



**UNIVERSITATEA "BABEȘ – BOLYAI"  
CLUJ-NAPOCA  
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE ȘI  
GESTIUNEA AFACERILOR**

**ȘCOALA DOCTORALĂ DE ȘTIINȚE ECONOMICE ȘI GESTIUNEA AFACERILOR  
DOMENIUL ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE**

**TEZĂ DE DOCTORAT  
-REZUMAT-**

*CONTRIBUȚII ALE ORGANIZAȚIILOR NON-GUVERNAMENTALE ALE DEZVOLTĂRII  
(ONGD) LA STIMULAREA MECANISMELOR ECONOMIEI DE PIAȚĂ*

**CONDUCĂTOR ȘTIINȚIFIC:**

**Prof. Univ. Dr. Mihaela LUȚAS**

**STUDENT-DOCTORAND:**

**Valentin-Ciprian FILIP**

Cluj-Napoca

2020

Cuvinte cheie: *organizații non-guvernamentale ale dezvoltării, economia dezvoltării, antreprenariat, piață, economie socială;*

## Cuprinsul lucrării complete

Introducere .....	5
Literature review.....	10
Metodologie.....	33
Obiectivele.....	37
Capitolul I. – Abordări conceptuale .....	38
I.1. Economia dezvoltării.....	38
I.2. Organizațiile nonguvernamentale executive (ale dezvoltării).....	82
I.3. Corelări între conceptele primare .....	104
Capitolul II. Organizațiile non-guvernamentale ale dezvoltării (ONGD) și interferențe cu sectorul privat.....	125
II. 1. Abordarea partenerială, bazată pe o relație de interdependență și de sprijin mutual .....	125
II. 2. Abordare divergentă în fața eșecurilor pieței .....	136
Capitolul III. Inițiative economice hibrid – de la finanțare la principiile de funcționare ...	144
III.1. Filantropia bazată pe capitaluri de risc (venture philanthropy).....	145
III.2. Investițiile de impact (impact investment) .....	151
III.3. Economia socială.....	162
Capitolul IV. Contribuția organizațiilor non-guvernamentale la stimularea mecanismelor economiei de piață în România .....	166
IV.1. Studii de caz .....	170
IV.2. Perspective ale coordonatorilor ONGD-urilor .....	183
IV.3. Elemente recurente în studiile de caz și interviuri .....	221
Concluzii .....	243
Bibliografie.....	247
Anexe:.....	260

”Cei nefamiliarizați cu economia, organizațiile non-profit sau cu ambele, se pot întreba ce legătură are un subiect cu altul. Economia, în mod evident, nu oferă cititorului toate informațiile pe care el sau ea trebuie să le cunoască dar oferă o perspectivă asupra fiecărui aspect legat de rolul, comportamentul, managementul și cadrul legal în care operează sectorul nonprofit. În schimb economia a devenit o disciplină mai bogată datorită confruntării provocărilor speciale ridicate de analizarea sectorului nonprofit”<sup>1</sup>

## **Introducere**

Apropierea identitară între Organizațiile Non-guvernamentale ale Dezvoltării (ONGD-uri) și sfera privată, dar mai ales acțiunile ONGD-urilor pentru stimularea mecanismelor economie de piață sunt aspecte determinate atât de factori interni ai organizațiilor în cauză cât și de factori externi. Acest proces, privit din perspectiva economiei dezvoltării, dobândește un sens mai clar articulat: ONGD-urile recunosc forța ce o pot aduce mecanismele economiei de piață în generarea schimbărilor sociale și de mediu și o utilizează în atingerea propriilor scopuri sociale, comunitare și economice.

Noua arhitectură instituțională economică, pe fondul recunoașterii necesității construcției unei societăți incluzive și durabile, face loc ONGD-urilor, confirmând necesitatea medierii tensiunilor la nivel macroeconomic între manifestările liberalismului și social-democrației, dar cu precădere nevoia la nivel microeconomic a dezvoltării de modele de afaceri incluzive social și sustenabile din punct de vedere al mediului.

Abordarea provocărilor sociale și de mediu, sprijinind prin servicii suport întreprinderile mici și mijlocii, sau migrând de la o zonă non-profit, non-antreprenorială spre un statut de proprietar de afacere, a generat în rândul ONG-urilor o serie de mutații, cu efecte în întreg sectorul. Este limpede că efectele se regăsesc cu precădere la acea categorie de ONG-uri care au un rol executiv, transparent asumat, de generare de bunăstare economică, denumite în lucrare organizații ale dezvoltării. Motivația lor este cea de a genera un profit care să fie reinvestit în

---

<sup>1</sup> Steinberg, R. Economic Theories of NonProfit Organisations, in The Non-Profit Sector, A research Handbook, Second Edition, Ed. Walter W. Powell and Richard Steinberg, Yale University Press, 2006, p 117

programele proprii, dar stă și în dorința de a contribui la o schimbare sistemică mai amplă la nivel socio-economic.

Știința economică, cea care studiază satisfacerea nevoilor fără limită ale indivizilor și societății în contextul caracterului limitat a resurselor, recunoaște tot mai mult că natura acestor nevoi se schimbă, pe măsură ce progresul economic cuprinde un procent tot mai mare al societății. Necesitatea unui echilibru între pilonii economic, social și de mediu devine o preocupare tot mai mare, fiind în prezent motivul pentru care brutarul și măcelarul prezentați de Adam Smith ca fiind motivați de obținerea propriului profit<sup>2</sup>, fiind la rândul lor afectați de dezechilibrele sociale și de mediu, devin preocupați și de contribuția la dezvoltarea comunității din care fac parte. Logica ”mâinii invizibile,, și a interesului individual ce generează bunăstare colectivă nu este contestată ci doar ameliorată de perspectiva abordării unei via media între ”homo oeconomicus” și „homo virtuos”.

Pe această via media (calea de mijloc) se va încerca construirea unei opinii care să evite extremele, dar totuși să nu fie lipsită de curaj și inovație, care să ia în considerare relativismul postulatelor din domeniul socio-umanist dar să construiască o identitate clar delimitată asupra subiectului tratat, cel al rolului organizațiilor non-guvernamentale în stimularea mecanismelor economiei de piață, prin programe de stimulare a antreprenoriatului și prin utilizarea acestei abordări în atenuarea dezechilibrelor de dezvoltare economică.

În acest context, via media, reprezintă abordarea echilibrată între prezentarea organizațiilor non-guvernamentale active în domeniul dezvoltării economice drept actori importanți ai creșterii și dezvoltării economice și, pe de altă parte, de a ignora contribuțiile acestora.

Totodată, lucrarea are o abordare meta-teoretică dorind să reprezinte un reper util atât cercetătorilor, teoreticienii ai științei economice și ai funcționării ONGD-urilor, dar și adepților abordării multi- și trans-disciplinare a fenomenelor și proceselor economice, cât și practicienilor, pentru munca lor cotidiană. Domeniul abordat este ofertant din prisma predispoziției la inovație, volumului mare de contribuții teoretice dar și caracterului interdisciplinar. Pe de-o parte, organizațiile non-guvernamentale, în relație cu dezechilibrele de piață , generate fie de sectorul privat, fie de sectorul public au primit pe parcursul recunoașterii și evaluării activității lor diferite încadrări, multe în antagonism cu sectorul privat (non-profit) sau

---

<sup>2</sup> Adam Smith, *Avuția Națiunilor*, București, Publica, 2011.

cel public (non-guvernamental), lăsând astfel loc unei identități disipate, mai degrabă exprimată în contrast cu unul din sectoarele menționate decât într-o manieră de sine stătătoare.

Literatura de specialitate asupra contribuției acestora la dezvoltarea economică și la îmbunătățirea condițiilor de viață ale beneficiarilor programelor derulate, au îmbinat indicatorii cantitativi cu aprecierile calitative lăsând astfel deschisă dezbateră asupra utilității și oportunității acestor intervenții.

Pe baza analizei realizate în cadrul tezei, fundamentată pe opiniile practicienilor din domeniu, dar și având în vedere perspectiva autorilor relevanți, am ajuns la concluzia că sectorul privat a avut o contribuție semnificativă, comparabilă cu cea a sectorului public la dezvoltarea și consolidarea celui de-al treilea sector (cu referire la sectorul ONG-urilor), fie prin fundații (entități asimilate celui de-al treilea sector) care reprezintă extensii ale companiilor mamă, care preiau funcția de responsabilitate socială, fie prin investițiile cu impact sau finanțările acordate direct, fie, nu în ultimul rând prin donațiile oferite din rațiuni de optimizări fiscale sau din dorințe de a sprijini o cauză anume.

Lucrarea de față tratează fluxul invers al acestei interacțiuni, plecând de la premisa că ONG-urile contribuie la funcționarea mecanismelor economiei de piață cu precădere în zonele de piață unde demararea și atingerea viabilității ridică provocări suplimentare.

Dezvoltarea unei piețe dinamice unde mecanismul cererii și ofertei funcționează și aduce cu sine toate implicațiile pozitive sociale, reprezintă dezideratul ultim în contextul în care sfera economiei dezvoltării suferă în privința propunerii de modele sustenabile din punct de vedere economic, social și de mediu.

**Motivația alegerii temei** își are rădăcinile în experimentarea multor situații practice din domeniul economiei dezvoltării, din calitatea de angajat într-un ONG, pe care îl pot încadra și după definițiile formale, un ONGD, situație în care au apărut întrebări asupra oportunității utilizării mecanismelor economiei de piață ca mijloc pentru îndeplinirea scopurilor sociale ale acesteia, fiind în numeroase situații pus în dificultate în a înțelege pe deplin implicațiile totale. Am experimentat în cadrul practic, ipostaza de facilitator, consultant și inițiator a unor afaceri ce astăzi contribuie la dezvoltarea rurală utilizând exclusiv mecanismele economiei de piață. De ce tot mai multe ONG-uri reduc din portofoliu proiectele punctuale ce presupun intervenții limitate ca timp și resurse și se implică în inițiative antreprenoriale pe termen lung, sprijinind sau implicându-se direct în activitatea operațională a acestora, a fost și rămâne pentru mine o

întrebare importantă, care dincolo de cadrul profesional restrâns sau de politicile publice actuale, deschide o dezbatere mai largă asupra factorilor determinanți centrali ai dezvoltării economice.

Interferența cu mecanismele pieței a fost întotdeauna parte a identității organizațiilor numite fie non-guvernamentale fie non-profit. Proiectele și programele susținute au avut în vedere ca sursa a sustenabilității mecanismele pieței.

Din punctul de vedere al abordării metodologice, interviurile cu specialiștii din domeniu reprezintă răspunsul la presiunea de a confirma teoria cu ajutorul practicii sau mai bine zis (în acord cu evoluția reală al domeniului) de a construi teoria cu ajutorul practicii. În strânsă legătură cu acest aspect, trebuie subliniată macro-sucesiunea cunoașterii majoritare în acest domeniu: practică – identificarea elementelor recurente - concluzii - construirea postulatelor teoretice.

Bibliografia relevantă se bazează, pe lucrările de specialitate elaborate de cercetători specialiști în domeniul economiei dezvoltării dar și pe rezultatele publicate, sub forma unor articole și studii care reflectă experiența unor specialiști care au lucrat în contexte practice, de la micro-economia intervențiilor în comunități rurale din statele în curs de dezvoltare la macro-economia schemelor financiare de sprijinire a sistemului bancar sau a instituțiilor internaționale relevante.

Deși în numeroase domenii (tehnologie, medicină) se susține că tipul de cunoaștere teoretică a precedat practica, dezbateri care apare în numeroase abordări moderne, mai mult decât oriunde în domeniul economiei dezvoltării și a intervențiilor organizațiilor non-guvernamentale, practica, uneori de succes sau alteori eșuată a condus la emiterea principalelor repere teoretice actuale.

**Teza emite ipoteza că organizațiile non-guvernamentale, pe fondul transformărilor structurale prin care trec, devin actori activi, tot mai relevanți ai economiei de piață.** Statutul de "actor relevant" este dat atât de (1) rolul de facilitatori al mecanismelor economiei de piață cât și de (2) rolul de precursori ai inovațiilor sociale strict corelate cu economia de piață. ONG-urile devin actori ai economiei de piață, însă cu precădere în segmentul economiei care se adresează persoanelor, grupurilor, sau chiar statelor private de avantajele unei economii de piață corespunzător funcționale.

## Literature review

Întrepătrunderile celor două sfere de cercetare, pe de-o parte economia dezvoltării, pe de alta, ONGD-urile și rolul lor economic sunt parțiale la o primă vedere, însă luând în considerare transformările identitare actuale ale ONGD-urilor împreună cu cerința stringentă de inovație socială pentru a răspunde la nevoile de dezvoltare, așa cum se va confirma pe parcursul tezei, apar noi și potențiale interferențe care deschid noi dezbateri.

Voi analiza mai jos câteva lucrări care au reprezentat repere bibliografice importante prin care au fost verificate diferite afirmații realizate pe parcursul lucrării, cu obiectivul constant de a selecta din volumul de literatură de specialitate pe economia dezvoltării, lucrările care se apropie cel mai mult de interferențele menționate mai sus.

Din punctul de vedere al **relevanței și actualității conținutului științific** elaborarea de opinii fundamentate metodologic și cu valoare științifică despre rolul ONG-urilor de tip executiv orientate spre dezvoltare (cunoscute în limba engleză drept "development NGOs"), este dificilă și expusă riscurilor pe fondul generalizării, dificultății de a trasa clar granițe privind funcțiile acestor actori și existenței reduse a unor indicatori clari de măsurare. Rolul în economia dezvoltării a acestor actori rămâne să fie definit ținând cont de funcțiile în schimbare a acestora. În lucrarea fundamentală din domeniul economiei dezvoltării: "Economic Development" elaborată de Michael P. Todaro și Stephen C. Smith, autorii, recunosc rolul important jucat de ONG-uri (organizații non-profit) în procesul de dezvoltare economică. Construirea unei societăți viguroase economic pe cele două sectoare, public și privat, se poate suprapune, în viziunea acestora cu încercarea de a construi un scaun cu două picioare. "Organizațiile non-profit s-au implicat în numeroase cazuri, furnizând asistență financiară și tehnică în țările în curs de dezvoltare".<sup>3</sup> Cei doi autori prezintă unul din motivele care plasează acest tip de actori pe un loc important din punct de vedere economic: "deoarece existența lor (ONG) este construită pe încredere spre deosebire de coerciție (actori publici) sau interes individual (actori privați), acestea sunt capabile să ajungă la alocări eficiente și acceptabile social de bunuri și servicii comune la costuri de tranzacționare relativ scăzute"<sup>4</sup>. Conform aceluiași autori, acești actori pot

---

<sup>3</sup> Todaro, Michael P., Stephen C. Smith, *Economic Development*, Ediția a XI-a, Boston, Pearson Education, 2012, p. 539.

<sup>4</sup> Ibidem, p. 542.

contribui direct la reducerea sărăciei și construirea unui sistem economico-social echitabil prin următoarele aspecte<sup>5</sup>:

- 1) inovația (în elaborarea și implementarea de programe și proiecte eficiente);
- 2) flexibilitatea (programele implementate de ONG-uri nu sunt la fel de sensibile la mediul extern precum cele implementate de actorii publici. Suplimentar aceste programe sunt adaptabile la nevoile locale, păstrând comparația, ele nefiind rigide față de proiectul pilot implementat);
- 3) deținerea de cunoștințe tehnice specializate, mereu actualizate. (în majoritatea cazurilor personalul ONG-urilor este unul specializat cu expertize din domenii diverse, relevante programelor de dezvoltare economică. Mai mult decât actorii publici, dar mai puțin decât cei privați, ONG-urile reunesc dinamismul și specializarea profesională;
- 4) furnizarea de bunuri publice relevante la nivel local. (în numeroase cazuri bunuri și servicii precum educația non-formală, accesul la tehnologia informației, consiliere legală pe diferite domenii relevante și organizarea comunității pentru un dialog eficient cu actorii publici sun genul de servicii ce nu sunt atractive din punct de vedere economic – deci evitate de actorii privați și, totodată sunt rar o prioritate pentru actorii publici blocați în procese birocratice. Totuși aceste servicii și bunuri satisfac nevoi reale (uneori neconștientizate) ale populației marginalizate socio-economic;
- 5) contribuția (elaborare și implementare) la managementul resurselor locale. (ONG-urile au un rol major în elaborare și implementarea de programe care să protejeze resurselor locale comune precum rezervații naturale, lacuri, păduri etc.);
- 6) dezvoltarea unei imagini pozitive bazată pe încredere și credibilitate. În majoritatea situațiilor ONG-urile se bucură de o încredere mai mare din partea cetățenilor în comparație cu instituțiile publice. Aceeași proporție este păstrată și în cazul donatorilor (fundații, corporații);
- 7) reprezentare și susținere –advocacy-. Încrederea de care se bucură în majoritatea cazurilor ONG-urile legitimează rolul asumat al acestora de a reprezenta și susține cauzele grupurilor țintă sau mesajului susținut.

Michael Edwards, propune o prismă nouă în analiza rolului ONG-urilor orientate spre dezvoltarea economică<sup>6</sup>. Autorul propune evitarea generalizării analizei, a orientării acesteia pe

---

<sup>5</sup> Ibidem, pp 541-544.



orizontală, ceea ce ar determina apariția a numeroase afirmații cuprinzând sintagme precum ”depinde”, ”uneori”, ”dacă”, ”poate”.

În detrimentul acestei abordări Edwards propune întrebarea: ”Au acționat aceste ONG-uri eficient în momente critice ale zilelor noastre?”. Înaintând pe această abordare, Kenneth L. Leonard, parte a Departamentului de Economie a Universității Columbia, propune un studiu de caz relevant, în articolul său publicat în *International Review of Law and Economics* no. 22: ”When both states and markets fail: asymmetric information and the role of NGOs in African health care”<sup>7</sup>.

Autorul prezintă un exemplu de eșec de piață dublat de imobilitatea actorilor publici. Acesta afirmă că ”miracolul pieței libere” nu a acționat și în cazul sistemului de sănătate din Africa pe fondul informației asimetrice asupra acesteia. Deși există o dorință de a achiziționa produse farmaceutice din partea pieței, acest fenomen nu a determinat apariția furnizorilor. Acest vid a fost în parte acoperit de ONG-uri care și-au asumat rolul de a repara un eșec de piață cu efecte devastatoare socio-economice. Concluzii asemănătoare se regăsesc și în lucrările aceluiași autor precum ”African traditional healers and outcome-contingent contracts in health care”<sup>8</sup>.

Dezbaterea asupra rolului ONG-urilor în redresarea eșecurilor pieței, direcție foarte relevantă pentru prezenta lucrare, este dinamizată și de opinii care pun sub semnul întrebării eficiența acestor structuri în îndeplinirea scopurilor de dezvoltare pe care și le asumă sau le sunt cedate (un aspect recurent reieșit și în urma interviurilor ce poate fi rezumat drept diferența între aspirație și materializare a acesteia). Lucio Baccaro, în lucrarea: ”Civil Society, NGOs, and Decent work Policies: Sorting out the issues”<sup>9</sup> afirmă că există mai puține probe care ar susține cost-eficiența, inovația și impactul acestor structuri în comparație cu organizații guvernamentale, decât probe care ar susține opusul. Autorul își susține opinia prin sublinierea faptului că în cele mai multe cazuri de succes a fost vorba mai degrabă de ”filosofia internă de lucru” și o dezvoltare a capacității administrative dată de stilul de management, neputându-se sesiza matricea universală care poate fi preluată.

---

<sup>6</sup>David Hulme, Michael Edwards (ed.), *NGOs, States and Donors: Too Close for Comfort?*, Hampshire, Palgrave Macmillan, 2013.

<sup>7</sup> Leonard Kenneth L. *When both states and markets fail: asymmetric information and the role of NGOs in African health care*, *International Review of Law and Economics* no. 22. 2002.

<sup>8</sup> Leonard Kenneth L, *African traditional healers and outcome-contingent contracts in health care*, *Columbia University Working Paper*, 2000.

<sup>9</sup> Lucio Baccaro, *Civil Society, NGOs, and Decent Work Policies: Sorting out the Issues*, Decent Work Research Programme, <https://www.ilo.org/inst/lang--en/index.htm> (accesat la 02.04.2016)

Sunt trei perspective de înțelegere a temei privind locul ONGD-urilor în literatura privind dezvoltarea economică:

I. Identificarea și izolarea conceptuală a ONG-urilor ce tratează dezvoltarea (Development NGOs respectiv DNGOs). La această categorie sunt încadrate lucrările care dezbate rolul și anvergura în dezbaterile dar și empiricul politicilor economice de dezvoltare.

II. Transformările structurale ale societății care converg către actualitatea prezentării ONGD-urilor ca și contributori la dezvoltare și progres economic. La această categorie se vor întâlni lucrări care constituie argumente tangențiale ale actualității dezbaterii.

III. Utilizarea mecanismelor economiei de piață de către ONG-uri în efortul de a reprezenta o alternativă la dezvoltare. Fundamental, această secțiune reunește lucrări care combină recunoașterea rolului acestor entități cu o selecție de manifestări ale economiei de piață care nu sunt atașate capitalismului acerb, ci mai degrabă unei manifestări ale liberalismului economic ce reunește valori precum altruismul, grija pentru impactul social și de mediu, activitatea în comunitate, prosperitatea.

Transformarea identitară a ONG-urilor dar mai ales segmentarea acestora în funcție de misiunile asumate au construit validitate preocupării teoretice spre definirea și conceptualizarea actorilor activi în aria economiei dezvoltării, în completarea aportului evident și unanim recunoscut al firmelor private și al actorilor publici. Lucrările au urmat aproximativ (au determinat dar au fost și determinate de) evoluția istorică a acestor entități, care s-au bucurat de un bogat capital de încredere și recunoaștere în prima parte a manifestării lor ca actori ai dezvoltării (începutul anilor 70), au parcurs o pantă descendentă timp de aproximativ 3 decenii, ajungând într-o fază a recunoașterii moderate dar și a reinventării, a cărei plasare cronologică poate să fie socotită înainte, după și pe parcursul crizei economice din 2008 - 2011. Același traseu sinuos, o manifestă și bibliografia aferentă. La un nivel general, primele lucrări care tratează rolul ONG-urilor în dezvoltare, se caracterizează printr-o abordare excesiv-optimistă, bazată pe rezultate economice și sociale izolate, cu un impact major la nivelul vizibilității dar care au creat așteptări mari legate de anvergura și caracterul multiplicator.

Economiștii dezvoltării s-au grăbit să extragă din acele experiențe recomandări pentru politici de anvergură dar și sugestii pentru alte entități similare de a prelua și construi pe acele rezultate. Evoluția economiei globale spre o competitivitate tot mai pronunțată dar și spre o interdeterminare (globalizarea economică) ce adâncea decalajele între statele dezvoltate și cele în

curs de dezvoltare au pus în umbră rezultatele demne de recunoaștere ale acestor organizații dar totuși, ne semnificative în fața nevoilor sistemice de schimbare. Ulterior însă, s-a ajuns la o identificare a contribuției moderate și la definirea acesteia lăsând la o parte anvergura impactului și socotind doar existența sau neexistența lui.

*Gourevitch D., Lake D, Stein J.* atrag atenția asupra rolului ONG-urilor în contextul global<sup>10</sup> și asupra capacității mediului internațional de a verifica, evalua și audita acțiunile acestora.

Dacă în cazul instituțiilor publice evaluarea activității este determinată prin sisteme clare de control reciproc (între instituțiile statului și între toate acestea și populație) iar în cazul firmelor legislația este foarte clară privind aspecte fundamentale (răspundere, câștig, pierdere), în cazul actorilor nonguvernamentali situația e diferită, aceștia operând într-un mediu cu constrângeri mai reduse care legitimează sau nu acțiunile lor.

Autorii lansează în lucrare întrebări fundamentale: *putem fi siguri că serviciile prestate de ONG-uri în sfera socială respectă o serie de standarde calitative? sunt fondurile destinate combaterii sărăciei utilizate de ONG-uri eficiente în acest scop? Sunt organizațiile umanitare constrânse de alte elemente decât propriile principii interne?*

Lucrarea face astfel un efort de a stabili credibilitatea ONG-urilor în contextul în care acestea activează în domenii diverse, de la micro-finanțare la asistență de urgență și dezvoltare. Autorii reușesc în acest fel să determine o identitate acestor actori și să traseze, fie și general (existând, desigur, situații particulare la nivel național) o serie de constrângeri care pot duce la verificarea calitativă și cantitativă a activității lor.

## **Metodologie**

Construcția metodologică a lucrării se bazează pe doi piloni centrali:

1) parcurgerea și interpretarea literaturii de specialitate.

Această componentă va avea în vedere extragerea unei perspective obiective asupra activității Organizațiilor Nonguvernamentale ale Dezvoltării atât din prisma teoriilor economice dominante cât și din prisma lucrărilor elaborate de practicieni pe această temă.

---

<sup>10</sup> Gourevitch D., Lake D, Stein J. Gross Stein (eds) *The Credibility of Transnational NGOs: When Virtue is Not Enough*, Cambridge, Cambridge University Press, 2012

Din cadrul acestor lucrări se vor extrage argumentele pro și contra ipotezei care susține evoluția sectorului ONGD în îmbinarea abordării neoliberale cu cea a teoriilor alternative ale dezvoltării prin programe care susțin catalizarea economiei de piață, cu precădere acelor privind activitatea întreprinderilor mici și mijlocii. Voi analiza instrumentele utilizate de acești actori.

Structura lucrării urmează această perspectivă:

- primul capitol se dedică definirii conceptelor și a corelărilor acestora în contextul temei propuse și astfel o delimitare a zonei de referință.
- al doilea capitol tratează definirea ONGD-urilor și semnalarea zonelor de interacțiune cu sectorul privat, cu relevanță pentru ramura economiei dezvoltării.
- al treilea capitol abordează zonele economice hibrid, între social și economic, cu scopul de a sublinia elemente comune ce aduc împreună IMM-urile și ONGD-urile. Această apropiere identitară reprezintă un argument important al contribuției tot mai mari a sectorului ONG la stimularea mecanismelor economiei de piață;
- al patrulea capitol evidențiază activitatea și dezvoltarea ONGD-urilor în România și opțiunea acestora spre îmbinarea abordării neoliberale în intervențiile propuse. Complementar analizei de date se va utiliza un studiu de caz și interviuri cu decidenți din ONG-uri active în dezvoltare economică la nivel național. Interviul adresat acestora a vizat trei mari componente:
  - a) determinarea modului în care organizațiile lor sprijină IMM-urile;
  - b) transformările structurale interne determinate de orientarea spre stimularea mecanismelor economiei de piață;
  - c) încadrarea propensiunii pentru utilizarea instrumentelor specifice sectorului privat pentru atingerea scopurilor.
- ultima parte emite o serie de concluzii cu privire la impactul actual și cel viitor al neo-liberalizării sectorului non-guvernamental.

Domeniul economiei dezvoltării dar mai ales cel al sectorului non-guvernamental, cu toate zonele de interferență dintre acestea, cunosc o transformare rapidă, multe din postulatele vechi fiind azi, în contextul globalizării accelerate cu toate implicațiile acesteia, dacă nu total caduce cel puțin mult mai contestabile decât erau în momentul lansării. Sursele de informare se înmulțesc, volumul informațiilor relevante fiind tot mai mare, aducând cu sine presiunea selecției și ierarhizării.

## **Obiectivele**

Obiectivele lucrării sunt următoarele:

- 1) Identificarea contribuțiilor organizațiilor non-guvernamentale ale dezvoltării (ONGD) în sfera empirică a economiei dezvoltării;
- 2) Prezentarea conceptelor ce operează la intersecția dintre principiile de operare ale ONGD-urilor, economia dezvoltării și stimularea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii;
- 3) Determinarea modului în care ONGD-urile aleg să își îndeplinească obiectivele prin utilizarea mecanismelor economiei de piață în cazul celor active în România.

Obiectivele lucrării converg spre ipoteza principală: ONGD-urile au o contribuție tot mai mare la dezvoltarea economică optând să o materializeze prin stimularea mecanismelor economiei de piață.

## **Capitolul I. – Abordări conceptuale**

### **I.1. Economia dezvoltării**

Locul ONGD-urilor în cadrul economiei dezvoltării este în curs de validare. Putem însă afirma că această ramură a economiei, a cunoscut la rândul ei o evoluție de la o perspectivă monovalentă, strict corelată de conceptul de creștere economică, la una multivalentă ce include dezvoltarea socio-economică, dezvoltarea sustenabilă și progresul economic. În aceste noi valențe descoperite și confirmate își găsesc un loc ONGD-urile.

Economia Dezvoltării reprezintă o ramură a științei economice care tratează cauzele subdezvoltării și factorii determinanți ai dezvoltării economice, posibil de atins prin activitatea indivizilor, companiilor, guvernelor, entităților non-guvernamentale<sup>11</sup>. Dezvoltarea, sub diferitele ei forme, e un termen utilizat frecvent ca și adjectiv, ex: stat dezvoltat, comunitate dezvoltată, și mai puțin ca substantiv, el este unul încărcat de valoare (value-laden), putând fi interpretat diferit în funcție de context, referință, limite ale înțelegerii receptorului, pentru a enumera doar o parte din factori. În cazul lucrării de față sensul este unul exclusiv economic, definind un nivel (dezvoltat sau subdezvoltat) al bunăstării deținute de o persoană, regiune, stat. Valențele sociale, în contextul tematicii lucrării sunt implicate dar secundare celor economice, în aceeași măsură în care și în cadrul acestei discipline, economicul primează cu o marjă extrem de mică socialului.

---

<sup>11</sup> Barry Baker, *World Development: an essential text*, New Internationalist Publication, 2011. p.6.

Preocuparea economiştilor de a pătrunde în profunzimea factorilor care determină evoluția societății, privită în toate fațetele acesteia, a reprezentat o constanță în fața dinamicii schimbărilor istorice. Succedarea regimurilor politice și maturizarea dezbaterii asupra doctrinelor economice dominante au accentuat interesul pentru cuantificare și orientare cu prioritate asupra elementelor ce au generat o societate mai avansată.

Sub acest imperativ au apărut conceptele de creștere, dezvoltare și progres economic, fiecare aducând în atenție, lângă elementele deja identificate și validate științific, noi zone de interes. Creșterea economică, prin indicatorii ei eminate cantitativi propune un prim nivel de evaluare. Nivelul unui Produsului Intern Brut pe cap de locuitor, o sumă absolută, exprimată în jargonul economic de cele mai multe ori în dolari, emitea o concluzie importantă asupra bunăstării economice medii a unei persoane. Distribuția venitului odată trecută prin filtru coeficientului Gini, mută dezbaterile pur cantitativă înspre elemente noi legate de echitate, participare, oportunitate. Această perspectivă nouă a determinat nașterea conceptului de dezvoltare economică, care introduce două noi mari zone de interes: sustenabilitatea de mediu și caracterul incluziv din punct de vedere social al economiei. Acest tip de evaluare a fost rapid stimulat și îmbrățișat de instituțiile internaționale, preocupate de inegalitățile economice și de criza mondială de mediu. Dacă cele două paliere de evaluare vizau pe de-o parte indicatori cantitativi economice și pe de altă parte indicatori economici, sociali și de mediu, conceptul de progres economic, adaugă nu doar o serie nouă de elemente supuse evaluării ci și o perspectivă asupra bunăstării agregate la nivel mondial. Cele trei concepte coexistă și se completează reciproc, oferind un cadru conceptual bogat în care se regăsește și economia dezvoltării și contribuția actorilor non-statali și non-privati executivi, ONGD-urile.

Creșterea economică reprezintă un progres de ordin cantitativ datorat multiplicării volumului de bunuri și servicii dintr-un anumit stat, într-un ritm mai mare decât creșterea demografică. Acest fenomen este măsurat prin indicatori economici bine cunoscuți precum produsul intern brut, produsul național brut sau venitul național pe cap de locuitor.

Factorii determinanți ai creșterii economice pot fi împărțiți în două categorii: a) factori economici, incluzând: resurse naturale, capital uman, deschidere a economiei, avans tehnologic, și investiții străine directe și b) factori non-economici precum cei socio-politici.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Mihaela Luțaș, Ioana Sorina Mihaș, *Economic growth: Challenges, Opportunities and Main Determinants, in Interdisciplinary Management Research VIII, Faculty of Economics in Osijek – Croatia, pp.467-477.*

## **I.2. Organizațiile nonguvernamentale executive (ale dezvoltării)**

Prezentul subcapitol definește ONGD-urile, încadrează în contextul lucrării dar și subliniază elementele recurente ce apropie ONGD-urile ca structură operațională de entitățile organizare în scop patrimonial și evidențiază instrumentele prin care primele decid să își atingă scopul de a contribui la dezvoltarea socio-economică prin susținerea sectorului privat (3), cu precădere a IMM-urilor.

Organizațiile non-guvernamentale ale dezvoltării (ONGD) sunt o categorie a celui de-al treilea sector ce prin obiectivele și activitățile desfășurate contribuie în primul rând la dezvoltarea economică a zonelor în care activează. ONGD-urile păstrează în identitatea lor majoritatea caracteristicilor ONG-urilor tradiționale.

Definim organizații non-guvernamentale ca fiind acele entități ”care sunt organizate pentru un scop public, sunt capabile să ia decizii în mod autonom și nu distribuie profitul asociaților”<sup>13</sup>. Acestea sunt ”independente de sectorul public și de cel privat, deși în unele situații pot fi apropiate de ambele”<sup>14</sup>

Lucrările teoretice relevante care contribuie la consolidarea sintagmei ”organizații non-guvernamentale ale dezvoltării” (development NGOs) se regăsesc în mai multe arii de cercetare: științe politice, economie, antropologie, sociologie și tangențial și în alte științe sociale.

ONG-urile active în sfera dezvoltării (ONGD) fac parte din cele furnizoare de servicii diferențiindu-se în cadrul acestora prin propensiunea față de antreprenariat și evitarea angrenării în procese repetitive de tipul furnizării de servicii de asistență socială.

## **I.3. Corelări între conceptele primare**

De ce și cum pot utiliza ONGD-urile mecanismele economiei de piață pentru noile lor roluri în context economic? Reprezintă sprijinirea antreprenariatului și schimbările identitare identificate în capitolele precedente cu adevărat fenomene sistemice? Sunt acestea în acord cu teoriile alternative ale dezvoltării pentru a putea anticipa că vor persista?

Corelând cele două perspective detaliate în lucrarea extinsă, (Lewis și Kanji<sup>15</sup> versus Korten<sup>16</sup>), consider că o suprapunere între următoarele perspective, iar mai apoi identificarea în

---

<sup>13</sup> E.T. Boris, C.E. Steuerle, *Scope and Dimensions of the Nonprofit Sector* in W.W. Powel, Steinberg R. (Ed), *The Non-Profit Sector, A Research Handbook, Second Edition, Yale University Press, 2006 p.66.*

<sup>14</sup> Idem.

<sup>15</sup> David Lewis, Kanji, N, *Non-Governmental Organisations and Development, Routledge, New York, 2009.*

<sup>16</sup> David Korten, *Getting to the 21st Century: Voluntary Action and the Global Agenda*, W. Hartford,

fiecare zonă a precondițiilor ce au condus la opțiunea ONGD-urilor de azi de a utiliza mecanismele economiei de piață (MEP), reprezintă un fundament solid pentru afirmația conform căreia există suprapuneri între conceptele generale ale lucrării\*:

Perspectiva Lewis, D. Kanji		Perspectiva Korten D.		Perspectiva utilizării MEP
Teorie	Rol ONG	Perioadă	Rol ONG	
Instituționalism ul (Autor cheie: E.A. Brett, 1993)	ONG-urile sunt Unul dintre cele trei sectoare instituționale principale. Pot să aibă avantaje comparative față de celelalte două sectoare (privat și public) în furnizarea de servicii).	Prima (asistență și bunăstare)	Executiv (doer)	I. Intervențiile vizau rezolvarea unor situații presante. Susținerea sectorului privat era secundară.
Neoliberalism (Autor cheie: J. Sachs, 2004)	ONG-urile sunt agenți flexibili ai democratizării și a prestării de servicii cost-eficiente.	A doua (dezvoltare comunitară)	Mobilizator	II. Intervențiile erau planificate și soluțiile generate se doreau a fi auto-sustenabile
Dezvoltare Alternativă (Autor cheie: J. Clark, 1991)	ONG-urile sunt actori importanți în termeni de apropiere față de cei săraci și în sensul capacității lor să conteste paradigmele principale, determinate de sus în jos, privind	A treia (dezvoltarea de sisteme sustenabile)	Catalizator	III. Intervențiile erau corelate cu piața locală și includeau conectarea grupurilor vulnerabile cu piața.



	dezvoltarea economică.			
Post-Dezvoltare (Autor cheie: A. Escobar, 1995)	ONG-urile sunt agenți ai modernizării, distrugând culturile și economiile locale. Doar mișcările sociale locale constituie entități eficiente de rezistență la un astfel de proces.	A patra (mișcarea populară)	Activist / educator	IV. Apar divergențe între perspectivele tradiționale de piață, poziționarea ONG-urilor și nevoile societății civile.

Figure 1 ONGD-urile și economia dezvoltării (prelucrarea autorului)

## Capitolul II. Organizațiile non-guvernamentale ale dezvoltării (ONGD) și interferențe cu sectorul privat

Poziționarea sectorului non-profit, în sensul larg al sectorului, în raport cu sectorul privat poate fi încadrat în două categorii (fiecare detaliată mai jos):

- 1) Abordarea partenerială, bazată pe o relație de interdependență și de sprijin mutual
- 2) Abordare divergentă, critică, ce vizează semnalarea derapajelor neoliberale și reprezentarea grupurilor vulnerabile în raport cu aceasta.

Prezenta lucrare se concentrează pe prima categorie, prin sublinierea interacțiunilor, influențelor mutuale și preocupării pentru elemente comune. Abordarea prezentării ONGD-urilor ca agenți ai contestării actorilor capitaliști cu precădere în relațiile cu corporațiile, iese din sfera economică, încadrându-se mai degrabă în sfera științelor politice, motiv pentru care o să aloc o secțiune restrânsă pentru descrierea acestei relații.

### 1. Abordarea partenerială, bazată pe o relație de interdependență și de sprijin mutual

Având în vedere cele enunțate în capitolele anterioare apare drept evident ca printre instrumentele preferate pentru atingerea scopului dezvoltării socio-economice, să fie acțiunile de sprijin ale sectorului privat. ONGD-urile percep întreprinderile mici și mijlocii, în mod

preponderent, ca un mijloc de atingere a scopurilor de dezvoltare socio-economică asumate. Modul în care în care putem regăsi acest tip de sprijin poate fi legat de:

- I. facilitarea accesului la finanțare pentru antreprenori prin diferite instrumente;
- II. îmbunătățirea competențelor personalului întreprinderilor în vederea creșterii eficienței (cu referire la competențele transversale specifice managementului afacerii);
- III. dezvoltarea de întreprinderi pilot cu scopul de a crea două tipuri de efecte pe piață: generarea de cerere (intervenții pe lanțul valoric), respectiv generare de ofertă;
- IV. sprijinirea cooperativelor producătorilor (structuri asociative) sau entităților asemănătoare ca și structură de guvernare internă.

### **Capitolul III. Inițiative economice hibrid – de la finanțare la principiile de funcționare**

Încă de la apariția sectorului non-profit, așa cum îl cunoaștem astăzi, au existat suprapuneri între principiile de funcționare ale acestuia și ale actorilor economiei de piață. Managementul firmei a reprezentat o sursă de mimetism pentru ONG-uri, îndeosebi privind managementul financiar, managementul resurselor umane dar, mai recent și managementul surselor de finanțare. Recent, evoluția acestora a condus spre un schimb mutual de practici, dar dincolo de acestea și la un schimb mutual de principii de funcționare.

Apar, prin urmare, în societate, mai multe tipuri de zone de suprapunere. Cele care gestionează cele mai multe resurse, generează un impact social notabil dar sunt și recunoscute de politicile publice, prin dezvoltarea de programe dedicate, sunt îndeosebi a) economia socială (domeniul de activitate a întreprinderilor sociale), b) investițiile cu impact (impact investment) și c) economia colaborativă (sharing economy).

Le vom trata în cele ce urmează, din prisma relevanței pentru temă a fiecăreia. Relevanța este definită ca modul în care aceste forme de manifestare economică reflectă existența unei contribuții din partea sectorului non-profit la optimizarea și adaptarea la societate a sectorului for-profit. Această influență mutuală intervine, în fluxul operațional al unei societăți sau a unui ONG, în diferite etape și procese, fiind uneori mai vizibil în modul de atragere și gestionare al resurselor, sau de guvernare internă.

Din prisma tipurilor de investiții de impact, specifice și ONGD-urilor, dar și a setului de principii pe care acestea le aduc asupra inițiativelor susținute, putem identifica zona de apropiere

între ONG-uri și spațiul privat. La polul extrem se află investițiile tradiționale, realizate prin diverse instrumente financiare, care urmăresc exclusiv generarea de profit. Există apoi investițiile responsabile care evită domenii de activitate considerate primejdioase precum industria de armament sau cea producătoare de țigări, dar care nu includ intenționalitate, generând impact în sfera socială fără ca acesta să fie deliberat. Practic, impactul social este un tip de externalitate pozitivă neplanificată.

Următoarea categorie este cea a investițiilor sustenabile, care se orientează spre companii cu principii de governanță clare privind impactul social și de mediu. Între aceste trei categorii și zona filantropiei stau investițiile de impact, care înlocuiesc principiul pasiv ”a nu dăuna” cu principiul bazat pe intenționalitate” a avea un impact social și de mediu pozitiv”. De cealaltă parte avem tipurile de investiții precum filantropia bazată pe capital de risc (venture philanthropy) care oferă instrumente financiare diverse, cu riscuri foarte ridicate, pentru întreprinderi de impact (sociale, de mediu), organizații sociale ale dezvoltării, inclusiv pentru programele ONGD-urilor. Pe această axă a investițiilor la polul opus investițiilor tradiționale se află finanțările nerambursabile tradiționale. În România, terminologia specifică utilizează un termen împrumutat din limba engleză – ”granturi” (grants) care poate fi tradus prin subvenție sau filantropie tradițională.

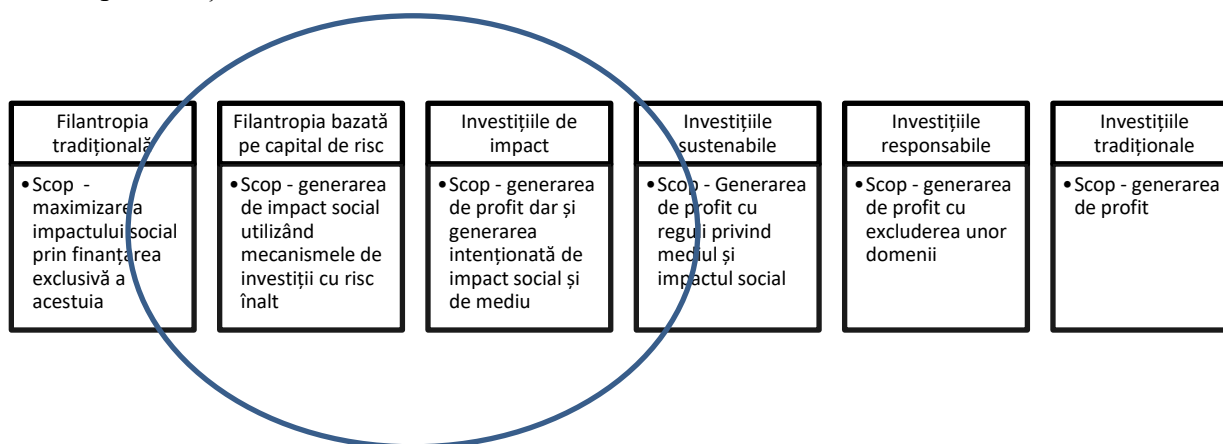


Figure 2 Figură 1 Tipurile de investiții din prisma scopului economic și social (încercuită – zona de interferență între sectoare)

Sursa: Prelucrare autorului pe baza lucrării: Clark, Cathy, Jed Emerson, ben Thornley, The impact investor: lessons in Leadership and Strategy for Collaborative Capitalism, San Francisco, Jossey-Bass, 2015.

Regulile de governanță internă și de management care diferențiază ONG-urile de entități orientate spre profit (precum primatul scopului asumat decât cel al generării profitului) și mai

departe, investițiile de impact, sociale sau de mediu, sunt determinate din faza finanțării. Am ales să realizez această clasificare, deoarece oferă o perspectivă clară asupra primatului unuia din cele două elemente: profitul și/sau impactul (social sau de mediu). Pe măsură ce ne mutăm atenția de la dreapta (investițiile tradiționale) la stânga (filantropia tradițională) putem vedea o mutare a ponderii atenției asupra elementului vizat de intenționalitate, de la profit către impact social sau de mediu.

Economia socială reprezintă domeniul de activitate unde mecanismele economiei de piață sunt utilizate în primul rând pentru generarea unui impact social și doar în secundar în slujba generării profitului. Acesta din urmă rămâne un deziderat, determinat de dorința de reinvestire pentru extinderea activității, dar capătă o valență de mijloc și nu de scop. Materializarea acestui concept se regăsește în diverse modele de afaceri, organizate în diverse cadre juridice.

În România, legea economiei sociale (Legea 219/2015) definește întreprinderea socială astfel: ”entități care nu fac parte din sistemul public dar care contribuie la bunăstarea comunității prin creșterea gradului de ocupare a forței de muncă în rândul grupurilor vulnerabile”. Odată cu reglementarea și cu apariția finanțărilor nerambursabile europene, materializarea conceptului a cunoscut o ascensiune rapidă.

#### **Capitolul IV. Contribuția organizațiilor non-guvernamentale la stimularea mecanismelor economiei de piață în România**

La nivelul primului semestru al anului 2020, Registrul Național al Asociațiilor și Fundațiilor centraliza 97.926 asociații și 20.017 fundații<sup>17</sup>. Evoluția sectorului în ultimii 30 de ani a avut o dinamică foarte ab, existând 1.173 de asociații respectiv 31 de fundații în 1990. La fiecare zece ani, creșterile au fost astfel: 16.670 de asociații și 13.179 fundații în 2000 și 47.942 de asociații și 15.967 de fundații la nivelul anului 2010.<sup>18</sup>

Distribuția pe domenii este dificil de realizat, pe fondul faptului că majoritatea activează pe mai multe domenii, fiind dificil de determinat care este cel principal. În pofida acestor limitări, Fundația pentru Dezvoltarea Societății Civile a realizat un studiu<sup>19</sup> care a consolidat informațiile puse la dispoziție de Ministerul Justiției cu cele rezultate în urma unui studiu intern

<sup>17</sup> Ministerul Justiției, Registrul național ONG <http://www.just.ro/registrul-national-ong/> (accesat la 21.07.2020)

<sup>18</sup> Fundația pentru Dezvoltarea Societății Civile, România, 2017, Sectorul neguvernamental profi, tendinț, provocări, Coord. Mircea Kivu, București, 2017, p 20 <http://www.fdsc.ro/library/files/romania-2017.pdf> (accesat la 21.07.2020)

<sup>19</sup> Fundația pentru Dezvoltarea Societății Civile, Infografice 2017 [http://www.fdsc.ro/library/files/infografice\\_ro\\_2017\\_raport.pdf](http://www.fdsc.ro/library/files/infografice_ro_2017_raport.pdf) (accesat la 21.07.2020)

și a ajuns la următoarele concluzii: 6% din entități erau active în domeniul dezvoltării economice. Acest procent este mic față de 21% active în domeniul social, dar depășește domeniul precum civic 4%, religios, 5% și de mediu 3%.

#### **IV.1. Studii de caz**

Cele trei studii de caz reprezintă fiecare argumente ce susțin trei concluzii importante legate de rolul economic al ONGD-urilor:

- 1) Primul studiu de caz prezintă perspectiva ONGD-ului ca și manager de proiect și furnizor de servicii de consultanță și tutoring în afaceri cu o pronunțată dimensiune socială. Este vorba despre proiectul Fundației Civitas pentru Societatea Civilă – Filiala Cluj-Napoca (Fundația Civitas) de demarare a Cooperativei Agricole Lunca Someșului Mic, denumit ”Promovarea antreprenoriatului în societate, prin cooperare”
- 2) Al doilea studiu de caz, Dezvoltarea Rețelei CoopNet, surprinde același ONGD, Fundația Civitas pentru Societatea Civilă – Filiala Cluj-Napoca, ca și multiplicator de bune practici, elaborând și furnizând un program de formare în demararea cooperativelor agricole, fundamentat pe experiența proiectului prezentat în primul studiu de caz.
- 3) Al treilea studiu de caz, dezvoltarea food-hub-ului ”Nod Verde” prezintă Fundația Civitas, în calitatea proprietarului și administratorului afacerii, responsabilitatea pentru atingerea sustenabilității financiare a afacerii fiind responsabilitatea directă și exclusivă a ONGD-ului studiat.

Cele trei studii de caz, prezintă contribuțiile directe a unui ONGD din Cluj-Napoca, cu activitate în domeniul dezvoltării rurale, la dezvoltarea și progresul (înțelese în termenii definiției de la începutul lucrării), zonei în care își desfășoară activitatea. Evoluția organizației între implementarea primului proiect, demarat în 2012 și gestionarea societății comerciale Civitas Food Hub SRL, înregistrată juridic în 2017, aflată în al treilea an operațional, contribuie la fundamentarea ipotezei centrale a lucrării privind contribuția ONGD-urilor, tot mai vizibilă și relevantă, la dezvoltarea economică prin stimularea mecanismelor economiei de piață favorabile întreprinderilor mici și mijlocii. Analiza celor trei studii de caz s-a realizat prin parcurgerea documentelor interne (plan de afaceri, rapoarte de activitate, etc) dar și prin observația directă, pe fondul ocupării de către mine a poziției de manager de proiect.

Interviurile au fost destinate persoanelor implicate în managementul organizațiilor non-guvernamentale active în proiecte de dezvoltare economică. Profilul profesional al fiecărui respondent include atât experiența directă de lucru în mediul privat cât și experiența de coordonare de proiecte în cadrul celui de-al treilea sector.

Cele douăsprezece interviuri individuale, s-au derulat față în față, telefonic, utilizând aplicațiile de comunicare online și scris, pe e-mail, în unele cazuri existând completări ale informațiilor, realizate pe e-mail pentru o mai mare precizie asupra răspunsurilor acordate.

Întrebările au fost deschise, interviul fiind semi-structurat, acolo unde interviueatul a adus în discuție anumite exemple relevante sau noi piste de cercetare relevante, solicitându-se spontan informații suplimentare.

În acord cu obiectivul lucrării, întrebările au vizat obținerea de informații pe trei paliere distincte:

1) Perspectiva ONGD-ului ca actor activ în stimularea mecanismelor de piață, aceasta vizând: modurile în care ONG-ul în care activează persoana interviueată, contribuie la favorizarea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii (cu caracter social sau nu) și la îmbunătățirea reglementărilor legale privind activitatea acestora? (tipuri de servicii prestate pentru IMM-uri, finanțări, proiecte, activități de lobby și advocacy.)

2) Perspectiva modificărilor interne, deliberate și inerțiale, ale obiectivelor și modului de lucru din organizația vizată, în vederea adaptării la implementarea de proiecte și prestării de servicii pentru favorizarea activităților economice generatoare de venit;

3) Perspectiva asupra rolului ONGD-urilor în medierea între neoliberalism (favorizarea dezvoltării unei piețe libere, parțial reglementate care să permită accesul la prosperitate a tuturor) și teoriile alternative ale dezvoltării (care favorizează primatul participării, capacității și egalității pentru grupurile vulnerabile).

Interviurile realizate relevă o serie de elemente recurente care gravitează în jurul argumentului central, al apropierii activității organizațiilor non-guvernamentale active în domeniul dezvoltării economice de sectorul privat, atât prin principiile interne de funcționare cât și prin focusul programelor dezvoltate de a stimula mecanismele economiei de piață. Elementele recurente au fost structurate în șapte teme centrale care interconectează motivațiile interne, determinate de strategiile dezvoltate, cât și motivațiile externe, determinate de factorii relevanți

ai contextului în care aceste entități operează, integrându-le în contextul microeconomic al liberalismului:

1) Diversificarea surselor de finanțare – opțiunea instrumentelor economiei de piață;

În toate interviurile derulate, tema sustenabilității financiare a tuturor tipurilor de ONG-uri, indiferent de domeniul de activitate, inclusiv a celor active în domeniul dezvoltării economice este una recurentă. Abordarea tradițională bazată pe finanțări publice și private acordate pe baza elaborării unor proiecte specifice și în unele cazuri bazată inclusiv pe donațiile individuale private, pune perpetuu presiune pe activitatea operațională a ONG-urilor. Proiectele finanțate din fonduri publice naționale sau europene au o durată de implementare scurtă de până la 3 ani, iar implementarea lor implică angajarea de personal pe durată determinată și apoi sistarea contractelor de muncă imediat după finalizarea proiectului.

2) Oferirea de servicii către piețe aflate în dificultatea de a le plăti, având drept scop favorizarea dezvoltării economice;

În funcție de mai mulți factori economici, anumite piețe, deși prezintă potențialul de dezvoltare, manifestă o dinamică anemică și atrag astfel puțini investitori. Dintre numeroșii factori determinați ai acestei subdezvoltări putem enumera: slaba pregătire a resurselor umane atât în ceea ce privește competențe specifice sectorului cât și competențele de managementul întreprinderilor din sector, slaba putere de cumpărare pe piețele locale, capacitatea scăzută de a competiționa cu produse provenind de pe piețe avansate și lista poate continua. Factorii care obturează capacitatea de dezvoltare a unei afaceri și implicit a unei piețe pot fi divizați în factori exogeni (piață de referință, reglementări relevante, context competițional) și factori endogeni (capacitate proprie de producția sau furnizare, capacitate de inovare, înțelegerea și abordarea adaptată a pieței, etc). În favorizarea creșterii capacității de a aborda factorii endogeni, de cele mai multe ori, efortul se orientează spre activități de formare, interacționare cu experți din domeniu, colaborare cu actori de pe lanțul valoric pentru a înțelege mai bine nevoile, mentorat de la persoane care îmbină experiența cu expertiza și alte tipuri de activități care pot fi încadrate sub umbrela mai mare a activităților educaționale. În această arie de nevoi ale IMM-urilor, au apărut și dezvoltat și ONG-urile furnizare de servicii de creștere a capacității operaționale.

3) Creșterea capacității întreprinderilor mici și mijlocii în vederea dezvoltării;

Prezența ONG-urilor ca actori facilitatori ai dezvoltării întreprinderilor sociale nu reprezintă un aspect surprinzător având în vedere apropierea identitară și la nivelul principiilor

de funcționare între cele două forme de organizare. Dincolo însă de acest nivel, prezența ONG-urilor ca facilitatori ai dezvoltării se regăsește și în zona întreprinderilor mici și mijlocii fără misiune socială explicită de a angaja persoane din categorii vulnerabile sau de a furniza produse sau presta servicii care prin natura lor au un impact social. Zona a pieței unde se regăsesc multe din inițiativele organizațiilor reprezentate de experții intervievați este cea a start-up-urilor cu ramificații spre întreprinderile debutante deținute de tineri sau cele deținute de un antreprenor la prima experiență de piață.

- 4) Abordarea externalităților de piață – propunerile sectorului non-profit pentru un sector pentru profit sustenabil;

Diferențiatorii de piață între ONG-urile executive care derulează proiecte de stimulare a mecanismelor economiei de piață cu scopul favorizării dezvoltării economice și firmele de consultanță în afaceri, care oferă diverse servicii suport pentru creșterea capacității operaționale (consultanță în management, formare profesională, consultanță în managementul resurselor umane, consultanță în atragerea de fonduri rambursabile și nerambursabile), este dată și de atenția asupra gestionării externalităților de piață. Favorizarea externalităților pozitive și diminuarea externalităților negative reprezintă, în perspectiva respondenților, o preocupare constantă. ”Efectul de demonstrație” este foarte important în acest sens.

- 5) Catalizarea inovațiilor;

Catalizarea inovațiilor de piață reprezintă un element recurent al activității entităților tip ONGD, coordonate de experții intervievați. Inovațiile de piață se definesc drept practici, procese, metode noi de organizare a activității economice pentru a crește veniturile societății, a scădea costurile și astfel a favoriza profitabilitatea. Dincolo de catalizarea inovației de proces sau de produs, ONGD-urile, inclusiv cele interievate, trec în prezent printr-un proces de inovare în management, reflectat cel mai bine tocmai în acest împrumut al practicilor din sectorul privat și adaptare la specificul lor. Inovația în management este definită drept adoptarea de noi practici, procese sau structuri care modifică substanțial modul în care efortul de management este realizat pentru a atinge scopurile organizației. În cazul entităților interievate, inovațiile de management, în sensul preluării și adaptării abordărilor antreprenoriale, sunt îngreunate de o serie de factori precum: structura complexă a organigramei și politicile laxe de resurse umane, deficitul de resurse financiare, ambiguitatea în formularea scopului și obiectivelor organizației, interconectivitatea cu o serie de factori interesați cu așteptări și percepții diferite – beneficiari,



parteneri, finanțatori. În pofida acestor factori care îngreunează tranziția, remarcăm o serie de practici comune precum: a) participarea echipei de management la sesiuni de formare profesională în domenii precum: management financiar, elaborarea planului de afaceri, marketingul produselor și serviciilor; b) formularea strategiei, scopului și obiectivelor într-o manieră asemănătoare cu sectorul privat; c) preluarea de practici de management din zone de piață hibrid precum sectorul micro-finanțării; d) dezvoltarea de entități private, aflate în proprietatea ONG-urilor care duc mai departe elementele misiunii dar au și scop în generarea de surse de venit alternative; e) evaluarea performanței ONG-urilor și din prismă financiară, adăugând analizelor de nevoi ale beneficiarilor analizele cost-beneficiu și a rentabilității investițiilor de impact realizate.

6) Creșterea nivelului de legitimitate și răspundere;

Similar instituțiilor publice nevoia de legitimitate și responsabilitate (accountability) a fost manifestată atât din interior, în sectorul ONGD-urilor cât și ca o așteptare din exterior manifestată de finanțatori și beneficiari deopotrivă. În cazul ONGD-urilor ce îmbină implicarea executivă în domeniile de activitate a beneficiarilor cu activități de reprezentare (tip lobby and advocacy), asumarea primului rol consolidează legitimitatea pentru cel de-al doilea. Mai mult, autoritatea profesională a formatorilor sau a consultanților propuși de ONGD-uri era mai mare, pe fondul experienței practice a acestora.

7) Determinarea unei schimbări societale socio-economice pozitive, pe termen lung.

În răspunsurile acordate de experții din organizațiile participante la interviuri, se regăsește des, în interiorul strategiilor propuse, numeroase elemente privind contribuția acestora la schimbarea în bine a societății. Această schimbare în bine, cuprinde din sensul larg al expresiei două componente dominante: creștere economică și bunăstare socială. Urmărirea și răspunsul la dinamica afacerii, transformă proiectele în intervenții bazate pe inerțiile naturale, pe un ”bine” dorit de fiecare și nu pe ”binele” impus. Mecanismul cererii și ofertei reglează această dinamică a dezvoltării, oferind oportunitatea dar și obligativitatea schimbării.

## **Concluzii**

Dobândirea unui recunoașteri ca actori relevanți ai economiei dezvoltării de către ONGD-uri este strict legată de capacitatea acestora de a integra în principiile de funcționare elemente specifice sectorului privat și de a contribui la un cadrul propice de manifestare a acestuia.

Orientarea spre piață determină o serie de transformări interne, necesare de altfel pentru a putea pretinde un rol în contextul mai larg al economiei dezvoltării. În primul rând performanța organizațională și preluarea practicilor din sectorul privat devin preocupări tot mai des regăsite în rândul ONGD-urilor<sup>20</sup>. În al doilea rând asistăm la o redefinire a modului de atingere a misiunii asumate fie ea socială, economică sau de mediu care propune un nou set de instrumente dar și o retorică nouă de factură neoliberală în care beneficiarii devin consumatori, activiștii antreprenori iar donatorii devin investitori.<sup>21</sup> Schimbarea modelului operațional, pe care în unele cazuri putem să îl numim "model de business" implică o analiză atentă a resurselor financiare, a politici de strângere de fonduri și a relației cu beneficiarii. Optimizarea acestor procese, realizată după modelul companiilor private, cuprinde perspective asupra strategiei, structurii, sistemelor actuale, competențelor echipei, culturii organizaționale și a valorilor.

Necesitatea acestei tranziții, fie și a o parte din ONG-uri, cele care sunt direct implicate în dezvoltarea economică este dată atât de experiența empirică, ce invocă nevoia de intervenții pe termen lung, sustenabile economic cât și de redefinirea dezvoltării și unei creșteri economice inclusive social și durabile. În căutarea identității lor ONGD-urile găsesc un sens în acest aport la funcționarea mecanismelor economiei și, în unele cazuri chiar în implicarea directă în calitate de actori ai economiei.

Lucrarea de față prezintă conceptul economiei dezvoltării și definește elemente constitutive ale cadrului de acțiune a ONGD-urilor. Ulterior, în sprijinul afirmației că ONGD-urile contribuie la stimularea mecanismelor economiei de piață, se prezintă interacțiunile cu mediul privat și modul în care acestea influențează modul de lucru al ONGD-urilor. Al treilea capitol, prezintă 3 concepte ce sunt reprezentative pentru suprapunerea mediului non-profit (organizații non-guvernamentale) cu cel privat, organizat în scop patrimonial, pentru a evidenția modul în care primul contribuie la dezvoltarea și modelarea celui de-al doilea. Cel de-al patrulea capitol prezintă prin îmbinarea studiului de caz, chestionarelor și interviurilor o perspectivă calitativă asupra contribuției ONGD-urilor la stimularea mecanismelor economiei de piață fie prin furnizarea de servicii IMM-urilor fie prin asumarea unui rol direct de asociat în afacere.

---

<sup>20</sup> Florentine Maier, Michael Meyer, Martin Steinbereithner, *Nonprofit Organizations Becoming Business-Like*, Sage Publications, Non-profit and Voluntary Sector Quarterly, 2014  
<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0899764014561796?journalCode=nvsb> (accesat la 17.07.2019)

<sup>21</sup> Idem.

Conținutul capitolelor contribuie la îndeplinirea obiectivelor lucrării prin identificarea contribuțiilor organizațiilor non-guvernamentale ale dezvoltării (ONGD) în sfera empirică a economiei dezvoltării din primul capitol și cel de-al doilea, prin prezentarea conceptelor ce operează la joncțiunea dintre principiile de operare ale ONGD-urilor, economia dezvoltării și stimularea dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii în cel de-al treilea și, în cele din urmă la determinarea modului în care ONGD-urile aleg să își îndeplinească obiectivele prin utilizarea mecanismelor economiei de piață (MEP) în România, prin studiile de caz, chestionarele și interviurile realizate.

Din prismă doctrinelor economice tema se regăsește la intersecția între liberalism economic și social-democrație. Este însă limpede că influența la nivel macroeconomic a ONGD-urilor este relativ scăzută, contribuția lor materializându-se la nivel microeconomic. ONGD-urile dezvoltă sau sprijină modele de afaceri în care responsabilitatea socială și de mediu devin tot mai importante și fac parte din modul de evaluare al performanței entității.

Literatura de specialitate prezintă un caracter fragmentat în cercetarea legată de apropierea identitară între ONGD-uri și mediul privat, dar și în cercetarea asupra contribuției primelor la dezvoltarea economică este determinat de subiectivismul studiilor din interiorul sectorului, ce subliniază efectul pozitiv al acestei evoluții, prin metode calitative dar și cantitative. În același timp, studiile ce subliniază lipsa acestei apropieri și efectul neglijabil avut în economie, abordează preponderent metode calitative, contestând veridicitatea rapoartelor de activitate sau studiilor cantitative. Venite din perspectivă economică, studiile asupra contribuției ONGD-urilor la stimularea mecanismelor economiei de piață, sunt mai degrabă tangențiale.

Din prezenta lucrare se desprind mai multe teme ce pot constitui subiectul unor viitoare lucrări. Voi enumera doar trei dintre acestea: 1) Există o nevoie stringentă de conceptualizare a profesionalizării ONG-urilor în direcția dezvoltării competențelor specifice de management și gestiune. Această transformare este una dificilă pentru personal iar experiențele și concluziile din alte lucrări pot contribui la proces; 2) Investițiile de impact (impact investment) reprezintă în occident un instrument financiar foarte popular. În economiile emergente dar și în statele cu o istorie relativ tânără a capitalismului, este limpede că subiectul va deveni tot mai important. Pe de altă parte, medierea între piața de capital și inițiativele sociale sau de mediu este, inclusiv în occident, un demers dificil. Cercetările în această direcție ar putea avea un aport în înțelegerea, implementarea și evaluarea acestor instrumente; 3) Practicile de facilitare și asistare a start-up-

urilor ce activează în piețe dificile sau sunt gestionate de persoane parte a categoriilor vulnerabile reprezintă un set de informații de folos pentru viitoare intervenții guvernamentale, investiții sau proiecte implementate de alte ONG-uri. Definirea lor în limitele conceptuale ale microeconomiei pot genera un material valoros.

În cele din urmă, cercetarea de față m-a ajutat să înțeleg mai bine raționamentele activității mele profesionale de zi cu zi. Prin parcurgerea literaturii de specialitate pe tematica economiei dezvoltării am înțeles mai bine complexitatea provocărilor socio-economice existente, importanța micilor contribuții ale fiecăruia în a le atenua și rolul responsabilității individuale ca parte din țesătura mai mare ce compune schimbarea în bine, din punct de vedere socio-economic a comunităților în care trăim. Prin parcurgerea literaturii de specialitate privind activitatea ONG-urilor, cu focus pe ONGD-uri, am descoperit eterogenitatea identitară a sectorului ce abundă în inițiative cu vocație economică, greu de identificat sub lupa generală de analiză a economiei dar vizibile la o privire mai atentă.

### **Bibliografie selectivă**

1. Banerjee, Abhijit H., Esther Duflo, Poor Economics, London, Penguin Books, 2011
2. Baker, Barry, World Development: an essential text, Oxford, New Internationalist, 2011
3. Bebbington, Anthony, Samuel Hickey, Diana C. Mitlin (ed.), Can NGOs Make a Difference?, Londra, Zen Books, 2007
4. Christensen, Clayton, M, Efosa Ojomo, Karen Dillon, Paradoxul prosperității: cum pot inovațiile să scoată popoarele din sărăcie, București, Publica, 2020
5. Clark, Cathy, Jed Emerson, ben Thornley, The impact investor: lessons in Leadership and Strategy for Collaborative Capitalism, San Francisco, Jossey-Bass, 2015
6. Easterly, William, The Tyranny of experts, New York, Basic Books, 2013
7. Cohen, Jessica, William Easterly, Ed. What Works in Development?: Thinking Big and Thinking Small, [Brookings Institution Press](#), 2009.
8. Gourevitch D., Lake D, Stein J. Gross Stein (eds) The Credibility of Transnational NGOs: When Virtue is Not Enough, Cambridge, Cambridge University Press, 2012
9. Hilhorst, D. The Real World of NGOs: Discourses, Diversity and Development, London, Zed Books, 2003
10. Hulme, David, Michael Edwards (ed.), NGOs, States and Donors: Too Close for Comfort?, Hampshire, Palgrave Macmillan, 2013

11. James E. Austin, *The Collaboration Challenge: How Nonprofits and Businesses Succeed Through Strategic Alliances*, New-York, Jossey-Bass; 1 edition, 2000.
12. Keohane , Georgia Levenson *Social Entrepreneurship for the 21st Century: Innovation Across the Nonprofit, Private, and Public Sectors*, New York, McGraw-Hill Education; 1 edition, 2013.
13. Korten, D. *Getting to the 21st Century: Voluntary Action and the Global Agenda*, W. Hartford, Kumarian Press, 1990.
14. Lewis, David, Nazneen Kanji, *Non-Governmental Organisations and Development*, Oxford, Routledge, 2009
15. Lewis D., Wallace T., în *New Roles and Relevance, Development NGOs and the Challenge of Change*, London, Kumarian Press, 2000.
16. Lin, Justin Yifu, *The quest for prosperity: how developing economies can take off*, Princeton, Princeton University Press, 2012
17. Meier, Gerald M., Joseph Stiglitz, Ed *Frontiers of Development Economics*, New York, Oxford University Press and the World Bank, 2000
18. Moyo, Dambisa, *How the West was Lost*, London, Penguin Books, 2012
19. Popescu, Gheorghe, *Evoluția Gândirii Economice*, Ediția a III-a revăzută, adăugită și actualizată), Editura Academiei Române, Cluj-Napoca, 2004
20. Powell, Walter W, Richard Steinberg (ed.), *The Non-profit Sector, A Research Handbook*, Second Edition, New Heaven, Yale University Press, 2006
21. Rondinelli, Dennis, A. John M. Heffron, *Leadership for Development: what globalization demands of leaders fighting*, Sterling, Kumarian Press, 2009
22. Rostow, Walt Whitman, *The Stages of Economic Growth, a Non-Comunist Manifesto*, Third Edition, New York, Cambridge University Press, 1990.
23. Sachs, Jeffrey, *The Price of Civilisation*, London, Vintage, 2012
24. Samuelson Paul, William D. Nordhaus, *Economics*, Nineteenth Edition, McGraw-Hill Irwin, 2010.
25. Schumpeter, Joseph, A. *Poate supraviețui capitalismul?: Distrugerea creatoare și viitorul economiei globale*, București, Publica, 2011
26. Sen, Amartya, *Development as Freedom*, Oxford, Oxford University Press, 1999

27. Stiglitz, Joseph, E. Prețul inegalității: cum societatea divizată de astăzi ne pune în pericol viitorul, București, Publica, 2013
28. Todaro, Michael, P., Stephen C. Smith, Economic Development, Boston, Pearson Education, 2012
29. Yazniji M., Doh. J , NGOs and Corporations: Conflict and Collaboration, Cambridge, Cambridge University Press; 1 edition 2010
30. Yunus, Mohamad, Karl Weber, Dezvoltarea afacerilor sociale, București, Curtea Veche, 2010