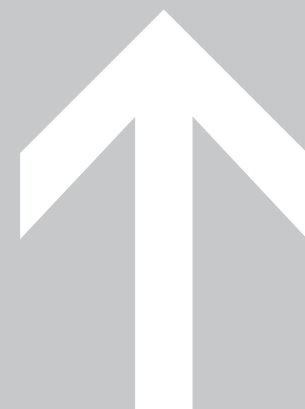




Kompetencje przedsiębiorstw społecznych jako aktorów na rynku pracy

Kuba Wygnański

BIULETYN nr 14
grudzień 2008



Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych

Warszawa, grudzień 2008

Projekt graficzny: Frycz | Wicha

Skład graficzny: Mirosław Piekutowski

Wszystkie prawa zastrzeżone.

Przedruk i reprodukcja w jakiegokolwiek postaci całości lub części biuletynu bez pisemnej zgody Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych są zabronione.

ISSN 18 98 – 69 6 X

Kompetencje przedsiębiorstw społecznych jako aktorów na rynku pracy

Kuba Wygnański

Wstęp

Rynek pracy w Polsce przechodzi obecnie przez szczególny okres. Ogólne wskaźniki bezrobocia są pociesząco niskie w porównaniu z poprzednimi latami. Bezrobocie nie jest już „dwucyfrowe” i wiele osób skłonnych jest uważać, że problem zgoła przestał istnieć. Wypowiedzi takie pojawiają się nie tylko w ustach niektórych polityków, ale są także niebezpiecznie często rozpowszechnione w opinii publicznej. Większość osób uważa, że „każdy - jeśli tylko chce - może znaleźć pracę”. To prawda, że osoby zdolne i zmotywowane do pracy w znakomitej większości mogą ją zdobyć (choć oczywiście pozostaje pytanie o jakość zatrudnienia). Wśród bezrobotnych pozostają jednak przede wszystkim ci, których dystans od rynku pracy jest obiektywnie większy. Przypomnijmy, że w Polsce ciągle jeszcze ponad pół miliona osób bezrobotnych nie ma pracy od ponad 2 lat. Wielu w ogóle nie rejestruje się i rezygnuje z poszukiwań. Czasem pozostawanie bez pracy jest wynikiem własnego zaniechania bądź wyboru, ale bardzo często dzieje się tak wskutek obiektywnie niższych szans na rynku pracy (np. z powodu wieku, niepełnosprawności, środowiska społecznego czy braku dostępu do dóbr, rynków i usług). Można powiedzieć, że problem bezrobocia w Polsce z ilościowego zmienił charakter na jakościowy. Warto np. przypomnieć, że Polska ma obecnie najniższy w UE wskaźnik zatrudnienia niepełnosprawnych. Do takiego stanu rzeczy przyczyniły się m.in. dotychczasowe pasywne formy pomocy na rynku pracy. Aby osoby te znalazły się na rynku pracy, potrzebne są inne – bardziej intensywne, bardziej wszechstronne i bardziej zindywidualizowane – działania. Ze względu na szczególną sytuację na rynku pracy istnieje możliwość, a nawet konieczność skoncentrowania się na tych właśnie grupach. W stosunku do tych osób nie bardzo działają tradycyjne mechanizmy „kar i nagród”. Przekonanie ich do podjęcia pracy i ryzyka wymaga stworzenia specyficznych warunków instytucjonalnych i jeśli można tak powiedzieć motywacyjno – emocjonalnych. Chodzi o to, aby nie tyle zmusić, ale raczej przekonać je do tego, że warto starać się o uzyskanie pracy, a co za tym idzie – także dochód

(wyższy niż transfery socjalne) i tym samym większą kontrolę nad własnym życiem i większą niezależność. Jest to niezwykle trudne zadanie. Ekonomia społeczna i działające w jej ramach przedsiębiorstwa społeczne nie są jedynym rozwiązaniem ale z całą pewnością mogą być istotnym elementem działań na rynku pracy, tym bardziej, że, jak się wydaje, do specyficznej „inwestycji” w rozwój ekonomii społecznej jako jednego z mechanizmów pracy z grupami trwale wykluczonymi mogłyby być zastosowane stosunkowo znaczne środki Funduszu Pracy.

Zdefiniowanie przedsiębiorstwa społecznego

Pojęcie ekonomii społecznej i przedsiębiorstwa społecznego jest w Polsce stosunkowo nowe. Jego popularność związana jest w szczególności z działaniami projektu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL prowadzonego w Polsce do połowy 2008 roku. EQUAL pomysłany był jako tzw. laboratorium rynku pracy, stąd wydaje się on szczególnie wart przywołania w niniejszym biuletynie. W ramach EQUAL uruchomiono w Polsce ponad 100 partnerskich projektów, podzielonych na specyficzne grupy docelowe. Pełną ich listę (nie tylko zresztą polskich) można znaleźć na stronach internetowych EQUAL¹. W ramach tego programu zgromadzono bardzo wiele wartych poznania doświadczeń. Wyodrębniono także specyficzną grupę projektów mających na celu promocję ekonomii społecznej w Polsce. Jeden z nich to projekt „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, administrowany przez Fundację Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, w ramach którego wykonano pokaźną ilość studiów i badań oraz uruchomiono szereg działań mających na celu promocję ekonomii społecznej w Polsce. Doświadczenia projektu opisane zostały w licznych publikacjach i biuletynach i dostępne są na portalu www.ekonomiaspoleczna.pl. W ramach projektu dopracowano się też zarówno definicji pojęcia „przedsiębiorstwo społeczne”, jak i jego ope-

¹ http://ec.europa.eu/employment_social/equal/index_en.cfm

racionalizacji. Nie było to łatwe, bowiem na świecie brakuje w tej sprawie powszechnej zgody. W ramach prac badawczych zidentyfikowano aż kilkadziesiąt prób sformułowania definicji przedsiębiorstwa społecznego. Zdecydowaliśmy się na wybranie i opisanie jednej, ale za to najczęściej przywoływanej i stosowanej definicji przedsiębiorstwa społecznego sformułowanej przez europejską sieć badawczą EMES. W wersji opisowej wygląda ona następująco:

Przedsiębiorstwo społeczne może być zdefiniowane jako prywatna, autonomiczna organizacja dostarczająca produktów lub usług na rzecz szerszej społeczności (community), której założycielem albo zarządzającym jest grupa obywateli i w której zakres korzyści materialnych podlega ograniczeniom. Przedsiębiorstwo społeczne przywiązuje dużą wagę do swej autonomii. Jest gotowe do przyjmowania ekonomicznego ryzyka związanego z prowadzoną w sposób ciągły działalnością społeczno-ekonomiczną.

Przedsiębiorstwa społeczne to zbiór instytucji, które łączy fakt, że starają się **realizować cele społeczne przy użyciu instrumentów rynkowych**. Taka jest zasada ich wyodrębniania i podstawowa ich kompetencja. Owo połączenie misji i rynku może przybierać bardzo różne formy. Czasem realizacja celów społecznych jest osiągnięta bezpośrednio poprzez działalność ekonomiczną, czasem nie ma z nią żadnego związku, a na cele społeczne przeznaczane są wyłącznie zyski osiągnięte w ramach działalności gospodarczej. Najczęściej jednak mamy do czynienia z sytuacjami pośrednimi, w których chodzi o maksymalizację „mieszanych” wartości – zarówno ekonomicznych jak i społecznych.² Jedną z najczęstszych wartości i funkcji o charakterze społecznym są działania integracyjne na rynku pracy. Na ile istotnie są one wypełniane?

Ważny z tego punktu widzenia może być fakt, że szeroko rozumiane podmioty ekonomii społecznej tworzą bardzo istotny zasób miejsc pracy w Europie i coraz

ważniejszą gałąź gospodarki. Dotyczy to zwłaszcza obszaru usług (w tym usług społecznych, na które popyt w Europie wzrasta). Żeby opisać skalę tego zjawiska dość powiedzieć, że obecnie w UE sektor ekonomii społecznej to zbiór prawie miliona instytucji tworzących łącznie ok. 11 mln miejsc pracy i wytwarzający ok. 10% PKB. Szczegółowo skalę tego zatrudnienia pokazuje Tabela 1.

W Polsce można mówić o grupie ponad 90 tys. instytucji łącznie dostarczających ponad pół miliona miejsc pracy. Tabela 2 prezentuje szacunki dotyczące poszczególnych typów instytucji i skali zatrudnienia.

Szczególno rolę pełnią tu organizacje pozarządowe, które dają ponad 60 tys. miejsc pracy. W ogólnym rachunku nie jest to wiele, ale sektor ten w porównaniu z innymi ma stosunkowo duży potencjał rozwojowy. To, czy zostanie on jednak zrealizowany, zależy przede wszystkim od tego, czy uda się włączyć go w większym niż dotychczas stopniu w wypełnianie zadań publicznych. To zaś wymaga zastosowania na szeroką skalę nieco innej niż obecna wzajemnej relacji. Dominująca obecnie kultura grantu (nieprzewidywalne i epizodyczne wsparcie) musiałaby zostać zastąpiona kulturą partnerstwa, w której możliwe jest współtworzenie i realizacja długofalowych systemowych działań.

Funkcje przedsiębiorstw społecznych

Przedsiębiorstwa społeczne (rozumiane tu szeroko, bez względu na formę prawną) mogą pełnić bardzo różnorodne funkcje³. Bynajmniej nie powinny być one zredukowane do działań prozatrudnieniowych w stosunku do osób, które mają (przejściowe lub trwałe) kłopoty na otwartym rynku pracy. Oczywiście te właśnie funkcje obchodzą nas tu najbardziej, ale nie należy dopuszczać do tego rodzaju redukcji. Dla samych przedsiębiorstw społecznych (poza spółdzielniami i spółdzielniami socjalnymi oraz spółdzielniami pracy w szczególności, w których

2 Kim Alter - Typologia przedsiębiorczości społecznej w: Antologia tekstów - Przedsiębiorstwo Społeczne, red J. Wygnański, FISE 2007

3 Opis wybranych przedsięwzięć z zakresu ekonomii społecznej zawiera tzw. Atlas Dobrych Praktyk Ekonomii Społecznej. Jest on dostępny pod adresem www.ekonomiaspoleczna.pl

Tabela 1.

Kraj	Spółdzielnie	Towarzystwa wzajemne	Stowarzyszenia i fundacje	OGÓŁEM	% OGÓLNEGO ZATRUDNIENIA
Belgia	17 047	12 864	249 700	279 611	6,9
Francja	439 720	110 100	1 435 330	1 985 150	8,3
Irlandia	35 992	650	118 664	155 306	9,0
Włochy	837 024	uwaga*	499 389	1 336 413	6,2
Portugalia	51 000	uwaga*	159 950	210 950	4,4
Hiszpania	488 606	3 548	380 060	872 214	5,4
Szwecja	99 500	11 000	95 197	205 697	4,8
Austria	62 145	8 000	190 000	260 145	6,9
Dania	39 107	1 000	120 657	160 764	6,0
Finlandia	95 000	5 405	74 992	175 397	7,5
Niemcy	466 900	150 000	1 414 937	2 031 837	5,7
Grecja	12 345	489	57 000	69 834	1,8
Luksemburg	748	nie dotyczy	6 500	7 248	3,9
Holandia	110 710	nie dotyczy	661 400	772,110	9,5
Wielka Brytania	190 458	47 818	1 473 000	1 711 276	6,1
Cypr	4 491	nie dotyczy	nie dotyczy	4 491	1,5
Czechy	90 874	147	74 200	165 221	3,5
Estonia	15 250	nie dotyczy	8 000	23 250	4,1
Węgry	42 787	nie dotyczy	32 882	75 669	2,0
Łotwa	300	nie dotyczy	nie dotyczy	300	0,0
Litwa	7 700	0	nie dotyczy	7 700	0,6
Malta	238	nie dotyczy	nie dotyczy	238	0,2
Polska	469 179	nie dotyczy	60 000	529 179	3,9
Słowacja	82 012	nie dotyczy	16 200	98 212	4,6
Słowenia	4 401	270	nie dotyczy	4 671	0,5
OGÓŁEM	3 663 534	351 291	7 128 058	11 142 883	5,9

* Dane dotyczące towarzystw wzajemnych zostały zagregowane z danymi dotyczącymi spółdzielni socjalnych (źródło: CIREC, 2005)

Tabela 2.

Typy instytucji	Przybliżona liczba instytucji	Liczba zatrudnionych (w przeliczeniu na pełne etaty)	Liczba członków
Stowarzyszenia i fundacje	75 000	ok. 65 000	9-10 000 000
Organizacje samorządu gospodarczego	5 500	33 000	1 100 000
Spółdzielnie	12 800	490 000	ok. 10-11 000 000
Z tego: spółdzielnie inwalidów	350	55 000	30 000
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych	9	500	?
Inne organizacje wzajemnościowe	880	?	?
Spółdzielnie socjalne	1202		400
Zakłady Aktywności Zawodowej	48	1700	-
Centra Integracji Społecznej	55	500+?	-
Ogółem	ok. 94 000	ok. 600 000	ok. 16-17 mln

* Prezentowana tu tabela przygotowana była w czerwcu 2008 roku. Wiele wskazuje na to, że od tego czasu znaczna część spółdzielni socjalnych zakończyła działalność. Jest to poważna strata i przykład sytuacji, w której ciekawy instytucjonalny mechanizm („importowany” z Włoch) nie jest zaadaptowany w sposób poprawny. Powodów tego stanu rzeczy jest wiele, ale niniejszy artykuł nie jest właściwym miejscem na ich rozważanie

w oczywisty sposób chodzi o stworzenie miejsc pracy dla jej uczestników) motyw ten pojawia się stosunkowo rzadko. Dość powiedzieć, że spośród 18% organizacji pozarządowych (a zatem fundacji i stowarzyszeń), które angażują się w ogóle w działalność ekonomiczną, jedynie nieco ponad 7% jako jeden z motywów uruchomienia działalności ekonomicznej wymienia: „Angażowanie podopiecznych w aktywność zawodową, tworzenie miejsc pracy dla osób zagrożonych trudnościami na rynku pracy” natomiast nieomal 70% przypadków działalności ekonomicznej to: „Pozyskiwanie jak największej ilości środków finansowych dla realizacji celów statutowych, rozwiązywania ważnych problemów społeczności lokalnej”⁴. Rzecz jasna i w tym ostatnim wypadku motyw zatrudnienia także się pojawia, ale jest on poniekąd wtórny i niekoniecznie dotyczy osób, które mają obiektywne problemy w odnalezieniu się na rynku pracy.

A.

Integracja w ramach rynku pracy i przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu

Jak już mówiliśmy, nie jedyne, ale niezwykle ważne z punktu widzenia niniejszego artykułu, są kompetencje przedsiębiorstw społecznych w dziedzinie działań prozatrudnieniowych⁵. Mogą one przybierać bardzo różnorodne formy. Łączy je jednak to, że ich celem jest podniesienie szans podopiecznych / beneficjentów na znalezienie się na rynku pracy. Kompetencje te są niezwykle potrzebne, bowiem w grupie bezrobotnych pozostali ci, którzy mają szczególne trudności w samodzielnym odnalezieniu się na rynku pracy. Przedsiębiorstwa społeczne oferują nową perspektywę w tego rodzaju działaniach. Proponują oto,

4 Badania KLON/JAWOR 2008

5 Więcej na ten temat w opracowaniu: „Kontekst ekonomii społecznej”, Michał Boni – Teksty Ekonomia Społeczna, FISE 2007

aby na osoby bezrobotne patrzeć w kategoriach możliwego do uruchomienia potencjału, nie zaś w kategoriach „problemu do rozwiązania”.

Prozatrudnieniowe przedsiębiorstwa społeczne adresują swoje działania do wielu różnych grup osób (beneficjentów), m.in.:

- osób młodych (z grup szczególnie narażonych na problemy na rynku pracy, takich jak opuszczający domy dziecka)
- osób, które starają się godzić pracę z opieką nad dziećmi lub innymi osobami zależnymi (np. trwale chorującymi członkami rodziny)
- byłych więźniów opuszczających zakłady karne
- mniejszości etnicznych i narodowych, uchodźców
- osób uzależnionych i wychodzących z uzależnienia
- osób po 50. roku życia, a także starszych, które często nie chcą zaniechać aktywności zawodowej i społecznej

We wszystkich powyższych przypadkach znalezienie pracy na otwartym rynku pracy bywa dość skomplikowane, ale pod pewnymi warunkami jest jednak możliwe. Znacznie bardziej złożona jest sytuacja osób, które z powodu obiektywnie niższej wydajności pracy mają kłopot z konkurowaniem na otwartym rynku pracy. Chodzi tu w szczególności o osoby o różnym stopniu niepełnosprawności. W ich przypadku zatrudnienie i utrzymanie się na otwartym rynku pracy wymaga wzmoczonego wysiłku, zarówno ich samych, jak i często innych osób i instytucji (w tym przedsiębiorstw społecznych). Kompetencje przedsiębiorstw społecznych są tu niezwykle ważne (choć na ogół niestety niedoceniane).

W tym miejscu warto też wprowadzić rozróżnienie: w niektórych sytuacjach istotą działań jest włączanie tych osób do otwartego rynku pracy, w niektórych konieczne są trwałe warunki zatrudnienia chronionego. Dobrym przykładem drugiej z opisywanych tu okoliczności może być sytuacja osób z autyzmem. Z olbrzymim prawdopodobieństwem można stwierdzić, że nie znajdują się one na otwartym rynku pracy i że konieczne jest zaprojektowanie specjalnie dla ich potrzeb przedsiębiorstwa społecznego (przykładem takiego przedsięwzięcia w Polsce może być „Pracownia Rzeczy Różnych” Fundacji Synapsis). W takich wypadkach

szczególnie wyrazista jest unikalność kompetencji organizacji pozarządowych jako jednostek prowadzących przedsiębiorstwa społeczne. Charakteryzuje je na ogół większa gotowość do zindywidualizowanej, całościowej pomocy podopiecznym, odróżniająca w dużej mierze przedsiębiorstwa społeczne od wielu innych instytucji świadczących usługi na rynku pracy – w tym, w szczególności, od instytucji czysto komercyjnych. Orientacja na misję i rzeczywista intencja trwałego rozwiązywania problemów daje im olbrzymią przewagę w tego rodzaju działaniach.

Można zatem powiedzieć, że jedną z najważniejszych funkcji przypisanych przedsiębiorstwom ekonomii społecznej są właśnie zadania prozatrudnieniowe (szczególnie w UE). Można nawet wyodrębnić specyficzny podsektor przedsiębiorstw ekonomii społecznej, tzw. *Work Integration Social Enterprises (WISE)* dedykowany tego rodzaju działaniom.

Działania przedsiębiorstw społecznych na szeroko rozumianym rynku pracy różnią się nie tylko grupami, do których są adresowane, ale także formami, jakie przyjmują. Nie zawsze chodzi wprost o bezpośrednie zatrudnianie osób. Często są to działania pośrednio zmierzające do odnalezienia się na rynku pracy, m.in. przez dostarczanie informacji o rynku pracy i usługach, szkolenia oraz różne formy doradztwa. Częstość tego rodzaju działań w środowisku organizacji pozarządowych prezentuje Tabela 3.

Częstotliwość opisywanych tu form działań ma istotny związek z pojawieniem się środków publicznych na ich prowadzenie w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Dotyczy to w szczególności różnego rodzaju szkoleń. Obserwujemy ich zalew i co za tym idzie inflację. Ktoś mógłby uznać, że działania te mają charakter aktywizujący, ale często okazuje się, że nie przynoszą one zamierzonego rezultatu. Są to „najbardziej pasywne z aktywnych” form zapobiegania bezrobociu. Coraz częściej słyszy się anegdoty o „zawodowych” beneficjentach szkoleń i o tym, jak trudno w ogóle wyrekrutować ich uczestników. Szkolenia są najprostszą i najmniej ryzykowną formą działań. To między innymi dlatego ich prowadzenie stało się tak popularne. Wydaje się, że system wymaga istotnej

Tabela 3.

TYP DZIAŁAŃ (Badania KLON/JAWOR 2007)	% ogółu organizacji pozarządowych prowadzący dany typ działań
Szkolenia, kursy zawodowe	5,4
Aktywizacja zawodowa (np. trening psychologiczny)	4,2
Zatrudnienie, tworzenie stałych miejsc pracy	2,5
Organizowanie pracy tymczasowej	2,1
Organizowanie praktyk, staży	2,6
Praca chroniona, zatrudnienie wspomagane / socjalne	0,7
Usługi na rzecz instytucji rynku pracy	0,9
Inne działania w zakresie usług rynku pracy i zatrudnienia	3,1

zmiany, tak aby wspierać działania w oparciu o kryterium osiągnięcia pożądaných z punktu widzenia polityki rynku pracy rezultatów. Bez tej zmiany grozi nam marnotrawstwo środków na niespotykaną wcześniej skalę. Działania na rzecz zmiany tej sytuacji i modernizacji usług rynku pracy prowadzi od lat Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, która sformułowała szereg systemowych propozycji w tej sprawie dotyczących np. tzw. trajektoryjnych kontraktów na usługi rynku pracy, a zatem takich, które nagradzają istotne postępy w zakresie włączania do rynku pracy i eliminują działania pozorne.

B.

Dostarczanie usług publicznych

Poza funkcjami prozatrudnieniowymi przedsiębiorstwa społeczne działają w bardzo wielu sektorach. Przede wszystkim jest to jednak szeroko rozumiany sektor usług. Chodzi o usługi skierowane na otwarty rynek, usługi wzajemne, ale także usługi o charakterze publicznym. Oczywiście w tym wypadku możliwe jest łączenie dostarczania usług z działaniami na rzecz rynku pracy – innymi słowy

można starać się prowadzić usługi poprzez zatrudnianie osób, którym grozi wykluczenie z rynku pracy. Warto podkreślić, że fakt dostarczania usług o charakterze publicznym jest czymś nowym w stosunku do tradycyjnej ekonomii społecznej (w szczególności działających od wielu lat spółdzielni), która czasem z tego powodu nazywana jest „nową” ekonomią społeczną. Usługi publiczne mogą mieć bardzo różny charakter, ale przynajmniej dwie ich grupy (usługi społeczne oraz usługi techniczne) są szczególnie ważne dla przedsiębiorczości społecznej.

B. 1

Usługi społeczne (pożytku publicznego)

Mogą to być np. usługi edukacyjne – prowadzenie przedszkola czy szkoły, a także różne formy kształcenia ustawicznego oraz edukacji nieformalnej. Czasem działalność edukacyjna sama w sobie ma charakter ekonomiczny, czasem zaś przedsiębiorstwo społeczne wykorzystane jest jako źródło dodatkowych środków na tego rodzaju działania. Przedsiębiorstwa społeczne mają też szczególnie duży potencjał, jeśli chodzi o działania w obszarze szeroko rozumianych usług społecznych – są to zarówno te usługi, które nie konkurują na rynku (np. schroniska dla bezdomnych), ale i te, w których konkurencja taka się pojawia (chodzi o konkurencję zarówno o środki publiczne, jak i o samych konsumentów), np. usługi opiekuńcze świadczone w domu oraz prowadzenie różnego rodzaju instytucji opiekuńczych. Pokrewne temu są działania w obszarze szeroko rozumianej służby zdrowia. Mowa tu przede wszystkim o personelu pomocniczym, który jest w stanie odciążać wykwalifikowany personel – lekarzy i pielęgniarki. Obecnie w każdej z tych dziedzin istnieją ciekawe przykłady działań. Jednym z nich jest spółdzielnia sanitariuszek z Chorzowa (Spółdzielnia Socjalna Szansa i Wsparcie -> zobacz Atlas Dobrych Praktyk Ekonomii Społecznej), innym – uruchamiana obecnie także na Śląsku sieć usług przedszkolnych.

Wydaje się, że mądrze zarządzane rynki usług społecznych stanowią potencjalnie najbardziej obiecujący obszar rozwoju przedsiębiorstw społecznych. Niestety,

w ostatnich latach w Polsce często nie są one zarządzane mądrze, czego przykładem może być wprowadzenie zasady, zgodnie z którą zakup usług opiekuńczych odbywa się w oparciu o mechanizm zamówień publicznych, gdzie za jedyne kryterium wskazywano cenę. W konsekwencji takie podejście zniszczyło w istocie ów specyficzny rynek. Jest bowiem oczywiste, że w tym przypadku szczególnie istotne są kompetencje i doświadczenie dostawcy usługi, a nie fakt, że dostarczone są one najtaniej. Rynek został de facto zrujnowany – opisany mechanizm spowodował z jednej strony niską jakość usług publicznych, z drugiej ucieczkę w szarą strefę. Ciągłe jednak wydaje się, że ten właśnie obszar rozwoju przedsiębiorstw społecznych może być szczególnie ważny w przyszłości. Pomocne dla jego rozwoju byłoby wprowadzenie (będącej w fazie studialnej) ustawy o przedsiębiorstwach społecznych, a także zapoznanie się z interesującymi w tej dziedzinie doświadczeniami zagranicznymi (w szczególności brytyjskim Community Interest Company oraz włoskimi Spółdzielniami Społecznymi typu A)⁶.

B.2

Usługi technicznie (usługi użyteczności publicznej)

Innym rodzajem usług o charakterze publicznym są różnorodne usługi techniczne. Mogą one dotyczyć np. utrzymywania zieleni miejskiej i innych prac porządkowych dotyczących mienia publicznego. Pokrewne temu są także usługi związane ze zbieraniem odpadów i ich utylizacją. Za dobry przykład tych ostatnich może służyć warszawskie Stowarzyszenie „Niepełnosprawni dla Środowiska EKON”, dające obecnie pracę ponad 800 osobom niepełnosprawnym (w tym szczególnie trudno „zatrudnialnej” grupie osób chorujących psychicznie). Przedsiębiorstwa społeczne mogą też organizować usługi transportowe zarówno dla osób niepełnosprawnych i niedołączonych (tzw. *para transit*), jak i transport ogólnodostępny (dla przykładu w Londynie przedsiębiorstwo społeczne prowadzi sieć

autobusów dla dzielnicy Hackney, a we Włoszech coraz bardziej popularne są miejskie wypożyczalnie rowerów prowadzone przez spółdzielnie socjalne). Usługi tego rodzaju mogłyby zostać w Polsce bardziej rozwinięte. Wymaga to jednak przede wszystkim znacznie lepszej integracji polityk publicznych (szczególnie na poziomie samorządu). Administracja publiczna nie jest bowiem tylko dystrybutorem różnego rodzaju socjalnych transferów, ale też jednym z największych nabywców na rynku. Te fakty należy połączyć. Obowiązujące reguły i doktryny dysponowania publicznymi pieniędzmi nie zachęcają do tego, ale trzeba mieć nadzieję, że z czasem w Polsce, podobnie jak w innych krajach UE, zaczną obowiązywać tzw. społeczne klauzule w procedurze zamówień publicznych. To one zezwalają na zachowanie konkurencji między dostawcami.

C.

Usługi na otwartym rynku

Przedsiębiorstwa społeczne mogą też skutecznie dostarczać usług na otwartym rynku. Z tego punktu widzenia są takimi samymi przedsiębiorcami jak inni. W szczególności dotyczy to tradycyjnych spółdzielni, ale także organizacji pozarządowych uruchamiających działalność gospodarczą. Instytucje takie nie mają i raczej nie powinny mieć żadnych szczególnych ulg o charakterze podatkowym. Dochód uzyskiwany z takiej działalności jest w części lub całości albo dzielony między członków spółdzielni (w pierwszym przypadku) lub przekazywany na cele statutowe organizacji (w tym wypadku zwolnienie dotyczy jedynie transferu zysków). Szczególnie interesujące są jednak działania przedsiębiorstw, które dostarczając takich właśnie usług dają jednocześnie pracę specyficznym „trudno zatrudnialnym” grupom osób. Wśród tego rodzaju usług wymienić można m.in. usługi budowlano-remontowe, turystyczne, hotelarskie, usługi w dziedzinie sprzętania czy ochrony mienia, usługi gastronomiczne, ale także usługi informatyczne i różne formy specyficznie zorganizowanej telepracy (np. prowadzenie *call center* na potrzeby innych instytucji). Ciekawym przykładem tego rodzaju

⁶ Więcej na ten temat w „Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych: przykłady z kilku krajów europejskich”, D. Daniele, *Ekonomia Społeczna* Teksty, FISE 2007

działań mogą być opisane w Atlasie Dobrych Praktyk Ekonomii Społecznej - > Spółdzielnia Socjalna w Byczynie czy Pensjonat „U Pana Cogito” w Krakowie.

D. **Usługi o charakterze wzajemnym**

Ten bardzo specyficzny rodzaj działań odwołuje się do jednej z najważniejszych wartości ekonomii społecznej, a mianowicie – wzajemności. Mogą to być przedsięwzięcia działające w obszarze rynku i konkurencyjne właśnie ze względu na swój wzajemnościowy charakter, np. ubezpieczenia wzajemne (TUV-y), usługi zdrowotno-opiekuńcze, spółdzielnie telefoniczne etc. Inną grupą przedsięwzięć opartych na wzajemności są „alternatywne” mechanizmy wymiany działające poza rynkiem. Są to np. Banki Czasu, czy systemy wymiany towarowej – bartery lub tzw. LETS’y (*Local Exchange Trade System*). Te ostatnie nie dają szans na bezpośrednie płatne zatrudnienie, ciągle jednak mogą stanowić ważny element uzupełniający oficjalne / instytucjonalne systemy wsparcia oraz pośrednio sprzyjać aktywizacji zawodowej.

E. **Tworzenie i ochrona dóbr publicznych**

Sektor przedsiębiorstw społecznych ma specjalne kompetencje w wytwarzaniu dóbr publicznych, czyli takich, z których korzystać mogą wszyscy i fakt ten nie oznacza ograniczenia dostępu innych osób. Działania powyższe mają olbrzymi wpływ na ogólną jakość życia mieszkańców. W szczególności dotyczy to działań w sferze ochrony środowiska, ochrony lokalnych tradycji czy bezpieczeństwa publicznego. Przedsiębiorstwa społeczne mogą też okazać się użyteczne w działaniach dotyczących szeroko rozumianej ochrony zabytków i dóbr kultury lub prowadzić różnego rodzaju instytucje kultury, np. teatr, muzeum, bibliotekę. Ważnym elementem ekonomii społecznej są też zadania w zakresie ekologii,

i to w wielu obszarach – od działań na rzecz bioróżnorodności, rozwoju obszarów o ograniczonych możliwościach inwestycyjnych (obszary chronione), po poszukiwanie nowatorskich rozwiązań dotyczących m.in. odnawialnych źródeł energii.

F. **Rozwój wspólnot lokalnych**

Nieco zbliżone do wymienionych wyżej kompetencji w dziedzinie dóbr publicznych są przedsięwzięcia, których celem jest szeroko rozumiany rozwój społeczności lokalnych. Chodzi o przedsięwzięcia, w których „zysk” nie jest liczony w stosunku do pojedynczego przedsięwzięcia, ale całej wspólnoty. Formy te są szczególnie użyteczne przy rewitalizacji czy szerzej rozumianej aktywizacji lokalnej. Przykładem bardzo ciekawego przedsięwzięcia tego rodzaju jest (opisane w Atlasie Dobrych Praktyk ES) Stowarzyszenie na rzecz Rozwoju Gminy Bałtów „Bałt”. W istocie animuje ono działanie całej sieci podmiotów na terenie gminy. W ciągu dosłownie kilku lat, dzięki staraniom stowarzyszenia udało się uruchomić współpracę wielu lokalnych podmiotów, których działania zmieniły gminę w tętniący życiem ośrodek turystyczny odwiedzany przez kilkaset tysięcy osób rocznie.

Inny bardzo ciekawy przykład tego rodzaju instytucji stanowią tzw. fundusze lokalne (wzorowane na amerykańskim modelu tzw. community foundation). Jeden z nich, działający na rzecz Masywu Śnieżnika (także opisany w Atlasie Dobrych Praktyk) skupił mieszkańców czterech górskich, biednych gmin. W ramach tego funduszu uczniowie zakładają teatry, kabarety, szkolne gazety i rozgłośnie, wydają kalendarze i wspomnienia sybiraków, uczą się malować na jedwabiu, najzdolniejsi dostają stypendium.

Powyższe działania mają charakter całościowy i zorientowane są na szeroko pojęty rozwój danego terytorium. Ich skuteczność trzeba zatem rozpatrywać nie

z punktu widzenia pojedynczego przedsięwzięcia, ale raczej całego lokalnego rynku pracy i wyników netto, jakie w jego ramach osiągnięto.

G.

Działalność handlowa i produkcyjna

Działalność handlowa przedsiębiorstw społecznych może dotyczyć zarówno dóbr wytwarzanych przez same przedsiębiorstwa społeczne, jak i pośrednictwa w sprzedaży produktów wytworzonych przez innych (np. towarów w ramach tzw. Sprawiedliwego Handlu⁷ lub też towarów uzyskanych z różnego rodzaju darowizn krajowych lub zagranicznych). Dochód z tej działalności przeznaczany jest na cele społeczne. Przedsiębiorstwa społeczne mogą też podejmować działalność produkcyjną. Teoretycznie może to dotyczyć każdej dziedziny (wystarczy wspomnieć o działaniach tradycyjnych spółdzielni produkcyjnych, rzemieślniczych, rolniczych itd.), szczególne jednak miejsce także i w tym przypadku zajmują przedsiębiorstwa zatrudniające specyficzne kategorie osób „trudno zatrudnialnych”. Chodzi w szczególności o takie rodzaje produkcji, które z różnych powodów należą do kategorii produkcji „pracochłonnej” i co za tym idzie niekoniecznie technologicznie zaawansowanej. Chodzi tu o dziedziny takie, jak np. produkcja mebli, szycie i naprawa odzieży, produkcja różnego rodzaju gadżetów, a także różnych form rękodziela (w szczególności artystycznego).

Szczególny obszar produkcji stanowi produkcja żywności – zwłaszcza żywności specyficznej, a zatem albo produktów regionalnych, albo żywności ekologicznej (organicznej, tzw. Zdrowej / Organicznej Żywności). Bardzo ciekawymi przykładami tego rodzaju działań są opisane w Atlasie Dobrych Praktyk Stowarzyszenie Chleb Życia prowadzone przez Siostrę Małgorzatę Chmielewską czy

EKO „Szkoła Życia” z Wandzina. W obydwu przypadkach przygotowana przez podopiecznych organizacji żywność trafia na otwarty rynek.

Kompetencje przedsiębiorstw społecznych mogą być bardzo różnorodne. Powyżej opisane zostały niektóre ich przykłady. Lista ta nie jest zamknięta. Wiele spośród wymienionych wyżej działań łączy się i przenika. Praktycznie w każdym z nich, choć w różnym natężeniu, zagadnienie zatrudnienia jest istotne. Każdy z wymienionych tu typów działania mógłby być zaopatrzony w długą listę przykładów zarówno tych pochodzących z Polski, jak i zagranicznych. Tu zostały one ograniczone do minimum i na ogół wymienione jedynie z nazwy. Zainteresowanym pełniejszymi opisami przywołanych przykładów polecić warto m.in. tzw. Atlas Dobrych Praktyk Ekonomii Społecznej powstały w ramach projektu EQUAL i dostępny (jak wiele innych materiałów) na stronie www.ekonomiaspoleczna.pl.

Podsumowanie

Jak mowa była już na wstępie „pomysł” na ekonomię społeczną nie jest czymś unikalnym dla Polski. Wiele krajów poszukuje w niej mechanizmu modernizacji tradycyjnego i w obecnych warunkach niewydolnego już państwa opiekuńczego (*welfare state*), rozwijanego w kierunku tego, co nazywa się czasem opiekuńczym społeczeństwem (*welfare society*). To ostatnie oparte ma być w znacznie większej mierze na udziale innych niż państwowe podmiotów i na podkreśleniu konieczności zrównoważenia uprawnień i powinności po stronie odbiorców pomocy. Ekonomia społeczna wpisuje się doskonale w ten proces, bowiem to właśnie w jej ramach proponowane są przede wszystkim aktywne formy pomocy, współodpowiedzialność zamiast roszczeń i uzależnienia od pomocy, mobilizacja obywatelska w miejsce rozbudowy systemu biurokratycznego. Ekonomia społeczna może być zatem istotnym sojusznikiem państwa w kształtowaniu i realizowaniu polityki społecznej. Zmiany takiej potrzeba także w Polsce (bardziej może niż gdzie indziej), gdzie system polityki społecznej (w szczególności pomocy społecznej i rynku pracy) nie był modernizowany od dawna

⁷ Zobacz: <http://www.fairtrade.org.pl/>



i często (oczywiście wbrew intencjom osób pracujących w tych instytucjach) nie jest w stanie rozwiązywać problemów. Czasami wręcz je utrwała. Co do konieczności zwiększenia roli instytucji ekonomii społecznej w ramach polityki publicznej zgadza się większość ekspertów. Zostały nawet sformułowane liczne postulaty o charakterze systemowym. Rząd zapowiedział przygotowanie (podobnie jak ma to na przykład miejsce w Wielkiej Brytanii, Szwecji, Finlandii) długofalowej strategii rozwoju ekonomii społecznej. Specjalnie do pracy nad nią powołana zostanie przez Premiera specjalna grupa robocza, w której skład wchodzić mają poza przedstawicielami kilku resortów także reprezentanci środowiska ekonomii społecznej oraz eksperci. Zagwarantowano znaczne środki na wsparcie dla jej rozwoju w nowym okresie programowania. Wszystko wydaje się zapowiadać dobry czas dla ekonomii społecznej. Oby te nadzieje się spełniły.

BIULETYNY to seria wydawnicza Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, poświęcona problematyce rynku pracy w Polsce. Wydania biuletynów w wersji elektronicznej można znaleźć na portalu www.bezrobocie.org.pl.



Fundacja Inicjatyw Społeczno – Ekonomicznych
00-630 Warszawa, ul. Polna 24 lok. 7
T: + 48 22 875 07 68-69, F: +48 22 825 70 76
e-mail: fise@fise.org.pl, [http: www.fise.org.pl](http://www.fise.org.pl)

Biuletyn powstał w ramach działań programu „Work in Poland”



Program
Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności



Program realizuje:
Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych

