



Z ziemi włoskiej, szwedzkiej, niemieckiej do Polski... O europejskich dobrych praktykach w sektorze ekonomii społecznej¹

Autor: Małgorzata Niemkiewicz

1. Wprowadzenie

„Gospodarka społeczna postrzega ludzi w potrzebie nie tylko jako pasywnych beneficjentów filantropii społecznej, czyni ona człowieka kowalem własnego losu.”

[*Jakub Wygnański*]

Człowiek w centrum zainteresowania – to idea, która stoi u podstaw rosnącej popularności ekonomii społecznej. Upodmiotowienie, przywrócenie godności osoby ludzkiej tym, którzy nie mieszczą się w przyjętych powszechnie ramach, wytyczanych przez biznes, a których sektor publiczny sprowadził do roli biernych odbiorców zasiłków, przywrócenie człowiekowi możliwości wpływu na własny los – jest jednym z podstawowych założeń ekonomii społecznej.

Rola podmiotów ekonomii społecznej w rozwoju gospodarki lokalnej, krajowej czy międzynarodowej jest nie do przecenienia. Oprócz działalności gospodarczej wnoszą one bowiem „społeczną wartość dodaną” w postaci:

- spójności społecznej i rozwoju demokracji, dwojako realizowanej: 1) poprzez integrację społeczną osób i obszarów znajdujących się w gorszej sytuacji, 2) podniesienie kultury demokratycznej, zwiększenie stopnia udziału społecznego oraz umożliwienie zabierania głosu i negocjacji grupom społecznym wcześniej wykluczonym z procesów gospodarczych i tworzenia polityki społecznej,
- zatrudnienia, gospodarka społeczna przyczyniła się do tworzenia nowych miejsc pracy, ich utrzymania w sektorach dotkniętych kryzysem, przechodzenia z nielegalnego do legalnego zatrudnienia, podtrzymania zanikających zawodów i eksperymentowania z zawodami nowymi, wprowadzania na rynek pracy grup o szczególnie niekorzystnej sytuacji; ważna też jest rola gospodarki społecznej jako pracodawcy: przyjmuje się, że na terenie UE działa łącznie ponad 1 mln różnych podmiotów ekonomii społecznej, wytwarzających około 10% PKB w Europie, dających ponad 11 mln miejsc pracy (ok. 6% rynku pracy),

¹ Niniejszy artykuł został przygotowany w oparciu o wykorzystaniem istniejących opracowań, artykułów i publikacji dotyczących ekonomii społecznej w Europie, wymienionych w Bibliografii. Autorka dokonała subiektywnego wyboru krajów i przykładów stanowiących treść artykułu kierując się własnym uznaniem poszczególnych krajów i przykładów za interesujące.



- innowacji społecznych w zakresie produktów, procesów, rynku i organizacji; możliwość rozpoznawania pojawiających się potrzeb zawdzięcza gospodarka społeczna swej bliskości społecznej – bezpośredniemu kontaktowi ze społeczeństwem; proponowanie innowacyjnych rozwiązań możliwe jest m.in. dzięki inicjowaniu współpracy lokalnych instytucji różnego rodzaju,
- rozwoju lokalnego i regionalnego, dla którego gospodarka społeczna jest siłą napędową; wykazuje bowiem znaczny potencjał pobudzania wewnętrznych procesów rozwojowych na obszarach wiejskich, reaktywacji zanikających stref przemysłowych oraz rehabilitacji i rewitalizacji podupadających obszarów miejskich,
- wnoszą także istotny wkład w sferze sprawiedliwszego podziału dochodu i bogactwa, tworzenia i świadczenia usług opieki społecznej (usługi socjalne, opieka zdrowotna, ubezpieczenia społeczne), zrównoważonego rozwoju, pogłębiania demokracji, angażowania społeczeństwa oraz w sferze zwiększania efektywności polityki publicznej.

Polska, z „po-equalowymi”² doświadczeniami, w oparciu o najlepsze rozwiązania europejskie obecnie ma szansę stworzyć silny sektor ekonomii społecznej.

W niniejszym artykule prezentuję wybrane aspekty ekonomii społecznej we Włoszech, Szwecji i Niemczech. Podkreślam te, które w mojej opinii, są adaptowalne do warunków polskich i mogą wpłynąć korzystnie na powstawanie i rozwój podmiotów ekonomii społecznej w Polsce (szczególnie spółdzielni socjalnych).

2. Włochy

Włosi postrzegani są w Europie jako naród, który nie tylko przyjął idee ekonomii społecznej, ale także doskonale wkomponował je i wykorzystał w rozwiązywaniu problemów społecznych związanych z ubóstwem, bezrobociem i wykluczeniem społecznym. Co ważne – gospodarka społeczna pozwoliła Włochom wypracować partnerskie relacje pomiędzy sektorem publicznym i pozarządowym, oparte o zasadę subsydiarności (tam, gdzie nie jest to konieczne państwo powinno pozwolić działać społeczeństwu obywatelskiemu, rodzinom, wolnemu rynkowi).

Początek rozwoju inicjatyw zaliczanych do gospodarki społecznej przypadł na lata 70-te XX w. jako odpowiedź na wysokie bezrobocie. Włoski trzeci sektor był początkowo ruchem stowarzyszeń walczących z niedostatkami społecznymi. W biegu lat stał się poważnym partnerem państwa realizującego zasady polityki welfare, by w latach dziewięćdziesiątych przejąć znaczną część zadań realizowanych przez instytucje państwowe. Następnym przyjęcia w roku 2000 Ustawy nr 328 -

² Program Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL (www.equal.org.pl) był realizowany w Polsce w latach 2004-2008. Założeniem programu było poszukiwanie i testowanie nowych rozwiązań w zakresie przeciwdziałania dyskryminacji na rynku pracy. Jeden z zakresów tematycznych – tzw. temat D – dotyczył m.in. poszukiwania polskiego modelu ekonomii społecznej. W temacie D realizowano 24 projekty dotyczące zarówno praktycznych rozwiązań, jak i teoretycznych podstaw polskiej ekonomii społecznej.



„Ustawy ramowej dotyczącej zintegrowanego systemu interwencji i służb socjalnych” był wzrost znaczenia umów zawieranych pomiędzy państwem a trzecim sektorem, na zarządzanie usługami - wymaga od instytucji lokalnych nadzorowania usług typu ochrona zdrowia czy kształcenie, które mogą być wykonywane przez podmioty trzeciego sektora.

Do sfery ekonomii społecznej zalicza się we Włoszech spółdzielnie, towarzystwa wzajemnościowe, stowarzyszenia i fundacje. Przy czym najbardziej rozpoznawalne i charakterystyczne są spółdzielnie socjalne.

Włosi jako pierwsi wprowadzili ustawę o spółdzielniach socjalnych (rok 1991). Spółdzielnie te zostały uznane za szczególną formę przedsiębiorstwa, powoływanego, by realizować usługi społeczne (usługi zdrowotne i socjalne) i edukacyjne (spółdzielnie socjalne rodzaju A, stanowiące ok. 60% wszystkich spółdzielni) oraz promować integrację zawodową osób wykluczonych (typ B – ok. 33%). Oprócz dwóch wskazanych typów spółdzielni istnieją we Włoszech jeszcze spółdzielnie mieszane (A i B – 4,2%) oraz konsorcja określane mianem spółdzielni typu C (o statusie stowarzyszeń spółdzielczych; 3,6%).

Dominującymi polami działania podmiotów trzeciego sektora we Włoszech są kultura, sport i rekreacja (63%) oraz pomoc społeczna (10%). Natomiast aktywność spółdzielni socjalnych koncentruje się przede wszystkim w sektorze pomocy społecznej (50%), pozostałe sektory aktywności spółdzielni socjalnych to: rozwój gospodarczy i spójność społeczna (15%), kultura, sport i rekreacja (10%), zdrowie (8%).

Prawodawstwo włoskie nie obejmuje trzeciego sektora w pełni. Jednakże wprowadzane do istniejącego systemu prawnego zapisy miały na celu ułatwienie funkcjonowania poszczególnym organizacjom sektora non-profit (np. Ustawa 460 z 1997 r., która dot. gł. procedur podatkowych oraz wprowadziła pojęcie ONLUS – organizacji niedochodowych użyteczności społecznej).

Spółdzielnie socjalne (w oparciu o Ustawy 381 z 1991 r. oraz 59 z 1992 r.) mogą korzystać z następujących ulg:

- nie mają obowiązku płacenia składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne za pracowników ze sfery wykluczonych, mogą płacić składki na ubezpieczenie od pracowników – współników (składki od wynagrodzenia umownego) (dot. spółdzielni typu B)
- nie płacą podatków od spadków i darowizn
- płacą obniżone stawki podatków katastralnych i hipotecznych,
- płacą niższy podatek VAT od świadczonych usług (4%; dot. spółdz. typu A)



Silną stroną włoskich spółdzielni socjalnych jest ich pochodzenie - wyrastają one z lokalnych społeczności, wyzwalają i stymulują rozwój kapitału społecznego na danym terenie, angażują wolontariuszy i świadczą usługi społeczne odpowiadające lokalnemu zapotrzebowaniu.

Szczególnie silne związki ze społecznością lokalną, oparte na wzajemnym zaufaniu, są podstawą zakorzenienia się spółdzielni socjalnych, co z kolei ma bezpośrednie przełożenie na ich trwałość. Odpowiadając na pojawiające się potrzeby społeczne często są pionierami usług społecznych. Wnoszą wkład w rozwój ekonomiczny w takich obszarach jak integracja zawodowa, produkcja i dostarczanie usług społecznych, komunalnych, szkolenia, ochrona zdrowia, opieka nad osobami starszymi, dziećmi oraz osobami niepełnosprawnymi. Na terenach rolniczych zaś spółdzielnie specjalizują się w produkcji win, serów, oliwy, warzyw i owoców, ale także turystyce i upowszechnianiu rękodzieła.

„Istnienie spółdzielni socjalnych nie tyle ułatwia, co wręcz umożliwia zarządzanie gminą Guidizzolo w prowincji Mantova [...] Liczba zatrudnionych w urzędzie gminy jest przez prawo włoskie ściśle limitowana, zatrudnieni w magistracie bez zewnętrznego wsparcia nie byłoby w stanie uporać się ze wszystkimi zadaniami [...] Mieszkańcy ciągle wymyślają coś nowego, domagają się nowych usług i gmina musi sobie z tym poradzić” [burmistrz Graziano Pelizzaro, podają za: B. Matoga, Włoskie spółdzielnie socjalne realizują wiele usług komunalnych]

Kluczem do sukcesu podmiotów ekonomii społecznej jest odpowiadanie na lokalne potrzeby społeczne. Bliski kontakt z odbiorcami umożliwia bieżący monitoring tego zapotrzebowania i wprowadzania modyfikacji w prowadzonej działalności lub podejmowanie nowych dziedzin.

Poważnym odbiorcą usług i produktów włoskich spółdzielni socjalnych są samorządy, które realizują zakupy publiczne. 2/3 włoskich spółdzielni uzyskuje wpływy ze sprzedaży towarów i usług dla sektora publicznego. „Spółdzielnie socjalne we Włoszech robią interesy z samorządem. [...] Włoscy samorządowcy wiedzą, że lepiej kupować u swoich, niż od dużych koncernów, które dziś są tu, a jutro gdzie indziej” [Cezary Miżejewski, *Ekonomia społeczna od kuchni*]. Pozyskiwane w ten sposób środki publiczne nie uzależniają podmiotów ekonomii społecznej od sektora publicznego (jak dotacje), są więc pożądanym źródłem przychodów spółdzielni.

Warto korzystając z przykładów zagranicznych rozwijać na naszym gruncie współpracę sektora publicznego z podmiotami ekonomii społecznej. Zmiana zapisów ustawy o zamówieniach publicznych, która dała możliwość wprowadzania tzw. „klauzul społecznych” w specyfikacji lub w ogłoszeniu o zamówieniu publicznym stwarza szansę promowania i rozwoju działalności podmiotów ekonomii społecznej we współpracy z sektorem publicznym.

2.1 Włochy – przykłady obszarów działalności spółdzielni socjalnych



Myśląc o sprawnym funkcjonowaniu spółdzielni socjalnych, dużą uwagę należy przyłożyć do określenia obszaru ich działalności. Pamiętać bowiem należy o dwojakim zadaniu, jakie ma spełnić: przynosić dochód (a więc działać w obszarze produkcji/usług, na które jest zapotrzebowanie) oraz zapewnić jej członkom „powrót do społeczeństwa”, rehabilitację, resocjalizację. Poniżej prezentuję przykłady kilku włoskich spółdzielni socjalnych działających w różnych branżach.

Spółdzielnia socjalna **Agricoltura Capodarco**, początkiem działalności sięga lat 60-tych, utworzona przez osoby niepełnosprawne (fizycznie i umysłowo) i zagrożone wykluczeniem społecznym. Ks. Don Franco - inicjator i opiekun – na 20 ha terenie pozyskanym od sióstr założył ekologiczne gospodarstwo rolne, które zajmowało się uprawą roślin, owoców, przetwórstwem i ich sprzedażą na lokalnym rynku. Obecnie spółdzielnia zatrudnia 48 osób (w tym 30 osób niepełnosprawnych), nadal prowadzi produkcję warzyw i owoców, oliwy, wina, miodu. Z czasem rozszerzyła zakres działalności o usługi agroturystyczne i gastronomiczne (sklep i restauracja). Spółdzielnia wyrobiła sobie własną markę, pod którą sprzedawane są wytwarzane przez nią produkty oraz produkty współpracujących z nią okolicznych przedsiębiorstw społecznych.

W gospodarstwie prowadzonym przez spółdzielnię w celach terapeutycznych hodowane są zwierzęta (kury, świnie rasy wietnamskiej, osły, konie, żółwie).

Trzecią sferą aktywności spółdzielni jest realizacja projektów społecznych z zakresu aktywizacji społeczno-zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem (gł. uzależnionych od alkoholu i narkotyków). Osoby te, po zakończeniu odwyku odbywają w spółdzielni zajęcia i prace rehabilitacyjne (zazwyczaj przez okres 18 m-cy).

Spółdzielnia socjalna **Comunita'Capodarco di Roma** zatrudnia 65 osób z upośledzeniem umysłowym (w tym z autyzmem) w wieku 20 – 50 lat. Podstawową działalnością spółdzielni jest produkcja makaronów. Pracownicy przed podjęciem pracy przechodzą przeszkolenie, a następnie przydzieleni zostają do tych prac, w których najlepiej się sprawdzili. Powtarzalność prostych czynności prowadzi do coraz większej swobody w ich wykonywaniu, a to z kolei jest podstawą do nagradzania pracowników (efekt rehabilitacyjny). Praca ma charakter zadaniowy, a nad koordynacją całości prac czuwa specjalny asystent. Spółdzielnia pracuje przez 4 dni w tygodniu, piątego odbywa się zebranie pracowników i zajęcia integracyjne, organizacyjne, zarządcze. Wyprodukowane makarony (w rozmaitych kształtach) sprzedawane są wg zamówień - do restauracji, hoteli i sklepów. Poza produkcją makaronów spółdzielnia wytwarza wyroby ceramiczne oraz wykonuje renowację mebli. Produkty wszystkich pracowni spółdzielni wykorzystywane są w prowadzonej przez nią restauracji (meble, ceramika, makarony). Spółdzielnia przynależy do Wspólnoty Comunita'Capodarco di Roma zrzeszającej 130 członków.

Spółdzielnie socjalne zapewniające resocjalizację więźniów przez pracę:



- ❖ Spółdzielnia założona przez byłych pracowników więzienia, oferuje 150 miejsc pracy w zakładzie stolarskim wykonującym okiennice antywłamaniowe; wynagrodzenia więźniów refunduje urząd miasta. Pod koniec odbywania wyroku spółdzielnia pomaga skazanym znaleźć pracę „na wolności”. Nad stolarnią znajdują się przejściowe mieszkania dla osób opuszczających zakład karny; koszt wynajmu mieszkańcy mogą odpracowywać w stolarni.
- ❖ Spółdzielnia zainicjowana przez zarząd Zakładu Karnego w Perugi – piekarnia, w której po uprzednim przyuczeniu zawodowym zatrudniani są więźniowie. Produkty trafiają bezpośrednio do odbiorców indywidualnych oraz do odbiorców hurtowych (sklepiarzy). W czasie odbywania kary więźniowie są przygotowywani do zatrudnienia po opuszczeniu Zakładu Karnego – nawiązywany jest kontakt z przyszłymi pracodawcami – właścicielami piekarni lub otrzymują dodatkowe szkolenia związane z założeniem własnej działalności gospodarczej.

Jak podaje prof. Ewa Leś w artykule „Przedsiębiorczość społeczna”, z badań włoskich wynika, że programy integracji społeczno-zawodowej w ramach spółdzielni socjalnych są skuteczne w przypadku ponad 50 proc. uczestników. Przeprowadzona przez włoskie biura pracy (Agenzia del Lavoro) analiza kosztów i korzyści dowodzi, że nakłady biur pracy poniesione na szkolenia pracowników o niskiej zatrudnialności, koszty szkoleń przywarsztatowych dla takich pracowników, jak i dla zwykłych pracobiorców oraz zatrudnienie instruktorów całkowicie się zwróciły w formie wyższych podatków i korzyści społecznych dla samych zatrudnionych i ich rodzin, chociaż same spółdzielnie socjalne nie odnotowały zysku.

2.2 Wsparcie włoskich podmiotów ekonomii społecznej

Podmioty ekonomii społecznej nie są nastawione na maksymalizację zysku. Społeczny aspekt ich funkcjonowania jest równie ważny, jak zbilansowany rachunek ekonomiczny. Mając na uwadze ich specyfikę – zatrudnianie osób marginalizowanych, borykających się z trudnościami – oczywistym jest, że wymagają wsparcia zewnętrznego. Poniżej przedstawiam dwa włoskie sposoby wspierania spółdzielców socjalnych: pierwszy to program specjalny dotyczący współpracy międzysektorowej finansowany/dofinansowany przez samorządy, drugi – rodzaj samopomocy spółdzielców – konsorcja.

Quasar - program specjalny współpracy międzysektorowej

Program QUASAR objął cały kraj, zaangażował izby handlowe z 12 prowincji: Mediolan, Treviso, Forli-Cesena, Florencja, Cagliari, Potenza, Bari i Palermo oraz Rzym, Piza, Perugia i Benevento. Celem programu było wypracowanie systemu usług wspierających spółdzielnie socjalne oraz stworzenie pomostu między przedsiębiorstwami społecznymi a izbami handlowymi. Zamierzano wypracować



model kultury biznesowej w przedsiębiorstwach społecznych z równoczesnym stymulowaniem wzrostu wrażliwości przedstawicieli biznesu na potrzeby przedsiębiorstw społecznych.

Zespoły robocze (eksperti z izb handlowych i trzeciego sektora) pracowały nad zagadnieniami związanymi z reformą usług społecznych, takich jak jakość usług, szkolenia, trening, finanse, rozwój lokalny. W prowincjach objętych programem umieszczono „obserwatorów ekonomii społecznej”, którzy prowadzili badania i dostarczali informacje izbom handlowym, reprezentowali przedsiębiorców społecznych w kontaktach z sektorem publicznym, klientami oraz świadczyli usługi doradcze dla działających i powstających przedsiębiorstw społecznych. Obserwatorzy przyczynili się do powstania lokalnych centrów wymiany informacji i wiedzy.

W 240 podmiotach, z których 45% stanowiły spółdzielnie socjalne, przeprowadzono „kontrolę jakości przedsiębiorstwa”. Specjalistyczne agencje związane z izbami handlowymi sprawdzały cele organizacji, planowanie strategiczne, marketing społeczny, wizerunek oraz konkurencyjność. Kluczową kwestią poddaną weryfikacji była wiarygodność społeczna i zasoby ludzkie organizacji. Efektem projektu było stworzenie nowej usługi „kontrola jakości przedsiębiorstwa” oraz specjalistyczne doradztwo i szkolenia świadczone przez izby handlowe na rzecz przedsiębiorców społecznych. Te ostatnie zaś zyskały silniejszą tożsamość i prawną świadomość. Ponadto rozwinęły umiejętności związane z zarządzaniem i zyskały możliwość czerpania informacji z regionalnej sieci informacyjnej.

Program opisany wyżej, wg autorki, w pełni nadaje się do przyjęcia przez takie polskie struktury organizacyjne, jak Izby Gospodarcze czy Izby Rzemieślnicze. Korzyści, jak pokazano wyżej, są dwustronne, warto więc rozważyć możliwość przeniesienia sprawdzonego rozwiązania na grunt polski i adaptacji do naszych warunków.

Konsorcja – zrzeczenia spółdzielni socjalnych

Czynnikiem mającym ogromny wpływ na rozwój włoskiej gospodarki społecznej jest funkcjonowanie konsorcjów – federacji spółdzielni socjalnych – utworzonych w celu zapewnienia równowagi między spółdzielniami (podział rynku, zakresy działalności, harmonijna współpraca). Tworzenie konsorcjów spółdzielni ma także wpływ na wzrost ich efektywności i wiarygodności gospodarczo-finansowej. To z kolei przekłada się na zwiększenie ich zdolności otrzymania środków finansowych z sektora prywatnego (gł. kredytów bankowych). Konsorcjum zapewnia silniejszy głos spółdzielców w kontaktach z samorządami, jest także regulatorem wzajemnych kontaktów między spółdzielniami. Ważnym elementem działalności konsorcjów jest także promocja spółdzielni i ich produktów/usług oraz wsparcie w obszarze rozwiązań technicznych.

Konsorcja, zwane spółdzielniami typu C, mogą mieć wymiar lokalny, regionalny lub krajowy. Zrzeszają od kilku do kilkuset spółdzielni.

Istnienie konsorcjów jest korzystne szczególnie dla beneficjentów – członków i pracowników spółdzielni. Jeśli bowiem jakaś spółdzielnia zawiesza lub kończy



działalność, konsorcjum, jako struktura parasolowa, może pomóc jej członkom w znalezieniu miejsca pracy w innej zrzeszonej spółdzielni.

Przykładem konsorcjum jest Consorzio ABN z Perugii (A&B Network Sociale), które działa od 1997 r., zrzesza 45 spółdzielni z 13 regionów Włoch, z których większość działa na terenie Umbrii. W Konsorcjum pracuje 3 000 pracowników, w tym 900 osób niepełnosprawnych. Celem konsorcjum jest reprezentacja interesu włoskich spółdzielni socjalnych i wszechstronna pomoc w ich działalności, w szczególności doradztwo prawne, ekonomiczno-marketingowe, finansowe i wypracowywanie standardów działania spółdzielni.

Wartym odnotowania przykładem jest przedsięwzięcie podjęte przez ogólnokrajowe konsorcjum GCM - w maju 2005 r. rozpoczęto nową strategię rozwoju opartą na wprowadzeniu marki „Welfare Italia”, która ma stanowić połączenie solidarności i konkurencyjności oraz rzetelnych usług opartych na zaufaniu.

Wspieranie podmiotów ekonomii społecznej jest konieczne. Jednakże jego wymiar i zakres powinien być uzależniony od możliwości poszczególnych podmiotów. Istnieją bowiem takie, które wsparcia zewnętrznego będą potrzebowały zawsze, część jednak ma duże możliwości uniezależnienia się od zewnętrznej interwencji. We wspieraniu tych drugich ważne jest, by dążyć do ich usamodzielniania.

3. Szwecja

W Szwecji pojawienie się i wzrost znaczenia przedsiębiorstw społecznych związany był głównie z poszukiwaniem rozwiązań problemów zatrudnienia osób niepełnosprawnych i chorych psychicznie. Dążenie do pełnego zatrudnienia rozumiane jako mechanizm integracyjny stało u podstaw stworzenia silnego systemu organizacji skupiających osoby niepełnosprawne. Jednocześnie system ten przyczynił się do marginalizowania grup, które nie były w stanie samodzielnie reprezentować swoich interesów lub nie spełniały oczekiwań pracodawców. Wpływ na sytuację zatrudniania osób niepełnosprawnych miało m.in. wprowadzenie subwencji na ich wynagrodzenia w celu wyrównania szans na rynku pracy. W latach 80-tych państwowe warsztaty/zakłady pracy chronionej – Samhall zapewniały pracę osobom zdolnym do zatrudnienia, a mającym trudności w jej znalezieniu. Jednakże finanse przekazywane przez rząd systematycznie się zmniejszały (co wpłynęło na zmniejszenie zatrudnienia), zmniejszało się również zapotrzebowanie na wytwory warsztatów. W obliczu przenoszenia produkcji na tańsze rynki Europy wschodniej i centralnej warsztaty wykonujące proste prace dla dużych firm otrzymywały coraz mniej zleceń. Dodatkową niekorzystną praktyką wzmacniającą wykluczanie z rynku było nadużywanie przyznawania wcześniejszych emerytur, rent czy nieuzasadnione udzielanie długotrwałych zwolnień lekarskich. Kolejnym czynnikiem skłaniającym do poszukiwania nowych rozwiązań były także systematycznie rosnące koszty opieki nad osobami chorymi psychicznie.

Ostatnie dwie dekady przyniosły zwrot w dotychczasowej praktyce podejścia do problemów społecznych: wzrosło zainteresowanie organizacjami wolontariackimi i charytatywnymi, rozwiązane zostały wielkie przedsiębiorstwa państwowe,



a odpowiedzialność za integrację osób niepełnosprawnych na rynku pracy i leczenie niektórych grup osób (np. uzależnionych od narkotyków) przeniesiono ze szczebli centralnego i regionalnych na samorządowe.

Obecna, już zmieniona (początek zmian przypadł na lata 90-te), polityka rynku pracy i integracji w Szwecji angażuje instytucje rynku pracy, gminy i służby socjalne w inny sposób, osadza je w odmiennych rolach i stwarza nowe możliwości.

Państwowe warsztaty chronione Samhall podlegają restrukturyzacji prowadzącej do zmniejszenia zatrudnienia (co obniża koszty ich utrzymywania); jednocześnie część pracowników warsztatów (osoby „niewykluczone”) świadczy na zewnątrz usługi konsultingowe (głównie dla samorządów) wpierając powstawanie nowych (własnych) inicjatyw.

Samorządy odpowiedzialne za integrację osób niepełnosprawnych i leczenie osób uzależnionych wspierają takie formy organizacyjne jak spółdzielnie socjalne czy organizacje wolontariackie (np. Lokalne firmy wspólnotowe).

3.1. Spółdzielnie socjalne

Powstawanie spółdzielni socjalnych w Szwecji zapoczątkowane zostało w latach osiemdziesiątych poprzedniego stulecia przez poradnie zdrowia psychicznego.

U podstaw zmian leży dążenie do osiągnięcia większej swobody, odinstytucjonalizowania opieki psychiatrycznej oraz zmniejszania ilości dużych instytucji zajmujących się osobami chorymi psychicznie. Pierwsze spółdzielnie pracownicze dla byłych pacjentów szpitali psychiatrycznych powstały dzięki zaangażowaniu personelu medycznego, pacjentów – terażniejszych i byłych.

Obecnie często inicjatorem powstania spółdzielni jest personel rehabilitacyjny (gdy istnieje potrzeba, by środki terapeutyczne zastąpić zatrudnieniem). Inicjatorami mogą być pracownicy samorządu czy organizacje zrzeszające osoby niepełnosprawne. Inicjatywy powstają także jako samorządowe programy zakładające zapoczątkowanie i rozwinięcie aktywności biznesowej w formie spółdzielczej. Oczywiście spółdzielnie powoływane są także jako inicjatywa grupy osób fizycznych – późniejszych członków spółdzielni.

Celem spółdzielni socjalnych jest stworzenie miejsca pracy opartego o rzeczywiste umiejętności członków, w którym autentyczne obowiązki oraz uczestniczenie w prowadzeniu firmy pozwalają nabrać wiary w siebie i przynoszą efekty rehabilitacyjne (inaczej niż w warsztatach Samhall). Spółdzielnie socjalne zaspokajają potrzeby osób niepełnosprawnych. Osoby, które same siebie postrzegają jako wykluczone z rynku pracy, mają możliwość wykorzystania własnych zasobów poprzez zatrudnienie w przedsiębiorstwie, które sami stworzyli.

Dodatkową wartością pracy w spółdzielni jest prowadzenie działalności biznesowej: produkcja atrakcyjnych komercyjnie dóbr lub świadczenie usług, co tworzy społeczny kontekst dla osób chorych i niepełnosprawnych, które nie mogą konkurować na rynku pracy (inaczej niż terapia zajęciowa).

Spółdzielnie mają także na celu wykorzystanie zatrudnienia w przedsiębiorstwie, jako sposobu integracji osób niepełnosprawnych z lokalną społecznością. Dla lokalnej społeczności zaś wartość stanowią usługi, które nie byłyby podstawą zysku



w przypadku innych typów przedsiębiorstw. Tak więc relacje z klientami i innymi osobami w lokalnym środowisku pracy nie tylko wpływają na integrację, ale także prowadzą do powstawania innowacyjnych form zaspokajania lokalnych potrzeb.

Obecnie w Szwecji istnieją 3 typy spółdzielni socjalnych:

Typ A – głównym celem nie jest aktywność ekonomiczna (prowadzą niewielką działalność biznesową), lecz działalność społeczna na rzecz osób w nich zatrudnionych – nastawienie na kontekst społeczny i wzmacnianie wiary w siebie u członków; często współpracują z samorządem i różnymi fundacjami;

Typ B – cel ekonomiczny jest ważniejszy niż w spółdz. typu A, ale głównym celem jest rehabilitacja, działania terapeutyczne (np. uprawa roślin, rękodzieło, praca z psami – „psie żłobki”);

Typ C – cel typowo ekonomiczny: praca/zatrudnienie członków i zapewnienie im środków finansowych.

W roku 2008 w Szwecji istniało 90 spółdzielni socjalnych zatrudniających 1400 osób. 2/3 spółdzielni socjalnych zatrudniało osoby niepełnosprawne umysłowo i chore psychicznie, pozostałe – zatrudniały osoby mające problem z narkotykami i niepełnosprawne fizycznie.

900 osób otrzymywało świadczenia z funduszu ubezpieczeń społecznych (zamiast wynagrodzenia), a 200 pracowników – dotowane wynagrodzenia. Pozostałych 300 osób uczestniczyło w spółdzielniach poprzez realizację programów szkoleniowych otrzymując wynagrodzenie z funduszy rządowych.

W ramach wspierania przez samorzady spółdzielnie socjalne mogą nieodpłatnie wynajmować od nich lokale na działalność lub otrzymywać regularne dotacje na pokrycie kosztów wynajmu lokalu od innych podmiotów.

Kolejnym udogodnieniem dla działalności spółdzielni jest możliwość korzystania z bieżącego wsparcia opiekuna (jednego lub dwóch), który wspiera grupę w codziennej pracy oraz w działalności biznesowej). W większości przypadków opiekunowie nie są członkami spółdzielni, mogą być pracownikami opłacanymi przez samorząd pracującymi dla spółdzielni („wypożyczanymi” spółdzielniom) lub pracownikami spółdzielni, których wynagrodzenie w całości (dotyczy około 20% opiekunów) lub częściowo pokrywane jest z dotacji przekazywanych przez samorząd.

Dochody spółdzielni socjalnych pochodzą z działalności gospodarczej oraz z dotacji państwa. Celem jest osiągnięcie przez spółdzielnię niezależności finansowej (poprzez stopniowe zmniejszanie dotacji). Nie dotyczy to oczywiście wszystkich spółdzielni – są bowiem takie, dla których cel ten nie jest realny (ze względu na prowadzoną niedochodową działalność, np. spółdzielnie typu A).

Instytucjami parasolowymi dla spółdzielni socjalnych są tzw. Agencje Rozwoju Spółdzielni (LKU), które zapewniają spółdzielniom socjalnym i przedsiębiorstwom społecznym wsparcie w obszarze informacji, szkoleń oraz doradztwa. Jednocześnie są



pośrednikami łączącymi różne podmioty i pomagającymi mobilizować koalicje wokół nowych inicjatyw.

Do typowych zadań Agencji należy:

- projektowanie i upowszechnianie nowych modeli organizacyjnych,
- mobilizowanie potencjalnych źródeł finansowania,
- ułatwianie formowania się koalicji wspierających i partnerstw między nimi,
- rekrutacja i szkolenia,
- wpieranie inicjatyw osób wykluczonych.

W ramach świadczonych usług Agencje zobowiązane są do nieodpłatnego świadczenia określonego pakietu usług doradczych i edukacyjnych.

Agencje mają charakter lokalny, mimo skupienia w sieci – każda Agencja jest niezależna. Zazwyczaj zakładane są przez osoby lub organizacje z danego terenu. Posiadają osobowość prawną, często przybierają status stowarzyszeń ekonomicznych. Członkami stowarzyszeń są zazwyczaj przedsiębiorstwa społeczne, organizacje obywatelskie oraz (w części Agencji) samorządy. Samorządy w ramach współpracy z Agencjami finansują szkolenia dla przedsiębiorstw społecznych.

W roku 1998 związana z Agencjami Rozwoju Spółdzielni organizacja FKU oraz organizacje zrzeszające osoby niepełnosprawne utworzyły Program Tworzenia Spółdzielni Socjalnych. Program stawia sobie za zadanie wspieranie powstawania spółdzielni poprzez zarządzanie na szczeblu krajowym programami informacyjnymi i szkoleniowymi dotyczącymi spółdzielni socjalnych. W ramach programu tworzone są materiały informacyjne dot. spółdzielni, prowadzona jest działalność promocyjna i lobbingowa. Szczególnym zaś efektem programu jest powstanie w 2000 r. SKOOPI – stowarzyszenia spółdzielni socjalnych, broniącego ich interesów (m.in. dbałość o zapewnienie szkoleń dla spółdzielców).

3.2. Lokalne firmy wspólnotowe

Grupy przedsiębiorstw społecznych łączą się w Szwecji w „Lokalne firmy wspólnotowe”. Idee, które łączą osoby i organizacje członkowskie to tworzenie nowych miejsc pracy połączone z integracją osób wykluczonych oraz rozwój lokalny. Pierwsze przedsiębiorstwo tego typu powstało w Szwecji w 1998 r., w roku 2008 było ich osiem. Lokalne firmy wspólnotowe powstały przede wszystkim na północy kraju (małe zaludnienie). W mniejszej lub odizolowanej społeczności samo powstanie lokalnego zakładu pracy stanowi bezpośredni zysk. Podobnie powstanie nowych usług (np. otwarcie restauracji na przedmieściu, gdzie wcześniej nie było nawet fast-foodów) czy integracyjna rola pracy dla zmarginalizowanych mieszkańców, włączająca ich w społeczność i poprawiająca jakość ich życia.

Lokalne firmy wspólnotowe, przybierające formę stowarzyszeń wolontariackich, jako jedno z podstawowych założeń przyjęły tworzenie miejsc pracy dla osób dotkniętych lub zagrożonych marginalizacją oraz rozwijanie umiejętności i zdolności tych osób do podejmowania pracy zawodowej. Pracownikami przedsiębiorstw mogą być osoby niepełnosprawne, długotrwale bezrobotne, młode osoby bezrobotne, osoby



pochodzące ze środowisk defaworyzowanych (m.in. z rodzin imigrantów) oraz osoby wymagające długotrwałego leczenia.

Wolontariacko pełnione są zazwyczaj jedynie funkcje związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem oraz działalność w zarządzie stowarzyszenia.

Zatrudnienie w przedsiębiorstwie możliwe jest w każdej formie (od umowy o pracę po wolontariat) i zakresie (od pełnego etatu po zatrudnienie okresowe). Wynagrodzenia pokrywane są z wypracowanych środków, dopłat/dotacji dla osób o niższej wydajności oraz poprzez całkowite finansowanie ze środków publicznych (głównie pensje opiekunów).

Bazując na zasobach lokalnych, w oparciu o nie i działając na rzecz społeczności lokalnych lokalne firmy wspólnotowe wykorzystują je, by stworzyć nowe możliwości dla prowadzenia działalności gospodarczej. Mając bezpośredni dostęp do informacji o rzeczywistych potrzebach lokalnych, tworzą usługi i produkty ściśle odpowiadające temu zapotrzebowaniu. Rzadko więc pojawia się ryzyko braku odbiorców usług, czy braku zainteresowania produktami. To z kolei daje ogromne szanse na samowystarczalność przedsiębiorstwa (z niewielkim wsparciem państwa: w dwóch pokrywały koszty wynajmu lokalu, a w czterech wynagrodzenie opiekunów). Dla większości inicjatyw wpływy pochodzące ze sprzedaży stanowią główną część dochodu. Wszystkie szwedzkie firmy wspólnotowe sprzedają, w swojej okolicy, usługi lub dobra klientom prywatnym oraz władzom publicznym, dwie z nich – dodatkowo sprzedają miejsca szkoleniowe.

Model wyżej opisanego przedsiębiorstwa społecznego łączy cele związane z rozwojem wspólnoty z integracją na rynku pracy. Pozyskiwanie wielu lokalnych interesariuszy przyczynia się do rozwoju innowacyjnych struktur zarządzania firmą, gdzie władza decyzyjna nie zależy od własności kapitałowej.

Na podkreślenie w szwedzkim systemie wspierania podmiotów ekonomii społecznej zasługuje m.in. opłacanie przez samorząd „opiekunów” spółdzielni – pełnoetatowych bądź delegowanych do czasowej pracy dla przedsiębiorstwa. Stanowi to wymierne, bezpośrednie wsparcie. Warty uwagi jest także fakt partycypacji (także finansowej) samorządów w Agencjach Rozwoju Spółdzielni.

W polskiej rzeczywistości zastosowanie podobnych elementów wspierania podmiotów ekonomii społecznej wydaje się być możliwe „od ręki”. Wynagrodzenia/dotacje na płace dla opiekunów mogą pochodzić m.in. ze środków Funduszu Pracy, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (w wypadku podmiotów ekonomii społecznej, w których uczestniczą osoby niepełnosprawne) czy finansowych zasobów poszczególnych wydziałów zajmujących się w województwach polityką społeczną.

4. Niemcy

Źródeł obecnego kształtu III sektora w Niemczech upatrywać należy w dynamicznych zmianach społecznych i ekonomicznych związanych z uprzemysłowieniem oraz I wojną światową. Kluczową rolę w budowaniu w powojennych Niemczech modelu



polityki socjalnej państwa odegrały kościoły (protestancki i katolicki) oraz związki zawodowe. Kościoły mogące pobierać podatki na finansowanie swej działalności rozwinęły silne instytucje „parasolowe” zajmujące się m.in. świadczeniami socjalnymi, opieką zdrowotną (Diakonia kościoła ewangelickiego i Caritas kościoła katolickiego, instytucją parasolową jest także Czerwony Krzyż). Instytucje parasolowe odrodziły się w Niemczech Zachodnich po II wojnie światowej, a na terenach byłej Niemieckiej Republiki Demokratycznej – po roku 1990.

W Niemczech do sektora gospodarki społecznej należy wiele organizacji. Silnie rozwinięta jest tradycja wolontariatu i samodzielnych inicjatyw w ramach stowarzyszeń. Zasada subsydiarności, zakorzeniona w chrześcijańskiej doktrynie społecznej (a należy pamiętać o ważnej roli kościoła w Niemczech), ma podstawowe znaczenie dla relacji międzysektorowych. Zasada ta w niemieckim systemie prawnym rozumiana jest przede wszystkim jako ustanowienie pierwszeństwa działań prywatnych przed działaniami publicznymi, stąd mnogość inicjatyw oddolnych i samopomocowych obecnych w życiu społeczeństwa niemieckiego.

Znamienna dla niemieckiej gospodarki społecznej jest pewna nierozpoznawalność obszaru jej działań, być może wynikająca z ich powszechności, wszechobecności.

Obecnie w Niemczech działa 2500 banków spółdzielczych, które są głównymi pożyczkodawcami dla małych i średnich przedsiębiorstw (zatrudniają ok. 200 000 osób, 14 mln członków), 3800 spółdzielni rolniczych (zatrudniają ok. 140 000 osób, 1,1 mln członków), 1500 spółdzielni handlowych i wytwórczych (zatrudniają 105 000 osób, 300 000 członków), 60 spółdzielni handlu detalicznego (ok. 600 000 członków), 2000 spółdzielni mieszkaniowych (zatrudniają 25 000 osób, 3,2 mln członków) oraz 340 wspólnot łączących ubezpieczalnie zdrowotne (3 mln członków).

Jak pokazuje doświadczenie niemieckich podmiotów ekonomii społecznej, najlepiej radzącymi sobie w niekorzystnych warunkach rynkowych, są te organizacje, które są ściśle związane ze społecznością lokalną, zakorzenione na danym terenie (np. banki spółdzielcze) oraz podmioty świadczące usługi niezależne od zmiennych warunków zewnętrznych (np. mieszkalnictwo socjalne, służba zdrowia).

Mocną stroną niemieckich organizacji pozarządowych oraz podmiotów ekonomii społecznej jest ich silne zakorzenienie w lokalnych społecznościach. Jest ono jednocześnie gwarantem ich długotrwałego funkcjonowania. Profil działalności organizacji jest nieustannie aktualizowany w oparciu o diagnozy potrzeb lokalnych. Owo zakorzenienie jest bardzo ważne także z tego względu, że stanowi czynnik zachęcający obywateli utożsamiających się z danym regionem do wspierania tych organizacji lub korzystania z oferowanych przez nie usług. Ponadto organizacje pozarządowe stwarzają naturalną możliwość współpracy, tworzenie sieci powiązań i sieci wzajemnego wsparcia pomiędzy organizacjami, np. szpitale lokalne są kierowane przez organizacje parafialne, a ich finansowanie zapewniają lokalne banki spółdzielcze. Jest jeszcze jeden ważny aspekt zakorzenienia: obywatele, którzy są współzałożycielami konkretnych przedsiębiorstw społecznych czują się za nie odpowiedzialni, identyfikują się z nimi i dbają o zapewnienie ich trwałości.



Ciekawym przykładem takiego zaangażowania są centra opieki nad dziećmi/przedszkola angażujące w realizację przedsięwzięcia i dostawców i odbiorców usług. Rodzice dzieci uczęszczających do centrów są zaangażowani w organizację i zarządzanie tychże centrów. Model ten znalazł już odzwierciedlenie w Polskiej rzeczywistości. W Gdańsku Stowarzyszenie Pedagogów Praktyków założyło tzw. GOP-y – Gdańskie Okienka Przedszkolne. Uczestnikami zajęć są głównie małe dzieci (3-5 lat) bezrobotnych rodziców. Rodzice każdego przedszkolaka mają wpływ na kształt zajęć w GOP-ie oraz obowiązkowo pełnią dyżury w Okienku – włączają się w realizację zadań, wspomagają nauczycielki prowadzące, przygotowują śniadania, pomagają dzieciom.

Zaangażowanie wskazane powyżej jest ważnym przyczynkiem do rozwoju społeczeństwa obywatelskiego.

Obecna sytuacja w Niemczech sprzyja rozwojowi ekonomii społecznej. Państwo wycofane z obszarów tradycyjnie dla siebie zarezerwowanych udostępniło pole dla działań podmiotów ekonomii społecznej. Dla niemieckiego rządu głównym politycznym powodem wspierania sektora przedsiębiorczości społecznej jest ograniczenie bezrobocia, wprowadzenie osób niepełnosprawnych na rynek pracy oraz ograniczenie ubóstwa, wykluczenia społecznego i uprzedzeń na tle rasowym.

Niemieckie podmioty ekonomii społecznej działalnością swoją obejmują tradycyjne obszary socjalne: pracę z osobami niepełnosprawnymi, seniorami, osobami uzależnionymi, pomoc dla dzieci i młodzieży, rodzin, osób bezrobotnych, profilaktykę i łagodzenie skutków wykluczenia społecznego. Podejmują także działalność będącą odpowiedzią na pojawiające się potrzeby, są to m.in.: wychowanie przedszkolne, szkolnictwo społeczne, kształcenie i doksztalcenie dzieci, młodzieży i dorosłych, przedsięwzięcia socjokulturalne, praca z migrantami, prowadzenie stacjonarnych placówek służby zdrowia.

Niektóre z tych usług są trzeciemu sektorowi zagwarantowane przez regulacje prawne: usługi związane z ustawą o pomocy społecznej (BSHG): niektóre usługi dla osób niepełnosprawnych, dla osób o szczególnych trudnościach społecznych (bezdomność, uzależnienia), osób w sytuacjach kryzysowych, doradztwo socjalne, doradztwo oddłuzeniowe, pomoc dla dzieci i młodzieży (doradztwo, środowiskowe, półstacjonarne i stacjonarne formy opieki). Inne usługi - zwyczajowo traktowane są jako te, w których trzeci sektor ma pierwszeństwo przed podmiotami publicznymi czy prywatnymi: rehabilitacja i partycypacja społeczna osób niepełnosprawnych, stacjonarne (domy pomocy społecznej), półstacjonarne i środowiskowe (w tym mieszkania serwisowe) formy opieki nad osobami wymagającymi pielęgnacji, związane z ubezpieczeniem pielęgnacyjnym (opiekuńczym); wspieranie grup samopomocowych; opieka nad chorym w domu oraz pomoc w gospodarstwie domowym w wypadku choroby. Ponadto podmioty ekonomii społecznej odgrywają istotną rolę w zaopatrywaniu placówek medycznych (w tym gł. dla placówek profilaktycznych i rehabilitacyjnych oraz szpitali ogólnych i psychiatrycznych) oraz w zakresie aktywizacji zawodowej.



Sprzyjające rozwojowi podmiotów ekonomii społecznej są także warunki prawne i skarbowe (podmioty działające na rzecz interesu publicznego są zwolnione z obowiązku płacenia niektórych podatków).

Wsparciem ekonomii społecznej było pojawienie się w sektorze bankowym nowych podmiotów odpowiadających na zapotrzebowanie na podwyższenie poziomu przejrzystości i etyki w usługach finansowych. Oferty banków „ekologicznych” i „etycznych” wpływają pozytywnie na zrównoważony rozwój gospodarczy (m.in. poprzez wspieranie inicjatyw typu rolnictwo ekologiczne, energetyka odnawialna).

Jednymi z pierwszych przedstawicieli nowego nurtu były GLS Bank (Bank Pożyczkowo-Dobroczynny Społeczności Lokalnej założony w 1974 r.) oraz Ökobank (założony w II połowie lat osiemdziesiątych XX w. przez zwolenników ruchów ekologicznych i sprzeciwiających się energetyce jądrowej w Niemczech; oferował usługi finansowe na rzecz gospodarstw ekologicznych, które wówczas nie mogły korzystać z usług tradycyjnych banków. W roku 2003 bank został przejęty przez GLS Bank).

Grupa GLS Bank składająca się z banku, firmy inwestycyjnej oraz Dobroczynnej Fundacji Powierniczej, w roku 2007 sfinansowała (poprzez udzielenie preferencyjnych pożyczek) realizację 5000 projektów, takich jak niezależne szkoły i przedszkola, gospodarstwa ekologiczne, instytucje stosujące alternatywne metody leczenia, domy opieki, projekty na rzecz bezrobotnych, sklepy ze zdrową żywnością i przedsięwzięcia społeczności lokalnych. Ponadto bank prowadzi program dopłat do przedsięwzięć dobroczynnych – klienci mogą zdecydować się na obniżenie odsetek od oszczędności, a różnica jest przekazywana na Dobroczynną Fundację Powierniczą grupy.

W połowie lat dziewięćdziesiątych powstał EthikBank (z przekształcenia oddziału tradycyjnego banku). Ofertę skierował do nowych klientów, wrażliwych na „etyczną” bankowość. Przy zastosowaniu nowoczesnych technologii, z bankowością elektroniczną włącznie, docierał do klientów z całego kraju oraz z Austrii systematycznie zwiększając ich ilość oraz kwoty bilansowe. Bank w swej ofercie posiada produkt w postaci mikrorachunku dla osób, które nie mogły skorzystać z ofert tradycyjnych banków. W ofercie znalazły się także atrakcyjne „fundusze etyczne”, oferujące akcje spółek stosujących dobre praktyki społeczne i ekologiczne. Z portfela funduszy wykluczone zostały natomiast niektóre resorty, takie jak zbrojeniówka oraz inne, które nie mogły wykazać się stosowaniem w przeszłości dobrych praktyk społecznych lub ekologicznych. Dodatkowo bank przeznaczają 0,25% zysków na realizację projektów społecznych w krajach rozwijających się.

Trzeci sektor w Niemczech jest silny, ale słabo przywiązany do idei przedsiębiorczości społecznej. W pewnej sprzeczności stoją wysoki poziom rozwoju gospodarki społecznej oraz niska świadomość (i samoświadomość!) sektora. Uświadomienie, że społeczeństwo wytwarza nowe potrzeby, dla których sektor prywatny nie ma dobrych rozwiązań może wpłynąć wzmacniająco na kondycję gospodarki społecznej. Organizacje trzeciego sektora udowodniły i wciąż udowadniają swoją zdolność do aktywnego działania poprzez tworzenie innowacyjnych struktur będących odpowiedzią na te potrzeby, ale ich głos jest dość słaby, więc nie liczący się w dyskusjach.



Brak samoświadomości stanowi jedną z poważniejszych słabości niemieckiego trzeciego sektora. Niemieckie organizacje pozarządowe napotykać na duże trudności w promowaniu własnej specyfiki, nie występują wspólnie w ważnych debatach dotyczących budowania społeczeństwa obywatelskiego czy rodzajów oferowanych przez nie alternatywnych rozwiązań problemów społecznych.

Bardzo słabo znana jest także sama koncepcja ekonomii społecznej. Termin „Sozialwirtschaft” (dosłownym tłum. terminu „gospodarka społeczna”) jest stosowany w bardzo niewielkim zakresie, często jako synonim systemu opieki zdrowotnej. Zakresy podmiotowy oraz przedmiotowy pojęcia nie jest ostry, na ogół kojarzony z aktywnością socjalnych organizacji pozarządowych, określanych jako „niezależna dobroczynność”, których zdecydowana większość dobrowolnie zrzesza się w jednej z głównych organizacji parasolowych (Czerwony Krzyż, Caritas lub Diakonia).

5. Podsumowanie – rekomendacje

Bazując na doświadczeniach wybranych krajów Unii Europejskiej warto wyciągnąć wnioski, które mogą wesprzeć rozwój polskiego sektora ekonomii społecznej. I choć prawdą jest, że rozwój ekonomii społecznej w poszczególnych krajach uzależniony był i jest od wielu czynników – nie zawsze spójnych z warunkami polskimi - to jednak pewne ogólne zalecenia i spostrzeżenia warto uwzględnić myśląc o rozwoju tego sektora w naszym kraju.

I tak, w zakresie **świadomości – wiedzy o sektorze** w społeczeństwie należy dołożyć wszelkich starań do rozwoju wiedzy na temat ekonomii społecznej, jej podmiotów, znaczenia i możliwości. O ile wiedza i samoświadomość sektora podmiotów ekonomii społecznej w Polsce wydaje się zadowalająca, o tyle wiedza społeczeństwa wymaga gruntownego uzupełnienia, czasem uporządkowania.

Dążąc do rozwoju świadomości społecznej należałoby przede wszystkim promować działalność podmiotów ekonomii społecznej, podkreślać ich znaczenie i rolę w takich obszarach jak zatrudnienie, innowacje społeczne i rozwój lokalny.

Niewątpliwym źródłem sukcesu wielu podmiotów ekonomii społecznej działających na terenie Niemiec jest ich **zakorzenie w społecznościach lokalnych**. Prowadzenie działalności będącej ścisłą odpowiedzią na zapotrzebowanie lokalne, z możliwością szybkiego reagowania i dostosowywania usług/dóbr do zmieniających się oczekiwań odbiorców jest tym, co zapewnia podmiotom ekonomii społecznej trwałość. Podobnie jak budowanie więzi opartej na zaufaniu, umożliwianie rozwoju sieci współpracy i powiązań lokalnych, zaangażowanie odbiorców w ich działania. Pochodną zakorzenienia i jednocześnie jego warunkiem jest działalność podmiotów ekonomii społecznej w tych obszarach, które wyrastają z potrzeb społeczności lokalnych. Im bliższy kontakt przedsiębiorstw społecznych ze środowiskiem lokalnym – tym lepsze rozpoznanie potrzeb i tym ściślejsze dopasowania usług/towarów do oczekiwań odbiorców. A im więcej odbiorców – tym powodzenie działalności bardziej prawdopodobne. Ważne, by przedsiębiorcy społeczni poszukiwali nisz



rynkowych i innowacyjnie (kreatywnie) podchodzili do realizacji nawet tradycyjnych obszarów działalności. Jednym z ulubionych przykładów autorki jest inicjatywa poznańskich osób bezdomnych, które na cmentarzu komunalnym (rozległym terytorialnie) świadczyły usługi transportowe (riksze) dla osób odwiedzających groby. Prosty, a także innowacyjny pomysł na działalność!

Bardzo ważny dla rozwoju podmiotów ekonomii społecznej jest aspekt ich **finansowego wspierania**. I to w różnym zakresie. Analizując sytuację w poszczególnych krajach Unii Europejskiej z pewnością zauważyć trzeba niezwykle bogactwo systemów i narzędzi wspierania finansowego podmiotów ekonomii społecznej. W niniejszym opracowaniu przytoczono zaledwie kilka przykładów, natomiast europejska mozaika finansowego wsparcia przedsiębiorstw społecznych jest kolorowa i bogata, co umożliwia im podejmowanie szeroko zakrojonej działalności.

Dziś w Polsce podmioty ekonomii społecznej, czy szerzej – trzeci sektor – nie jest atrakcyjnym klientem dla banków dysponujących tradycyjną ofertą. Pojedyncze banki (no. PKO BP) i instytucje bankowe należące do sektora ekonomii społecznej (banki spółdzielcze i SKOK-i) podejmują próby stworzenia produktów dedykowanych temu szczególnemu odbiorcy. Przedsięwzięcia społeczne nie stanowią dziś jeszcze propozycji godnej zainteresowania i zaangażowania dla dążących jedynie do maksymalizacji zysków tradycyjnych banków.

Dlatego jednym z poważniejszych wyzwań i zadań dla samego sektora i osób/instytucji zainteresowanych rozwojem ekonomii społecznej jest podejmowanie dyskusji i pertraktacji z sektorem bankowości, by dostrzegł nowy rodzaj klienta i zechciał przygotować dla niego specjalną ofertę.

Innym niż dotacje rodzajem wsparcia finansowego, którego może udzielać samorząd jest **wykorzystanie klauzul społecznych w systemie zamówień publicznych**. Sektor publiczny dokonujący zakupu towarów i usług na drodze zamówień publicznych nie naruszy zasad prawnych, jeśli do ustalanych przez siebie kryteriów wyboru oferty dołączy dodatkowe – umożliwiające nie tylko uczestnictwo w przetargach, ale także promujące i preferujące podmioty ekonomii społecznej. Klauzule społeczne to instrument polityki społecznej dający możliwość instytucjom publicznym ustalenia szczegółowych warunków dotyczących realizacji zamówienia o charakterze społecznym lub środowiskowym. Prawo zamówień publicznych³ mówi o możliwości wprowadzenia dodatkowych wymagań zamieszczanych w opisie przedmiotu zamówienia, które dotyczą m.in. zatrudnienia osób bezrobotnych lub młodocianych, niepełnosprawnych czy utworzenia funduszu szkoleniowego. Nakłaniając do stosowania tychże klauzul Minister Rozwoju Regionalnego oraz Prezes Urzędu Zamówień Publicznych wydali w październiku 2009 r. „Zalecenie dotyczące stosowania klauzul społecznych w zamówieniach publicznych”⁴.

³ Ustawa z 29 stycznia 2004 r., art. 29 ust. 4.

⁴ Tekst „Zalecenia...” dostępny m.in. pod adresem:

http://www.efs.gov.pl/wiadomosci/Strony/Zalecenia_MinistraRR_klauzule_spol_zp_191109.aspx



Kolejnym dobrym przykładem – możliwym do wykorzystania w Polsce – jest **organizowanie struktur wspierających podmioty ekonomii społecznej** (w tym struktur samopomocowych). Odwołuję się w tym miejscu do włoskich konsorcjów oraz szwedzkich Agencji Rozwoju Spółdzielni. Szczególnie godne naśladowania są konsorcja. Te „spółdzielnie spółdzielni” są ogromnym wsparciem dla spółdzielni. Reprezentowanie interesów spółdzielni, rzecznictwo, ale także marketing, pozyskiwanie zleceń czy wreszcie wymiana informacji i doświadczeń – to tylko niektóre z dziedzin podejmowanych przez konsorcja.

I jeszcze jeden przykład do przeniesienia na rodzimy grunt: **programy specjalne oparte na partnerstwie międzysektorowym**, jak włoski QUASAR. Współpraca dająca obopólne korzyści nie musi dotyczyć jedynie przytoczonych Izb Gospodarczych czy Rzemieślniczych, ale może być ciekawą propozycją na poszerzenie, ubogacenie działalności sektora prywatnego czy organizacji pozarządowych. W stosunkowo krótkiej historii specyficznych polskich podmiotów ekonomii społecznej, jakimi są spółdzielnie socjalne, nadal zbyt mało jest ofert dedykowanych wyłącznie im - czyli dostosowanych do ich potrzeb i możliwości. Właściwie dotyczy to każdej dziedziny: prawnej, bankowej, marketingu...

W polskich realiach często obserwujemy brak koordynacji i współpracy pomiędzy poszczególnymi aktorami polityki społecznej i polityki zatrudnienia. Wielokrotnie okazuje się, że niektóre zadania realizowane są jednocześnie przez kilka organizacji, innych nie podejmuje nikt. Należy więc zabiegać o **budowanie koalicji i porozumień** pomiędzy instytucjami, organizacjami. Szczególną uwagę należy poświęcić partnerstwom publiczno-społecznym, społeczno-prywatnym itp. **Inicjowanie współpracy międzysektorowej** na rzecz rozwoju podmiotów ekonomii społecznej leży w możliwościach wielu organizacji i wydaje się być jednym z łatwiejszych do wdrożenia pomysłów polepszania ich sytuacji i tworzenia warunków rozwoju. Tym bardziej, że nie zawsze współpraca ta wymaga tworzenia nowych etatów. Doskonałym przykładem jest Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej czy wałbrzyski Miejsko Gminny Program Wspierania Ekonomii Społecznej w Powiecie Wałbrzyskim i Mieście Świdnica⁵. Podpisanie „dżentelmeńskich” dokumentów (bo nie mających mocy prawnej) mobilizuje sygnatariuszy do aktywnej postawy wobec spraw podmiotów ekonomii społecznej.

Jak może to wyglądać w praktyce „u nas”?

Jednym z sygnatariuszy Miejsko Gminnego Programu Wspierania Ekonomii Społecznej był Urząd Gminy Żmigród, który w ramach programu wyraził wolę:

- utworzenia Regionalnego Centrum Wspierania Przedsiębiorczości Społecznej (RCWPS);

⁵ Więcej informacji o programie na:

http://www.ekonomiaspoleczna.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/materialy_sesje_gdansk/kalejdoskop/2_Partnerstwo_Muflo n.pdf



- użyczenia na minimum rok lokalu użytkowego na rzecz nowopowstających spółdzielni socjalnych z rekomendacji RCWPS;
- 3) wyznaczenia pracownika gminy, który pełnił będzie funkcję pełnomocnika ds. spółdzielczości socjalnej;
- stosowania priorytetu przy zakupie usług od spółdzielni socjalnych, o ile będzie to zgodne z przepisami prawa, w tym ustawy Prawo zamówień publicznych (ze względu na specyfikę spółdzielni socjalnych, jako przedsiębiorstw społecznych przeciwdziałających bezrobociu);
- ogłoszenia i przeprowadzenia w latach 2007-2009 minimum jednego zadania publicznego w ramach konkursu dla spółdzielni socjalnych działających na obszarze administracyjnym gminy;
- zlecenia w latach 2007-2009 minimum jednego zadania spółdzielni socjalnej działającej na obszarze administracyjnym gminy w odniesieniu do zadań, które gmina może zrealizować w trybie z wolnej ręki.

W ramach programu w powiecie wałbrzyskim udało się przeprowadzić następujące przedsięwzięcia:

- spółdzielnia socjalna z Wałbrzycha otrzymała na preferencyjnych warunkach lokal od Starostwa Powiatowego do prowadzenia działalności gastronomicznej;
- Urząd Gminy Wałbrzych zlecił spółdzielni socjalnej obsługę wernisazu prac malarskich w Zamku Książ (obsługa 300 osób);
- Urząd Gminy Głuszyca zlecił spółdzielni socjalnej obsługę cateringową masowej imprezy kolarskiej (obsługa 600 osób);
- Powiatowe Urzędy Pracy w Wałbrzychu, Ząbkowicach Śląskich i Trzebnicy przeszkoliły część swoich pracowników z zakresu spółdzielczości socjalnej;
- wszystkie samorządy i instytucje rynku pracy – sygnatariusze porozumień – utrzymywały stały kontakt z Regionalnym Ośrodkiem Wspierania Ekonomii Społecznej utworzonym w ramach Partnerstwa Muflon w Wałbrzychu;
- radni miejscy w Żmigrodzie podjęli uchwałę o zabezpieczeniu w budżecie gminy 10 000 złotych na poręczenie części dotacji dla osób bezrobotnych zakładających w Żmigrodzie spółdzielnię socjalną;
- w 2008 roku została uruchomiona w Walimiu, przy współpracy z tamtejszym samorządem, Galeria Sztuki Ludowej w Domu Kultury Walim. Opiekę nad galerią samorząd powierzył walimskiej Spółdzielni Socjalnej „Asteria Krokus”, oddając jej dodatkowo do zagospodarowania kuchnię znajdującą się w Domu Kultury.

Są to konkretne działania władz i instytucji samorządowych wspierające ekonomię społeczną, które mogą służyć za przykład dla gmin i powiatów w całej Polsce.

Ekonomia społeczna w naszym kraju ma szansę rozwinąć się nie gorzej, niż w innych krajach europejskich. Warto czerpać ze skarbnicy wiedzy i doświadczeń tych, którzy są już nieco dalej: wybierać perełki i przenosić je na polski grunt. Warto też, by nie tracić czasu i uczyć się na cudzych błędach.



Bibliografia:

- Balon, K. (2006). Gospodarka społeczna w Niemczech – wybrane aspekty. [w:] *Ekonomia społeczna. Teksty. 8/2006*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Böhlke, R. (2008). *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Niemczech*, opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.
- Daniele, D. (2007). Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych: przykłady z kilku krajów europejskich. [w:] *Ekonomia społeczna. Teksty. 8/2007*. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.
- Chaves, R., Monzón, J. L. (red.) (2006). *Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej*. Streszczenie sprawozdania sporządzonego dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego przez Międzynarodowe Centrum Badań i Informacji na temat Gospodarki Publicznej, Społecznej i Spółdzielczej.
- Johnson, T., Spear, R. (2008). *Social Enterprise. International Literature Review*. Raport przygotowany przez firmę GHK.
- Matoga, B. (2007). Włoskie spółdzielnie socjalne realizują wiele usług komunalnych, [w:] *Gazeta Samorządu i Administracji – Monitor gospodarczy* z dnia 2007-12-10, s. 6-8.
- Meneghetti, Ch., D’aulerio, S.(2007). *Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Włoszech*, opracowanie powstałe na zlecenie DnB Nord Polska, w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.
- Miżejewski, C. *Ekonomia społeczna od kuchni*. Felieton.
<http://www.ekonomiaspoleczna.pl/x/566592> (korzystano: wrzesień 2010)



Niedek, M. (2007). Uczmy się od Włochów. Spółdzielnie socjalne w okolicach Rzymu i Perugii. *Gmina niepełnosprawnym. Magazyn Fundacji Promocji Gmin Polskich*. nr 8/2007, s.10-13.

Spear, R. (2006). *Ramy instytucjonalne dla przedsiębiorstwa społecznego: wyzwania dla Polski i innych nowych krajów członkowskich*. [w:] *Ekonomia społeczna. Teksty*. 7/2006. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.

Stryjan, Y. *Socjaldemokracja, rynek pracy i trzeci sektor – przypadek szwedzki*.
<http://recesja.icm.edu.pl/ips/problemyps/Stryjan.pdf> (korzystano: wrzesień 2010)

Stryjan, Y., Laurelli, E. (2008). *Narodowy raport na temat integracyjnej pracy przedsiębiorstw społecznych: Szwecja*.
http://pomocspoleczna.ngo.pl/files/ekonomiaspoleczna.pl/public/biblioteka_eS_pliki/Szwecja_przedsiębiorstwa_spoeczne.pdf (korzystano: wrzesień 2010)

Suprynowicz, M. (2009). *Ekonomia społeczna w walce z wykluczeniem*. [w:] *Wykluczenie finansowe. Możliwości rozwiązań*. Biuletyn Instytutu Stefczyka, Rok I, Numer (2) 2009.

Wygnański, J. J. (2009). *O ekonomii społecznej – podstawowe pojęcia, instytucje i kompetencje*. Szczecin: Zachodniopomorska Biblioteka Ekonomii Społecznej.