۰ است.
لتونی	ترکیبی از منابع، اما با نسبت بالایی از سهم بودجه و اعتبارات عمومی که عمدتاً مبتنی بر کمک‌های بلاعوض و عموماً توسط دستگاه‌های دولتی محلی تخصیص داده می‌شود که هدف آن ارتقای زیست‌بوم نو پدید کسب و کار اجتماعی در کشور است.
لیتوانی	ترکیبی از منابع با نسبت بالایی از بودجه عمومی که عمدتاً بر اساس کمک‌های مالی برای استخدام کارگران محروم در WISE است. کسب و کارهای اجتماعی در قالب سازمان‌های غیرانتفاعی به‌منظور تأمین خدمات عمومی عمدتاً به‌صورت سالیانه توسط ایالت‌ها و شهرداری‌ها تأمین مالی می‌شوند. بیشترین بخش حمایت‌های مالی دولتی از طریق مناقصه پروژه‌ها در چارچوب برنامه‌های سالیانه خاص کسب و کارهای اجتماعی تخصیص داده می‌شود. سیستم تدارکات دولتی در لیتوانی، شرایط مطلوبی را برای خرید کالا و خدمت از کسب و کارهای اجتماعی فراهم می‌کند. باین‌حال، مانع اصلی برای کسب و کارهای اجتماعی در بحث توسعه بازار خدمات اجتماعی این واقعیت است که نهادهای دولتی و شهری لیتوانی همچنان تمایل دارند خدمات اجتماعی را به‌طور نظام‌مند از طریق اعطای کمک‌های بلاعوض تأمین کنند یا به ارائه‌دهندگان خدمات دولتی متکی باشند.
لوکزامبورگ	منابع حاصل از کسب و کار و بخش قابل‌توجهی از منابع و اعتبارات دولتی، که در زمینه‌های خدمات اجتماعی و بهداشتی مصرف می‌شود برای شرکت‌هایی که در قالب انجمن‌هایی بدون هدف سودآوری ^۳ (ASBLs) فعالیت می‌کنند.
مالت	استفاده روزافزون از خرید خدمت (تفاهم‌نامه‌های دولتی - خصوصی) ^۴ برای ارائه خدمات عمومی به جامعه.

۱. یک مرجع حمایت دولتی که تحت نظارت وزارت امور اجتماعی و بهداشت فعالیت می‌کند.

2. Collective interest cooperative society (SCIC)
3. Associations Without Lucrative Purpose (ASBLs)
4. Public-Private Agreements

کشور	منابع
هلند	یک‌چهارم تمام کسب‌وکارهای اجتماعی کالاهای تولیدی خود را مستقیماً به مصرف‌کنندگان می‌فروشند (مانند محصولات مد پایداری ^۱ ، مسوجات، غذا، دوچرخه، کتاب و غیره)، یک‌پنجم در بخش خدمات (IT، مدیریت تسهیلات) فعال هستند. اتکا به یارانه‌ها، کمک‌های مالی و کمک‌های بلاعوض برای کسب‌وکارهای اجتماعی نوپا بسیار زیاد است، به‌طوری‌که ۴۱ درصد از آنها تا حد زیادی به یارانه‌های دولتی ^۲ ، ۳۱ درصد به کمک‌ها ^۳ و ۲۹ درصد به طرح‌های مشارکت اختصاصی در بازار کار ^۴ متکی هستند.
لهستان	ترکیبی از منابع با اکثریت (۷۰٪) از فروش کالاها و خدمات در بازارها، ۳۰٪ از کمک‌های بلاعوض و کمک‌های مالی ^۵ (۲۰٪ از مؤسسات دولتی و ۱۰٪ از اهداکنندگان خصوصی) به دست می‌آید. از ۷۰ درصد حاصل از معاملات بازاری ^۶ ، ۱۰ درصد از فرایندهای تدارکات عمومی ^۷ ، ۳۰ درصد از فعالیت‌های مرتبط با مأموریت و ۳۰ درصد از فعالیت‌های غیرمرتبط با مأموریت) ناشی می‌شود.
سوئد	در این کشور، ترکیبی از منابع وجود دارد و «وایزها» به‌ویژه آنهایی که برنامه‌های بلندمدت آموزش حرفه‌ای برای بیکاران دارند، در اولویت حمایت‌های مالی دولتی قرار دارند. اکثر این کسب‌وکارها، آموزش حرفه‌ای، خدمات توان‌بخشی و غیره را به شهرداری‌ها و ادارات دولتی در سطح ملی و محلی می‌فروشند. آنها همچنین این زمینه فعالیت را با تولید و فروش در بخش‌های دیگر مانند کافه‌ها، رستوران‌ها و خدمات پذیرایی، هتل‌ها، خدمات نگهداری و مراقبتی، تجاری، صنایع دستی، هنر، فروشگاه‌های کالای دست‌دوم و باغبانی ترکیب و تکمیل می‌کنند.
بریتانیا	در بریتانیا، کسب‌وکارهای اجتماعی به‌ویژه آنهایی که نوپا هستند و آنهایی که خدمات مراقبت‌های بهداشتی و اجتماعی و همچنین آموزش را به جامعه ارائه می‌دهند به اعتبارات و منابع عمومی دولتی تکیه زیادی دارند. سرمایه‌گذاری‌های اجتماعی جدید نیز به فرصت‌های ایجاد شده توسط دولت نیز کمک می‌کند. علاوه بر این، بسیاری از کسب‌وکارهای خرد اجتماعی که ۱ تا ۹ نفر را استخدام می‌کنند و ۵۱ درصد از کارکنان آنها را زنان تشکیل می‌دهند، از منابع درآمدی متنوعی به شرح ذیل برخوردار هستند که: ۱. در حدود ۶۰ درصد از آنها، به عموم مردم خدمات می‌دهند. ۲. تقریباً ۵۴ درصد از آنها، از فرصت قراردادهای دولتی استفاده می‌کنند. ۳. بیش از ۵۲ درصد از آنها نیز منابع خود را از طریق فروش کالا و خدمت به بخش خصوصی تأمین می‌کنند. ۴. در حدود ۵۰ درصد، از طریق بخش سوم ^۸ درآمدزایی می‌کنند. ۵. در حدود ۴۳ درصد نیز از فروش کالا و خدمات به سایر کسب‌وکارهای اجتماعی کسب درآمد می‌کنند.

۱. مانند کیسه‌های پارچه‌ای با لیوان‌های کاغذی به جای محصولات پلاستیکی.

2. General Subsidies

3. Donations

4. Labour Market Participation Schemes:

در هلند، برنامه‌های مشارکت در بازار کار با هدف افزایش فرصت‌های شغلی و ارتقای سطح اشتغال در میان گروه‌های مختلف جمعیتی طراحی شده‌اند. برخی از مهم‌ترین این برنامه‌ها عبارتند از:

۱. طرح پس‌انداز زندگی (Levensloopregeling)

این طرح که در سال ۲۰۰۶ معرفی شد، با هدف بهبود تعادل کار و زندگی و افزایش مشارکت نیروی کار اجرا گردید. در این برنامه، افراد می‌توانند برای مرخصی‌های خاص مانند مرخصی والدین یا فرصت‌های مطالعاتی (Sabbaticals) پس‌انداز کنند [۲۱].

۲. مدل انعطاف‌پذیری و امنیت (Flexicurity Model)

این رویکرد، انعطاف‌پذیری در قراردادهای کاری را با تأمین امنیت شغلی برای کارگران ترکیب می‌کند و هدف آن افزایش پویایی بازار کار است. کمیته باکر (Bakker Committee) پیشنهادهایی برای اصلاح این مدل ارائه کرده است که بر تقویت امنیت شغلی در دوران گذار شغلی تمرکز دارد [۲۲].

۳. حمایت از گروه‌های خاص:

برنامه‌های مختلفی برای حمایت از گروه‌های کمتر نماینده شده در بازار کار، از جمله زنان، کارگران مسن‌تر و اقلیت‌های قومی اجرا می‌شود. این برنامه‌ها به کاهش موانع اشتغال این گروه‌ها و تسهیل ورود آن‌ها به بازار کار کمک می‌کنند. (Bouma-Doff, 2008)

این طرح‌ها در مجموع با هدف ایجاد بازاری کارآمدتر، فراگیرتر و پویاتر در هلند طراحی شده‌اند و نقش مهمی در بهبود مشارکت اقتصادی اقشار مختلف جامعه ایفا می‌کنند.

5. Grants and Donations

6. Market Transactions

۷. تدارکات عمومی (Public Procurement) به فرایندی اطلاق می‌شود که طی آن نهادهای دولتی کالاها، خدمات و پروژه‌های عمرانی را از طریق بخش غیردولتی تأمین می‌کنند. این فرایند تحت مقررات و سیاست‌های مشخصی قرار دارد که با هدف شفافیت، پاسخ‌گویی و اطمینان از استفاده بهینه از منابع عمومی اجرا می‌شود (۲۳). ابعاد کلیدی تدارکات عمومی عبارتند از:

۱. چارچوب قانونی: فرایندهای تدارکات عمومی تابع قوانین و مقررات خاصی هستند که نحوه اجرای این فرایند را مشخص می‌کنند. این قوانین با هدف ایجاد رقابت عادلانه بین تأمین‌کنندگان و تضمین شفافیت در معاملات دولتی تدوین شده‌اند [۲۴].

۲. اهداف: تدارکات عمومی با هدف بهینه‌سازی هزینه‌ها، حمایت از توسعه اقتصادی و تضمین ارائه خدمات باکیفیت به شهروندان انجام می‌شود [۲۵].

۳. مشارکت ذی‌نفعان: اجرای مؤثر فرایند تدارکات عمومی مستلزم همکاری میان نهادهای دولتی، تأمین‌کنندگان و جامعه مدنی است. این تعامل می‌تواند کیفیت خدمات عمومی و میزان پاسخ‌گویی را افزایش دهد [۲۶].

تدارکات عمومی، یکی از ابزارهای کلیدی دولت در تخصیص منابع، بهبود ارائه خدمات عمومی و حمایت از رشد اقتصادی پایدار محسوب می‌شود.

8. Third Sector



۴-۳. سیاست‌های حمایتی دولت‌ها از کسب‌وکارهای اجتماعی

سیاست‌های دولتی در حمایت از کسب‌وکارهای اجتماعی در کشورهای مختلف تفاوت‌های چشمگیری دارند که تحت‌تأثیر عوامل فرهنگی، اقتصادی و سیاسی قرار می‌گیرند. این تفاوت‌ها شامل موارد زیر هستند:

چارچوب‌های قانونی

کشورها از ساختارهای حقوقی متنوعی برای کسب‌وکارهای اجتماعی استفاده می‌کنند. ایتالیا، سابقه طولانی در تعاونی‌های اجتماعی دارد و قوانین ویژه‌ای برای تسهیل تأسیس و فعالیت آنها تصویب کرده است. این چارچوب قانونی، ادغام افراد حاشیه‌نشین در بازار کار را تسهیل و تشویق می‌کند. این چارچوب به الگویی برای سایر کشورها نیز تبدیل شده است (۲۷). بریتانیا، چارچوبی تحت عنوان «شرکت‌های با منافع اجتماعی»^۴ را به رسمیت می‌شناسد و برخی دیگر از ساختارهای قانونی مرسوم مانند انجمن‌ها و بنیادها استفاده می‌کنند، درحالی‌که برخی دیگر اشکال جدیدی را خاص کسب‌وکارهای اجتماعی ایجاد کرده‌اند [۲۸].

ابزارهای سیاستی

دولت‌ها برای حمایت از کسب‌وکارهای اجتماعی سیاست‌های متفاوتی دارند و از ابزارهای مختلفی استفاده می‌کنند. اعطای یارانه و معافیت‌های مالیاتی در قالب سیاست‌های تأمین مالی دولتی، نمونه‌هایی از این ابزارهاست. اثربخشی این ابزارها بسته به شرایط اقتصادی کشور و میزان بلوغ بخش کسب‌وکارهای اجتماعی متفاوت است [۶، ۲۹].

در بریتانیا، سیاست «کاهش مالیات سرمایه‌گذاری اجتماعی»^۵ از طریق اعمال معافیت‌های مالیاتی برای سرمایه‌گذاران، آنها را به سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای اجتماعی تشویق می‌کند [۳۰]. در ایتالیا، دولت با عقد قراردادهای دولتی مانند خرید خدمت و کالا با کسب‌وکارهای اجتماعی، پایداری مالی آنها را تقویت

درحالی‌که ترکیب منابع کسب‌وکارهای اجتماعی می‌تواند از کشوری به کشور دیگر متفاوت باشد، اما این ترکیب‌ها را می‌توان بر مبنای تقسیم درآمد به سه نوع عمده طبقه‌بندی کرد [۲۰]. کسب‌وکارهای اجتماعی که صرفاً یا عمدتاً در حوزه ارائه خدمات اجتماعی، بهداشتی و آموزشی فعالیت می‌کنند، تمام یا بیشتر منابع لازم را از یارانه‌های دولتی^۱ و از طریق قراردادهای دولتی به دست می‌آورند. این مورد در اکثر کشورهای عضو اتحادیه اروپا (برای مثال، بلژیک، فرانسه، آلمان، ایرلند، ایتالیا و بریتانیا) صادق است. البته فروش و ارائه خدمات به مشتریان نهایی و بخش خصوصی همواره بخش مهمی از منابع مالی این کسب‌وکارها بوده است.

کسب‌وکارهای اجتماعی که فرصت کار ادغام شده اقشار خاص و افراد محروم را با افراد معمولی فراهم می‌کنند با ترکیب متعادل‌تری از منابع دولتی و غیردولتی مواجه هستند. به این صورت که واریزها بخش زیادی از منابع مورد نیاز خود را از طریق فروش کالا و خدمات به شرکت‌های تجاری و مشتریان بخش خصوصی تأمین می‌کنند و مابقی که بعضاً به‌عنوان «شکاف درآمد - هزینه» نامیده می‌شود از طریق یارانه‌های دولتی یا عقد قرارداد با سازمان‌های دولتی پوشش داده می‌شود. تأمین خدمات پشتیبانی و تدارکات دستگاه‌های دولتی یا نگهداری پارک‌ها و فضاهای سبز و عمومی شهر به این نوع از کسب‌وکارهای اجتماعی مرسوم است.

کسب‌وکارهای اجتماعی که خدمات و کالاهای عمومی ارائه نمی‌کنند و معمولاً توسط سیستم‌های رفاه عمومی^۲ به رسمیت شناخته نمی‌شوند، مانند خدمات تفریحی، ورزشی، فرهنگی و برخی خدمات آموزشی، بازیافت و محصولات کشاورزی ارگانیک، فروشگاه‌های اجتماعی و غیره، عمدتاً به منابع خصوصی متکی هستند. این دسته از کسب‌وکارهای اجتماعی، ترکیبی از فروش محصولات و دریافت حق عضویت از اعضا را برای تأمین مالی خود در نظر می‌گیرند. اهمیت این خدمات در کشورهایی مانند آلمان که ارائه خدمات اجتماعی قبلاً توسط سازمان‌های غیرانتفاعی^۳ یا خیریه‌ها تأمین می‌شد، بیشتر است.

1. Public Subsidies
2. Public Welfare Systems
3. Non Profit Organization
4. Community Interest Company (CIC)
5. Social Investment Tax Relief

می‌کند. سیاست‌های تأمین و تدارک ملزومات دولتی نقش مهمی در تأمین منابع مالی کسب‌وکارهای اجتماعی دارند. به‌عبارت‌دیگر، دولت‌ها از طریق اعطای کمک‌های مالی و مشوق‌های مالیاتی و همچنین عقد قراردادهای کارسپاری و تدارکات دستگاه‌های دولتی در کنار خرید کالا و خدمات از این کسب‌وکارها، سعی در ایجاد یک اکوسیستم حمایتی دارند.

حدود حمایت

براساس گزارش کمیسیون اروپا^۱ در سال ۲۰۲۰، در کشورهای این قاره (۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپا^۲ و ۷ کشور غیرعضو) حمایت‌های مالی و غیرمالی متنوعی به کسب‌وکارهای اجتماعی ارائه می‌شود. یک دسته، حمایت‌های مستقیمی است که توسط دستگاه‌های دولتی و صندوق‌های مالی و اعتباری ارائه می‌شود و دسته دیگر حمایت‌های غیرمستقیمی است که توسط سهام‌داران، بنیادها و سازمان‌های غیردولتی اعطا می‌شود. براساس گزارش مذکور، برخی کشورها به‌صورت گسترده و بدون محدودیت، کسب‌وکارهای اجتماعی را حمایت مالی می‌کنند، درحالی‌که در برخی دیگر محدودیت‌هایی دارند [۲۰].

جدول ۳، عمده اقدامات حمایتی برای راه‌اندازی و پایداری کسب‌وکارهای اجتماعی را براساس سطح حمایت (حمایت کامل، حمایت محدود و عدم حمایت) دسته‌بندی می‌کند. برای نمونه، کشورهای اتریش، فنلاند، ایتالیا، لوکزامبورگ، مالت و هلند از نظر ارائه کمک‌های مالی و یارانه‌ای به‌صورت کامل حمایت می‌کنند، درحالی‌که کشورهایی مانند بلغارستان، کرواسی، جمهوری چک، دانمارک، استونی، یونان، مجارستان، اسلواکی، اسلوانی، اسپانیا، سوئد و بریتانیا از این سطح حمایت برخوردار نیستند. از سوی دیگر، حدود حمایت‌های مالی و غیرمالی ارائه‌شده توسط سهام‌داران، بنیادها و سازمان‌های غیردولتی نیز تفاوت دارد.

می‌کند [۳۱]. علاوه بر این، «طرح کمک هزینه ایجاد کسب‌وکار جدید» برای حمایت از افراد بیکار در راه‌اندازی کسب‌وکارهای اجتماعی خود طراحی و اجرا شده است [۳۲].

حوزه‌های تمرکز

برخی کشورها بر وایزها تمرکز دارند تا بیکاری و محرومیت اجتماعی را کاهش دهند، درحالی‌که برخی دیگر ممکن است بر پایداری زیست‌محیطی یا توسعه جوامع محلی تأکید داشته باشند. این اولویت‌هاست که نوع حمایت‌ها و الگوی توزیع منابع عمومی را تعیین می‌کنند [۳۳-۳۴]. فنلاند و هلند به‌دلیل اتخاذ و اجرای سیاست‌های مؤثر در حوزه اشتغال افراد دارای معلولیت از طریق کسب‌وکارهای اجتماعی، به‌عنوان کشورهای موفق در این حوزه شناخته می‌شوند. آنها با ترکیب نظارت‌های سخت‌گیرانه و حمایت‌های جذاب دولتی به افزایش مشارکت اجتماعی و اقتصادی این افراد کمک می‌کنند [۳۵].

فنلاند، از الگوی تعاونی برای وایزها، به‌عنوان راهکاری برای کاهش بیکاری اقشار خاص حمایت می‌کند. در بریتانیا، «طرح کمک‌هزینه کارآفرینی» برای حمایت از افراد بیکار در راه‌اندازی کسب‌وکارهای اجتماعی خود طراحی شده است [۳۶].

تنوع اکوسیستم

اکوسیستم کسب‌وکارهای اجتماعی حتی در یک کشور نیز می‌تواند متفاوت باشد. برای مثال، در بریتانیا، دولت‌های محلی و منطقه‌ای سیاست‌های متمایزی در این حوزه دارند که بر نوع و میزان حمایت از این کسب‌وکارها تأثیر می‌گذارد [۳۶].

هلند، چارچوب جامعی برای کسب‌وکارهای اجتماعی ایجاد کرده که شامل رسمیت بخشی، ارزیابی تأثیر اجتماعی و تأمین منابع مالی و ایجاد محیطی حمایتی برای کارآفرینان اجتماعی است [۳۷].

درواقع، حمایت دولت‌ها از کسب‌وکارهای اجتماعی پیچیده و متنوع است و متناسب با نیازها و اولویت‌های محلی تغییر

1. New Enterprise Allowance Scheme 2. Public Welfare Systems
2. European Commission

۳. در سال ۲۰۲۰، انگلستان همچنان عضو اتحادیه اروپا بود.



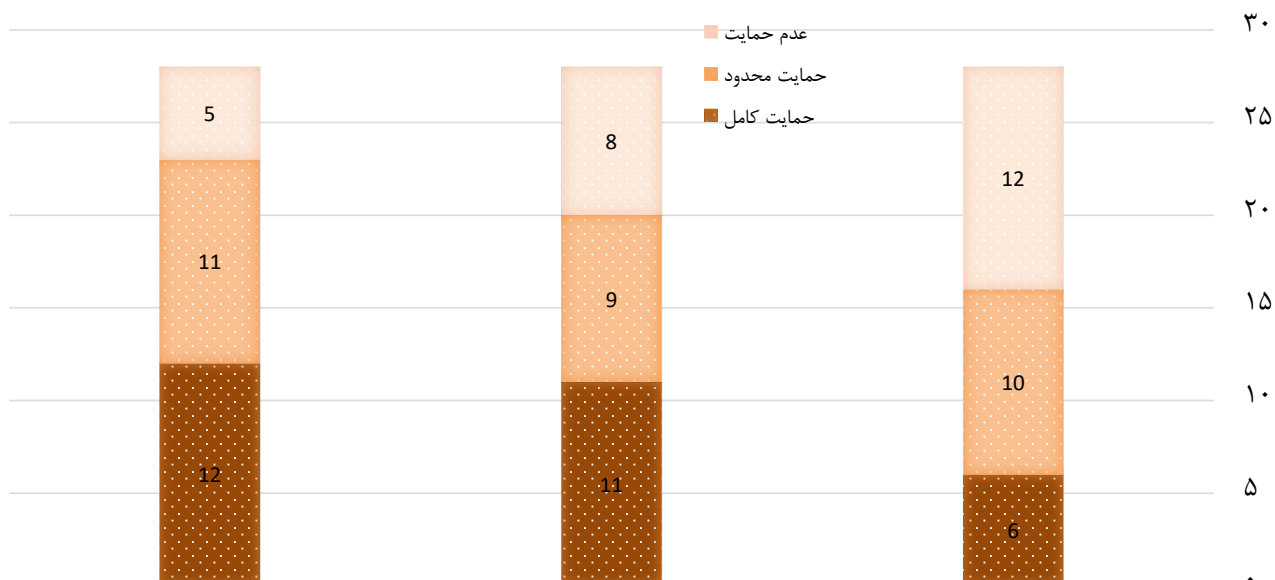
جدول ۳. اقدامات حمایتی عمده برای راه‌اندازی کسب‌وکارهای اجتماعی [۲۰۱۰]

نوع اقدامات حمایتی	حمایت کامل	حمایت محدود	عدم حمایت
کمک‌های مالی و یارانه‌ای از جانب دستگاه‌های دولتی و صندوق‌های مالی و اعتباری دولتی	اتریش، فنلاند، ایتالیا، لوکزامبورگ، مالت و هلند	بلژیک، قبرس، فرانسه، آلمان، ایرلند، لتونی، لیتوانی، پرتغال، رومانی و اسلواکی	بلغارستان، کرواسی، جمهوری چک، دانمارک، استونی، یونان، مجارستان، اسلواکی، اسلوانی، اسپانیا، سوئد و بریتانیا
حمایت‌های مالی و غیرمالی سهام‌داران / بنیانگذاران، بنیادها و سازمان‌های غیردولتی	اتریش، بلژیک، کرواسی، جمهوری چک، آلمان، لتونی، لیتوانی، لوکزامبورگ، هلند، پرتغال و بریتانیا	بلغارستان، استونی، فرانسه، ایرلند، ایتالیا، مالت، پرتغال، اسلواکی و اسپانیا	قبرس، دانمارک، فنلاند، یونان، مجارستان، رومانی، اسلوانی و سوئد
حمایت دولتی و غیردولتی از مراکز رشد، نوآوری، شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران اجتماعی	اتریش، بلژیک، قبرس، استونی، فنلاند، یونان، لتونی، لیتوانی، لوکزامبورگ، مالت، هلند و اسپانیا	کرواسی، دانمارک، فرانسه، آلمان، مجارستان، ایرلند، ایتالیا، پرتغال، رومانی، اسلوانی و بریتانیا	بلغارستان، جمهوری چک، لهستان، اسلواکی و سوئد

مالت، هلند و اسپانیا این حمایت را به‌طور کامل اجرا می‌کنند، در حالی که کشورهایمانند بلغارستان، جمهوری چک، لهستان، اسلواکی و سوئد برای این نوع از حمایت‌ها اولویت قائل نیستند.

حمایت‌های دولتی و غیردولتی از انکوباتورها و مراکز نوآوری، به‌عنوان یکی از الگوهای رایج حمایت از کسب‌وکارهای اجتماعی مطرح است؛ جایی که کشورهای اتریش، بلژیک، قبرس، استونی، فنلاند، یونان، لتونی، لیتوانی، لوکزامبورگ،

شکل ۱. نمودار مقایسه‌میزان محبوبیت الگوهای حمایتی کسب‌وکارهای اجتماعی در اروپا [۲۰۱۰]



کمک‌های مالی و یارانه‌ای دولتی و عمومی از حمایت‌های مالی و غیرمالی سهام‌داران، بنیادها حمایت دولتی و غیردولتی از انکوباتورها و مراکز شرکت‌های اجتماعی و سازمان‌های غیردولتی

متمرکز است. این حمایت‌ها شامل «معافیت مالیاتی بر سود انباشته»^۱، «مالیات بر ارزش افزوده»^۲، «تسهیلات بیمه‌ها» و «تخفیف مالیاتی برای تأمین‌کنندگان حقیقی و حقوقی» است. حدود اعمال این حمایت‌ها در کشورهای اروپایی متفاوت است. برای مثال، کشورهای اتریش، آلمان، فرانسه و ایتالیا معافیت مالیاتی بر سود انباشته را بدون محدودیت اعمال می‌کنند، در حالی که برخی دیگر مانند دانمارک و فنلاند چنین معافیتی را برای کسب‌وکارهای اجتماعی مدنظر ندارند.

براساس شکل فوق، تنها شش کشور اروپایی «حمایت‌های مالی و یارانه‌ای دولتی و تأمین مالی از طریق صندوق‌های مالی و اعتباری دولتی» را به‌طور کامل انجام داده‌اند. همچنین، الگوهای «حمایت مالی و غیرمالی سرمایه‌گذاران سهام‌دار / بنیانگذاران» و «حمایت از مراکز رشد و نوآوری (انکوباتورها) و شتاب‌دهنده‌ها»^۱ از محبوب‌ترین و رایج‌ترین شیوه‌های حمایتی کسب‌وکارهای اجتماعی در اروپا محسوب می‌شوند. جدول ۴ صرفاً بر حمایت‌های مالی دولتی در کشورهای اروپایی

جدول ۴. انواع حمایت‌های مالی از کسب‌وکارهای اجتماعی در دنیا [۲۰]

نوع حمایت مالی	اعمال بدون محدودیت	اعمال به‌صورت محدود	در دسترس نیست
معافیت مالیاتی بر سود انباشته	اتریش، آلمان، یونان، فرانسه، مجارستان، ایرلند، ایتالیا، لوکزامبورگ، لتونی، مالت و لهستان	بلژیک، بلغارستان، جمهوری چک، اسپانیا، کرواسی، لیتوانی، هلند، لهستان، رومانی، سوئد، اسلواکی و بریتانیا	قبرس، دانمارک، استونی و فنلاند
مالیات بر ارزش افزوده	اتریش، بلژیک، آلمان، فرانسه، مجارستان، ایتالیا، لهستان و پرتغال	لوکزامبورگ و اسلواکی	بلغارستان، قبرس، جمهوری چک، دانمارک، استونی، یونان، اسپانیا، فنلاند، کرواسی، ایرلند، لیتوانی، لتونی، مالت، هلند، رومانی، سوئد، اسلواکی و بریتانیا
تسهیلات بیمه‌ای	اتریش، بلژیک، کرواسی و سوئد	بلغارستان، یونان، اسپانیا، فنلاند، فرانسه، ایرلند، ایتالیا، لتونی، لهستان، پرتغال، اسلواکی و اسلواکی	قبرس، جمهوری چک، آلمان، دانمارک، استونی، مجارستان، لیتوانی، لوکزامبورگ، مالت، هلند، رومانی و بریتانیا
تخفیف مالیاتی برای تأمین‌کنندگان	---	اتریش، بلژیک، بلغارستان، جمهوری چک، آلمان، استونی، اسپانیا، فرانسه، کرواسی، مجارستان، ایرلند، ایتالیا، لیتوانی، لوکزامبورگ، لتونی، هلند، لهستان، پرتغال، اسلواکی و بریتانیا	قبرس، دانمارک، یونان، فنلاند، مالت، رومانی، سوئد و اسلواکی

۱. انکوباتورها و شتاب‌دهنده‌ها هر دو به‌عنوان مکانیسم‌های حمایتی برای استارت‌آپ‌ها، از جمله کسب‌وکارهای اجتماعی شناخته می‌شوند، اما از نظر ساختار و هدف تفاوت‌های قابل توجهی دارند: انکوباتورها (Incubators) معمولاً حمایت‌های بلندمدت ارائه می‌دهند که ممکن است از چند ماه تا چند سال به طول بینجامد. بر پرورش استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای اجتماعی نوپا در مراحل اولیه تمرکز دارند و منابعی مانند فضای اداری، راهنمایی تخصصی و پشتیبانی اداری را در اختیار آن‌ها قرار می‌دهند. هدف آنها کمک به توسعه مدل کسب‌وکار و محصولات استارت‌آپ‌ها به‌صورت تدریجی و پایدار است [۳۸-۳۹]. شتاب‌دهنده‌ها (Accelerators) برنامه‌هایی کوتاه‌مدت و فشرده ارائه می‌دهند که معمولاً حدود سه ماه طول می‌کشد. علاوه بر سرمایه اولیه (Seed Capital)، منتورینگ و فرصت‌های شبکه‌سازی را فراهم می‌کنند و برنامه‌ها اغلب با یک «نمایش یک روزه» (Demo Day) پایان می‌یابند که در آن استارت‌آپ‌ها به سرمایه‌گذاران معرفی می‌شوند. هدف اصلی آنها رشد سریع استارت‌آپ‌ها و آماده‌سازی آن‌ها برای جذب سرمایه‌گذاری است [۴۰-۳۸]. جمع‌بندی: در حالی که هر دو ساختار با هدف حمایت از استارت‌آپ‌ها فعالیت می‌کنند، انکوباتورها بر رشد تدریجی و پایدار تمرکز دارند و شتاب‌دهنده‌ها بر رشد سریع و آماده‌سازی استارت‌آپ‌ها برای جذب سرمایه‌گذاری تأکید می‌کنند.

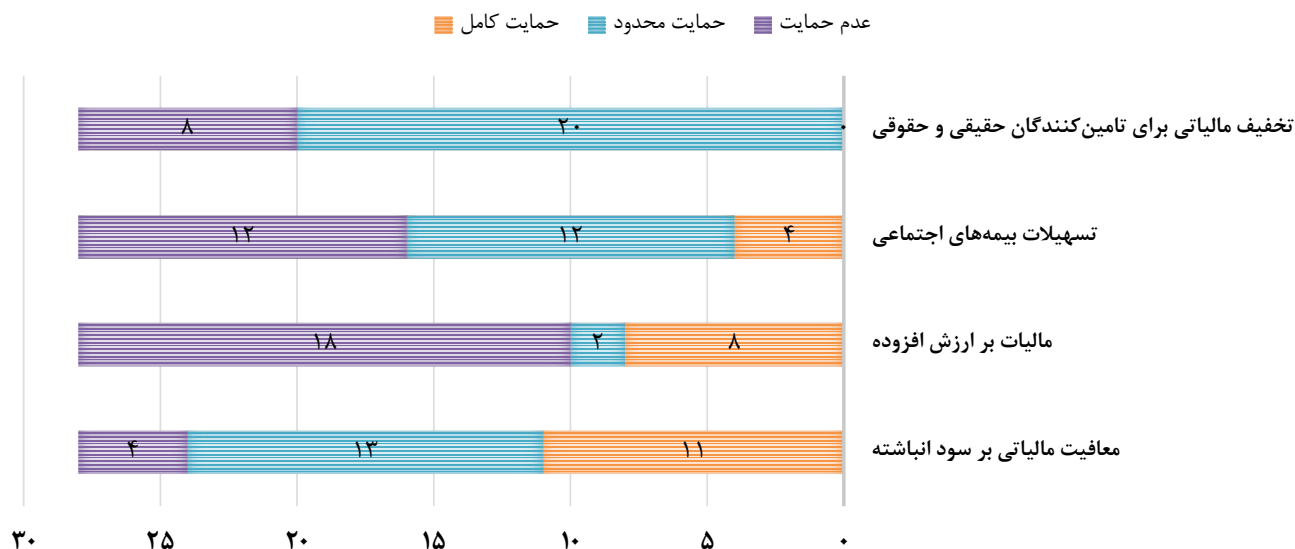
2. Corporate Tax Exemption on Retained Profits
3. VAT Exemption or Reduced Rate



کشورهایی مانند دانمارک و فنلاند محدودیت بیشتری در ارائه حمایت‌های مالی دولتی به این نوع از کسب‌وکارها دارند.

براساس گزارش کمیسیون اروپا برخی دولت‌ها مانند فرانسه، آلمان و ایتالیا بیشترین میزان از حمایت مالی را به کسب‌وکارهای اجتماعی خود ارائه می‌دهند، درحالی‌که

شکل ۲. نمودار مقایسه شیوه حمایت‌های مالی دولت‌ها از کسب‌وکارهای اجتماعی در اروپا (۲۰)



۴. الزامات و تمهیدات لازم برای احیای مشارکت نهادمند مردمی

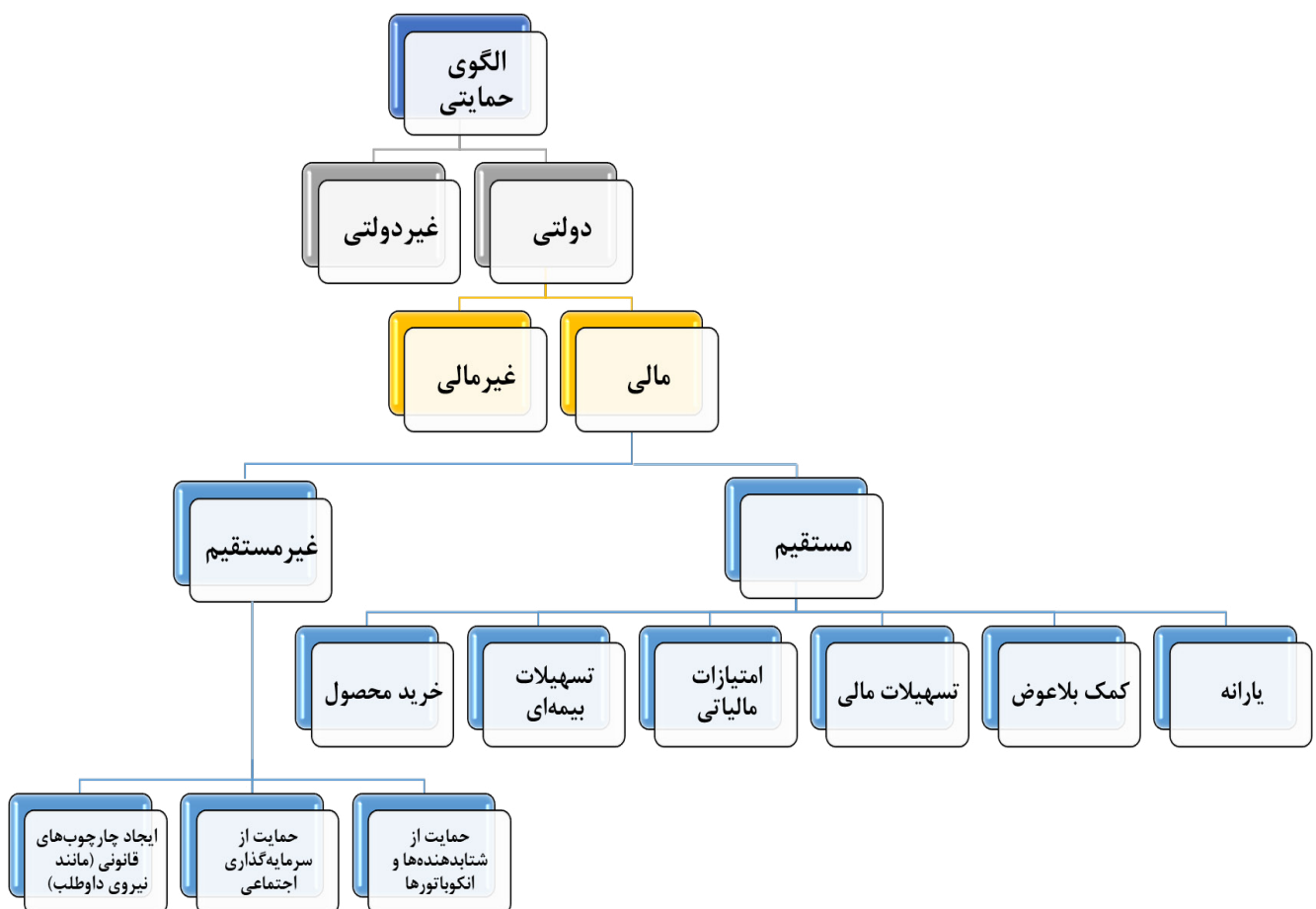
بررسی تجربه کشورهای اروپایی نشان می‌دهد که مدل‌های حمایتی در کشورهای مختلف از نظر میزان، نوع و نحوه ارائه حمایت‌ها متفاوت است. برای مثال، برخی کشورها مانند اتریش، فنلاند، ایتالیا، لوکزامبورگ، مالت و هلند حمایت‌های مالی را به صورت کامل ارائه می‌دهند، درحالی‌که کسب‌وکارهای اجتماعی در بلغارستان، کرواسی، جمهوری چک، دانمارک، استونی، یونان، مجارستان، اسلواکی، اسلوانی، اسپانیا، سوئد و بریتانیا از حدودی از این حمایت‌ها برخوردار هستند. همچنین، حمایت‌های مالی و غیرمالی ارائه شده توسط سرمایه‌گذاران سهام‌دار، بنیادها و سازمان‌های غیردولتی در برخی کشورها به صورت کامل و در برخی به صورت محدود اجرا می‌شود. نهادهای پشتیبان مانند مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها، نقش مهمی در فراهم‌آوری زیرساخت‌های مدیریتی و مالی برای کسب‌وکارهای اجتماعی دارند. در کشورهای اروپایی، سیستم‌های تدارکاتی دولتی (تأمین کالا و خدمات) و

در این پژوهش، به شناسایی و بررسی ابزارها و سازوکارهای حمایت مالی دولتی از کسب‌وکارهای اجتماعی در سطح بین‌المللی پرداخته شده است. یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که حمایت‌های مالی دولت‌ها از کسب‌وکارهای اجتماعی به دو دسته حمایت‌های مستقیم و غیرمستقیم تقسیم می‌شود: حمایت‌های مستقیم شامل یارانه‌ها، کمک‌های بلاعوض و تسهیلات مالی مانند معافیت‌های مالیاتی، تسهیلات بیمه‌ای و قراردادهای خرید خدمت و کالا است که به صورت مستقیم از طریق دستگاه‌های دولتی و صندوق‌های مالی و اعتباری ارائه می‌شود. از سوی دیگر، حمایت‌های غیرمستقیم از طریق ایجاد چارچوب‌های قانونی، همکاری با بنیادها، سازمان‌های غیردولتی، انکوباتورها، مراکز رشد، شتاب‌دهنده‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری اجتماعی و ایجاد اکوسیستم‌های نوآورانه در جهت توسعه پایدار کسب‌وکارهای اجتماعی صورت می‌گیرد.

همچنین، حمایت‌های مستقیم مالی می‌تواند در مراحل تأسیس و توسعه کسب‌وکارهای اجتماعی بسیار مؤثر باشد، اما برای حفظ پایداری و رشد بلندمدت این کسب‌وکارها، حمایت‌های غیرمستقیم مانند ایجاد زیرساخت‌های قانونی، حمایت از مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری اجتماعی و تقویت همکاری‌های شبکه‌ای بین‌بخشی نیز ضروری است. علاوه بر این، سیاستگذاران باید به توسعه ابزارهای نوین تأمین مالی مانند تأمین مالی جمعی و سرمایه‌گذاری اثرگذار توجه ویژه داشته باشند، زیرا این ابزارها می‌توانند به افزایش تاب‌آوری مالی و کاهش وابستگی به منابع سنتی کمک کنند. در نهایت، شفافیت در اجرای سیاست‌های حمایتی، پاسخ‌گویی نهادهای ارائه‌دهنده حمایت و ارزیابی مستمر عملکرد این سیاست‌ها از جمله الزامات بهبود نظام تأمین مالی و حمایت از کسب‌وکارهای اجتماعی به شمار می‌آیند.

قراردادهای عمومی نیز به‌عنوان ابزارهایی برای حمایت از این کسب‌وکارها به کار گرفته می‌شوند. از سوی دیگر، شرکت‌های خصوصی و کمک‌های مردمی از منابع غیربازاری نیز در تأمین مالی این کسب‌وکارها نقش دارند. به‌علاوه، ترکیب منابع درآمدی کسب‌وکارهای اجتماعی که شامل درآمد حاصل از فروش کالاها و خدمات، حق عضویت، کمک‌های بلاعوض و یارانه‌های دولتی می‌شود، نشان‌دهنده سیاست ایجاد پایداری مالی کسب‌وکارهای اجتماعی در اروپاست. از یافته‌های پژوهش حاضر می‌توان نتیجه گرفت که تدوین چارچوب‌های قانونی شفاف و مشخص، ایجاد سازوکارهای ارزیابی اثر و همچنین بهبود همکاری‌های بین‌بخشی میان دولت، بخش خصوصی و سازمان‌های غیردولتی از عوامل کلیدی موفقیت سیاست‌های حمایتی دولتی در قبال کسب‌وکارهای اجتماعی به شمار می‌آیند.

شکل ۳. الگوی حمایت مالی دولت از کسب‌وکارهای اجتماعی



مأخذ: یافته‌های پژوهش.



پیشنهادها

با توجه به یافته‌های پژوهش، پیشنهادهایی جهت بهبود حمایت‌های مالی دولتی از کسب‌وکارهای اجتماعی ارائه می‌شود. تاکید می‌شود که اجرای این پیشنهادهای باید متناسب با ویژگی‌های فرهنگی ایران و ظرفیت‌های سیاسی و اجرایی کشور باشد.

■ توسعه و حمایت از مراکز رشد و انکوباتورهای کسب‌وکارهای اجتماعی به‌عنوان یکی از الگوهای مؤثر در ایجاد زیرساخت‌های مدیریتی و مالی.
■ ارائه برنامه‌های شتاب‌دهی با هدف افزایش سرعت رشد و آماده‌سازی کسب‌وکارهای نوپا برای جذب سرمایه‌گذاری و حمایت از شتابنده‌های غیردولتی.

۱- تدوین چارچوب‌های قانونی جامع و شفاف

■ ایجاد قوانین و مقرراتی که ابزارهای حمایتی دولتی را تعیین کرده باشد و با تعریف شاخص‌های شفاف و قابل سنجش ارزیابی اثر اجتماعی، سازوکارهای تخصیص حمایت‌های مذکور به کسب‌وکارهای اجتماعی را مشخص کند.

۵- ایجاد بسترهای نهادی با هدف تسهیل شراکت‌های

عمومی و خصوصی

■ فراهم کردن بسترهای نهادی که به افزایش سرمایه‌گذاری‌های خصوصی و مشارکت‌های مردمی در حوزه کسب‌وکارهای اجتماعی منجر شود.
■ طراحی سیاست‌هایی که همکاری بین دولت‌ها و بخش غیردولتی را در قالب قراردادهای تدارکاتی و خرید کالا و خدمات تقویت کند.

۲- تقویت سازوکارهای ارزیابی تأثیر

■ استفاده از شاخص‌های عملکردی استاندارد جهت سنجش تأثیرات اجتماعی و مالی این حمایت‌ها.
■ ایجاد سازوکار ارزیابی و رتبه‌بندی کسب‌وکارهای اجتماعی به‌منظور بررسی کارآمدی حمایت‌های ارائه‌شده و ارزیابی میزان تأثیر آن‌ها بر پایداری و توسعه کسب‌وکارهای اجتماعی.

۶- شناسایی و تمرکز بر حوزه‌های هدفمند

شناسایی و اختصاص منابع کافی به حوزه‌های خاصی که نیاز به حمایت مالی و توسعه بیشتری دارند، مانند حوزه‌های آموزشی، بهداشتی و خدمات اجتماعی و سایر حوزه‌هایی که به دلایل مختلف جذابیت چندانی برای بخش خصوصی ندارند.
این پیشنهادهای می‌توانند به‌عنوان چارچوبی برای سیاست‌گذاران و مدیران اجرایی برای بهبود نظام حمایت مالی دولتی از کسب‌وکارهای اجتماعی عمل کنند. اجرای این توصیه‌ها، مستلزم همکاری نزدیک میان دستگاه‌های دولتی، نهادهای مالی، تشکل‌ها و کسب‌وکارهای اجتماعی بوده و در بلندمدت می‌توانند به رشد و توسعه پایدار کسب‌وکارهای اجتماعی و تحقق اهداف توسعه اجتماعی و اقتصادی در کشور منجر شوند.

۳- تقویت شبکه‌های ارتباطی و همکاری‌های بین‌بخشی

■ ایجاد و تقویت شبکه‌های ارتباطی میان دولت، بخش خصوصی و سازمان‌های غیردولتی به‌منظور انتقال دانش و تجربه‌های موفق.
■ برگزاری کنفرانس‌ها، کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی مشترک به‌منظور بهبود فرایندهای حمایت مالی.

۴- حمایت از مراکز رشد، انکوباتورها و شتاب‌دهنده‌ها



[1] Salinas Solis KI, Ramírez Angulo N, Osorio Novela G. Postgraduate degree program in Social Business as a new knowledge tool in entrepreneurship and social impact. In: 9th International Conference on Higher Education Advances (HEAd'23). Valencia: Universitat Politècnica de València; 6/19/2023 - 6/22/2023. p. 1417–24.

[2] Hossain S, Russel AH, Robidas LC, Mohammed. Structural Evolution and Influence of Social

- Business to Eradicate the Social Problems in Bangladesh: A Global Perspective 2017; (16).
- [3] JILENGAMT. Social Enterprise and Economic Growth: A Theoretical Approach and Policy Recommendations. IJARAFMS 2017; 7(1).
- [4] Sugahara CR, Campos GMR, Massaioli MA, Fantini BN, Ferreira DHL. Social business: a report on social impacts. Ind. Jour. Manag. & Prod. 2021; 12(1):15–31.
- [5]. Noya A. The Changing Boundaries of Social Enterprises. OECD; 2012.
- [6]. Kickul J, Lyons TS. Financing Social Enterprises. Entrepreneurship Research Journal 2015; 5(2).
- [7]. Biancone PP, Radwan M. Social Finance and Financing Social Enterprises: An Islamic Finance Prospective [European Journal of Islamic Finance, Special Issue Islamic and Social Finance: Comparing Policies and Solutions for Funding Public Infrastructures and Social Services at Global Level] 2019.
- [8]. Ilchenko V, Kiselev V. Financial support of development and tools of financial support of social entrepreneurship. Problems of Innovation and Investment Development 2022; (28).
- [9]. Revko A, Verbytska A, Zaharina T, Marks-Krzyszowska M. The Financial Dimension of Developing Social Entrepreneurship: Polish and Ukrainian Experiences. CER 2023; 26(4):105–22.
- [10]. Crucke S, Decramer A. The Development of a Measurement Instrument for the Organizational Performance of Social Enterprises. Sustainability 2016; 8(2):161.
- [۱۱] عزت‌آبادی پور، حسام و محمدتقی، ضرغام افشار. درس آموخته‌هایی از کسب و کارهای اجتماعی در دنیا: مرجع قانونی و شخصیت حقوقی. REPORT 2024; 4.
- [12]. John R. Venture Philanthropy: The Evolution of High Engagement Philanthropy in Europe 2006.
- [13]. John R. Beyond the Cheque: How Venture Philanthropists Add Value. 2007.
- [14]. Pepin J. Venture capitalists and entrepreneurs become venture philanthropists. Int. J. Non-profit Volunt. Sect. Mark. 2005; 10(3):165–73.
- [15]. Lin P. Research on the Influence Factor and Practical Process of Venture Philanthropy. JSS 2018; 06(01):175–87.
- [16]. Peter H, Vargas Vasserot C, Alcalde Silva J, editors. The international handbook of social enterprise law: Benefit corporations and other purpose-driven companies. Cham, Switzerland: Springer; 2023.
- [17]. Licite-Kurbe L, Gintere D. Analysis of Financial Support Instruments for Social Enterprises in Latvia. Rural Sustainability Research 2021; 45(340):76–84.
- [18]. Druhova O, Lypovyi D, Lunkina T. Supporting social entrepreneurship at the state level. UJAET 2025; 2025(1):22–7.
- [19]. Da Fernandes ES, Grochau IH, Caten CS ten. Impact Investing: Determinants of External Financing of Social Enterprises in Brazil. Sustainability 2023; 15(15):11935.
- [20]. European Commission. Social enterprises and their ecosystems in Europe: Comparative synthesis report. 1st edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union; 2020.
- [21]. Delsen L, Smits J. Does the Life Course Savings Scheme Have the Potential to Improve Work–Life Balance? Brit J Industrial Rel 2010; 48(3):583–604.
- [22]. Bovenberg AL, Wilthagen T. On the Road to Flexicurity: Dutch Proposals for a Pathway To-

- wards Better Transition Security and Higher Labour Market Mobility. SSRN Journal 2008.
- [23]. Changalima IA, Mushi GO, Mwaiseje SS. Procurement planning as a strategic tool for public procurement effectiveness: Experience from selected public procuring entities in Dodoma city, Tanzania. *JOPP* 2021; 21(1):37–52.
- [24]. Erridge A. *Public Procurement* 2000; (15):14–24.
- [25]. Abul Hassan SH, Ismail S, Ahmad @ Abdul Mutalib H. Public procurement in Malaysia: objectives and procurement principles. *JEAS* 2021; 37(4):694–710.
- [26]. Ambe IM. Public procurement trends and developments in South Africa. *Pressacademia* 2016; 3(4):277.
- [27]. Triponel A, Agapitova N. *Legal Framework for Social Enterprise*. World Bank, Washington, DC; 2017.
- [28]. Rado B. Social Enterprises and Eu Regulation. *int.jour.sci.res.mana.* 2019; 7(04).
- [29]. Defourny J, Nyssens M. Social enterprise in Europe: recent trends and developments. *Social Enterprise Journal* 2008; 4(3):202–28.
- [30]. Stumbitz Bea. Social enterprises and their ecosystems in Europe. 2019. Available from: URL: <https://doi.org/10.2767/330252>.
- [31]. Scarlato M. Social Enterprise and Development Policy: Evidence from Italy. *Journal of Social Entrepreneurship* 2012; 3(1):24–49.
- [32]. Smith AMJ, Galloway L, Jackman L, Danson M, Whittam G. Poverty, social exclusion and enterprise policy: A study of UK policies' effectiveness over 40 years. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 2019; 20(2):107–18.
- [33]. Cooney K, Nyssens M, O'Shaughnessy M, Defourny J. Public Policies and Work Integration Social Enterprises: The Challenge of Institutionalization in a Neoliberal Era. *Nonprofit Policy Forum* 2016; 7(4):415–33.
- [34] Spear R, Bidet E. Social enterprise for work integration in 12 european countries: a descriptive analysis*. *Ann Public Coop Econ* 2005; 76(2):195–231.
- [35]. Girlevičienė, L, Kvietkauskienė, A. An Assessment Of State Aid For The Employment Of Disabled People Based On The Practice Of Other Eu Countries 2021. Available from: URL: <https://doi.org/10.13165/SD-21-19-1-01>.
- [36] Hazenberg R, Bajwa-Patel M, Roy MJ, Mazzei M, Baglioni S. A comparative overview of social enterprise 'ecosystems' in Scotland and England: an evolutionary perspective. *International Review of Sociology* 2016; 26(2):205–22.
- [37] Aisenberg Lea. Boosting social entrepreneurship and social enterprise development in the Netherlands 2019. Available from: URL: <https://doi.org/10.1787/4e8501b8-en>.
- [38]. Cohen S. What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. *Innovations: Technology, Governance, Globalization* 2013; 8(3-4):19–25.
- [39]. Sanchez-Robles M, Soriano DR, Puertas R, Guaita Martínez JM. The role of social start-ups in entrepreneurial behaviour: the search for efficiency. *IJEER* 2023; 29(9/10):2005–22.
- [40]. Butz H, Mrożewski MJ. The Selection Process and Criteria of Impact Accelerators. An Exploratory Study. *Sustainability* 2021; 13(12):6617.

گزیده سیاستی

نظام پیوست‌نگاری اجتماعی در هزار توی دیوان‌سالاری پیچیده ایرانی به ابزاری برای مشروعیت‌بخشی صوری به تصمیمات از پیش تعیین شده و پوششی برای تداوم الگوهای ناپایدار توسعه تبدیل شده است.



مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی

تهران، خیابان پاسداران، روبروی پارک نیاوران (ضلع جنوبی، پلاک ۸۰۲)

تلفن: ۷۵۱۸۳۰۰۰ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵-۵۸۵۵ پست الکترونیک: mrc@majles.ir

وبسایت: rc.majles.ir