

PANEL EKSPERTÓW, 20-22 LIPCA 2010
CZYNNIKI SUKCESU PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH

III DZIEŃ, 22 LIPCA

Tematyka:

Czynniki sukcesu i źródła problemów przedsiębiorstw społecznych (PES), z uwzględnieniem doświadczeń międzynarodowych, w oparciu o badania i wiedzę ekspertów.

Mapa kierunków rozwoju PES, czyli próba odpowiedzi na pytanie, które z obszarów, branż oraz form działania PES dają większe szanse sukcesu niż inne.

Uczestnicy:

1. Piotr Frączak, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego – moderator
 2. dr Tomasz Ochowski, Wydział Zarządzania UW
 3. dr Małgorzata Niemkiewicz, Caritas Archidiecezji Gdańskiej
 4. Olga Wojciechowska, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego
 5. Cezary Miżejewski
 6. Joanna Brzozowska, Agencja Rozwoju i Promocji Spółdzielczości
 7. Zofia Żuk, Łuksja Sp. z o.o.
 8. Lech Antkowiak, Urząd Pracy m.st. Warszawy
- Z ramienia Fundacji NADZIEJA:
9. Jan Kabcich, Prezes Fundacji
 10. Kamila Wach, kierownik projektu
 11. Dorota Chomiak, pracownik merytoryczny projektu

UWAGA:

Wypowiedzi uczestników panelu są nieautoryzowane. Poniżej prezentujemy zapis dyskusji panelowej.

Piotr Frączak, moderator [podsumowanie poprzedniego dnia panelu]:

W ramach projektu przeprowadzone zostały badania 20 PES. To, co nas interesowało w tych badaniach, to stwierdzenie, co przesądza o sukcesie w tych przedsiębiorstwach, a co przesądza o porażce; gdzie są główne obszary działań, które mogą pomóc i mogą przeszkodzić.

Po drugie, chcemy zastanowić się, czy są jakieś obszary, formy działania takich przedsiębiorstw, gdzie one powinny funkcjonować, bo jest duża potrzeba, albo dlatego, że tam mają większe szanse.

Portret tych badanych przedsiębiorstw jest bardzo ciekawy. Wydaje się, że nawet rekomendacje nie oddają tych wielu wątków i ciekawych myśli, które się pojawiły.

Próbowaliśmy je jakoś klasyfikować. Jeden podział dotyczył kwestii powstania:

- były przedsiębiorstwa, które zostały nazwane „dziećmi EQUAL-a”,
- drugie, to były „dzieci samorządu”,
- było kilka, które przetrwały czas transformacji.

Drugi podział dotyczył działania PES na rynku. Mówiliśmy o:

- instytucjach, których celem jest przetrwanie, których zadaniem jest po prostu funkcjonowanie i widać wyraźnie, że na to się nastawiają;
- są organizacje które świadczą usługi na rynku, który nie jest rynkiem zupełnie otwartym, ale starają

się świadczyć usługi na rynku;

- są o dziwo organizacje takie, których celem jest promocja prezesa – w samym przedsiębiorstwie nic się nie dzieje, za to prezes jest aktywny na konferencjach, wyjazdach, szkoleniach; takie trzy organizacje się pojawiły, które można by było podejrzewać, że chociaż spółdzielnia się nie rozwija, to będzie jakiś czas jeszcze trwała;

- no i są takie instytucje otwarte na wszystko, tzn. nie mają wizji, strategii, ale próbują coś złapać i wcale źle nie funkcjonują; opinia badacza była taka, że rzucają się na niemożliwe i ciągle im się to udaje, chociaż teoretycznie nie powinno się udać.

Ogólnie rzecz biorąc, duża różnorodność celów, metod i skali działania – coś, co jest oczywiste, ale akurat w tych badaniach bardzo wyraźnie to było widać, chociaż akurat te elementy nie przesądzały o tym, czy to był sukces, czy porażka.

Chcemy się dowiedzieć, przede wszystkim, co jest miarą sukcesu tych firm.

Wyraźnie wczoraj wyszło w dyskusji, że sukces nie jest jednoznacznie rozumiany.

Był rozumiany po pierwsze jako **zysk**, ale zysk rozumiany bardzo różnie:

- od zysku rzeczywistego, który można podzielić między udziałowców,
- poprzez samofinansowanie bez strat, jako system przetrwania,
- aż po myślenie w kategoriach zysku społecznego, tzn. że straty przedsiębiorstwa w dłuższej perspektywie generują oszczędności dla budżetu czy państwa.

Drugim aspektem sukcesu była kwestia **powstania i trwania PES**.

Była dyskusja, część uważała, że samo powstawanie przedsiębiorstwa nie jest wartością, ale pojawił się też głos, że to jest jednak wartość i trochę może w tym racji, bo sama kwestia „prób i błędów” ma znaczenie. Jakimś sukcesem jest to, że dochodzi do powstania przedsiębiorstwa, trwanie czyli sukces z kategorii „jeszcze żyjemy” jest – szczególnie w spółdzielniach socjalnych – czymś, co traktuje się jako sukces; przetrwanie ponad obowiązkowy rok. No i trzecia sprawa to rozwój tzn. jeżeli ktoś nie tylko działa na przetrwanie, ale myśli perspektywicznie i próbuje się rozwijać, to też sukces.

Więc wyodrębniliśmy dwie kategorie: jeśli wiemy o zysku i trwałej działalności, to możemy mówić o sukcesie organizacji.

W dyskusji zostało sformułowanych kilka głównych przyczyn, które powodują, że przedsiębiorstwo społeczne działa:

- Po pierwsze, kwestia **determinacji** – członków albo lidera; to, że miarą sukcesu nie jest przyszły zysk, tylko determinacja upór np. rodziców osób niepełnosprawnych, które chcą zapewnić byt swoim dzieciom; upór, który przekracza wszelkie bariery, rejestracje..., nawet, kiedy to się wydaje niemożliwe.
- Druga rzecz, to kwestia **lidera**. Była dyskusja o tym, że bardzo potrzebujemy menadżerów w przedsiębiorstwach. To, co nam wyszło dzięki obecności osoby niezwiązanej z ekonomią społeczną, to to, że **lider i menadżer, to nie jest to samo**. Może być człowiek, który jest dwoma w jednym, ale to nie musi być ta sama osoba. Charakteryzują tę osobę dwie główne cechy: skłonność do ryzyka i to, że jemu lub jej się chce. Menadżer to chcenie musi udowodnić wobec właściciela firmy, wobec przełożonego. On walczy o nowe rynki, o coś twórczego, bo inaczej nie zostanie menadżerem, albo zostanie natychmiast odesłany. On musi wymyślać, on jest stymulowany na zewnątrz [co mu się uda zarobić], podczas gdy lider w dużej mierze jest stymulowany wewnątrz. Tu była mowa o misji i odpowiedzialności – to są te inne motywacje, nie tylko finansowe.
- Trzecia sprawa, to stwierdzenie, że pewne **branże** są ewidentnie bardziej otwarte dla przedsiębiorstw społecznych.
- Czwarta jest **kwestia własności**. Tu była też dyskusja na temat tego, co znaczy ta własność.

PRZEDSIĘBIORSTWO EKONOMII SPOŁECZNEJ Z SUKCESEM – PROJEKT PROMOCJI DOBRZYCH PRAKTYK
Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Był wyraźny spór między zwolennikami własności społecznej, a przekonaniem, że jednak własność powinna być indywidualna i bardzo jasno określona. Zgodziliśmy się w jednym, że niezależnie od tej własności, to **odpowiedzialność** za majątek, za firmę jest takim ważnym elementem.

- Kolejna rzecz, to była **dywersyfikacja źródeł**, tzn. że należy walczyć o to, żeby szukać różnych rynków, nie tylko jednego, bo zawsze jest wtedy bezpieczniej.
- I ostatnie, to **możliwość odpowiedniego wsparcia**. Tu była dyskusja, na temat tego, jak to wsparcie powinno wyglądać, ale niewątpliwie możliwość takiego wsparcia, dostosowanego do przedsiębiorstwa, jest czymś, co może przesądzić o sukcesie.

To było to, co mówiliśmy o czynnikach sukcesu.

Na koniec wczorajszej dyskusji zaczęliśmy mówić na temat kierunków i możliwości rozwoju PES. Sformułowaliśmy kilka... no branż nam się nie udało; mam nadzieję, że dzisiaj, szczególnie w doświadczeniach zachodnich, wyjdą takie obszary, których my jeszcze nie widzimy, taka mapa obszarów dogodnych dla przedsiębiorstw społecznych.

Myśmy doszli do ogólnego wniosku, że są pewne obszary, gdzie są możliwości dla przedsiębiorstw społecznych:

- Działania niskonakładowe z jednej strony, a z drugiej strony pracochłonne.
- Po drugie, że są takie tereny, przede wszystkim wiejskie, zagrożone cywilizacyjnie, ale również miejskie, niekiedy równie dalekie od cywilizacji, jak tereny wiejskie.
- Była rozmowa, że ważne są dobre praktyki, ale takie, które się powiela. Dobra praktyka, która jest tylko „gwiazdą na niebie” niewiele daje, ale dobra praktyka, którą daje się powielić, która budzi nadzieje. Wiele było mówione o franszyzie, o takim pomysle na powielanie – że tego prawie w ogóle nie ma, takich pomysłów w ramach organizacji. Barka robi jakby taką franszyzę, ale wewnętrzną, na zewnątrz to nie działa.
- Ostatni element, to zakorzenienie. Przedsiębiorstwo społeczne ma dużo większe szanse, jeżeli powstaje w związku z lokalnym samorządem, z biznesem, z innymi organizacjami lub innymi podmiotami ekonomii społecznej. Taki związek, który może być dla niego jednocześnie zagrożeniem uzależnienia jest niewątpliwie elementem, który powoduje, że przedsiębiorstwo społeczne na wolnym rynku ma dużo mniejsze szanse niż w pewnym systemie, w związku z samorządem czy biznesem, czy z innymi organizacjami.
- Dyskutowaliśmy też na temat tego jak wiele instytucji żyje z pomocy dla ekonomii społecznej i buduje wokół tego pewne instytucje, które świadczą catering, świadczą pewne działania, dzięki którym te przedsiębiorstwa mają możliwość działania.

Chcemy zacząć od przykładów zagranicznych, żeby wyjść z naszego myślenia stereotypowego i spróbować spojrzeć na to z innej perspektywy.

PREZENTACJA DWÓCH RAPORTÓW NT. MIEDZYNARODOWYCH DOŚWIADCZEŃ
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ. Treść raportów dostępna pod poniższymi linkami:

- **Z ziemi włoskiej, szwedzkiej, niemieckiej do Polski... O europejskich dobrych praktykach w sektorze ekonomii społecznej**, autor: Małgorzata Niemkiewicz
- **Jak robią to inni? Praktyczne rady dla przedsiębiorców społecznych i ich otoczenia na przykładzie szkockich doświadczeń**, autor: Olga Wojciechowska

Olga Wojciechowska: [...] Świadomość na temat ekonomii społecznej w Szkocji znacznie większa niż w Polsce. Fakt, że produkt został wytworzony przez PES jest ważnym argumentem reklamowym. Ważne było tworzenie marki tego nierozpoznawalnego przedsiębiorstwa. [...] W Polsce prawie nikt nie wie, co to jest przedsiębiorczość społeczna, a chodzi o to, żeby przynajmniej co druga osoba wiedziała. To nie jest tak, że w Wielkiej Brytanii każdy dokładnie wie, co to jest, ale ludzie przynajmniej wiedzą, że to jest coś dobrego, mają ogólną wiedzę i pozytywne skojarzenia..

Małgorzata Niemkiewicz: We Włoszech samodzielne PES pewnie miałyby problemy, ale pomaga zrzeszanie się na zasadzie konsorcjów.

Piotr Frączak: We Włoszech przedsiębiorcy wystąpili o zrównanie szans z podmiotami ekonomii społecznej i sprawa została rozstrzygnięta na korzyść PES-ów.

Małgorzata Niemkiewicz: Tam istnieje taki nieformalny podział branż między PES-y a przedsiębiorstwa komercyjne. Poza tym są inne, bardziej prospołeczne, więzi międzyludzkie. [...] Szwedzka ekonomia społeczna bazuje głównie nie na tworzeniu nowych podmiotów, a na tworzeniu miejsc pracy w istniejących przedsiębiorstwach.

Jan Kabcz: Czyli, nakłania się firmy do tworzenia działów ekonomii społecznej?

Małgorzata Niemkiewicz: Nie, to nie są odrębne działy. Wtapia się te osoby w istniejące instytucje, tam gdzie, są wolne stanowiska pracy, zakładając ich mniejszą wydajność. Firmy mają korzyści – ulgi podatkowe, dotacje lub po prostu tworzenie lepszego wizerunku. Preferowana jest ścieżka analogiczna do PEFRON-u – wtapianie tych ludzi w istniejące struktury i rekompensowanie ich mniejszej wydajności poprzez dopłaty do wynagrodzeń, niż coś, co jest często przez przedsiębiorców nazywane tworzeniem getta dla tych osób wykluczonych. [...]

W Gdańsku półtora roku temu prowadzono badania mające na celu zachęcenie banków do stworzenia specjalnej oferty dla podmiotów ekonomii społecznej. Przepytano w ramach badania 50 banków i 50 podmiotów ekonomii społecznej, i o ile podmioty ekonomii społecznej były żywo zainteresowane otrzymaniem takiej oferty, o tyle banki – w ogóle. Ewentualnie zainteresowany był bank PKO BP, SKOK-i i banki spółdzielcze. Żaden inny bank nie przyjmował nawet zaproszenia na spotkanie, kiedy dowiedział się, że chodzi o podmioty ekonomii społecznej. To pokazuje, jak ogromne jest pole do pracy. W tej chwili mało który podmiot może skorzystać z kredytu, ze względu na warunki jakie się stawia. [...]

Miałam przyjemność prowadzić zajęcia dla pracowników pewnego PUP z Pomorza. Mówiąc o dobrych praktykach dotyczących ekonomii społecznej, zapytałam ile zakładów aktywności zawodowej działa na ich terenie. Usłyszałam, że dziesięć. Pomyślałam – nieźle, u nas tylko dwa. A potem zapytałam o zakłady pracy chronionej i okazało się, że to zakładów pracy chronionej jest dziesięć. Także problem jest nawet na poziomie nazewnictwa. Kiedy poprosiłam o wymienienie ich, to z pomocą wicedyrektora umieli wymienić dziewięć.

Piotr Frączak: Teraz chciałbym poprosić pozostałych uczestników panelu o krótkie, a treściwe odniesienie się do tych spraw, które zostały przedstawione, przez pryzmat własnych doświadczeń. Czy państwa wiedza mówi, że te rekomendacje można uznać za szerokie, a nie tylko indywidualne i po drugie, jak te rekomendacje i sugestie, które się pojawiły w prezentacjach przekładają się na realną działalność?

Pojawił się bardzo ważny wątek tej **starej ekonomii społecznej** i chciałbym żeby on wychodził, żebyśmy go mieli gdzieś w tyle głowy. Jak ja słyszałem o tym, że trzeba budować samoświadomość

sektora, to tak naprawdę to jest ten obszar, gdzie trzeba tę samoświadomość budować – ta stara ekonomia, bo ta nowa najczęściej jest ideologizowana od samego początku, tam jest czasami nadświadomość.

Lech Antkowiak: Ja chciałbym jako pracownik Urzędu Pracy powiedzieć, że z jednej strony doskonale rozumiem problemy ludzi, którym jest trudno, z drugiej zaś strony jestem obciążony odpowiedzialnością za publiczne pieniądze. Bardzo często ktoś przychodzi patrzeć nam na ręce, a to niestety powoduje, że urzędnik staje się usztywniony, przestraszony. Łatwiej i bezpieczniej jest nie podejmować żadnej decyzji. Jak nie będzie przyzwolenia na ryzykowne wydawanie publicznych pieniędzy, to tu się nic nie zmieni. Ci ludzie, mają głębokie przekonanie, że pomoc im się należy, ale jest problem, kiedy zaczyna się od nich coś egzekwować. [...]

Jan Kabcz: Jednym z kluczowych celów naszej dyskusji jest odpowiedź na pytanie, co jest sukcesem w ekonomii społecznej i jeśli będziemy patrzyli na PES jak na normalne przedsiębiorstwa, to wyjdzie nam absurd. Sukcesem jest to, że to przetrwa w takim środowisku, wyciągnie kilkanaście osób z patologii itp. Strasznie nam brakuje opracowania takiego ekonomicznego miernika efektywności ekonomii społecznej.

Zofia Żuk: Myślę, że u nas ważne jest rozwijanie **świadomości społecznej odnośnie przedsiębiorstw społecznych.**

W Polsce właśnie wchodzimy w szerokie szkolenia z zakresu **społecznej odpowiedzialności biznesu** i tam brakuje mi tematu świadomości społecznej na temat przedsiębiorstw społecznych. W Polsce mało się na ten temat mówi. Często jestem na różnych szkoleniach i konferencjach dotyczących społecznej odpowiedzialności biznesu, i tej zewnętrznej, i wewnętrznej. Wewnętrzna, to wiadomo na czym polega – wobec swoich pracowników, ale zewnętrzna, to w Polsce ciągle jest utożsamiana z daniem darowizny, a trzeba tłumaczyć, że zaangażowanie biznesu we współpracę z przedsiębiorstwami społecznymi, to jest społeczna odpowiedzialność. Uważam, że tej świadomości brakuje, zarówno w biznesie, jak też w samorządzie.

Przedsiębiorstwa społeczne nie będą mogły funkcjonować, jeśli nie będą miały bezpośredniego **wsparcia w samorządzie.** Tak bardzo prozaicznie powiem: nie słyszałam, żeby w kampanii [wyborczej] któryś wójt czy burmistrz czy starosta powiedział, że on chce wesprzeć ekonomię społeczną. To jest mało popularne u nas.

Z własnego przykładu wiem, że spółdzielnia socjalna, której byłam inicjatorem, nie funkcjonowała by tak dobrze, jak już dwa lata funkcjonuje, gdyby nie wsparcie ze strony naszej firmy. [...] Ja uważam, że bez dobrego menadżera, żadna spółdzielnia nie będzie funkcjonowała właściwie. Mam zresztą takie przykłady spółdzielni, którym próbowałam pomagać, ale jak nie było menadżera, który potrafi zarządzać, to ta spółdzielnia niestety po roku zniknęła. Dobry menadżer, a ponadto wsparcie – my daliśmy im zlecenia, oni sprzątają nasz budynek, dostali też zlecenia od Urzędu Miasta, Urzędu Skarbowego. I teraz oni powoli zaczną sobie radzić sami, ale na początek potrzebna jest jakas „pomocna dłoń”? Dostali pieniądze z Urzędu Pracy i kupili sobie sprzęt, ale jeśli nie będzie kogoś, kto od razu podpisze z nimi zamówienie i zapłaci im na pierwsze pobory, to oni już będą mieć opóźnione płać. Pomoc albo od samorządu, albo od biznesu, i wtedy taka spółdzielnia będzie sobie radziła.

Wracając jeszcze do **odpowiedzialności społecznej i współpracy zagranicznej,** dam tylko przykład. Nasza firma szyje dla znanej zagranicznej firmy, i żeby zakwalifikować naszą firmę do współpracy przyjechały od nich do nas trzy osoby – kierowniczką i jeszcze dwie osoby z komórki społecznej odpowiedzialności biznesu, bo oni nie szyją w firmach, gdzie są ludzie wykorzystywani. Oni nie szyją w Chinach, nie szyją w Wietnamie, i u nas sprawdzali od A do Z: czy są na czas płacone pobory, czy

właściwie ludzie wycoczywają, czy właściwe warunki pracy mają. Cały dzień chodzili, od działu do działu, i rozmawiali z pracownikami, bo nawet, jak ja mówiłam, że w nagrodę wysyłamy na wypoczynek za granicę, to nie bardzo wierzyli, ale na korytarzu spotkali panią, która była opalona, bo właśnie wróciła z wycieczki zagranicznej. Mieli swojego własnego tłumacza i brali pracowników na indywidualne rozmowy. Ja się zgodziłam.

U nas nie ma tej świadomości, że firma lokuje zamówienia tam, gdzie jest społeczna odpowiedzialność, gdzie się dba o pracowników.

Jan Kabciz: Ciekawe, nigdy nie słyszałem, żeby firma czysto biznesowa narzucała sobie takie ograniczenia, jeśli chodzi o poziom zysku. Gdzie indziej pewnie za te pieniądze mogliby uszyć więcej...

Zofia Żuk: Tak, właśnie w Chinach, ale tam nie szyją, bo tam pracują dzieci. To jest ich misja – mają takie założenie, że szyją tylko w firmach, które są społecznie odpowiedzialne.

Joanna Brzozowska: My, wywodząc się z sektora biznesowego, ale ze społecznym aspektem, dość mocno widzimy równość między tymi dwoma elementami nazwy „ekonomia społeczna”. Wychodzimy z założenia, że aby ten drugi aspekt czyli „społeczna” mógł zaistnieć, to musi być spełniony ten pierwszy, czyli firma musi być przedsiębiorstwem, które sobie jakoś radzi na rynku. To jest bardzo ważne, dlatego, że ekonomię społeczną należy odróżniać od sektora pomocowego, charytatywnego czy wszelkich działań związanych ze wsparciem – przede wszystkim od pomocy społecznej, czy szeroko rozumianej aktywności społecznej. Rozumiemy ekonomię społeczną w budzeniu **postaw przedsiębiorczych**. Jeśli coś ma być ekonomią społeczną, to musi mieć aspekt przedsiębiorczy, ekonomiczny, związany z uczeniem tych postaw, z aktywizacją zawodową poprzez pracę.

Widzimy duże wyzwania przed naszą ekonomią społeczną i tutaj będę się głównie odnosić do spółdzielni socjalnych. Natomiast jest też wiele przykładów takich firm i ludzi, które są dobrymi przykładami. Nawet jeśli spółdzielnia nie osiąga zysków. Jakbyśmy chcieli określić taki minimalny poziom sukcesu spółdzielni socjalnej, to ten minimalny poziom, to jest moment, w którym wszystkie osoby, które zakładały spółdzielnię, pracują. Ta spółdzielnia nie musi osiągać nie wiadomo jakich przychodów, zysków ekonomicznych, nadwyżek bilansowych, żeby je dzielić. Oczywiście może tak się zdarzyć. Natomiast celem, dla którego powstaje spółdzielnia (w tym kształcie, w jakim one są w Polsce) jest integracja zawodowa tych osób, które tam pracują i jeżeli one pracują i są w stanie wypracować dla siebie przynajmniej minimalne wynagrodzenie, to to jest duży sukces.

Zysk ekonomiczny nie musi być osiąganym tylko i wyłącznie z przychodów z działalności gospodarczej, na zasadzie, tyle i tyle towarów sprzedajemy, tyle i tyle mamy kosztów, więc taki mamy zysk. Zagraniczne, ale też nasze, doświadczenia pokazują, że różnego rodzaju instrumenty wspierające ekonomię społeczną, dają możliwość bardziej złożonego „**montażu finansowego**”. Przedsiębiorstwo społeczne nie musi się „zamykać na plus” tylko z działalności biznesowej. Jeżeli ci przedsiębiorcy umieją stworzyć taki montaż finansowy, że np. osoba, która zajmuje się u nich marketingiem, jest finansowana z jakichś zewnętrznych źródeł, umieją taką osobę pozyskać, to jest to pewien aspekt postawy przedsiębiorczej; umieją z tych instrumentów umiejętnie skorzystać i wesprzeć swoją działalność stricte ekonomiczną. [...] Wracając do tego montażu finansowego, to jest umiejętność łączenia instrumentów, które na rynku są, czy to związane z konkretnymi podmiotami, czy też z realizacją pewnych usług, które na rynku nie są dostarczane, bo nikt się nimi nie chce zająć, bo są trudniejsze, bo są droższe, bo jest trudniej znaleźć klientów, bo klienci nie mają pieniędzy na to, żeby je zakupić. I z tym, że świadczenie tych usług na rynku jest trudniejsze, powinno być związane bardziej przedmiotowe powiązanie tych usług czy instrumentów. Na poziomie przedsiębiorstwa społecznego,

żeby ono dobrze działało, żeby można było powiedzieć, że odniosło sukces, jest umiejętność łączenia tych instrumentów, ale te instrumenty powinny przede wszystkim służyć wsparciu w zakresie jego ekonomicznej działalności. Jeżeli ekonomia społeczna ma się obronić, musi się opierać na działalności gospodarczej. Takim dodatkowym instrumentem jest chociażby to, co jest w ustawie o spółdzielniach socjalnych, czyli możliwość realizacji działań przez spółdzielnię socjalną w zakresie działalności pożytku publicznego czy działalności statutowej odpłatnej, ale jasno jest powiedziane, że podstawą jest działanie gospodarcze. Czyli działamy gospodarczo, ale mamy taką „drugą nogę”, na której możemy się w razie czego podeprzeć. [...]

Jest całą masą spółdzielni socjalnych, które są kwintesencją prowadzenia działalności gospodarczej w tym społecznym aspekcie. To nie jest tak, że my mamy ogląd całego sektora, ale tak na moje wycucie, z tych spółdzielni, które funkcjonują i działają, nawet nie tych, które zostały zarejestrowane:

- ok. jedna trzecia to są takie spółdzielnie-widma,
- kolejna jedna trzecia to są pozostałości różnych projektów, które próbują przeżyć, ale mają trudności,
- ok. jedna trzecia jest spółdzielni, które mają świadomość, że są spółdzielnią socjalną i że naprawdę próbują się zmierzyć z rynkiem, i mają też świadomość, że jest całą masą instrumentów, które mogą im w tym pomóc.

Piotr Frączak: A gdzie byś zakwalifikowała taką spółdzielnię, którą mieliśmy tu badaną, która przestała funkcjonować na rynku, a przeszła na takie finansowanie grantowe?

Joanna Brzozowska: To jest problem, ale ja bym ich zakwalifikowała w tej trzeciej grupie, dlatego, że oni okazali się przedsiębiorczy – znaleźli rynek funduszy unijnych. Pytanie jest inne i dotyczy wszystkich innych instytucji, które oparły się na funkcjonowaniu unijnym: co się zdarzy, w momencie kiedy tych środków zabraknie?

Jeszcze króciutko chciałam powiedzieć odnośnie tych instrumentów, że w Małopolsce powstał **Małopolski Fundusz Poręczeniowy i Pożyczkowy** przy współpracy Uniwersytetu Ekonomicznego, Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego i Krakowskiego Banku Spółdzielczego, który udziela poręczeń np. osobom, które chcą założyć spółdzielnię socjalną, a mają trudności ze znalezieniem poręczyciela. Oni płacą dwa procent od tego poręczenia, natomiast otrzymują dotację. Jeszcze nie uruchomili pożyczek dla podmiotów ekonomii społecznej, ale do tego się przygotowują, więc myślę, że to jest taki instrument, który warto obserwować. Kilka poręczeń już zostało przyznanych i kilka spółdzielni, które z nich skorzystało już rozpoczęło działalność. Jeszcze nie przeszły tego roku, czyli są w okresie opieki – w sensie nadzoru ze strony Funduszu Pracy i Urzędu Pracy i trudno powiedzieć, na ile się to sprawdzić, ale warto to obserwować.

[...]

Zofia Żuk: Jedną z wielu przyczyn niepowodzeń spółdzielni inwalidów i niewidomych, jest **ciągła zmiana prawa**. To dotyczy wszystkich przedsiębiorstw społecznych, bo jak można planować działanie firmy, jeśli przynajmniej przez ostatnie dziesięć lat, co roku następuje zmiana ustawy o rehabilitacji osób niepełnosprawnych. Teraz nie wiemy, jakie będą przepisy w styczniu, czy będą ulgi dla firm za to, że współpracują, czy emeryci będą dofinansowani. Przykład: spółdzielnie niewidomych miały obowiązek utrzymywania przychodni dla pracowników. Pobudowały przychodnie, które mogły być finansowane z funduszy rehabilitacyjnych. Z dnia na dzień zmienił się ten przepis. My też zbudowaliśmy przychodnię, która mieści się w centrum miasta. Od kiedy weszła ta zmiana, nasi pracownicy nadal korzystają z przychodni, ale utrzymuje się ona z umowy z NFZ dla mieszkańców. Ale taka spółdzielnia, która jest gdzieś na peryferiach, tego nie robi. Ktoś budował, inwestował i teraz przez tę przychodnię zbankrutuje. Pokazuje to, jak zmiana przepisów w każdym

roku może położyć każdą firmę, a co dopiero firmę, która zatrudnia osoby niepełnosprawne, które nie są w stanie szybko się dostosować do gospodarki rynkowej.

Kiedyś spółdzielnie inwalidów funkcjonowały bardzo dobrze, bo miały zapewnioną sprzedaż swoich wyrobów. Nie mówię, że tak powinno być, tylko o zmianach przepisów. Zmiana powinna być zapowiedziana. My się bardzo dobrze czujemy w gospodarce rynkowej, tylko to musi być zapowiedziane, zanalizowane, policzone. Przez wiele lat – zawsze w grudniu, dowiadujemy się, jakie będą przepisy – od stycznia.

Musimy się zdecydować, czy chcemy utrzymywać ekonomię społeczną i w jakiej formie. My w Polsce ciągle nie umiemy zdecydować się, czy to są getta, czy wszyscy mają pracować na otwartym rynku...? A ja zawsze protestowałam i dalej będę protestować przeciw temu. Nikt mi nie udowodni, że pracownik fizyczny z psychicznym upośledzeniem, czy innymi dysfunkcjami, jest tak samo wydajny, jak zdrowy i na otwartym rynku każdy go zatrudni. Zatrudni – z „trzecią grupą”, jak lekko utyka na nogę, a wykonuje prace ręczne.

[...]

Cezary Miżejewski: Tza taka bardziej ogólna: trochę upychamy tę przedsiębiorstwa społeczne pod jeden mianownik. One rzeczywiście tworzą coś, co nazywamy sektorem, ale mieszając ze sobą spółdzielnie socjalne, spółki, stowarzyszenia, tak naprawdę powodujemy uogólnienia, z których nic nie wynika, bo są to tak naprawdę bardzo różne twory o różnej formule.

Mimo pozorów, nie ma żadnego solidnego badania, które by omawiało sytuację spółdzielni socjalnych czy też spółdzielni pracy. Zawsze jest parę spółdzielni, parę spółek itd. Każdy z tych podmiotów nieco inaczej funkcjonuje, nieco innych kompetencji potrzebuje, innego rodzaju wsparcia.

Zatrzymajmy się na **spółdzielczości socjalnej**. Tu wyszedł temat pewnych wartości. Z tym jest, jak z naszym myśleniem o ubóstwie. Jedni mówią: dlaczego ludzie są ubodzy – bo sami są sobie winni, a inni, że system, że instytucje publiczne powodują wykluczenie ludzi z tego systemu. Ze spółdzielniami też tak jest: od tego, jak myślimy o spółdzielniach, zależy, jak konstruujemy cały system wsparcia. Myślę, że grzechem pierwotnym naszej spółdzielczości socjalnej było takie myślenie, że spółdzielnie są wyłączenie pomysłem na stworzenie nowych miejsc pracy. W związku z tym, wiele spółdzielni socjalnych powstało trochę na chybcika, trochę na skrzyknięcie, zapominając, że to nie jest tylko miejsce pracy, a może przede wszystkim, nie jest miejsce pracy, tylko podmiot, który powinien stworzyć zupełnie nową jakość. I od tej jakości będzie zależało, czy to miejsce pracy będzie trwało.

Mamy taką grupę, która wizerunkowo powoduje, że mamy takie, a nie inne spojrzenie na spółdzielczość socjalną: grupę ludzi, którzy nie mieli żadnego innego pomysłu niż „założymy spółdzielnię socjalną i zobaczymy, co władza publiczna nam zaoferuje, albo Agencja Rozwoju Spółdzielczości – co nam zaoferuje jako nasz opiekun”, albo inaczej: ktoś rzucił ich na rynek. Jest taka jedna ze spółdzielni, która została rzucona na rynek, dostali pieniądze z Funduszu Pracy, tylko nikt nie zapytał, co oni chcą za te pieniądze zrobić. Tego typu podejście spowodowało, że zgubiliśmy trochę istotę spółdzielczości socjalnej.

Moim zdaniem, nie jest głównym problemem kwestia ekonomiczności tych spółdzielni, bo jeżeli ktoś rzeczywiście ma pomysł, albo szuka go na rynku, to rzeczywiście go znajduje. Największym problemem – z moich doświadczeń – nie było to, że nie było rynku zbytu, tylko to, że grupa ludzi, która tworzyła spółdzielnię nie dogadała się, nie do końca wiedzieli, co by chcieli zrobić, pokłócili się. Jeżeli gdzieś spółdzielnia się rozpadała, to przede wszystkim na tym tle, a nie dlatego że np. grupa pięciu osób wymyśliła pomysł na catering i ten catering się nie sprawdził. Nigdy tak nie było, jeśli wszyscy chcieli tego samego. To, co widziałem – dziewięć na dziesięć przypadków – to była kwestia **braku kapitału społecznego**, niezgrania się. My szukamy instrumentów finansowych, różnych form wsparcia, stymulowania zachowań, a chodzi o to, żeby wzmocnić ten kapitał społeczny, odbudować

go w tych spółdzielniach, które są nastawione na to, że jesteśmy grupą pracowników, która ma zamiar zarobić. Prędzej czy później, oni zaczną się zachowywać jak pracownicy, na zasadzie, że przychodzę do pracy i jak mi się nie podoba, to zaskarżę tę firmę. To jest oczywiście działanie na przyszłość dla nowych spółdzielni, ale też kwestia edukowania, próby pracy nad tymi, którzy istnieją.

Mam wrażenie, że my za bardzo cały czas myślimy, że tu potrzeba mechanizmów. Jasne, że potrzeba, my te instrumenty musimy wypracowywać, zwłaszcza, że, jak widzimy z badań, banki mają „gdzieś” sektor społeczny. W czasach, kiedy organizacje pozarządowe obracają setkami milionów złotych, jestem tak naprawdę zdziwiony, że żaden bank nie wymyślił, żeby te pieniądze ściągać do siebie. Chociażby, że jeśli będziecie mieli „u mnie” konto, to będziecie mieli jakiś rodzaj ulgi. Być może kwestią na przyszłość jest utworzenie banku socjalnego, systemu funduszy... Trzeba po prostu ominąć z lewej strony ten sektor bankowy i zacząć budować swój własny. Rola SKOK-ów jest moim zdaniem niewykorzystana, m.in. dzięki „złej prasie”, którą zrobiła gazeta, która jest własnością spółdzielni pracowniczej...

To jest aspekt ekonomiczny, ale te cele społeczne są dużo bardziej ważne, bo inaczej za chwilę te spółdzielnie będą się przekształcały w zwykłe spółki. Dzisiaj się mówi, że spółdzielnia socjalna jest formą przejściową do normalnego rynku pracy, a co to jest normalny rynek pracy? Dlaczego spółdzielnia socjalna nie może być takim samym normalnym przedsiębiorstwem, tylko dla określonej kategorii osób bądź pełniącym określone kategorie usług. Moim zdaniem, my mamy problemy nie prawne, nie instytucjonalne, tylko mentalne w rozumieniu i nazywaniu pewnych wartości, określaniu pewnej roli. Mówi się, że spółdzielnia jest tymczasowym rozwiązaniem, zanim ludzie nie wyjdą na normalny, wolny rynek pracy. A normalny to jest ten, gdzie pracodawca nie płaci na przykład... To jest normalna firma, która ma prawo cały czas funkcjonować.

Też jest źle, kiedy mamy poczucie, że władowaliśmy dużo pieniędzy w infrastrukturę i nic z tego nie wynika. Mamy dwa konteksty. Jeden to jest **kontekst kulturowy**, więc trudno zawsze przywoływać Włochy, Niemcy czy Francję, bo każdy z tych krajów wypracował zupełnie coś innego. Włochy to jest mój ulubiony przykład, najbardziej ideowo mi bliski, ale on się wiąże z pewnym kontekstem społeczno-kulturowym. Nie da się przenieść wzorca włoskiego do Polski, musimy od początku wykreować swój, z wszystkimi błędami i problemami, testując, bo inaczej się tego nie da zrobić. A drugi kontekst odkryłem będąc młodym działaczem związkowym w 1991 roku, kiedy padały zakłady pracy i dostaliśmy taką broszurę z Wielkiej Brytanii, o tym, jak tworzy się miejsca pracy w miejsce zamkniętych kopalń i zakładów, jak stworzenie pięciu nowych miejsc pracy kosztuje wielkie pieniądze. To był szok, ale tak jest dokładnie dzisiaj. Nie jest tak, że kiedy mamy do czynienia z ludźmi zagrożonymi wykluczeniem, to mówimy im: „zostańcie przedsiębiorcami i czyńcie dobro”. Mówimy nagle bezrobotnemu, niepełnosprawnemu, z niższym wykształceniem, a już nie powiem, bezdomnemu: „załóż firmę i zostań przedsiębiorcą”. **To niestety musi kosztować.**

Na Zachodzie już się nauczyli, co to jest **koszt nieprowadzenia polityki społecznej**. U nas jeszcze do tego nie doszło, że nawet jeśli ta firma idzie po kosztach, jest trochę dotowana, albo nawet w większości dotowana to i tak jest to dużo tańsze, niż gdyby ci ludzie żyli na koszt budżetu. Gdybyśmy patrzyli tylko na finansowe sprawy, to co roku Państwowy Fundusz Rehabilitacji osób Niepełnosprawnych pakuje w rynek pięć miliardów złotych. Gdzie są te setki tysięcy zatrudnionych niepełnosprawnych? Polska należy do krajów o najniższym poziomie zatrudnienia niepełnosprawnych. Nie mamy tu siedmiu tysięcy spółdzielni, które Włosi tworzyli wiele lat, ale mamy już **258 spółdzielni socjalnych**; olbrzymi skok nastąpił teraz, po nowelizacji [ustawy o spółdzielniach socjalnych]. Czy to się utrzyma, to inna sprawa, ale to 258 nowych podmiotów. My poszukujemy ideowego wsparcia zagranicznego, ale nie da się tak tego przenieść. My, i w związkach zawodowych jesteśmy najgorsi w Europie, i w organizacjach pozarządowych. To jest wypadkowa pewnego działania.

Działamy, żeby ekonomia społeczna znalazła swoje miejsce w strategiach rozwojowych, jako kreator i realizator polityki społecznej państwa. Myślę, że z roku na rok będzie to wzrastało, bo będzie tworzył się rynek. Polityka społeczna jest takim samym dobrym rynkiem i na to zwróciłem uwagę w tych obu raportach, że obróć z sektorem publicznym jest podstawą funkcjonowania ekonomii społecznej.

Z punktu widzenia prawa my mamy bardzo dobre rozwiązania, lepsze niż na Zachodzie, tylko oni mają inną przewagę: zrozumienie, świadomość i kapitał społeczny tkwiący w samorządach lokalnych: że to są „nasi” ludzie, „nasze” przedsiębiorstwo, że oni stąd nie wyjadą, że to żadna „chińszczyzna”, że my tak naprawdę, nie tylko dajemy naszym ludziom pracę, ale wiemy że nas nie oszukają, bo mogą przegrać wszystko. To jest ten kapitał, w który musimy uderzyć; ja bym to nazwał **przyjaźnią z samorządami.**

Na koniec jeszcze krótko, co do instrumentów: banki i te **fundusze poręczeniowe**, to kluczowa sprawa. Te fundusze powstają regionalnie – już jest cztery czy pięć takich adresowanych wprost do przedsiębiorstw społecznych. Mazowsze nie jest tutaj pozytywnym przykładem. Opole jest w przededniu stworzenia takiego funduszu z własnych pieniędzy – gminy się zrzuciły, samorząd województwa powiedział, że dołoży drugie tyle. W Małopolsce działa, w warmińsko-mazurskim działa. Nie tworzy to jeszcze systemu, to jest pewien problem. To jest rola państwa. Walczymy o to, żeby ustalić strategię. Teraz wszyscy tłumaczą się kryzysem, ale myślimy o perspektywie 2013-2020, żeby to uruchomić. Podobnie jest z **Funduszem Pracy**; urzędy pracy działają bardzo różnie, ale mają problem z przepisami, ponieważ niestety w ramach ustawy o promocji zatrudnienia, ktoś, kto pisał to rozporządzenie, nie rozumie różnicy między daniem dotacji dla jednej osoby a daniem dotacji na spółdzielnię socjalną, kiedy wymaga się nieco innej konstrukcji myślenia. Jest dużo urzędników i urzędów pracy, które boją się podjąć decyzję, bo potem przyjdzie właściwa instytucja i kogo obciąży? No kogoś, kto tę decyzję podjął.

Kluczowa w naszej dyskusji o przedsiębiorstwach społecznych jest „**ulga na zakupy**”, i to jest to, co teraz rząd chce gwizdnąć, bo to jest pięćset milionów. Przypomnę, że nasz system opiera się na tym, że płacisz, bo nie zatrudniasz niepełnosprawnego, ale jeśli zatrudniasz, to dostajesz pieniądze, Trzecim filarem jest to, że jeśli kupujesz w firmie, która zatrudnia niepełnosprawnego, to nie płacisz tej kary za nie zatrudnianie. Te filary, wzorowane na Francji, mają niezmiernie duże znaczenie. To kupowanie powinno być jednym z filarów: jeśli kupisz w firmie społecznej, to będziesz miał z tego tytułu jakieś zniżki. To tak naprawdę jest dużo mniej kosztochłonne, a dużo więcej efektów przynosi, niż jakkolwiek inny przepis. Jeżeli kupuję, czyli już płacę za coś, mam ulgę, ale ta ulga i tak jest dużo mniejsza niż to, co wydam na zakup towaru. Czyli powoduję obrót gospodarczy, a mimo tego kupować będę tańszy produkt.

Lech Antkowiak: Jutro rano usiądę u siebie za biurkiem i będę prawdopodobnie rozmawiał z kolejnym klientem, który powie, że on by chciał zrobić spółdzielnię socjalną. Z mojego punktu widzenia, powodzenie ekonomii społecznej w Polsce będzie miało realne szanse wtedy, kiedy lokalny samorząd, jak najniżej usytuowany, będzie współodpowiadał za pracę i zatrudnienie. Dzisiaj samorząd gminny za to nie odpowiada, to jest zadanie, które się pojawia na poziomie powiatu. W ustawie jest zapis, że możemy tworzyć na poziomie gminnym lokalne punkty informacyjno-konsultacyjne z możliwością pierwszej usługi tam. Najważniejsza sprawa, żeby ten samorząd, na samym dole, czuł odpowiedzialność.

Na początku lat dziewięćdziesiątych odpowiadałem za realizowanie w skali kraju programu wspierania przedsiębiorczości, pożyczka Banku Światowego, ponad dwadzieścia milionów dolarów na to przeznaczonych, ale na poziomie kraju nic z tego nie wychodziło. Dopiero jak zesliśmy do poziomu gminy, na zasadzie: mamy pieniądze, jeżeli chcielibyście, żeby na waszym terenie powstawały podmioty gospodarcze, to wszystko dostaniecie, poza jednym: musicie dać do dyspozycji osiem, dwa, trzy, pięć lokali. Na tej bazie utworzymy wspólnie podmioty gospodarcze, powstaną

nowe miejsca pracy, będą płacone podatki itd. Przez trzy lata realizowaliśmy program na poziomie krajowym – ulotki, konferencje i nic, zero. Dopiero jak zeszedliśmy tam, gdzie jest życie, to zadziałało. Uważam, że dla ekonomii społecznej to też kapitalna sprawa.

Sprawa druga: ja się zgadzam z tymi, którzy mówią, że my w Polsce wydajemy na politykę społeczną ogromnie dużo pieniędzy; natomiast nie spotkałem jeszcze człowieka, który będąc beneficjentem tej pomocy, byłby z niej zadowolony. Twierdzę, że ten obszar, który próbujemy zagospodarować środkami na politykę społeczną jest tak olbrzymi, że każdy dostaje coś, ale nikt nie dostaje tyle, ile powinien dostać.

Kiedy patrzę na warszawską pomoc społeczną, to jest tak: jest cała armia ludzi, której mówi się: „dostaniesz pomoc, tylko coś spróbuj od siebie dać”. Nauczaliśmy ludzi żądać, wymagać, ale nie nauczaliśmy się od ludzi egzekwować. Mówimy ludziom „kochany, dostaniesz pomoc, jak będziesz zarejestrowanym bezrobotnym”. Czym to skutkuje? Tylko tym, że w Urzędzie Pracy pojawia się klient, który po prostu jest zarejestrowany jako bezrobotny. On nie jest gotowy do pracy, nie ma możliwości, żeby go rzeczywiście zaktywizować. Jest taka przepychanka: my mówimy do ośrodków pomocy społecznej: „przygotuj tego człowieka, my chcemy z nim rozmawiać o pracy, nie o tym, że on nie ma gdzie dzieci do żłobka posłać, że ma dziurę w dachu, że choruje”. Przygotujcie go do rozmowy o pracy. Przychodzi taki człowiek nieprzygotowany, bo jemu kazali przyjść. Coś z siebie daj, tyle ile możesz. Mnie się marzy taka sytuacja, żeby ośrodek pomocy społecznej przygotował tego człowieka do rozmowy o pracy. Trzeba szukać sposobów wsparcia, ale wzmacniać egzekucję wobec ludzi i indywidualizować.

Mamy rozwiązania systemowe; mam zapis, że mam objąć każdego klienta, który jest dłużej niż sześć miesięcy zarejestrowany indywidualnym planem działania. Ile powinienem mieć ludzi w Urzędzie Pracy w m.st. Warszawy, gdzie jest zarejestrowanych czterdzieści tysięcy ludzi? Totalna fikcja.

A my mówimy o ekonomii społecznej. Mamy byłych alkoholików, wyleczonych bądź zaleczonych, ludzi z ogromnymi deficytami i próbujemy z dnia na dzień zrobić z nich biznesmenów. A nie daj Bóg, jak nie damy im tych pieniędzy, jako urząd, to jesteśmy opluwani. W latach dziewięćdziesiątych robiliśmy analizę pożyczek, które wtedy dawały urzędy pracy. Trzydzieści procent pożyczek było nietrafionych – publiczne pieniądze poszły, potem część została odzyskana, ale trzydzieści procent ludzi wprowadzono w jeszcze gorszą sytuację niż ta, która mieli przychodząc do urzędu po pomoc. Jeśli dzisiaj stawiam jakąś barierę, żeby nie dać pieniędzy na działalność gospodarczą czy na spółdzielnię socjalną, to nie dlatego, że ja nie chcę tym ludziom pomóc, tylko wiem, że ci ludzie nie są do tego przygotowani. Mało tego, jest taki zapis „preferowane będą wnioski o założenie spółdzielni socjalnej, które będą poparte listami żelaznymi w postaci zleceń i w postaci instytucji wspierających”. Nie wydam trzysta i pół tysiąca, jeśli wiem, że za chwilę dramat będzie gorszy niż w tej chwili.

Wszystkim mądrym: instytucjom, fundacjom, stowarzyszeniom i różnym innym komitetom, które inicjują te działania mówię wprost: nie podrzucajcie mi tych ludzi pod drzwi [urzędu pracy]. Wykorzystajcie ten milion, dwa czy pięć [z projektu] na uczenie ludzi, czym jest ekonomia społeczna. Miejcie odwagę wejść z tymi ludźmi do urzędu, czuć się odpowiedzialnymi, przynajmniej tak długo, jak ja mam obowiązek ustawowy być za nich odpowiedzialny, czyli przez dwanaście miesięcy. Oczywiście to nie gwarantuje sukcesu, ale jest daleko większym gwarantem niż to, co próbujemy w tej chwili robić.

Tego typu działania – zaprzyjaźnienie się z samorządem, identyfikowanie, rozumienie, że to nie jest obca osoba, to jest Zenek, który mieszka dwie ulice dalej, w gminie da się już to robić, ale na poziomie powiatu, to jest abstrakt. Pieniądzy jest sporo, ale ja znam bardzo wielu dyrektorów, ale na palcach jednej ręki można policzyć urzędy, które mają procedurę przyznawania środków [na założenie spółdzielni socjalnej]. Większość tego nie planuje i mówią „daj mi święty spokój, ja nie mam do tego ludzi, ja się tego boję, potem nie będę świecił oczami”.

[...]

Piotr Frączak: Chciałbym żebyśmy spróbowali porozmawiać o tych obszarach czy branżach, różnie rozumianych, które można by było poradzić osobom czy organizacjom tworzącym spółdzielnie socjalne. Z tego, co żeśmy rozmawiali tutaj, to ja wyłapałem takie obszary:

- jeden to odpowiedzialny biznes, jako taki punkt, gdzie można popatrzeć,
- drugie, to ekologia,
- trzeci, to usługi użyteczności publicznej, szeroko rozumiane.

To padało, ale co jeszcze?

Lech Antkowiak: Centralny Związek Spółdzielczości Mieszkaniowej realizuje projekt, polegający z grubsza biorąc na tym, żeby zakładać **spółdzielnie socjalne przy spółdzielniach mieszkaniowych**. Jest cała armia ludzi, która nie płaci i prędzej czy później skończy się to katastrofą. Spółdzielnia mieszkaniowa zwraca się z prośbą, żeby pomóc. Siedemset rodzin nie płaci. Wszyscy piszą, że nie płacą, bo są bezrobotni. Z tych siedemset rodzin, fizycznie zarejestrowanych w Urzędzie Pracy jako bezrobotni było osiemnastu. Zaczęliśmy się zastanawiać nad utworzeniem spółdzielni, która by działała w ramach tej spółdzielni mieszkaniowej. Prezes tej spółdzielni powiedział: „ja zlecam prace porządkowe, hektary do zagrabienia, odśnieżania, malowania, proste rzeczy, najprostsze z możliwych”. Jest to obszar takich spraw, które można robić.

[...]

Cezary Miżejewski: Wiadomo, że trzeba szukać **prac prostych, porządkowych**. Wszystkie te prace porządkowe, **remontowo-budowlane**, to jest moim zdaniem wszędzie samograj. Gdziekolwiek taka spółdzielnia powstanie, to zawsze znajdzie na tyle rynku żeby zarobić na sobie: **tereny zielone**, usługi remontowo-budowlane i sprzątające. A dodatkowo, to co moim zdaniem zawsze się sprawdzi, to są **usługi socjalne**, proste usługi socjalne. To, co się będzie działo w demografii spowoduje popyt na usługi opiekuńcze, które nie wymagają kwalifikacji pielęgniarek. [...]

Piotr Frączak: Ja mam jeszcze pytanie o kwestie przekształceń i formę działalności. Czy spółka jest rzeczywiście lepsza niż spółdzielnia i dlaczego?

Zofia Żuk: Zmusiły nas przepisy. W tej formie spółdzielczej czuliśmy się niezłe, ale jeśli mówi się, że będzie zrównany rynek chroniony z otwartym, jeśli mówi się, że spółdzielnie to getta, jeśli tak jest prowadzona polityka, a to po prostu zmusza, żeby się przekształcać, bo są nierówne warunki traktowania. Są zakłady pracy chronionej prywatne, gdzie jest właściciel albo spółka z.o.o. i są spółdzielnie, które nie mają większego wsparcia, natomiast muszą spełniać dużo więcej ról społecznych i skąd mają na to brać pieniądze? W mentalności pracowników zostało, że w spółdzielni wszystko się należy. [...] Doszłam do wniosku, że żeby utrzymać te dwieście pięćdziesiąt osób, w tym prawie dwustu niepełnosprawnych, z bardzo różnymi schorzeniami, ale dla których jestem w stanie stworzyć jakieś stanowisko, to warto te osoby utrzymać, a dla innych utworzyć spółdzielnię socjalną. Utworzyliśmy stowarzyszenie. Ja nie chcę zostawić tych ludzi samym sobie, ale nie mogę realizować celów społecznych w firmie działającej w gospodarce rynkowej i mającej takie samo dofinansowanie, jak zakład pracy chronionej na otwartym rynku pracy. [...] Ciągłe mówienie, że otwarty rynek przyjmie wszystkich niepełnosprawnych, to nieprawda. Zbawienne jest tworzenie spółdzielni socjalnych. Spółdzielnie socjalne nigdy nie rozrosną się w ogromne molochy. W spółdzielniach były osoby ciężko poszkodowane i za to nie ma profitów, dlatego te osoby z poważną niepełnosprawnością mogą znaleźć zatrudnienie w spółdzielniach socjalnych i tutaj nie ma nastawienia na zysk i to jest bardzo dobre. Zakłady pracy chronionej, na otwartym rynku pracy czy właściciel czy udziałowiec wypracowuje zysk i dzieli. U nas w spółdzielniach też płaci się udziały. Każdy członek spółdzielni

musiał wpłacać udziały, ale kto będzie płacił udziały, jeśli nie będzie miał żadnej dywidendy z tego? No właściwie nonsens. Jeśli ma spółdzielnia pracować, tak żeby mieć zysk i wypłacać dywidendę, to nie ma takiej możliwości, żeby na otwartym rynku pracy zatrudniać społecznie. Lepiej to podzielić: niech będzie gospodarka rynkowa, tam gdzie się wypracowuje zysk, natomiast niech będą spółdzielnie socjalne, warsztaty terapii zajęciowej, organizacje non profit, gdzie nie ma zysku. Jeśli idzie się w kierunku otwartego rynku pracy, to on musi być dla wszystkich jednakowy. Nie może być tak, że skoro wy jesteście spółdzielnią, to zatrudniacie wszystkich najciężiej poszkodowanych, a dostaniecie te same warunki, co na otwartym rynku pracy; już nie ma ulg i dotacji.

Piotr Frączak: To dobry przykład przejścia od spółdzielni do biznesu, który wspiera ekonomię społeczną w formie spółdzielni czy stowarzyszenia.

Zofia Żuk: Żeby spółdzielnie socjalne mogły funkcjonować trzeba wzmocnić je w zakresie infrastruktury. Dlatego spółdzielnie inwalidów działały tak długo i tak owocnie, że miały stworzoną bazę ze środków państwowych. Centralny Związek dawał dotacje na budowę zakładów. Ja nie mówię żeby wszystko od podstaw, bo to nie te czasy, ale nie da się bez zaplecza technicznego. Nawet nieduże pieniądze, żeby ktoś mógł wyremontować budynek, nie mówię o budowaniu takich molochów, jak za socjalizmu, bo nikt ich teraz utrzymać nie może, ale popadamy z jednej skrajności w drugą. Kiedyś budowano olbrzymie zakłady, z przedszkolami i żłobkami, teraz spółdzielnie socjalne nie mają nic; nie utrzymają się, jak nie będą miały swojego kąta. Niech dadzą np. starą szkołę, którą za grosze chce sprzedać, wójt czy burmistrz. [...] Granty są potrzebne, nie tylko na szkolenia. Dobry menadżer musi być. Ale ci wszyscy ludzie, którzy np. sprzątają, nie muszą być tyle czasu szkoleni, bo w czym? Im trzeba za te pieniądze kupić jeszcze jedną maszynę, żeby mogli sprzątać jeszcze jeden budynek. Ja jestem praktykiem i tylko dlatego, że ja się uparłam udało nam się tę bazę stworzyć, ale nie wypracowaliśmy takiego zysku. [...]

Piotr Frączak: Kwesta infrastruktury, to nie tylko kwestia socjalizmu, bo jak się popatrzy na historię spółdzielczości w PRL-u, to po roku najmniejsza wiejska spółdzielnia miała swój własny sklep. Tego nie mogą przeskoczyć organizacje pozarządowe: żeby nie miękkie efekty, tylko zacząć myśleć w kategoriach twardych.

No dobrze, do czego żeśmy doszli..? Te obszary nie są jasno zdefiniowane, ponieważ zależą od **lokalnych potrzeb i zasobów**, ponieważ ta ekonomia ma być w dużej mierze zakorzeniona lokalnie, bo taka jest jej siła, więc od tego zależy.

Ale rysują się pewne obszary:

- usługi socjalne, bo to jest rynek, który będzie rósł i tu spółdzielnie socjalne mogą spełnić swoją rolę
- ale też wszystkie usługi użyteczności społecznej: remontowe i budowlane, porządkowe, tereny zielone, które są zależne od samorządów albo spółdzielni mieszkaniowych;
- system powiązania z biznesem, albo ekonomią społeczną starego typu;
- szukanie różnych źródeł finansowania;
- jednak ta ekologia, chociaż obecna tylko w jednym przykładzie, ale wg mnie to też ważny obszar.

UWAGA:

Wypowiedzi uczestników panelu są nieautoryzowane; stanowią zapis dyskusji panelowej.