



Разликите помеѓу социјално претпријатие и претпријатие

Социјалните претприемачи се мотивирани од општествено ориентирани цели, по што се разликуваат од бизнис претприемачите, водени од профит. Традиционалните владини услуги, како што се социјалната помош, социјалните домови и здравствената заштита, се изучуваат и се развиваат на иновативен, поевтин и поефикасен начин. Специфичните карактеристики на социјалните претприемачи покажуваат дека тие можат да надминат социјални проблеми преку своите лидерски вештини.

Претприемничките активности се основа на појавата на феноменот на социјално претприемништво. Во споредба со традиционалните социјални иницијативи, социјалните претпријатија можат да применуваат конвенционални методи на претприемништво. Претприемничките иницијативи ги унапредуваат пазарните процеси, ја развиваат економијата и им нудат избор на корисниците. Претприемачите ја користат секоја можност за создавање нови бизниси. Како примарен аспект на нивните карактеристики, тие уживаат да го прават тоа. Покрај ова, клучна мотивација на нивните активности може да се каже дека се претприемничките можности, како што се создавање иновативни добра, услуги или пополнување празнини на пазарот. Овие можности се интегрирани со креативните идеи на претприемачите кои формираат нови средства и односи.¹

Ова се некои од најчестите општи рамки што се среќаваат во успешните социјални претпријатија:²

1. Крос-компензација - Една група корисници плаќа за услуга. Добивката од оваа група се користи за субвенционирање на услугата на друга група, која што е во полоша состојба.
2. Надоместок за услуги - Корисниците плаќаат директно за стоките или услугите обезбедени од социјалното претпријатие.
3. Обука за вработување и вештини - Основната цел е да се обезбеди плата за живот, развој на вештини и работни обуки на корисниците, а тоа се вработените.
4. Посредник на пазарот - Социјалното претпријатие дејствува како посредник или дистрибутер во рамки на поширок пазар. Корисниците се снабдувачи на производи и/или услуги што се дистрибуираат на меѓународен пазар.
5. Поврзувач на пазарот - Социјалното претпријатие ги олеснува трговските односи помеѓу корисниците и новите пазари.
6. Независна поддршка - Социјалното претпријатие испорачува производ или услуга на надворешен пазар што е одделен од корисникот и така се создава општествено влијание. Средствата се користат за поддршка на социјални програми за корисникот.

¹ Shane, Locke & Collin, Entrepreneurial Motivation, Human Resource Management Review 13(2):257-279 · June 2003

² <https://www.thesedge.org/socent-spotlights/22-awesome-social-enterprise-business-ideas>

7. Кооператива - профитен или непрофитен бизнис што е во сопственост на нејзините членови, кои ги користат нејзините услуги. Кооперативите можат да обезбедат секаков вид на стоки или услуги.

Заклучокот е дека, социјалните претприемачи се поединци кои се стремат кон доброто на заедницата на која ѝ припаѓаат. Прашањата и проблемите што ги опкружуваат се мотиватори на нивните постапки. Во споредба со социјалните претприемачи, конвенционалните претприемачи главно се водени од фактори како што се: финансиски профит, создавање нови бизнис идеи или проширување на нивните бизниси. Друга значајна разлика помеѓу конвенционалните претприемачи и социјалните претприемачи е дека конвенционалните претприемачи сметаат дека нивната личност е фокусирана на нивните тековни активности и рефлексии; тие се обидуваат да најдат нови и профитабилни методи за поголеми достигнувања. Социјалните претприемачи се мотивирани од општествениот успех. Во овој поглед, универзитетите и другите институции се клучните фактори за разбирање на важноста на социјалното претприемништво. Универзитетите и бизнис училиштата кои го вклучуваат социјалното претприемништво во својата наставна програма ќе имаат корист од охрабрување на нивните ученици и засегнатите страни да се вклучат во активностите на социјалното претприемништво.