

C O L L E G I U M C I V I T A S

Z teorii i praktyki
gospodarki społecznej

Tom 1

pod redakcją naukową
Ewy Leś i Małgorzaty Ołdak

W a r s z a w a 2 0 0 6

C O L L E G I U M C I V I T A S

Materiały pokonferencyjne z Konferencji Międzynarodowej na temat *Gospodarka społeczna - praca i solidarność. Nowi partnerzy rozwoju lokalnego*, zorganizowanej przez Partnerstwo na rzecz Rozwoju *Tu jest praca* w dniach 6-7 lutego 2006 roku w Warszawie

Patronat honorowy: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej
Patronat medialny: Telewizja Polska S.A., TVP 3 Regionalna

Redakcja naukowa: Ewa Leś i Małgorzata Oldak
Zespół redakcyjny:

Ewa Leś
Małgorzata Oldak
Paulina Chodyra
Adam Piechowski
Przemysław Radwan-Röhrenscheff

Redakcja techniczna i korekta: Elżbieta Mocek

© Copyright by Collegium Civitas Press, Warszawa 2006

Przedruk materiałów Collegium Civitas Press w całości lub części możliwy jest tylko za zgodą Collegium Civitas. Cytowanie oraz wykorzystywanie danych empirycznych dozwolone jest z podaniem źródła.

Projekt realizowany przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL

ISBN 83-922787-8-X

Wydawca:

Collegium Civitas Press
Pałac Kultury i Nauki, XII piętro
00-901 Warszawa, Plac Defilad 1
tel. 022 656 71 82
e-mail: wydawnictwo@collegium.edu.pl
<http://www.civitas.edu.pl>

Skład: Marek Gawron - Collegium Civitas
Projekt okładki - studiobakalie.pl

Druk i oprawa:

SOWA - Druk na życzenie
01-209 Warszawa, ul. Hrubieszowska 6a
tel. 022 431 81 40
e-mail: sowadruk@sowadruk.pl
<http://www.sowadruk.pl>

Spis treści

Wprowadzenie	
Ewa Leś	5
Wystąpienia otwierające konferencję	
<i>Gospodarka społeczna - praca i solidarność. Nowi partnerzy rozwoju lokalnego</i>	
Krzysztof Michalkiewicz	15
Alfred Domagalski	19
Część pierwsza: z teorii gospodarki społecznej	
<i>Lokalny rozwój gospodarczy i jego potencjał</i>	
Karl Birkhölzer	25
<i>Lokalne partnerstwa na rzecz rozwoju</i>	
Piotr Wolkowiński	55
<i>Szwedzki system rozwoju spółdzielczego: rozwój systemowy i lokalne umiejscowienie</i>	
Yohanan Stryjan	91
<i>Doświadczenia w tworzeniu przedsiębiorstw społecznych w Polsce</i>	
Przemysław Rosiński	105
<i>Funkcjonowanie grup producentów rolnych w świetle obowiązujących regulacji prawnych</i>	
Mirosława Kozak, Zdzisław Gumkowski	113
Część druga: z praktyki gospodarki społecznej	
<i>Początki spółdzielczości socjalnej w Polsce - uwagi praktyka</i>	
Michał Misiewicz	123
<i>SKOK jako przedsiębiorstwo gospodarki społecznej</i>	
Wiktor Kamiński	133
<i>Spółdzielnia inwalidów „Łuksja” w Łukowie</i>	
Zofia Żuk	153
<i>Spółdzielnia Socjalna „WwwPromotion” we Wrocławiu</i>	
Magdalena i Jerzy Lamprecht	159
<i>Spółdzielnia Socjalna „Pomocna dłoń” w Bystrzycy Kłodzkiej</i>	
Grażyna Wdowiak	165
<i>Spółdzielnia Socjalna „Róża” w Sorkwicach</i>	
Anna Filipczyk	169
Aneks	
<i>Ustawa o spółdzielniach socjalnych z komentarzem</i>	173

Ewa Leś

Uniwersytet Warszawski

Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych

Wprowadzenie

Inicjatywy gospodarki społecznej istnieją dziś w Polsce i w Europie w wielu dziedzinach gospodarki i życia społecznego. Początkowo były to przede wszystkim inicjatywy z zakresu polityki rynku pracy, w tym zwłaszcza reintegracji społeczno-zawodowej grup dotkniętych wykluczeniem społecznym. Stopniowo w sektorze gospodarki społecznej rozwinęły się usługi socjalne, w tym centra dla młodzieży, usługi dla osób starszych, pomoc dla ofiar przemocy, uchodźców, imigrantów, mniejszości oraz drobne usługi w miejscu zamieszkania. W ostatnich latach powstają także inicjatywy w zakresie rewitalizacji miast, projekty minimalizacji konsumpcji energii (promocja instalacji energooszczędnych technologii) oraz recyklingu odpadów.

Czym jest więc gospodarka społeczna?

Gospodarka społeczna stanowi nowe narzędzie rozwoju społeczno-gospodarczego na szczeblu lokalnym, komplementarne wobec sektora prywatnego i publicznego. Instytucje gospodarki społecznej, jak organizacje obywatelskie i spółdzielczość, przyczyniają się do tworzenia nowych usług i nowych miejsc pracy na szczeblu lokalnym w ramach przedsięwzięć łączących w sobie ekonomiczne i społeczne aspekty aktywności obywatelskiej. Podmioty gospodarki społecznej realizują trzy główne funkcje: funkcję reprezentowania interesów różnorodnych grup i społeczności, funkcję redystrybucyjną, a więc świadczenia pomocy, która inaczej nie byłaby osiągalna i funkcję produkcji dóbr i usług, w tym także dla osób najsłabszych ekonomicznie, które nie mogą nabyć ich na rynku. Jednakże daje się zauważyć postępującą specjalizację w ramach instytucji gospodarki społecznej ze względu na wysokie koszty równoczesnego zarządzania wszystkimi funkcjami¹.

Celem tej publikacji jest przedstawienie wybranych koncepcji teoretycznych lokalnego rozwoju gospodarczego jako kontekstu dla funkcjonowania gospodarki społecznej, prezentacja koncepcji partnerstw na rzecz rozwoju jako obiecującego instrumentu mobilizacji i instytucjonalizacji lokalnego kapitału społecznego i jego konwersji w działania prorozwojowe oraz krajowych i zagranicznych rozwiązań organizacyjno-prawnych, służących kształtowaniu sprzyjających warunków dla rozwoju podmiotów gospodarki społecznej (część pierwsza). W części drugiej zaprezentowano doświadczenia polskie z zakresu przedsiębiorczości społecznej, w szczególności

¹ Carlo Borzaga, *Social Economy Organizations in the Theory of the Firm*, w: *The Social Economy as a Tool of Social Innovation and Local Development*, Background Report, OECD, 2005.

spółdzielczej. Spółdzielczość bowiem, pomimo bogatych tradycji z okresu zaborów i II RP, po II wojnie światowej istniała wprawdzie jako część państwowego sektora gospodarki, jednak w tym okresie nastąpiło załamanie kluczowych wartości ruchu, takich jak kooperacja, solidarność, partycypacja. Z kolei po roku 1989 spółdzielczość nie jest postrzegana ani jako jedna z możliwych form prywatyzacji, ani jako mechanizm restrukturyzacji usług społecznych i rozwoju lokalnej gospodarki, w tym lokalnych rynków pracy. W ciągu 17 lat transformacji nie wprowadzono nowego prawa spółdzielczego, które stymulowałoby rzeczywiste reformy sektora spółdzielczego, pozwoliłoby na zmianę dotychczasowego wizerunku spółdzielczości jako reliktu gospodarki planowej, umożliwiłoby dostosowanie do nowych złożonych warunków gospodarki wolnorynkowej. Wyjątkiem są regulacje dotyczące branży spółdzielczości oszczędnościowo-kredytowej i - ostatnio - spółdzielni socjalnych. W publikacji przedstawiono doświadczenia i miejsce przedsiębiorczości społecznej - w tym spółdzielczości - w systemie zaspokajania potrzeb lokalnych.

Pierwszą część tomu otwierają wystąpienia Krzysztofa Michalkiewicza - Ministra Pracy i Polityki Społecznej oraz Alfreda Domagalskiego - Prezesa Krajowej Rady Spółdzielczej z okazji rozpoczęcia Konferencji Międzynarodowej pt. *Gospodarka społeczna - praca i solidarność. Nowi partnerzy rozwoju lokalnego*. Została ona zorganizowana w Warszawie w dniach 6-7 lutego 2006 roku przez Partnerstwo na Rzecz Rozwoju *Tu jest praca* w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL. Większość tekstów wchodzących w skład tomu to najwartościowsze referaty prezentowane i dyskutowane podczas tej właśnie Konferencji.

W części pierwszej Karl Birkhölzer przedstawia koncepcję polityczną lokalnego rozwoju gospodarczego, która nie dotyczy jedynie „rozwoju gospodarczego na poziomie lokalnym”. W istocie obejmuje cztery typy lokalnego rozwoju gospodarczego. Dwa pierwsze scenariusze odnoszą się do elementów zewnętrznych jako jedynych lub głównych czynników generujących zysk i zatrudnienie na poziomie lokalnym (Pierwszy to tradycyjne ujęcie „rozwoju od góry”, w którym podmioty lokalne są jedynie biernymi adresatami polityki państwa; drugi przedstawia tradycyjne ujęcie „rozwoju z zewnątrz”, w którym wspólnoty także przyjmują postawę pasywną, a czynnikiem rozwoju jest polityka sprowadzania zasobów z zewnątrz). Trzeci typ lokalnego rozwoju gospodarczego to stagnacyjny scenariusz („czekanie i obserwowanie”), połączony z indywidualnymi strategiami samoorganizacji ekonomicznej (migracje zarobkowe). Typ czwarty natomiast odnosi się do autonomicznego rozwoju lokalnego („rozwój od wewnątrz”), w którym lokalne podmioty tworzą lokalny system, obejmujący ludzi i zasoby danego terytorium. Birkhölzer właśnie ten model określa jako klucz do lokalnego rozwoju ekonomicznego. Jego istota opiera się na założeniu, że to mieszkańcy danego terytorium rozstrzygają, jak spożytkować lokalne zasoby i czynią to w procesie uczestniczącego decydowania („Lokalna praca dla lokalnej społeczności z wykorzystaniem lokalnych zasobów”). Zdaniem Autora to właśnie autonomiczny rozwój lokalny stanowi tę specyficzną ekonomiczną strategię samopomocową, która może być wykorzystana na poziomie lokalnym i regionalnym przez społeczności pogrążone w kryzysie gospodarczym. Podstawowe znaczenie w rozwijaniu lokalnych strategii gospodarczych mają sieci

(*networks*). Warunkiem ich powodzenia jest przestrzeganie podstawowych zasad, takich jak działanie na rzecz dobra wspólnego, zintegrowane podejście holistyczne, obejmujące nie tylko produkcję dóbr i usług, ale także reprodukcyjną sferę działań na rzecz środowiska, działań społecznych i kulturalnych oraz zaspokajanie niezaspokojonych potrzeb. Lokalny rozwój gospodarczy powinien koncentrować się na „stronie popytu”, szczególnie identyfikując i zaspokajając tzw. „niezaspokojone” potrzeby. Warto przypomnieć za Autorem, że argument ten został po raz pierwszy wysunięty przez byłego przewodniczącego Komisji Europejskiej Jacquesa Delorsa w *Białej księdze na rzecz wzrostu, konkurencyjności i zatrudnienia* w 1993 roku. Wskazano tam na konieczność identyfikacji ukrytego potencjału dla wzrostu gospodarczego oraz zatrudnienia w 19 obszarach działalności na poziomie lokalnym (Komisja Europejska 1995, 1996). Istotną zasadą strategii lokalnych jest także budowanie i doskonalenie kapitału społecznego oraz przyjęcie założenia, że najważniejszym zasobem jest potencjał społeczności lokalnej, tj. wiedza i zdolności. Kapitał społeczny rozumiany jako kolektywny zestaw zasobów, zbudowany na relacjach międzyludzkich jest traktowany jako potencjał istotny dla restrukturyzacji lokalnej gospodarki, stymulowania lokalnego rozwoju gospodarczego i tworzenia gospodarki wspólnotowej, w której przedsiębiorstwa społeczne mogą odgrywać kluczową rolę. Autor przedstawił trójfazową koncepcję programu strategicznego lokalnego rozwoju gospodarczego. Z uwagi na to, że globalizacja coraz mocniej polaryzuje dziś lokalne gospodarki, konieczne wydaje się przechodzenie od gospodarki w wymiarze globalnym w kierunku tej lokalnej i radykalna zmiana w praktycznych strategiach rozwoju. Według Autora potrzebne jest nowe podejście wykraczające ponad rynek i państwo, skierowane na niewykorzystany kapitał społeczny.

Piotr Wolkowiński przedstawia koncepcję budowania partnerstw lokalnych na rzecz rozwoju, wskazując, że ich głównym celem jest wzmacnianie efektywności społecznej i ekonomicznej terytoriów, opartej na permanentnym procesie diagnozy. Wolkowiński postrzega podmioty gospodarki społecznej jako integralny element partnerstw lokalnych oraz fundamentalne narzędzie stosowane przez lokalne społeczeństwo obywatelskie w celu rozwiązania problemów natury ekonomicznej i społecznej. Podmioty gospodarki społecznej są bowiem - jako aktorzy ekonomiczni - znaczącymi twórcami lokalnego dobrobytu, demokracji i zatrudnienia, a jako aktorzy społeczni pełnią kluczową funkcję w inkluzji grup zmarginalizowanych oraz w kreowaniu i wzmacnianiu lokalnego kapitału społecznego. Autor przypomina, że Europejska Strategia Zatrudnienia uznaje znaczenie działań lokalnych w kreowaniu zatrudnienia oraz wspiera działalność organizacji lokalnych w tym zakresie. W Unii Europejskiej w szczególności docenia się rolę partnerstw lokalnych z udziałem podmiotów gospodarki społecznej w tworzeniu strategii zatrudnienia.

Tekst Johanana Stryjana dotyczy skutecznej alokacji środków rozwojowych i nieskuteczności rozwiązywania problemów lokalnych rynków pracy wyłącznie przy wykorzystaniu klasycznych instrumentów makrointerwencjonizmu polityki społeczno-gospodarczej. Autor odwołuje się do doświadczeń Szwecji i podkreśla, że pierwszym obszarem, który ujawnił wady takiego odgórnego modelu był rozwój lokalny. Rozczarowanie próbami „uzdrowienia” sytuacji obszarów wiejskich przez dotowanie

migracji bezrobotnych ze wsi do miast dysponujących miejscami pracy oraz wysiłki przeciwważenia tej polityki przez subsydiowanie przemieszczania przedsiębiorstw na obszary wiejskie dotknięte bezrobociem spowodowało na początku lat 80. rosnące zainteresowanie lokalnymi inicjatywami. Ich celem było zahamowanie trendów depopulacyjnych przez tworzenie miejsc pracy i świadczenie odpowiednich usług. Autor przedstawił doświadczenia szwedzkie wspierania lokalnego rozwoju ekonomicznego na przykładzie Stowarzyszenia na Rzecz Rozwoju Spółdzielczego, narodowej organizacji federacyjnej zrzeszającej lokalne agencje rozwoju spółdzielczego (LKU). Zdaniem Stryjana sukces szwedzkiego oddolnego systemu wsparcia dla tamtejszej spółdzielczości można wyjaśnić nakładaniem się korzyści wynikających ze współwystępowania następujących jego cech:

- 1) *Publiczne podstawy finansowania*, które zapewniają Stowarzyszeniu minimalny poziom stabilności, ciągłości i wiarygodności
- 2) Instytucjonalny wymóg „montażu finansowego”, tj. uzyskania przez Stowarzyszenie *finansowania także z innych źródeł*, co motywuje każdą agencję lokalną do podtrzymywania i wzmacniania swoich więzi lokalnych
- 3) Luźna *struktura federacyjna*, która pozwala swoim członkom na swobodę działania w dostosowywaniu się do lokalnych potrzeb i jednocześnie podtrzymywania kontaktów na poziomie polityki ogólnokrajowej
- 4) *Środowisko praktyków*, które organizuje i rozwija własną wiedzę i kompetencje oraz łączy osoby aktywne w Stowarzyszeniu w profesjonalną organizację konsultantów spółdzielczych.

Doświadczenia szwedzkiego konsorcjum zasługują na uwagę także z innego powodu - dowodzą mianowicie, że nawet w kraju o publicznym modelu zaspokajania potrzeb społecznych, jakim przed 1989 rokiem była również Polska, możliwe jest efektywne zaangażowanie podmiotów gospodarki społecznej - także spółdzielczych - w rozwiązywanie problemów bezrobocia i wykluczenia społecznego.

Przemysław Rosiński przedstawia doświadczenia pierwszej w Polsce regionalnej agencji rozwoju spółdzielczości - Stowarzyszenia na Rzecz Rozwoju Spółdzielczości „WAMA-COOP” w Olsztynie w zakresie tworzenia spółdzielczości socjalnej. W latach 2000-2004, dzięki współpracy ze szwedzkim KF Project Center oraz Kooperativa Idee Centrum oraz powiatowymi urzędami pracy, a także olsztyńskim oddziałem ówczesnej Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa utworzono i zarejestrowano 5 nowych spółdzielni. Rosiński przypomniał siedem głównych zasad spółdzielczych (dobrowolnego i otwartego członkostwa, demokratycznej kontroli członkowskiej, ekonomicznego uczestnictwa członków, autonomii i niezależności, kształcenia, szkolenia i informacji, współpracy pomiędzy spółdzielniami, troski o społeczność lokalną). Do głównych barier utrudniających zakładanie spółdzielni socjalnych w Polsce autor zaliczył brak kapitału oraz przygotowania osób zakładających spółdzielnie do prowadzenia wspólnej działalności gospodarczej w formie spółdzielni oraz luki prawne w zakresie poręczania i przyznawania dotacji ze środków Funduszu Pracy. Z doświadczeń Stowarzyszenia na Rzecz Rozwoju

Spółdzielczości wynika także, że problemem był często brak zainteresowania wspieraniem tego typu inicjatyw ze strony społeczności lokalnych, w tym władz samorządowych. Autor podkreślił, że rozwój spółdzielczości socjalnej musi być efektem przemyślanej strategii rozwoju lokalnego.

Pierwszą część publikacji zamyka tekst Mirosławy Kozak i Zdzisława Gumkowskiego, poświęcony funkcjonowaniu grup producentów rolnych. Stanowią one w Polsce nową formę samoorganizacji gospodarczej rolników, istnieją bowiem od 2000 roku. Producenci rolni w większości są podmiotami gospodarki społecznej (35% grup producenckich zorganizowanych jest w zrzeszenia, 23% z nich to spółdzielnie, 7% stowarzyszenia, a 35% przybrało formę spółki z o.o.) i prowadzą działalność gospodarczą w konkurencyjnym otoczeniu rynkowym. Autorzy przedstawili podstawy prawne działalności grup producentów rolnych, zasady rejestracji, nadzoru i kontroli oraz pomocy finansowej na założenie i wsparcie działalności administracyjnej z budżetu krajowego. Grupy producentów rolnych mogą ubiegać się o kredyt na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i w obszarze usług dla rolnictwa. Zwraca uwagę przemyślana i aktywna polityka Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi w zakresie tworzenia optymalnych rozwiązań dla producentów rolnych i ich profesjonalizacji. Dzięki właściwemu wykorzystaniu środków z funduszu PHARE, przeprowadzono szkolenia i warsztaty dla przyszłych członków grup producentów rolnych, liderów grup, doradców dla grup producentów oraz pracowników merytorycznych urzędów wojewódzkich.

W drugiej części tomu znajdują się teksty prezentujące doświadczenia polskiej przedsiębiorczości społecznej na przykładzie wybranych spółdzielni socjalnych oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych SKOK. Spółdzielczość socjalna w Polsce rozwija się od kilku lat. Próbą wstępnego opisu nowego ruchu spółdzielczego jest tekst praktyka - Michała Misiewicza. Autor przedstawił minifotografie siedmiu spośród 45 istniejących obecnie spółdzielni socjalnych. Krótka historia działalności spółdzielczej, mała liczba zatrudnionych oraz trudności organizacyjno-finansowe w podejmowaniu przez osoby bezrobotne działalności gospodarczej w formie spółdzielni to najbardziej charakterystyczne cechy omawianych jednostek. Autor zwraca uwagę na ogromne różnice stanowisk władz samorządowych oraz powiatowych urzędów pracy w odniesieniu do wspierania spółdzielczości socjalnej bezrobotnych - od prospołdzielczej polityki władz samorządowych Byczyny w województwie opolskim, wspomagającej nowe spółdzielnie przez zlecenie usług remontowych oraz poręczenie dotacji z Funduszu Pracy, po pasywne stanowisko części innych władz lokalnych. Pozytywną rolę w rozwoju małych spółdzielni socjalnych odegrał Regionalny Fundusz Gospodarki Społecznej powołany przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, z którego pomocy finansowej skorzystały niemal wszystkie spółdzielnie. Dla części z nich było to jedyne źródło wsparcia finansowego na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Autor argumentuje, że spółdzielczość socjalna ma perspektywy rozwoju w Polsce, jej usługi bowiem są konkurencyjne i realizują ważną funkcję reintegracji zawodowej dla osób bez pracy. Jednak brak usług doradztwa spółdzielczego oraz instrumentów finansowego wsparcia utrudnia dynamiczny wzrost spółdzielczości socjalnej.

Takie wnioski znajdują się także w tekstach Autorów kolejnych monografii spółdzielni socjalnych: „WwwPromotion”, spółdzielni socjalnej „Pomocna dłoń” i spółdzielni socjalnej „Róża”. Magdalena i Jerzy Lamprecht przedstawili działalność spółdzielni socjalnej osób niepełnosprawnych „WwwPromotion”, która wykonuje usługi internetowe dla firm komercyjnych. Opis trudnych początków rejestracji i działalności spółdzielni jedynie potwierdza, jak pilna jest potrzeba stworzenia całościowego systemu ich wsparcia. Problemem polskich spółdzielni socjalnych jest brak kapitału oraz słabe przygotowanie osób zakładających spółdzielnie do prowadzenia wspólnej działalności gospodarczej. Dlatego też w Partnerstwie na rzecz Rozwoju *Tu jest praca* przyszłym spółdzielcom socjalnym, liderom spółdzielni socjalnych oraz doradcom spółdzielczym, a także pracownikom merytorycznym administracji samorządowej oferujemy bezpłatne warsztaty, seminaria i studia podyplomowe oraz pomoc prawną.

Przykład „WwwPromotion” wskazuje, że do najtrudniejszych do pokonania barier w działalności spółdzielni socjalnej należy brak możliwości stosowania uproszczonej formy opodatkowania i konieczność prowadzenia pełnej rachunkowości. Determinacja i fachowość liderów i członków spółdzielni pozwala jej funkcjonować na rynku, jednak ich doświadczenie wskazuje na pilną potrzebę zmiany przepisów i dotychczasowej praktyki w zakresie pomocy finansowej z Funduszu Pracy i PFRON na zakładanie spółdzielni socjalnych przez osoby niepełnosprawne.

Grażyna Wdowiak przedstawia pierwsze udane doświadczenia spółdzielni socjalnej „Pomocna dłoń” założonej przez uczestniczki Centrum Integracji Społecznej w Bystrzycy Kłodzkiej. Spółdzielnia dostarcza usługi opiekuńcze dla osób starszych i chorych na podstawie umowy na świadczenie usług opiekuńczych z Ośrodkiem Pomocy Społecznej, skąd otrzymuje większość zamówień. Podobnie jak w przypadku „WwwPromotion”, działalność tej spółdzielni przynosi dochody, pozwala na bieżąco wypłacać wynagrodzenia członkom spółdzielni, regulować składki ZUS, należności związane z utrzymaniem pomieszczeń spółdzielni oraz pokrywać koszty dojazdów do odbiorców usług.

Prezentacja Anny Filipczyk przedstawia spółdzielnię socjalną założoną przez bezrobotne kobiety z Sorkwit na Mazurach. Przykład spółdzielni „Róża” pokazuje, jak ważnym czynnikiem sukcesu dla początkującego przedsiębiorcy społecznego jest wsparcie Urzędu Pracy, Kościoła (ewangelicko-augsburskiego), a ponadto fachowe doradztwo, jakie zapewniło Stowarzyszenie „WAMA-COOP”.

Zofia Żuk przedstawia spółdzielnię inwalidów (zakład pracy chronionej) „Łuksja” z Łukowa. Spółdzielnia „Łuksja” to przykład zarządzanego z wielkim powodzeniem nowoczesnego przedsiębiorstwa społecznego, które odnalazło się w gospodarce rynkowej nie tracąc swoich funkcji społecznych (rehabilitacja medyczna, zawodowa i społeczna). Spółdzielnia należy do największych pracodawców lokalnych - zatrudnia około 500 osób, w tym 60% stanowią osoby niepełnosprawne. Około 95% jej produkcji trafia na eksport, głównie do Niemiec i Francji, a wśród partnerów biznesowych Spółdzielni są m.in. takie firmy jak MAX MARA. Sukces rynkowy i społeczny „Łuksji” dowodzi, że spółdzielczość osób niepełnosprawnych jest sprawdzonym modelem zatrudnienia. Jednak Autorka podkreśla, że rozwój spółdzielczych zakładów produkcyjnych, w szczególności zakładów

pracy chronionej dla osób niepełnosprawnych, wymaga istnienia stabilnych podstaw prawno-finansowych.

Wiktor Kamiński przedstawił czynniki sukcesu (oparcie się na silnej więzi pracowniczej oraz związkowej - tworzenie SKOK początkowo w zakładach pracy, samowystarczalność, różnorodne usługi przede wszystkim dla niezamożnych). Wskazał także na czynniki ryzyka ekonomicznego działalności spółdzielczości kredytowej SKOK (m.in. ryzyka ogólnogospodarcze, ryzyko płynności, ryzyko kredytowe) oraz wymienił główne problemy w rozwoju spółdzielczości kredytowej w Polsce (kojarzenie ze „starą” spółdzielczością, zmiany w strukturze gospodarczej: restrukturyzacja, prywatyzacja, upadłość zakładów państwowych). Autor wyjaśnia, że spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe swój udział w rynku usług finansowych zawdzięczają temu, że adresują je do przede wszystkim osób mniej zamożnych, które w niewielkim stopniu korzystały z usług bankowych albo nie korzystały z nich w ogóle. SKOK zachęca dostępnością i rozległą siecią placówek, a także korzystnym oprocentowaniem lokat i kredytów. SKOK prowadzi także edukację ekonomiczną członków i poradnictwo w przypadku problemów finansowych oraz koncentruje swoją aktywność w społecznościach lokalnych. Ważnym celem SKOK jest, aby „pieniądze pracowały przede wszystkim tam, skąd pochodzą”. Autor zwraca uwagę, że spółdzielcze kasy mogą także koncentrować swoje usługi na zaspokajaniu potrzeb konkretnych społeczności. Jeśli na przykład istotnym problemem jest dostępność budownictwa mieszkaniowego, SKOK może włączyć się w pomoc w uzyskiwaniu przez członków pożyczek hipotecznych oraz mieszkaniowych. Autor pozytywnie ocenia perspektywy rozwoju spółdzielczości oszczędnościowo-kredytowej w Polsce, biorąc także pod uwagę wskaźniki członkostwa w kasach spółdzielczych w rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Przykładowo, w USA do unii kredytowych należy ok. 43,5% populacji, w Kanadzie 22,4%, w Australii 26,9%, w Irlandii odsetek ten wynosi aż 72,5%. Tamtejsze organizacje - mimo rozwoju innych instytucji finansowych - nadal zachowują znaczną zdolność wzrostu. Stosowana i rozwijana w wielu krajach strategia rozwoju kas spółdzielczych sprzyja wzrostowi ich udziału w rynku usług finansowych. Opiera się na powszechności dostępu do wysokiej jakości organizacji. Powszechność ta jest rezultatem spółdzielczej formy własności, jej samopomocowego charakteru, otwartości na różne środowiska: grupy zawodowe, społeczności lokalne, organizacje i stowarzyszenia. Model docelowo to zatem spółdzielnia o zróżnicowanej bazie członkowskiej, wielooddziałowa, oferująca szeroki wachlarz usług dopasowanych do indywidualnych potrzeb członków i lokalnych społeczności.

Na końcu niniejszej publikacji (patrz Aneks) zamieszczony jest tekst *Ustawy o spółdzielniach socjalnych* z dnia 27 kwietnia 2006 roku wraz z informacją Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

Konkluzje

Jak wskazują teksty zawarte w tym tomie, podmioty gospodarki społecznej coraz częściej są postrzegane jako skuteczny sposób wprowadzania do obiegu instytucjonalnego kreatywności społecznej, służącej zaspokajaniu ważnych potrzeb indywidualnych i rozwojowi ekonomicznemu terytorium. Jednostki gospodarki społecznej przyczyniają się do nowatorskiego realizowania usług społecznych, ich działania opierają się na takich wartościach jak solidarność, sprzyjają inkluzji społecznej oraz wzmacnianiu demokracji przez promowanie nowych form lokalnej partycypacji demokratycznej. Przyczyniają się tym samym do urzeczywistnienia demokracji uczestniczącej, w której obywatele mogą wyrażać swoje zaangażowanie w sprawę rozwoju społecznego i gospodarczego swoich wspólnot.

Jak wskazują Birkhölzer, Wolkowiński i Stryjan, innowacyjność/kreatywność społeczna podmiotów gospodarki społecznej jest postrzegana coraz wyraźniej jako innowacyjność nie tylko organizacyjna, ale także instytucjonalna bądź jako nowe rozwiązania instytucjonalne i nowe zasady regulacji społecznej i społeczno-ekonomicznej, inaczej mówiąc: jako nowe sposoby rozwiązywania problemów społecznych i ekonomicznych. W debacie międzynarodowej wskazuje się także, że pewna hybrydowość i międzysektorowość instytucji gospodarki społecznej (świadczenie usług o charakterze niekomercyjnym, jak i for-profit) wymaga horyzontalnej i zadaniowej polityki rządu wobec tych inicjatyw, a nie resortowego podejścia. Powstające w niektórych krajach UE oraz w Kanadzie nowe podmioty polityczne w tym obszarze, m.in. międzysektorowe czy też międzyresortowe zespoły, są przykładem nowych forów, na których obecnie toczą się debaty na temat rozwoju lokalnego. Stanowią one element nowego kontekstu instytucjonalnego i polityki koprodukcji usług, podejmowanej przez sektor publiczny i uwzględniającej wszystkie podmioty. W ostatnich dekadach we wszystkich krajach obserwuje się wyraźny wzrost znaczenia organizacji produkujących dobra i usługi określanymi mianem przedsiębiorstw społecznych.

W koncepcjach rozwoju lokalnego zwraca się także uwagę na to, że nie jest to jedynie rozbudowa infrastruktury materialnej, takiej jak budowa supermarketów i sieci wodno-kanalizacyjnych, lecz także rozwój różnorodnych usług dla gospodarstw domowych, społeczności, władz samorządowych i lokalnych przedsiębiorców, w których dostarczaniu udział podmiotów gospodarki społecznej jest coraz większy.

W krajach Unii Europejskiej inicjatywy gospodarki społecznej podejmowane są przez organizacje obywatelskie i ruch spółdzielczy w stabilnym i długoterminowym partnerstwie z administracją rządową oraz z władzami samorządowymi, Kościołem i związkami zawodowymi.

Gospodarka społeczna z pewnością nie jest panaceum na wszystkie problemy polskiej transformacji, jej siła polega jednak na tym, że może odegrać istotną rolę w zwiększeniu stopnia zatrudnienia i poprawie warunków życia grup o niskich dochodach, dzięki wykorzystaniu w lokalnym rozwoju gospodarczym kapitału społecznego.

Teksty polskich ekspertów i praktyków wskazują na pilną potrzebę reformy i wzmocnienia roli spółdzielczości w naszym kraju jako pełnowartościowej formy własności oraz struktury organizacyjnej. Jej funkcje polegają na ograniczaniu mankamentów wolnego rynku, a nie jego zastępowaniu, a także umożliwianiu grupom społecznym pozbawionym kapitału uczestniczenie w gospodarce rynkowej w roli jej podmiotów, a nie klientów pomocy społecznej.

Koniecznym warunkiem powodzenia takich przedsięwzięć jest jednak uznanie roli pracowniczych/grupowych form własności i obdarzenie ich zaufaniem politycznym. W Polsce nadal brak poparcia politycznego wobec określonych modeli organizacyjnych w gospodarce rynkowej, m.in. dla formy spółdzielczej. Pozostaje to w ścisłym związku z typem regulatorów stosowanych w polityce gospodarczej po 1989 roku. W Polsce przez większą część okresu transformacji dominuje polityka monetarna, co nie stwarza warunków do realnych przemian strukturalnych korygujących rynkowe mankamenty i rozwoju gospodarki mieszanej, opartej na różnych formach własności, w tym grupowych, takich jak spółdzielcze.

W Polsce jesteśmy dziś świadkami ścierania się dwóch modeli rozwoju gospodarki rynkowej - dotychczasowego modelu opartego na polityce monetarnej oraz opcji fiskalnej, bazującej na mechanizmie rynkowym zakładającym administracyjną korektę, tj. uwzględniającą aktywne gospodarstwo państwo, które pozwala tworzyć takie formy gospodarcze, dla których „czysty” rynek nie stwarza dostatecznych możliwości działania.

Perspektywy rozwoju gospodarki społecznej w Polsce

Dotychczasowe doświadczenia sektora nowej gospodarki społecznej, realizowane w Polsce i w krajach wysoko rozwiniętych, wskazują na korzyści ze stosowania spółdzielni socjalnych i organizacji społeczeństwa obywatelskiego jako instrumentów przezwycięzania wykluczenia społecznego i wspomagania rozwoju lokalnego oraz rozwoju i promocji lokalnego zatrudnienia. Rozwój instytucji i programów gospodarki społecznej w Polsce stwarza także realną szansę odejścia od dotychczasowej filozofii gospodarki rynkowej, której podstawą jest asolidarystyczna wizja ładu społecznego i idei państwa opartej na etatyzmie i kapitalizmie sektora publicznego w kierunku bardziej partycypacyjnej i demokratycznej koncepcji gospodarki rynkowej, w której prawa własności nabywają także słabsi ekonomicznie i społecznie obywatele. Spółdzielnie o charakterze przedsiębiorstwa społecznego powstają i mogą w Polsce się rozwijać w tych obszarach życia społeczno-gospodarczego, w których tradycyjna spółdzielczość, jak i sektor prywatny są w mniejszym stopniu obecne, jak np. sektor usług turystycznych (agroturystyka), energetycznych (elektrownie wiatrowe) i usług socjalnych (usługi opieki środowiskowej i całkowitej dla dzieci i osób starszych) oraz drobnych usług dla gospodarstw domowych.

Instytucje te wypełniają dotkliwą lukę, stanowiąc komplementarną *countervailing power* w systemie gospodarki rynkowej.

Inicjatywy rządu polskiego z ostatniego okresu, w tym szczególnie ustawa o pożytku publicznym i wolontariacie, ustawa o zatrudnieniu socjalnym, ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, ustawa o finansowym wsparciu mieszkań i schronień socjalnych w latach 1996-2004 oraz ustawa o spółdzielniach socjalnych z 2006 roku potwierdzają próby konstruowania całościowej polityki ograniczania ubóstwa i wykluczenia społecznego z udziałem podmiotów gospodarki społecznej. Konieczne są jednak dalsze konsekwentne i aktywne instrumenty prawne i finansowe, które zachęciłyby samorzady terytorialne do uwzględnienia w kreowaniu i implementacji lokalnej polityki społeczno-gospodarczej podmiotów gospodarki społecznej. Teksty zawarte w publikacji dowodzą, że tam gdzie władze samorządowe nie dostrzegają korzyści i możliwości włączenia do współdziałania podmiotów gospodarki społecznej, również stowarzyszenia, fundacje, spółdzielnie, kluby i centra integracji społecznej i zakłady pracy chronionej rozwijają się słabiej. Promowanie rozwoju lokalnego z udziałem podmiotów gospodarki społecznej musi znaleźć konkretne wsparcie rządu i pomoc finansową dla samorządów na jego realizację. W przeciwnym razie władze samorządowe będą postrzegać nowe inicjatywy gospodarki społecznej jako przejściowy eksperyment.

Krzysztof Michałkiewicz
Minister Pracy i Polityki Społecznej

**Wystąpienie otwierające Konferencję Międzynarodową
Gospodarki Społecznej *Gospodarka społeczna - praca
i solidarność. Nowi partnerzy rozwoju lokalnego*, zorganizowaną
w Warszawie w dniach 6-7 lutego 2006 roku przez Partnerstwo na
Rzecz Rozwoju „Tu jest praca” Inicjatywy Wspólnotowej
EQUAL**

Szanowni Państwo,

Miło mi jest powitać Państwa na konferencji *Gospodarka społeczna - praca i solidarność. Nowi partnerzy rozwoju lokalnego*. Cieszę się, że możemy się spotkać w dniu dzisiejszym w tak liczny i znamienitym gronie osób, którym sprawy gospodarki społecznej są bliskie.

Konferencja ta jest szczególna z kilku powodów:

Po pierwsze, inauguruje projekt „Tu jest praca”, w ramach którego różne podmioty, w tym Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, podjęły się zadania niezwykle ambitnego: wprowadzenia do publicznego dyskursu problematyki gospodarki społecznej. Celem Partnerstwa jest promowanie nowych form przedsiębiorczości społecznej i stworzenie nowych miejsc pracy dla osób, których sytuacja na rynku pracy jest najtrudniejsza.

Naszym wspólnym celem jest solidarne państwo, w którym wszyscy obywatele znajdą miejsce dla siebie i będą mogli pełnoprawnie uczestniczyć w życiu społecznym i zawodowym.

Wszyscy wiemy, jak trudna sytuacja panuje na rynku pracy, wysokie bezrobocie stanowi z pewnością jedno z największych wyzwań, przed jakimi stoi obecny rząd. Dlatego każda inicjatywa, której celem jest stworzenie nowych miejsc pracy i rozpowszechnianie rozwiązań, które można włączyć do systemu aktywizacji społecznej i zawodowej, stanowi cenny wkład w realizację polityki społecznej państwa.

Po drugie, projekt „Tu jest praca” wpisuje się w formułę aktywnej polityki społecznej, której celem jest integracja społeczna poprzez jak najszersze włączenie osób w różne formy aktywności społecznej i zawodowej w ramach zasady „praca zamiast zasiłku”. Ta zasada została zapisana w takich dokumentach jak *Narodowa Strategia Integracji*

Spolecznej dla Polski do roku 2010 oraz Krajowy Plan Działań na rzecz Integracji Społecznej na lata 2004-2006 w ramach priorytetu związanego z rozwojem gospodarki społecznej.

Po trzecie, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej podjęło się zadań związanych z przygotowywaniem projektów aktów prawnych w zakresie gospodarki społecznej oraz koordynacją współpracy i wymiany informacji między instytucjami administracji publicznej, pracodawcami oraz organizacjami sektora pozarządowego.

W chwili obecnej mogę Państwa poinformować, że projekt ustawy o spółdzielniach socjalnych przygotowany przez nasz resort jest przedmiotem prac Komisji Sejmowej.

Projekt ten wynika z założeń zintegrowanej polityki rynku pracy i polityki społecznej. W ramach takiego podejścia przyjęto kierunek kompleksowego rozwiązywania problemów osób znajdujących się w najtrudniejszej sytuacji na rynku pracy oraz mających trudności z funkcjonowaniem w życiu społecznym i zawodowym.

Pierwszy krok został już poczyniony, 13 czerwca 2003 roku została uchwalona *Ustawa o zatrudnieniu socjalnym*. Traktując ustawę jako istotny element koncepcji państwa aktywizującego („praca zamiast zasiłku”) należy podkreślić, że spełnia ona ważną rolę jako metoda integracji z rynkiem pracy, a przede wszystkim ze społecznością lokalną osób mających problemy z pełnoprawnym uczestnictwem w życiu społecznym i zawodowym. Obecnie (stan na 31 grudnia 2005 roku) funkcjonuje 35 Centrów Integracji Społecznej i 100 Klubów Integracji Społecznej. W czterech Centrach pierwsze grupy uczestników zajęcia już zakończyły. Zatrudnienie znalazło ok. 50-70% osób. W Centrum w Bystrzycy Kłodzkiej została utworzona 7-osobowa spółdzielnia socjalna świadcząca usługi opiekuńcze, która będzie dzisiaj prezentować swoje dokonania.

W ramach dotychczasowych rozwiązań prawnych, zawartych w *Ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*, powstało już około 40 spółdzielni socjalnych. Cieszę się, że przedstawiciele tych podmiotów są dzisiaj z nami i z pewnością wezmą aktywny udział w naszych obradach.

Dla uzyskania pełnej formuły kompleksowego systemu działań brakuje ustawy o spółdzielniach socjalnych. Biorąc pod uwagę kierunek prowadzonych działań w zakresie reintegracji społecznej i zawodowej, takich jak np. centra integracji społecznej, programy rynku pracy, możliwości tworzenia nowych podmiotów społeczno-gospodarczych, wydaje się konieczne wprowadzenie nowej regulacji ustawowej.

Proponowany model spółdzielczości socjalnej został sprawdzony w takich krajach Unii Europejskiej jak Włochy, Francja, Szwecja czy Hiszpania. Dlatego cieszę się, że właśnie dzisiaj niektóre z tych doświadczeń zostaną zaprezentowane przez naszych zagranicznych gości i staną się - taką mam nadzieję - impulsem do dyskusji dla polskich promotorów gospodarki społecznej i wymiany poglądów na ten temat.

Szanowni Państwo, w ramach projektu „Tu jest praca” spotkały się ze sobą świat nauki, administracja publiczna oraz sektor pozarządowy. Każdy partner ma inne doświadczenia, inne metody działania i zadania, ale cel jest wspólny: tworzenie takiego

ładu społeczno-gospodarczego, w którym gospodarka społeczna i inicjatywy z nią związane będą miały swoje miejsce.

Chciałbym jeszcze raz wyrazić swoje poparcie dla projektu i zapewnić, że Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej będzie aktywnym partnerem wywiązującym się ze swoich zobowiązań.

Szanowni Państwo, życzę owocnych obrad i mam nadzieję, że za dwa lata, kiedy projekt dobiegnie końca, będziemy mogli spotkać się znowu w tym gronie i stwierdzić, że nazwa „Tu jest praca” stała się rzeczywistością.

Dziękuję za uwagę.

Alfred Domagalski

Prezes Zarządu Krajowej Rady Spółdzielczej

Spółdzielnie szansą na aktywność zawodową i społeczną

Bardzo się cieszę, że konferencja poświęcona różnym formom aktywności zawodowej i społecznej w ramach szeroko rozumianej gospodarki społecznej, zorganizowana w ramach projektu inicjatywy wspólnotowej „Tu jest praca”, odbywa się w siedzibie Krajowej Rady Spółdzielczej. To bardzo dobre miejsce na debatę dotyczącą tej problematyki. Jako spółdzielcy jesteśmy mocno zainteresowani rozwojem różnych przedsięwzięć mieszczących się w pojęciu „gospodarka społeczna”, w tym także form spółdzielczych jako sprawdzonych w historii inicjatyw służących ludziom. Z przyjemnością przyjęliśmy więc propozycję udziału w realizacji tego dużego i ambitnego projektu. Ruch spółdzielczy ma w tym zakresie bogate doświadczenia.

Spółdzielczość to wielki, o zasięgu światowym ruch społeczno-zawodowy, z którym związanych jest blisko 800 mln ludzi. Spółdzielnie działają na wszystkich kontynentach, niezależnie od tego czy kraj jest biedny czy bogaty, położony na północy czy południu, wschodzie czy zachodzie. W Polsce spółdzielnie należą do najstarszych podmiotów gospodarczych. Wiele z nich, pomimo naszej złożonej historii, zachowało ponad 100-letnią ciągłość działania, a najstarsze wkrótce obchodzić będą 150-lecie istnienia. To świadczy o trwałości systemu wartości, na jakim są budowane, pokazuje także jak potrafią dostosowywać się do zmieniających warunków i jak bardzo potrzebne są ludziom.

Globalny kapitalizm, którego jesteśmy w większości uczestnikami mimo woli, podnosi wprawdzie ogólne bogactwo świata, ale wypycha na margines życia zawodowego i społecznego coraz większą część ludności. Doświadczenia europejskie i światowe wskazują, że system spółdzielczy stwarza dla wielu ludzi szansę na aktywność zawodową i społeczną, daje poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji. Ludzie w sektorze gospodarki społecznej, do której zaliczamy spółdzielczość są w stanie sami rozwiązywać wiele własnych i społecznych problemów. Będąc współwłaścicielami swoich spółdzielni, czują się współgospodarzami we własnym kraju. Nie wszystko musi i nie wszystko powinno przynależeć wyłącznie do sektora komercyjnego.

Spółdzielnie „temperują” kapitalizm, czynią go bardziej przyjaznym dla ludzi. To dzięki spółdzielniom potrafimy zachować równowagę między dwoma ścierającymi się ze sobą pierwiastkami rozwoju, którymi są altruizm i egoizm.

Spółdzielnie wnoszą także swój wkład w budowę obywatelskiego i solidarnego państwa. Przygotowują ludzi do trudnej sztuki demokracji. To wielkie wartości, których żadne przyjazne dla swoich obywateli państwo nie może lekceważyć.

Niestety, po 1990 roku państwo polskie nie było zainteresowane rozwojem systemu spółdzielczego. Wprost przeciwnie, zrobiono wiele dla ograniczania jego znaczenia.

Spółdzielczość przeszła bardzo trudny okres przemian i wyszła z niego mocno osłabiona. Był to bez wątpienia najczarniejszy okres w całej półtorawiecznej historii tego pięknego ruchu. Straty zarówno w potencjale materialnym, jak i społecznym sięgają połowy stanu sprzed roku 1990. Państwo do dziś nie potrafiło określić roli i miejsca tego sektora w systemie społeczno-gospodarczym kraju. Nie bez winy byli także sami spółdzielcy. Części z nich nie ominęło zauroczenie wolnością gospodarczą i dążenie do indywidualizmu, co spowodowało upadek wielu spółdzielni. W rezultacie członkowie utracili swój majątek, będący w kapitalizmie jednym z podstawowych źródeł dochodu i podstawą bezpieczeństwa materialnego. Dziś majątek ten służy różnym grupom interesów.

Mimo wielu przeciwności, znaczna część spółdzielców zdołała obronić swoje spółdzielnie, które coraz lepiej służą swoim członkom i rozwojowi środowiska, w którym funkcjonują.

Zdecydowanie największy potencjał, zarówno materialny, jak i społeczny zachowały spółdzielnie mieszkaniowe. W zasobach 3,5 tys. spółdzielni znajduje się ponad 3 mln mieszkań, w których zamieszkuje ponad 10 mln ludzi. Spółdzielnie mieszkaniowe to także kilka tysięcy klubów, świetlic i tętniących życiem społeczno-kulturalnym domów kultury. W spółdzielczości rolniczej flagowym okrętem są spółdzielnie mleczarskie, które kontrolują 80% rynku mleka, a ich wyroby cieszą się coraz większym powodzeniem na jednolitym rynku europejskim.

Możemy mówić o sukcesie spółdzielczego sektora bankowego. Blisko 600 banków spółdzielczych to ok. 3 tys. nowoczesnych placówek obsługujących ponad 10 mln klientów, w tym 1,1 mln podmiotów gospodarczych i 1,3 mln gospodarstw rolników indywidualnych. Członkami BS jest ponad 2 mln osób.

Coraz bardziej widoczne są na rynku spółdzielnie spożywców „Społem”. Blisko 5 tys. placówek handlowych oraz ponad 600 zakładów przetwórczych i usługowych to liczący się potencjał gospodarczy. Zupełnie nowym zjawiskiem są w naszym kraju Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe. Powstały już w nowych warunkach ustrojowych i zdołały pozyskać dotychczas ok. 1,2 mln członków.

To najlepiej prezentujące się dziś branże spółdzielcze. Trzeba jednak podkreślić, że we wszystkich branżach można znaleźć coraz więcej przykładów solidnego spółdzielczego gospodarowania.

Kiedy mija zauroczenie i fascynacja wolnym rynkiem, czas pokazuje, że oferta spółdzielcza może być bardzo atrakcyjna w wielu dziedzinach życia społeczno-gospodarczego ludzi.

Warunkiem rozwoju spółdzielczych form gospodarowania jest zachowanie odrębności tego sektora od spółek prawa handlowego jako form typowo komercyjnych. Stąd tak bardzo ważna jest praktyczna realizacja międzynarodowych zasad spółdzielczych, a także uwzględnienie istoty i specyfiki całego sektora gospodarki społecznej w przepisach prawa, w tym także w systemie podatkowym.

Spółdzielcy oczekują więc, że w wyniku prac legislacyjnych dotyczących funkcjonowania spółdzielni wpisane zostaną do ustawy *Prawo spółdzielcze* uznawane przez cały świat międzynarodowe zasady spółdzielcze jako podstawa działalności spółdzielczej. To one bowiem odróżniają spółdzielnię od systemu komercyjnego i stanowią o jej istocie i specyfice. Mamy także nadzieję, że po prawie 17 latach polskich przemian zniesiona zostanie wyróżniająca nas spośród krajów Europy Zachodniej zasada podwójnego opodatkowania, obowiązująca w polskim prawie podatkowym.

Spółdzielnie nie są ofertą dla wszystkich i nie rozwiążą wszystkich kłopotów współczesnych społeczeństw. Dla wielu jednak mogą być pomocą w przezwyciężaniu codziennych problemów, a dla części jedynym sposobem na ochronę godności własnej i własnej rodziny. Dla wszystkich mogą tworzyć poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji.

Ta specyficzna forma aktywności zawodowej wymaga od wszystkich jej uczestników większej aktywności i odpowiedzialności oraz wyższej świadomości. Wymaga swego rodzaju przygotowania „duchowego”. Już Maria Dąbrowska pisała, że „tak jak nie ma miłości bez uczucia, tak nie ma spółdzielczości bez idei”. To przesłanie pomimo upływu lat pozostaje ciągle aktualne.

Wyrażam przekonanie, że w wyniku realizacji projektu „Tu jest praca” wszyscy będziemy lepiej przygotowani do podejmowania stojących przed nami wyzwań.

CZEŚĆ PIERWSZA:

**Z TEORII GOSPODARKI
SPOŁECZNEJ**

Karl Birkhölzer

Interdyscyplinarna Grupa Badawcza
Gospodarki Lokalnej
Uniwersytet Techniczny w Berlinie,
Technologie-Netzwerk Berlin e.V.

Lokalny rozwój gospodarczy i jego potencjał*

Wprowadzenie

Wprawdzie rozwój lokalny nie wydaje się niczym nowym (zawsze musiał istnieć), jednak kwestia ta nie była do niedawna obecna ani w przestrzeni politycznej, ani w tradycyjnym myśleniu ekonomicznym. Istniały jedynie dwa podejścia: mikroekonomiczne, koncentrujące się na działalności ekonomicznej pojedynczego przedsiębiorstwa, oraz makroekonomiczne, skupiające się na gospodarce narodowej oraz w coraz większym stopniu na ekonomii światowej. W ostatnim podejściu pojedyncze przedsiębiorstwo działa bezpośrednio w relacjach do gospodarki krajowej i światowej. Pomija się przy tym - w mniejszym lub większym stopniu - takich aktorów jak sąsiedztwo, wspólnoty lokalne, regiony. Może to brzmieć dziwnie, jednak analizy naukowe koncentrujące się przede wszystkim na działaniach gospodarczych w odniesieniu do sąsiedztwa, wspólnot lokalnych czy regionów nie były postrzegane jako istotne czy konieczne.

Jak wiadomo, pojęcie „gospodarki lokalnej” pojawiło się - zarówno w przestrzeni politycznej, jak i w świecie akademickim - na przełomie lat 70. i 80. ubiegłego wieku. Początkowo rozprzestrzeniło się ono w niektórych krajach anglosaskich, a następnie docierało powoli do innych państw europejskich. W wielu krajach nadal jednak pozostało pojęciem nieznanym (Benington 1986). W takim kontekście w roku 1992 powołano Europejską Sieć Samopomocy Gospodarczej i Rozwoju Lokalnego (European Network for Economic Self-Help and Local Development EURONET). Jej celem było promowanie pojęcia „lokalnego rozwoju gospodarczego”, wymiana doświadczeń, organizacja badań, edukacja i szkolenia na poziomie transnarodowym. Sekretariat Sieci mieści się w Berlinie w Technologie-Netzwerk Berlin e. V. - przedsiębiorstwie

* Tłumaczenie: Łukasz Łotocki. Tekst powstał na podstawie referatu przygotowanego na seminarium „Lokalny rozwój gospodarczy”, zorganizowane przez Sieć Stowarzyszeń Władz Lokalnych Europy Południowo-Wschodniej (*The Network of Association of Local Authorities of South-Eastern Europe*) w Brecko (Bośnia i Hercegowina) w dniach 14-15 kwietnia 2005 roku.

społecznym, utworzonym i prowadzonym przez inicjatywę samopomocową osób zarejestrowanych jako bezrobotni, nie tylko z wykształceniem wyższym. Interdyscyplinarna Grupa Gospodarki Lokalnej na Uniwersytecie Technicznym w Berlinie - utworzona przez tę organizację w 1985 roku - była jedną z pierwszych placówek akademickich tego typu w Niemczech (Zukunft im Zentrum 1993; IFP Lokale Ökonomie 1994, Birkhölzer 1999b). Od samego początku istniała więc silna relacja między kwestią lokalnego rozwoju gospodarczego a problemem rosnącego bezrobocia, ubóstwa i kryzysu gospodarczego, które w coraz większym stopniu dotyczyły nie tylko krajów tzw. Trzeciego Świata, ale także krajów uprzemysłowionych Europy Zachodniej, Ameryki Północnej czy nawet Japonii (Cooley 1992; Douthwaite 1992; Aaronowitz, Di Fazio 1994; Spear et al. 2001). W kolejnych latach świadomość problemów rosła wraz ze wzrostem liczby bezrobotnych bądź wykluczonych społecznie lub ekonomicznie w inny sposób, szczególnie w takich miejscach i regionach jak Niemcy Wschodnie, gdzie proces transformacji gospodarczej wywołał o wiele więcej problemów gospodarczych i społecznych (Birkhölzer 1994; Bauhaus Foundation 1996). Przykładowo, Berlin geograficznie położony jest w Niemczech Wschodnich i styka się w pewnym sensie z podobnymi problemami i konfliktami jak kraje, którym nieobce są doświadczenia transformacji ustrojowej.

Prezentowane poniżej spostrzeżenia oparte są na badaniach empirycznych. Lokalny rozwój gospodarczy nie został w żadnym razie wprowadzony jako nowe pojęcie teoretyczne, rozwijane i popularyzowane przez pracowników naukowych lub innych ekspertów. Przeciwnie, termin ten wyłonił się z bardzo pragmatycznych działań szerokiego wachlarza aktorów na poziomie lokalnym. Jednym z pierwszych i najbardziej zachęcających odkryć była liczba już istniejących i dobrze prosperujących inicjatyw lokalnego rozwoju gospodarczego w - mniej więcej - wszystkich częściach świata, nie tylko na obszarach kryzysu gospodarczego w Europie Zachodniej, gdzie badania zostały rozpoczęte, ale także w Afryce, Ameryce Łacińskiej, Azji i na wyspach Pacyfiku. W związku z powyższym, nie ma potrzeby na nowo odkrywać kola. Zadanie, które stoi przed badaczami to analiza i ocena (ewaluacja) wszystkich podejść praktycznych, identyfikacja skutecznych i nieskutecznych mechanizmów i instrumentów oraz rozwój systematycznego zestawu narzędzi, jak i spójnych ram teoretycznych. Badanie to nie może być oparte na długiej tradycji akademickiej, jednak istniejąca dziś w tym zakresie wiedza ma raczej charakter kompleksowy i jest dalece zaawansowana. Stąd też nie jest możliwe, by w tym krótkim opracowaniu poruszyć wszystkie tematy związane z lokalnym rozwojem gospodarczym. Będzie to zwięzły opis zagadnień i rezultatów możliwych do osiągnięcia poprzez podejmowanie inicjatyw w tym obszarze. Rozszerzenie zakresu tematycznego poruszanej problematyki wymagałoby specjalnych warsztatów, seminariów i szkoleń.

Artykuł ten jest próbą odpowiedzi na następujące pytania:

- ✓ Czym jest lokalny rozwój gospodarczy?
- ✓ Jakie są strategie lokalnego rozwoju gospodarczego?

- ✓ Jaki jest wpływ lokalnego rozwoju gospodarczego?
- ✓ Kto jest głównym aktorem?
- ✓ Jak wzmacniać współpracę ponadgraniczną?

Czym jest lokalny rozwój gospodarczy?

Generalnie w ekonomii należy odróżnić perspektywę opisową lub analityczną od tej zorientowanej bardziej aktywnie czy politycznie. Z perspektywy opisowej lokalny rozwój gospodarczy obejmuje każdą działalność ekonomiczną podejmowaną na poziomie lokalnym czy regionalnym i/lub taką, która wpływa na środowisko lokalne. Środowisko lokalne postrzegane jest tu jako rządzący się swoimi prawami aktor ekonomiczny. W tradycyjnym myśleniu ekonomicznym środowisko lokalne istnieje - w mniejszym bądź większym stopniu - jako miejsce czy przestrzeń, w której inni aktorzy ekonomiczni, tacy jak na przykład przedsiębiorstwa, przemysł, inwestorzy, władze konkurują ze sobą i wykorzystują zasoby naturalne i te ludzkie. Z punktu widzenia gospodarki lokalnej środowiska lokalne, takie jak sąsiedztwa, wioski, miasta, regiony pojmowane są jako „żywe organizmy”, które w tradycji anglosaskiej nazywane są „wspólnotami” (*communities*, fr. *communautes*, niem. *Gemeinwesen*) (Pearce 1993; European Network 1997; Reseau Europeen 1997; Twelvetrees 1999). Mimo że podejście analityczne do lokalnego rozwoju gospodarczego wydaje się bardzo ważne, nie jest ono zbyt często wdrażane w praktyce.

O wiele bardziej interesująca jest perspektywa polityczna lokalnego rozwoju gospodarczego: oznacza ona zdecydowanie więcej niż jedynie „rozwój gospodarczy na poziomie lokalnym”. Jest to specyficzny sposób lub określony typ rozwoju gospodarczego, różniący się od jego innych form i typów. Jego specyficzny charakter niech przybliżą prezentowane poniżej **cztery scenariusze**.

Pierwszy scenariusz to „**rozwój od góry**”: głównym aktorem jest tu państwo działające od poziomu rządu centralnego do rządu regionalnego i władz lokalnych. W scenariuszu tym aktorzy lokalni, ludzie, przedsiębiorstwa oraz władze oczekują na decyzje oraz zasoby płynące z góry, ponieważ wierzą, że państwo jest albo głównym podmiotem odpowiedzialnym za wszystkie typy rozwoju, albo jako jedyny podmiot ma władzę pozwalającą na rozwój. Podejście to obecne jest często w społeczeństwach z scentralizowanym rządem, nie tylko w reżimach autorytarnych, ale także w silnych państwach socjalnych (*welfare states*). Scenariuszowi temu często towarzyszy wysoki stopień zależności i arbitralne miary. Kiedy państwo popada w kłopoty polityczne lub gospodarcze, scenariusz ten przestaje funkcjonować.

Drugi scenariusz to **„rozwój z zewnątrz”**: często następuje po załamaniu się opcji poprzedniej. Wspólne dla obu opcji jest przeświadczenie aktorów lokalnych o ich niemożności zrobienia czegokolwiek samodzielnie. W związku z powyższym, potrzebni są zewnątrzni „inwestorzy”, którzy wniosą konieczne zasoby, w szczególności finansowe. We wszystkich częściach tzw. świata zacofanego (*underdeveloped world*) każdy szuka inwestorów. Skutkiem jest katastrofalna konkurencja pomiędzy wspólnotami, regionami i państwami, z której korzysta jedynie inwestor, poprzez nieuchronne działania dumpingowe, niskie płace, ceny nieruchomości, ulgi podatkowe itp. Ponadto, wspólnoty, którym zależy na przyciągnięciu inwestora, często wydają swoje ostatnie środki na wątpliwe programy infrastrukturalne, dotyczące takich inwestycji jak pola golfowe, luksusowe hotele i centra konferencyjne, tereny przemysłowe i miejsca biurowe, centra biznesowe itd. Podobnie jak w innych działaniach opartych na konkurencji, zwycięzców jest niewielu, a większość stanowią przegrani. Nawet nie będąc przeciwnikiem programów strukturalnych jako takich, trzeba zauważyć, że wymagają one szczególnej uwagi, jeżeli są zaprojektowane jedynie pod kątem potrzeb podmiotów zewnętrznych. Nawet w razie sukcesu, cele inwestora mogą być odmienne od celów wspólnoty. Inwestycje finansowe z zewnątrz charakteryzują się obecnie wysoką dynamiką i elastycznością, dzięki czemu mogą swobodnie przemieszczać się z miejsca na miejsce, jeżeli uzyskają lepsze warunki bądź zmienią plany. Z punktu widzenia „ciągłości” przyciąganie inwestorów z zewnątrz jest więc bardzo ryzykowne.

Trzeci scenariusz to **„czekanie i obserwowanie”**: aktorzy lokalni pozostają - w większym bądź mniejszym stopniu - pasywni, przyjmują pozycję wyczekującą. Niektórzy mogą uznawać, że wszystko jest wynikiem quasi-naturalnego procesu selekcji, inni mogą czuć się zrezygnowani z powodu porażki opcji pierwszej i drugiej. Tradycyjnym rozwiązaniem w tym scenariuszu są migracje. Jest to *de facto* najbardziej popularna opcja, pomimo że coraz trudniejsze staje się znalezienie miejsc docelowych migracji. Dzieje się tak nie tylko za sprawą restrykcji politycznych, ale także z przyczyn ekonomicznych, jako że wyspy prosperity na świecie stają się coraz mniejsze zarówno w swojej liczbie, jak i obszarze.

Ostatni scenariusz to **„rozwój od wewnątrz”**: podczas gdy opcja pierwsza jest zdominowana przez państwo, kolejna przez prywatnych inwestorów, zaś trzecia przez fatalizm, w tym scenariuszu kluczową rolę odgrywają aktorzy lokalni, osoby miejscowe. I to jest właśnie serce lokalnego rozwoju gospodarczego: rozpoczyna się on z chwilą, kiedy ludzie zdają sobie sprawę, że ani państwo, ani gospodarka rynkowa nie zaspokoi ich potrzeb i nie rozwiąże problemów, jeżeli nie ma w woli po temu w nich samych.

Jeden z pionierów lokalnego rozwoju gospodarczego, Sam Aaronovitch z Zakładu Lokalnej Polityki Gospodarczej w Londynie (The Local Economy Policy Unit) (Aaronovitch 1996, Birkhölzer 1999a) ujął to w ten sposób: „Nie ma ucieczki od samopomocy!”. Ilustracji tej kwestii służą dwa krótkie przykłady (niestety, większość z tych historii nie została opublikowana w języku angielskim - źródła podano w Birkhölzer 2000).

Kiedy armia sowiecka wycofywała się ze Wschodnich Niemiec, jej byli żołnierze mieli zostać zreintegrowani w życiu społecznym. W Moskwie na przykład niektórzy zostali zakwaterowani w typowych wielkich blokach mieszkalnych - takich jakie można znaleźć w prawie wszystkich wielkich miastach, nie tylko Europy Wschodniej. Domy te były w złym stanie, niektóre z nich były opustoszałe lub zdewastowane, a w otaczającym je sąsiedztwie brakowało podstawowej infrastruktury: od sklepów po służbę zdrowia. Ludzie mieszkający w takim skupisku od 8000 do 10000 mieszkańców latami czekali na działania władz służące zagwarantowaniu niezbędnych usprawnień. Jako że nic takiego nie miało miejsca, niektórzy byli żołnierze armii podjęli inicjatywę w formie „samorządnego stowarzyszenia sąsiedzkiego”. Jego przedstawiciele wybierani byli w sposób demokratyczny z grona wszystkich mieszkańców sąsiedztwa (dwóch delegatów na klatkę schodową). Stowarzyszenie działające jako przedsiębiorstwo wspólnotowe (sąsiedzkie), zaczęło przejmować odpowiedzialność za utrzymanie bloków, jak również za dostarczenie niezbędnych usług. Skutecznie negocjowało z władzami na temat prawa do organizowania się i pozwolenia na pracę w środowisku. Oczywiście wiązało się to z wkładem ogromnej pracy wolontarystycznej na początku, ale w efekcie finalnym zdołano osiągnąć wpływy ze świadczenia usług i zatrudnić ludzi na regularnych zasadach. Idea ta rozprzestrzeniła się w innych środowiskach lokalnych Moskwy, jak również w innych częściach Rosji. I tak, na seminarium na temat lokalnego rozwoju gospodarczego w roku 1995, zidentyfikowano ok. 250 „samorządnych stowarzyszeń sąsiedzkich” w samej Moskwie. Otrzymały one nawet gwarancję prawa do tworzenia takich samorządnych stowarzyszeń, zapisaną w nowej konstytucji Moskwy.

Inny przykład zaczerpnięty został ze Wschodniego Przylądka w Afryce Południowej pod koniec okresu apartheidu (Nussbaum 1997). Stutterheim to małe, liczące 10 tys. białych mieszkańców miasto, otoczone przez obszar podmiejski zamieszkiwany przez 40-tysięczną populację ludności czarnej. Warunki życia w tym miejscu były straszne, domy prezentowały najgorszy możliwy standard, prawie bez dostępu do wodociągów i kanalizacji. W szczytowym momencie konfliktu politycznego przeciwko apartheidowi, czarni mieszkańcy zdecydowali się na strajk konsumencki, wstrzymując się od kupowania czegokolwiek w sklepach należących do białych. Bojkot trwał prawie rok, a biali mieszkańcy po raz pierwszy stanęli w obliczu możliwości krachu gospodarczego i perspektywy konieczności opuszczenia obszaru. W tej sytuacji grupa osób skoncentrowana wokół białego burmistrza oraz lider czarnych mieszkańców rozpoczęli - również po raz pierwszy - wspólne rozmowy podczas utrzymywanej w tajemnicy serii spotkań. Oczywiście trzeba było wykazać się cierpliwością i odwagą, aby przywrócić zaufanie między wspólnotami, ale w efekcie końcowym powołano Fundację Rozwoju Stutterheim, na zasadzie partnerstwa lokalnego. Obie wspólnoty w równym stopniu są jej właścicielami, w równym stopniu też nią zarządzają. Opracowano plan rozwoju lokalnego, zgodnie z którym młodzi ludzie z czarnej populacji mieli być szkoleni i zatrudniani w celu polepszenia warunków życia i warunków mieszkaniowych na obrzeżach miasta. Po zmianie politycznej Stutterheim stało się modelem dla lokalnego rozwoju gospodarczego w innych częściach Afryki Południowej, szczególnie w aspekcie dotyczącym powiązania rozwoju lokalnego z koniecznością procesu pokojowego i pojednawczego. W kolejnych

latach fundacja wybudowała wiele nowych domów, ulic, ogrodów, systemów wodociągowych i kanalizacyjnych, szkół, ośrodków ochrony zdrowia itp. oraz stworzyła warunki dla wolno, ale stabilnie wzrastającego dobrobytu - nie tylko wśród czarnych, ale także białych. To wszystko uzyskano ponownie dzięki ogromnej pracy wolontarystycznej i udziałowi aktorów lokalnych. Warto też wspomnieć, że - przynajmniej na początku - jedynie z wykorzystaniem zasobów lokalnych. Paradoksalnie, pomoc z góry i z zewnątrz została zaoferowana później, w momencie kiedy inicjatywa i jej efekty stały się już zauważalne i aprobowane.

Powyższe przykłady ilustrują jedną z podstawowych zasad lokalnego rozwoju gospodarczego, która została określona w roku 1986 przez innego pioniera, Jamesa Robertsona (Robertson 1985), jako „**lokalna praca dla lokalnej społeczności z wykorzystaniem lokalnych zasobów**”.

Jakie są podstawowe zasady?

Jak pokazują przykłady - oraz liczne inne dowody empiryczne - lokalny rozwój gospodarczy to specyficzna ekonomiczna strategia samopomocowa stworzona przez i dla przegranych, wykluczonych grup społecznych oraz/albo zmarginalizowanych wspólnot na poziomie lokalnym lub regionalnym. Jest ona przede wszystkim oparta na doświadczeniu praktycznym, doskonalonym w toku realizacji poprzez korektę popełnianych błędów. Zawiera ideę uczenia się na sukcesach i porażkach innych. Dlatego też kluczowym elementem w rozwijaniu lokalnych strategii gospodarczych stały się sieci (*networking*). Warto dostrzec, że strategie te zostały stworzone i zainicjowane w różnych częściach świata z całkowicie innym tłem geograficznym, kulturowym i politycznym, mniej więcej w tym samym czasie i niekoniecznie ich twórcy dysponowali wiedzą o sobie nawzajem. Mimo że inicjatywy te nie były oparte na wspólnej koncepcji teoretycznej, można wyodrębnić ich następujące założenia wspólne:

Działania na rzecz dobra wspólnego

Przede wszystkim, każda lokalna inicjatywa gospodarcza oparta jest na silnej tożsamości i zaangażowaniu lokalnym i/lub wspólnotowym. Znaczenie tej zasady potwierdza fakt, że pojawia się ona ponownie jako element kluczowy w nowoczesnej teorii kapitału społecznego, o czym będzie mowa w dalszej części tekstu. W tym miejscu należy podkreślić inny aspekt: lokalne inicjatywy gospodarcze rozumieją swoje podmioty lokalne - takie jak przedsiębiorstwa lub firmy - jako spójny i współzależny system ekonomiczny, którego celem nie jest osiąganie indywidualnych korzyści, ale to co nazywane jest „zyskiem

społecznym” (*social profit*), „dobrem wspólnoty” (*community benefit*) lub „dobrem wspólnym” (*for the common good*) (Daly, Cobb 1990; Pearce 1996; Birkhölzer et al. 1997). (Uwaga: oczywiście w różnych językach występują różne określenia; aby zaproponować adekwatne tłumaczenie tych pojęć na poszczególne języki należałoby skorzystać ze słownika).

Zintegrowane podejście holistyczne

Druga najważniejsza zasada to zintegrowane czy holistyczne rozumienie terminów „ekonomia” („gospodarka”) czy „ekonomiczny” („gospodarczy”). Oznaczają one nie tylko produkcję dóbr i usług, ale także reprodukcyjną sferę działań na rzecz środowiska, działań społecznych i kulturalnych. Z tego punktu widzenia gospodarka lokalna postrzegana jest jako cykliczny proces produkcji i reprodukcji - jeżeli zlekceważymy reprodukcję naszych zasobów środowiskowych, społecznych i kulturalnych, możemy spowodować upadek społeczności lokalnej i jej wspólnoty. Z punktu widzenia pojedynczej firmy przetrwanie wspólnoty, w której firma jest ulokowana nie zawsze jest niezbędne. Ta sama prawidłowość ma zastosowanie w przypadku gospodarki narodowej, której przedstawiciele niekoniecznie są zainteresowani przetrwaniem poszczególnych wiosek, miast czy nawet regionów. Niestety, można znaleźć wiele przykładów na potwierdzenie tego argumentu w całej Europie (np. Cooley 1992). W rezultacie tylko społeczność lokalna jest naprawdę zainteresowana przetrwaniem swojej wspólnoty. Wydaje się, że wszystkie społeczności lokalne mają ograniczone zdolności reprodukcyjne, które oparte są na zasobach środowiskowych, fizycznych, społecznych i kulturalnych. Jeżeli są one wykorzystywane bez adekwatnego reinwestowania, gospodarka lokalna utraci swoją zdolność przeżycia. Rewitalizacja zdolności reprodukcyjnych musi w związku z tym być głównym celem lokalnego rozwoju gospodarczego.

Zaspokajanie potrzeb niezaspokojonych

Trzecia zasada dotyczy przesunięcia paradygmatu celu ostatecznego wszystkich działań gospodarczych: zdecydowanie nie chodzi o zarabianie pieniędzy. Pieniądze nie są wartością samą w sobie, są jedynie środkiem wymiany. W związku z powyższym każda działalność ekonomiczna powinna dotyczyć zaspokajania potrzeb. Wydaje się, że myśl ta powinna być przyjęta jako oczywista, ale wszyscy znamy przykłady działalności ekonomicznej, gdzie trudno zidentyfikować potrzeby, które mają być zaspokojone. Większość obecnych polityk gospodarczych jest zdominowana przez tzw. podejście „podażowe”, co oznacza, że wszelka interwencja koncentruje się na aspekcie marketingowym, wiążącym się z dążeniem do czerpania jak największych dochodów z produkowanych dóbr i usług. Produkcja nie zapewniająca korzyści lub przynosząca

mniejsze zyski jest zawieszana lub eliminowana z rynku. Lokalny rozwój gospodarczy powinien natomiast koncentrować się na „stronie popytu”, szczególnie poprzez identyfikację i zaspokajanie tzw. niezaspokojonych potrzeb. W tym miejscu, by uniknąć nieporozumienia, należy zaznaczyć, że w tradycyjnym myśleniu ekonomicznym „popyt” występuje jedynie tam, gdzie towarzyszy mu ekwiwalentna siła nabywcza. W konsekwencji, potrzeby ludzi lub wspólnot o niskiej sile nabywczej nie są zaspokajane, a wręcz lekceważone. W takich przypadkach państwo musi być gotowe na kompensację i dostarczanie koniecznych dóbr i usług. W społecznościach o niskim poziomie siły nabywczej lokalne władze stykają się z problemami, również dlatego, że dochód z podatków i inne dochody są także ograniczone. Mamy do czynienia z błędnym kołem i konieczne jest przesunięcie paradygmatu, aby się z niego wydostać. Problemem nie jest bowiem dostępność funduszy publicznych lub prywatnych, ale możliwości lokalnego generowania nowych źródeł przychodów. Paradoksalnie, ich największy niewykorzystany potencjał tkwi w niezaspokojonych potrzebach na poziomie lokalnym i regionalnym.

Argument ten został wysunięty po raz pierwszy przez byłego przewodniczącego Komisji Europejskiej, Jacquesa Delorsa, w *Białej księdze na rzecz wzrostu, konkurencyjności i zatrudnienia* w 1993 roku (Komisja Europejska 1993). W kolejnych latach badano potencjał ekonomiczny tzw. Inicjatyw Zatrudnienia Lokalnego (Local Employment Initiatives - LEIs) i dzięki temu zgromadzono przykłady najlepszych praktyk z całej Europy. Ostateczna konkluzja dotyczyła konieczności identyfikacji ukrytego potencjału dla wzrostu gospodarczego oraz zatrudnienia w 19 obszarach działalności na poziomie lokalnym (Komisja Europejska 1995, 1996). Uwzględniając rezultaty badania, o którym była mowa wyżej, można go opisać przy pomocy następujących zagadnień:

- ✓ zaspokajanie podstawowych potrzeb, takich jak wyżywienie i dach nad głową
- ✓ zdecentralizowane i techniczne systemy energetyczne, transportowe, wodociągowe i kanalizacyjne mniejszej skali
- ✓ bliskość lub sąsiedztwo usług wszelkiego typu
- ✓ lokalna działalność kulturalna oraz dziedzictwo kulturowe
- ✓ usługi rekreacyjne
- ✓ ochrona środowiska, prewencja i odbudowa
- ✓ infrastrukturalne usługi komunalne.

Przywrócenie lokalnych cykli gospodarczych

Jako czwartą zasadę należy traktować idee, zgodnie z którymi działania nie powinny być podejmowane pojedynczo, niezależnie. Trzeba je składać razem jak puzzle w celu ukształtowania planu zintegrowanego działania lokalnego na rzecz przywrócenia lokalnych cykli gospodarczych (Douthwaite 1996). Ważnym narzędziem w tym kontekście jest obserwowanie przepływów finansowych do wspólnoty lokalnej: wpływów, wydatków itp. Aby przywrócić funkcjonowanie lokalnych cykli gospodarczych, pieniądź powinien cyrkulować w ramach wspólnoty lokalnej w takim zakresie w jakim jest to tylko możliwe, według zasady, że każdy dolar czy euro powinno cyrkulować przynajmniej trzy razy w ramach wspólnoty, zanim z niej wypłynie. Ilustracją niech będzie następujący przykład.

Spoleczność Wulkow (Birkhölzer 2000), małej, liczącej 150 mieszkańców wioski w pobliżu polskiej granicy w Niemczech Wschodnich, prawie natychmiast po zjednoczeniu Niemiec utraciła możliwości pracy wskutek równoległego zamknięcia lokalnej spółdzielni rolniczej oraz dużej firmy elektronicznej w pobliskim Frankfurcie nad Odrą. Większość osób nie chciała opuszczać swoich domów, połączono zatem wysiłki na rzecz znalezienia możliwości pozostania na miejscu i wykorzystania zasobów dostępnych w wiosce. Na początku kupiono niezagospodarowany czterokondygnacyjny magazyn zbożowy i zamieniono go w centrum rozwoju wspólnoty. Otworzono rynek dla produkowanej lokalnie żywności biodynamicznej, rozpoczęto pracę nad rozwojem nowych ekologicznych technik przetwórczych, przede wszystkim poprzez użycie lokalnych systemów energii odnawialnej. Zakończono także budowę własnej miejscowej elektrowni i systemu oczyszczania ścieków. Dzisiaj mieszkańcy sprzedają swoją wiedzę i doświadczenie innym oraz dysponują międzynarodowym centrum seminaryjnym na rzecz rozwoju gospodarki rolnej. Przyczyna sukcesu w tym przypadku jest dość prosta: doprowadzenie do wygenerowania i cyrkulowania lokalnej pracy i przychodu. Mimo że wszystkie działania podejmowano na małą skalę, były one do siebie dopasowane i uformowały łańcuch przedsięwzięć, który można by nazwać „lokalnym systemem wymiany i handlu”: przychód cyrkuluje z rynku do gospodarstw domowych, z gospodarstw domowych do elektrowni i oczyszczalni ścieków, gdzie finansuje nowe zatrudnienie. Następnie pensje wydawane są na lokalne usługi i/lub pojawiają się ponownie na rynku jako przychód w gospodarstwach domowych. Najtrudniejszą rzeczą jest znalezienie punktu wyjściowego, w którym można uruchomić cykl. Oczywiście, zwykle pieniądze są mechanizmem napędzającym, jeśli jednak ich brakuje, jedynym sposobem jest zainwestowanie (przynajmniej na początku) niepłatnej pracy.

Jedną z najbardziej katastrofalnych postaw prezentują ludzie, którzy są przekonani, że nie będą w stanie niczego osiągnąć bez dostępu do pieniędzy. To prowadzi albo do scenariusza „wyczekiwania i obserwowania”, albo do zależności od donatorów, którzy mogą mieć własne pomysły na to, na jakie cele powinny być przeznaczone ich pieniądze. Jednak ludzie - prawie wszędzie na świecie, a ostatnio szczególnie w Argentynie po krachu gospodarczym - pokazali, że możliwa jest wymiana towarów i usług bez pośrednictwa

pieniędzy. Te tzw. schematy LETs (ang. *Local Exchange and Trading Systems*, fr. *Systemes d'exchange locales* - SEL, niem. *Tauschringe*, pol. *Lokalne systemy wymiany i handlu* - przyp. tłum.) działają na bazie wymiany czasu pracy (Lang 1994; Douthwaite 1996): każdy kto poświęcił określoną liczbę godzin pracy na produkcję dóbr lub świadczenie usług na rzecz innego członka systemu, otrzymuje kredyt na dobra i usługi przeliczony na liczbę godzin pracy w takim samym wymiarze. Wszystkie działania są rejestrowane na rachunku przypominającym rachunek bankowy. Niektórzy używają godziny pracy lub „dolara czasowego” (*time dollar*) jako jednostki wymiany - wówczas można to nazywać „bankiem czasu”. Inni stosują rodzaj lokalnej lub regionalnej waluty i wydają talony, które również oparte są na ekwiwalencie czasu pracy. W związku z powyższym, zarówno w razie użycia prawdziwych pieniędzy, jak i jakiegoś ekwiwalentu, ma miejsce inwestowanie i wymiana czasu pracy, które napędzają i utrzymują w ruchu lokalny cykl gospodarczy.

Budowanie i doskonalenie kapitału społecznego

Rozpoczynając od strony popytowej, trzeba zastanowić się także nad stroną podaźową i nad tym jakie są dostępne zasoby lokalne? Jeżeli wystarcza kapitału fizycznego i finansowego, problemu nie ma. Jednak regiony czy obszary, w których występuje kryzys gospodarczy zwykle charakteryzuje brak tego kapitału. Z związku z powyższym, piątą zasadą lokalnego rozwoju gospodarczego jest przyjęcie założenia, że najważniejszym zasobem jest potencjał społeczności lokalnej, tj. jej wiedza i zdolności. To uderzające, że szczególnie w społecznościach lokalnych przeżywających kryzys, ich potencjał nie jest w pełni wykorzystany w obszarze zatrudnienia, a nawet bywa lekceważony. Wiąże się to ze stratą środków na utrzymywanie tysięcy ludzi gotowych do pracy we wszystkich przedziałach wieku w sferze bezrobocia bądź w stanie zależności od zasiłków socjalnych. Są one z zasady skierowane do osób, które nie są w stanie pracować i żyć samodzielnie. Jednak trzeba podkreślić, że z pewnością niedoskonały jest taki system polityczny i ekonomiczny, w którym oplaca się miliony bezrobotnych za nierobienie niczego, jeżeli w tym samym czasie do wykonania jest mnóstwo pracy. Lokalny rozwój gospodarczy służy w związku z tym zmobilizowaniu tych niewykorzystanych zasobów społeczności lokalnych i ich transformacji w rzeczywisty, produktywny kapitał.

Dlaczego używa się w tym kontekście pojęcia „kapitału”? Ekonomisci wierzą, że każda produkcja dóbr i usług potrzebuje alokacji lub kombinacji trzech podstawowych czynników produktywności: pracy, ziemi i kapitału. Tradycyjnie pojęcie „kapitału” związane jest jedynie z kapitałem „fizycznym” (surowce, maszyny, narzędzia itp.) i „finansowym” (pieniądze). Jednak w nowoczesnym myśleniu ekonomicznym kapitał „ludzki”, tj. zdolności, umiejętności, wiedza zasobów pracy stały się równie ważne. Dlatego edukacja i szkolenia postrzegane są dzisiaj jako ważny element ogólnego rozwoju gospodarczego. W ciągu ostatniej dekady pojawiło się także nowe pojęcie „kapitału społecznego” (Putnam 1993, 2000), które znalazło swoje miejsce w polityce gospodarczej

i polityce zatrudnienia Unii Europejskiej w ramach programu wspólnotowego „Lokalny Kapitał Społeczny” (*Local Social Capital*). Z pojęciem tym wiąże się wiele nieporozumień. Rozumie się je na przykład jako „kapitał lokalny na rzecz celów społecznych” bądź miesza z pojęciem „kapitału ludzkiego”. W zasadzie koncepcja „kapitału społecznego” nie jest niczym nowym, choć wydaje się ona zapomniana w teorii i praktyce ekonomicznej. Sprowadza się ona do siły współpracy! Nie jest to zatem nic, co mogłoby dotyczyć kogoś indywidualnie, a istnieje zawsze między ludźmi. Jest to zbudowany na relacjach międzyludzkich kolektywny zestaw zasobów. Lepsze zrozumienie charakteru i natury tego specyficznego typu kapitału umożliwił transnarodowy projekt badawczy zatytułowany „Wkład kapitału społecznego w gospodarce społecznej do lokalnego rozwoju gospodarczego w Europie Zachodniej” (*The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe - CONSCISE*), który niedawno został zakończony (CONSCISE 2001-2003). Głównym jego celem była identyfikacja i przetestowanie kryteriów operacyjnych, zmierzające do określenia sposobów mierzenia, tworzenia i reprodukcji kapitału społecznego. Zidentyfikowano następujące **wskaźniki**:

- ✓ przede wszystkim poziom zaufania pomiędzy członkami wspólnoty lub organizacji, jak i pomiędzy szeregowymi członkami a liderami czy władzami;
- ✓ rozmiar i jakość wzajemności, tj. relacji na bazie pomocy wzajemnej na rzecz wymiany między członkami wspólnoty lub organizacji;
- ✓ istnienie i jakość ogólnie akceptowanych norm zachowania między członkami, jak i wobec outsiderów i „gości”;
- ✓ siła i jakość tożsamości i zaangażowania we wspólnotę;
- ✓ liczba i jakość formalnych i nieformalnych sieci społecznych;
- ✓ oraz, choć nie tak ważny jak poprzednie, jakość kanałów informacyjnych w ramach wspólnoty lub organizacji i poza nią.

Kryteria te zostały przetestowane w serii studiów przypadków w różnych krajach i stało się jasne, że istnieje wśród nich hierarchia i wzajemne powiązanie. Zaufanie wydaje się być celem nadrzędnym, podczas gdy wzajemność, tożsamość lokalna i zaangażowanie, podobnie jak akceptowane normy zachowania, to elementy budowane na fundamencie zaufania. Z drugiej strony, sieci społeczne i kanały komunikacyjne to praktyczne narzędzia przywracania lub podnoszenia poziomu zaufania i jego elementów. Jednakże jednym z najważniejszych odkryć dokonanych w ramach badań empirycznych był fakt, że kapitał społeczny jest w stanie kompensować braki w kapitale fizycznym i finansowym. Ponadto, kapitał społeczny może być inwestowany jak każdy inny typ kapitału, nie tylko na rzecz realizacji celów zorientowanych społecznie czy ukierunkowanych na wspólnotę, ale także na rzecz akumulowania zasobów koniecznych dla dalszego rozwoju. Dlatego też

tworzenie i doskonalenie kapitału społecznego staje się jedną z najważniejszych strategii lokalnego rozwoju gospodarczego.

Oto kolejny przykład, tym razem z wyspy Papa Westray w północnej Szkocji (Birkhölzer 2000). W tym oddalonym miejscu na Morzu Północnym z dnia na dzień zbankrutował lokalny sklep oraz prom - jedyne dwa źródła kontaktów z resztą świata. Mieszkańcy wyspy zebrali się i utworzyli spółdzielnię, początkowo mając na względzie jeden cel, mianowicie ponowne uruchomienie sklepu i promu. Było to możliwe jedynie dzięki zainwestowaniu kolektywnej niepłatnej pracy. Jako że usługi sklepu i promu wiązały się z regularną sprzedażą, generowano zysk i w efekcie końcowym sprzedawca i osoba obsługująca prom mogli zostać na nowo zatrudnieni. W związku z tym, że mieszkańcy wyspy przyzwyczaili się do pracy w niepełnym wymiarze na rzecz swojej spółdzielni, szukali nowych projektów: zaczęli przebudowywać nieużywane fermy (początkowo w hostele młodzieżowe, a następnie w hotele rodzinne), budować rezerwat natury, łącząc te działania z ofertą turystyczną wyspy. Spółdzielnia i jej sukcesy były w mniejszym lub większym stopniu zbudowane na kapitale społecznym, który stał się źródłem skromnego, ale stabilnie rosnącego dobrobytu.

Rozwój skoncentrowany na wspólnocie

Pojawia się tu pytanie o sytuację społeczności lokalnych czy też obszarów, w których kapitał społeczny jest słaby lub pozostaje pod wpływem konfliktów i/albo depresji gospodarczej. W takim przypadku osiągnięcie lokalnego rozwoju gospodarczego nie będzie możliwe bez odbudowania kapitału społecznego, a w szczególności zaufania. Odbudowa infrastruktury społecznej może pełnić rolę wstępnego warunku odbudowy infrastruktury fizycznej. Dlatego też - i na tym polega kolejna, szósta zasada - proces lokalnego rozwoju gospodarczego musi rozpocząć się od działań pozaekonomicznych, które dotyczą fundamentów wspólnoty i jej rozwoju.

Jak wspomniano wcześniej, omówione wskazówki czy zasady nie zostały rozwinięte jedynie na gruncie teoretycznym, ale są wynikiem badań empirycznych dotyczących sukcesów i porażek inicjatyw podejmowanych w praktyce. Niestety, trzeba powiedzieć, że nie istnieje żaden model czy recepta na lokalny rozwój gospodarczy, który może zostać wykorzystany czy zaaplikowany wszędzie. Można tu wysnuć wniosek, że każda wspólnota lokalna musi znaleźć własne, adekwatne rozwiązanie. Wynika to z faktu, że prawdziwie dobre przykłady czy tzw. najlepsze praktyki są zwykle dopasowane do określonych warunków lokalnych. Błędem są starania polegające na kopiowaniu dobrych przykładów bez uwzględnienia różnicowania miejscowych warunków. Działanie takie prowadzi często do rozczarowania. Nie oznacza to jednak, że nie można się od siebie wzajemnie uczyć. Możliwa jest identyfikacja narzędzi i strategii, które kryją się za przykładami sukcesów oraz zastosowanie ich w innym środowisku lokalnym. W tym celu

Interdyscyplinarna Grupa Badawcza Gospodarki Społecznej rozwinęła obejmujący dziewięć kroków strategiczny model lokalnego rozwoju gospodarczego.

Koncepcja programu strategicznego lokalnego rozwoju gospodarczego

Poniższa koncepcja nazywana jest modelem „idealnym” (IFP Lokale Ökonomie 1994; Birkhölzer 1999b). Mimo że konstrukcja tego modelu oparta jest na dziewięciu krokach, które mogą po sobie następować, nie jest powiedziane, że w każdym przypadku trzeba iść taką samą drogą. Model może być także pomocny dla organizacji czy wspólnoty w identyfikacji dotychczasowych osiągnięć, braków i dalszych potrzebnych działań. Z tego punktu można poruszać się zarówno w przód, jak i do tyłu. Każdego roku warto przemyśleć działania w dziewięciu obszarach działalności.

Konieczna jest jeszcze jedna uwaga wstępna: model opisuje lokalny rozwój gospodarczy jako **proces** (nie rezultat) wymagający czasu i cierpliwości. Każdy, kto oczekuje natychmiastowych rezultatów w postaci określonej liczby miejsc pracy lub obrotów będzie rozczarowany. Doświadczenie pokazuje, że w obecnych warunkach potrzebny jest okres nawet 5 lat, aby uzyskać trwale rezultaty. Oczywiście jest to uzależnione od etapu rozwoju, na którym znajduje się wspólnota lub organizacja oraz pomocy jaką może uzyskać.

Proces rozwoju w tym modelu składa się z trzech faz:

- ✓ faza pierwsza - budowanie gruntu dla wspólnoty (kroki 1-4)
- ✓ faza druga - dalszy rozwój wspólnoty (kroki 5-7) oraz
- ✓ faza trzecia - ustanawianie gospodarki pracującej wspólnoty (kroki 8-9).

W centrum modelu (patrz diagram w załączniku) jako główny aktor lokalnego rozwoju gospodarczego umieszczona jest wspólnota. Jednakże - podobnie jak we wszystkich prezentowanych przykładach - stworzenie inicjatywy bądź organizacji wspólnotowej wymaga zebrania się grupy ludzi. To pozwoli na rozpoczęcie procesu, w innym przypadku nic takiego nie nastąpi. Inicjatywy te zwykle podejmowane są przez grupy nieformalne, ważne jest jednak, by rozwinęły strukturę formalną. W ten sposób staną się widoczne, a także będą mogły działać w oparciu o profesjonalne zaplecze (istotne dla aplikownia, umów, kampanii, działań gospodarczych). Istnieje szeroki wachlarz możliwości przyjęcia struktury formalnej: od stowarzyszenia, fundacji, partnerstwa lokalnego, firmy rozwoju lokalnego do przedsiębiorstw wspólnotowych czy społecznych (*community or social enterprises*). Podmiot ten powinien być neutralny, tj. reprezentować

głównie obywateli, a niekoniecznie władze lokalne, partie polityczne czy inne oficjalne instytucje - choć członkowie tych organizacji mogą być jego częścią.

Należy zaznaczyć, że w tym opracowaniu prezentowane są jedynie ramy programu oferowanych warsztatów i seminariów. Bogate są one w wiele przykładów i elementów praktycznych, których w tym miejscu nie da się przedstawić.

Faza I: budowanie wspólnoty

Analiza lokalnych struktur gospodarczych i społecznych

Warto zauważyć, że aktorzy lokalni, w tym władze, często nie są dobrze poinformowani o rzeczywistym stanie ich gospodarki lokalnej. Tradycyjne statystyki nie obejmują całego spektrum niezbędnej informacji i zwykle nie są wystarczająco szczegółowe, aby opisać sytuację na poziomie lokalnym, takim jak sąsiedztwo, miasto czy wioska. Dlatego też często nie dostrzega się problemów segregacji społecznej w miastach i mniejszych miejscowościach. Miasto Berlin na przykład stworzyło ostatnio „atlas społeczny”, w którym analizie poddano gospodarcze i społeczne struktury wspólnot i sąsiedztw (niem. *Quartiere*). Rezultatem była - co nie okazało się niespodzianką - identyfikacja antagonistycznego procesu rozwoju, w którym przynajmniej 19 wspólnot doświadczało zapaści gospodarczej z wysokimi stopami bezrobocia i ubóstwa, podczas gdy prosperity wraz z wysokimi stopami zatrudnienia i dochodu koncentrowała się sukcesywnie w innych. Jest to jedną z konsekwencji nierównomiernego rozłożenia dostępu do dóbr i usług w mieście, co wiązało się z dostatnią podażą (*affluent supply*) w niektórych obszarach i niezaspokojonymi potrzebami w innych. Bardzo dobrym narzędziem pozyskania informacji są tzw. analizy deficytów i zasobów na poziomie wspólnoty (Senate Departament 2004). Rozpoczynając od listy niezaspokojonych potrzeb z jednej strony i zasobów związanych z bezrobociem (bezrobotni ze swoimi zdolnościami, puste budynki i opuszczone fabryki, niewykorzystane grunty, niewykorzystany potencjał naturalny i kulturalny) z drugiej, tworzy się - poprzez zestawienie deficytów i dostępnych zasobów - lokalny plan działań. Analiza taka, na przykład w małym sąsiedztwie w byłej dzielnicy przemysłowej Berlina, dowiodła istnienia potencjału zatrudnienia wynoszącego 250 miejsc pracy, jedynie na tym obszarze.

Najsłynniejszym przykładem takiej analizy była „Londyńska Strategia Przemysłowa” realizowana przez Departament Gospodarczy Rady Wielkiego Londynu (Economic Department of the Greater London Council) w 1985 roku. Miała odpowiedzieć na pytania: czy londyńczycy mieszkają tak wygodnie, czy ich mieszkania są tak ciepłe i ładnie umeblowane, czy londyńczycy są tak dobrze ubrani i tak zdrowi, że nie ma zajęcia dla 400 tys. bezrobotnych? (Greater London Council 1985). Rezultatem był szczególnie dokument, który na bazie pogłębionej analizy całego życia gospodarczego i społecznego pokazał, że na poziomie komunalnym mogłoby powstać 500 tys. potencjalnych miejsc pracy. Niestety, Rada Wielkiego Londynu nie mogła wprowadzić

tego planu w życie, ponieważ zaprzestano jego realizacji za rządów Margaret Thatcher (Macintosh, Wainwright 1987). Jednakże ruch wspólnotowy w Wielkiej Brytanii wiele nauczył się dzięki temu przykładowi i zaadaptował wspomniane narzędzia i instrumenty na rzecz przywrócenia i utworzenia miejsc pracy w Londynie, a także w innych miejscach Zjednoczonego Królestwa.

Procesy powszechnego planowania (popular planning processes) uwzględniające osoby docelowe na wszystkich poziomach

Jednym ze skuteczniejszych narzędzi Rady Wielkiego Londynu było wprowadzenie procesu „powszechnego planowania”, w toku którego tzw. zwykli ludzie motywowani byli do aktywnego uczestnictwa w identyfikacji niezaspokojonych potrzeb i zasobów tkwiących w obszarze bezrobocia. Planowanie to oparte zostało na przekonaniu, że ludzie są najlepiej zorientowani, co się dzieje w ich sąsiedztwie. Jednym z najlepszych narzędzi w tym kontekście jest „planowanie rzeczywistości” (*Planning for Real*), które zostało zaproponowane przez Tony’ego Gibsona z Fundacji Inicjatyw Sąsiedzkich (Neighbourhood Initiatives Foundation; Gibson 1996). Polega ono na umieszczeniu na ulicach, w szkołach, pubach lub sklepach trójwymiarowej makiety okolicy oraz stworzenie każdemu możliwości pozostawiania na niej komentarzy i propozycji. Narzędzie to przyciąga ludzi, którzy nigdy nie zabraliby głosu podczas spotkań publicznych, mobilizuje ich potencjał i zaangażowanie w działania na rzecz praktycznych rozwiązań w ich sąsiedztwie. Oczywiście, od tego czasu zaproponowano także wiele innych narzędzi i technik, takich jak: plany pracowników (*workers plans*), warsztaty na temat przyszłości wspólnoty (*community future workshops*), fora wspólnotowe (*communal fora*), pakiety działań sąsiedzkich (*neighbourhood action packs*) itd.

Tworzenie mechanizmów decentralizujących, promocyjnych oraz wspierających

Mobilizowanie ludzi oraz zaangażowanie ich w rozwój wspólnoty wymaga zarówno symbolicznej, jak i praktycznej przestrzeni działania. Najlepsze miejsca to opuszczone domy, fabryki czy miejsca publiczne, które - poddawane rewitalizacji poprzez pracę w mniejszym bądź większym stopniu wolontarystyczną - nie tylko stwarzają przestrzeń pracy i możliwości spotkań przy niskich kosztach, ale także symbolizują naczelny cel działań, tak jak latarnie morskie (*lighthouses*), które pokazują drogę. Wspomniany już magazyn zbożowy w wiosce Wulkow jest takim właśnie przykładem; obecnie jest zastępowany przez lokalne centrum wspólnotowe, nazywane „UFO” ze względu na swój nietypowy kształt. Lokalne ośrodki wsparcia tego typu projektów powinny być niezależne zarówno od władz lokalnych, jak i centralnych, a także otwierać się na szerokie grupy, oferując wsparcie informacyjne, polityczne i techniczne na rzecz wszystkich rodzajów projektów. Ośrodki takie są często wspomagane przez profesjonalne agencje rozwoju, które koncentrują swoje działania - na poziomie sąsiedztwa albo wspólnoty jako całości

- na specyficznych typach przedsiębiorstw, jak na przykład agencje rozwoju spółdzielczości lub takich grupach docelowych jak kobiety, mniejszości etniczne, niepełnosprawni itd. (European Network 2001).

Wzmacnianie zdecentralizowanych sieci (*Fostering decentralized networks*)

Tworzenie i wzmacnianie istniejących sieci społecznych to najważniejsze narzędzia wzbogacające kapitał społeczny. Putnam (Putnam, Leonardi, Nanetti 1993) w swoim podstawowym studium nt. kapitału społecznego dowodzi, że najlepiej prosperującymi miejscowościami były te z najbardziej żywotną kulturą stowarzyszeń obywatelskich. Poza tradycyjnymi stowarzyszeniami, pojawiły się nowe formy sieci, które mają możliwość łączenia ludzi z różnym zapleczem kulturowym, politycznym lub instytucjonalnym. Te tzw. sieci „pomostowe” (*bridging networks*) są początkowo nieformalnymi konstruktami społecznymi, w których spotykają się, nie rezygnując z własnej autonomii, najbardziej zróżnicowane grupy, instytucje i jednostki. Są one w szczególności przygotowane do współpracy przekraczającej tradycyjne granice biurokratyczne, polityczne i kulturowe.

Rezultatem funkcjonowania takich sieci nie jest jedynie wymiana informacji i koordynacja działalności, ale także połączenie zasobów i wymiana usług na zasadach non-profit. Specyficznym i coraz ważniejszym typem takich sieci są sformalizowane partnerstwa lokalne (Heikkilä, Kautto 1996; Geddes 1997; Geddes, Benington 2001; Kjaer 2003). Starają się one łączyć przedstawicieli wszystkich sektorów gospodarki lokalnej, administracji publicznej, prywatnych firm zorientowanych na zysk oraz trzeciego sektora lub gospodarki społecznej.

Innym ważnym typem są partnerstwa łączące aktorów lokalnych i ekspertów z zewnątrz, zwykle oparte również na zasadach wzajemności i non-profit. Przykładowo, Europejska Sieć Samopomocy Gospodarczej (The European Network for Economic Self-Help and Local Development) raz na dwa lata organizuje Europejski Kongres w dobranym otoczeniu, gdzie lokalna społeczność ma możliwość dostępu do ekspertów, może zapoznać się z doświadczeniami innych regionów i vice versa - goście mogą uczyć się w oparciu o praktyczne doświadczenia na poziomie lokalnym.

Faza II: dalszy rozwój wspólnoty

Doradztwo, edukacja i szkolenia w zakresie samopomocy gospodarczej

Oczywiście wszyscy doceniają znaczenie edukacji i szkoleń dla rozwoju gospodarczego. Podkreślić tu jednak należy argumentację na rzecz czegoś bardziej specyficznego, tj. „empowermentu” („wzmocnienia”) (Chanan 1992; Ronnby 1994; Craig, Mayo 1995; New Economics Foundation 2000). Ludzie, szczególnie mieszkający w obszarach dotkniętych problemami, nie są zwykle przygotowani do działań

samopomocowych. Ponadto, często cierpią na brak poczucia własnej wartości, co prowadzi do rezygnacji i pasywności. Aby pokonać te przeszkody, konieczne są specjalne programy edukacyjne i szkoleniowe na rzecz samopomocy gospodarczej. Obecnie istnieje już wiele programów na rzecz „empowermentu” i „budowania potencjału” (*capacity building*). Przykładem mogą być programy dla liderów lokalnych (*community leadership programmes*), opracowane przez Centrum Instytutu Pratt na rzecz Rozwoju Wspólnoty i Rozwoju Środowiska (Pratt Institute Center for Community and Environmental Development - PICCED) dla Brooklynu i innych ubogich obszarów Nowego Jorku. Warto także wspomnieć o technikach „organizowania wspólnoty” zaproponowanych przez Saula Alinsky’ego i Fundację Obszarów Przemysłowych (Industrial Area Foundation - IAF) w Stanach Zjednoczonych (Mohrlok et al. 1993).

Publiczne ośrodki rozwoju na rzecz rozwoju i innowacyjności projektów

Nowe projekty rozwoju lokalnego, proponowane przez ludzi lub w ramach procesu powszechnego planowania (*popular planning processes*) zwykle nie mogą być wprowadzone w życie natychmiast. Jak w każdym projekcie w prywatnej firmie czy przedsiębiorstwie, pomysły te wymagają dalszego rozwoju i profesjonalnej pomocy, szczególnie jeżeli dotyczą bardziej skomplikowanych kwestii, takich jak energia, transport, wodociągi, ale także ochrony zdrowia, opieki nad osobami starszymi i niepełnosprawnymi i spraw powiązanych. Często istnieje potrzeba przygotowań związanych ze stroną ekonomiczną czy kwestią zarządzania - od przygotowania biznesplanu, znalezienia siedziby, zatrudnienia pracowników, po planowanie finansowe, księgowość i audyt. Proces ten jest czasochłonny, a nowe inicjatywy rozwoju lokalnego - jak inne małe i średnie przedsiębiorstwa - zwykle nie dysponują pieniędzmi na prefinansowanie wiążących się z nim kosztów. Usługi tego typu powinny więc być bezpłatne, przynajmniej na początku. W dłuższej perspektywie czasowej mogłyby zostać ustanowione „fundusze obrotowe” (*revolving funds*) na rzecz pomocy w uruchomieniu projektu, które utrzymywane byłyby z projektów, które już odniosły sukces. Przykładów najlepszych praktyk dla takich agencji rozwoju dostarczają znane sieci technologiczne wprowadzone przez Radę Wielkiego Londynu, agencje rozwoju spółdzielczości w Szwecji, Włoszech lub Hiszpanii, przedsiębiorstwa wspólnotowe i agencje gospodarki społecznej w Zjednoczonym Królestwie i Irlandii i *last but not least* Berlińska Agencja Rozwoju na rzecz Przedsiębiorstw Społecznych i Gospodarki Lokalnej (Berlin Development Agency for Social Enterprises and Neighbourhood Economy - BEST), która została ustanowiona i jest prowadzona przez Technologie Netzwerk Berlin e.V. (Senate Department 2004). Wszystkie te agencje są niezależne, otwarte na szerszą publiczność, a także pracują na zasadach non-profit, co umożliwia wykorzystanie pracy wolontarystycznej studentów, pracowników akademickich i innych ekspertów, instytucji kształcenia dorosłych itp. Warto wspomnieć, że jeden z najlepszych projektów lokalnego rozwoju gospodarczego, stworzony przez Grupę Spółdzielczą Mondragon (Mondragon Co-operative Group) w Regionie Baskijskim w Hiszpanii, uruchomiony został w 1948 roku wraz z utworzeniem lokalnej Wyższej

Szkoły Technicznej w celu rozwoju innowacyjności i szkoleń dla młodych ludzi w regionie (Morrison 1991).

Marketing społeczny na rzecz nowych relacji między producentami i konsumentami

Zaspokajanie niezaspokojonych potrzeb we wspólnotach dotkniętych problemami oraz obszarach kryzysu gospodarczego napotyka - jak już wspomniano - na pewne trudności, takie jak mała siła nabywcza i typ potrzeb, który wymaga specyficznego dopasowania usług i/lub adaptacji produktów w stosunku do liczby, jakości i ceny. W związku z powyższym, potrzeby te nie mogą być zaspokajane z wykorzystaniem technologii produkcji masowej czy ekonomii skali. Są to - wraz z niskimi oczekiwaniami wobec zysku - główne powody, dla których zorientowany na zysk sektor prywatny nie inwestuje w takie „restrykcyjne socjalnie” rynki. Jednakże inicjatywy rozwoju lokalnego w całej Europie znalazły nowe rozwiązania poprzez stworzenie technik „marketingu społecznego”. Przyświecająca im idea dotyczy osłabienia anonimowych mechanizmów rynkowych poprzez aktywne włączenie klientów w rozwój i finalnie w produkcję dóbr i usług. Przykładem są tu spółdzielnie producencko-konsumentckie, które powstały w obszarze rolnictwa i żywności ekologicznej i w coraz większym stopniu wchodzi w sferę usług lokalnych. Jednym z najbardziej znanych przykładów są tzw. kluby Seikatsu w Japonii, które na przykład w regionie Kanagawa produkują i dostarczają ponad tysiąc artykułów dla swoich członków (Yokota 1991). Kryjąca się za tym historia jest również ciekawa. Rozpoczęła się od skandalu związanego z tuńczykiem, który został zatruty przez trafiające do morza odpady aluminium z pobliskiej fabryki. Głównie kobiety, które chciały chronić swoje rodziny, rozpoczęły kontrolę pożywienia organizując się w spółdzielniach konsumenckich i kupując kolektywnie produkty ekologiczne. Podstawowa komórka składa się z siedmiu rodzin - to tzw. Han, które jest tradycyjnym organizmem społecznym z okresu średniowiecza. W krótkim czasie rodziny te zorientowały się, że produkty, które chciały nabyć nie były dostępne na rynku, a jeżeli były to w niewystarczającej ilości. Ich kolejnym krokiem była organizacja samodzielnej produkcji tych towarów i usług. Odniesiono ogromny sukces, a idea rozprzestrzeniła się w całej Japonii. Podobne historie miały miejsce w zachodniej Irlandii (Mc Dyer 1982) i w północnej Szkocji (Anderson et al. 1997; Pearce 2003), gdzie mieszkańcy pobliskich miast i wiosek utworzyli wspólnotowe spółdzielnie lub inne organizmy, podobnie jak we wspomnianym już przykładzie Papa Westray. To co różni te przedsiębiorstwa od tradycyjnego biznesu prywatnego to fakt, że zarząd tych firm jest mieszanką przedstawicieli konsumentów, klientów i użytkowników, jak też pracowników. Obecnie strategia ta określana jest jako „przedsiębiorstwa wieloudziałowe” (*multi-stakeholder enterprises*) (Munkner 2000).

Faza III: gospodarka wspólnotowa

Promowanie nowych form przedsiębiorstw zorientowanych społecznie i/lub wspólnotowo

W procesie restrukturyzowania lokalnej gospodarki należy wziąć pod uwagę wszystkie typy działalności gospodarczej oraz przedsiębiorstw. Jednak, z uwagi na wspomniane bariery ekonomiczne we wspólnotach ubogich lub obszarach dotkniętych kryzysem gospodarczym, rozwój nowych form przedsiębiorstw zorientowanych społecznie lub wspólnotowo odgrywa kluczową rolę. Biznes prywatny zorientowany na zysk przestał tam funkcjonować ze względu na jego brak, a sektor publiczny nie jest w stanie inwestować lub przymuszony jest do oszczędzania na kosztach z uwagi na brak dochodu. Aby przezwyciężyć tę sytuację, należy ukonstytuować „trzeci sektor” (Defourny, Monzon Campos 1992; Laville 1998; Molloy et al. 1999; CIRIEC 2000; Birkhölzer et al. 2004, 2005), składający się z mieszanki elementów publicznych i prywatnych i wykazujący następujące cechy:

- ✓ działa jak przedsiębiorstwa prywatne, ale w celu osiągnięcia celów zorientowanych społecznie i/lub wspólnotowo na rzecz dobra publicznego;
- ✓ mobilizuje prywatne inicjatywy i zasoby społeczeństwa obywatelskiego, ale w formie „przedsiębiorstw społecznych” na rzecz dobra wspólnego;
- ✓ jest aktywny ekonomicznie, osiąga zyski, które reinwestowane są na cele zorientowane społecznie i/lub wspólnotowo;
- ✓ jest obecny na rynkach, jednak na bazie wzajemności i współpracy.

„Przedsiębiorstwa społeczne” - pojęcie, które staje się coraz bardziej popularne jako ogólne określenie dla nowego typu przedsiębiorstw - pojawiają się w ostatniej dekadzie w całej Europie (Mannila 1996; Borzaga, Santuari 1998; Grave et al. 1998; Westerdahl, Westlund 1998; Birkhölzer et al. 1998, 1999; Laville, Nyssens 2001; Pearce 2003; Castelli 2005). Termin i koncepcja nie są nowe, wydaje się jednak, że w czasach prosperity popadają w zapomnienie, a w czasach i obszarach kryzysów gospodarczych pojawiają się ponownie. Ostatnio stały się one tematem badań naukowych, prowadzonych m.in. przez sieć EMES pod hasłem „Wylanianie się przedsiębiorstwa społecznego” (The Emergence of Social Enterprise; Borzaga, Defourny 2001). Jednym z ciekawych aspektów badań jest zrozumienie specyficznej natury i działań takich przedsiębiorstw społecznych, identyfikacja czynników sukcesu w ich prowadzeniu. Wiadomo już, że przedsiębiorstwa społeczne potrzebują specyficznych strategii mikroekonomicznych, szczególnie w obszarze:

- ✓ zarządzania socjalnego
- ✓ stosowania i reprodukcji kapitału społecznego

- ✓ marketingu społecznego, o czym już wspomniano
- ✓ audytu społecznego
- ✓ specjalnej mieszanki strategii finansowych.

Strategie te sprzęgają elementy sektora prywatnego i publicznego poprzez połączenie przychodu z operacji na rynku i przychodu ze świadczenia usług publicznych, jak w przypadku włoskich spółdzielni socjalnych (Leonardis et al. 1994; Mattioni, Tranquilli 1998), które świadczą miejskie usługi infrastrukturalne przy udziale osób z niepełnosprawnością fizyczną i psychiczną lub innymi obciążeniami. Spółdzielnie socjalne, wspierane przez prawo włoskie, łączą dwa rodzaje usług w tym samym czasie, tj. usługi zorientowane rynkowo z usługami publicznymi w zakresie integracji ludzi wykluczonych społecznie. Ten tzw. hybrydowy charakter (Evers et al. 2002) czyni możliwymi zarówno aktywność społeczną, jak i efektywność ekonomiczną. Dodatkowo, przedsiębiorstwa społeczne mogą bazować na trzecim typie dochodu, opartym na wsparciu ze strony społeczeństwa obywatelskiego, co pozwala im na uzyskiwanie przychodu z monetarnych i niemonetarnych wkładów wspólnoty.

Finansowanie socjalne. Alternatywne instrumenty finansowe

Warto tu zauważyć, że omawiana koncepcja nie wychodzi od pytania: skąd wziąć pieniądze? Jeżeli lokalny rozwój gospodarczy jest zdominowany przez to zagadnienie, prawdopodobna jest - paradoksalnie - porażka w obszarze zaspokajania rzeczywistych potrzeb. Dlatego pytanie o pieniądze powinno być zadane pod koniec procesu. Powinny one służyć jako środek, nie cel - *as a „servant not a master”*, jak powiedział Pat Conaty, pionier finansowania socjalnego. Dowodzi on, że lokalny rozwój gospodarczy potrzebuje własnej obsługi finansowej, ponieważ lokalne inicjatywy gospodarcze i inicjatywy wspólnotowe czy sąsiedzkie na obszarach dotkniętych problemami często nie mają dostępu do kredytów lub innych usług finansowych tradycyjnych banków. Stąd Conaty i inni (Hoogendijk 1991; Hutchinson et al. 2002) zaproponowali ideę tworzenia specjalnych banków wspólnotowych czy socjalnych, skierowanych na potrzeby wykluczonych grup społecznych i wspólnot. Ich procedury pożyczkowe oparte są na zaufaniu dotyczącym możliwości i woli ludzi w kwestii zwrotu pożyczki, tak jak się to dzieje na przykład w Grameen-Bank w Bangladeszu (Yunus 1995), oferującym mikrokredyty przeważnie kobietom z obszarów wiejskich. Inny typ finansowania socjalnego reprezentuje JAK-Banks w Danii i Szwecji, który w obszarach wiejskich oferuje kredyty wolne od oprocentowania, a klienci płacą jedynie opłatę za usługę. W podobny sposób działają lokalne związki kredytowe w Wielkiej Brytanii i Irlandii. Ostatnio możemy obserwować ponowne ożywienie takich związków, chociaż jest to nawiązanie do wczesnego ruchu spółdzielczego w XIX wieku. Raiffeisen-Bank i tzw. banki ludowe (Volsbanken) w Niemczech mają podobną genezę, ale dziś prawie utraciły swoje korzenie i działają jak inne banki komercyjne. We Francji, Włoszech i Hiszpanii banki

spółdzielcze mają ciągle poczucie przynależności do gospodarki społecznej i wspierają przedsiębiorstwa społeczne w taki czy inny sposób. Byłoby bardzo pomocne, gdyby duże banki spółdzielcze w Europie, szczególnie w Austrii, Niemczech i Wielkiej Brytanii także zmieniły swoją wizję i przypomniały sobie o swoich korzeniach. Jedną z zasad starego ruchu spółdzielczego głosiła, że spółdzielnie, które odniosły sukces powinny wspomagać finansowo nowe inicjatywy spółdzielcze. Spółdzielnie socjalne we Włoszech nazywają to wciąż „strategią truskawki”, ponieważ roślina ta dojrzewając zawsze wydaje nowe owoce.

Finansowanie socjalne nie polega jednak tylko na dostępie do kredytów. Inwestycje społeczne czy inwestycje w infrastrukturę społeczną są często konieczne. Nie muszą podlegać zwrotowi w sensie pieniężnym, a w sensie dostępu do koniecznych dóbr i usług lub lepszej jakości życia, które można by nazwać „społeczną dywidendą”. Wreszcie, jak już wspomniano, przepływy pieniężne mogą zostać zastąpione przez wymianę lokalną i systemy handlowe bądź uzupełnione przez waluty lokalne i regionalne.

Konkluzje

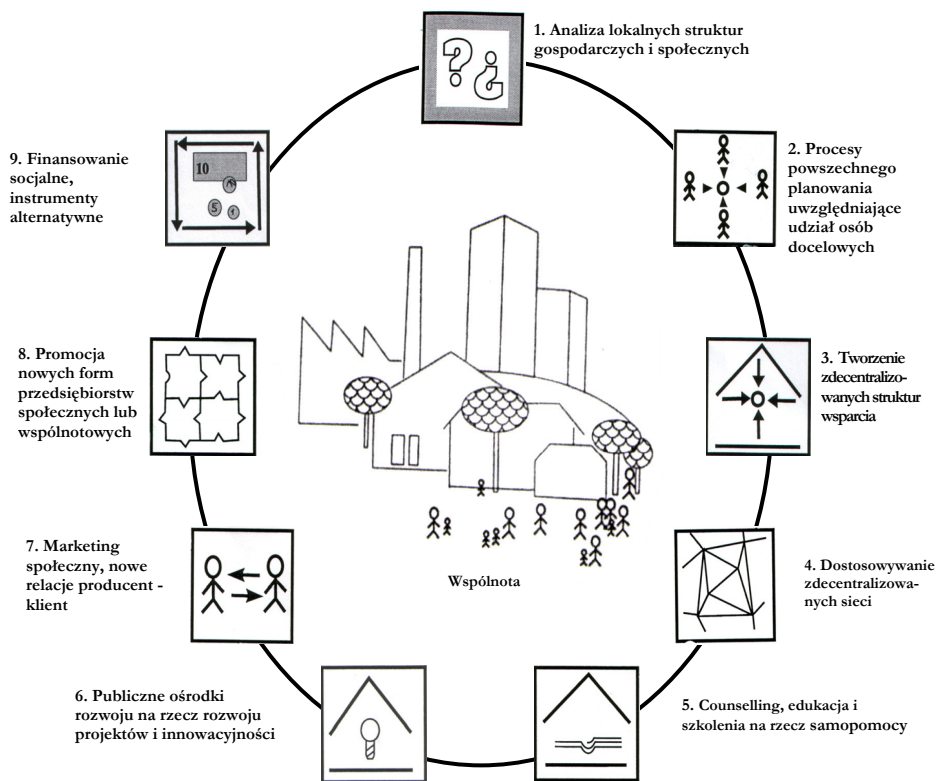
Lokalny rozwój gospodarczy zyskuje coraz większe znaczenie i akceptację jako konieczny ruch równoważący globalizację (Birkhölzer 2005). Co w rzeczywistości oznacza globalizacja? W języku ekonomii jest ona konsekwencją nieograniczonego wzrostu gospodarczego, który w coraz większym stopniu koncentruje kapitał w coraz mniejszej liczbie rąk. Kapitał ten rozprzestrzeniany jest ponad granicami regionalnymi i narodowymi, poprzez tworzenie międzynarodowych i transnarodowych konglomeratów rządzących globalną gospodarką. W procesie tym kapitał globalny - tzw. aktorzy globalni (*global players*) - w dużej mierze uniezależnił się od siły roboczej (i jej instytucji) dzięki postępowi technicznemu. Towarzyszące mu zmiany strukturalne umożliwiły większą elastyczność, nie tylko na poziomie narodowym, ale także międzynarodowym, prowadząc do jego quasi-„eksterytorialnego” statusu. Silne konglomeraty gospodarcze i finansowe pozostają w ten sposób w coraz większym stopniu poza kontrolą narodową, głosząc mniej lub bardziej intensywnie koniec gospodarki narodowej, wypieranej przez tworzące się w Europie i innych miejscach świata ponadnarodowe rynki. W procesie tym zmniejsza się rola państwa, szczególnie w obszarze ochrony socjalnej i terytorialnej. W tym kontekście funkcja kontroli politycznej przechodzi w znacznym stopniu do tzw. organizacji pozarządowych, które działają na poziomie międzynarodowym, przyjmując rolę „trzeciej siły” w ramach koncepcji społeczeństwa obywatelskiego.

Mamy jednak do czynienia z dramatyczną zmianą w ramach samej gospodarki globalnej, która nie rozwija się w stopniu proporcjonalnym do oczekiwań aktorów globalnych. Dlatego konkurencja na rynkach światowych staje się ostrzejsza, prowadząc do antagonistycznej polaryzacji ekonomicznej pomiędzy wygranymi i przegranymi, bogatymi i biednymi, powiększając między nimi dystans. Majątek jest koncentrowany

w coraz mniejszej liczbie rąk i terytoriów, podczas gdy ubóstwo i deprivacja również koncentrują się na określonych obszarach czy w konkretnych wspólnotach. Stąd, najważniejszą konkluzją jest konstatacja, że rozwój gospodarczy nie powinien być nadal utożsamiany ze wzrostem gospodarczym. Jest odwrotnie, globalizacja polaryzuje lokalne gospodarki, a rozwój gospodarczy w tradycyjnym sensie dodatkowo tę sytuację pogarsza. Potrzebujemy więc nie tylko przesunięcia paradygmatu z gospodarki globalnej na lokalną, ale także radykalnej zmiany w praktycznych strategiach rozwoju. I tak, zamiast koncentrowania się na siłach rynkowych lub *welfare state* - które wydają się być jedynie dwiema stronami tego samego medalu - potrzebne jest nowe podejście wykraczające ponad rynek i państwo, podejście skierowane na niewykorzystane zasoby ludzkie. Szczęśliwie nie musimy na nowo wynajdywać koła. Wiele dotkniętych grup społecznych, sąsiedztw, miast i regionów w Europie (i poza nią) takiej drogi rozwoju poszukiwało i zdobyło w tym zakresie praktyczne doświadczenie.

Załącznik

KONCEPCJA PROGRAMU LOKALNEGO ROZWOJU GOSPODARCZEGO



© Technologie-Netzwerk Berlin e.V., Berlin

Bibliografia

(Poniższy wybór obejmuje przede wszystkim publikacje w języku angielskim. Spis publikacji w języku niemieckim, patrz: Birkhölzer K., Kistler E., Mutz G., *Der Dritte Sektor. Partner für Wirtschaft und Arbeitsmarkt*, Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2004)

Aaronowitz S., Di Fazio W., *The Jobless Future. Sci-tec and the dogma of work*, University of Minnesota Press, Minneapolis 1994

Anderson R., Griffiths I., Whitfield R., *Alternative Economy Systems in Rural Scotland*, Rural Forum Scotland, Perth 1997

Benington J., *Local Economic Strategies*, "Local Economy", vol. 1, no 1, 1986

Beschäftigungs und Strukturpolitik in Krisenregionen. Ein internationales Symposium, (ed.) IFP Lokale Ökonomie, Gesellschaft für Sozialwissenschaftliche Forschung und Publizistik, Berlin 1994

BEST. *Berlin Development Agency for Social Enterprises and Neighbourhood Economy*, Senate Department for Urban Development, Technologie-Netzwerk e.V., Berlin 2004, http://www.stadtentwicklung.berlin.de/index_en.shtml

Birkhölzer K., *Development Dilemmas in Berlin and the Eastern Part of Germany*. Communication to COMMACT European Annual Conference, University of Durham, and: *Social Cohesion, Community Development and a Good Environment*, Paper for the London-Berlin-Seminar, Technologie-Netzwerk Berlin e.V., Publication Series no 18, Berlin 1994

Birkhölzer K., *Local Economic Development. A European-wide movement towards more economic democracy and social justice*, "Local Economy", vol. 14, no 1, 1999a

Birkhölzer K., *A Philosophical Rationale for the Promotion of Local Economic Initiatives, and Development Dilemmas in Berlin and the Eastern Part of Germany*, w: *Community Economic Development. Retboric or Reality?*, (ed.) Twelvetrees A., Community Development Foundation, London 1999b

Birkhölzer K., *Formen und Reichweite Lokaler Ökonomien*, w: Ihmig H., *Wochenmarkt und Weltmarkt. Kommunale Alternativen zum globalen Kapital. Dokumentation zur Konferenz am 12-14.11.1998*, Kleine Verlag, Bielefeld 2000

- Birkhölzer K., *Consequences of Globalization in the North and Civil Society Responses and Alternatives*, w: *European Social Entrepreneurs. Looking for a better way to produce and to live - work report*, (ed.) Castelli L., Le Mat Partnership, Ancona 2005
- Birkhölzer K. et al., *Key Values and Structures of Social enterprises in Western Europe*, Technologie-Netzwerk Berlin e.V., Publication Series no 29e, Berlin 1997
- Birkhölzer K. et al., *Valeurs Fondamentales et Structures des Entreprises Sociales en Europe Occidentale. Concepts et principes pour une nouvelle économie*, Technologie-Netzwerk Berlin e.V., Publication Series no 29f, Berlin 1997
- Birkhölzer K. et al., *The Contribution of Social Enterprises to Community Economic Development. Reports from Britain, Germany, France, Italy, Sweden and Spain*, Technologie-Netzwerk Berlin e.V., Publication Series no 30e, Berlin 1998
- Birkhölzer K. et al., *The Employment Potential of Social Enterprises in 6 EU Member States. Research Report*, Technologie-Netzwerk Berlin e.V., Publication Series no 31e, Berlin 1999
- Birkhölzer K., Kistler E., Mutz G., *Der Dritte Sektor. Partner für Wirtschaft und Arbeitsmarkt*, Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2004
- Birkhölzer K., Klein A., Priller E., Zimmer A., *Dritter Sektor/Drittes System. Theorie, Funktionswandel und zivilgesellschaftliche Perspektiven*, Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2005
- Borzaga C., Santuari A. (eds.), *Social Enterprises and New Employment in Europe*, European Commission: Printing work of the Autonomous Region of Trentino-South Tyrol, Trento 1998
- Chanan G., *Out of Shadows. Local community action and the European Community*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin 1992
- Community Economic Development and Social Enterprises. Experiences, Tools and Recommendations*, European Network for Economic Self-Help and Local Development, Technologie-Netzwerk, Berlin 1997
- Cooley M. J., *European Competitiveness in the 21st Century. Integration of work, culture and technology*, FAST, Commission of the European Communities, Brussels 1990
- Craig G., Mayo M., *Community Empowerment. A reader in participation and development*, Zed Books Ltd., London 1995
- Daly H., Cobb J. B., *For the Common Good. Redirecting the economy towards community, the environment and a sustainable future*, Green Print, London 1990

- Defourny J., Favreau L., Laville J.-L., *Insertion et Nouvelle Économie Sociale*, Desclée de Brouwer, Paris 1998
- Defourny J., Simon M., Adam S., *The Co-operative Movement in Belgium: Perspectives and Prospects*, Editions Luc Pire, Brussels 2002
- Développement économique communautaire et entreprises sociales*, projet de recherche, Commission Européenne, DG V, w: *La contribution des entreprises sociales au développement économique communautaire dans 6 pays d'Europe*, série de publications «Economie locale» N° 30f, Technologie-Netzwerk Berlin e.V., Berlin 1998
- Douthwaite R., *Short Circuit. Strengthening Local Economies for Security in an Unstable World*, Dufour Editions, Dublin 1996
- Douthwaite R., *The Growth Illusion. How economic growth has enriched the few, impoverished the many, and endangered the planet*, Green Books, Hartland-Bideford 1992
- Économie sociale/The Third Sector*, (eds.) Defourny J., Monzón Campos J., De Boeck, Brussels 1992
- Erster Bericht über lokale Entwicklungs- und Beschäftigungsinitiativen. Schlussfolgerungen für territoriale und lokale Beschäftigungsbündnisse*, European Commission, Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg 1996
- European Social Entrepreneurs. Looking for a better way to produce and to live - work report*, (ed.) Castelli L., Le Mat Partnership, Ancona 2005
- Evers A., Rauch U., Stitz U., *Von öffentlichen Einrichtungen zu sozialen Unternehmen*, Edition Sigma, Berlin 2002
- From Welfare to Work. Nonprofits and the Workfare State in Berlin and Los Angeles*, (eds) Eick V., Mayer M., Sambale J., Freie Universität, Berlin 2003
- Geddes M., *Partnership Against Poverty and Exclusion? Local regeneration strategies and excluded communities in the UK*, The Policy Press, Bristol 1997
- Gibson T., *The Power in our Hands: Neighbourhood based world shaking*, Jon Carpenter Publishing, Charlbury, Oxfordshire 1996
- Grove B., Freudenberg M., Harding A., O'Flynn D., *The Social Firm Handbook. New Directions in the employment, rehabilitation and integration of people with mental health problems*, Pavilion Publishing, Bristol 1998
- Heikkilä M., Kautto M., *Local Partnerships and Social Cohesion in Finland*, Stakes, Helsinki 1996

- Hoogendijk W., *The Economic Revolution. Towards a Sustainable Future by Freeing the Economy from Money-making*, Green Print and Jan van Arkel, London, Utrecht 1991
- Hutchinson F., Mellor M., Olsen W., *The Politics of Money. Towards Sustainability and Economic Democracy*, Pluto Press, London 2002
- Lang P., *LETS work: Rebuilding the local economy*, Grover Books, Bristol 1994
- Laville J.-L., *Perspectives for the Social Economy in Europe. From the Social Enterprises to a Civil and Solidarity-Based Economy*, CRIDA-LSCI (National Centre of Scientific Research), Paris 1998
- Laville J.-L., Nyssens M., *Les services sociaux entre associations*, La Découverte/MAUSS/CRIDA, Paris 2001
- Learning from European Experiences. Employment and Regeneration Policies in Crisis Regions*, Zukunft im Zentrum and IFP Lokale Ökonomie, Technologie-Netzwerk, Berlin 1993
- Leonardis O., Mauri D., Rotelli F., *L'Impresa Sociale*, Anabasi, Milano 1994
- Local Initiatives for Economic Development and Employment*, European Commission, Office for Publications, Luxembourg 1995
- Local Partnerships and Social Exclusion in the European Union. New Forms of Local Social Governance?*, (eds) Geddes M., Benington J., Routledge, London, New York 2001
- Local Partnerships in Europe. An Action Research Project*, (ed.) Kjaer L., The Copenhagen Centre, Copenhagen 2003
- London Industrial Strategy (LIS)*, Greater London Council, GLC Economic Policy Group, London 1985
- Mackintosh M., Wainwright H., *A Taste of Power. The politics of local economics*, Verso Books, London, New York 1987
- Mannila S., *Social Firms in Europe*, Sates, Helsinki 1996
- Mattioni F., Tranquilli D., *Social Entrepreneurs. The Italian Case*, D'Anselmi Editore, Roma 1998
- McDyer J., *Fr. McDyer of Glencoumbcille. An autobiography*, Brandon Books, Kerry 1982
- Mohrlok M., Neubauer R., Neubauer M., Schönfelder W., *Let's Organize! Gemeinwesenarbeit und Community Organisation im Vergleich*, AG SPAK Publikationen, München 1993

- Molloy A., McFeely C., Connolly E., *Building a Social Economy for the Millennium*, NICDA Social Economy Agency and Co-operative Development Society, Belfast 1999
- Morrison R., *We Build the Road as we Travel. The Mondragon experience*, Philadelphia, New Society Publishers 1991
- Münkner H.-H. u. a., *Unternehmen mit sozialer Zielsetzung*, AG SPAK, Neu-Ulm 2000
- Nussbaum B., *Making a Difference. Reconciliation, Reconstruction and Development in Stutterheim*, Vivlia Press, Johannesburg 1997
- Pearce J., *At the Heart of the Community Economy. Community Enterprise in a Changing World*, Calouste Gulbenkian Foundation, London 1993
- Pearce J., *Measuring Social Wealth: A Study of Social Audit Practice for Community Cooperative Enterprises*, New Economics Foundation, London 1996
- Pearce J., *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gulbenkian Foundation, London 2003
- People's Economy. Approaches towards a new social economy in Europe*, (ed.) Döring R., Kegler M., Bauhaus Dessau Foundation, Berlin 1996
- Promoting Local Employment in the Third System. The Role of Intermediary Support Structures in Promoting Third System Employment Activities at Local Level*, European Network for Economic Self-Help and Local Development, Technologie-Netzwerk Berlin e.V., Berlin 2001
- Putnam R.D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York 2000
- Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R. Y., *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton 1993
- Research Reports*, CONSCISE (The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe) (2001-2003), Middlesex University, London, na: <http://www.conscise.info>
- Robertson J., *Health, Wealth and The New Economics*, The Other Economic Summit (TOES), London 1985
- Ronnby A., *Mobilizing Local Communities*, Mid-Sweden University, Östersund 1994
- Tackling Social Exclusion in Europe*, (eds.) Spear R., Defourny J., Favreau L., Laville J.-L., Ashgate, Aldershot 2001

The Emergence of Social Enterprise, (eds) Borzaga C., Defourny J., Routledge, London 2001

The Enterprises and Organizations of the Third System. A Strategic Challenge for Employment, CIRIEC (Centre International de Recherches et d'Information sur l'Économie Publique, Sociale et Coopérative), Université de Liège, Liège 2000

Unemployment and the Economy of the City. London and Berlin compared, (eds) Aaronovitch S. et al., Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society, London 1996

Walker P., Lewis J., Lingayah S., Sommer F., *Prove it! Measuring the effect of neighbourhood renewal on local people*, Groundwork UK, The New Economics Foundation and Barclays PLC, London 2000

Westerdahl S., Westlund H., *Social Economy and New Jobs. A Summary of Twenty Case Studies in European Regions*, "Annals of Public and Cooperative Economics", vol. 69, no 2, June 1998

White Book on Growth, Competitiveness, Employment, European Commission, Office for Publications, Luxembourg 1993

Yokota K., *I Among Others. An introspective look at the theory and practice of the Seikatsu Club Movement*, Seikatsu Club Seikyo Kanagawa, Yokohama 1991

Yunus M., *Grameen-Bank. Experiences and Reflections*, Grameen-Bank, Chittagong 1995

Piotr Wołkowiński

Territoires, Identités et Développement

Roubaix, Francja

REVES (UE)

Lokalne partnerstwa na rzecz rozwoju*

Wprowadzenie

Partnerstwa lokalne, na które składają się spółdzielnie, przedsiębiorstwa udziałowe (partycypacyjne), przedsiębiorstwa zarobkowe, biura pracy¹ i oczywiście władze lokalne, muszą być animowane w taki sposób, aby lokalne alianse pomagały wszystkim zaangażowanym aktorom we wzmocnieniu efektywności społecznej i ekonomicznej ich terytoriów. Zależy to od zdolności aktorów lokalnych do tworzenia nowych partnerstw i projektów, a także od wspólnej woli partnerów do rozwoju lokalnych struktur gospodarki społecznej.

Wsparcie Komisji Europejskiej dla lokalnych partnerstw poprzez gospodarkę społeczną

Wraz z upływem czasu Komisja Europejska zwiększała wsparcie dla partnerstw lokalnych. *Traktat Amsterdamski* przyjęty w czerwcu 1997 roku był kluczowym krokiem w stronę rozwoju Europejskiej Strategii Zatrudnienia - głównego narzędzia koordynacji priorytetów polityki zatrudnienia w państwach członkowskich UE. Wówczas po raz pierwszy na poziomie europejskim polityka **gospodarcza** i polityka **zatrudnienia** zostały w sposób czytelny połączone w jeden obszar kreowania miejsc pracy.

* Artykuł powstał w oparciu o badania wykonane przez autora dla stowarzyszenia REVES (Europejska Sieć Miast i Regionów na rzecz Gospodarki Społecznej) w ramach programów unijnych: SCOPE 2 (rozpowszechnienie *acquis communautaire* w nowych krajach członkowskich UE, m.in. w dziedzinie lokalnego partnerstwa) oraz ECSA (tworzenie narzędzi do podejmowania decyzji strategicznych - terytorium społecznie odpowiedzialne - w zakresie inkluzji poprzez zatrudnienie i mieszkanie). Specjalne podziękowanie i wyrazy uznania autor składa sieci REVES, prof. Rogerowi Spearsowi z Open University, współpracownikowi sieci EMES, prof. Ewie Leś z Uniwersytetu Warszawskiego, która prowadzi program EQUAL oraz tłumaczowi - Łukaszowi Łotockiemu.

¹ Z *Wytycznych dotyczących zatrudnienia (Employment Guidelines)*, COM 2000 (196).

Od tego momentu w polityce UE kładzie się coraz mocniejszy akcent na rozwój zatrudnienia lokalnego. Europejska Strategia Zatrudnienia uznaje tu rolę działań lokalnych, a także wspiera wysiłki organizacji lokalnych w tym zakresie. W szczególności docenia się centralną rolę partnerstw lokalnych w tworzeniu strategii zatrudnienia.

Znalazło to odzwierciedlenie w wytycznych dotyczących zatrudnienia (*Employment Guidelines*), opracowanych przez UE na potrzeby kształtowania polityk zatrudnienia państw członkowskich. W 1999 roku podkreślona została „specjalna rola władz lokalnych i partnerów społecznych”², a w 2001 roku idea „identyfikacji potencjału tworzenia miejsc pracy na poziomie lokalnym i wzmacniania partnerstw”³. Wtedy też ponownie podkreślono rolę partnerów społecznych. Istotnym celem stało się także zwalczenie nierówności w zatrudnieniu⁴.

Ponadto, kiedy w Europejskiej Radzie Lizbońskiej Unia Europejska podjęła decyzję „o dążeniu do osiągnięcia najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej gospodarki na świecie opartej na wiedzy, zdolnej do utrzymania wzrostu gospodarczego z większą liczbą i lepszą jakością miejsc prac, oraz większą spójnością społeczną”, wezwano do silnego powiązania polityki gospodarczej, społecznej i polityki zatrudnienia, a także do mobilizacji wszystkich jej aktorów. Ustanowiono także tzw. Otwartą Metodę Koordynacji, która *de facto* wzbogaca idee partnerstw lokalnych poprzez „podejście całkowicie decentralizacyjne, stosowane w zgodzie z zasadą pomocniczości, w którym z użyciem zróżnicowanych form partnerstwa łączy się działania takich podmiotów jak: Unia i jej państwa członkowskie na poziomie **regionalnym** i **lokalnym**, partnerzy społeczni i społeczeństwo obywatelskie”⁵.

Ponadto, także Komitet Regionów jako ciało konsultacyjne reprezentujące władze lokalne i regionalne wszystkich państw członkowskich, podkreślił „istotność szerokich partnerstw na poziomie lokalnym i regionalnym. Jednym z ważnych aspektów dotyczących tych partnerstw jest aktywne zaangażowanie **organizacji gospodarki społecznej** (...) Wiele doświadczeń pokazało, że partnerstwa pomiędzy tymi organizacjami i władzami publicznymi mogą mieć istotne znaczenie dla **lokalnego rozwoju i zatrudnienia, spójności społecznej i ekonomicznej, oraz dla wkładu obywateli we wspólnoty lokalne. Ten typ partnerstwa może odgrywać istotną rolę także w zakresie rozwoju wspólnot lokalnych i regionalnych w krajach kandydujących (...)**”⁶.

² Raport Parlamentu Europejskiego dotyczący komunikatu Komisji *Wzmacnianie wymiaru lokalnego Europejskiej Strategii Zatrudnienia*.

³ Wytyczna 11 z *Wytycznych dotyczących zatrudnienia (Employment Guidelines)*, 2001.

⁴ Wytyczna 10 z *Wytycznych dotyczących zatrudnienia (Employment Guidelines)*, 2003.

⁵ Idea, według której UE nie powinna działać na poziomie legislacyjnym, kiedy cel łatwiej jest osiągnąć na poziomie lokalnym, bliższym społeczeństwu - wówczas podejmowane działania odnoszą najlepszy skutek.

⁶ *Partnerstwa między lokalnymi i regionalnymi władzami a podmiotami gospodarki społecznej - udział w zatrudnieniu, lokalnym rozwoju i spójności społecznej (Partnerships between Local and Regional Authorities and Social Economy Organisations: Contribution to Employment, Local Development and Social Cohesion)*, Aneks do Opinii Komitetu Regionów, 14 marca 2002.

Partnerstwa te nie są jednak usytuowane na jednym poziomie. Zmierza się do wzmocnienia powiązań pomiędzy poziomem lokalnym, regionalnym, narodowym i wspólnotowym - poprzez tworzenie odpowiednich strategii, które powinny polegać na:

- ✓ nakierowaniu na obszar lokalny
- ✓ lokalnej diagnozie
- ✓ identyfikacji potencjalnych aktorów
- ✓ analizie możliwości
- ✓ angażowaniu władz lokalnych i regionalnych.

Ten typ dynamizmu lokalnego może pomóc w stworzeniu zintegrowanego zestawu miar (wskaźników) i planu działań⁷.

Jednak implikacje Komisji idą dalej. W *Białej księdze* w sprawie *European Governance*⁸ (COM(2001) 428) Komisja zobowiązała się do „ustanowienia (...) bardziej systematycznego dialogu ze stowarzyszeniami europejskimi i krajowymi na poziomie regionalnym i samorządowym we wczesnych stadiach kształtowania polityki”. Następstwem wspomnianej *Białej księgi* były sformułowane przez Komisję Europejską w grudniu 2003 roku konkretne propozycje ustrukturyzowania dialogu na temat formowania polityki Unii Europejskiej (COM (2003) 811).

Fakty te w sposób jasny podkreślają potrzebę bezpośredniego kontaktu ze zorganizowanymi reprezentantami władz lokalnych ze strony Komisji oraz umożliwienie im komentowanie i doskonalenie rozmaitych decyzji podejmowanych na najwyższym poziomie. Dzięki temu decyzje nie są oderwane od terytoriów, których dotyczą.

Komitet ds. zatrudnienia i spraw socjalnych Komisji Europejskiej (Employment and Social Affairs DG) opublikował w kwietniu 2004 roku raport dotyczący rozwoju zatrudnienia lokalnego w latach 2001-2004, w którym styka się ze sobą wiele polityk i programów Unii Europejskiej w celu pokazania w jaki sposób jest stymulowany, analizowany i promowany rozwój zatrudnienia lokalnego.

⁷ UE wspiera szeroką gamę prac eksperymentalnych w tym zakresie, obejmujących:

- **Program Działania na rzecz Rozwoju Lokalnego Zatrudnienia** (*Local Employment Development Action Programme*)
- **Pakty na rzecz Zatrudnienia Terytorialnego** (*Territorial Employment Pacts*)
- **Program na rzecz Trzeciego Sektora i Zatrudnienia** (*The Third Sector and Employment Programme*)
- **Działania na rzecz Lokalnego Kapitału Społecznego** (*Local Social Capital Actions*)
- **Wstępne Miary na rzecz Lokalnych Paktów Zatrudnienia** (*Preparatory Measures for a Local Commitment to Employment*).

⁸ W wolnym tłumaczeniu „zarządzanie europejskie” [przyp. tłum.].

✓ Pierwsze **Forum Rozwoju Lokalnego** zostało zorganizowane dla zorientowanych na bardziej strategiczne podejście do rozwoju lokalnego. Miało miejsce na Rodos (Grecja) w 2003 roku i pokazało znaczenie wymiany wiedzy pomiędzy aktorami lokalnymi, regionalnymi i narodowymi na poziomie międzynarodowym.

✓ W 15 państwach członkowskich stworzono **wskaźniki** na poziomie lokalnym i regionalnym.

✓ W celu udoskonalenia dostępności informacji i promocji wymiany oraz **benchmarkingu** stworzono *sieć sieci (network of networks)* (IDELE), służącą upowszechnianiu najlepszych praktyk w Internecie.

✓ Podjęto całościową **ewaluację** programów i polityk UE. Aby ułatwić działanie oparte na bazie współpracy lokalnej, korzysta się z doświadczenia organizacji międzynarodowych, takich jak OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) oraz Międzynarodowa Organizacja Pracy.

W szczególności raport podkreśla, że cały proces rozwoju lokalnego będzie adaptowany do 10 nowych krajów członkowskich oraz Rumunii i Bulgarii. Cel ten realizowany będzie poprzez pracę nad podręcznikami diagnozującymi sytuację, po pierwsze na poziomie generalnym w odniesieniu do nowych krajów członkowskich, a następnie indywidualnym poprzez analizę sytuacji poszczególnych krajów. Ponadto, Drugie Forum Rozwoju Zatrudnienia Lokalnego odbędzie się w 2006 roku w jednym z nowych krajów członkowskich⁹.

Wartość dodana gospodarki społecznej/partnerstwa władz lokalnych

Lokalne i regionalne władze oraz struktury gospodarki społecznej są różnymi typami instytucji. To co je łączy i umożliwia bardzo bliskie partnerstwo, niezależnie od barw politycznych władz lokalnych, to umiejscowienie w centrum zainteresowania istoty ludzkiej. Ponadto, oba typy struktur stymulują dynamikę działań mieszkańców, pracowników lub użytkowników, z którymi współpracują. Obydwa pracują na rzecz doskonalenia środowiska, standardu życia, bardziej spójnego społeczeństwa.

Władze lokalne i regionalne wspólnie z ich partnerami z obszaru gospodarki społecznej utworzyły **REVES** (Europejską Sieć Miast i Regionów na rzecz Gospodarki Społecznej) będącą eksperymentalnym laboratorium partnerstwa i rozwoju lokalnego. Laboratorium to zostało oparte na założeniu, że jeden typ struktury nie mógłby samodzielnie poradzić sobie z poważnymi trudnościami, z którymi spotykają się władze

⁹ http://europa.eu.int/comm/employment_social/local_employment/publi_en.htm.

lokalne czy struktury gospodarki społecznej, a dzięki partnerstwom założone rezultaty są osiągalne.

Organizacje gospodarki społecznej są fundamentalnym narzędziem stosowanym przez lokalne społeczeństwo obywatelskie w celu rozwiązania rozmaitych problemów natury ekonomicznej i społecznej:

- ✓ Jako **aktorzy ekonomiczni**, organizacje gospodarki społecznej są znaczącymi twórcami lokalnego dobrobytu, demokracji i zatrudnienia.
- ✓ Jako **aktorzy społeczni**, organizacje gospodarki społecznej pełnią kluczową funkcję w inkluzji grup zmarginalizowanych oraz w kreowaniu i wzmacnianiu tzw. lokalnego kapitału społecznego.

Gospodarka społeczna w wielu krajach już jest uznawana za kluczowy element spójności społecznej terytoriów.

Podejście do budowania partnerstwa

Jak twierdzi P. Simonet w *Precisions sur le developpement endogene*, „**jeżeli rozwój lokalny bierze pod uwagę jednostki i ich środowisko, ze wszystkimi relacjami, które mogą istnieć między nimi, jego celem nie jest nic innego niż interakcja między nimi**”.

Według Komitetu ds. Zatrudnienia i Spraw Socjalnych (Employment and Social Affairs DG), „rozwój lokalny jest generalnie oparty na partnerstwie horyzontalnym” - w odróżnieniu od funduszy strukturalnych, które polegają na partnerstwach wertykalnych pomiędzy Komisją, rządami krajowymi i poziomem lokalnym.

Rozwój horyzontalnych partnerstw pomiędzy władzami lokalnymi, strukturami gospodarki społecznej, prywatnymi firmami i stowarzyszeniami nie polega jedynie na kultywowaniu codziennych „miłych” relacji. Partnerstwo może być budowane jedynie z aktorami lokalnymi, którzy chcą się rozwijać, mają motywację i chcą zostać włączeni w życie swojego terytorium. Wymaga to zrozumienia ze strony władz lokalnych dla różnych typów rozwoju gospodarczego i społecznego, a także chęci do pełnienia roli facylitatora. Oczywiście stworzenie takich partnerstw wymaga czasu, ale partnerzy razem mogą podejmować takie działania, jakich nie byliby w stanie realizować indywidualnie. Chodzi o docieranie do nowych rynków, świadczenie nowych usług, zaspokajanie nowych

potrzeb, a także poszerzanie swoich kompetencji. Ponadto, efekt skali obniża koszty finansowe¹⁰.

W projekcie europejskim prowadzonym przez REVES¹¹ w 2001 roku podejście partnerskie zakładało współwystępowanie następujących elementów, które powinny być podzielane przez partnerów:

- ✓ definicja danego obszaru, uzależniona od tematu
- ✓ wzrost świadomości populacji
- ✓ odpowiedni potencjał decydentów
- ✓ nowe miejsca lub możliwości spotkań
- ✓ analizy potrzeb stymulujące rozwój lokalny
- ✓ wzrost kapitału społecznego poprzez zróżnicowane formy współpracy.

Gromadzenie i wytwarzanie „kapitału społecznego”

Zaufanie

Centralny element kapitału społecznego - zaufanie umożliwia tworzenie relacji, w których ludzie mogą wzajemnie na sobie polegać. Jest zarazem bazą, jak i rezultatem relacji. W przypadku struktur i instytucji, zaufanie nie zależy od kontaktów osobistych, a znajduje się na poziomie wyższym.

Wzajemność (reciprocity) i wspólnotowość (mutuality)

Wzajemność ma miejsce wówczas, kiedy jeden aktor działa z uwzględnieniem drugiego i na odwrót, w taki sposób, że zachodzi między nimi wymiana. Ta forma wzajemności jest równoważona przez fakt, że obie strony są owej wymiany świadome. Wzajemność może być akumulowana, co oznacza, że tworzy się rezerwy możliwe do spożytkowania w innym momencie - niekoniecznie określonym. Wspólnotowość, która w sensie podstawowym oznacza dzielenie, jest najwyższą formą wzajemności. Oznacza, że istotne są nie tylko korzyści własne, ale również rozwój i dobrostan innych.

¹⁰ Oparte na wnioskach Enterprise, Territoires et Developpement, *Local productive systems - clusters - levers for economic development*.

¹¹ Dotyczącego lokalnych działań na rzecz zatrudnienia - TEELA.

Podzielane normy zachowań

Kapitał społeczny wzrasta, jeżeli podzielane są określone wartości, zobowiązania i sens przynależności do wspólnoty. Najczęściej wyraża się to poprzez solidarność w podzielanej tożsamości lokalnej.

Sieci społeczne

Obywatelskie zaangażowanie w stowarzyszenia, spółdzielnie itp. - najbardziej efektywne wytwarzanie kapitału społecznego odbywa się poprzez relacje natury egalitarnej. Sieci mogą być rozwijane na bazie relacji wychodzących poza te osobiste oraz takich, które rozwijają poczucie pewności w strukturach.

Efektywne kanały informacji

Wzajemne zaufanie umożliwia swobodną komunikację. Obecność kapitału społecznego może być stwierdzona głównie dzięki „otwartemu” charakterowi kanałów informacyjnych. Tam gdzie możliwa jest pomoc w znalezieniu źródeł informacji lub środków finansowych, kanały informacyjne mogą stać się wsparciem dla kapitału społecznego.

Kapitał społeczny istnieje wszędzie, mianowicie:

- ✓ struktury lub sieci mogą go gromadzić, jeżeli tylko wiedzą jak
- ✓ kapitał społeczny może być wytwarzany przez strukturę, która wie jak to robić
- ✓ im częściej jest on używany, tym bardziej wzrasta; w przeciwieństwie do innych form kapitału, zawsze pozostaje produktywny
- ✓ może służyć jako sposób ewaluacji, nawet w zakresie finansowym.

Elementy te występują na wszystkich terytoriach, ale nie zawsze są łatwo identyfikowalne i mają tę samą formę. Stanowią one prawdziwy potencjał rozwojowy dla terytorium, czyniąc je bardziej efektywnym ekonomicznie, społecznie itp.

Aby przyjąć wspólną wizję opisanych powyżej elementów, należy rozwinąć odpowiednie podejście do budowania partnerstwa, pozwalające gromadzić i wytwarzać kapitał społeczny. Musi być ono wspólne dla następujących partnerów:

- ✓ **demokratycznie wybranych reprezentantów terytorium**, z uwzględnieniem wszystkich poziomów, poprzez rząd krajowy po poziom Unii Europejskiej
- ✓ „wspólnoty” jako grupy osób mieszkających i udzielających się na danym terenie

- ✓ aktorów ekonomicznych, którzy produkują, sprzedają, zatrudniają itp.

Logika permanentnego procesu diagnozy

Rozwój lokalny, szczególnie w obszarze zatrudnienia, wymaga odpowiedniego podejścia, mobilizacji, woli politycznej, społecznej i ekonomicznej, a w konsekwencji permanentnego procesu diagnozy lokalnej. Bardzo często lokalne władze lub firmy potrzebują analiz tematycznych dotyczących danego obszaru w konkretnym czasie, w odniesieniu określonej liczby zmiennych. Aby promować i rozwijać lokalne partnerstwo, idea diagnozowania musi stać się permanentnym procesem budowania wspólnego zawierzenia, poznawania partnerów, wspólnych działań, mierzenia konkretnych rezultatów współpracy itp.

Aktorzy zaangażowani w taki proces muszą być wrażliwi na sygnały płynące z lokalnego terytorium. Celowi temu służyć mają następujące elementy:

- ✓ obserwacja: by wiedzieć jak odczytywać „znaki” („sygnały”)
- ✓ dokładność: by umieć uchwycić subtelne różnice
- ✓ wiedza: by rozumieć „kulturę” tego co jest obserwowane
- ✓ rozumienie: by osiąść zdolność interpretacji
- ✓ doświadczenie: by umieć łączyć znaki ze znakami już istniejącymi, powstałymi w podobnych sytuacjach.

Celem tego podejścia nie jest jedynie „obserwować w celu zrozumienia”, ale „oceniać aby działać”¹².

Rzeczywista diagnoza

Rzeczywista diagnoza charakteryzuje się charakterystycznymi cechami, a mianowicie:

- ✓ nie jest produktem finalnym, ale powoduje działania i umożliwia dynamiczną ewolucję danej sytuacji
- ✓ jest doskonała w czasie

¹² Cała seria doświadczeń zawodowych znalazła sformalizowaną formę w: Jacqueline Lorthiois, *Le Diagnostic Local de Ressources. Aide à la Décision*, ASDIC, Lusigny sur Ouche et Editions W, Macon 1996.

- ✓ umożliwia dialog pomiędzy osobami, które ją opracowują a aktorami danego terytorium
- ✓ identyfikuje i stale korzysta ze źródeł osób z terytorium, czyniąc gromadzenie informacji tak szybkim i trafnym jak to możliwe
- ✓ dzięki różnym sposobom postrzegania tego samego problemu, umożliwia bardziej trafną interpretację statystyk
- ✓ umożliwia „wspólną pracę”, gwarantującą uznanie wspólnych wysiłków.

Innymi słowy, diagnoza musi uwzględniać powiązanie pomiędzy różnymi wymiarami życia mieszkańców.

Kultura zmiany

Analiza mocnych i słabych stron terytorium nie może być ograniczona jedynie do czynników ekonomicznych. Takie spojrzenie nie pozwala na identyfikację pełnego potencjału terytorium. Bardzo ważna jest zdolność analizowania go z różnych punktów widzenia. Można zidentyfikować trzy poziomy takiego postrzegania, tj.:

- ✓ poziom, który umożliwia **wspólną wizję terytorium**
- ✓ **horyzont**, będący „kontraktem” lub „paktem moralnym” aprobowanym przez wszystkich partnerów projektu
- ✓ **ścieżkę** dokładnie definiującą wkład każdego partnera w proponowane działania.

W związku z powyższym, celem permanentnego procesu diagnozy jest określenie wspólnej wizji, dzięki czemu każdy partner - opierając na niej warunki kontraktu - mógłby podążać własną ścieżką. Jak to osiągnąć?

Wartości, efekty, cele i środki

Rozwój lokalny oparty jest na dynamizmie, na który składają się poszczególne elementy. Powinny być one brane pod uwagę w sposób równoległy, w tym samym czasie. Są to:

- ✓ **Wartości** - w imię czego coś robimy? Nadają projektowi znaczenie i pozwalają partnerom pogodzić działania z ich własnymi indywidualnymi i podzielanymi wartościami;
- ✓ **Efekty** - dlaczego działamy? Definiują użyteczność projektu. Uwzględniają motywacje polityczne i instytucjonalne. Efekty, co do których musi istnieć

konsens, wpływają na główną linię projektu, dodają energii i motywacji do działania ;

- ✓ **Cele** - cel generalny ilustruje drogę od punktu A do punktu B. Celami operacyjnymi są:
 - opis działań
 - określenie działań mierzalnych
 - identyfikacja warunków, w jakich działania będą przebiegać
 - wskazanie poziomu rezultatów możliwych do osiągnięcia
 - definicja kryteriów ewaluacji rezultatów

- ✓ **Środki** - jak to zrobić? Osoby, narzędzia, procedury, które umożliwią realizację projektu. Zostają wskazane pod koniec procesu planowania wszystkich działań.

Wymienione elementy składowe dynamizmu lokalnego są często przedmiotem współpracy, umożliwiającej aktorom lokalnym zdefiniowanie i realizację wspólnie określonego procesu.

Źródła lokalne

Proces budowania lokalnego eksperymentalnego partnerstwa nie odniesie sukcesu bez spełnienia określonych warunków, które można określić jako warunki wstępne. Dane terytorium musi dysponować czymś, co można by nazwać potencjałem przedsiębiorczości. Oznacza to polityczną wolę, strategiczną zdolność do działania, znajomość własnego „kapitału pamięci”, zdolność antycypowania przyszłych zmian.

Wola polityczna

Wola polityczna polega na formalnym powiązaniu partnerów, następującym po ocenie możliwości i ryzyk związanych z projektem. Może być ono oparte jedynie na:

- ✓ istnieniu jasno określonego projektu, zatwierdzonego przez odpowiednie instytucje decyzyjne,

- ✓ moralnym wsparciu ze strony większości partnerów liderów politycznych, jeżeli nie ma generalnego konsensu co do projektu.

Możliwości strategiczne

Możliwości strategiczne zależą od lokalnej zdolności do definiowania celów i priorytetów, która skutkuje planami określonymi w czasie. Są one definiowane poprzez:

- ✓ istnienie programów i konkretnych projektów
- ✓ jasno sformułowane propozycje
- ✓ uwzględnianie czynnika czasu
- ✓ programowanie działań w sposób realistyczny.

Kapitał pamięci

Zdolność wykorzystania „kapitału pamięci” populacji, dziedzictwa zakumulowanego *know-how* jest tu bardzo ważne: analiza przeszłości jest jednym z najlepszych „narzędzi zarządzania przyszłością”. Na kapitał pamięci składają się:

- ✓ informacja na temat terytorium, mieszkańców, poziom organizacji baz danych itp.
- ✓ lokalna pamięć, pamięć mieszkańców, „saga lokalna”
- ✓ dziedzictwo lokalne, wartości, znaki i symbole
- ✓ identyfikacja „świadków”, którzy mogą wyjaśnić ewolucję, transformację i trwałość terytorium
- ✓ struktura i transmisja wiedzy, kapitalizacja doświadczenia
- ✓ zarządzanie archiwami
- ✓ zdolność do konkluzji, korzystanie z doświadczeń przeszłości na rzecz budowania przyszłości.

Przewidywalność

Przewidywalność to zdolność określenia przyszłych zmian dotyczących terytorium i mieszkańców, a także możliwość identyfikacji tych, którym należy przeciwdziałać. Takiego określenia wymagają:

- ✓ zdolność mieszkańców do analizowania pewnych sytuacji z przeszłości i zaniechania działań prowadzących do zachowania *status quo*, tj. z góry powziętych idei (*preconceived ideas*)

- ✓ potencjał umożliwiający dalszy rozwój
- ✓ główne elementy, które mogą zmodyfikować obecną sytuację: dane makro i mikro, poprzez identyfikację różnych scenariuszy.

Do wspomnianych zagadnień można dodać inne, takie jak: pozytywna ewaluacja procedur i metod stosowanych uprzednio, istnienie potencjalnych partnerstw łączących osoby i/albo struktury oraz potencjału do działań kolektywnych. Należy wziąć także pod uwagę czynniki wspierające ze strony terytorium, struktury rozwoju, adekwatną ofertę usługową (szkolenia, doradztwo itp.).

Ponadto uwzględnić trzeba zasoby wspólnoty, poziom jej zorganizowania, ofertę kulturalną, zdolność wymiany, zdolność przyjęcia społecznej odpowiedzialności. Bardzo istotny jest tu poziom świadomości populacji.

Czy populacja lokalna zdolna jest podjąć inicjatywę? Czy istnieją liderzy projektów? Jaki jest poziom autonomii aktorów?

Identyfikacja obecnej sytuacji

Czas i dostępne fundusze nie zawsze umożliwiają proces globalny. Aby utworzyć eksperymentalne partnerstwo na danym terytorium, proponowane jest dokonanie pewnych wyborów. Proces ten jest naturalnie związany z gospodarką społeczną i partnerstwem.

Istnieje wiele definicji pojęcia gospodarki społecznej. Według jednej z nich, „Gospodarka społeczna obejmuje działalność gospodarczą prowadzoną przez spółdzielnie i powiązane przedsiębiorstwa, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i stowarzyszenia, które odnoszą się do takich zasad etycznych, jak:

- cel służenia członkom wspólnoty zamiast generowania zysków
- niezależne zarządzanie
- demokratyczny proces podejmowania decyzji
- prymat ludzi i pracy nad kapitałem przy dystrybucji dochodu¹³.

¹³ Definicja CWES, za: *The Emergence of the Social Enterprise*, (eds) Carlo Borzaga i Jacques Defourny, Routledge, London 2001.

W praktyce realizowane jest to poprzez:

- ✓ **wolność przystąpienia** (nikt nie może być zmuszony do członkostwa)
- ✓ **demokratyczne zarządzanie** (jedna osoba, jeden głos)
- ✓ **zasadę nieprzekazywania zysków jednostkom** (rezultaty działań są kolektywne, nie dzieli się ich)
- ✓ **solidarność** (w firmie i poza firmą)
- ✓ **jakość produktów i usług** (celem nie jest maksymalizacja zysków, ale zaspokojenie wspólnych potrzeb, za najniższą cenę)
- ✓ **rozwój osobisty** oraz osiąganie satysfakcji poprzez naukę i działania kulturalne
- ✓ **silne przywiązanie do terytorium**
- ✓ **ducha kreatywności** oraz zdolność do przewidywania w sferze gospodarczej i społecznej
- ✓ alternatywne wykorzystanie pieniędzy na rzecz **spójności społecznej**, aktywności oraz tworzenia trwałych miejsc pracy
- ✓ walkę przeciwko indywidualizmowi, przynosząca **wartość dodaną** każdemu
- ✓ **rozwój kulturalny** osób i terytorium
- ✓ wzmacnianie zdolności korzystania z różnych zasobów finansowych - zwanej także **hybrydyzacją** (redystrybucja z sektora publicznego, korzystna wymiana z sektorem prywatnym i wzajemność społeczeństwa obywatelskiego).

Wybór aktorów terytorium

Przyszłe lub istniejące partnerstwo starać się będzie, przynajmniej na wstępie, objąć struktury (firmy typu spółdzielczego, stowarzyszenia) pracujące na rzecz lokalnej społeczności. Można tego dokonać w nawiązaniu do ich roli jako pracodawców, producentów, usługodawców itp.

Cel operacyjny 1 (miesiąc 1): identyfikacja wszystkich struktur powiązanych bądź zbliżonych do generalnej definicji gospodarki społecznej.

Lista ta może zostać opracowana przez władze lokalne w partnerstwie z udziałem lokalnych organizacji bądź przez nie same. Liczba i różnorodność istniejących struktur

może zaskoczyć lokalnych aktorów. Należy liczyć się z czasochłonnością opisywanej diagnozy.

Cel operacyjny 2 (miesiąc 2): *przygotowanie krótkiego resume diagnozy w celu porównania początkowej sytuacji lokalnych partnerów i oczekiwanych rezultatów; porównanie onych rezultatów dla poszczególnych terytoriów.*

Cel ten wymaga krótkiej prezentacji sytuacji dotyczącej relacji pomiędzy partnerami na każdym terytorium. Prezentacja powinna zostać przedstawiona przez partnerstwo - zarówno reprezentantów władz lokalnych, jak i aktorów gospodarki społecznej. Główną ideą jest tu wzbogacenie istniejących relacji o doświadczenia innych terytoriów oraz identyfikacja kompetencji, które z kolei im mogą zostać przekazane.

Cztery warsztaty

„Twórca” lub facylitator partnerstwa lokalnego to często władza lokalna, agencja rozwoju lub inny aktor świadomy tego, że dalszy rozwój danego obszaru wymaga współpracy możliwie wszystkich sił lokalnych. To z kolei może powodować takie reakcje aktorów lokalnych jak podejrzliwość, poczucie zagrożenia (związane z tym, że ich działania zostaną wykorzystane przez kogoś innego), zazdrość (dlaczego on, nie ja).

Cel operacyjny 3 (miesiąc 3): *organizacja spotkania w celu przedstawienia i wspólnego zdefiniowania problemu: utworzenie/rozwój partnerstwa między lokalnymi strukturami gospodarki społecznej i lokalnymi władzami na rzecz bardziej efektywnego rozwoju społecznego i gospodarczego; utworzenie lokalnego komitetu sterującego, który będzie monitorował podjęte działania.*

Spotkanie inicjujące powinno dotyczyć podstawowych elementów diagnozy i partnerstwa eksperymentalnego: wartości, efektów, celów i środków. Jego rolą jest uruchomienie lokalnej energii i zaplanowanie pierwszych etapów permanentnej diagnozy.

Cel operacyjny 4 (miesiąc 4/5): *organizacja lokalnych warsztatów w celu określenia wartości, efektów, celów i środków.*

W trakcie owych warsztatów w zakresie wymienionych tematów powinny zostać zrealizowane cele określone w tabeli 1 (Załącznik 1).

Sytuacje porównawcze

W sieci REVES jednym z głównych sposobów pracy jest analiza porównawcza. Władze lokalne i aktorzy gospodarki społecznej zdają sobie sprawę, że analizy porównawcze sytuacji, diagnoz, środków zaradczych, metod i stanowisk etycznych mogą przynieść lepsze rezultaty. Wiąże się to z wykorzystaniem doświadczeń innych, którzy pewne zagadnienia poddawali już analizie. Partnerzy muszą być przygotowani do oceny braków, odnosząc się do „typu idealnego”, który określili.

Złożoność różnych sytuacji lokalnych sugeruje możliwość organizacji wspólnych warsztatów służących analizie porównawczej uczestniczących terytoriów.

Cel operacyjny 5 (miesiąc 6): *organizacja spotkania lokalnego z udziałem wszystkich partnerów w celu oceny pracy dokonanej trójstopniowo, tj. poprzez odpowiedź na pytania:*

- ✓ Jaka jest wspólna wizja terytorium?
- ✓ W jaki sposób „umowa” pomiędzy partnerami jest wdrażana w praktyce?
- ✓ Jakie ścieżki zidentyfikowano w trakcie diagnozy i eksperymentalnego partnerstwa dla każdego partnera?

Rozwój partnerstw lokalnych - permanentna diagnoza

Na tym etapie każde terytorium będzie w stanie przedłożyć swoje zamierzenia na działania.

Cel operacyjny 6 (miesiące 2-6): *przewodzenie diagnozy lokalnej oraz budowanie i wzmacnianie partnerstwa lokalnego w okresie ponad czteromiesięcznym.*

Cel operacyjny 7 (miesiąc 7): *spisanie krótkich konkluzji dotyczących procesu, osiągniętych i przyszłych rezultatów i efektów dla danego terytorium.*

Zestawienie to powinno być krótkie i tabelaryczne, co umożliwi dynamiczną formę prezentacji i syntezy dotyczącej wszystkich rezultatów na różnych terytoriach. Powinno wskazywać priorytety wybrane przez każde terytorium, przyczyny dla których zostały one wybrane i sposób w jaki je wdrażano.

Tworzenie programu partnerstwa lokalnego

Planowanie trzyletniego kalendarza

Procedura permanentnej diagnozy musi przynosić bezpośrednie korzyści dla terytorium. Nawiązując do przykładów zaproponowanych w Załączniku 2, wizja rozwoju partnerstwa lokalnego powinna być oparta na co najmniej trzyletnim programie. Najważniejszym wydaje się utrzymanie kontaktu pomiędzy terytoriami, szczególnie w celu umożliwienia monitoringu postępu w trakcie realizacji projektu.

Należy przypomnieć w tym miejscu, że w procesie permanentnej diagnozy partnerstwa eksperymentalnego, szczególnie z udziałem struktur gospodarki społecznej, powinno się zadbać o:

- ✓ stworzenie definicji danego terytorium
- ✓ rozwinięcie świadomości populacji
- ✓ umożliwienie rozwoju potencjału decydentów
- ✓ umożliwienie spotkań pomiędzy różnymi kategoriami osób i strukturami
- ✓ zapewnienie lepszej analizy potrzeb pozostających do zaspokojenia, co z kolei będzie stymulować rozwój lokalny
- ✓ rozwijanie kapitału społecznego poprzez różne metody współpracy.

Załącznik 1

Tabela 1. Organizacja warsztatów lokalnych

Etapy	Cele	Szczegóły	Rezultaty i/lub komentarz
Cel 1	<i>Identyfikacja wszystkich struktur powiązanych bądź zbliżonych do generalnej definicji gospodarki społecznej</i>	Spółdzielnie	Szczegółowa lista
		Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych	
		Stowarzyszenia	
		Inne	Władza lokalna, agencja rozwoju itd.
Cel 2	<i>Przygotowanie krótkiego resume diagnozy w celu porównania początkowej sytuacji lokalnych partnerów i oczekiwanych rezultatów</i>	Porównanie sytuacji wyjściowych	Celem jest wzbogacenie lokalnej sytuacji i wymiana opinii i doświadczeń
		Porównanie oczekiwanych rezultatów	
Cel 3	<i>Organizacja spotkania lokalnego w celu przedstawienia i wspólnego zdefiniowania problemu: utworzenie bądź rozwój partnerstwa między lokalnymi strukturami gospodarki społecznej i lokalnymi władzami na rzecz bardziej efektywnego rozwoju społecznego i gospodarczego</i>	Wartości	Dotyczy czterech podstawowych elementów, na tym etapie nie muszą być jednak rozwijane.
		Efekty	
		Cele	
	Środki		
	<i>Utworzenie lokalnego komitetu sterującego, który będzie monitorował podjęte działania</i>	Skład	Wskazanie jego składu (nazwisk, funkcji, typu struktury itp.); przekazywanie protokołów i decyzji

Etapy	Cele	Szczegóły	Rezultaty i/lub komentarz
Cel 4	<i>Organizacja lokalnych warsztatów w celu określenia wartości, efektów, celów i środków</i>	Wartości	W imię czego podejmowane są działania?
		Efekty końcowe	W jakim celu partnerzy podejmują działania?
		Cele	Opis działań
			Cele cząstkowe (policzalne i mierzalne)
			Warunki jakie muszą być spełnione, żeby działania mogły być podjęte
			Poziom rezultatów do osiągnięcia
		Definicja kryteriów oceny tych rezultatów	
Środki - umożliwiające realizację procesu	Osoby		
	Narzędzia		
		Procedury	
Cel 5	<i>Organizacja spotkania lokalnego z udziałem wszystkich partnerów w celu oceny pracy dokonanej trójstopniowo</i>	Jaka jest wspólna wizja terytorium?	Poprzednie warsztaty powinny umożliwić syntezę będącą bazą dla wymiany podczas spotkań
		W jaki sposób „umowa” pomiędzy partnerami wdrażana jest w praktyce?	
		Jakie ścieżki zidentyfikowano dla każdego partnera uczestniczącego w diagnozie i partnerstwie eksperymentalnym?	
Cel 6	<i>Prowadzenie diagnozy lokalnej oraz budowanie i wzmocnienie partnerstwa lokalnego w ponad czteromiesięcznym okresie</i>	Ustrukturyzowanie	
		Badanie finansów	
Cel 7	<i>Spisanie krótkich konkluzji dotyczących procesu, osiągniętych i przyszłych rezultatów i efektów dla danego terytorium</i>	Priorytety	
		Przyczyny ich wyboru	
		Sposób wdrażania	

Załącznik 2

Przykłady lokalnych planów rozwoju gospodarki społecznej

LILLE (północna Francja)

Rada miasta Lille, podążając za propozycją zastępcy burmistrza ds. gospodarki społecznej Christiane Bouchart, jest wyjątkowo aktywna w staraniach na rzecz mobilizacji i organizacji lokalnych aktorów gospodarki solidarnej i społecznej¹⁴. Jej inicjatywa nawiązuje do propozycji rządu w zakresie podpisania terenowych umów na rzecz rozwoju solidarnej gospodarki społecznej.

Oto cele, dla których prowadzono diagnozę z udziałem podmiotów (*participative diagnosis*):

- ✓ umożliwienie każdemu partnerowi wniesienia wkładu do projektu, oceny trudności i zalet oraz wspólnego określenia priorytetów
- ✓ umożliwienie lepszej przejrzystości i rozpoznania sektora solidarnej gospodarki społecznej na terenie Lille poprzez określenie stosowanych metod i zaprezentowanie ich na stronie internetowej oraz w szerszym obiegu
- ✓ zapewnienie dynamicznej współpracy aktorów i władz lokalnych, kontynuowanej po przeprowadzeniu diagnozy.

Aby je osiągnąć, rada miasta sfinansowała badanie struktur solidarnej i społecznej gospodarki w Lille. Zidentyfikowano możliwie dużą liczbę struktur, które następnie zostały zaproszone do udziału w badaniach. Na proces ten składały się trzy etapy:

- ✓ **Odkrywanie** - warsztaty mające na celu wspólną definicję znaczenia i sensu solidarnej gospodarki oraz identyfikację aktorów lokalnych (dwa miesiące)
- ✓ **Analiza** - wspólna identyfikacja silnych i słabych punktów (jedno spotkanie komitetu sterującego oraz dalsze spotkania warsztatowe) (dwa miesiące)

¹⁴ We Francji rozróżnia się „nową” gospodarkę solidarnościową od „starszej” gospodarki społecznej.

- ✓ **Propozycje** - praca nad priorytetami dotyczącymi rozwoju solidarnej gospodarki społecznej w Lille (jeden miesiąc).

13 wspólnych warsztatów zorganizowano w trzech różnych obszarach miasta, 3 wspólnie z członkami Regionalnego Zgromadzenia na rzecz Solidarności (APES), 3 z różnymi departamentami komunalnymi. Przedstawiciele 250 struktur otrzymali do wypełnienia kwestionariusz. Na bazie 83 kwestionariuszy, które zwrócono można się pokusić o następującą syntezę:

- ✓ Solidarna i społeczna ekonomia odgrywa w Lille istotną rolę - 83 struktury mają ok. 10 milionów euro obrotów i zatrudniają ok. 1000 osób.
- ✓ Struktury te działają w wielu różnych sektorach gospodarki, często krzyżują się w nich różne obszary gospodarki klasycznej. Zdobywają zasoby polegając w równym stopniu na własnych funduszach, sprzedaży usług i produktów oraz finansach publicznych. Struktury te są częścią autonomicznej gospodarki, która wykorzystuje finanse publiczne jako dopełnienie działań na rzecz interesu wspólnego.
- ✓ Aktorzy tych struktur mają sześć „wspólnych wartości”, które sprawiają, że należą oni do gospodarki solidarnej; stymulują one aktywność ekonomiczną (produkcję, konsumpcję lub oszczędności), stosują demokratyczne procedury podejmowania decyzji, stanowią część społeczeństwa wielokulturowego, równo dzielą zyski firmy, rozwijają usługi stanowiące wysoką społeczną wartość dodaną oraz przyczyniają się do promowania utrzymującego się rozwoju obszaru.
- ✓ Za silne punkty sektora uznano wspólne wartości, realizm społeczny i ekonomiczny, zdolność do mobilizowania i tworzenia, obecność na lokalnym obszarze, obecność przedstawicieli gospodarki solidarnej w radzie miejskiej.
- ✓ Za słabe punkty sektora uznano: brak wiedzy o innych, brak wiedzy w departamentach miejskich i generalnej populacji na temat przedmiotu działalności i potencjału tych struktur, „niewidoczność” ich działań, brak stabilności (np. w zakresie prawa do lokali, które zajmują czy kwestii opłacania czynszu).

Miasto Lille, dzięki umowie z różnymi strukturami, zrealizowało 10-punktowy plan promocji, rozwoju i pomocy sektorowi solidarnej gospodarki społecznej, poprzez:

1. **Animację i koordynację sieci solidarnej i społecznej gospodarki w Lille**
2. **Rozwój i doskonalenie podejmowanych działań:**

- pobudzenie inicjatyw mających na celu osiągnięcie postępu (jakości)
- rozwój i wzmocnienie różnych sektorów/zawodów poprzez szkolenia, wzajemność (wymianę) itp.
- mobilizację, rozwój i koordynację środków finansowych

3. Promocję innowacji społecznych

- wsparcie nowych innowacyjnych projektów
- wspieranie projektów gospodarki solidarnej poprzez przygotowanie struktur
- wzmocnienie nowych rodzajów przedsiębiorczości (SCIC)¹⁵

4. Zwiększenie popytu na towary i usługi gospodarki społecznej

- poprawę przejrzystości gospodarki solidarnej w Lille i rozwój konsumpcji dóbr i usług gospodarki społecznej
- wspomóżenie wypłacalności popytu
- integrację części projektów gospodarki społecznej z regularną polityką rady miasta.

Plan funkcjonuje dzięki różnym źródłom finansowania, jest realizowany przez różnych partnerów (państwo, radę regionalną, generalną radę departamentu Nord, kasę Caisse de Dépôts et Consignations). Na okres 36 miesięcy przeznaczono 1 222 000 euro. Realizację planu i pracę partnerów w Lille koordynuje regionalne zgromadzenie gospodarki solidarnej (APES)¹⁶.

¹⁵ SCIC (*Societe Cooperative d'Interet Collectif*) - Firma spółdzielcza na rzecz interesu wspólnego). W 2001 roku uchwalono we Francji ustawę, umożliwiającą utworzenie nowej formy spółdzielni. W spółdzielniach tych członkami zostać mogą inne firmy, instytucje lub władze lokalne, jednakże zawsze na zasadzie *jeden członek - jeden głos*.

¹⁶ Podobny plan został przegłosowany w kwietniu 2006 roku przez radę konurbacji Lille, zrzeszającą ponad 75 samorządów.

ROUBAIX (północna Francja)

Miasto Roubaix liczące 100 000 mieszkańców ma bardzo wysoką stopę bezrobocia, spowodowaną upadkiem przemysłu tekstylnego, będącego tu głównym źródłem miejsc pracy. Dla mieszkańców, którzy wyrzuceni zostali poza nawias społeczeństwa, podjęto określone działania.

Od ponad 13 lat funkcjonuje tu lokalny schemat integracji zawodowej. W tym czasie powstawało ponad 1000 miejsc pracy i integracji zawodowej rocznie i wszystkie te działania prowadzone były przez struktury gospodarki solidarnej i społecznej, choć przedstawiciele niektórych nie zdają sobie sprawy, że należą do tego ruchu.

Obecnie w ramach integracji zawodowej podejmowane są starania w kierunku rozwoju czynnika ludzkiego, poprzez realizację dużego projektu polegającego na zbliżeniu się do mieszkańców. Wiele osób, które brały udział w takich przedsięwzięciach proszonych jest o wytłumaczenie istoty procesu innym. Jest nadzieja, że taka analiza umożliwi definicję celów następnych etapów schematu integracji zawodowej, co powinno jeszcze silniej wpłynąć na jakość świadczonych usług.

Uzyskanie wartości dodanej dla stosowanych metod

Miasto Roubaix z inicjatywy zastępcy burmistrza ds. rozwoju gospodarczego i solidarnej gospodarki społecznej, Annie Favrie, zainicjowało politykę wsparcia rozwoju gospodarki solidarnej poprzez realizację podpisanego z państwem trzyletniego planu.

Plan ten zawiera następujące cele:

Cel 1: Rozwój i promocja sektora gospodarki solidarnej i społecznej jako całościowego sektora gospodarki w ramach lokalnych strategii terytorialnych:

- badanie możliwości stworzenia inkubatora gospodarki społecznej
- eksperymentalne selektywne „sortowanie odpadów”

Cel 2: Pomoc organizacjom gospodarki solidarnej i społecznej - z jednoczesnym zachowaniem respektu dla ich autonomii:

- diagnoza i definicja strategii rozwoju
- stworzenie dodatkowej komisji komunalnej

Cel 3: Wsparcie rozwoju inicjatyw solidарnej gospodarki społecznej

- rozwój Cite du Reemploi - Ressourcerie - struktury zajmującej się recyklingiem przedmiotów wyrzuconych przez mieszkańców
- rozwój społecznych sklepów spożywczych.

Dotychczasowa diagnoza kładła nacisk na metody gospodarki solidарnej stosowane przez różnych pracodawców w Roubaix: struktury integracji zawodowej, stowarzyszenia, firmy należące lub nie należące do gospodarki społecznej. Podejście zastosowane na potrzeby diagnozy terytorialnej pozwoliło na uwzględnienie w analizie regularnych firm sektora prywatnego.

Osiągnięto porozumienie w kwestii kryteriów identyfikacji działań gospodarczych z jednej strony oraz stosowanych metod solidарnych z drugiej. Konieczne okazało się określenie granicy pomiędzy tym co jest, a co nie jest domeną w komponencie gospodarczym struktur, a także które metody mogą być uznane za solidарne.

Oto dziesięć wybranych obszarów:

1. rekrutacja
2. integracja
3. szkolenia/rozwijanie kompetencji
4. udział w podejmowaniu decyzji
5. komunikacja wewnętrzna
6. organizacja pracy
7. wynagrodzenie
8. relacje z klientami
9. finanse
10. powiązanie z terytorium.

Każdy z nich został poddany analizie z wykorzystaniem kwestionariusza, w celu identyfikacji zakresu, w jakim zastosowane na każdym poziomie metody odpowiadały metodom gospodarki społecznej. Konkluzje były budujące. W niektórych przypadkach metody uznawane przez konsultantów za autentyczny atrybut gospodarki solidарnej, przez strukturę poddawaną badaniu odbierane były jako zupełnie normalne działania.

Diagnoza ta została zakończona stosunkowo niedawno. W związku z powyższym, za wcześnie na konkluzje dotyczące wpływu trzyletniej umowy na rozwój solidarnej gospodarki społecznej. Wydaje się jednak, że to oryginalne podejście może zostać zastosowane do działań w zakresie wpływania na uwrażliwienie gospodarki głównego nurtu na sprawy socjalne i kwestie solidarności podejmowane przez gospodarkę solidarną i społeczną.

Załącznik 3

Wskaźniki terytoriów odpowiedzialnych społecznie wg Rogera Spearsa¹⁷

Rozwój strategii lokalnych: władze publiczne i gospodarka społeczna

Przeciwdziałanie wykluczeniu

Analizie podlega tu kontekst europejski, dotyczący rozwoju strategii partnerstw lokalnych na rzecz zwalczania wykluczenia społecznego. Jej wynikiem jest prezentacja aktualnych sposobów ujmowania tego zjawiska.

W roku 2000 na spotkaniu Rady Europejskiej w Nicei przyjęto wspólne cele dotyczące walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Zostały one poddane weryfikacji przez Radę ds. Zatrudnienia, Polityki Społecznej, Zdrowia i Spraw Konsumentkich w grudniu 2000 roku.

Wspomniane dokumenty są bazą dla wielowymiarowego ujmowania wymienionych zjawisk, wykorzystującego Otwartą Metodę Koordynacji, narodowe plany działań i programy na rzecz skuteczniejszej walki przeciwko wykluczeniu. Ma ono wiele przyczyn, a jedną z nich jest kwestia mieszkaniowa.

Zdefiniowane wspólne cztery cele to:

- ✓ promocja udziału w zatrudnieniu oraz dostęp do wszystkich zasobów, praw, dóbr i usług
- ✓ podejmowanie wczesnych działań mających na celu zapobieganie ryzykom wykluczenia
- ✓ podjęcie działań na rzecz grup największego ryzyka
- ✓ włączenie do działań wszystkich aktorów.

¹⁷ Roger Spears - profesor Open University (Wielka Brytania) oraz członek ekipy badawczej EMES, pracującej nad gospodarką społeczną. Załącznik 3 powstał na podstawie fragmentu projektu sieci REVES - ECSA.

Cele te wpłynęły na kierunek projektu ECSA¹⁸. Zawierają zmianę orientacji polityk *welfare* w Europie. W kontekście zwalczania wykluczenia społecznego obserwujemy zmieniające się podejścia: od kładącego akcent na zapewnienie bezpieczeństwa do takiego, które najmocniej zwraca uwagę na zapewnienie jednostkom i grupom zasobów, co mogłoby z kolei poprawić ich zdolność do radzenia sobie¹⁹.

Zgodnie z logiką bezpieczeństwa, *welfare* jest zapewniany jako ubezpieczenia społeczne oparte na określonych kryteriach. Często uzależnione są od zatrudnienia (pracy) i w ten sposób wykluczają znaczną liczbę osób podlegającym tymczasowemu, elastycznemu zatrudnieniu (wliczając kobiety rekrutowane do pracy).

Jeśli mowa o „radzeniu sobie” czy partycypacji, nacisk położony jest na dostęp do zasobów umożliwiających samodzielne życie i gotowość do sprostania różnym sytuacjom życiowym. Na strategię „radzenia sobie” składa się zróżnicowany zbiór zasobów:

- ✓ *welfare state* (państwo socjalne)
- ✓ dostęp: doradztwo, informacja
- ✓ wzajemne wsparcie: sąsiedztwo, rodzina
- ✓ samopomoc.

Przejęcie od podejścia do wykluczenia społecznego nakierowanego na akcentowanie bezpieczeństwa do tego związanego z dostępnością zasobów umożliwiających radzenie sobie, pozwala na diagnozę określonych aspektów bieżącej sytuacji:

- ✓ ludzie nie są skłonni do łatwej akceptacji dobroczynności (chcą uniknąć uzależnienia)
- ✓ rodzina jest zasobem, ale może także być przyczyną problemów (jest patriarchalna)
- ✓ kompensacja *welfare* występuje na określonych warunkach: ubezpieczenia z zachowaniem zasady selektywności.

Zwalczanie wykluczenia społecznego może być najskuteczniejsze poprzez pomoc ludziom w rozwijaniu strategii radzenia sobie, przy wykorzystaniu wachlarza dostępnych zasobów (pensja, opieka państwa - *welfare*, rodzina itp.).

¹⁸ Projekt ECSA jest prowadzony przez sieć REVES, bada sposoby podejmowania strategicznych decyzji w dziedzinie inkluzji poprzez zatrudnienie i mieszkanie.

¹⁹ Patrz np. analiza przygotowana przez UE: *Welfare policy from below: struggles against Social Exclusion in Europe*, (eds) Heinz Steinert, Aldo Pilgram, Ashgate, Aldershot, Hants 2003.

Różne segmenty społeczeństwa mogą odgrywać w tym kontekście określoną rolę:

- ✓ Rynek: zwykle oparty na podejściu lesseferystycznym przedsiębiorców odpowiednio do możliwości gospodarczych. Jednak ostatnie doświadczenia w zakresie powstawania przedsiębiorstw społecznych²⁰ pokazały, że quasi-rynki sprzyjają przedsiębiorczości społecznej na rzecz zwalczania wykluczenia społecznego.
- ✓ Państwo: tradycyjnie zawiera systemy rozwojowe ochrony, zwykle poprzez system ubezpieczeń powszechnych, jednak koszty wykluczenia prowadzą do przeformułowania strategii.
- ✓ Pomiędzy rynkiem a państwem: gospodarka społeczna (spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia, fundacje). Tradycyjnie, podmioty te są łączone z dwiema fundamentalnymi funkcjami:
 - pomaganie innym
 - pomaganie sobie (samopomoc)
- ✓ Społeczeństwo obywatelskie: pierwotnie jest ono niesformalizowane i spontaniczne; może jednak dobrze się rozwijać i nabierać bardziej sformalizowanego kształtu.

Gospodarka społeczna odgrywa fundamentalną rolę jeśli idzie o aktualne nastawienie do wykluczenia społecznego, szczególnie tam gdzie łączy się z działaniami niesformalizowanymi w ramach społeczeństwa obywatelskiego.

Zalety gospodarki społecznej

Gospodarka społeczna odnosi się do spółdzielni i organizacji ubezpieczeń wzajemnych, a także do organizacji dobrowolnych, stowarzyszeń, fundacji, które wypłacają wynagrodzenie za pracę. Łączy lokalną społeczność oraz nowe organizacje ze strukturami lepiej zinstytucjonalizowanymi. Klasycznymi kryteriami charakteryzującymi gospodarke społeczną są:

- ✓ cel dostarczenia usług dla członków (interes wzajemny) lub wspólnoty (interes dobroczynny lub interes ogólny)
- ✓ prymat ludzi nad kapitałem
- ✓ demokratyczne/partycypacyjne struktury

²⁰ *The Social Enterprise in Europe*, (eds) Carlo Borzaga, Jacques Defourny, Routledge, London 2001.

- ✓ niezależność od władz publicznych.

Ostatnie szacunki skali gospodarki społecznej w Europie (15 krajów) zostały oparte na studium CIRIEC (2000), w którym zebrano dane dotyczące gospodarki społecznej (z wykorzystaniem następujących źródeł: Projekt John Hopkins, Międzynarodowy Sojusz Spółdzielczy (International Co-operative Alliance) oraz Eurostat. W Unii Europejskiej w obszarze gospodarki społecznej doliczono się 8 879 546 pełnowymiarowych stanowisk pracy. Stanowi to 6,6% zatrudnienia w sferze cywilnej oraz 7,9% opłacanego zatrudnienia w tej sferze w Europie. W krajach Europy Wschodniej, które niedawno przystąpiły do Unii Europejskiej, obserwuje się znaczny wzrost i dynamikę gospodarki społecznej, pomimo bardzo złych warunków, jakie były ich udziałem na początku ery postkomunistycznej.

Obecny trend w świecie zachodnim wiąże się z zacieraniem granic między spółdzielniami, towarzystwami ubezpieczeń wzajemnych oraz stowarzyszeniami lub organizacjami dobrowolnymi. Spółdzielnie rozwijają w wielu sytuacjach związki z lokalnymi wspólnotami, podczas gdy stowarzyszenia sprzyjają coraz bardziej rynkowi, angażując się w bezpośrednią działalność gospodarczą (często na nowych rynkach usług *welfare*). Widać to szczególnie wyraźnie na przykładzie rozwoju przedsiębiorstw społecznych, które można scharakteryzować w następująco:

- ✓ Udział w procesie partycypacyjnym oraz strukturach rządzenia ma szeroki wachlarz grup. Grupy takie zwykle obejmują pracowników, użytkowników, wolontariuszy, członków rodziny (rodziców), reprezentantów gmin i samorządów miejskich.
- ✓ Wykorzystanie wielu zasobów, takich jak przychód z rynku/zakontraktowanego handlu, niektóre subsydia państwowe na komponent socjalny działalności przedsiębiorstwa społecznego, często zasoby wolontariatu (pracy i doradztwa), zasoby gminy i własne.
- ✓ Wykorzystanie kapitału społecznego - kapitał społeczny powszechnie definiuje się jako sieci, normy wzajemności oraz zaufania, które prowadzą do współpracy na rzecz dobra wspólnego. Kluczowe cechy przedsiębiorstwa, które służą tworzeniu i wykorzystaniu kapitału społecznego to:
 - zarządzanie udziałowe (budowane na sieciach wspólnotowych)
 - powiązania i zaangażowanie użytkowników
 - zaangażowanie personelu
- ✓ Natura stowarzyszeniowa wielu organizacji gospodarki społecznej i ich silne powiązania z gminami zapewniają wyjątkowo dogodną bazę zarówno dla

przetwarzania kapitału społecznego, jak i jego reprodukcji i akumulacji. Kapitał społeczny w swojej formie pomostowej (pomiędzy organizacjami, grupami) wzmacnia i wzbogaca relacje między państwem i organizacjami przedsiębiorczości społecznej.

Kapitał społeczny jest ważny także z perspektywy polityki, odkąd Putnam i inni (Putnam, Leonardi, Nanetti 1993; Putnam 2000) stwierdzili, że płyną z niego szersze korzyści społeczne i ekonomiczne dla organizacji, biznesu, miast, regionów i narodów.

Podsumowanie zalet gospodarki społecznej

Organizacje gospodarki społecznej charakteryzują się wieloma zaletami, które pozwalają im na odgrywanie potencjalnie pozytywnej roli w strukturach partnerskich w zakresie przeciwdziałania wykluczeniu. Kluczowe cechy gospodarki społecznej są następujące:

- ✓ **Efektywność odpowiedzi na braki rynku i kryzysy państwa** (przedsiębiorczość społeczna odpowiada spontanicznie na takie braki/kryzysy, co skutkuje dostarczaniem dóbr quasi-publicznych i propozycjami rozwiązania problemów społecznych).
- ✓ **Zaufanie:** w kategoriach teoretycznych zwykle występuje asymetria informacji; innymi słowy, konsument posiada mniej informacji niż producent, który może tę wiedzę wykorzystywać. W przypadku konwencjonalnej przedsiębiorczości, *small business* może wykorzystać tę sytuację poprzez dostarczanie towarów gorszej jakości, osiągając nadmierne zyski.

Organizacje gospodarki społecznej mają do odegrania ważną rolę w pokonaniu takich problemów, ponieważ generalnie postrzegane są jako godne większego zaufania, mniej skłonne do nadużyć i wykorzystywania konsumenta. Wiąże się to z faktem, że są własnością konsumenta lub organizacjami non-profit. Oznacza to niższe koszty kontroli mającej na celu eliminację nadużyć oraz kontroli jakości produktów i usług.

W praktyce w przypadku wielu towarów i usług stosuje się zasadę zaufania. W związku z powyższym, w obszarze organizacji gospodarki społecznej istnieje większe prawdopodobieństwo prowadzenia działań etycznych. Jest to szczególnie istotne w takich dziedzinach jak zdrowie, edukacja, rynki *welfare*.

- ✓ **Partycypacja:** organizacje gospodarki społecznej to zwykle organizacje partycypacyjne. Działają motywacyjnie, dzięki czemu ludzie mogą efektywniej wykorzystać zasoby, które wnoszą do organizacji.

- ✓ **Samopomoc:** organizacje gospodarki społecznej wyjątkowo współgrają z duchem samopomocy osób indywidualnych. Są efektywnymi instrumentami pomocy osobom słabszym w radzeniu sobie z nadmierną siłą rynku lub przewyciężaniu jego wad.
- ✓ Cecha wiążąca się z poprzednimi - **kapitał relacji czy kapitał społeczny:** organizacje gospodarki społecznej budowane są na solidarności wspólnotowej, wzmacniają relacje w ramach wspólnoty lub terytorium i budują kapitał społeczny rozwijający lepsze społeczeństwo obywatelskie. Ten wymiar bliskości, bazy społeczeństwa obywatelskiego wyposaża gospodarkę społeczną w wyjątkowe zalety w kwestiach integracji. Kapitał społeczny może mieć wymiar pomostowy i/lub wiążący (związany z budowaniem więzi). Oba mają związek z zyskiem ekonomicznym, jak też korzyściami dla społeczeństwa obywatelskiego.
- ✓ Organizacje gospodarki społecznej charakteryzują się **większą efektywnością społeczną**, dzięki społecznym korzyściom wynikającym z motywowania, tworzenia więzi itp. Analiza ich osiągnięć powinna uwzględniać nie tylko efektywność ekonomiczną, ale także społeczną. Ta ostatnia jest lepiej widoczna wówczas, kiedy ma miejsce równoległy rozwój instrumentów umożliwiających mierzenie tej formy efektywności, na przykład poprzez audyt społeczny i nowe metody księgowości socjalnej, zawierające ewaluację kosztów społecznych oraz korzyści dla wspólnoty ze strony różnych partnerów lub dostawców dóbr i usług społecznych.

Efektywność jest dzisiaj coraz częściej kluczowym pojęciem wykorzystywanym do opisu rozwoju lokalnego. Wiąże się to z koniecznością właściwego wykorzystywania zasobów, które są w coraz większym stopniu deficytowe. Pojęcie to jest stosowane głównie do określenia efektywności ekonomicznej, bez uwzględniania innych kluczowych aspektów, takich jak efektywność społeczna i obywatelska, które z kolei są istotne z perspektywy organizacji gospodarki społecznej.

Władze lokalne i organizacje gospodarki społecznej podzielają wspólne wartości, o których należy pamiętać podczas kształtowania lokalnego partnerstwa na rzecz rozwoju. Można je ująć w następujących punktach:

- ✓ Publiczna rola i odpowiedzialność; podczas gdy władze lokalne instytucjonalnie są organami publicznymi ponoszącymi odpowiedzialność polityczną, organizacje gospodarki społecznej tworzą osoby, które same *zdecydowały* się poświęcić takiemu rodzajowi działalności publicznej. To pozwala na stwierdzenie, że organizacje gospodarki społecznej, wykonując usługi publiczne, są organami prywatnymi odgrywającymi rolę instytucjonalną. W tym celu ich działania muszą być skoordynowane oraz prowadzone w partnerstwie z władzami lokalnymi.

- ✓ Zaangażowanie społeczne; władze lokalne są organami, które w sposób demokratyczny i uniwersalny reprezentują lokalną społeczność, natomiast organizacje gospodarki społecznej to operacyjne narzędzie tworzenia tzw. lokalnego kapitału społecznego.
- ✓ Opcja partycypacyjna; władze lokalne i organizacje gospodarki społecznej stanowią dwie odmiany partycypacji lokalnej. Podczas, gdy działalność władz lokalnych oparta jest na partycypacji demokratycznej i przedstawicielstwie, organizacje gospodarki społecznej charakteryzują się partycypacją w biznesie i inicjatywie lokalnej.

Stosowanie kryteriów do lokalnego planowania strategicznego mającego na celu przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu

W ramach projektu ECSA wypracowano założenia procesu pomocy na rzecz lokalnego planowania strategicznego, opartego na zestawie pewnych kryteriów i zasad. Umożliwia to władzom miejskim i aktorom gospodarki społecznej elastyczne rozwijanie strategii, dopasowanych do specyfiki ich wspólnot, ich grup i jednostek wykluczonych - w zgodzie z Otwartą Metodą Koordynacji. Zapewnia także systematyczną bazę ułatwiającą wymianę doświadczeń pomiędzy aktorami lokalnymi i krajowymi w ramach UE. Poniżej zaprezentowano, w jaki sposób zasady te mogą być stosowane we wspólnych działaniach państwa i gospodarki społecznej.

Przekrojowość

Przekrojowość (*transversality*) oznacza integrację na różnych poziomach, poprzez wprowadzenie zróżnicowanych aktorów do różnorodnych struktur administracyjnych. Konstruowanie polityki i programów na rzecz inkluzji wymaga od władz miejskich skoncentrowania się na organizacjach gospodarki społecznej, które dysponują wyczerpującą wiedzą na temat struktur udziałowych (*multi-stakeholder structures*) i struktury pracy grupowej. Dodatkowo, struktury gospodarki społecznej są dostosowane do specyfiki ich kontekstu lokalnego, w zakresie relacji ze społeczeństwem obywatelskim, państwem, grupami i osobami wykluczonymi. To jeden z kluczowych sposobów zdiagnozowania wachlarza potrzeb, a także odpowiedzi na nie.

Ostrożność i ochrona

Główną cechą obecnych polityk przeciwko wykluczeniu w Unii Europejskiej jest wymóg stosowania miar pozwalających na redukcję ryzyka. System bezpieczeństwa musi uwzględniać państwo ustanawiające sieci organizacji (gospodarki społecznej), będące w kontakcie z grupami ryzyka i - dzięki posiadanemu doświadczeniu - reprezentujące ich potrzeby.

Pomocniczość

Pionowa pomocniczość wiąże się z adekwatną odpowiedzialnością na poszczególnych poziomach, zarówno w ramach administracji publicznej, jak i poza nią - określoną przez umowy z organizacjami gospodarki społecznej, znającymi problemy społeczne najlepiej. W kontekście pionowej pomocniczości, partnerstwa władz lokalnych i organizacji gospodarki społecznej muszą określić i stworzyć funkcjonalne warunki dla jak najwyższej efektywności integracji specjalistów w zakresie zabezpieczenia usług dobra wspólnego. Jedynie w ten sposób można zapewnić spójność działań zmierzających do przeciwdziałania szkodom płynącym z wykluczenia społecznego.

Partnerstwo

Tworzenie pojedynczego lub sieciowego partnerstwa w celu przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu wymaga współpracy organizacji na rzecz dobra wspólnego. Orientacja non-profit oraz ta samopomocowa organizacji działających w ramach gospodarki społecznej tworzy podstawową bazę współpracy. Często orientacje te stanowią kluczową część doświadczeń oraz podstawę dla współpracy organizacji.

Partycypacja

Jest to główna cecha organizacji gospodarki społecznej. Odgrywa ona ważną rolę w budowaniu społeczeństwa obywatelskiego. Dla wielu ludzi organizacje gospodarki społecznej są miejscem, w którym uczą się różnych rodzajów partycypacji - informacji, konsultacji, dochodzenia do porozumienia, współpracy. Tam też poznają podstawy społeczeństwa obywatelskiego. A fakt, że są one kręgosłupem demokracji tłumaczy, dlaczego gospodarka społeczna jest popularyzowana w demokratycznym świecie.

Wiedza

Wiedza i jej kluczowy komponent *know-how* są wartościami centralnymi dla wydajnego i efektywnego działania. Celem jest z jednej strony rozwijanie wiedzy obiektywnej, co wymaga wspólnej pracy organizacji gospodarki społecznej w terenie oraz organizacji państwa. Z drugiej strony, aktualność wiedzy jest ulotna; posiadają ją osoby i sieci będące w terenie; wykorzystanie tego typu wiedzy wymaga *know-how* w zakresie pracy we wspólnocie - zdolności charakterystycznych dla gospodarki społecznej.

Spójność społeczna

Wyjście poza lobbying na rzecz równowagi pomiędzy grupami interesu nie jest łatwe, jednakże warunkiem do tego koniecznym jest budowanie zaufania. Sieci zaufania i wzajemności, które budują kapitał społeczny to prawdopodobnie najważniejsze sposoby osiągnięcia tego celu. Jak dowodzono w wielu analizach teoretycznych i empirycznych, organizacje gospodarki społecznej są istotne dla gromadzenia kapitału społecznego. Jego

budowanie w ramach organizacji gospodarki społecznej jest bardzo ważne dla integracji, podczas gdy pomostowy kapitał społeczny pomiędzy organizacjami (wliczając państwo) odgrywa istotną rolę w procesie budowania atmosfery zaufania, w której możliwe będzie osiągnięcie spójności społecznej.

Równość przestrzenna

Jak dowodzą geografowie, przedstawiciele nauk społecznych i ekonomiści globalizacji, nierówności uwarunkowane przestrzennie pogłębiają się, stawiając przed badaczami i działaczami nowy rodzaj wyzwania dotyczącego praw wszystkich obywateli. Jest to ważne zwłaszcza wówczas, gdy niektóre typy wykluczenia społecznego pozostają niezauważone. Główna rola wielofunkcyjnych koalicji gospodarki państwowej/społecznej w zakresie przeciwdziałania nierównościom uwarunkowanym przestrzennie jest jasno określona. We wszystkich obszarach społeczeństwa obywatelskiego może mieć ona znaczenie jako sieć bezpieczeństwa dla wykluczonych wspólnot.

Ciągłość

Osiągnięcie ciągłości w wykorzystaniu zasobów finansowych, ludzkich i środowiskowych wpływa na efektywność odpowiedzi na potrzeby wykluczonych społecznie. Dlatego tak ważną rolę pełni kapitał społeczny, który umożliwia organizacjom gospodarki społecznej bardziej efektywne wykorzystanie zasobów. Wiedza w zakresie dostępu do rozmaitych zasobów wspólnot i jednostek oraz etos samopomocy odgrywają centralną rolę w uniezależnianiu wykluczonych społecznie.

Odpowiedzialność gospodarcza

Poszukiwanie dróg doskonalenia sposobów wykorzystania zasobów na rzecz zaspokajania lokalnych potrzeb wykluczonych społecznie w drodze umożliwiającej kontynuację świadczenia usług ponad granicami budżetowymi i biurokratycznymi, w pewien sposób konkuruje z potrzebą umożliwienia rozwoju i transformacji tych usług. Wiąże się to z faktem, że potrzeby zmieniają się. Jednak narzędzia budżetowe, które uznają wartość dodaną organizacji gospodarki społecznej, mogą być pomocne w poszerzeniu horyzontów planowania w celu umożliwienia bardziej efektywnej i większej ciągłości w projektach lokalnych partnerstw.

Jakość

W obszarze wykluczenia społecznego zasada ta zajmuje nietypowe miejsce w odniesieniu do gospodarki społecznej i partnerstwa państwowego. Jako że odchodzi się od takiego sposobu postrzegania wykluczenia społecznego, w którym uwaga koncentruje się na prostym zapewnieniu usług na rzecz podejścia, w którym podkreśla się dostęp do zasobów i wsparcie na rzecz „radzenia sobie”, mniejszy nacisk położony jest tu na jakość produktu lub usługi (choć jest ona nadal ważna), większy zaś na proces motywowania,

zaangażowania użytkownika, bliskość i więzi wspólnotowe itp. W ten sposób organizacje gospodarki społecznej prezentują bardziej wartościowy wymiar jakości.

Czas

Zarządzanie czasem projektu i tzw. *deadlines* ma podstawowe znaczenie dla wypracowania rezultatów - podobnie jak ewaluacja i uczenie się, które muszą przebiegać w sposób ciągły, jeżeli wiedza w tym zakresie ma być rozwijana. Kwestie odpowiedzialności publicznej często stoją w sprzeczności z możliwościami zarządzania projektem, wynikającymi ze szczupłych zasobów organizacji gospodarki społecznej w stosunku do określonych warunków lokalnych. Rozwój metodologii mających na celu sprostanie tym dwóm wyzwaniom i/lub pozyskanie zewnętrznej ewaluacji musi stanowić element długoterminowej perspektywy strategicznej, zmierzającej do wypracowywania wspólnej zdolności do efektywnych działań przeciwko wykluczeniu społecznemu.

Informacja

Informacja dla użytkownika to nie tylko narzędzie umożliwiające włączenie go w proces przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Oznacza ona także reorientację perspektywy wsparcia, w której wykluczeni zajmują bardziej centralne miejsce w systemie. Osoby wykluczone mają tu prawo dostępu do zasobów dzięki samopomocy. Jest to konieczna reorientacja, w której - co jest być może charakterystyczne jedynie dla gospodarki społecznej - zawsze zabiega się o wsparcie.

Konkluzje

W artykule tym dowodzono, że partnerstwo państwa i gospodarki społecznej przyczynia się - w oparciu o zróżnicowane silne strony każdego z partnerów - do wygranej (*win-win*) w przewycięzaniu wykluczenia społecznego. Argumentowano, że podejście do wykluczenia społecznego w kategoriach „praw i zasobów” kładzie większy nacisk na ułatwienie podejmowania strategii „radzenia sobie” wśród wykluczonych, a zróżnicowane zalety organizacji gospodarki społecznej doskonale pasują do tej perspektywy. Na zakończenie pokazano, że partnerstwa państwa i gospodarki społecznej mogą działać efektywniej dzięki stosowaniu zasad lokalnego planowania strategicznego na rzecz zintegrowanego podejścia wielofunkcyjnego (sektorowego) do przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu.

Bibliografia

The Emergence of the Social Enterprise, (eds) Borzaga C., Defourny J., Routledge, London 2001

European Governance: A White Paper, Commission of the European Communities, COM(2001) 428, Brussels, 25.7.2001

Dialog ze stowarzyszeniami samorządów terytorialnych na temat opracowywania polityk Unii Europejskiej, Komisja Europejska, COM (2003) 811, Bruksela, 19.12.2003

Lorthois J., *Le Diagnostic Local de Ressources. Aide à la Décision*, ASDIC, Lusigny sur Ouche et Editions W, Macon 1996

Partnerstwa między lokalnymi i regionalnymi władzami a podmiotami gospodarki społecznej - udział w zatrudnieniu, lokalnym rozwoju i spójności społecznej (Partnerships between Local and Regional Authorities and Social Economy Organisations: Contribution to Employment, Local Development and Social Cohesion), Aneks do Opinii Komitetu Regionów, 14 marca 2002

Putnam R. D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York 2000

Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R. Y., *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton 1993

Welfare Policy from Below: Struggles Against Social Exclusion in Europe, (eds) Steinert H., Pilgram A., Ashgate, Aldershot 2003

Wytyczne dotyczące zatrudnienia (Employment Guidelines), COM 2000 (196)

Wytyczne dotyczące zatrudnienia (Employment Guidelines), COM 2001

Wytyczne dotyczące zatrudnienia (Employment Guidelines), COM 2003

Yohanan Stryjan

Södertörns högskola, Sztokholm

Szwedzki system rozwoju spółdzielczego: rozwój systemowy i lokalne umiejscowienie*

Wstęp

Ekonomiczni decydenci oraz ich polityki lokalnego rozwoju i integracji społecznej, które wcielają na narodowym lub europejskim gruncie niezmiennie stają przed paradoksami właściwymi dla każdego centralnie kierowanego wysiłku, którego celem jest inicjowanie/stymulowanie lokalnych inicjatyw. Kwestia ta jest zupełnie jasna: lokalne inicjatywy z góry zakładają mobilizację i przegrupowanie kontrolowanych lokalnie zasobów, co z kolei zakłada znajomość „zrozumiałej złożoności” (Hirschman 1982) lokalnych struktur oraz dostęp do lokalnych zasobów. Wiedza ta i wspomniane umiejętności rzadko dostępne są na centralnych poziomach publicznej biurokracji, skąd trudno byłoby je wykorzystywać. I odwrotnie, zdolność inicjowania lokalnych procesów rzadko zapewnia potencjalnym przedsiębiorcom społecznym umiejętności i kontakty, których wymagałoby się pracując z centralnymi biurokracjami, czy też starając się z powodzeniem o środki z budżetu.

W konsekwencji - biorąc pod uwagę ograniczenia związane z czasem, dostępem i wiedzą, jakim podlegają centralnie umiejscowieni decydenci - środki rozwojowe rzadko mogą być mądrze przyznawane. Problem, który tak dobrze znany jest z doświadczeń gospodarek planowych pojawia się na nowo w kontekście programów i instytucji Unii Europejskiej. Szwedzki system rozwoju spółdzielczego, będący przedmiotem tego artykułu, można postrzegać jako wysiłek podjęty dla rozwiązania problemu i zaprojektowania instytucjonalnej struktury, która będąc jednocześnie narodowa w zakresie działania oraz centralnie finansowana, jest także zdolna dostosować się i reagować na lokalne warianty.

FKU w zarysie

Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju Spółdzielczego - FKU (skrót szwedzkiej nazwy *Förening för kooperativ utveckling*) jest narodową organizacją federacyjną zrzeszającą lokalne

* Niniejszy tekst został opublikowany w: *Kapitał społeczny*, (red.) Lucyna Frąckiewicz, Andrzej Rączaszek, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2004.

agencje rozwoju spółdzielczego (po szwedzku LKU, termin, który odpowiada angielskiemu CDA). Każdy LKU jest całkowicie niezależnym stowarzyszeniem lokalnym¹. Organizacja, której korzenie sięgają połowy lat osiemdziesiątych ubiegłego stulecia została formalnie założona przez swoich członków w 1994 roku. Obecnie zrzesza dwudziestu pięciu członków, którzy razem stanowią system rozwoju spółdzielczego o zasięgu ogólnokrajowym. System rozwoju spółdzielczego zapewnia wywieranie nacisku na poziomie narodowym oraz sprawne działanie. Na pierwszy rzut oka system FKU mógłby wydawać się prosto skonstruowaną niby-publiczną agendą (lub organizacją niby-pozarządową), która realizuje politykę rządową w zakresie społecznej integracji i generowania miejsc pracy. Jako publiczna agenda FKU zostało ocenione (niezwykle przychylnie) przez Państwową Izbę Rewidentów i cały szereg innych publicznych instytucji kontrolnych². Jednocześnie FKU ma wyraźne cechy organizacji o sprecyzowanym obszarze zainteresowań, która doradza i lobbuje na swoją rzecz ze znaczącymi sukcesami na polu rozwoju lokalnego i usług socjalnych, co niekoniecznie musi być identyczne z działaniami rządowymi.

Ewidentny sukces systemu i jego sprawne działanie można wytłumaczyć następującymi kluczowymi cechami:

- ✓ *podstawowe finansowanie publiczne*, które zapewnia minimalny poziom stabilności i ciągłości (a zatem i wiarygodności w oczach ważnych partnerów)
- ✓ zależność zasobów od politycznego centrum jest zrównoważona instytucjonalnym wymogiem uzyskania *finansowania*, który to motywuje każde LKU do pielęgnowania swoich lokalnych kontaktów i utrzymywania swojego umiejscowienia
- ✓ luźno połączona *struktura federacyjna*, która umożliwia swoim członkom wystarczającą swobodę działania w dostosowywaniu się do lokalnych potrzeb przy równoczesnym utrzymywaniu stosunków na poziomie polityki centralnej
- ✓ *społeczność praktyki*, która organizuje i czuwa nad własną wiedzą i kompetencjami, a także łączy aktywne w stowarzyszeniu jednostki w profesjonalną organizację spółdzielczych konsultantów.

¹ Większość z nich zarejestrowana jest jako „stowarzyszenia gospodarcze” - forma działalności przynosząca dochód wybierana głównie przez spółdzielnie. Patrz: Stryjan (2002), aby zapoznać się z przeglądem form rejestrowania działalności w szwedzkiej gospodarce społecznej.

² RRV (Szwedzkie Biuro ds. Audytu) (RRV 1993) stwierdziło, że LKU osiągnęło wspólny obrót w wysokości 20 milionów koron szwedzkich. Korzystając z pomocy LKU lub poprzez inicjatywy LKU założono 300 nowych spółdzielni z łącznymi obrotami w wysokości 500 milionów koron szwedzkich oraz stworzono 1 300 miejsc pracy przy średnim koszcie 11 000 koron szwedzkich na miejsce pracy. Porównując, w 1992 roku koszt stworzenia jednego miejsca pracy przez Radę Narodowego Rynku Pracy (AMS) wyniósł 72 450 koron szwedzkich; patrz także: Jonnergård and Svensson (1990).

Nie powinno się przypisywać sukcesu żadnej z pojedynczych cech tego układu. Zależy on bowiem od ostrożnego zbilansowania *wszystkich* wyżej wymienionych składników, co zostanie szerzej omówione w następnych rozdziałach tej pracy. Skomplikowana równowaga, o której mowa została osiągnięta w procesie stopniowego i w znacznej mierze spontanicznego rozwoju oraz serii kolejnych modyfikacji, przy pomocy których wspomniane elementy zostały połączone i zestrojone ze sobą.

Pierwsze elementy

System LKU i jego ostatnia organizacja FKU nie są ani produktami celowych działań, ani nie stanowią integralnej części modelu szwedzkiego, w ramach którego ewoluowały. Historia rozwoju FKU jest świetnym przykładem zasadniczo spontanicznego procesu lokalnego samoorganizowania się, które ewoluuje w wysoce zorganizowanym instytucjonalnym środowisku, oraz stopniowego wprowadzania wewnętrznej dynamiki formacji z bodźcami i ograniczeniami generowanymi przez owe środowisko (por. Stryjan 1997). Początkowo LKU ewoluowało w kierunku, który nie przewidywał prawa lokalnych przedstawicieli do zajmowania się sprawami zatrudnienia i opieki społecznej. Tradycyjny model szwedzki wyznacza centralną rolę integrującą działaniom służącym utrzymaniu pełnego zatrudnienia poprzez aktywną politykę rynku pracy, którą kierują władze publiczne (Stryjan 2003, patrz także Hedborg i Meidner 1984). W uproszczeniu, zadaniem głównym sektora publicznego jest utrzymanie i ciągle doskonalenie siły roboczej oraz jej alokacja poprzez dobrze utrzymane mechanizmy rynku pracy do miejsc pracy stworzonych przez „społeczność biznesową”. Model ten nie zakładał zaangażowania jakiegokolwiek strony trzeciej w kwestię zatrudnienia³. Z czasem jednakże założenia rozwijającej się gospodarki i pełnego zatrudnienia, które stanowiły fundament modelu erodowały na skutek gospodarczego i technologicznego rozwoju (por. Meidner 1992).

Pierwszym obszarem, który ujawnił wady modelu był rozwój lokalny. Rozczarowanie próbami „uzdrowienia” sytuacji obszarów wiejskich poprzez dotowanie migracji bezrobotnych ze wsi na obszary miejskie z dostępnymi miejscami pracy⁴, wraz z kolejnymi wysiłkami przeciwważenia jej poprzez dotowanie migracji przedsiębiorstw na obszary wiejskie dotknięte bezrobociem⁵, zaowocowało we wczesnych latach osiemdziesiątych rosnącym zainteresowaniem lokalnymi inicjatywami, których celem było zahamowanie trendów depopulacyjnych poprzez tworzenie miejsc pracy i świadczenie odpowiednich usług. W wyznaczeniu takiego trendu pomógł szereg mocno nagłośnionych

³ Związki zawodowe i inne ugrupowania miały zajmować się warunkami zatrudnienia, wypoczynku i konsumpcji.

⁴ Politykę tę nazwano *flyttlasspolitiken* („polityka samochodu do przeprowadzek”).

⁵ „Polityka regionalnej równowagi” (*Politik för regional balans*), SOU 1975: 91.

projektów lokalnych⁶. Pierwsze ośrodki rozwoju spółdzielczego w Jämtland i w Värmland powstały w roku 1982 dzięki takim lokalnym inicjatywom, wspieranym dodatkowo przez lokalną uczelnię i miejscową fundację. Wkrótce rozpoczęto realizację projektu spółdzielczego w Trolhättan i ośrodka w Örebro (patrz poniżej). Siatka towarzyskich kontaktów i przyjaźni między założycielami i wspierającymi te i inne podobne inicjatywy zapewniła ważną i trwałą społeczną infrastrukturę o dużej wiedzy, niezbędną dla dalszej rozbudowy.

Równoległe z decentralnym pojawieniem się inicjatyw rozwoju lokalnego rozpoczęto proces zmian instytucjonalnych w związku z gwałtownym wzrostem bezrobocia wśród młodzieży w całym kraju na początku lat osiemdziesiątych. Program przeciwdziałający bezrobociu młodzieży został zainicjowany wspólnie przez rząd, spółdzielczość i związki zawodowe w roku 1984. Na poziomie krajowym utworzono Radę Spółdzielczą (*Kooperativa rådet*), która składała się wówczas z przedstawicieli rządu, spółdzielczości i związków zawodowych⁷. Pod wieloma względami program ten odchodził od szwedzkiej tradycji pracy, między innymi poprzez zaangażowanie aktorów ekonomii społecznej (w praktyce spółdzielczości). Inicjatywa ta zerwała również z powojenną tradycją samodzielnego rozwiązywania problemów rynkowych przez organy związane z biznesem i rynkiem pracy. Co więcej, wprowadzono partnerstwo i umowy o łączeniu kapitałów - prawdopodobnie po raz pierwszy w historii szwedzkiej administracji. Nie istnieje dowód, że model ten powstawał pod wpływem niezbyt jeszcze wówczas rozwiniętych praktyk Unii Europejskiej. Nowe partnerstwo lansowało również dwa rozwiązania - dotychczas uznawane za przekleństwa gospodarki: (a) zaangażowanie organów państwowych (w tym przypadku SIND, Państwowej Rady Przemysłu) w *bezpośrednie* tworzenie miejsc pracy (inne niż w przypadku opieki społecznej) oraz (b) na operacyjnym poziomie lokalnym program przewidywał robocze spółdzielcze programy szkoleniowe dla bezrobotnej młodzieży (np. Axelsson 1985), promując formę organizacyjną, która zarówno przez Szwedzki Ruch Pracy, jak i spółdzielczość zawsze traktowana była z największą podejrzliwością (zob. SOU 1996; Stryjan 1996).

Powyższe zmiany - z jednej strony oddolna formacja, a z drugiej mobilizacja na poziomie politycznym - zbiegły się w 1986 roku w jednym programie (pośrednio inspirowanym doświadczeniem Zjednoczonego Królestwa) pod auspicjami Rady Europejskiej. Struktura uruchomionego programu w dużym stopniu była odzwierciedleniem szwedzkiej tradycji stowarzyszeniowej: ustanowiono dwa silne organy centralne (jeden zdominowany przez organizacje rolników, drugi - konsumentów razem z tradycyjnymi organizacjami przedsiębiorców). Wprawdzie projekt ten całkowicie czerpał ze szwedzkiej tradycji, w jednym aspekcie - mianowicie finansowaniu - zupełnie od niej odbiegał. Równoległe do głównych kierunków rozwoju stworzono zinstytucjonalizowane kanały publicznego wsparcia dla zasobów LKU, a także wyznaczono pod nadzorem Rady zbiór zasad ich wydatkowania. Model silnego, niejednokrotnie korporacyjnie

⁶ Np. „The Norberg Model”, zob. Bäckman i inni (1982); Arbetsmarknadsdepartamentet (1984).

⁷ Mianowanych osobiście, a nie z urzędu; co znamienne, nie zaproszono do współpracy innych stowarzyszeń i popularnych ugrupowań.

kontrolowanego ośrodka, który rozdziela zasoby między ubiegające się o nie słabe organizacje i zazwyczaj sam się utrzymuje jest bardzo powszechny w szwedzkiej tradycji organizacyjnej. W tym przypadku jednakże, szereg nieprzewidzianych okoliczności sprawił, iż wspomniany wcześniej rozwój nastąpił w zupełnie innym kierunku.

Do momentu, w którym program ten zaczął obowiązywać, jego główny *raison d'être*, czyli bezrobocie wśród młodzieży wczesnych lat osiemdziesiątych, przestało istnieć (jak się później okazało - na jakiś czas) na przegrzonym rynku pracy późniejszych lat osiemdziesiątych. Także zaangażowanie ruchów konsumenckich i rolniczych w program stopniowo malało (Jonnergård and Svensson 1990), doprowadzając do podupadnięcia, a w końcu zaprzestania realizacji dwóch centralnych programów i osłabienia Rady. Tak więc, pozostawiono nowe LKU bez wyraźnej misji i bez funkcjonującej organizacji centralnej. Praktycznie rzecz biorąc, LKU zostało zmuszone do ponownego opracowania swoich struktur, kształtując w ten sposób nowe praktyki i szukając nowych zadań oraz - co równie ważne - nowych członków i sponsorów. Realizacja owego planu umożliwiła stworzenie solidnych podstaw dla nowego modelu. Szczegółowa analiza tego procesu, w której zbiegi okoliczności i osobowość odgrywały szczególną rolę, leży poza obszarem zainteresowania niniejszego opracowania. Na poziomie samego LKU skupia się na reorientacji w kierunku nowych pól działania, które zostały otwarte dzięki reorganizacji systemu zdrowia i opieki społecznej w latach osiemdziesiątych. Dokonano tego głównie poprzez wprowadzenie spółdzielczych form świadczenia usług, początkowo z zakresu opieki nad dziećmi (Pestoff 1998; Stryjan 1996b), a począwszy od 1991 również w ramach innych sektorów (Loord-Gynne i Mann 1996; Lindkvist 1995) oraz bliższej współpracy z władzami miejskimi, które coraz bardziej angażowały się w działalność w obszarze opieki, pomocy społecznej i rynku pracy. Na poziomie grupowej współpracy przyjmowano nieformalne metody współdziałania, głównie na potrzeby współpracy z Radą, ale również w celu zapobiegania raczej nieudolnym, choć wciąż potencjalnie groźnym próbom podejmowanym przez innych aktorów, chcących tę sferę zdominować.

Kształt FKU. Rola mechanizmów finansujących

Istotnego źródła odporności nowej populacji i jej zdolności do przetrwania instytucjonalnych i politycznych zmian powinno upatrywać się w mechanizmach finansowania LKU, które to wyposażyły lokalne organizacje w silną bazę instytucjonalną, niezależną od organizacji o charakterze centralnym. Zasady te ustalone zostały w połowie lat osiemdziesiątych i obowiązują z pewnymi modyfikacjami do dzisiaj, stanowiąc w zasadzie jedyny element instytucjonalny oryginalnego systemu, który oparł się próbie czasu.

Ramy proceduralne tworzenia nowych LKU oraz zasady definiowania odpowiednich przepisów powstają równolegle, a w niektórych przypadkach nawet

wyprzedzają unijne mechanizmy finansowania na zasadzie poszukiwania partnerów (wówczas zupełnie nieznanie w Szwecji). Aby założyć LKU, lokalne stowarzyszenie założycielskie musiało okazać deklarację wsparcia finansowego swoich członków lub innych organizacji. Początkowo zakres uprawnionych członków był zawężony do ustanowionych spółdzielni rolniczych lub konsumenckich. Pod presją istniejących LKU został on poszerzony w roku 1990 o inne stowarzyszenia i organy lokalnych samorządów, których zaangażowanie w rozwiązywanie problemów lokalnych rynków pracy w tym czasie znacząco wzrosło (zob. Stryjan 2004). Poszczególne konfiguracje lokalne różnią się od siebie w zależności od lokalizacji i oceny sytuacji założycieli.

Z chwilą podjęcia zobowiązań finansowych przez założycieli, LKU nabiera *in spe* uprawnień do finansowania z budżetu państwa. Centralne finansowanie wyznacza ogólne ramy budżetowe oraz definiuje ustawowe zadania LKU. Lokalne i centralne źródła finansowania tworzą razem główny budżet operacyjny LKU i umożliwiają zatrudnienie podstawowego personelu oraz prowadzenie ustawowej działalności LKU, czyli głównie bezpłatnych akcji informacyjnych na rzecz społeczeństwa oraz wstępnych usług doradczych na potrzeby osób fizycznych i potencjalnych przedsiębiorców spółdzielczych (dokładne sumy ewentualnego wsparcia i sposoby ich obliczania modyfikowano wielokrotnie w opisywanym okresie). Poza tym rdzeniem, cele i działalność LKU nie są regulowane przepisami, a LKU ma prawo inicjować dodatkowe projekty lub angażować się w płatną działalność doradczą. I tak na przykład, miejski program odnowy z lat dziewięćdziesiątych (zob. SOU 1996:54) stał się głównym obszarem aktywności związanej z projektami miejskich LKU.

Zasady stosowane przy zakładaniu LKU wykorzystuje się również (z pewnymi drobnymi modyfikacjami) przy alokacji publicznego wsparcia na lata następne. Oznacza to, że oczekuje się od LKU podjęcia wysiłku w celu uzyskania współfinansowania w każdym roku jego działalności, co z kolei umożliwi otrzymanie dotacji budżetowej. Takie postawienie sprawy tworzy instytucjonalne zabezpieczenie lokalnego umiejscowienia CDA, ale również przekształca organizację w ustawiczną hybrydę projektu i instytucji o trwałym charakterze. Początkowo alokacjami budżetowymi zajmowała się lokalna rada spółdzielcza. W połowie lat dziewięćdziesiątych zadanie to przydzielono Agencji Rozwoju Biznesu „NUTEK” i obecnie realizowane jest ono w dialogu z federacją LKU.

Ogólnie rzecz ujmując, ustalenia dotyczące poszukiwania współfinansowania tworzą próg wejścia i późniejszego działania. Mogą być negocjowane jedynie przez aktorów dysponujących kontaktami i wykazujących zaangażowanie oraz obdarzonych kompetencjami niezbędnymi do zmobilizowania i utrzymania lokalnych koalicji, a także zależności LKU od swego najbliższego środowiska. Równocześnie, zastosowane jednoznaczne kryteria określające warunki ubiegania się o finansowanie uczyniły LKU w mniejszym stopniu zależnymi od politycznych kaprysów organów centralnych oraz pozostawiły im wystarczającą swobodę działania, pozwalającą na inicjowanie

i analizowanie nowych form działalności. System taki stale się rozwijał, mimo podupadania organów służb centralnych.

Od sieci do stowarzyszenia: organizacja federacyjna

Pod koniec roku 1987 działało 8 LKU, a w roku 1992 ich liczba wzrosła do 18. Taka ekspansja oznaczała, że grupa ewoluowała z nielicznych odizolowanych placówek w stronę szybko obejmującej kraj sieci. W konsekwencji znaczenie nowo powstałej grupy wzrosło na tyle, że mogła ona stać się partnerem w dyskusji z władzami publicznymi na temat swego finansowania. Liczba zatrudnionych wzrosła z jedenastu w 1989 roku (co stanowiło odpowiednik zaledwie 4,5 pełnych etatów) do trzydziestu pięciu osób w roku 1993. Taki stopień rozwoju osiągnięto głównie poprzez rekrutację i tworzenie stanowisk dla osób, które już zaangażowały się w przedsięwzięcie jako ochotnicy lub wolni strzelcy. W ten sposób ekspansja nie osłabiła sieci, przeciwnie - wręcz ją wzmocniła.

LKU utrzymywały sieć luźnych kontaktów od początku swego istnienia, głównie poprzez okresowe spotkania i wydawanie regularnego biuletynu. Mimo że ta nieformalna postać współpracy rozwinęła się na bardzo wczesnym etapie procesu, członkowie sieci zazdrośnie podkreślali swoją niezależność i lokalne umiejscowienie zgodnie z ich głównym priorytetem – pracą w sieci właśnie na poziomie lokalnym, a nie krajowym. Początkowo motywacja do stworzenia lub przyłączenia się do organizacji o charakterze krajowym była stosunkowo słaba, a podejście to uwarunkowane było imperatywami lokalnego finansowania. Stopniowo jednak rosła presja, aby stworzyć bardziej stabilną organizację. Można wyróżnić kilka jej źródeł:

- ✓ powolne rozwiązywanie się Rady Spółdzielczej stworzyło próżnię, którą należało wypełnić
- ✓ rosąca gęstość populacji i osiągnięcie pełnego zasięgu krajowego wzmocniły potrzebę utrzymania wspólnej płaszczyzny porozumienia z władzami krajowymi tak, aby uprzedzić zagrożenie narzucenia grupie polityki narodowej przez innych aktorów procesu
- ✓ coraz pilniejsza potrzeba połączenia sił i dzielenia się zawodowym doświadczeniem, ponieważ zakres działania przerósł możliwości własne sieci osobistych znajomości i starych przyjaźni, a liczba pracowników uległa podwojeniu z 35 w 1993 do przeszło 70 w roku 1996 (Stryjan 1997).

W wyniku licznych dyskusji powołano w 1994 roku instytucję o charakterze krajowym - FKU. Wejście Szwecji do Unii Europejskiej nadało temu wydarzeniu nowy wymiar i otworzyło nowe możliwości: bogate doświadczenie agencji w zakresie organizacji

partnerskich oraz współfinansowania zapewniło im wyjątkową przewagę konkurencyjną w identyfikowaniu szans jakie oferują europejskie struktury i działalność w ich ramach. Wzrosła również potrzeba reprezentowania LKU na zewnątrz, zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym.

Formalnie stowarzyszenie jest ciałem federacyjnym CDA finansowanym z opłat członkowsko-obługowych. Ogólnie rzecz biorąc, FKU nie ma decydującego głosu w sprawach wewnętrznych poszczególnych członkowskich LKU; każdy LKU jest samodzielnym podmiotem prawnym, założonym przez swoich członków i zarejestrowanym jako stowarzyszenie⁸. Jednakże, w niedługim czasie, bo już we wczesnych latach dziewięćdziesiątych (w zasadzie zanim się formalnie ukonstytuowało), dzięki rosnącemu prestiżowi FKU stało się czymś w rodzaju nieformalnej instytucji akredytującej dla potencjalnych LKU (pośrednio poprzez swoją pozycję członka Rady Spółdzielczej, która decydowała wówczas o finansowaniu z budżetu państwa). Ta nieformalna pozycja została *de facto* zinstytucjonalizowana przez bezpośredni wpływ stowarzyszenia na obecne wydatkowanie środków pochodzących z budżetu państwa.

FKU jest zarejestrowane jako społeczne stowarzyszenie (*ideel förening*), które w pewnym stopniu ma ograniczoną swobodę ekonomicznego działania. Stanowiska prezesa i wiceprezesa stowarzyszenia podlegają rotacji, prezesurę obejmowały, w porządku chronologicznym, Gothenburg, Kronoberg, Östersund i obecnie Dalarna. Sprawy związane m.in. z organizowaniem i goszczeniem spotkań LKU, formułowaniem wytycznych polityki wewnętrznej, inicjowaniem wewnętrznych programów szkoleniowych, w normalnym trybie powierzano powoływanej *ad hoc* delegacji jednej lub kilku LKU. Zgrupowane LKU mogą także angażować się w projekty rozwojowe realizowane z aktorami zewnętrznymi, luźno związanymi ze stowarzyszeniem⁹. Pomimo poszerzenia pola działania i coraz większego zakresu obowiązków, stowarzyszenie FKU przez pierwsze dziesięciolecie swego działania nie posiadało stałego personelu, a pierwszego kontraktowego pracownika zatrudniono jako pełnoetatowego koordynatora stowarzyszenia w 2003 roku (warto wspomnieć, iż organizacja na wczesnym etapie rozwoju łączyła zasoby z innymi aktorami ekonomii socjalnej, aby ustanowić swą reprezentację w Brukseli). W zasadzie FKU nie prowadzi również własnych projektów, poszczególne inicjatywy wychodzą bowiem od konkretnych LKU lub zespołów LKU.

Zarząd stowarzyszenia wybierany jest jako reprezentacja przez organizacje dysponujące prawem wyborczym. Nominacje zależą od regionów, a prawo głosu przyznaje się wszystkim LKU, które wyznaczają swych reprezentantów na poszczególne spotkania. LKU może delegować na zgromadzenie albo zatrudnionych doradców, albo członków zarządu (którzy zazwyczaj rekrutują się z innych organizacji lokalnego środowiska).

⁸ Trzy z nich są społeczne, reszta ma charakter komercyjny. LKU Värmland, założony w 1983 roku, rozpoczął działalność jako fundacja, zanim zinstytucjonalizowano dyskusowaną osobowość prawną. I chociaż fundacja wciąż istnieje, wszystkie operacje prowadzone są przez stowarzyszenie o charakterze komercyjnym.

⁹ Niektóre z bieżących projektów tego typu realizowane są w takich obszarach jak księgowość socjalna, spółdzielcza opieka nad osobami starszymi czy spółdzielnie socjalne.

W dwóch corocznych spotkaniach (zgromadzenia jesienne i wiosenne) biorą udział przedstawiciele obu grup. Niejednokrotnie pojawiają się również delegaci dodatkowi bez prawa głosu (udział takich delegatów oplaca LKU), nadając danemu zgromadzeniu posmak wydarzenia towarzyskiego.

Społeczność praktyki (*community of practice*)

Uwaga, zasłużenie poświęcona wyraźnie widocznym cechom administracyjnym i organizacyjnym FKU, może przysłonić obraz podstawowej tożsamości systemu: będąc wydajną quasi-publiczną agendą lub organizacją o określonych zadeklarowanych zainteresowaniach, system mógłby przede wszystkim być postrzegany jako *społeczność praktyki* (Wenger 1998; Wenger i inni 2003). Oprócz stowarzyszania organizacji i wspierania współpracy między poszczególnymi radami, FKU jest pierwszą i najważniejszą (zarówno historycznie, jak i demograficznie) organizacją, która zrzesza swoich spółdzielczych konsultantów i pomaga tworzyć wiedzę oraz zapewnia rozwój kompetencji całej grupy. Takie zadanie wymaga zarządzania oraz utrzymania społeczności, domeny i praktyki.

✓ *Społeczność*: Silne więzi, przyjaźnie oraz wspólna tożsamość, która łączy grupę konsultantów (a także znaczną część zarządów CDA) legły u podstaw początkowego kapitału przedsięwzięcia. Wspomniane więzi sięgają często okresu tworzenia się grupy. Wielu uczestników brało udział w zakładaniu swoich własnych CDA, podczas gdy inni zdążyli już się przeprowadzić i przyjąć posadę w kolejnym CDA. Długie znajomości lub nawet przyjaźnie nie oznaczają oczywiście sielskiej harmonii, a społeczność - jak każda inna - jest miejscem konfliktów i różnic. W tym kontekście zaufanie jest głównie kwestią znajomości innych mocnych i słabych stron. Równocześnie rozrost grupy i ciągła rekrutacja stanowi wyzwanie związane z przystosowaniem nowych członków do istniejących sieci społecznych, a także z utwaleniem odbioru społeczności i wzajemności (por. Wenger 1998: 237) w geograficznie rozproszonej organizacji, której członkostwo się zmienia. Ważną rolę odgrywają *udogodnienia na potrzeby bezpośrednich spotkań* (zob. Stryjan 2002). Zapewniają je spotkania odbywające się dwa razy w roku, a także zebrania regionalne oraz siatka wspólnych projektów realizowanych w ramach rozmaitych konfiguracji w organizacji. Porównanie rozkładu zebrań ogólnych FKU w kontekście wysoce sformalizowanej i dominującej szwedzkiej tradycji stowarzyszeniowej jest bardzo pouczające: po pierwsze, zebrania ogólne¹⁰ odbywają się *dwa razy w roku*. Ich program jest znacznie mniej ograniczony, co w intencji pomysłodawców ma zapewnić więcej miejsca na wzajemne relacje towarzyskie.

¹⁰ W szwedzkiej terminologii organizacyjnej zebranie ogólne to *årsmöte*, co dosłownie oznacza spotkanie doroczne.

✓ *Domena*: Domena w tym przypadku jest kwestią wyraźnego odbioru pola danej działalności, traktowanej zarówno jako zawód, jak i misję organizacyjną. Do pewnego stopnia granice domeny instytucjonalnie zabezpiecza oficjalna pozycja CDA - beneficjentów zasobów publicznych. Trudności dotyczące definiowania domeny wiążą się głównie z określoną liczbą obszarów działania: lokalnie, jako w znacznym stopniu samofinansujące się organizacje, CDA zmuszone są do zajmowania stanowiska w odniesieniu do akceptowania lub odrzucania kontraktów doradczych lub finansowanych z publicznego budżetu zleceń oraz w odniesieniu do obszarów działania, zwłaszcza jeśli chodzi o tożsamość zawodową i wizerunek publiczny. W skali krajowej równowagi szuka się między obroną czegoś w rodzaju monopolu na publiczne przydzielanie funduszy a misją propagowania rozwoju spółdzielczego, który może otrzymać wsparcie potencjalnych konkurentów. Zewnętrznie, łącząc projekty i inicjując działania na scenie europejskiej, CDA otwiera się na niezwykle zróżnicowane tradycje organizacyjne i musi temu wyzwaniu sprostać. Ową międzynarodową współpracą zajmują się zazwyczaj raczej te spośród LKU, które wykształciły na swoje potrzeby własne międzynarodowe kontakty, niż mała organizacja centralna. Istotnym obszarem nieustannej negocjacji domeny są zajęcia i internetowe forum dyskusyjne *Lärka*, które łączy LKU i jest otwarte dla konsultantów i członków zarządów organizacji. Forum umożliwia uczenie się oraz rozwój metod w trakcie eksplorowania nowych obszarów działalności przez organizacje.

✓ *Praktyka*: Dla konsultanta LKU praktyka składa się z zestawu wzajemnie łączących się ze sobą obszarów. Główne zadanie zawodowe polegające na zapewnianiu wsparcia i informacji, a także doradzaniu potencjalnym współpracownikom z góry zakłada również doskonałą znajomość roboczą zawilości kontraktowania publicznego, ubezpieczeń społecznych oraz reżimów wspierania zatrudnienia w integrowaniu marginalizowanych grup. W coraz większym stopniu dotyczy to także znajomości procedur oraz pracy w sieci, niezbędnych, by móc dołączać do projektów unijnych.

CDA i ich konsultanci działają głównie jako przedsiębiorcy socjalni (Stryjan 2004) oraz jako brokerzy wiedzy, którzy:

- ✓ projektują i/lub rozprzestrzeniają nowe modele organizacyjne,
- ✓ mobilizują potencjalne organy finansujące,
- ✓ ułatwiają tworzenie między sobą wzajemnie wspierających się koalicji i partnerstwa.

Bieżące informowanie tego skomplikowanego i stale zmieniającego się organu wiedzy oraz utrzymywanie istotnych kontaktów zewnętrznych jest zadaniem, które przerasta kompetencje pojedynczej osoby. To samo dotyczy utrzymania, uaktualniania oraz rozwoju szerokiej siatki, niezbędnej do realizacji zadań. Podczas gdy niektóre sieci - te na poziomie lokalnym lub większych okręgów administracyjnych - są istotne przede wszystkim z punktu widzenia lokalnych LKU, inne sięgają poza okręg administracyjny lub działają na poziomie krajowym bądź międzynarodowym. I na odwrót, inicjatywy krajowe, które zmierzają do wprowadzenia nowych pól działania (obecnie: wprowadzenie praktyk

księgowości socjalnej, rozpowszechnienie modeli spółdzielczości socjalnej oraz rozwój spółdzielczych form opieki nad starszymi), na etapie ich wdrażania z góry zakładają łączenie aktorów, którzy realizują projekt na poziomie krajowym bądź międzynarodowym, z lokalnymi sieciami. „Historia wzajemnego zaangażowania we wspólne przedsięwzięcie jest idealnym kontekstem dla takiego przodującego uczenia się” (Wenger 1998: 214)”.

Uwagi na zakończenie

System szwedzkiego rozwoju spółdzielczego jest niezwykle interesującym przypadkiem udanego rozwoju organizacyjnego oraz adaptacją obszaru wysoce upolitycznionego. Przedstawiając ekspansję systemu trudno się oprzeć głęboko zakorzenionej i naturalnej tendencji do koncentrowania się na tworzeniu formalnych instytucji i odzwierciedlaniu jednoznacznych form organizacyjnych. Stabilny rdzeń dyskutowanej tu struktury składa się z - jeśli będziemy podążać tą ścieżką rozumowania - silnego systemu publicznego finansowania, który zakłada zarówno stabilność, jak i ciągłość oraz wymusza na swoich beneficjentach stałą reorganizację i dbałość o rozwój lokalny. Zarówno konstrukcja systemu przepisów, jak i powściągliwość władz w angażowaniu się w ów proces w ciągu dwudziestu lat działania przyczyniły się do sukcesu organizacji. To, że wynikiem tej polityki było stworzenie struktury, która idealnie pasuje do działania w skomplikowanym środowisku instytucjonalnym projektów i partnerskich stosunków Unii Europejskiej jest zupełnie nieprzewidywanym, aczkolwiek przyjętym z wielką radością rezultatem.

Z drugiej strony, FKU można postrzegać jako system, który zasadniczo łączy i rozwija kapitał ludzki, którego głównym atutem jest zdolność do zmieniania swej formy i regenerowania się, a także reformułowania średniozakresowych celów, tak by dopasować się do zmieniającej się sytuacji. Podstawowym zadaniem organizacji, zarówno na poziomie pojedynczej organizacji, jak i całego systemu jest zachowanie wiedzy spółdzielczych konsultantów, ich kontaktów, kompetencji oraz utrzymanie agencji rozwoju jako właściwej bazy na potrzeby działania. Widoczne efekty tejże działalności, choć ważne same w sobie, są raczej jedynie produktem ubocznym procesu organizacyjnego niż jego końcem. Można je osiągnąć dzięki rozwijającym przez członków tych organizacji umiejętnościom pracy w sieci. Mogą być także wynikiem doświadczenia, zdobytego w czasie pracy z różnymi, będącymi obiektami zainteresowania grupami. Obydwa obszary kompetencji sprawiają, iż rzeczywiste tworzenie, zachowanie i rozwój systemu leży w gestii społeczności praktyki, której siedliskiem jest właśnie system organizacyjny. Społeczność tę integruje z jednej strony sposób kultywowania zaufania, wzajemności, kanałów komunikacji i miejsc interakcji, z drugiej natomiast wspólna pogoń za nowymi inicjatywami oraz tworzony potencjał rekrutacyjny.

Początkowo termin „społeczność praktyki” został stworzony, aby opisać system zbiorowego uczenia się oraz praktykę, która wiąże pracownika *wewnątrz* danego przedsiębiorstwa. Kolejne badania zajęły się sposobami inicjowania, wspierania i utrzymywania takich społeczności w ramach korporacji i całych gałęzi przemysłu czy usług. Cechą, która odróżnia omawiany przypadek od badań poprzednich jest swobodny stosunek społeczności FKU do swego organizacyjnego żywiciela. To niemal przeciwieństwo zachowań, będących przedmiotem badań autora w tej dziedzinie. Społeczność w tym przypadku wyraźnie *poprzedza* organizację. I rzeczywiście, FKU można postrzegać jako rodzącą się społeczność praktyki, która tak ukształtowała organizację, aby się do niej dostosować.

Forma organizacji federacyjnej, którą w końcu przyjęto stopniowo ewoluowała poprzez osadzanie się „zbieranych po drodze” cech organizacyjnych, które wylaniały się podczas licznych prób, błędów i czasami konfliktów. Wysoki poziom elastyczności uzyskano przy pomocy prostej (a biorąc pod uwagę szwedzką tradycję stowarzyszeniową, wyjątkowo niezwyklej) metody powstrzymywania ekspansji centralnej organizacji i w zamian przekazywania świadczenia usług i utrzymywania większości zewnętrznych kontaktów „peryferiom” systemu, którymi - można powiedzieć - są organizacje członkowskie. Taki sposób przekazywania (lub rozprzestrzeniania) wiedzy i kompetencji w całym systemie jest w dalszej perspektywie o wiele bardziej efektywny ekonomicznie, niż ewentualne wyniki pracy silnej centralnej struktury. Kluczem do zrozumienia siły omawianej organizacji może być jej zdolność do zachowywania i przystosowywania swojej struktury oraz do utrzymywania równowagi między społecznością, stowarzyszeniem, ośrodkiem centralnym i peryferiami, a także przedsiębiorczość i pełnienie służby publicznej.

Bibliografia

- Attityder och lagstiftning i samverkan*, SOU, Fritzes/offentliga publikationer, SOU 1996:31, Stockholm 1996
- Axelsson U., *Arbetskooperativet Klövan*, Brevskolan, Stockholm 1985
- Bäckman G., Londström F., Londström S., Olsson S., *Norbergsmodellen*, Örebro University College, Mimeo 1982
- Lokal Mobilisering. Om industriens kommunalpolitik och kommuners industripolitik*, (eds) Brunsson N., Johannisson B., Doxa Ekonomi, Lund 1982
- Growth Opportunities for Co-operatives in the Stockholm Region*, HAVIVA, KiC, Stockholm 1997
- Hedborg A., Meidner R., *Folkhemsmodellen*, Tema nova Rabén & Sjögren, Stockholm 1984
- Hirschman A. O., *Shifting involvements. Private Interests and Public Action*, Martin Robertson, Oxford 1982
- Jonnergård K., Svensson C., *Kooperationens utvecklingsystem. En utvärdering av verksamheten efter tre år*, Publication Ds 1990:1, Allmänna Förlaget, Stockholm 1990
- Ju mer vi är tillsammans*, SOU, Allmänna Förlaget, Publication SOU 1987:33, Stockholm 1987
- Kooperativa möjligheter i storstadsområden. Exempel, erfarenheter och förslag till åtgärder. Underlagsrapport från Storstadskommittén*, SOU 1996:54, Stockholm 1996
- Local Initiatives for Employment Creation in Fagersta, Skinnskatteberg i Norberg*, Arbetsmarknadsdepartementet/Bergslagsgruppen, Stencil, government printers, Stockholm 1984
- Lundström T., Wijkström F., *Från röst till service? Den svenska ideella sektorn i förändring*, Sköndalsinstitutets skriftserie no 4, Sköndalsinstitutet, Stockholm 1995
- Mål och resultat - nya principer för det statliga stödet till föreningslivet*, SOU, SOU 1988:39, Stockholm 1988
- Mårtensson B., *Bykooperativ i Bredsjö och Huså*, Glesbygddelegationen and Kooperativa Institutet, Stockholm 1985

- Otter C. von, *Swedish Welfare Capitalism: the Role of the State*, in: *The State in Western Europe*, (ed.) Scase R., Croom Helm, London 1978
- Pestoff V. A., *Voluntary Associations and Nordic Party Systems*, Department of Political Science, University of Stockholm, Stockholm 1997
- Politik för regional balans. Utvärdering av länsplaneringen 1974*, SOU, Liber/Allmänna Förlaget, Publication 1975:91, Stockholm
- Stryjan Y., *Impossible Organizations*, Greenwood Press, New York, Westport, London 1989
- Stryjan Y., *Co-operatives in the welfare market*, in: *Delivering Welfare*, (eds) Perri 6, Vidal I., Barcelona, CIES 1994
- Stryjan Y., *Personalkooperativ: bättre än sitt rykte. Kooperativ Årsbok 1997*, Kooperativa Studier, Stockholm 1996
- Stryjan Y., *Genossenschaften, Economie Sociale un der Arbeitsmarkt im Schweden*, in: *Genossenschaften und Umweltveränderungen*, (Hersg.) Kramer J. W., Eisen A., LIT Verlag, Münster 1997
- Stryjan Y., *Social Cooperatives in Sweden: etudes in entrepreneurship*, “Working Papers” no 1, 2002, Södertörns högskola, Huddinge 2002
- Stryjan Y., *Work Integration Social Enterprises in Sweden*, “Working Papers”, no 04/02, EMES European Research Network, Liège 2004
- Stryjan Y., *The practice of Social Entrepreneurship*, in: *Entrepreneurship, Employment and Beyond*, (eds) Targalski J., Stone I., Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004
- Stryjan Y. and Wijkström F., *Sweden*, Chapter XIII in: *Social Enterprises and New Employment in Europe*, (eds) Borzaga C. and Santuari A., Regione Autonoma Trentino, Trento 1998
- Utvärdering av stödet till lokala kooperativa utvecklingscentra*, RRV (Swedish Audit Bureau), Report F 1993:23, Stockholm 2003
- Wenger E., *Communities of Practice. Learning, Meaning, and Identity*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 1998
- Wenger E., McDermott R., Snyder W. M., *Cultivating Communities of Practice*, Harvard Business School Press, Boston 2002

Przemysław Rosiński

Doświadczenia w tworzeniu przedsiębiorstw społecznych w Polsce

Pojęcie „gospodarka społeczna” jest w Polsce określeniem stosunkowo mało znanym. Z tego też powodu budzi wiele pytań i wątpliwości. W krajach „starej” Unii Europejskiej to hasło jest dobrze znane, ale też często nie jest rozumiane jednoznacznie. Podstawowym wyróżnikiem przedsięwzięć podejmowanych w obrębie ekonomii społecznej jest nadrzędność celów społecznych nad działalnością nastawioną na zysk. Celem podejmowanych działań jest zaspokojenie konkretnych potrzeb jednostek i społeczności, a wypracowane przy ich pomocy zyski służą realizacji tego zadania. Ekonomia społeczna jest również definiowana przez podmioty i organizacje, które ją reprezentują. Zaliczane są do nich m.in. stowarzyszenia, fundacje, spółdzielnie i towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Organizacje te działają w pewnych niszach rynkowych, którymi firmy prywatne nastawione na zysk nie są zainteresowane, z których państwo czy samorządy lokalne wycofują się bądź ich działalność jest nieefektywna. Cechami szczególnymi przedsięwzięć w dziedzinie przedsiębiorczości społecznej są m.in. prymat jednostki i celów społecznych nad kapitałem, dobrowolna i otwarta przynależność, demokratyczna kontrola przez członków organizacji, wspólnota interesów członków i użytkowników z interesami ogólnymi, praktyczne zastosowanie zasady solidarności i odpowiedzialności, samorządność i niezależność wobec władz publicznych oraz przeznaczenie znaczącej części nadwyżek na zapewnienie trwałego rozwoju organizacji bądź na rozwój usług dla członków lub szerszych grup społeczeństwa (Piechowski 2003).

Borzaga i Defourny (za Leś 2004) przyjmują, że mianem przedsiębiorstw społecznych określa się inicjatywy spełniające następujące kryteria społeczne i ekonomiczne:

Kryteria społeczne:

- ✓ Działalność przedsiębiorstw społecznych jest ukierunkowana *explicite* na wspieranie i rozwój społeczności lokalnych i promowanie poczucia odpowiedzialności społecznej na szczeblu lokalnym. Jednym z zasadniczych celów przedsiębiorstw społecznych jest służenie rozwojowi wspólnot lokalnych i wybranym zbiorowościom.
- ✓ Demokratyczne zarządzanie w przedsiębiorstwach społecznych, oparte na zasadzie „1 miejsce - 1 głos”; proces podejmowania decyzji niepodporządkowany

udziałom kapitałowym - wprawdzie w przedsiębiorstwach społecznych właściciele kapitału odgrywają istotną rolę, jednak prawa w zakresie podejmowania decyzji są dzielone z innymi udziałowcami.

- ✓ Partycypacyjny charakter przedsiębiorstw społecznych, które odznaczają się tym, że użytkownicy usług są reprezentowani i uczestniczą w ich strukturach. W wielu przypadkach jednym z celów przedsiębiorstw społecznych jest wzmocnienie demokracji na szczeblu lokalnym poprzez działalność ekonomiczną.
- ✓ Ograniczona dystrybucja zysków.

Kryteria ekonomiczne:

- ✓ Stała działalność mająca bezpośrednio na celu produkcję dóbr i/lub sprzedaż usług, natomiast w mniejszym stopniu niż klasyczne organizacje III sektora pełnią rolę rzecznika praw i potrzeb lub zajmują się redystrybucją.
- ✓ Duży zakres autonomii działania: przedsiębiorstwa społeczne są zakładane na zasadach dobrowolności przez grupy obywateli i przez nich zarządzane (nie są zarządzane pośrednio lub bezpośrednio przez władze publiczne lub inne instytucje, jak firmy prywatne czy federacje), chociaż mogą korzystać z dotacji publicznych. Ich udziałowcy mają prawo głosu, prawo do własnego stanowiska oraz prawo wyjścia z organizacji.
- ✓ Ponoszenie znaczącego ryzyka ekonomicznego w prowadzeniu działalności (finansowe podstawy działania przedsiębiorstw społecznych zależą od wysiłków ich członków i pracowników - do nich należy zapewnienie odpowiednich zasobów finansowych, w odróżnieniu od instytucji publicznych).
- ✓ Działalność przedsiębiorstw społecznych wymaga istnienia personelu płatnego w minimalnym zakresie, choć - podobnie jak w przypadku tradycyjnych organizacji non-profit, mogą one bazować w swojej działalności zarówno na zasobach finansowych, jak i pozapieniężnych oraz opierać ją na pracy płatnej i społecznej.

Organizacje ekonomii społecznej są wprawdzie dobrze znane, jednak wyzwania zmieniającego się świata (np. globalizacja) wymagają ponownego zdefiniowania ich roli. Dotyczy to zarówno 15 krajów „starej” Unii Europejskiej, jak i nowych jej członków. W państwach dawnej piętnastki widoczny jest demontaż państwa dobrobytu (*welfare state*) oraz oznaki kryzysu społeczeństwa obywatelskiego. Tradycyjny model *welfare state*, pomimo znaczących nakładów finansowych, nie zaspokaja już oczekiwań społecznych. Poszukiwane są nowe sposoby dostarczania np. usług społecznych. W każdym z tych krajów pojawiają się odmienne formy przedsiębiorczości społecznej:

- ✓ Francja - żłobki rodzicielskie, struktury opieki nad małymi dziećmi, częściowo kierowane i zarządzane przez rodziców
- ✓ Anglia - spółdzielnie opieki domowej zatrudniające swoich członków, głównie kobiety mające obowiązki rodzinne
- ✓ Włochy - spółdzielnie socjalne typu A i typu B:
 - A: spółdzielnie usługowe na rzecz grup dysfunkcyjnych, np. zapewniające opiekę nad osobami niepełnosprawnymi w domach
 - B: spółdzielnie socjalne na rzecz reintegracji zawodowej grup wykluczonych społecznie
- ✓ Niemcy - przedsiębiorstwa społeczne korzystające z czasowej pomocy publicznej, mające na celu tworzenie miejsc pracy dla osób długotrwale bezrobotnych i wspieranie rozwoju ekonomicznego
- ✓ Szwecja - spółdzielnie pomocy sąsiedzkiej, opieki nad ludźmi starszymi, spółdzielnie usługowe rolników, spółdzielnie artystów, przedszkola spółdzielcze
- ✓ Hiszpania - spółdzielczy model rozwoju lokalnego - spółdzielnie Mondragon.

Transformacja systemowa w 10 nowych krajach UE ukazuje problemy z budowaniem w nich społeczeństwa obywatelskiego. W państwach tych (m.in. w Polsce) dominuje mit „okresu przejściowego”, w którym koncentrowano się głównie na tworzeniu mechanizmów rozwoju wolnego rynku i nie doceniano roli organizacji pozarządowych jako odmiennych czynników rozwoju. Widoczna jest tam również nieufność wobec spółdzielni, które jawią się jako organizacje związane z byłym systemem komunistycznym i nie cieszą się dobrą opinią społeczną. Powstające organizacje ekonomii społecznej cechowała zależność od finansowania zewnętrznego. Przez wiele lat nie dopracowano się ram prawnych, ustawowych dla rozwoju alternatywnych form działań przedsiębiorczych. W filozofii przedsiębiorczości dominuje koncepcja działalności gospodarczej ukierunkowanej na poszukiwanie raczej osobistego zysku, aniżeli korzyści dla wspólnoty. Organizacje ekonomii społecznej mają trudności w mobilizowaniu niezbędnych zasobów do prowadzonej przez siebie działalności.

Na tym tle na szczególne wyróżnienie zasługuje Polska, gdzie w ostatnich latach pojawił się spójny i komplementarny system prawny na rzecz rozwoju alternatywnych form przedsiębiorczości społecznej. Tworzą go następujące akty prawne: *Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariatu* z dnia 24 kwietnia 2003 roku, *Ustawa o zatrudnieniu socjalnym* z dnia 13 czerwca 2003 roku, *Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* z dnia 2 kwietnia 2004 roku (wprowadzenie spółdzielni socjalnych do prawa spółdzielczego) oraz projekt ustawy o spółdzielniach socjalnych.

Jedną z najciekawszych krajowych inicjatyw wspierających przedsiębiorczość społeczną było stworzenie w 1999 roku Stowarzyszenia na Rzecz Rozwoju Spółdzielczości w Olsztynie. Powstało ono z inicjatywy spółdzielców z terenu Warmii i Mazur, działających w różnych branżach spółdzielczych (spółdzielczość konsumencka, pracy). Dostrzegali oni problemy społeczne i gospodarcze pojawiające się w procesie transformacji gospodarczej w Polsce w latach 90. XX wieku. Zauważyli też potrzebę promocji spółdzielczej metody gospodarowania, szczególnie w sytuacji, gdy dysponuje się niewielkim kapitałem. Dzięki wsparciu finansowemu Krajowej Rady Spółdzielczej oraz rozpoczęciu wieloletniej współpracy z KF Project Center oraz Kooperativa Idee Centrum ze Sztokholmu, Stowarzyszenie „WAMA-COOP” stało się pierwszą w Polsce agencją rozwoju spółdzielczości. Wsparcie partnerów szwedzkich oraz współpraca z niektórymi powiatowymi urzędami pracy i olsztyńskim oddziałem ówczesnej Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 2000-2004 umożliwiły stworzenie i zarejestrowanie 5 nowych spółdzielni w oparciu o ustawę *Prawo spółdzielcze* z roku 1982. Były to spółdzielnie „ATUT” z Górowa Iławeckiego, „IRYS” z Piecek, „WIKI” z Dźwierzut, „Szansa” z Olsztyna oraz „WIK-ART” z Braniewa. Ich członkowie założyciele rekrutowali się ze środowisk byłych pracowników PGR oraz bezrobotnych (Spółdzielnia „Szansa”). Już pierwsze doświadczenia wskazały na duże trudności w budowaniu nowych struktur spółdzielczych. Chodzi przede wszystkim o brak kapitału oraz przygotowanie zakładających spółdzielnie osób do prowadzenia wspólnej działalności gospodarczej w tej formie. Problemem był też często brak zainteresowania lokalnych środowisk - w tym władz samorządowych - wsparciem tego typu inicjatyw.

Nowe możliwości pojawiły się w połowie 2004 roku, gdy weszła w życie *Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*, która wprowadziła do *Prawa spółdzielczego* z 1982 roku zapisy o szczególnej formie spółdzielni - spółdzielni socjalnej. Ustawodawca zawęził grono osób uprawnionych do zakładania takich spółdzielni do tych posiadających status bezrobotnych, kończących zajęcia w centrach integracji społecznej oraz niepełnosprawnych. Ustawa obniżyła wymaganą liczbę członków założycieli z 10 do 5. Została również ograniczona do 50 liczba członków spółdzielni. Dodatkowo, ustawa wprowadziła po raz pierwszy publiczne wsparcie finansowe dla członków założycieli spółdzielni socjalnych - dotację w wysokości trzykrotności przeciętnego wynagrodzenia na członka założyciela oraz dwukrotności dla osób przystępujących do spółdzielni po jej założeniu.

Uchwalenie *Ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* zaowocowało tym, że w okresie ostatnich dwu lat powstało w Polsce ok. 20 nowych spółdzielni socjalnych, jak np. Spółdzielnia Socjalna „Róża” w Sorkwicach, wspierana m.in. przez Stowarzyszenie „WAMA-COOP” oraz Powiatowy Urząd Pracy w Mrągowie. Spółdzielnia ta zajmuje się m.in. wyszywaniem sztandarów, haftem artystycznym, szydełkowaniem. Uruchomiła też sklep internetowy z własnymi wyrobami pod adresem www.ss-roza.pl. Członkinie założycielki tej spółdzielni jako jedne z pierwszych w kraju otrzymały dotację ze środków Funduszu Pracy w wysokości trzykrotności przeciętnego wynagrodzenia na członka założyciela. Dużym zaangażowaniem w jej przyznanie wykazał się Powiatowy Urząd Pracy

w Mrągowie, pomimo wielu niejasności i braku szczegółowych uregulowań prawnych dotyczących przyznawania i poręczania tego typu dotacji.

Podstawą, niezbędną do założenia spółdzielni socjalnej jest dobrze przygotowana grupa osób chcących współpracować oraz istnienie potencjalnej potrzeby na rynku lokalnym (usługa bądź produkt), którą spółdzielnia będzie zaspokajać. Wskazuje to jak ważne jest właściwe przygotowanie i wsparcie osób pragnących założyć spółdzielnię socjalną. Ogromną rolę mogą tu odegrać instytucje samorządowe oraz organizacje pozarządowe, a nawet lokalne środowiska biznesu, spółdzielnie socjalne bowiem nie mogą powstawać w próżni społecznej. Powinny być efektem pewnej przemyślanej strategii rozwoju lokalnego, wspierającego osoby, które próbują samodzielnie powrócić na rynek pracy. Stąd też wynika ogromna rola powstających w kraju klubów i centrów integracji społecznej oraz zakładów aktywności zawodowej w przygotowaniu osób do tworzenia spółdzielni socjalnych. Potencjalni spółdzielcy powinni być dobrze przeszkoleni - zarówno pod kątem psychologii, jak i biznesu - do podjęcia nowej aktywności w swoim życiu.

Założyciele spółdzielni powinni wiedzieć, że jest ona autonomicznym zrzeszeniem osób, które zjednoczyły się dobrowolnie w celu zaspokojenia swoich wspólnych aspiracji i potrzeb ekonomicznych, społecznych i kulturalnych, poprzez współposiadane i demokratycznie kontrolowane przedsiębiorstwo. Spółdzielnie opierają swoją działalność na wartościach **samopomocy, samoodpowiedzialności, demokracji, sprawiedliwości i solidarności**. Zgodnie z tradycjami założycieli ruchu spółdzielczego, członkowie spółdzielni wyznają takie wartości jak **uczciwość, otwartość, odpowiedzialność społeczna i troska o innych**.

Zostały one zawarte w 7 zasadach spółdzielczych, które warto poznać, przemyśleć i przyjąć jako przewodni motyw działań przy tworzeniu spółdzielni:

I zasada: dobrowolnego i otwartego członkostwa

Spółdzielnie są organizacjami dobrowolnymi, otwartymi dla wszystkich osób, które są zdolne do korzystania z ich usług oraz gotowe do ponoszenia związanej z członkostwem odpowiedzialności, bez jakiegokolwiek dyskryminacji z powodu różnicy płci, społecznej, rasowej, politycznej czy religijnej.

II zasada: demokratycznej kontroli członkowskiej

Spółdzielnie są demokratycznymi organizacjami kontrolowanymi przez swoich członków, którzy aktywnie uczestniczą w określaniu jej polityki i podejmowaniu decyzji. Mężczyźni i kobiety pełniący funkcje przedstawicielskie z wyboru są odpowiedzialni wobec członków. W spółdzielniach szczebla podstawowego członkowie mają równe prawo głosu (jeden członek - jeden głos), zaś spółdzielnie innych szczebli również zorganizowane są w sposób demokratyczny.

III zasada: ekonomicznego uczestnictwa członków

Członkowie uczestniczą w sposób sprawiedliwy w tworzeniu kapitału swojej spółdzielni i demokratycznie go kontrolują. Co najmniej część tego kapitału jest zazwyczaj wspólną własnością spółdzielni. Jeżeli członkowie otrzymują jakąś rekompensatę od kapitału wniesionego jako warunek członkostwa, jest ona zazwyczaj ograniczona. Członkowie przeznaczają nadwyżki na jeden lub wszystkie spośród następujących celów:

- ✓ rozwój swojej spółdzielni, jeśli to możliwe - przez stworzenie funduszu rezerwowego, z którego przynajmniej część powinna być niepodzielna;
- ✓ proporcjonalne do wielkości transakcji ze spółdzielnią korzyści dla członków;
- ✓ wspieranie innych dziedzin działalności zaaprobowanych przez członków.

IV zasada: autonomii i niezależności

Spółdzielnie są autonomicznymi organizacjami wzajemnej pomocy kontrolowanymi przez swoich członków. Jeżeli zawierają porozumienia z innymi organizacjami, włączając w to rządy lub pozyskują swój kapitał z zewnętrznych źródeł, czynią to jedynie na warunkach zapewniających demokratyczną kontrolę swoich członków oraz zachowanie swojej spółdzielczej autonomii.

V zasada: kształcenia, szkolenia i informacji

Spółdzielnie zapewniają możliwość kształcenia i szkolenia swoim członkom, osobom pełniącym funkcje przedstawicielskie z wyboru, menedżerom i pracownikom tak, aby mogli oni efektywnie przyczynić się do rozwoju swoich spółdzielni. Informują społeczeństwo - zwłaszcza młodzież i osoby kształtujące opinię społeczną - o istocie spółdzielczości i korzyściach z nią związanych.

VI zasada: współpracy pomiędzy spółdzielniami

Spółdzielnie służą swoim członkom w najbardziej efektywny sposób i umacniają ruch spółdzielczy poprzez współpracę w ramach struktur lokalnych, krajowych, regionalnych i międzynarodowych.

VII zasada: troski o społeczność lokalną

Spółdzielnie pracują na rzecz właściwego rozwoju społeczności lokalnych, w których działają, poprzez prowadzenie polityki zaaprobowanej przez swoich członków.

Przedstawione zasady zostały sformułowane ponad 150 lat temu, a w tej formie uchwalone jako *Deklaracja Spółdzielczej Tożsamości i Zasad Spółdzielczych* na XXX

Jubileuszowym Kongresie Międzynarodowego Związku Spółdzielczego, który odbył się w Manchesterze w dniach 20-22 września 1995 roku.

Tworzący spółdzielnię socjalną powinni mieć świadomość korzyści, jakie może przynieść jej założenie. Należą do nich m.in.:

- ✓ posiadanie osobowości prawnej, jak np. spółka z o.o.
- ✓ mniejsze ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej (członkowie odpowiadają za zobowiązania spółdzielni do wysokości swoich udziałów, nie ryzykują swoim własnym majątkiem)
- ✓ bardziej elastyczne możliwości zatrudnienia (spółdzielcy - stosownie do zapisów w statucie - sami ustalają sobie formę zatrudnienia w spółdzielni)
- ✓ pozytywne postrzeganie spółdzielni socjalnej na początku działalności (darmowa promocja i zainteresowanie mediów, akceptowany społecznie image spółdzielni)
- ✓ możliwość dofinansowania i wsparcia ze źródeł zewnętrznych (wsparcie samorządu lokalnego, np. wynajęcie lokalu na preferencyjnych zasadach, dotacje ze środków funduszu pracy).

Koszty założenia spółdzielni socjalnej przez 5 osób są niższe, aniżeli koszty założenia działalności gospodarczej przez tę samą liczbę osób fizycznych. Przedstawiają się one następująco:

- ✓ rejestracja w Krajowym Rejestrze Sądowym - 1500 zł (po wejściu w życie ustawy o spółdzielniach socjalnych nastąpi obligatoryjne zwolnienie ich z kosztów sądowych)
- ✓ wpisowe - np. 1 zł (spółdzielcy sami decydują o jego wysokości w statucie spółdzielni)
- ✓ notarialne poświadczenie podpisów członków zarządu - ok. 72 zł
- ✓ udział członkowski - np. 1 zł (podobnie jak z wpisowym)
- ✓ pieczętka - ok. 50 zł
- ✓ założenie rachunku bankowego - 20-100 zł
- ✓ koszty wynajmu lokalu do prowadzenia działalności gospodarczej (możliwa pomoc samorządu lokalnego).

Właściwe przygotowanie spółdzielców i dobre rozpoznanie, a potem zaspokajanie potrzeb rynkowych gwarantuje sukces tworzonych spółdzielni socjalnych.

Bibliografia

The Emergence of Social Enterprise, (eds) Borzaga C., Defourny, J., Routledge, London 2001

Leś E., *Praca dla grup szczególnego ryzyka na rynku pracy*, w: *W trosce o pracę - Raport UNDP o rozwoju społecznym Polska 2004*, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa 2004, także: <http://www.undp.org.pl/nhdr2004>

Leś E., *Przedsiębiorczość społeczna*, „Nowe Życie Gospodarze” nr 15, 2004

Piechowski A., *Spółdzielczość i ekonomia społeczna w rozwoju lokalnym i regionalnym*, w: Puchnarewicz E., *Organizacje pozarządowe w krajach rozwijających się i w Europie Wschodniej*, Instytut Krajów Rozwijających się UW, Warszawa 2003

Mirosława Kozak

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Zdzisław Gumkowski

Krajowa Rada Spółdzielcza

Funkcjonowanie grup producentów rolnych w świetle obowiązujących regulacji prawnych

Istotnym elementem dostosowywania się polskiego rolnictwa do nowych wymogów unijnych jest organizacja rynku produktów rolnych i dostosowanie produkcji do wymagań odbiorcy pod względem jakości, ilości i asortymentu, z jednoczesnym stosowaniem zasad ochrony środowiska na wszystkich etapach produkcji, przechowywania i dystrybucji produktów rolnych. Wdrażane mechanizmy pozwalają rolnikom poprawiać ekonomiczną efektywność gospodarowania, a konsumentom zapewniają produkt tani i dobry jakościowo.

Ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz zmianie innych ustaw z dnia 15 września 2000 roku (Dz. U. nr 88, poz. 983, z 2003 r. nr 229, poz. 2273 oraz z 2004 r. nr 162, poz. 1694) obowiązuje od 21 listopada 2000 roku. Grupy producentów rolnych tworzone są przez samych producentów w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Stanowią rozszerzenie działalności prowadzonej przez członków grupy w swoich gospodarstwach rolnych i ułatwiają rolnikom wprowadzenie swojej produkcji na rynek produktów rolnych. Grupy działają na rynku wśród innych podmiotów gospodarczych, zatem podlegają tym samym regulom ekonomicznym, konkurując o rynek zbytu z różnymi przedsięwzięciami komercyjnymi z kraju i zagranicy.

Główne funkcje spełniane przez grupy producentów rolnych:

- ✓ planowanie i dostosowanie produkcji do popytu pod względem asortymentu, ilości i jakości,
- ✓ koncentracja podaży, jako wynik koncentracji popytu na rynku,
- ✓ budowa powiązań rynkowych (grupa - przetwórca - handel), sprzyjających planowaniu i stabilizacji podaży oraz przeciwdziałaniu nadmiernym cenom.

Korzyści dla producentów:

- ✓ poprawa konkurencyjności i budowa partnerskich kontaktów z innymi uczestnikami rynku,
- ✓ poprawa ekonomicznych efektów gospodarowania poprzez:
 - ograniczenie liczby pośredników,

- dostosowanie produkcji do wymogów rynku,
 - wspólne inwestycje służące magazynowaniu, przechowywaniu i przygotowaniu produktów do obrotu handlowego,
 - wspólną promocję oraz umieszczanie produktów na rynku,
- ✓ wieloletnie powiązania kooperacyjne z odbiorcami, pozwalające na stabilizację sytuacji ekonomicznej poszczególnych gospodarstw.

Korzyści dla konsumentów:

- ✓ towar jednolity odmianowo,
- ✓ produkt spełniający standardy jakościowe,
- ✓ towar dobrze zapakowany i oznakowany,
- ✓ produkt względnie tani
- ✓ produkt o ustabilizowanej wielkości podaży.

Grupy producentów rolnych wybierając odpowiednią dla siebie formę prawną, organizują się w oparciu o istniejące ustawy:

- ✓ jako spółdzielnie - ustawa *Prawo spółdzielcze*
- ✓ jako zrzeszenia - *Ustawa o społeczno-zawodowych organizacjach rolników*
- ✓ jako spółki - *Kodeks spółek handlowych*
- ✓ jako stowarzyszenia (niezalecane) - ustawa *Prawo o stowarzyszeniach*.

Ustawa o grupach producentów rolnych oparta jest na wieloletniej tradycji gospodarczej, wyrażającej się współpracą rolników. Określa zasady organizowania się producentów rolnych w grupy, a tych z kolei w związki. Precyzuje, jakie warunki powinny spełniać grupy, aby móc korzystać z przewidzianych w ustawie form wsparcia.

Z dniem 3 sierpnia 2004 roku weszła w życie uchwalona przez Sejm RP w dniu 18 czerwca tego samego roku *Ustawa o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw* (Dz. U. nr 162, poz. 1694).

Znowelizowana ustawa pozwala na **członkostwo w grupie nie tylko osobom fizycznym, ale również jednostkom organizacyjnym nieposiadającym osobowości prawnej oraz osobom prawnym prowadzącym gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub prowadzącym działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych**. Zaproponowana zmiana wynika z dostosowania prawa polskiego do regulacji unijnych, jak również z praktycznych doświadczeń związanych z dotychczasowym funkcjonowaniem i działalnością grup producentów rolnych.

Zmianie uległ przepis dotyczący wielkości przychodów ze sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy, które stanowią więcej niż połowę przychodów grupy ze sprzedaży produktów lub grup

produktów, dla których grupa została utworzona, by ułatwić spełnienie warunków ustawy i uzyskanie wsparcia finansowego.

Nowy zapis reguluje również kwestie nadzoru województw nad działalnością grup. Uszczegółowiono zasady przeprowadzania kontroli administracyjnych.

Grupy producentów rolnych wpisane do rejestrów wojewodów do dnia 30 kwietnia 2004 roku otrzymują **pomoc finansową na założenie i wsparcie działalności administracyjnej, z budżetu krajowego na następujących zasadach:**

- w pierwszym roku 5%,
- w drugim roku 4%,
- w trzecim roku 3%,
- w czwartym roku 2%,
- w piątym roku 1%

udokumentowanych rocznych przychodów ze sprzedaży produktów, z uwagi na które grupa została utworzona i wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków, przy czym dofinansowanie nie może przekroczyć kosztu założenia grupy i rocznego kosztu jej działalności administracyjnej.

Pomoc ta nie może być wyższa niż:

- w pierwszym roku 80-krotność,
- w drugim roku 64-krotność,
- w trzecim roku 48-krotność,
- w czwartym roku 32-krotność,
- w piątym roku 16-krotność

przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, bez wypłat nagród z zysku, którego wysokość jest ogłaszana przez prezesa Głównego Urzędu Statystycznego.

Pomoc finansowa udzielona grupom producentów rolnych z budżetu krajowego w latach 2002- 2005

W 2002 roku za pierwszy rok swojej działalności 13 grup producentów rolnych otrzymało pomoc w wysokości 829,4 tys. zł. W następnym roku takiego wsparcia udzielono 31 grupom producentów w wysokości 2400 tys. zł., w 2004 roku 61 grupom producentów na kwotę 7610 tys. zł., natomiast w 2005 roku dofinansowano 49 grup kwotą 3067 tys. zł.

Grupy producentów rolnych, zgodnie z przepisami ustawy o grupach producentów rolnych, **mogą ubiegać się o kredyt na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa.**

Kredyty udzielone grupom z linii GP w latach 2002-2005:

2002 - 1 kredyt na kwotę	448 tys. zł
2003 - 7 kredytów na kwotę	3968 tys. zł
2004 - 10 kredytów na kwotę	3669 tys. zł
2005 - 7 kredytów na kwotę	5070 tys. zł.

Grupy producentów rolnych mogą być zwolnione z podatku od nieruchomości od budynków i budowli nowo wybudowanych bądź zmodernizowanych, oddanych do użytkowania i wykorzystywanych przez grupy na działalność statutową, po uzyskaniu wpisu grup do rejestrów właściwych wojewodów - w ciągu 5 lat od dnia uzyskania takiego wpisu.

Do rejestrów właściwych wojewodów lub marszałków (stan na dzień 31 marca 2006 roku) wpisane zostały 122 grupy producentów rolnych zrzeszających 17 711 członków.

Rok	Liczba grup producentów rolnych w latach 2001-2005
2001	6
2002	12
2003	34
2004	31
2005	37

Tabela 1. Powstawanie grup producentów rolnych w latach 2001-2005

Stan zorganizowania grup według branż przedstawia się następująco:

✓ zboża i rośliny oleiste	30
✓ owoce i warzywa	20
✓ trzoda chlewna	29
✓ tytoń	11
✓ drób	6
✓ jaja ptasie	4

- ✓ mleko 4
- ✓ pozostałe mniej.

Wykaz produktów i grup produktów	2001	2002	2003	2004	2005
Bydło żywe					2
Trzoda chlewna żywa	1	4	3	9	12
Drób żywy, mięso i jadalne podroby drobiowe			1	3	2
Króliki żywe, mięso i jadalne podroby				1	
Jaja ptasie			1	2	1
Mleko			1	1	2
Kwiaty świeże-cięte, doniczkowe				1	
Ziemniaki świeże lub chłodzone					2
Ziarno zbóż	4	3	7		3
Nasiona roślin oleistych				1	2
Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych				5	5
Buraki cukrowe			1		1
Szyszki chmielowe		1	1		1
Liście tytoniu suszone			6	4	1
Materiał siewny i sadzeniaki					1
Owoce i warzywa			9	3	2
Owoce		2	2		
Warzywa		1	1		
Owoce i warzywa dla przetwórstwa		1		1	
Owce i kozy żywe	1				

Tabela 2. Stan zorganizowania grup w branżach w latach 2001-2005

Liczebność rolniczych grup producenckich w poszczególnych województwach w latach 2001-2005 ilustruje tabela 3.

Województwo	2001	2002	2003	2004	2005	Razem w województwach
dolnośląskie	3		3	1	1	8
kujawsko-pomorskie		3	1	5	10	19
lubelskie			7	1	2	10
lubuskie				1	2	3
łódzkie			1	1		2
małopolskie		3	6	2	1	12
mazowieckie		2	2	2	3	9
opolskie	1		1	2	5	9
podkarpackie	1		3	4	1	9
podlaskie			1	4		5
pomorskie		1		2	1	4
świętokrzyskie			3			3
warmińsko-mazurskie			2	1	1	4
wielkopolskie	1	3	3	5	8	20
zachodniopomorskie			1		2	3

Tabela 3. Stan zorganizowania grup producentów rolnych w województwach w latach 2001-2005

Grupy przyjęły następujące formy prawne: 35% grup powstało w formie zrzeczeń, 35% to spółki z o.o., 23% zorganizowało się jako spółdzielnie i 7% jako stowarzyszenia.

Grupy producentów rolnych wpisane do rejestrów wojewodów po dniu 1 maja 2004 roku uzyskują pomoc finansową na zasadach zgodnych z zapisami Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich.

Kwota wsparcia wyliczana jest na podstawie rocznej wartości sprzedanej produkcji, pochodzącej z gospodarstw członków grupy i nie przekroczy:

- w pierwszym i drugim roku 5%,
- w trzecim roku 4%,
- w czwartym roku 3%,
- w piątym roku 2%

wartości produkcji sprzedanej do sumy równowartości 1 000 000 euro oraz

- w pierwszym i w drugim roku 2,5%,

- w trzecim roku 2%,
- w czwartym i piątym roku 1,5%

wartości produkcji sprzedanej powyżej sumy 1 000 000 euro.

W żadnym przypadku wsparcie nie może przekroczyć równowartości kwoty (w euro):

- w pierwszym i drugim roku 100 000,
- w trzecim roku 80 000,
- w czwartym roku 60 000,
- w piątym roku 50 000.

Na dzień 31 marca 2006 roku 48 grup producentów rolnych złożyło wnioski o przyznanie pomocy na swój pierwszy rok działalności; 44 z nich, zgodnie z procedurą, otrzymało decyzje pozytywne, a 17 grupom wsparcia już udzielono na kwotę 2 857 tys. zł.

Zgodnie z przepisami *Ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku ze zmianami w podziale zadań i kompetencji administracji terenowej* z dnia 29 lipca 2005 roku (Dz. U. nr 175, poz. 1462 z późn. zm.), od dnia 1 stycznia 2006 roku marszałek województwa, właściwy ze względu na siedzibę grupy, w drodze decyzji administracyjnej stwierdza spełnienie przez grupę warunków określonych w art. *Ustawy o grupach producentów rolnych* oraz przepisach wydanych na podstawie art. 6 tej ustawy i dokonuje wpisu do rejestru grup.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi jest żywotnie zainteresowane działalnością i funkcjonowaniem grup producentów rolnych, ściśle współpracuje z urzędami wojewódzkimi/marszałkowskimi i jednostkami doradczymi wszystkich szczebli, starając się znaleźć rozwiązania optymalne dla producentów. Osoby z wymienionych instytucji, bezpośrednio współpracujące z liderami grup producentów, odbyły szereg szkoleń, które umożliwiają sprawniejsze przekazanie grupom odpowiednich informacji. Działania te mają na celu zwiększenie efektywności podejmowania przez producentów rolnych wspólnych przedsięwzięć.

W ministerstwie zostały podjęte prace nad nowym programem dotyczącym wsparcia procesu organizowania się w grupy producentów rolnych na lata 2010-2013. Analiza ich dotychczasowej działalności wskazuje, że w wielu branżach organizowanie się producentów następuje jeszcze bardzo powoli. Dotychczasowe działania, polegające na prowadzeniu szerokiej kampanii informacyjnej na temat możliwości rozwoju grup, systemu pomocy finansowej oraz korzystania z usług doradczych będą kontynuowane.

W ramach trzech kolejnych projektów PHARE odbywały się szkolenia i warsztaty dla przyszłych członków grup producentów rolnych, liderów grup, doradców dla grup producentów oraz pracowników merytorycznych urzędów wojewódzkich, którzy analizują wnioski grup i przygotowują decyzje administracyjne o wpisaniu ich do rejestrów grup producentów rolnych, prowadzonych przez właściwych wojewodów.

W ministerstwie odbywały się cykliczne spotkania z producentami poszczególnych branż, doradcami, pracownikami urzędów wojewódzkich oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, na których omawiano bieżące problemy nurtujące członków grup producentów rolnych. Takie spotkania są podstawą do kolejnych nowelizacji ustawy oraz aktu wykonawczego, w formie rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi *w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą powstawać grupy producentów rolnych, minimalnej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych*. Ostatnia nowela rozporządzenia ukazała się dnia 27 października 2005 roku.

Krajowa Rada Spółdzielcza realizuje projekt **„Promocja tworzenia grup producentów rolnych”** w ramach działania nr 8 - Pomoc Techniczna Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich.

Po 20 miesiącach realizacji przewidywane są konkretne rezultaty, a mianowicie:

- ✓ zainicjowanie około 100 grup producentów rolnych
- ✓ wydanie poradnika dotyczącego organizowania się i funkcjonowania grup
- ✓ przeprowadzenie szkoleń i warsztatów dla około 5 tysięcy producentów - liderów grup.

Dotychczas odbyły się 4 krajowe seminaria, w których wzięli udział doradcy lokalni współpracujący z grupami, przedstawiciele spółdzielczości i Izb Rolniczych oraz pracownicy merytoryczni urzędów marszałkowskich.

Od 20 lutego 2006 roku w każdym województwie zaplanowany jest cykl szkoleń i warsztatów dla producentów zainteresowanych problematyką wspólnego działania. W skali kraju wojewódzkie ośrodki doradztwa rolniczego - również w ramach realizacji wyżej wymienionego działania Pomocy Technicznej - organizują spotkania, seminaria z lokalnymi producentami planującymi w przyszłości uczestniczenie we wspólnych przedsięwzięciach.

CZEŚĆ DRUGA:

**Z PRAKTYKI GOSPODARKI
SPOŁECZNEJ**

Michał Misiewicz

Początki spółdzielczości socjalnej w Polsce - uwagi praktyka

Spółdzielnie socjalne to zupełnie nowatorski projekt nowego podmiotu prawnego, nieznanego dotychczas w polskim prawie, funkcjonującego na pograniczu działalności gospodarczej i organizacji pożytku publicznego - czyli instytucji produkującej lub wykonującej usługi, jednak niekoniecznie działającej dla zysku. W Polsce drogę do rozwoju ruchu spółdzielczości socjalnej otworzyły ustawy o zatrudnieniu socjalnym oraz promocji zatrudnienia i rynku pracy.

Spółdzielnie socjalne są podmiotami gospodarczymi i społecznymi działającymi we wszystkich sektorach. Są charakteryzowane w szczególności poprzez swoje cele i szczególną formę przedsiębiorczości. Mimo wielości obszarów działania istnieje pewien zespół cech wspólnych spółdzielczości socjalnej:

- ✓ pierwszeństwo celów indywidualnych i społecznych ponad zyskiem
- ✓ otwarte i dobrowolne członkostwo
- ✓ demokratyczna kontrola członków
- ✓ realizacja wartości solidarności i odpowiedzialności
- ✓ połączenie potrzeb członków
- ✓ autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz publicznych
- ✓ przeznaczenie wypracowanego zysku na realizację celów stabilnego rozwoju, realizację usług dla członków lub usług ogólnych.

Spółdzielnia socjalna oparta na wartościach solidarności, partycypacji i samorządności odgrywa istotną rolę w rozwoju lokalnym. Przepisy prawne wspierają istniejący system zatrudnienia socjalnego stwarzając nowe możliwości znalezienia pracy i powrotu na rynek pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz zaliczanych do grup o tzw. niskiej zatrudnialności, jaką tworzą m.in. niepełnosprawni. Realizując zasadę „praca zamiast zasiłku”, wprowadzono mechanizm aktywizacji oraz reintegracji zawodowej dla tych, którzy są zagrożeni wykluczeniem z rynku pracy.

Spółdzielnie socjalne mają na celu aktywizację zawodową i ułatwienie zaistnienia na rynku pracy bezrobotnym - w rozumieniu *Ustawy o promocji zatrudnienia i rynku pracy* oraz osobom, o których mowa w *Ustawie o zatrudnieniu socjalnym*, a więc bezdomnych realizujących indywidualny program wychodzenia z bezdomności, uzależnionych od alkoholu, którzy zakończyli program psychoterapii w zakładzie leczenia odwykowego, uzależnionych od narkotyków po zakończeniu programu terapeutycznego w zakładzie opieki zdrowotnej, chorych psychicznie - w rozumieniu przepisów o ochronie zdrowia

psychicznego, zwalnianych z zakładów karnych, mających trudności w integracji ze środowiskiem, uchodźców realizujących indywidualny program integracji i osobom niepełnosprawnym - w rozumieniu *Ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych*.

Zgodnie z *Ustawą o spółdzielniach socjalnych* (por. tekst *Ustawy* w Aneksie do niniejszego tomu), spółdzielnia socjalna musi liczyć co najmniej 5 osób, nie więcej jednak niż 50. Przesłaniem takiej regulacji jest stworzenie możliwości wspólnej pracy dla osób, którym trudno byłoby rozpocząć i prowadzić działalność gospodarczą samodzielnie. Jest to forma wspólnej pracy, która pozwala takim osobom na organizowanie miejsc pracy we własnym zakresie, a także realizować ważne cele społeczne, takie jak tworzenie więzi międzyludzkich. Z tych przesłanek wynika też wprowadzony limit wielkości spółdzielni, której liczebność nie może przekraczać 50 osób. Wynika to stąd, że należy unikać tworzenia wielkiej spółdzielni, w której traciłby na znaczeniu element współpracy międzyludzkiej, zaufania, solidarności, a jej członkowie stawaliby się coraz bardziej anonimowi. Ze względu na to, że spółdzielnia socjalna jest specyficzną odmianą spółdzielczości i korzysta ze szczególnej pomocy państwa, w tym również finansowej, w przypadku jej likwidacji majątek spółdzielczy zostaje przekazany na Fundusz Pracy lub - w odpowiedniej części - na PFRON, jeśli jej członkami byli niepełnosprawni.

Na mocy prawa spółdzielnia socjalna korzysta ze środków publicznych, w tym ze środków Funduszu Pracy oraz innej pomocy publicznej. Mowa tu o środkach na podjęcie działalności w tej formie w wysokości do 300%, a na przystąpienie do istniejącej spółdzielni do 200% przeciętnego wynagrodzenia.

Osoby zakładające spółdzielnię socjalną ponoszą w całości lub w części ryzyko, które jest z nią nieodłącznie związane. W odróżnieniu od większości podmiotów gospodarczych oraz instytucji publicznych, jej drożność finansowa zależy od skuteczności wysiłków podejmowanych przez jej członków i pracowników w celu zapewnienia przedsiębiorstwu wystarczających zasobów.

Aktualny stan spółdzielczości socjalnej w Polsce

W chwili obecnej w Polsce istnieje ok. 45 spółdzielni socjalnych. Zdecydowana większość z nich to inicjatywy osób bezrobotnych, które nie były w stanie znaleźć pracy na tzw. otwartym rynku pracy. Pierwsze quasi-spółdzielnie socjalne powstały przy Fundacji Pomocy Wzajemnej „Barka”. W dalszej części tekstu przedstawiono kilka przykładów spółdzielni socjalnych.

Wielobranżowa Socjalna Spółdzielnia Pracy w Zbąszyniu z siedzibą w Nowym Tomysłu

W lutym 2005 roku grupa 5 bezrobotnych (w tym jedna osoba niepełnosprawna) założyła spółdzielnię socjalną. Skorzystała z pomocy publicznej otrzymując dwie dotacje z Funduszu Pracy na rozpoczęcie działalności oraz grant w kwocie 15 000 złotych ze środków Ministerstwa Gospodarki i Pracy. Za pozyskane środki Spółdzielnia zakupiła wyposażenie biura oraz sprzęt komputerowy.

Spółdzielnia ze Zbąszynia prowadzi działalność gospodarczą w zakresie:

- ✓ szkoleń osób bezrobotnych w zakresie zakładania spółdzielni socjalnych (jako pierwsza w Polsce uzyskała wpis do rejestru instytucji szkoleniowych),
- ✓ badań rynku i opinii publicznej (zlecenia od firm badawczych oraz badania samodzielne).

Spółdzielnia posiada własną sieć ankietników na terenie kraju. Jej członkowie uczestniczą w wielu szkoleniach z zakresu gospodarki społecznej, spółdzielczości socjalnej, pozyskiwania środków z EFS (Europejskiego Funduszu Socjalnego).

Spółdzielnia bierze udział w projekcie Towarzystwa Integracji Społecznej z Zielonej Góry (projekt dotyczy osób niepełnosprawnych) oraz projektach „Bezrobocie - co robić?” i Partnerstwa na Rzecz Rozwoju PIW EQUAL „Tu jest praca”.

Na uwagę zasługuje to, że spółdzielcy ze Zbąszynia byli pierwszymi w kraju, którym Powiatowy Urząd Pracy w Nowym Tomysłu - dzięki przychylności jego kierownictwa - przyznał dotację z Funduszu Pracy, a z jego doświadczenia korzystały później inne urzędy pracy. Jest to jedna z niewielu spółdzielni, która nie napotkała w swojej działalności większych problemów.

Spółdzielnia Socjalna „Razem” w Stalowej Woli

Pomysł założenia Spółdzielni Socjalnej „Razem” w Stalowej Woli zrodził się w czerwcu 2005 roku. Pięć bezrobotnych kobiet, wywodzących się z Klubu Integracji Społecznej, postanowiło „wziąć sprawy w swoje ręce” i postanowiło założyć spółdzielnię socjalną. Pierwszych wskazówek udzielili im pracownicy Agencji Rozwoju Spółdzielczości z Krakowa. Na prośbę grupy inicjatywnej ze Stalowej Woli Agencja zorganizowała szkolenie na temat tworzenia i prowadzenia spółdzielni socjalnej. W następstwie tego spotkania podjęto decyzję o powołaniu Spółdzielni Socjalnej „Razem”. Przyjęto wstępny biznesplan, który skoncentrował się na rozwoju usług opiekuńczych dla osób starszych, chorych i dzieci oraz cateringu. Spółdzielcy zaczęli działać na terenie Stalowej Woli, z perspektywą rozszerzenia działalności na miasta ościenne.

„Razem” była pierwszą spółdzielnią powstałą na Podkarpaciu, napotkała zatem na swojej drodze wiele barier. Pierwszą z nich okazało się znalezienie lokalu na siedzibę. Mimo usilnych starań, przez kilka miesięcy Spółdzielnia pozostawała bez własnego lokum. Wsparcia udzielił Spółdzielni „Razem” Aeroklub w Stalowej Woli, użyczając jej pomieszczeń w swojej siedzibie. W czerwcu 2005 roku sporządzono kompletną dokumentację, niezbędną do zarejestrowania Spółdzielni w Krajowym Rejestrze Sądowym. Był to pierwszy krok na długiej drodze do realizacji jej planów. W międzyczasie Regionalny Fundusz Ekonomii Społecznej przyznał założycielkom dotację w kwocie 15 000 zł. Na uwagę zasługuje fakt, że były to jedyne środki finansowe, które pozyskała Spółdzielnia. Nie skorzystała ani z pomocy Funduszu Pracy, ani miejscowego urzędu pracy. Wsparcie finansowe RFES umożliwiło zakup sprzętu potrzebnego do bieżącej działalności, m.in. komputerów, drukarki, skanera, maszyny do szycia, dwóch rowerów, mebli biurowych i niezbędnych materiałów. Spółdzielnia została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 3 listopada 2005 roku. Następny etap rozwoju polegał na pozyskiwaniu zleceń dla Spółdzielni i poprzedzony był kampanią reklamową.

Obecnie działalność „Razem” natrafia na poważne bariery. Najważniejszymi problemami stalowowlskiej spółdzielni są należności wobec skarbu państwa (ZUS, Urząd Skarbowy i inne) oraz brak przychylności ze strony lokalnych władz. Dzisiaj Spółdzielnia Socjalna „Razem” w Stalowej Woli egzystuje na granicy swoich możliwości gospodarczych, podjęto wobec tego decyzję o zmianie profilu jej działalności - jest to dla Spółdzielni ostatnia szansa, aby utrzymać się na rynku.

Spółdzielnia Socjalna „Usługowo-Handlowo-Produkcyjna” w Byczynie

Przykładem dobrej współpracy z władzami lokalnymi jest Spółdzielnia Socjalna w Byczynie w woj. opolskim. W czerwcu 2005 roku piętnastoosobowa grupa bezrobotnych zdecydowała się na realizację pomysłu władz lokalnych. Z inicjatywy miejscowego burmistrza powstała Spółdzielnia Socjalna Usługowo-Handlowo-Produkcyjna z siedzibą w Polanowicach.

Członkowie Spółdzielni starali się o dotację z Powiatowego Urzędu Pracy w Kluczborku. Przeszkodą okazała się niemożność poręczenia, tzn. zabezpieczenia środków finansowych. Wówczas z pomocą przyszła Rada Miasta Byczyny, poręczając kwotę ponad 100 000 zł. Pozyskaną dotację spółdzielcy przeznaczyci na zakup niezbędnych maszyn oraz sprzętu do prac remontowo-budowlanych: między innymi ciągnika z przyczepą, samochodu dostawczego, betoniarki, rusztowania oraz innych drobnych narzędzi.

Spółdzielnia wykonuje usługi w zakresie prac brukarskich, dekarских, remontowych oraz budowlanych. Większość zleceń pochodzi od władz lokalnych, pozostałe zamówienia spółdzielcy pozyskują samodzielnie. Oprócz dotacji z Funduszu Pracy, Spółdzielni przyznano grant na kwotę 15 000 zł z Regionalnego Funduszu Ekonomii Społecznej.

Głównym problemem Spółdzielni jest brak zamówień w okresie zimowym, co skutkuje niedoborem środków finansowych na płatności wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych oraz Urzędu Skarbowego. Jest to jedna z niewielu spółdzielni, która utrzymuje się na rynku pracy i nie boryka się z większymi kłopotami.

Spółdzielnia Socjalna „Konar” w Tarnobrzegu

Skrajnym przykładem niemocy w przewyżczeniu problemów jest Spółdzielnia Socjalna „Konar” z Tarnobrzega. Pod koniec ubiegłego roku sześciuosobowa grupa powołała spółdzielnię socjalną, która planowała otwarcie taniego baru, z produktami własnego wyrobu (pierogi, naleśniki, krokiety, gołąbki itp.).

Założyciele Spółdzielni „Konar” napotkali na szereg barier, których nie są w stanie pokonać samodzielnie. Jest to przykład braku współdziałania ze strony Powiatowego Urzędu Pracy, który mimo wcześniejszych zapewnień, nie wywiązał się z obiecanej pomocy w formie dotacji po uzyskaniu przez Spółdzielnię wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego. Następnie wielokrotnie przesuwano termin przyznania środków finansowych, mnożąc kolejne bariery, związane m.in. ze sposobem ich zabezpieczenia. Mimo trudności członkowie Spółdzielni, wykorzystując fundusze własne i własnych rodzin, wynajęli i wyremontowali lokal na potrzeby baru. Zakupili niezbędne wyposażenie i sprzęt: lodówki, kuchenki, naczynia, stoliki itd. Bar znajduje się na największym osiedlu w Tarnobrzegu. Spółdzielnia „Konar” zawarła wstępne umowy z miejscowymi szkołami na dostawę tanich obiadów. Przeprowadzone badania rynku gwarantują powodzenie realizacji ich pomysłu. Mimo dotychczasowych przeciwności, nie tracą nadziei na powodzenie i realizację swoich marzeń, dlatego nie zawahali się zainwestować w to przedsięwzięcie własnych funduszy.

Lubuska Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna w Raculi

Lubuska Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna w Raculi koło Zielonej Góry powstała z inicjatywy miejscowych bezrobotnych w maju 2005 roku. W Powiatowym Urzędzie Pracy w Zielonej Górze złożyli oni wniosek o dotację, której jednak nie otrzymali. Pomimo wcześniejszych deklaracji i obietnic, spotkali się z odmową urzędników PUP. Jedynymi środkami, jakimi dysponowali na początku swojej działalności były te otrzymane z Regionalnego Funduszu Ekonomii Społecznej w kwocie 15 000 zł. Pieniądze te przeznaczyli na zakup samochodu dostawczego, pilarek do drzewa i drobnych narzędzi do obróbki drewna. Spółdzielcy zajmują się produkcją drewna opałowego do kominków. Niezrażeni początkowymi niepowodzeniami, doskonale poradzili sobie z problemami natury finansowej i pracą, z pełną determinacją poszukiwali - i znaleźli - odbiorców swoich wyrobów na rynku duńskim. Jako spółdzielnia, której nie

wsparły ani samorządy, ani instytucje powołane do niesienia pomocy, poradzili sobie doskonale.

Krośnieńsko-Gubińska Spółdzielnia Socjalna w Krośnie Odrzańskim

Dziesięć osób bezrobotnych z terenu dwóch miejscowości, Krosna Odrzańskiego i Gubina, w kwietniu 2005 roku założyło spółdzielnię socjalną. We wrześniu tego samego roku została ona zarejestrowana w sądzie. Założyciele pozyskali środki finansowe z Powiatowego Funduszu Pracy, a także z Regionalnego Funduszu Ekonomii Społecznej. Posłużyły one do zakupu sprzętu i narzędzi niezbędnych do wykonywania prac remontowo-budowlanych. W bardzo krótkim czasie, bo już w listopadzie 2005 roku, ze względów ekonomiczno-organizacyjnych dokonano podziału na dwa odrębne podmioty gospodarcze. W jego wyniku wyloniono Gubińską Spółdzielnię Socjalną w Gubinie oraz Krośnieńsko-Gubińską Spółdzielnię Socjalną w Krośnie Odrzańskim, z których każda w chwili podziału liczyła pięciu członków. Na dzień dzisiejszy spółdzielnia z Krosna zatrudnia 20 osób z bogatym doświadczeniem zawodowym.

Spółdzielnia oferuje usługi w zakresie:

- ✓ prac brukarskich - kładzenie polbruku, naprawy (place, parkingi, chodniki itp.)
- ✓ prac remontowo-budowlanych (roboty murarskie, ocieplanie budynków, elewacje)
- ✓ prac wykończeniowych (tynki, regipsy, posadzki, glazura, prace malarskie, osadzanie stolarki)
- ✓ budowy domów jednorodzinnych
- ✓ utrzymania poboczy dróg i ścieżek rowerowych.

Trzeba powiedzieć, że na dzień dzisiejszy Spółdzielnia działa coraz prężniej i jest w dobrej kondycji finansowej.

Spółdzielnia Socjalna „Alternatywa” w Gostyniu

Spółdzielnia Socjalna „Alternatywa” powstała nieformalnie w czerwcu 2005 roku z inicjatywy pięciu osób z Gostynia. Cztery z nich to bezrobotni i jedna osoba niepełnosprawna. Ich pomysłem na prowadzenie biznesu było wykonywanie nadruków sitodrukowych na tkaninach.

21 września spółdzielnia „Alternatywa” uzyskała wpis do Krajowego Rejestru Sądowego. W tym czasie pozyskała 15 000 złotych z Regionalnego Funduszu Ekonomii Społecznej z przeznaczeniem na kapitał początkowy Spółdzielni. Jej członkowie kupili za

nie karuzelę sitodrukową oraz materiały niezbędne do wykonywania nadruków. Została też przygotowana oferta usług Spółdzielni, rozesłana do firm i instytucji powiatu gostyńskiego.

W połowie listopada trzech członków Spółdzielni otrzymało z Powiatowego Urzędu Pracy dotację w wysokości ok. 21 000 złotych, którą wykorzystali na zakup m.in. samochodu dostawczego, stołu do naświetlania sit i komputera z drukarką. Każdy z nich został zatrudniony na ¼ etatu.

W listopadzie udało się Spółdzielni zrealizować pierwsze zlecenie na wykonanie nadruków na odzieży roboczej, a na początku grudnia podpisano roczną umowę na drobne usługi transportowe z Domem Dziennego Pobytu w Gostyniu. W czasie trzech zimowych miesięcy sytuacja finansowa Spółdzielni pogorszyła się, co było wynikiem braku zleceń na usługi.

Pod koniec lutego 2006 roku podjęli działalność ponownie. Wykonali nadruki na koszulkach dla Fundacji „Absolwent” z Gostynia, a także dla jednego z gostyńskich zespołów rockowych. Zrealizowali też zlecenie na nadruki dla gospodarstwa agroturystycznego z okolic Gostynia i dla pasjonatów motocykli z Głogowa. W kwietniu i maju zaczęli sprzedawać koszulki z wizerunkiem klasztoru filipinów w Gostyniu, a także koszulek i czapek z herbem klubu piłkarskiego MKS Kania Gostyń.

Spółdzielnia czyni starania o pozyskanie zlecenia na wykonanie na koszulkach nadruków promujących miasto i gminę Gostyń oraz dla organizatorów festiwalu rockowego w Jarocinie. Nieustannie prowadzone są rozmowy w sprawie zleceń z różnymi firmami, stowarzyszeniami i instytucjami.

Spółdzielnia „Alternatywa” zaistniała już na rynku ze swoją ofertą handlowo-usługową. Staje się coraz lepiej rozpoznawalna na lokalnym rynku i ma nadzieję, że na trwale wpisze się w krajobraz społeczności lokalnej, nie tylko jako podmiot gospodarczy, ale też jako przykład na to, że osoby dotychczas bezrobotne potrafią wspólnie zbudować przedsiębiorstwo społeczne.

Wielobranżowa Spółdzielnia Socjalna „Ogniwo” w Kędzierzynie-Koźlu

Początek istnienia spółdzielni datuje się na czerwiec 2005 roku. Wówczas to grupa dziewięciu członków założycieli uzyskała wpis do Krajowego Rejestru Sądowego.

Przedmiotem działalności gospodarczej spółdzielni „Ogniwo” jest świadczenie usług remontowo-budowlanych, prac porządkowych oraz związanych z naprawą komputerów, natomiast w zakresie działań non-profit - prowadzenie Klubu Integracji Społecznej. Obie te sfery doskonale się uzupełniają, bowiem kontakt z bezrobotnymi w ramach klubu może zaowocować zatrudnieniem ich na umowę o dzieło z jednoczesnym pozyskaniem zleceń dla Spółdzielni.

WSS „Ogniwo” jest nastawiona głównie na działania na rzecz reintegracji osób zagrożonych wykluczeniem społecznym.

Oto argumenty przemawiające za funkcjonowaniem Spółdzielni:

- ✓ możliwość działania na rzecz grup zagrożonych wykluczeniem społecznym, o niskich kwalifikacjach zawodowych, pomoc w utrzymaniu ich rodzin
- ✓ możliwość działania w dziedzinach, w których przedsiębiorcy „czysto komercyjni” ze względu na „nieopłacalność” nie są zbyt aktywni (nisze rynkowe), np. w sektorze usług społecznie użytecznych (sąsiedzkich, porządkowych)
- ✓ możliwość aktywizacji zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym albo wykluczonych społecznie - istotne dla jednostek samorządu terytorialnego (przede wszystkim gmin), bowiem zatrudnieni nie korzystają z pomocy społecznej, a płacą podatki
- ✓ konkurencyjność na rynku (niższe koszty pracy)
- ✓ możliwość szybszego rozwoju dzięki przeznaczeniu wszystkich zysków na fundusz zasobowy (inwestycje)
- ✓ współpraca z sektorem publicznym.

Funkcjonowanie Spółdzielni utrudniają następujące bariery:

- ✓ zbyt duże wymagania stawiane przez prawo (niewielkie uproszczenia dla spółdzielni, normalne rygory księgowo-podatkowe)
- ✓ zbyt duże koszty założenia spółdzielni socjalnych porównaniu do możliwości finansowych założycieli
- ✓ ograniczone możliwości wsparcia finansowego działalności spółdzielni socjalnych (pokrycie składek na ubezpieczenia społeczne, ograniczone dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej i związaną z tym pomoc prawną) ze źródeł publicznych
- ✓ ograniczona do osób wykluczonych społecznie albo zagrożonych wykluczeniem lista założycieli
- ✓ nieznanostwo prawa, procedur i małe doświadczenie założycieli w „załatwianiu” spraw urzędowych
- ✓ niskie kwalifikacje założycieli
- ✓ słaba koniunktura w polskiej gospodarce
- ✓ niestabilność przepisów prawnych
- ✓ niższa wydajność pracy
- ✓ niedoświadczenie założycieli i ich nieznanostwo rynku

- ✓ niewielka liczba pozytywnych przykładów funkcjonowania podobnych przedsiębiorstw
- ✓ brak wiarygodności kredytowej spółdzielni z punktu widzenia instytucji finansowych.

Największym problemem ograniczającym funkcjonowanie nowo powstających spółdzielni socjalnych są nieprecyzyjne rozporządzenia do *Ustawy o promocji zatrudnienia i rynku pracy*, w tym dotyczące m.in.:

- ✓ interpretacji zapisów określających termin przekazania dotacji z Funduszu Pracy (przed czy po rejestracji w KRS)
- ✓ zabezpieczenia w/w dotacji (piętrzenie trudności - niejednokrotnie nie do pokonania przez zainteresowanych)
- ✓ niezajomość przez urzędników przepisów określających osoby uprawnione do zakładania spółdzielni socjalnej
- ✓ brak przychyłności i zainteresowania ze strony władz lokalnych oraz urzędów dla nowo powstających spółdzielni socjalnych.

W Polsce spółdzielnie socjalne są jeszcze mało popularne, jednak w najbliższych latach ich liczba zacznie wzrastać, gdyż coraz większe będzie zapotrzebowanie na ich usługi. Stosowanie zatrudnienia w formie spółdzielczości socjalnej jest bardzo skutecznym i społecznie użytecznym sposobem na tworzenie miejsc pracy w lokalnym środowisku. Przykłady dotychczas powstałych i funkcjonujących spółdzielni socjalnych dowodzą, że taka forma aktywizacji zawodowej zdaje egzamin w realiach gospodarki rynkowej, jednak wymaga aktywnej polityki państwa.

Wiktor Kamiński

SKOK jako przedsiębiorstwo gospodarki społecznej

Czynniki sukcesu: jak udało się Spółdzielczym Kasom Oszczędnościowo-Kredytowym rozwinąć w gospodarce rynkowej?

Wskazując system SKOK w Polsce jako przykład do naśladowania, należy zwrócić uwagę na jego dynamiczny, a zarazem zdrowy finansowo rozwój i zaawansowanie instytucjonalne:

✓ Podobnie jak w innych krajach, SKOK stanowią przykład praktycznej realizacji idei ekonomicznej samopomocy w warunkach gospodarki rynkowej. Zachowują równowagę pomiędzy etyką i filozofią spółdzielczości a zdrową gospodarką finansową. Kasy nie stawiają sobie za cel maksymalizacji zysku finansowego, a jednak - przy spełnieniu pewnych warunków - mogą się sprawnie poruszać na rynku i stanowić znaczące uzupełnienie (alternatywę) dla usług bankowych, zarówno komercyjnych, jak i spółdzielczych. W branży finansowej jest miejsce na spółdzielcze instytucje, które nie są wstępnie kapitalizowane, ale poprzez właściwą regulację (normy ostrożnościowe) i nadzór są w stanie spełniać ważną rolę społeczną, zmniejszając m.in. zakres wykluczenia społecznego.

✓ Przyjęty przez ustawodawcę model organizacyjny oraz konstrukcja prawna SKOK i Kasy Krajowej okazały się efektywne zarówno z punktu widzenia bezpieczeństwa zgromadzonych w kasach oszczędności, jak też efektywności. System dobrze chroni kasy przed utratą wypłacalności, a samorządowy charakter nadzoru (sądzę, że można go także określić mianem nadzoru wewnętrznego) jest dopasowany do specyfiki działalności kas.

✓ Przyjęto model SKOK, który opiera się na zróżnicowanym członkostwie (różne rodzaje więzi członkowskich) oraz wielooddziałowej strukturze organizacyjnej, oferującej różnorodne usługi. Model ten charakteryzuje się wysoką zdolnością adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych oraz efektywnością ekonomiczną. Jest odpowiedzią na potrzeby współczesnego społeczeństwa. Dzięki standaryzacji dokumentacji i procedur interesy konsumentów chronione są właściwie, a działalność kas prowadzona jest w sposób jednolity, zgodny z prawem i bezpieczny. Kasy dobrze realizują założenia ustawy o kredycie konsumenckim, świadczy o tym - obok wyników kontroli - brak skarg do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w tym zakresie.

✓ Średnia wartość oszczędności członkowskich oscyluje wokół 2700 zł, podczas gdy przeciętna pożyczka wynosi ok. 2250 zł. Świadczy to zatem o tym, iż większość

członków SKOK stanowią osoby niezamożne, posiadające niewielkie zasoby finansowe oraz niezbyt wysoką zdolność do spłaty kredytu. Jest to zgodne z misją SKOK, które w pierwszym rzędzie skupiają się na zaspokajaniu potrzeb tej właśnie grupy społecznej;

✓ Jednym z istotnych celów nadzoru jest promowanie wysokiej jakości zarządzania. Około 45 oddziałów SKOK wdrożyło lub jest w trakcie wdrażania systemów zarządzania jakością, zgodnych z normą ISO 9001-2000. Certyfikatem objęta jest także cała działalność Kasy Krajowej, Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych SKOK, TU SKOK Życie SA czy też firmy tworzącej standardowe oprogramowanie dla kas;

✓ Podobnie jak inne instytucje finansowe, SKOK wprowadziły oraz stale rozwijają systemy kontroli wewnętrznej, a ich pracownicy podlegają certyfikacji przez Kasę Krajową;

✓ System wewnętrznej certyfikacji, który podnosi jakość personelu obejmuje także głównych księgowych SKOK, windykatorów, inspektorów kredytowych - w zakresie usług dla przedsiębiorców.

Czynniki, które miały wpływ na rozwój kas:

✓ Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe w Polsce powstawały przede wszystkim przy dużych zakładach przemysłowych (kopalnie, huty, elektrownie, stocznie, placówki oświatowe, służba zdrowia). To dało pole do bezpiecznego i szybkiego wzrostu. Wprowadzono równocześnie spółdzielczość tam, gdzie jej dotąd praktycznie nie było, mianowicie do dużych zakładów państwowych i dużych miast;

✓ Oparcie się na silnej więzi pracowniczej oraz związkowej (przede wszystkim NSZZ Solidarność);

✓ Samowystarczalność od początku, bez polegania na jakichkolwiek środkach zewnętrznych; mobilizacja oszczędności oparta początkowo na małych kwotach obowiązkowych oszczędności (1-5% wynagrodzenia netto);

✓ Zdrowe zasady ekonomiczne - stosowanie zasad rynkowych;

✓ Różnorodne usługi skierowane w pierwszej kolejności do tych klientów indywidualnych, którzy nie znajdowali się w polu zainteresowania banków, a często w ogóle nie korzystali wcześniej z usług bankowych;

✓ Znaczny udział pracy ochotniczej;

✓ System stabilizacji finansowej wprowadzony od początku istnienia ruchu SKOK;

✓ Nadzór samorządowy - początkowo na zasadach dobrowolności - obejmujący zarówno monitoring poparty analizą finansową, jak też kontrolę;

✓ Szkolenia: edukacja finansowa, ekonomiczna, księgowość, marketing, podstawy prawa;

✓ Dywersyfikacja bazy członkowskiej.

Podsumowując okres od 1992 do 2006 roku można wskazać następujące czynniki, które miały wpływ na sukces systemu SKOK:

- ✓ bezpieczeństwo i wypłacalność
- ✓ adekwatność kapitałowa
- ✓ rezerwy i odpisy
- ✓ jakość zarządzania
- ✓ kwalifikacje władz
- ✓ monitoring i kontrola
- ✓ normy ostrożnościowe
- ✓ inne działania nadzorcze
- ✓ standaryzacja
- ✓ rezerwy
- ✓ fundusz stabilizacyjny
- ✓ ubezpieczenie depozytów.

W procesie planowania i wdrażania systemu SKOK w Polsce przyjęto pewne założenia, które okazały się być istotne z punktu widzenia istnienia kas oraz ich sukcesu.

Fundamentalne założenia rozwoju SKOK w Polsce

✓ SKOK umożliwiają dostęp do usług finansowych zwykłym ludziom, stwarzając im możliwość zaspokojenia ich potrzeb, realizacji celów osobistych oraz poprawę kondycji ekonomicznej i pozycji społecznej.

✓ SKOK są integralną częścią legalnego systemu (sektora) finansowego w Polsce.

✓ Budowanie systemu finansowego dla mniej zamożnych oznacza tworzenie silnych krajowych (lokalnych) pośredników finansowych, którzy mogą mobilizować społeczeństwo do oszczędzania i gromadzić oszczędności lokalnie. Znaczenie ewentualnego kapitału pozyskanego od zagranicznych donatorów i inwestorów społecznych zmniejsza się w miarę rozwoju lokalnych rynków i instytucji finansowych.

✓ Ludzie potrzebują różnorodnych usług finansowych odpowiadających ich zróżnicowanym potrzebom.

✓ SKOK są instytucjami gospodarki rynkowej. Mimo że ich stopy procentowe należą do najkorzystniejszych na rynku (wysokie oprocentowanie depozytów, niskie dla pożyczek), operacje SKOK podlegają działaniu sił rynku.

✓ SKOK są samowystarczalnymi instytucjami finansowymi, polegającymi wyłącznie na więzi członkowskiej (przeprowadzają operacje finansowe wyłącznie ze swoimi członkami i tylko oni są właścicielami kas).

✓ Rolą państwa i rządu w rozwoju SKOK jest tworzenie warunków dla ich działalności. SKOK powinny mieć możliwość wpływania na tworzenie owych regulacji.

Restrukturyzacja przemysłu, ograniczanie kosztów, zmniejszanie zatrudnienia, a w konsekwencji ograniczanie produkcji, a nawet likwidacja zakładów pracy wymusiła konieczność dywersyfikacji bazy członkowskiej w SKOK-ach. Krajowa Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa w celu podniesienia poziomu bezpieczeństwa zgromadzonych w kasach oszczędności oraz ograniczenia ryzyk związanych z koncentracją kredytów i pożyczek w jednorodnych, zamkniętych grupach członkowskich, zobowiązała zarządy SKOK do podjęcia działań mających na celu ograniczenie udziału poszczególnych grup do 1/3 bazy członkowskiej.

Spowodowało to dwojakie działania zarządów SKOK:

- łączenie się SKOK-ów
- otwieranie nowych oddziałów SKOK poza terenem zakładów pracy.

W Polsce, w szczytowym okresie wzrostu istniało 290 kas (rok 1998), na koniec roku 2005 działało ich 76. Wzrosła natomiast liczba placówek: od 13 w roku 1993 do 1538 w listopadzie roku 2005.

Ryzyko ekonomiczne w działalności SKOK

Pomimo stosowania w praktyce zasad filozofii samopomocy, SKOK nie przestają być instytucjami finansowymi funkcjonującymi w świecie, w którym działają ostre prawa konkurencji. Muszą zatem przestrzegać racjonalnych zasad prowadzenia biznesu, aby chronić swoje aktywa przed ryzykiem. Nie da się go wyeliminować, zatem celem działań powinno być minimalizowanie niebezpieczeństw, chronienie aktywów i zasobów SKOK przed ponoszeniem szkód. Bezpieczeństwo oszczędności złożonych przez członków kasy jest istotniejsze od ewentualnych korzyści związanych z ryzykownymi operacjami.

SKOK każdego dnia staje wobec wielości ryzyk. Dwoma ich głównymi rodzajami są: **ryzyko czyste** (naturalne) oraz **ryzyko spekulacyjne** (tzw. ryzyko sztucznie tworzone). W pojęciu ryzyka czystego mieszczą się wszystkie możliwości powstania szkód drogą zniszczenia albo zagarnięcia majątku. Zniszczenie wynikać może zarówno z działania sił natury, jak i czynów ludzkich, łącznie z aktami wandalizmu albo zamieszkami wewnętrznymi. Ten rodzaj ryzyka niemal zawsze pociąga za sobą szkodę.

Pojęcie ryzyka spekulacyjnego koncentruje się natomiast na elemencie niepewności, której rezultatem stać się może zarówno zysk, jak i strata. Przykładowo: każda z pożyczek może zostać niespłacona i trafić najpierw do rejestru pożyczek przeterminowanych

(należności przeterminowane), a ostatecznie do nieściągalnych (tworząc tym samym straty nadzwyczajne).

Wprawdzie ryzyko w instytucji finansowej ma charakter złożony (całościowy), można jednak dla celów porządkowych wyróżnić pewne jego obszary:

- ✓ ryzyka ogólnogospodarcze
- ✓ ryzyko prawne
- ✓ ryzyko operacyjne
- ✓ ryzyko IT (w tym e-risk), telekomunikacyjne, energetyczne
- ✓ ryzyko płynności
- ✓ ryzyko kredytowe
- ✓ ryzyko stopy procentowej.

System SKOK stosuje wiele różnych środków zapobiegania ryzyku oraz stratom, które mogą pojawić się w wyniku jego działania, takie jak:

- ✓ polityka zarządzania ryzykiem
- ✓ rezerwa płynna i fundusz stabilizacyjny
- ✓ normy ostrożnościowe (normy dopuszczalnego ryzyka)
- ✓ dywersyfikacja grupy członkowskiej (a w konsekwencji m.in. dywersyfikacja źródeł pieniądza i ich wykorzystania)
- ✓ Program Ochrony Oszczędności stworzony z własnych środków systemu SKOK
- ✓ szkolenia, system certyfikacji kluczowych stanowisk
- ✓ obowiązkowe ubezpieczenia majątkowe oraz z tytułu nieuczciwości pracowników
- ✓ kontrola wewnętrzna
- ✓ monitoring i kontrola na miejscu
- ✓ programy naprawcze – stabilizacyjne
- ✓ Biuro Informacji Kredytowej
- ✓ doskonalenie procedur kredytowych, kontroli wewnętrznej i windykacji
- ✓ współpraca z biegłymi rewidentami
- ✓ przeciwdziałanie praniu pieniędzy.

Najważniejszym z aktywów kasy spółdzielczej, któremu udzielać ona musi szczególnej ochrony, jest jej reputacja. Działalność wszystkich instytucji finansowych opiera się na wierze ogółu, że złożone w nich pieniądze są bezpieczne i dobrze zarządzane. Jeśli zaufanie to zachwiane zostanie w wyniku nieudolności kierownictwa albo

aktów nieuczciwości ze strony pracowników, depozytariusze oszczędności rozejrzą się za innymi partnerami finansowymi. SKOK musi zatem utrzymywać solidną reputację i skutecznie przekonywać ludzi o tym, że potrafi prowadzić interesy w sposób tyleż skuteczny, co etyczny. Członkowie społeczności, w której działa spółdzielcza kasa, muszą ją postrzegać jako miejsce, w którym bezpiecznie złożyć mogą swoje pieniądze.

Program Ochrony Depozytów Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych silniejszy kapitałowo, niż bankowy system gwarantowania depozytów

Program Ochrony Depozytów Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych prowadzony jest przez **Krajową Spółdzielczą Kasę Oszczędnościowo-Kredytową (KSKOK)** i **Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych (TUW SKOK)**.

KSKOK pełni funkcje nadzorcze i stabilizujące w oparciu o Fundusz Stabilizacyjny tworzony ze składek płaconych przez wszystkie kasy. Zgromadzone w ten sposób środki mogą być wykorzystywane do udzielania pomocy kasom, które mają problemy finansowe i tym samym zapobiegania potencjalnym upadłościom.

TUW SKOK od 1998 roku ubezpiecza wszystkie oszczędności zgromadzone w SKOK-ach. Wszystkie Kasy mają obowiązek ubezpieczenia oszczędności każdego członka SKOK. Ubezpieczenie to gwarantuje, że w razie upadłości SKOK każdy jej członek otrzyma zwrot swoich oszczędności w całości do wysokości 22 500 euro (aktualnie około 90 000 złotych).

Według stanu na koniec 2004 roku, Fundusz Stabilizacyjny KSKOK ma wartość 94.768.972 złote, co stanowi 2,40 % depozytów zgromadzonych w systemie SKOK wynoszących 3.937.923.548 złotych. Jego odpowiednik dla banków - Fundusz Pomocowy i Fundusz Restrukturyzacji Banków Spółdzielczych w Bankowym Funduszu Gwarancyjnym - ma wartość 2.796.895.310 złotych, co stanowi 1,47 % depozytów osób fizycznych zgromadzonych w systemie bankowym wynoszących 189.779.300.000 złotych.

Oznacza to, że **środki zgromadzone na stabilizację w systemie SKOK są proporcjonalnie ponad 1,6 raza wyższe niż takie same środki w systemie bankowym.**

Środki TUW SKOK gwarantujące bezpieczeństwo depozytów wynoszą 61.693.000 złotych, co stanowi 1,57 % depozytów zgromadzonych w systemie SKOK, zaś odpowiednie środki Bankowego Funduszu Gwarancyjnego wynoszą 1.641.174.525 złotych, co stanowi 0,86 % depozytów osób fizycznych zgromadzonych w systemie bankowym.

Oznacza to, że **środki zgromadzone na gwarantowanie depozytów w systemie SKOK są proporcjonalnie niemal 2 razy wyższe niż takie same środki w systemie bankowym**¹.

Zarówno banki, jak SKOK-i są zobowiązane do dokonania dopłat na poczet gwarancji depozytów, jeżeli środki już zgromadzone w BFG lub TUV SKOK okażą się niewystarczające; banki zobowiązuje do tego ustawa o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, SKOK-i - umowa związku wzajemności członkowskiej programu ochrony depozytów TUV SKOK.

Stabilny rozwój SKOK

SKOK w całej swojej dotychczasowej historii, tj. od 1992 roku nie zanotowały istotnych problemów, to jest takich, które zagrażałyby bezpieczeństwu depozytów czy też skutkowałyby znaczącym zachwianiem dynamiki rozwoju. Nie stwierdzono także żadnych innych okoliczności, które mogłyby budzić obawy co do przyszłości ruchu SKOK. Na różnych etapach rozwoju można było zaobserwować pewne zjawiska, które mogły mieć pewien wpływ na rozwój kas:

- ✓ kojarzenie ze „starą” spółdzielczością
- ✓ zmiany w strukturze gospodarczej (restrukturyzacja, prywatyzacja, upadłość zakładów państwowych)
- ✓ niedoskonałość przepisów prawa
- ✓ nieuczciwa konkurencja.

O dorobku SKOK można mówić w dwóch wymiarach. Po pierwsze - to ponad 1367 tysięcy gospodarstw domowych obsługiwanych przez Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe, to 1538 placówek w całej Polsce, to wreszcie prawie 5 miliardów złotych oszczędności zgromadzonych w SKOK. Nie jest to jednak najważniejszy efekt ich działalności. Istotniejsze jest stworzenie instytucji powszechnie dostępnej i całkowicie odmiennej od typowych instytucji finansowych działających w Polsce. SKOK nie stawiają sobie za cel wypracowywanie zysku, ale tworzenie korzystnej oferty usług dla ich członków. To instytucja będąca organizacją samopomocy kredytowej. Dostępność tej działalności, powszechność świadczonych usług decyduje o sukcesie jaki Kasy osiągnęły w tym dziesięcioleciu. Wielu ludziom dopomogły w realizacji ich zamierzeń finansowych, dla wielu były ostatnią deską ratunku.

¹ Dane na podstawie następujących źródeł: *Sytuacja finansowa banków w 2004 - Synteza*, Narodowy Bank Polski, na stronie internetowej: http://www.nbp.gov.pl/Publikacje/nadzor_bankowy/pdf/synteza2004.pdf; *Raport Roczny 2004*, Bankowy Fundusz Gwarancyjny 2004, na stronie internetowej: http://www.nbp.pl/Publikacje/raport_roczny/raport_2004.pdf; informacje własne - sprawozdania finansowe TUV SKOK i KSKOK.

Dlaczego spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa, a nie bank?

Stawiając pytanie o relacje SKOK i banku z punktu widzenia konsumenta rozważamy, czy obecność tak różnych organizacji na rynku oznacza alternatywę, czy też komplementarność? Wydaje się, że w większym stopniu należy mówić o wypełnianiu przez Kasy pewnej niszy rynkowej, obejmującej osoby mniej zamożne, które w nieznacznym stopniu są obiektem zainteresowania banków.

SKOK można polecić z kilku względów. Kasy dbają o to, żeby ich usługi były dostępne, łatwiejsze do zrozumienia dla przeciętnego obywatela. Są one przede wszystkim skierowane do osób mniej zamożnych, które dotychczas w małym stopniu korzystały z usług bankowych albo nie korzystały z nich w ogóle. SKOK zachęca dostępnością i rozległą siecią placówek, a także korzystnym oprocentowaniem lokat czy kredytów.

W SKOK procedury są zwykle prostsze i bardziej przejrzyste. Nie oznacza to, że nie bada się zdolności kredytowej. Wykorzystywane są choćby takie narzędzia jak informacje z Biura Informacji Kredytowej. Zwraca się także uwagę na charakter danej osoby i jej opinię w lokalnym środowisku. Zdarza się, że osoby, które nie spełniłyby wymogów umowy kredytowej banku, w SKOK tę pożyczkę otrzymają. Wynika to z faktu, że SKOK nie jest organizacją nastawioną na maksymalizację zysku. SKOK ma charakter samopomocowy. Stawia sobie inne cele niż bank komercyjny, dlatego ma większe możliwości w dopasowaniu się do potrzeb konkretnej osoby.

Kasy spółdzielcze zaczęły działalność w 1992 roku, wówczas kiedy kształtował się ustrój kraju, kiedy nastąpiło uwolnienie gospodarki, a usługi finansowe dla konsumentów nie były jeszcze tak powszechne jak teraz. Obecność SKOK na rynku ugruntowała się w świadomości Polaków, a kasy stają się instytucją pierwszego wyboru dla osób, które oczekują niezbyt skomplikowanej, ale przyjaznej bankowości. Te cechy spowodowały, że prawie 1,5 miliona osób zaufało kasom spółdzielczym. Ich funkcjonowanie reguluje ustawa o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych, która jest podawana na forum międzynarodowym jako przykład dobrej regulacji, wyszła bowiem naprzeciw rzeczywistym potrzebom Polaków. Podobne kasy działają także na świecie. W Stanach Zjednoczonych czy Kanadzie obejmują swoim zasięgiem nawet do 50% obywateli. SKOK-i rozwijają się w krajach rozwiniętych gospodarczo, o dużej konkurencji w usługach finansowych, np. w Stanach Zjednoczonych, jak i w krajach transformacji gospodarczej, takich jak Litwa czy Ukraina.

SKOK-i oferują wyższe oprocentowanie oszczędności i niższe odsetki od kredytów niż w bankach. Ta różnica bierze się m.in. stąd, że kasy nie muszą pracować na zysk dla jednego właściciela. To znaczy, że może być mniejsza marża, niższe koszty utrzymania instytucji, fundusz na zbudowanie niezbędnych rezerw kapitału Kasy, który zapewnia bezpieczeństwo i stabilność. Natomiast zysk, który w normalnej instytucji finansowej zabiera właściciel, tu trafia do wszystkich członków Kasy Spółdzielczej. W praktyce daje to możliwość wyższego oprocentowania lokat i depozytów, niższego zaś kredytów.

Spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa jako przedsiębiorstwo społeczne

Na potrzeby niniejszego opracowania można przyjąć, że przedsiębiorstwo społeczne to instytucja prowadząca działalność gospodarczą, która wyznacza sobie cele ściśle społeczne i która inwestuje wypracowane nadwyżki - zgodnie z owymi celami - w działalność lub we wspólnotę, nie kieruje się natomiast potrzebą osiągnięcia maksymalnego zysku na rzecz akcjonariuszy lub właścicieli.

Przedsiębiorstwa społeczne to - według tej definicji - przede wszystkim stowarzyszenia lub spółdzielnie. Przedsiębiorstwo społeczne działa na styku sektora prywatnego i pozarządowego: to firma, która istnieje na rynku po to, by służyć celom społecznym.

Według definicji Światowej Rady Związków Kredytowych SKOK jest **spółdzielczą instytucją finansową**, będącą własnością i kontrolowaną przez jej członków, którzy korzystają z jej usług. SKOK służą grupom, które połączone są wspólną więzią. Są organizacjami niezarobkowymi (**not-for-profit, nie-dla-zysku**). Istnieją również po to, by zapewnić bezpieczne, dostępne miejsce, w którym członkowie mogą oszczędzać, pożyczać oraz korzystać z innych usług za rozsądną cenę.

Dla porządku przypomnieć trzeba, że zgodnie z *Ustawą o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych* z dnia 14 grudnia 1995 r. (dalej określaną jako ustawa o SKOK), **SKOK jest to spółdzielnia prowadząca działalność niezarobkową, której celem jest gromadzenie środków pieniężnych wyłącznie swoich członków, udzielanie im pożyczek i kredytów, przeprowadzanie na ich zlecenie rozliczeń finansowych oraz pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczenia.**

Jako instytucje nie nastawione na zysk, będące własnością członków, spółdzielnie kredytowe mają odmienną strukturę prawną niż organizacje komercyjne, mające udziałowców. Unie kredytowe, zwane w Polsce SKOK-ami, służą licznym ludziom o skromnych dochodach, spełniając często rolę bufora chroniącego ich przed zetknięciem z praktykami lichwiarskimi. Oprócz udostępniania im kredytu po kosztach, na które mogą sobie pozwolić, promują one ideę oszczędzania i pomagają członkom zarządzać ich pieniędzmi. Rządy, które popierają te zasady, wspomagają rozwój spółdzielczości kredytowej zwalniając spółdzielnie od podatku dochodowego.

Dodać należy, że na całym świecie unie kredytowe nie są konkurencją dla banków komercyjnych. Ich członkami są osoby, które dla banków nie są atrakcyjnymi klientami. Najczęściej chodzi o ludzi o bardzo niskich, niskich i średnich dochodach, którzy dzięki uniom kredytowym mogą korzystać z usług finansowych. W przeciwnym razie byłyby pozbawione możliwości zaciągnięcia pożyczki, głównie na najbardziej podstawowe cele.

Kasy chronią także swoich członków (ale pośrednio także inne osoby) przed wykorzystywaniem ze strony drogich instytucji kredytowych. Oferują lepsze oprocentowanie lokat i korzystniejsze oprocentowanie kredytów. Zwykle jest to 2-3%

więcej na depozytach i tyleż samo mniej na pożyczkach. Dzieje się tak dlatego, że marża w kasach jest niższa niż ta pobierana przez banki. Dodać jeszcze trzeba, że kredyty zaciągnięte w bankach czy firmach pośredniczących w usługach finansowych są po prostu droższe. Innymi słowy, gdy do banku wchodzi przeciętny człowiek, dowiaduje się, że nie kwalifikuje się do zaciągnięcia kredytu. Wystarczy jednak, że przejdzie dwie ulice dalej, do podległej temu bankowi firmie i okaże się, iż tam kredyt dostanie. Z taką jednak zasadniczą różnicą, że ten kredyt dużo więcej kosztuje. Rząd amerykański w latach trzydziestych popierał rozwój unii kredytowych między innymi dlatego, by dawać alternatywę dla tego typu praktyk.

Jako przykład właściwego rozumienia roli samopomocy finansowej można wskazać stanowisko Rządu Rzeczypospolitej Polskiej podczas negocjacji akcesyjnych do Unii Europejskiej. 13 lipca 1999 roku Rada Ministrów przyjęła stanowisko negocjacyjne w obszarze „Swoboda świadczenia usług”, którego zapisy odnoszą się również do miejsca SKOK w strukturze sektora finansowego Polski wobec regulacji bankowych Unii Europejskiej. To stanowisko sformułowano następująco: „Z uwagi na **szczególne względy społeczne**, Polska stwierdza, że jest niezbędne, aby lista instytucji wymienionych w art. 2 Dyrektywy 77/780/EWG została rozszerzona o następujące polskie instytucje: (...) Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe (SKOK)”. Tym samym kasy zostały wyłączone spod działania dyrektyw bankowych Unii Europejskiej.

Ta szczególna rola społeczna SKOK polega między innymi na:

- ✓ samopomocy finansowej
 - umożliwianiu dostępu do usług finansowych przede wszystkim osobom niezamożnym oraz na obszarach o słabo rozwiniętej infrastrukturze
 - promocji oszczędzania wśród członków
 - tworzeniu źródeł kredytu przy zachowaniu rozsądnego oprocentowania
 - demokratycznym zarządzaniu, rozwoju aktywności i przedsiębiorczości lokalnej
- ✓ edukacji
 - mądrym zarządzaniu osobistymi zasobami gospodarstw domowych
 - edukacji ekonomicznej i finansowej.

Co wyróżnia SKOK?

SKOK w szczególny sposób różnią się od instytucji finansowych nastawionych na zysk oraz oferują swoim członkom specjalne korzyści.

Wylączna własność członków: każdy członek SKOK jest równoprawnym właścicielem swojej kasy i posiada prawo głosowania na Walnym Zgromadzeniu, niezależnie od tego jak dużo pieniędzy zdeponował w SKOK.

Po pierwsze - członkowie: ponieważ SKOK są spółdzielniami nie nastawionymi na zysk (niezarobkowymi), zwykle są w stanie oferować niższe oprocentowanie pożyczek, wyższe oprocentowanie rachunków oszczędnościowych oraz niższe prowizje i opłaty niż instytucje komercyjne.

Przywództwo ochotników: SKOK kierowany jest przez radę nadzorczą wybieraną spośród członków na Walnym Zgromadzeniu (Zebraniu Przedstawicieli). Członkowie rady wykonują swoje obowiązki ochotniczo i nie pobierają za to wynagrodzenia².

Pozycja instytucjonalna systemu SKOK: czy kasy cieszą się niezbędną autonomią?

SKOK posiadają solidne umocowanie w przepisach na podstawie odrębnej *Ustawy o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych* z dnia 14 grudnia 1995 r. (Dz.U. z 1996 r. nr 1, poz. 2 z późn. zm.) oraz *Prawa spółdzielczego* w zakresie nieuregulowanym wyżej wymienioną ustawą.

Kasa Krajowa pełni różnorodne funkcje: samorządowego organu nadzoru, spółdzielczego związku rewizyjnego, organizacji zrzeszającej i reprezentującej kasy przede wszystkim wobec organów państwa, centralnej instytucji finansowej.

Przyjęty przez ustawodawcę model organizacyjny oraz konstrukcja prawna SKOK i Kasy Krajowej okazały się efektywne zarówno z punktu widzenia bezpieczeństwa zgromadzonych w nich oszczędności, jak też efektywności. System dobrze chroni kasy przed utratą wypłacalności, a samorządowy charakter nadzoru (można go także określić mianem nadzoru wewnętrznego) jest dopasowany do specyfiki działalności kas.

Spółeczne usytuowanie SKOK: na rzecz jakich grup społecznych działają?

Kasy mogą przyjmować członków w oparciu o więzy zatrudnienia lub stowarzyszenia. Istnieją więc kasy działające w zakładach pracy (członkowie to pracownicy wielu zakładów przemysłowych, grup zawodowych, takich jak nauczyciele, pracownicy służby zdrowia, służb mundurowych itp.) i te przy stowarzyszeniach katolickich, funkcjonujących w parafiach, najczęściej przy Stowarzyszeniu Rodzin Katolickich. Na początku kasy powstawały tylko w zakładach pracy. Od kilku lat zakładowe kasy łączą się w większe jednostki, dywersyfikując grupy członkowskie. Restrukturyzacja przemysłu,

² Źródło: ulotka informacyjna WOCCU (World Council of Credit Unions) - Światowej Rady Związków Kredytowych.

ograniczanie kosztów, zmniejszanie zatrudnienia, a w konsekwencji ograniczanie produkcji czy nawet likwidacja zakładów pracy wymusiła konieczność dywersyfikacji bazy członkowskiej w SKOK-ach. Chodziło o to, by ryzyko grupy członkowskiej nie było istotnym ryzykiem w działalności operacyjnej kas. W 1996 roku Kasa Krajowa wprowadziła normę ostrożnościową, według której z jednym pracodawcą może być związane nie więcej niż 30% członków. Spowodowało to dwojakie działania zarządów SKOK: łączenie się SKOK-ów bądź otwieranie nowych oddziałów poza terenem zakładów pracy.

Podobnie jak na całym świecie, w Polsce członkami SKOK są osoby niezamożne, dysponujące dochodami sytuującymi ich w dolnych rejonach statystyk. Tacy ludzie stanowią większość społeczeństwa w każdym kraju. Nawet w Stanach Zjednoczonych do tego rodzaju kas należy 85 milionów dorosłych Amerykanów. To w bogatym kraju ogromna liczba ludzi, choć kasy oszczędnościowo-kredytowe gromadzą zaledwie 8 procent oszczędności. SKOK to wspólnota samopomocowa, działająca na rynku usług finansowych. Działa dla ludzi, nie dla zysku. Od czasów, gdy przed dziesięciu laty w gdańskiej elektrociepłowni powstała pierwsza kasa, stworzony został powszechny ruch propagujący nie tylko oszczędzanie i uczący posługiwania się drobnym kredytem, ale kształcący tysiące ludzi w trudnej i mało im znanej współczesnej gospodarce finansami.

Demokracja wewnątrzspółdzielcza i procesy decyzyjne: jak w SKOK podejmowane są decyzje?

Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa to grupa ludzi, która wspólnie oszczędza i pożycza sobie pieniądze. Osoby te najczęściej pracują w jednym miejscu, należą do tej samej organizacji czy wspólnoty, np. parafialnej. Innymi słowami, SKOK to instytucja ludzi, nie kapitału. To bardzo istotne rozróżnienie. Można ją również zdefiniować jako nowoczesną, samopomocową instytucję finansową, działającą na podstawie ustawy o spółdzielczych kasach i prawie spółdzielczym. Mówiąc najprościej, jest to grupa ludzi, na przykład z jednej parafii, która wzajemnie świadczy sobie pewne usługi finansowe - jeśli któraś z nich potrzebuje pożyczki, inni jej udzielają. Zysk uzyskany ze zwrotu takiej pożyczki dzielony jest między członków tej grupy. To proste i uczciwe. Grupa ta mieszka i pracuje w konkretnym terenie, wszystkie kredyty spożytkowane są na miejscu, służą więc aktywizacji ludzi, poprawie życia, bogaceniu się miejscowego środowiska.

W porównaniu z innymi instytucjami finansowymi, spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa wykazuje unikatowy charakter. Filozofia jej działania opiera się na ideach samopomocy i demokracji gospodarczej. Pokrywa się ona z zasadami ruchu spółdzielczego, do którego należą SKOK.

Są to wymienione niżej zasady:

- ✓ **demokratyzm**

- ✓ **samorządność**
- ✓ **dobrowolność**
- ✓ **nieograniczona liczba członków i zmienny fundusz udziałowy**
- ✓ **wspólnotowy i samopomocowy charakter**
- ✓ **zasada - jeden członek - jeden głos, bez względu na liczbę udziałów**
- ✓ **członkostwo przede wszystkim osób fizycznych.**

Dla osób, które obserwują kasy spółdzielcze z zewnątrz, odpowiedź na pytanie „co to jest SKOK?” jest prosta. Spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa jest instytucją finansową. Ale dla ludzi, którzy są zaangażowani w działalność kas od wewnątrz, taka odpowiedź jest nadmiernym uproszczeniem, które może wprowadzać w błąd. W rzeczy samej, SKOK-i oferują niektóre usługi podobnie (a nawet tak samo) jak banki oraz inne instytucje finansowe. Jednak SKOK mają inny cel, odmienną strukturę oraz inne miary sukcesu. W ogromnej masie instytucji finansowych, kasy spółdzielcze są unikatowe.

Struktura demokratyczna i kontrola członkowska

Spółdzielcze kasy są instytucjami demokratycznymi. Ostateczna władza w tej organizacji spoczywa w rękach członków, którzy są jej jedynymi właścicielami. Jednakże większość SKOK-ów ma setki lub tysiące członków i niemożliwe jest włączenie tak wielu ludzi we wszystkie decyzje, które muszą być podejmowane, aby organizacja mogła działać.

W praktyce zatem kasy spółdzielcze działają w oparciu o reprezentację (demokrację przedstawicielską). Członkowie wybierają spośród siebie małą grupę, która służy jako rada nadzorcza i delegują na nią uprawnienia do nadzorowania operacji kasy oraz odpowiedzialność za działanie w najlepiej pojętym interesie całej grupy. Jednak to członkowie pozostają najwyższą władzą. Mogą bezpośrednio zmieniać decyzje rady w szczególnych okolicznościach oraz mogą powołać inne osoby, które będą ich reprezentować w radzie.

Każdy członek posiada równy (taki sam) głos w sprawach kasy. W wyborach ma prawo do oddania jednego głosu bez względu na rozmiary operacji (transakcji) finansowych, jakich dokonuje w kasie. Członkowie mają bierne prawo wyborcze (mogą startować w wyborach do rady oraz na inne funkcje pochodzące z wyboru), niekiedy jednak mogą zachodzić pewne okoliczności ograniczające to prawo.

Członkowie sprawują kontrolę nad swoimi SKOK-ami. Ma ona często charakter pośredni, ale w rzeczywistości nie różni się wiele od kontroli bezpośredniej.

Jedną z form bezpośredniej kontroli (oddziaływania) jest uchwalanie statutu - podstawowych praw, zgodnie z którymi działa organizacja. Statut opisuje strukturę kasy oraz określa obszar jej działania (definicję i zasięg grupy członkowskiej, której kasa służy).

Statut staje się dokumentem obowiązującym po jego uchwaleniu przez Walne Zgromadzenie (Zebranie Przedstawicieli lub Zebranie Założycielskie), pod warunkiem jednak zarejestrowania go przez właściwy sąd. Wszelkie zmiany statutu muszą być zatwierdzone przez członków w drodze głosowania.

Członkowie (na Walnym Zgromadzeniu) mogą w szczególnych sytuacjach przejmować część uprawnień przysługujących radzie nadzorczej.

Ogólnie biorąc, najsilniejsza forma kontroli, jaką dysponują członkowie ma charakter pośredni. Kontrolują organizację poprzez ludzi, których wybierają jako swoich przedstawicieli w radzie nadzorczej. Rada składa sprawozdanie w kluczowych sprawach oraz informuje o wyniku działalności co najmniej raz w roku na Walnym Zgromadzeniu Członków (Zebraniu Przedstawicieli). Jeśli członkowie nie są usatysfakcjonowani kierunkiem działania i rozwoju kasy, wybierają przedstawicieli, którzy w ich przekonaniu lepiej będą wykonywać swoje obowiązki.

Jest jeszcze inny aspekt kontroli sprawowanej przez członków. Nawet jeśli delegują oni większość swoich uprawnień do rady nadzorczej, to jednak władza ta pozostaje w obrębie danej grupy. Członkowie rady nadzorczej nie są ludźmi z zewnątrz, są członkami kasy. Zatem regulaminy, według których prowadzona jest codzienna działalność, budżet, oprocentowanie pożyczek i oszczędności, oferowane usługi, powołanie zarządu, a także wszystkie inne ważniejsze decyzje dotyczące SKOK są podejmowane przez członków, którzy zostali wybrani przez swoją grupę po to, aby działali w imieniu wszystkich.

Niezależnie od oficjalnych ram określających kontrolę prowadzoną przez członków, różne regiony mają odmienne tradycje ich współuczestnictwa (włączania w proces zarządzania). Gdy kasa zwraca się do członków o przegłosowanie jakiejś kwestii, jest to dobre ćwiczenie z zakresu demokracji, wzmacnia ich poczucie własności i uczestnictwa w sprawach kasy. Ta praktyka jednak może być niekiedy niewygodna i - zależnie od problemu - zakłócać sprawne („gładkie”) działanie. Natomiast kiedy jest to praktyczne, podejmowanie decyzji przez całą grupę członkowską jest pożądane.

Swoje podstawowe wartości, tzn. zasady etyczne systemu SKOK, zbiór obowiązków Kas wobec członków i społeczności lokalnych, zasady działania oraz dobrego zarządzania stanowiące filozofię systemu SKOK, polski system spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych zebrał w formie odrębnego dokumentu - *Kodeksu Dobrych Praktyk*.

Podstawowymi wartościami systemu SKOK, na których opiera się ten dokument, są:

- ✓ uczciwość
- ✓ budowanie wzajemnego zaufania
- ✓ kierowanie się roztropnością
- ✓ troska o los członków kas
- ✓ kształtowanie postaw obywatelskich wśród członków

- ✓ odpowiedzialność za sprawy wspólne
- ✓ gospodarność
- ✓ dbałość o rozwój i doskonalenie systemu SKOK
- ✓ współpraca pomiędzy instytucjami systemu SKOK.

SKOK jako organizacja non-profit: czy celem jest maksymalizacja zysku?

Wielu ludzi sądzi, że organizacje non-profit zarabiają lub utrzymują dochód na poziomie wystarczającym tylko na pokrycie bieżących wydatków operacyjnych. Dla SKOK taka strategia może oznaczać autodestrukcję. Taka postawa nie bierze bowiem pod uwagę zarówno rozwoju, jak i dodatkowych korzyści wynikających ze wzrostu i zmian struktury grupy członkowskiej. Nie uwzględnia także strat, które mogą się pojawić, a które są trudne do przewidzenia z należytych wyprzedzeniem.

Tym, co czyni spółdzielcze kasy instytucjami niezarobkowymi jest fakt, że cała nadwyżka w ten czy inny sposób pracuje na rzecz ich członków. Część wypracowanych przez kasę przychodów przekazywana jest w formie niższych odsetek od pożyczek, wyższego oprocentowania oszczędności, dodatkowych usług, lepszej ochrony na wypadek strat, wyposażenia, które umożliwia świadczenie lepszych usług itd. **Wreszcie, kiedy SKOK wypracowuje nadwyżkę bilansową, w całości przekazywana jest ona na fundusz zasobowy, zasadniczy fundusz własny spółdzielni, który stanowi pierwszy poziom ochrony oszczędności członkowskich przed stratami. Podobnie nadwyżka wypracowana przez Kasę Krajową zasila w całości jej fundusz stabilizacyjny (służący stabilizowaniu kas, m.in. poprzez finansowanie działań naprawczych).**

SKOK jest także instytucją non-profit w tym znaczeniu, że jego celem jest świadczenie usług na rzecz swoich członków, nie zaś osiąganie zysku. SKOK potrzebuje pieniędzy jako środka umożliwiającego dostarczanie usług oraz korzyści swoim członkom. Rzeczywiście, kasy muszą działać bardzo starannie, zgodnie z zasadami dobrej praktyki finansowej. Nie ma żadnego uzasadnienia dla istnienia kas, które przynoszą straty. Jednak pieniądze są środkiem, nie zaś celem samym w sobie.

SKOK - jak wiele innych przedsiębiorstw ekonomii społecznej - używa pieniędzy dla ludzi, inne instytucje używają ludzi dla zarabiania pieniędzy.

SKOK a społeczności lokalne: na jakie potrzeby, wyzwania i problemy lokalne odpowiada dziś w Polsce działalność SKOK?

Istotną kwestią nadal jest dostęp do kredytu konsumenckiego na rozsądnych warunkach. Ponadto, ważne jest także, aby pieniądze pracowały przede wszystkim tam, skąd

pochodzą. Samopomoc finansowa to nie tylko pożyczki albo programy oszczędnościowe oferowane w celu poprawy jakości życia i uzyskiwania samodzielności, czy też dla podnoszenia kwalifikacji. To także programy emerytalne czy mieszkaniowe.

Kasy, poza swoją podstawową działalnością, fundują stypendia, wspierają domy dziecka oraz placówki służby zdrowia, wspierają też sport wśród dzieci i młodzieży.

Na przykładzie Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego można wskazać także pole współpracy pomiędzy samorządami a spółdzielczymi kasami w dziedzinie wspierania drobnej przedsiębiorczości.

Edukacja

Członkowie Kas mogą bardziej efektywnie używać swoich pieniędzy, kiedy dobrze rozumieją kwestie finansowe. Zatem edukacja stanowi istotną część tradycji spółdzielczości finansowej. SKOK-i pomagają zrozumieć dlaczego oszczędzanie jest ważne, jak mądrze używać kredytu, wyjaśniają też wiele innych zagadnień. Seminaria mogą dotyczyć tych i innych tematów, w tym także umiejętności poprawiających zdolność do zarobkowania. Członkom, którzy przeżywają kłopoty finansowe udzielane są porady, by mogli ten problem przezwyciężyć.

Spółdzielcze kasy pomagają także swoim członkom, ochotnikom i pracownikom zrozumieć SKOK, jego filozofię oraz spółdzielcze dziedzictwo. Ma to znaczenie zasadnicze, ponieważ kasa spółdzielcza nie tworzy się tylko dzięki przepisom czy też licencji. SKOK powstaje w sercach i umysłach ludzi, którzy podejmują decyzje, którzy współdziałają z członkami kasy, którzy w praktyce stosują wartości i filozofię organizacji, do której przystąpili.

SKOK w społeczności lokalnej

Zaangażowanie w społeczność lokalną stanowi kolejny element tradycji kas spółdzielczych (jak też spółdzielni w ogóle). Tworzenie lepszych społeczności poprawia poziom życia członków kasy (tak w znaczeniu ekonomicznym, jak i społecznym) w długim okresie. Rodzajów i zakresów działań może być tak wiele jak SKOK-ów: uczestnictwo członków kasy w innych grupach, donacje, specjalne programy pożyczkowe, zaangażowanie w szkołach, tworzenie społecznie odpowiedzialnych opcji inwestycyjnych, zwiększanie roli kobiet i wiele innych. Niektóre kanadyjskie unie kredytowe wprowadziły „społeczne audyty” dla oceny ich rozwoju i sukcesów w wypełnianiu tej części ich misji.

Świadcząc usługi spółdzielcze kasy mogą także koncentrować się na zaspokajaniu potrzeb danej społeczności. Jeśli na przykład istotnym problemem jest dostępność budownictwa mieszkaniowego, SKOK może włączyć się w pomoc w uzyskiwaniu przez

członków pożyczek hipotecznych oraz mieszkaniowych (budowlanych i remontowych), prowadząc przy tym edukację w zakresie właściwego utrzymania domów. Może także współpracować z grupami osób budujących domy (remontujących domy, mieszkania), nabywających mieszkania na własność itp., udzielając im pomocy w finansowaniu tych działań. Potrzeby członków SKOK są ściśle związane z potrzebami całej społeczności.

Misją (naczelnym celem istnienia) SKOK jest świadczenie usług, dlatego kasy mierzą sukces wartością poprawy poziomu życia jaką pomogli osiągnąć swoim członkom tak w długiej, jak i w krótkiej perspektywie. Zdolność do zmian ma kluczowe znaczenie dla sukcesu, ponieważ zmienne są potrzeby ludzi. Dobre SKOK-i zawsze zadają pytania, dokonują oceny posiadanych informacji oraz poszukują nowej wiedzy (i porad), aby pomóc swoim członkom w osiągnięciu powodzenia.

Szanse rozwoju spółdzielczości/przedsiębiorczości społecznej w gospodarce rynkowej w Polsce

Miejsce dla gospodarki społecznej jest zawsze tam, gdzie są osoby niezamożne, obszary ubóstwa, wykluczenie, znaczące różnice poziomu (jakości) życia - zarówno w odniesieniu do grup społecznych, jak i do terytoriów (społeczności lokalne), a także tam, gdzie zwraca się uwagę na wartości inne niż zysk (np. ochrona środowiska naturalnego).

Gospodarka społeczna może także spełniać pewną rolę w walce o demokrację. Należy wskazać zatem, iż przedsiębiorstwa ekonomii społecznej mogą pełnić rolę w przeciwdziałaniu i łagodzeniu skutków społecznych gospodarki rynkowej. Rozwój gospodarczy powinien być efektem działalności przedsiębiorców, ale także współpracy obywateli (zinstytucjonalizowanej i nieformalnej). Przedsiębiorstwo społeczne jest oparte na działalności gospodarczej wspólnoty członkowskiej realizującej cele własne, inwestującej nadwyżki w przedsiębiorstwo lub oddającej je członkom, nie zaś „zewnątrznym” akcjonariuszom lub właścicielom. Działa tu zatem mechanizm społeczeństwa obywatelskiego i solidaryzmu społecznego: wspomniane już stanowisko przeciw wykluczeniu, odpowiedzialność społeczna uczestników rynku, aktywność obywateli (przede wszystkim w społecznościach lokalnych).

Samopomoc, wzajemność, solidarność, etyczna ekonomia wydają się być cechami charakterystycznymi dla przedsiębiorstw gospodarki społecznej.

Jako przedsiębiorstwa gospodarki społecznej unie kredytowe obsługują olbrzymią część społeczeństw, z czego rządy wielu państw są zadowolone. Rządy powinny popierać unie kredytowe, gdyż pozwalają one zagwarantować dostępność do usług finansowych dla średniej i niższej klasy społecznej. Unie kredytowe są w stanie zapewnić bezpieczne usługi finansowe nie wykorzystując ludzi. Rząd powinien być jak najbardziej zainteresowany zapewnieniem dostępu do usług finansowych szerokim

rzeszom społeczeństwa i pomocą w rozwoju polskiego modelu unii kredytowych, który stanowią SKOK-i.

Powszechny dostęp do wysokiej jakości usług kas spółdzielczych

Obecnie promowana przez WOCCU (*World Council of Credit Unions*), Światową Radę Związków Kredytowych i faktycznie stosowana w wielu krajach strategia rozwoju kas spółdzielczych opiera się na powszechności dostępu do wysokiej jakości organizacji. Powszechność oparta jest na spółdzielczej formie własności, samopomocowym charakterze, otwartości na różne środowiska: grupy zawodowe, społeczności lokalne, organizacje i stowarzyszenia. Kasy wykorzystują wszelkie dostępne środki, by docierać do członków z usługami oraz wiedzą na temat osobistych finansów. Model docelowy zatem to spółdzielnia o różnicowanej bazie członkowskiej, wielooddziałowa, oferująca szeroki wachlarz usług dopasowanych do indywidualnych potrzeb członków.

Potencjalny rozwój SKOK można oceniać z perspektywy rozwiniętych gospodarek rynkowych. I tak, w USA do unii kredytowych należy ok. 43,5% populacji, w Kanadzie 22,4%, w Australii 26,9%, w Irlandii zaś 72,5%. Tamtejsze organizacje działają od 50-70 lat i pomimo rozwoju innych instytucji finansowych, nadal zachowują znaczną zdolność wzrostu.

W Polsce obecnie do kas należy ok. 3,6% ludności (4,5% ludności powyżej 18 roku życia).

Bibliografia

Raport Roczny 2004, Bankowy Fundusz Gwarancyjny 2004, na stronie internetowej: http://www.nbp.pl/Publikacje/raport_roczny/raport_2004.pdf

Sytuacja finansowa banków w 2004 - Synteza, Narodowy Bank Polski, na stronie internetowej: http://www.nbp.gov.pl/Publikacje/nadzor_bankowy/pdf/synteza2004.pdf

Zofia Żuk

Spółdzielnia inwalidów „Łuksja” w Łukowie

Historia

Spółdzielnia istnieje od ponad 55 lat. Założona została przez 13 członków założycieli - głównie inwalidów wojennych - w dniu 3 stycznia 1950 roku. Osobowość prawną uzyskała 30 marca tego samego roku przyjmując nazwę Spółdzielnia Pracy Inwalidów.

W 1970 roku Spółdzielnia przyjęła nazwę: Spółdzielnia Inwalidów im. gen. Franciszka Kleeberga w Łukowie, obierając na swego patrona bohaterskiego generała, który na terenie ziemi lukowskiej najdłużej walczył z hitlerowskim najeźdźcą w czasie wojny obronnej w 1939 roku. Kolejna, dokonana w 1997 roku zmiana statutowej nazwy podyktowana była potrzebą łatwiejszej identyfikacji Spółdzielni jako coraz bardziej liczącego się producenta w branży odzieżowej. Dodano wówczas do dotychczasowej nazwy wyraz „Łuksja”, opracowując graficznie używane do chwili obecnej logo firmy, rezygnując jednocześnie ze słowa „inwalidów” i dodając określenie: Zakład Pracy Chronionej.

Łącznie z nazwą ewoluowała również sama Spółdzielnia i profil jej produkcji. W pierwszym okresie swego istnienia Spółdzielnia świadczyła usługi krawiectwa miarowego damskiego i męskiego, usługi szewskie, introligatorskie, dezynfekcji aparatów telefonicznych, prowadziła także na niewielką skalę działalność handlową. Znacząca rozbudowa Spółdzielni, która nadała jej obecny kształt, nastąpiła w roku 1999.

Działalność

Dzisiejsza „Łuksja” zajmuje się produkcją eleganckiej odzieży damskiej. Zatrudnia około 500 osób, w tym ponad 60% stanowią osoby niepełnosprawne. Głównym profilem firmy jest produkcja oraz przerób uszlachetniający w zakresie konfekcji damskiej. Około 95% produkcji trafia na eksport, głównie do Niemiec i Francji - wśród partnerów biznesowych Spółdzielni są m.in. takie marki jak: TRISTANO ONOFRI, KOKAI, MAX MARA. Na rynek krajowy - oprócz eleganckiej odzieży damskiej - „Łuksja” szyje także bieliznę pościelową i stołową, artykuły reklamowe oraz konfekcyjne wyroby dla hoteli i pensjonatów.

Dla porządku trzeba dodać, że poza branżą odzieżową, profil działalności Spółdzielni obejmuje również branżę papierniczą - działa tu mały, zatrudniający około 30 osób zakład opakowań tekturowych, który produkuje kartony na potrzeby własne Spółdzielni, ale też na potrzeby lokalne.

Świadczenia socjalne dla pracowników

Spółdzielnię „Łuksja” odróżnia od innych niespółdzielczych zakładów odzieżowych przede wszystkim to, iż zatrudnieni w niej pracownicy mogą korzystać z wielu przywilejów i udogodnień, a osoby niepełnosprawne z kompleksowej rehabilitacji zawodowej i społecznej. Prowadzi się tu również rehabilitację zdrowotną - w tym celu wybudowana została nowoczesna bardzo dobrze wyposażona przychodnia, w której kadra doświadczonych lekarzy rodzinnych, wysokiej klasy lekarzy specjalistów oraz znakomitych rehabilitantów służy pomocą nie tylko pracownikom, rencistom i emerytom „Łuksji”, ale również wszystkim chętnym pacjentom - mieszkańcom Łukowa i okolic. Warto nadmienić, że znajdujące się w Łuksji gabinety rehabilitacyjno-usprawniające, które służą pomocą w zakresie fizykoterapii, kinezyterapii, hydroterapii są jedynymi tak dobrze wyposażonymi w rejonie Łukowa.

Pracownicy Spółdzielni (również renciści i emeryci) objęci są szerokim pakietem świadczeń socjalnych i usług rehabilitacyjnych, w ramach którego mieści się m.in. zwrot wydatków poniesionych na zakup leków, sprzętu ortopedycznego, badania specjalistyczne oraz turnusy rehabilitacyjne. Dodatkowo, w ramach indywidualnych programów rehabilitacyjnych, pracownicy mają możliwość zakupu sprzętu ułatwiającego codzienne życie, a także podnoszenie kwalifikacji zawodowych, by zmniejszyć ograniczenia zawodowe wynikające z rodzaju i stopnia niepełnosprawności.

Aby realizować w szerokim zakresie cele związane również z rehabilitacją społeczną, Spółdzielnia utworzyła Warsztat Terapii Zajęciowej. Transportem Spółdzielni dowożonych jest tam czterdziestu ciężko poszkodowanych uczestników, z umiarkowanym i znacznym stopniem niepełnosprawności, którzy wcześniej w większości przypadków przebywali w domu jedynie wśród członków rodziny. Obecnie uczestnicy mają do swojej dyspozycji pracownię plastyczną, pracownię krawiecką, pracownię komputerową, gospodarstwa domowego, muzyczną oraz artystyczno-stolarską.

Uczestnicy Warsztatu przechodzą rehabilitację społeczną i częściowo zawodową. Jeżeli zakończą ją z pozytywnym wynikiem, świadczącym o ich dojrzałości społecznej i samodzielności, mogą być zatrudnieni w Spółdzielni „Łuksja” lub innym zakładzie pracy chronionej, zakładzie aktywizacji zawodowej lub na otwartym rynku pracy.

Osoby, które przechodzą z Warsztatu Terapii do pracy w „Łuksji” wykonują najprostsze czynności, związane głównie z wykańczaniem produkowanych wyrobów, jak na przykład obcinanie zbędnych nitok lub inne proste prace ręczne, m.in. nawlekanie tasiemek, mocowanie i zaplatanie sznurków ozdobnych w wyrobach itp. Niektórzy

znajdują także zatrudnienie w obsłudze zakładu, choćby przy sprzątanii albo jako pomoc fizyczna w magazynie. Zatrudnienie tych, jak również wszystkich innych nieuczestniczących w Warsztacie osób z różnym stopniem niepełnosprawności wymaga stałego zewnętrznego wsparcia w postaci dofinansowania (obecnie tzw. SOD-u), jak też szczególnego wyposażenia stanowisk i środowiska pracy. W tym zakresie Spółdzielni udało się wiele dokonać - dostosowała budynek do potrzeb osób niepełnosprawnych i wyposażała zakład w najnowocześniejszy park maszynowy, który pozwala uzyskiwać wysoką jakość produkcji również przez osoby niepełnosprawne, czego dowodem jest otrzymany certyfikat ISO.

Warunki pracy

Zlikwidowanie barier architektonicznych w budynku produkcyjnym, m.in. poprzez zamontowanie automatycznych rozsuwanych drzwi wejściowych wraz z systemem podgrzewania podłoża i kurtyną powietrzną, przestronnych wind, dodatkowych poręczy na schodach, dostosowanie toalet, przystosowanie przestronnego aneksu do konsumpcji posiłków pozwala osobie niepełnosprawnej dobrze się czuć w swoim środowisku pracy. Dużym osiągnięciem Spółdzielni jest klimatyzacja działająca we wszystkich halach produkcyjnych, a ich wyposażenie to najnowocześniejsze w branży odzieżowej maszyny i urządzenia. Należy zwrócić uwagę choćby na tzw. automaty, jak na przykład automat do kieszeni, automat do wszycia rękawa, pierwszy w Polsce automat do przyszywania i okręcania nietypowych guzików i inne wspomagane komputerowo i znacznie ułatwiające pracę osobom niepełnosprawnym. Istotną rolę pełni tu również komputerowe przygotowanie produkcji oraz dobrze wyposażona krojownia.

Pracownicy Spółdzielni, oprócz wykonywanej pracy mogą także - za pośrednictwem dobrze zorganizowanego działu socjalno-rehabilitacyjnego - skorzystać nie tylko z turnusów rehabilitacyjnych, wycieczek itp., aktywnie uczestniczą też we wszelkiego rodzaju imprezach organizowanych w środowisku lokalnym, często przy współudziale Spółdzielni. Uczestnictwo we wspomnianych imprezach najlepiej świadczy o poczuciu więzi ze Spółdzielnią i jej pracownikami, jak też z lokalną społecznością, którą przecież współtworzą także pracownicy „Łuksji”.

Warto dodać, że tylko dzięki spółdzielczej formie działalności, poprzez w pełni demokratyczne zarządzanie Spółdzielnią, pracownicy czują się dodatkowo wyróżnieni i dowartościowani. Biorąc udział w Walnym Zgromadzeniu bądź będąc członkami Rady Spółdzielni, mają możliwość włączania się w proces kształtowania strategii „Łuksji” i podejmowania ważnych dla jej funkcjonowania decyzji.

Poprzez stworzenie odpowiednich warunków pracy mogą bez przeszkód realizować się w swoich zawodach, odnosić zawodowe sukcesy, czuć się potrzebni, zaś otoczenie zewnętrzne z uznaniem odnosi się do Spółdzielni, którą współtworzą. Świadectwem tego są liczne nagrody i wyróżnienia, przyznane przez władze lokalne oraz ogólnokrajowe, wśród nich m.in. statuetka PFRON za osiągnięcia w rehabilitacji

zawodowej i społecznej osób niepełnosprawnych, uhonorowanie już po raz czwarty Medalem Europejskim, tytuł Lidera Eksportu Ziemi Lubelskiej oraz zyskanie renomy i pełnej akceptacji dla swoich wyrobów przez kontrahentów z Unii Europejskiej, potwierdzone certyfikatem ISO nadanym przez TUV. Za skuteczne zarządzanie, prowadzone w myśl zasady „z ludźmi i dla ludzi” także kierownictwo Spółdzielni zostało uhonorowane prestiżowym tytułem „Solidny Pracodawca” oraz statuetką „Prymus 2002”.

Spółdzielnia w środowisku lokalnym

Spółdzielnia „Łuksja” ma bardzo pozytywną opinię w środowisku lokalnym, jest jednym z największych pracodawców w regionie łukowskim, a z pewnością zatrudniającym najwięcej osób niepełnosprawnych. Właśnie ta podwójna alternatywa - zmniejszanie bezrobocia i dawanie szansy na godne życie osobom niepełnosprawnym - łącznie z sukcesami ekonomicznymi Spółdzielni budzi powszechny podziw i szacunek.

Z sympatią odnoszą się do „Łuksji” władze wojewódzkie i samorządowe oraz mieszkańcy regionu łukowskiego. Swoją działalnością pokazuje ona, że nie trzeba być spółką akcyjną, by dobrze funkcjonować, że również Spółdzielnia z niewielkiego Łukowa potrafi sprostać wymogom stawianym przed nowoczesnym przedsiębiorstwem. Prowadzona od wielu lat, przemyślana i skuteczna polityka strategiczna oraz wizja rozwoju Spółdzielni sprawiły, że „Łuksja” już dwa lata przed wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej zakończyła proces dostosowywania się do wymogów rynku i unijnych przepisów. Renoma, prestiż i budowany przez lata pozytywny wizerunek Spółdzielni powodują, że coraz częściej klienci - szczególnie ci zagraniczni - sami proponują jej współpracę, doceniając w ten sposób terminowość i rzetelność Spółdzielni oraz jakość jej wyrobów.

Odwiedzający firmę dziennikarze, zarówno z mediów ogólnodostępnych, jak i branżowych, często zadają pytanie, dlaczego „Łuksja” jest przedsiębiorstwem działającym w formie spółdzielczej, wskazują na zanikanie tej formy prowadzenia działalności gospodarczej, na skojarzenia z poprzednim systemem itd. Zanim pada odpowiedź na takie pytania, najpierw dziennikarze zapraszani są do zwiedzenia Spółdzielni. Później sami już wiedzą, że nie zmienia się czegoś, co - odpowiednio zarządzane - świetnie prosperuje i daje zatrudnienie wielu mieszkańcom regionu oraz jest doskonałym przykładem - i wzorem dla wielu innych firm - prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa w formie spółdzielczej. Spółdzielczość „Łuksji” ma jeszcze jeden bardzo ważny aspekt. Jest nim silna identyfikacja pracowników z firmą, ponieważ właśnie oni - spółdzielcy - ją współtworzą. Właśnie dlatego nie tylko kierownictwu, ale także pracownikom produkcyjnym zależy na rozwoju i prawidłowym funkcjonowaniu Spółdzielni. Zapewnia to pozytywne relacje, zrozumienie i poczucie odpowiedzialności każdego pracownika za swoją firmę. Wydaje się, że szczególnie w spółdzielniach ta więź kierownictwa z pracownikami jest szczególnie silna i wyrazista.

Wielu spółdzielniom nie udało się osiągnąć podobnych efektów jak w „Łuksji”, a część z nich nawet upadła. Przyczyna tego leży w ciągle zmieniających się przepisach regulujących zatrudnianie osób niepełnosprawnych. Problem ten dotyczy głównie spółdzielczych zakładów pracy chronionej, gdyż to one dysponowały - i nadal dysponują - dobrze rozwiniętą, ale jednocześnie kosztowną w utrzymaniu bazą rehabilitacyjno-socjalną. Właśnie ze względu na koszty w ubiegłym roku również „Łuksja” zmuszona była sprzedać ośrodek wypoczynkowy.

Należy zatem stwierdzić, że dalsze prowadzenie długofalowej polityki zatrudnienia w spółdzielczych zakładach produkcyjnych oraz kompleksowe rozwiązywanie problemów osób niepełnosprawnych z uwzględnieniem ich potrzeb medycznych, zawodowych i społecznych wymaga stanowienia stabilnego prawa - szczególnie we wspomnianym wyżej zakresie, a także określenia prostych i klarownych, nie budzących wątpliwości interpretacyjnych i rozliczeniowych zasad dofinansowywania.

Magdalena i Jerzy Lamprecht

Spółdzielnia Socjalna „WwwPromotion” we Wrocławiu

W myśl zapisów statutowych celem Spółdzielni jest zawodowa reintegracja jej członków oraz przywrócenie ich na rynek pracy, poprzez prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków - bezrobotnych i poszukujących pracy osób niepełnosprawnych w rozumieniu *Ustawy o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych*. Celem Spółdzielni jest również realizacja doniosłych społecznie celów, takich jak tworzenie więzi międzyludzkich oraz aktywizacja społeczna. Spółdzielnia Socjalna „WwwPromotion” podejmuje działania mające służyć odbudowaniu i podtrzymaniu u członków Spółdzielni umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej oraz pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania i pobytu. W te ogólne sformułowania wpisują się konkretne przedsięwzięcia jej członków przy zakładaniu spółdzielni oraz w trudnym czasie rozpoczynania działalności gospodarczej. Wielomiesięczne, wspólne pokonywanie problemów doprowadziło do powstania solidarnej grupy ludzi, którzy „wyszli z domu” i są pełni nadziei na powodzenie ich planów.

Podstawową formą działalności gospodarczej jest świadczenie usług. Produkcja jest niemożliwa ze względu na brak kapitału.

W początkowej fazie działalności gospodarczej (od listopada 2005 roku) Spółdzielnia realizuje usługi internetowe na zasadzie „pracy zdalnej - telepracy” w zakresie:

- ✓ projektowania stron www
- ✓ tworzenia grafiki reklamowej
- ✓ optymalizacji i pozycjonowania witryn internetowych
- ✓ aktualizacji oraz administrowania serwisów www
- ✓ usług translatorskich.

Odbiorcami usług są przede wszystkim firmy komercyjne różnych branż, sporadycznie instytucje publiczne.

Członkowie spółdzielni posiadają rozmaite wykształcenie - adekwatne do zadań jakie stawia przed sobą firma. Główną zaletą działania będzie wykorzystywanie potencjału poszczególnych osób i wzajemne uzupełnianie się w wykonywaniu konkretnych poczynań. Najważniejszym atutem członka grupy jest zobowiązanie do aktywnego i kolektywnego współdziałania z innymi członkami Spółdzielni przy realizacji zleceń.

Zarząd Spółdzielni składa się z osób mających duże doświadczenie w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej w przeszłości. Jej członkiem jest także licencjonowana główna księgowa.

Ze względu na niepełnosprawność członków, sporadycznie korzystają oni z usług wolontariuszy w czasie wspólnych spotkań (np. Walne Zgromadzenie).

Proces rejestracji spółdzielni

Trudności w czasie procesu powstawania oraz w początkowej fazie działalności Spółdzielni „WwwPromotion” wynikały przede wszystkim z braku jednoznacznych przepisów prawnych. Tworząc statut i definiując poszczególne jego zapisy, a także przygotowując niezbędne dokumenty rejestrowe członkowie Spółdzielni opierali się na wielu rozproszonych przepisach prawnych zawartych w następujących ustawach:

- ✓ *Prawo Spółdzielcze*
- ✓ *Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*
- ✓ *Ustawa o zatrudnieniu socjalnym*
- ✓ *Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych*
- ✓ *Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.*

Główne przeszkody jakie musieli pokonać członkowie Spółdzielni w procesie rejestracji to:

✓ zgromadzenie wielu dublujących się dokumentów do wniosku rejestracyjnego w Krajowym Rejestrze Sądowym, dotyczących poszczególnych członków założycieli, takich jak orzeczenie lekarza orzecznika ZUS, orzeczenie o stopniu niepełnosprawności wydawane przez Zespoły ds. Orzekania o Niepełnosprawności, imienne oświadczenia o posiadaniu statusu osoby niepełnosprawnej;

✓ przekonanie sądu rejestrowego o sytuacji finansowej tworzonej spółdzielni uniemożliwiającej pokrycie kosztów sądowych (brak zwolnienia i konieczność wniesienia opłaty na ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym).

Nowa ustawa o spółdzielniach socjalnych znosi koszty rejestracji w KRS. Wyodrębniona statutowa działalność nienosząca znamion działalności gospodarczej (tzw. reintegracja członków spółdzielni) zwolniona jest z opodatkowania podatkiem dochodowym, wymaga jednak prowadzenia oddzielnej rachunkowości.

Współpraca z samorządem i społecznością lokalną

W tym miejscu należy podkreślić brak jakiegokolwiek współpracy z samorządem lokalnym, mianowicie brak pomocy ze strony instytucji samorządowych (Urząd Miasta) w uzyskaniu na preferencyjnych zasadach niewielkiego lokalu użytkowego z przeznaczeniem na biuro spółdzielni. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest uznanie Spółdzielni za firmę komercyjną bez cech organizacji pożytku publicznego i całkowity brak zainteresowania jej działalnością ze strony władz miasta oraz Dolnośląskiego Oddziału PFRON.

Współpracę z Ministerstwem Polityki Społecznej, NGOs z terenu całego kraju i mediami można bez wahania określić jako doskonałą i niezwykle pomocną.

Spółdzielnie socjalne w niewielkim jeszcze stopniu są rozpoznawane w środowisku lokalnym jako podmioty realizujące zadania w zakresie integracji społeczno-zawodowej. Stopniowo coraz większe grono osób je rozpoznaje, traktowane są jednak ciągle „z przymrużeniem oka”. Generalnie panuje przekonanie, że jest to kolejna, nieco sztuczna próba walki z bezrobociem, kosztująca państwo zbyt wiele.

W „WwwPromotion” wyznaje się zasadę, że politykę rozwoju lokalnego kształtować mogą sami członkowie spółdzielni socjalnych. Udałe przedsięwzięcie, powodzenie w pracy Spółdzielni niewątpliwie przyczyni się do promocji spółdzielczości socjalnej na lokalnym rynku pracy. Nic tak bardzo nie wpływa na inne osoby zagrożone wykluczeniem społecznym, jak sprawdzone, dobre przykłady innych.

Źródła finansowania

Na etapie tworzenia i rejestracji Spółdzielnia skorzystała z dotacji Regionalnego Funduszu Ekonomii Społecznej (15000 zł). Podjęła także nieudaną próbę uzyskania bezzwrotnego dofinansowania w Powiatowym Urzędzie Pracy ze środków Funduszu Pracy z tytułu zakładania lub przystąpienia do spółdzielni socjalnej. Niestety, ze względu na brak równego traktowania osób niepełnosprawnych w stosunku do innych grup zakładających spółdzielnie socjalne (w myśl aktualnie obowiązujących przepisów osoba niepełnosprawna zarejestrowana w Urzędzie Pracy jako poszukująca pracy i nie pozostająca w zatrudnieniu, nie ma statusu osoby bezrobotnej), nie uzyskała takiego wsparcia.

Jedynym źródłem finansowania są aktualnie wpływy ze sprzedaży świadczonych usług. Ze względu na niską kapitałochłonność pracy (praca członków na umowę-zlecenie i umowę o dzieło, warsztaty pracy oparte o ich osobistą własność) dochody Spółdzielni bilansują się z kosztami.

Czynniki sukcesu

Pomysł na spółdzielnię socjalną ma służyć usuwaniu barier związanych z samozatrudnianiem społeczności ludzi niepełnosprawnych, tak aby mogli oni, jak pozostali ludzie, cieszyć się aktywnym życiem obywatelskim i w pełni realizować swoje możliwości, również w dziedzinie ekonomiczno-gospodarczej. Niezmiernie potrzebne jest ugruntowanie wśród społeczeństwa treści podstawowego prawa człowieka do niedyskryminowania, czyli także równego traktowania na otwartym rynku pracy.

Próba wyjścia naprzeciw tym ważnym problemom jest utworzenie Spółdzielni Socjalnej „WwwPromotion”, skupiającej wyłącznie osoby niepełnosprawne zarejestrowane w powiatowych urzędach pracy jako osoby poszukujące pracy i nie pozostające w zatrudnieniu. Jest to z pewnością szansa na znalezienie zatrudnienia dla tej grupy osób doświadczających nierównego traktowania ze względu na brak dostatecznych umiejętności w dostosowywaniu się do standardów nowoczesnego społeczeństwa. Doświadczenie pokazuje, że pracująca i odpowiednio pilotowana osoba niepełnosprawna często usamodzielnia się, pozbywa się dotychczasowych kompleksów, a przez to podnosi swój status społeczny.

Początki Spółdzielni Socjalnej „WwwPromotion” sięgają Stowarzyszenia Aktywizacji Zawodowej i Społecznej Osób Niepełnosprawnych „ACTUS” z siedzibą we Wrocławiu, w którym to Stowarzyszeniu spotykały się osoby niepełnosprawne poszukujące pracy. Uruchomiona na stronie internetowej „tablica ogłoszeń” osób poszukujących pracy umożliwiła wyselekcjonowanie grupy niepełnosprawnych posiadających umiejętności stosowania technik teleinformatycznych. Na tej bazie powstała nieformalna Grupa WwwPromotion. Jednocześnie Stowarzyszenie „ACTUS” szukało docelowych sposobów zagospodarowania tak wielkiego, niewykorzystanego kapitału ludzkiego. Takim rozwiązaniem stała się inicjatywa utworzenia Spółdzielni Socjalnej „WwwPromotion”, w której członkami są wyłącznie niepełnosprawni.

Decyzje podejmowane są zgodnie z zasadami obowiązującymi w spółdzielczości (partnerstwo, praca ponad podziałami, solidarność, równość praw i głosu, jawność działania oraz wzajemne poszanowanie), najważniejszym organem jest Walne Zgromadzenie, a bieżącą pracą Spółdzielni kieruje 3-osobowy zarząd.

Strategia działania polega na dążeniu do poprawy sytuacji finansowej członków Spółdzielni poprzez wynagradzanie ich adekwatnie do włożonej pracy, a ewentualny wypracowany zysk przeznaczany jest na działalność niekomercyjną Spółdzielni. Jednak z perspektywy czasu stwierdzić można, iż nie zysk stanowi cel nadrzędny, lecz wspólne, oparte na koleżeństwie i samopomocy dążenie do stworzenia życzliwej w stosunku do siebie grupy ludzi.

Duża grupa poszukujących pracy niepełnosprawnych, dzięki uczestnictwu w ubiegłych latach w programach umożliwiających podniesienie umiejętności zawodowych (np. telepraca), liczyła na diametralną poprawę ich sytuacji w kontekście zatrudnienia na otwartym rynku pracy. Niestety, choćby z pobieżnej analizy wyników

prorowadzonych sondaży wynika, że odsetek ludzi niesprawnych, którzy znaleźli zatrudnienie jest znikomy. Szansą na poprawę tej sytuacji jest promocja spółdzielczości socjalnej jako sprawdzonego w państwach „starej” UE modelu tzw. gospodarki społecznej. Spółdzielnia Socjalna „WwwPromotion” w praktyce przetestowała tworzenie spółdzielni socjalnych, a jej członkowie, wykorzystując własne doświadczenia, pragną podzielić się ze środowiskiem osób niepełnosprawnych swoją wiedzą. Uważają, że ich dotychczasowe doświadczenia będą bardzo pomocne w kompleksowym poradnictwie skierowanym do przyszłych niepełnosprawnych spółdzielców, a zastosowana metodologia działań stanie się modelowym przykładem do naśladownictwa i w znaczący sposób przyczyni się do poprawy sytuacji osób wykluczonych ze społeczeństwa.

Do mocnych stron Spółdzielni zaliczyć należy:

- ✓ konkretną wizja działania;
- ✓ zadeklarowane pełne zaangażowanie wszystkich członków spółdzielni;
- ✓ wzajemne uzupełnianie się w konkretnych działaniach;
- ✓ niskie koszty stałe spółdzielni (praca zdalna - w domu);
- ✓ nieustanne doksztalcanie się i szybkie reagowanie na zmieniające się uwarunkowania rynkowe;
- ✓ ciągły kontakt między członkami spółdzielni oraz wymiana doświadczeń via Internet;
- ✓ potencjał zawodowy i intelektualny członków spółdzielni;
- ✓ wszechstronne doświadczenie zawodowe członków spółdzielni;
- ✓ zadeklarowana pomoc ze strony Stowarzyszenia Aktywizacji Zawodowej i Społecznej Osób Niepełnosprawnych „ACTUS” - inicjatora powstania spółdzielni.

Warto tu nadmienić, że również członkostwo Polski w UE przyczyniło się do lepszego rozpoznania spółdzielni socjalnej jako instrumentu przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu, a przede wszystkim postrzegania przez społeczeństwo osób niepełnosprawnych jako ludzi mających takie same prawo do rozwoju zawodowego na otwartym rynku pracy jak ludzie zdrowi. Dobre przykłady z UE stopniowo przyczyniają się do likwidacji stereotypów społecznych wobec osób niepełnosprawnych - zleceniodawcy i klienci coraz zyczliwiej odnoszą się do współpracy ze Spółdzielnią Socjalną „WwwPromotion”.

Barier w rozwoju spółdzielni

Należą do nich przede wszystkim:

- ✓ brak znaczącego kapitału;
- ✓ brak możliwości otrzymania dotacji z Funduszu Pracy;
- ✓ rysująca się wizja współzależności samorządu lokalnego z tworzącymi się w ramach CIS spółdzielniami socjalnymi (przetargi, dofinansowania, zamówienia publiczne itp.);
- ✓ nieprzychylnie i niesprawiedliwie traktowanie przez część rzeczników „wolnego rynku” spółdzielni socjalnych jako zagrożenia dla konkurencyjności;
- ✓ nadmierny fiskalizm wobec spółdzielni socjalnych - w przeciwieństwie do firm komercyjnych, w przypadku spółdzielni socjalnej dotkliwie odczuwany jest brak możliwości stosowania uproszczonej formy opodatkowania i konieczność prowadzenia pełnej rachunkowości, dodatkowo rozszerzonej o wyodrębnioną część statutowej działalności nie noszącej znamion komercyjnych (reintegracja zawodowa i społeczna członków spółdzielni).

Osoby niepełnosprawne stanowią grupę bezrobotnych, która ze względu na istnienie różnorodnych barier społecznych musi pokonywać największe trudności w uzyskaniu zatrudnienia. Dotychczasowe obserwacje aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych wyraźnie pokazują, że niemożliwe jest osiągnięcie sukcesu bez specjalnych struktur i programów, które na różnych płaszczyznach będą tworzyć niezbędne warunki i wspierać zatrudnianie osób niepełnosprawnych. Członkowie Spółdzielni są głęboko przekonani, że mimo istniejących zagrożeń - zwłaszcza mentalnych, związanych z przełamywaniem utartych stereotypów funkcjonujących w społeczeństwie - tworząc spółdzielnię socjalną przyczyniają się do aktywniejszego uczestnictwa osób niepełnosprawnych na otwartym rynku pracy. Pragną udowodnić, że osoby niepełnosprawne mogą skutecznie realizować swoje potrzeby zawodowe i ekonomiczne w warunkach konkurencyjności rynku, a nie tylko w systemie pracy chronionej.

Grażyna Wdowiak
Centrum Integracji Społecznej

Spółdzielnia Socjalna „Pomocna dłoń” w Bystrzycy Kłodzkiej

Od Centrum Integracji Społecznej do Spółdzielni Socjalnej

Spółdzielnia Socjalna prowadzi reintegrację zawodową członków poprzez wypełnianie zadań zleconych przez samorządy terytorialne. Głównymi celami Spółdzielni, realizowanymi poprzez zatrudnienie osób znajdujących się w niekorzystnej sytuacji na rynku pracy, jest tworzenie nowych miejsc pracy, zwalczanie wykluczenia społecznego oraz świadczenie usług na rzecz społeczności lokalnej. Spółdzielnia prowadzi działalność gospodarczą zgodnie z wymogami rynku ekonomicznego, zapewniając korzyści swoim członkom.

Zgodnie z zasadami metodycznymi Polskiej Kwalifikacji Wyrobów i Usług (PKWiU), wprowadzonej rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 6 kwietnia 2004 r. (Dz. U. nr 89, poz. 844), w oparciu o przedstawiony opis Ośrodek Standardów Klasyfikacyjnych Urzędu Statystycznego uznał, że świadczone przez spółdzielnię socjalną usługi opiekuńcze bez zakwaterowania mieszczą się w grupowaniu PKWiU 85.32.1 „Usługi pomocy społecznej bez zakwaterowania” i są zwolnione z podatku dochodowego.

Członkowie spółdzielni socjalnej „Pomocna dłoń” w Bystrzycy Kłodzkiej zostali wyłonieni spośród uczestników Centrum Integracji Społecznej. Założycielki Spółdzielni wzięły udział w rocznym programie readaptacji społecznej i zawodowej w Centrum, m.in. pod kierunkiem nauczyciela zawodu usług opiekuńczych, kończąc pobyt w CIS egzaminem końcowym. Jedną z założycielek Spółdzielni jest wykwalifikowana pielęgniarka. Przygotowanie do utworzenia spółdzielni socjalnej rozpoczęły się w maju 2005 roku. Założycielki odbywały codzienne godzinne zajęcia z doradcą zawodowym, które dotyczyły sporządzania wniosków do Powiatowego Urzędu Pracy (PUP). Uczestnicy Centrum i jego kierownik zapoznali się z obowiązującymi przepisami dotyczącymi spółdzielczości, Krajowego Rejestru Sądowego, nadawania numeru Regon, NIP itp. Uczyli się dokonywania rozliczeń wypracowanych godzin i układania grafików. Dalsze umiejętności z zakresu prowadzenia i zarządzania spółdzielnią członkowie nabywają w trakcie prowadzenia działalności. Każdy członek spółdzielni pracuje ok. 19 godzin tygodniowo.

Proces rejestracji

Proces rejestracji spółdzielni socjalnej „Pomocna dłoń” w Krajowym Rejestrze Sądowym nie napotkał przeszkód. Spółdzielnia otrzymała wpis bezpłatnie, bowiem KRS przychylnie ustosunkował się do jej prośby o zwolnienie z opłat rejestracyjnych.

Zakres działalności

Przedmiotem działalności spółdzielni „Pomocna dłoń” jest:

- ✓ wykonywanie usług opiekuńczych i pielęgnacyjnych dla osób chorych, starszych i dzieci
- ✓ wykonywanie dodatkowych usług dla podopiecznych
 - przygotowywanie posiłków
 - dokonywanie zakupów
 - sprzątanie mieszkania podopiecznego, mycie okien, pranie i prasowanie ubrań
 - przynoszenie opału
 - załatwianie spraw urzędowych w imieniu podopiecznego.

Głównymi odbiorcami usług opiekuńczych Spółdzielni są klienci Ośrodka Pomocy Społecznej, wśród których znajdują się również osoby z orzeczonym stopniem niepełnosprawności. Spółdzielnia świadczy usługi na rzecz tych osób (w tym również usługi z częściową odpłatnością) na podstawie decyzji kierownika OPS.

Klienci Spółdzielni, których dochód wynosi lub przekracza 100% odpłatności za godzinę usługi zawierają umowę na wykonanie usług bezpośrednio ze Spółdzielnią.

Członkowie Spółdzielni, czyli opiekunki domowe, nie wprowadzają do środowisk objętych pomocą usługową wolontariuszy. Dzieje się tak z prostej przyczyny - spółdzielnia socjalna świadczy usługi dla ludzi starszych, chorych, niepełnosprawnych, które z powodu swoich dysfunkcji są nieufne, ostrożne i z reguły nie życzą sobie, aby wprowadzać do ich mieszkań obcych ludzi.

Pozyskiwanie klientów na pozostałe usługi, w tym m.in. związane ze sprzątnięciem mieszkań, należy do członków Spółdzielni, zaś ich odbiorcy po wykonaniu usługi wpłacają należność bezpośrednio do kasy „Pomocnej dłoni”.

Dochody

Spółdzielnia utrzymuje się ze sprzedaży usług opiekuńczych. Efektem umowy, którą podpisała z kierownikiem Ośrodka Pomocy Społecznej są konkretne dochody. Za każdą godzinę wykonywanej usługi spółdzielnia otrzymuje określoną w umowie kwotę. Dzisiaj jej członkowie nadal znajdują się na etapie pozyskiwania rynku usług. Obecnie nie wypracowują miesięcznej liczby godzin (pracują ok. 4 h dziennie, 19 h tygodniowo), co mogłoby wpłynąć na zwiększenie dochodów.

Dotychczasowe przychody Spółdzielni (styczeń-marzec 2006) pozwoliły na bieżące wypłaty wynagrodzeń jej członkom, regulowanie składek ZUS, należności za rachunki, związane z utrzymaniem pomieszczeń spółdzielni, a także pokrywanie kosztów dojazdów do podopiecznych.

Współpraca z samorządem i społecznością lokalną

Lokalne władze samorządowe dysponują wiedzą na temat działalności jaką prowadzi w gminie Spółdzielnia Socjalna i bez zbędnych przeszkód przekazały jej lokal. Kontakt z samorządem terytorialnym w początkach działalności „Pomocnej dłoni” dokonał się za pośrednictwem kierownika Centrum Integracji Społecznej.

Współpraca z jednostkami publicznymi w głównej mierze opiera się na kontaktach z Ośrodkiem Pomocy Społecznej, z którym Spółdzielnia od stycznia 2005 roku ma podpisaną umowę na świadczenie usług opiekuńczych.

Przejawem współpracy Spółdzielni z jednostką samorządową jest również wsparcie udzielane „Pomocnej dłoni” przez pracowników Centrum Integracji Społecznej, dzięki którym członkowie Spółdzielni krok po kroku poznawali zasady prowadzenia działalności spółdzielczej. Współpraca z CIS i OPS sprawia, że spółdzielnia socjalna „Pomocna Dłoń” jest rozpoznawana w środowisku lokalnym jako podmiot realizujący zadania z zakresu integracji społeczno-zawodowej. W momencie podpisywania umowy na świadczenie usług z dyrektorem Ośrodka Pomocy Społecznej w Bystrzycy Kłodzkiej Spółdzielnia miała 16 podopiecznych, w chwili obecnej ma ich 21.

Spółdzielnia „Pomocna dłoń” prowadzi usługi opiekuńcze dla osób starych i chorych. Mimo tego, że odbiorcy usług niezbyt chętnie wyrażają zgodę na wprowadzenie do ich środowisk wolontariuszy, w przyszłości Spółdzielnia zamierza korzystać z ich pomocy.

Przykład spółdzielni „Pomocna dłoń” pokazuje, że przewyżczenie wykluczania społecznego w środowisku lokalnym jest możliwe, a prywatne świadczenie usług na rzecz lokalnej społeczności może być instrumentem pogłębiania spójności społecznej.

Anna Filipczyk

Spółdzielnia Socjalna „Róża” w Sorkwicach

Początki

Spółdzielnia Socjalna „Róża” powstała w Sorkwicach w marcu 2005 roku, z inicjatywy Powiatowego Urzędu Pracy w Mragowie oraz Stowarzyszenia „WAMA-COOP” z Olsztyna. Wpis do Krajowego Rejestru Sądowego uzyskała w maju 2005 roku. Założycielki odbyły 2-etapowy kurs haftu artystycznego, zorganizowany dla byłych pracowników PGR-u przez PUP w Mragowie oraz Gospodarstwo Rolne w Sorkwicach. Spośród biorących w nim udział jedenastu osób 5 (długotrwale bezrobotnych) zdecydowało się zmienić swoje życie i spróbować swych sił tworząc spółdzielnię socjalną, która zajmuje się m.in. wyuczonym haftem artystycznym. Wówczas przyszłe członkinie założycielki odbyły szkolenia w zakresie marketingu i psychologii.

Etapy rejestracji spółdzielni:

- ✓ uchwalenie statutu Spółdzielni, Walne Zgromadzenie, powołanie spółdzielni i członków zarządu;
- ✓ rejestracja Spółdzielni w sądzie;
- ✓ uzyskanie numeru REGON;
- ✓ uzyskanie numeru NIP (płatnik VAT);
- ✓ zakupienie firmowej pieczętki;
- ✓ założenie konta bankowego spółdzielni;
- ✓ podpisanie z Powiatowym Urzędem Pracy (osoby bezrobotne) umowy o dotację na kwotę 7200 złotych z przeznaczeniem na zakup materiałów, nici, sprzętu komputerowego, maszyn do szycia, wyposażenia wnętrza).

Spółdzielnia Socjalna „Róża” otrzymała również dotację z Fundacji „Barka” i przeznaczyła ją na podstawowe opłaty, początkową księgowość, utworzenie sklepu internetowego z własnymi wyrobami (www.ss-roza.pl) i reklamę.

Celami Spółdzielni Socjalnej „Róża” są:

- ✓ pokazanie swej wartości
- ✓ stworzenie marki firmy
- ✓ rozszerzenie dotychczasowej działalności

- ✓ podnoszenie kwalifikacji pracowników
- ✓ wprowadzanie nowych technologii, podnoszenie jakości usług.

Działalność

Spółdzielnia „Róża” zajmuje się **haftem artystycznym**. Wśród oferowanych przez jej członkinie **wyrobów** znajdują się m.in.:

- ✓ sztandary
- ✓ godła
- ✓ herby
- ✓ proporczyki
- ✓ obrazy
- ✓ pocztówki
- ✓ serwety, obrusy
- ✓ wyroby szydełkowe.

Prace te wykonywane są różnymi **technikami**, m.in. haftem sztandarowym, malarskim, krzyżykowym, richelieu, Spółdzielnia proponuje również wyroby szydełkowe.

Wyroby Spółdzielni „Róża” przeznaczone są zarówno na **rynek krajowy** (urzędy, szkoły, stowarzyszenia, instytucje, obiekty hotelarskie oraz klienci indywidualni), jak i **rynk zagraniczne** (klienci indywidualni, stowarzyszenia).

Z uwagi na to, że powstają tu oryginalne wyroby ręcznego haftu artystycznego, praca wymaga od członkiń dużego nakładu czasu, nie tylko przeznaczanego na wykonanie pracy, ale też na pozyskanie klienta, który doceni rękodzieło. Pieniądze uzyskiwane ze sprzedaży umożliwiły regulowanie podstawowych należności i prowadzenie księgowości. Po roku działalności zauważalne są efekty prowadzonej akcji reklamowej, przede wszystkim w postaci dużych zamówień, a uzyskane w ten sposób pieniądze wystarczą zarówno na opłaty, jak i wynagrodzenia dla członkiń Spółdzielni.

Warto wspomnieć również o współpracy z parafią ewangelicko-augsburską w Sorkwicach, przede wszystkim z pastorem Krzysztofem Mutschmannem, który użyczył Spółdzielni lokal w Stacji Diakonijnej, gdzie znajduje się Galeria „Róży”.

Najważniejsze osiągnięcia Spółdzielni to:

- ✓ pomoc i zrozumienie urzędów i innych instytucji
- ✓ uśmiech i radość klientów z nabycia oferowanych wyrobów
- ✓ odzew ludzi z kraju, którym Spółdzielnia dała nadzieję i wskazała kierunek

- ✓ darmowa reklama medialna: TVP Regionalna, TVP Polonia, Radio Olsztyn, niemiecka rozgłośnia radiowa; prasa: „Gazeta Olsztyńska”, „Kurier Mrągowski”, „OZON”, „Super Express”, „Imperium TV”, „Polityka”, „Pani domu”, „Tina”
- ✓ „Róża” znana jest w kraju i poza jego granicami
- ✓ przetrwanie roku
- ✓ „Róża” pokazała co znaczy być początkującym przedsiębiorcą w polskich realiach, w regionie o najwyższej stopie bezrobocia.

Osobom, które są byłymi pracownikami PGR-ów ciężko uświadomić prosty mechanizm: „żeby mieć, trzeba dać”. A przecież to nie instytucja charytatywna, ale przedsiębiorstwo, o które trzeba dbać i niekiedy nawet ryzykować, by zyskać. Oczekują, że z chwilą wstąpienia do spółdzielni socjalnej będzie ona ich źródłem utrzymania, czekają „na gotowe” i żyją dniem dzisiejszym zamiast próbować bardziej aktywnie zaplanować swoją przyszłość.

Autorka, wybrana na stanowisko prezesa jako najmłodsza spośród założycieli spółdzielni, pokonała wszelkie przeszkody czyhające na początkującego przedsiębiorcę. Spółdzielcą została z przypadku i z pomocą innych, a niekiedy licząc wyłącznie na siebie stawiała czoła wszystkim przeciwnościom.

Aneks

Ustawa o spółdzielniach socjalnych - wprowadzenie

Ustawa o spółdzielniach socjalnych jest jednym z elementów polityki rządu zmierzającej do ograniczenia zjawiska marginalizacji i wykluczenia społecznego oraz osiągnięcia jak największej spójności i najpełniejszej integracji społecznej. Model spółdzielczości socjalnej realizuje cele walki z wykluczeniem społecznym zawarte w *Narodowej Strategii Integracji Społecznej dla Polski*. Jednym z celów określonych w *Krajowym Planie Działania na rzecz Integracji Społecznej*, przyjętym przez Radę Ministrów 21 września 2004 roku, jest rozwój spółdzielczości socjalnej. Priorytet 3 *Krajowego Planu Działania na rzecz Integracji Społecznej*, w działaniu 3.2, poświęconym ekonomii społecznej, dotyczy zatrudnienia socjalnego i spółdzielni socjalnych.

Spółdzielczość socjalna nie tylko wpisuje się w politykę walki z wykluczeniem społecznym, ale też jest istotnym elementem ruchu spółdzielczego. Ustawa ma na celu wsparcie istniejącego systemu zatrudnienia socjalnego i stworzenie nowych możliwości znalezienia pracy i powrotu na rynek pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Realizuje zasadę „praca zamiast zasiłku”, wprowadzając dla tych właśnie osób skuteczny mechanizm aktywizacji oraz reintegracji zawodowej. Określa zasady zakładania, prowadzenia działalności, łączenia oraz likwidacji spółdzielni socjalnych. Zgodnie z ustawą przedmiotem działalności spółdzielni socjalnej jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków, na rzecz ich społecznej i zawodowej reintegracji. Sejm uchwalił ustawę **na 14. posiedzeniu w dniu 24 marca 2006 roku**. Do Senatu została przekazana **w dniu 28 marca 2006 roku**. Ostateczny tekst ustawy został przyjęty **w dniu 27 kwietnia 2006 roku**.

Spółdzielnie socjalne zostały wprowadzone do prawa spółdzielczego przez *Ustawę o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* z dnia 20 kwietnia 2004 roku, nowelizującą ustawę z dnia 12 września 1982 roku - *Prawo spółdzielcze*. Dokonano tego przez dodanie działu V w tytule II części I, poświęconego spółdzielniom socjalnym. Spółdzielnię socjalną mogą utworzyć osoby bezrobotne, niepełnosprawne oraz osoby wskazane w *Ustawie o zatrudnieniu socjalnym* z dnia 13 czerwca 2003 roku, tj.:

- ✓ osoby bezdomne, realizujące indywidualny program wychodzenia z bezdomności, wskazany w przepisach o pomocy społecznej,
- ✓ osoby uzależnione od alkoholu, po zakończeniu programu psychoterapii w zakładzie leczenia odwykowego,
- ✓ osoby uzależnione od narkotyków lub innych środków odurzających, po zakończeniu programu terapeutycznego w zakładzie opieki zdrowotnej,

- ✓ osoby chore psychicznie, w rozumieniu przepisów o ochronie zdrowia psychicznego,
- ✓ osoby zwalniane z zakładów karnych, mające trudności w integracji ze środowiskiem, w rozumieniu przepisów o pomocy społecznej.

Liczba członków spółdzielni socjalnej nie może być mniejsza niż pięć i nie większa niż pięćdziesiąt.

Wspomniana już *Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* wprowadziła mechanizm, zgodnie z którym osoby bezrobotne zamierzające założyć spółdzielnię socjalną, mogą na ten cel otrzymać wsparcie finansowe z Funduszu Pracy w wysokości do 300% przeciętnego wynagrodzenia. Ponadto, także osoby bezrobotne zamierzające przystąpić do istniejącej już spółdzielni socjalnej mogą liczyć na pomoc tego samego Funduszu, która może wynieść do 200% przeciętnego wynagrodzenia.

Ministerstwo Polityki Społecznej w roku 2004 utworzyło 5 Regionalnych Funduszy Ekonomii Społecznej, które przekazywały dotacje w wysokości 15 000 zł na rozpoczęcie działalności przez spółdzielnie socjalne oraz prowadziły działalność promocyjno-szkoleniową.

Z danych uzyskanych z Krajowego Rejestru Sądowego wynika, że na koniec 2005 roku zostało zarejestrowanych 39 spółdzielni socjalnych. Dotychczasowy poziom zainteresowania instytucją spółdzielni socjalnej wskazuje, że forma ta z pewnością - pomimo licznych trudności - będzie się rozwijać.

USTAWA

z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych¹

Art. 1.

1. Ustawa określa zasady zakładania, prowadzenia działalności, łączenia oraz likwidacji spółdzielni socjalnej.
2. W sprawach nieuregulowanych w niniejszej ustawie do spółdzielni socjalnej stosuje się przepisy ustawy z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze (Dz. U. z 2003 r. Nr 188, poz. 1848, z 2004 r. Nr 99, poz. 1001 oraz z 2005 r. Nr 122, poz. 1024).

Art. 2.

1. Przedmiotem działalności spółdzielni socjalnej jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków.
2. Spółdzielnia socjalna działa na rzecz:
 - 1) społecznej reintegracji jej członków przez co należy rozumieć działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu,
 - 2) zawodowej reintegracji jej członków przez co należy rozumieć działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy
- a działania te nie są wykonywane w ramach prowadzonej przez spółdzielnię socjalną działalności gospodarczej.
3. Spółdzielnia socjalna może prowadzić działalność społeczną i oświatowo-kulturalną na rzecz swoich członków oraz ich środowiska lokalnego, a także działalność społecznie użyteczną w sferze zadań publicznych określonych w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. Nr 96, poz. 873, z późn. zm.²).

Art. 3.

Nazwa spółdzielni zawiera oznaczenie „Spółdzielnia Socjalna”.

¹ Niniejszą ustawą zmienia się ustawy: ustawę z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze, ustawę z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawę z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, ustawę z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, ustawę z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym oraz ustawę z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.

² Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2004 r. Nr 64, poz. 593, Nr 116, poz. 1203 i Nr 210, poz. 2135 oraz z 2005 r. Nr 155, poz. 1298, Nr 169, poz. 1420, Nr 175, poz. 1462 i Nr 249, poz. 2104.

Art. 4.

Spółdzielnię socjalną mogą założyć:

- 1) osoby bezrobotne, w rozumieniu art. 2 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. Nr 99, poz. 1001, z późn. zm.³),
- 2) osoby, o których mowa w art. 1 ust. 2 pkt 1-4, 6 i 7 ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym (Dz.U. Nr 122, poz. 1143, z późn. zm.⁴),
- 3) osoby niepełnosprawne, w rozumieniu ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz. U. Nr 123, poz. 776, z późn. zm.⁵)
– posiadające pełną zdolność do czynności prawnych.

Art. 5.

1. Liczba założycieli spółdzielni socjalnej nie może być mniejsza niż pięć.
2. Spółdzielnia socjalna liczy nie mniej niż pięciu i nie więcej niż pięćdziesięciu członków, z zastrzeżeniem ust. 3.
3. Spółdzielnia socjalna, która powstała w wyniku przekształcenia spółdzielni inwalidów lub spółdzielni niewidomych może liczyć więcej niż pięćdziesięciu członków.
4. Członkostwo w spółdzielni socjalnej mogą nabyć osoby, o których mowa w art. 4, także posiadające ograniczoną zdolność do czynności prawnych.
5. Członkostwo w spółdzielni socjalnej mogą nabyć także inne osoby niż wskazane w art. 4, jeżeli ich praca na rzecz spółdzielni socjalnej wymaga szczególnych kwalifikacji, których nie posiadają pozostali członkowie tej spółdzielni.
6. Liczba osób, o których mowa w ust. 5, nie może być większa niż 20% ogólnej liczby członków spółdzielni socjalnej. Przekroczenie tego limitu, trwające nieprzerwanie przez okres 3 miesięcy, stanowi podstawę do postawienia spółdzielni socjalnej w stan likwidacji.
7. O ile statut spółdzielni nie stanowi inaczej, członkostwo w spółdzielni socjalnej mogą nabyć organizacje pozarządowe w rozumieniu przepisów o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz gminne osoby prawne, których statutowym zadaniem jest działanie na rzecz reintegracji społecznej i zawodowej mieszkańców gminy. W takim przypadku art. 182 § 1 ustawy - Prawo spółdzielcze nie stosuje się.

³ Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2004 r. Nr 273, poz. 2703 oraz z 2005 r. Nr 64, poz. 565, Nr 94, poz. 788, Nr 164, poz. 1366 i Nr 175, poz. 1462.

⁴ Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2004 r. Nr 69, poz. 624 i Nr 99, poz. 1001 oraz z 2005 r. Nr 164, poz. 1366, Nr 175, poz. 1462 i Nr 267, poz. 2257.

⁵ Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 1997 r. Nr 160, poz. 1082, z 1998 r. Nr 99, poz. 628, Nr 106, poz. 668, Nr 137, poz. 887, Nr 156, poz. 1019 i Nr 162, poz. 1118 i 1126, z 1999 r. Nr 49, poz. 486, Nr 90, poz. 1001, Nr 95, poz. 1101 i Nr 111, poz. 1280, z 2000 r. Nr 48, poz. 550 i Nr 119, poz. 1249, z 2001 r. Nr 39, poz. 459, Nr 100, poz. 1080, Nr 125, poz. 1368, Nr 129, poz. 1444 i Nr 154, poz. 1792 i 1800, z 2002 r. Nr 169, poz. 1387, Nr 200, poz. 1679 i 1683 i Nr 241, poz. 2074, z 2003 r. Nr 7, poz. 79, Nr 90, poz. 844, Nr 223, poz. 2217 i Nr 228, poz. 2262, z 2004 r. Nr 96, poz. 959, Nr 99, poz. 1001 i Nr 240, poz. 2407 oraz z 2005 r. Nr 44, poz. 422, Nr 132, poz. 1110, Nr 163, poz. 1362, Nr 164, poz. 1366 i Nr 167, poz. 1398.

Art. 6.

1. Do wniosku o wpis spółdzielni socjalnej do Krajowego Rejestru Sądowego dołącza się:
 - 1) zaświadczenie powiatowego urzędu pracy potwierdzające posiadanie statusu osoby bezrobotnej;
 - 2) zaświadczenie potwierdzające spełnienie przez osoby zamierzające założyć spółdzielnię socjalną warunków, o których mowa w art. 4 pkt 2, lub
 - 3) orzeczenie o stopniu niepełnosprawności osoby zamierzającej założyć spółdzielnię socjalną.
2. Minister właściwy do spraw zabezpieczenia społecznego określi, w drodze rozporządzenia, wzory zaświadczeń, o których mowa w ust. 1 pkt 2, mając na względzie ich ujednoczenie oraz przydatność dla postępowania przed sądem rejestrowym.
3. Spółdzielnia socjalna nie uiszcza opłaty sądowej od wniosku o wpis tej spółdzielni do Krajowego Rejestru Sądowego oraz nie uiszcza opłaty za ogłoszenie tego wpisu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Art. 7.

1. W spółdzielni socjalnej wybiera się radę nadzorczą.
2. W spółdzielni socjalnej, w której liczba członków nie przekracza piętnastu, nie wybiera się rady nadzorczej, a jej zadania wykonuje walne zgromadzenie. W takim przypadku prawo kontroli działalności spółdzielni socjalnej przysługuje każdemu członkowi.

Art. 8.

1. Statutowa działalność spółdzielni socjalnej w części obejmującej działalność w zakresie społecznej i zawodowej reintegracji oraz działalność, o której mowa w art. 2 ust. 3, nie jest działalnością gospodarczą w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 173, poz. 1807, z późn. zm.⁶) i może być prowadzona jako statutowa działalność odpłatna.
2. Do statutowej działalności odpłatnej stosuje się odpowiednio przepisy ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

Art. 9.

Prowadzenie przez spółdzielnie socjalne statutowej działalności odpłatnej wymaga rachunkowego wyodrębnienia tych form działalności w stopniu umożliwiającym określenie przychodów, kosztów i wyników, z uwzględnieniem przepisów o rachunkowości.

⁶ Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2004 r. Nr 281, poz. 2777, z 2005 r. Nr 33, poz. 289, Nr 94, poz. 788, Nr 143, poz. 1199, Nr 175, poz. 1450, Nr 177, poz. 1468, Nr 178, poz. 1480, Nr 179, poz. 1485, Nr 180, poz. 1494, Nr 183, poz. 1538 oraz z 2006 r. Nr 17, poz. 127.

Art. 10.

1. Nadwyżka bilansowa podlega podziałowi na podstawie uchwały walnego zgromadzenia i jest przeznaczana na:

- 1) zwiększenie funduszu zasobowego – nie mniej niż 40%;
- 2) cele, o których mowa w art. 2 ust. 2 i 3 – nie mniej niż 40%;
- 3) fundusz inwestycyjny.

2. Nadwyżka bilansowa nie może podlegać podziałowi pomiędzy członków spółdzielni socjalnej, w szczególności nie może być przeznaczona na zwiększenie funduszu udziałowego, jak również nie może być przeznaczona na oprocentowanie udziałów.

Art. 11.

Spółdzielnia socjalna może tworzyć inne fundusze własne przewidziane w przepisach ustawy z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze lub w statucie.

Art. 12.

1. Stosunek pracy między spółdzielnią socjalną a jej członkiem nawiązuje się na podstawie spółdzielczej umowy o pracę.

2. Prawo do wynagrodzenia przysługujące członkowi spółdzielni socjalnej nie obejmuje prawa do udziału w nadwyżce bilansowej.

3. Przepisy art. 17 ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym stosuje się również do osób, o których mowa w art. 4 i art. 5 ust. 4, z wyjątkiem osób, które nabyły członkostwo w spółdzielni socjalnej w trybie art. 29.

Art. 13.

1. Osoby skazane na karę ograniczenia wolności mogą wykonywać pracę w spółdzielni socjalnej zgodnie z przepisami ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny wykonawczy (Dz. U. Nr 90, poz. 557, z późn. zm.⁷).

2. Osoby, o których mowa w ust. 1, nie mogą być członkami spółdzielni socjalnej.

⁷ Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 1997 r. Nr 160, poz. 1083, z 1999 r. Nr 83, poz. 931, z 2000 r. Nr 60, poz. 701, Nr 120, poz. 1268 i Nr 122, poz. 1318, z 2001 r. Nr 98, poz. 1071, Nr 111, poz. 1194 i Nr 151, poz. 1686, z 2002 r. Nr 74, poz. 676, Nr 121, poz. 1033 i Nr 200, poz. 1679, z 2003 r. Nr 111, poz. 1061, Nr 142, poz. 1380 i Nr 179, poz. 1750, z 2004 r. Nr 93, poz. 889 i 891, Nr 210, poz. 2135, Nr 240, poz. 2405, Nr 243, poz. 2426 i Nr 273, poz. 2703 oraz z 2005 r. Nr 163, poz. 1363 i Nr 178, poz. 1479.

Art. 14.

Wolontariusze mogą wykonywać świadczenia na rzecz spółdzielni socjalnej odpowiadające świadczeniu pracy, na zasadach określonych w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

Art. 15.

1. Wsparcie, o którym mowa w art. 6 ust. 3, art. 12 ust. 3 niniejszej ustawy, jest udzielane jako pomoc de minimis zgodnie z rozporządzeniem Komisji (WE) nr 69/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie zastosowania art. 87 i 88 Traktatu WE w odniesieniu do pomocy w ramach zasady de minimis (Dz. Urz. WE L 10 z 13.01.2001).

2. Zaświadczenie o udzieleniu wsparcia, o którym mowa w ust. 1, wydaje się na zasadach określonych w ustawie z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. Nr 123, poz. 1291).

3. Zaświadczenie o udzieleniu wsparcia wydają:

- 1) sąd rejonowy właściwy ze względu na miejsce dokonania wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego – w przypadku, o którym mowa w art. 6 ust. 3;
- 2) starosta – w przypadku, o którym mowa w art. 12 ust. 3.

Art. 16.

Spółdzielnia socjalna może łączyć się wyłącznie z inną spółdzielnią socjalną.

Art. 17.

1. Spółdzielnia socjalna może podzielić się na podstawie uchwały walnego zgromadzenia, podjętej większością 2/3 głosów.

2. W wyniku podziału mogą być utworzone wyłącznie spółdzielnie socjalne.

Art. 18.

Spółdzielnia socjalna przechodzi w stan likwidacji w przypadkach określonych w art. 113 § 1 pkt 1 i 3 ustawy z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze, a ponadto w przypadku:

- 1) zaprzestania używania w nazwie oznaczenia „Spółdzielnia Socjalna”;
- 2) zmniejszenia się liczby członków poniżej pięciu lub zwiększenia powyżej pięćdziesięciu, z zastrzeżeniem art. 5 ust. 3;
- 3) przekroczenia limitu, o którym mowa w art. 5 ust. 6;
- 4) naruszenia zasad podziału nadwyżki bilansowej określonych w art. 10.

Art. 19.

W przypadku likwidacji spółdzielni socjalnej środki pozostające po spłaceniu zobowiązań, złożeniu do depozytu stosownych sum zabezpieczających należności sporne lub niewymagalne i po wydzieleniu kwot przeznaczonych na wypłaty udziałów, dzieli się między jej członków, jednak nie więcej niż 20% środków, w pozostałej części przekazuje się na Fundusz Pracy.

Art. 20.

Rada Ministrów przedstawi Sejmowi Rzeczypospolitej Polskiej w terminie do dnia 30 czerwca 2008 r. sprawozdanie z działania ustawy za okres od dnia jej wejścia w życie do dnia 31 grudnia 2007.

Art. 21.

W ustawie z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze (Dz. U. z 2003 r. Nr 188, poz. 1848, z 2004 r. Nr 99, poz. 1001 oraz z 2005 r. Nr 122, poz. 1024) wprowadza się następujące zmiany:

- 1) w art. 6 § 2 otrzymuje brzmienie: „§ 2. Liczba założycieli spółdzielni nie może być mniejsza od dziesięciu, jeżeli założycielami są osoby fizyczne, i trzech, jeżeli założycielami są osoby prawne. W spółdzielniach produkcji rolnej liczba założycieli – osób fizycznych nie może być mniejsza od pięciu.”;
- 2) w art. 15 § 1 otrzymuje brzmienie: „§ 1. Spółdzielnia liczy co najmniej dziesięciu członków, a spółdzielnia produkcji rolnej co najmniej pięciu członków, o ile statut nie wymaga liczby większej.”;
- 3) w części I „Spółdzielnie”:
 - a) tytuł II otrzymuje brzmienie: „Przepisy szczególne dla spółdzielni produkcji rolnej, spółdzielni kółek rolniczych i spółdzielni pracy”;
 - b) w tytule II uchyla się dział V.

Art. 22.

W ustawie z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654, z późn. zm.⁸) w art. 17 ust. 1 w pkt 42 kropkę zastępuje się

⁸ Zmiany tekstu jednolitego wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654, Nr 60, poz. 700 i 703, Nr 86, poz. 958, Nr 103, poz. 1100, Nr 117, poz. 1228, Nr 122, poz. 1315 i 1324, z 2001 r. Nr 106, poz. 1150, Nr 110, poz. 1190, Nr 125, poz. 1363, z 2002 r. Nr 25, poz. 253, Nr 74, poz. 676, Nr 93, poz. 820, Nr 141, poz. 1179, Nr 169, poz. 1384, Nr 199, poz. 1672, Nr 200, poz. 1684, Nr 230, poz. 1922, 2003 r. Nr 7, poz. 79, Nr 45, poz. 391, Nr 96, poz. 874, Nr 137, poz. 1302, Nr 180, poz. 1759, Nr 202, poz. 1957, Nr 217, poz. 2124, Nr 223, poz. 2218, z 2004 r. Nr 6, poz. 39, Nr 29, poz. 257, Nr 54, poz. 535, Nr 93, poz. 894, Nr 116, poz. 1203, Nr 121, poz. 1262, Nr 123, poz. 1291, Nr 146, poz. 1546, Nr 171, poz. 1800, Nr 210, poz. 2135, Nr 254, poz. 2533, z 2005 r. Nr 25, poz. 202, Nr 57, poz. 491, Nr 78, poz. 684, Nr 143, poz. 1199, Nr 155, poz. 1298, Nr 169, poz. 1419 i 1420, Nr 179, poz. 1484, Nr 180, poz. 1495 i Nr 183, poz. 1538.

przecinkiem i dodaje się pkt 43 w brzmieniu: „43) dochody spółdzielni socjalnej wydatkowane w roku podatkowym na cele, o których mowa w art. 2 ust. 2 ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz. U. Nr ..., poz. ...) na zasadach określonych w tej ustawie, w części nie zaliczonej do kosztów uzyskania przychodów.”.

Art. 23.

W ustawie z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych (Dz.U. Nr 123, poz. 776, z późn. zm.⁹) w art. 28 dodaje się ust. 1a w brzmieniu: „1a. Spółdzielnia socjalna, powstała w wyniku przekształcenia spółdzielni inwalidów lub spółdzielni niewidomych mającej status pracodawcy prowadzącego zakład pracy chronionej, uzyskuje status pracodawcy prowadzącego zakład pracy chronionej, jeżeli wystąpi z wnioskiem o nadanie takiego statusu w terminie 3 miesięcy od daty wpisu tej spółdzielni do Krajowego Rejestru Sądowego.”.

Art. 24.

W ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. Nr 96, poz. 873, z późn. zm.¹⁰) w art. 11 ust. 3 otrzymuje brzmienie: „3. W otwartym konkursie ofert, o którym mowa w ust. 2, uczestniczą organizacje pozarządowe, podmioty wymienione w art. 3 ust. 3, spółdzielnie socjalne oraz jednostki organizacyjne podległe organom administracji publicznej lub przez nie nadzorowane.”.

Art. 25.

W ustawie z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym (Dz. U. Nr 122, poz. 1143, z późn. zm.¹¹) w art. 16 w ust. 1 pkt 2 otrzymuje brzmienie: „2) uczestnicy mogą podjąć wspólną działalność gospodarczą w formie spółdzielni socjalnej na zasadach określonych w przepisach o spółdzielniach socjalnych.”.

⁹ Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 1997 r. Nr 160, poz. 1082, z 1998 r. Nr 99, poz. 628, Nr 106, poz. 668, Nr 137, poz. 887, Nr 156, poz. 1019, Nr 162, poz. 1118 i poz. 1126, z 1999 r. Nr 49, poz. 486, Nr 90, poz. 1001, Nr 95, poz. 1101, Nr 111, poz. 1280, z 2000 r. Nr 48, poz. 550, Nr 119, poz. 1249, z 2001 r. Nr 39, poz. 459, Nr 100, poz. 1080, Nr 125, poz. 1368, Nr 129, poz. 1444, Nr 154, poz. 1792 i 1800, z 2002 r. Nr 169, poz. 1387, Nr 200, poz. 1679 i 1683, Nr 241, poz. 2074, z 2003 r. Nr 7, poz. 79, Nr 90, poz. 844, Nr 223, poz. 2217, Nr 228, poz. 2262, z 2004 r. Nr 96, poz. 959, Nr 99, poz. 1001, Nr 240, poz. 2407, z 2005 r. Nr 44, poz. 422, Nr 132, poz. 1110, Nr 163, poz. 1362, Nr 164, poz. 1366, Nr 167, poz. 1398.

¹⁰ Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2004 r. Nr 64, poz. 593, Nr 116, poz. 1203 i Nr 210, poz. 2135 oraz z 2005 r. Nr 155, poz. 1298, Nr 169, poz. 1420, Nr 175, poz. 1462 i Nr 249, poz. 2104.

¹¹ Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2004 r. Nr 69, poz. 624 i Nr 99, poz. 1001 oraz z 2005 r. Nr 164, poz. 1366, Nr 175, poz. 1462 i Nr 167, poz. 2257.

Art. 26.

W ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. Nr 99, poz. 1001, z późn. zm.¹²) w art. 106 ust. 2 otrzymuje brzmienie: „2. Przychodami Funduszu Pracy są również opłaty, wpłaty, kary pieniężne i grzywny, o których mowa w art. 115 i art. 119-124, kary pieniężne nakładane na podstawie przepisów o pomocy społecznej, a także środki pieniężne, przekazywane do Funduszu Pracy na podstawie art. 19 ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz. U. Nr ..., poz. ...).”.

Art. 27.

1. Spółdzielnie istniejące w dniu wejścia w życie ustawy i działające na podstawie przepisów części I tytułu II działu V ustawy z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze dokonają zmian swoich statutów stosownie do wymagań niniejszej ustawy i w trybie przewidzianym w tej ustawie. Zgłoszenia do rejestru tych zmian spółdzielnie dokonają najpóźniej w ciągu 9 miesięcy od dnia wejścia w życie ustawy.
2. Do czasu zarejestrowania zmian statutów postanowienia dotychczasowych statutów pozostają w mocy.
3. Spółdzielnie, o których mowa w ust. 1, nie uiszczają opłat sądowych od wniosku o wpis zmian swoich statutów do Krajowego Rejestru Sądowego oraz nie uiszczają opłaty za ogłoszenie tego wpisu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym.

Art. 28.

Przepisy wykonawcze wydane na podstawie art. 203a § 7 ustawy z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze, zachowują moc do dnia wejścia w życie rozporządzenia, o którym mowa w art. 6 ust. 2 niniejszej ustawy, nie dłużej jednak niż 6 miesięcy od dnia wejścia w życie ustawy.

Art. 29.

1. Spółdzielnia inwalidów lub spółdzielnia niewidomych, która w dniu wejścia w życie niniejszej ustawy posiadała osobowość prawną, może przekształcić się w spółdzielnię socjalną na podstawie uchwały walnego zgromadzenia o:
 - 1) przekształceniu w spółdzielnię socjalną lub
 - 2) wyodrębnieniu części spółdzielni i przekształceniu tej części w spółdzielnię socjalną.
2. Do przekształcenia, o którym mowa:
 - 1) w ust. 1 pkt 1, stosuje się odpowiednio przepisy o łączeniu się spółdzielni;
 - 2) w ust. 1 pkt 2, stosuje się odpowiednio przepisy o podziale spółdzielni.

¹² Zmiany wymienionej ustawy zostały ogłoszone w Dz. U. z 2004 r. Nr 273, poz. 2703 oraz z 2005 r. Nr 64, poz. 565, Nr 94, poz. 788, Nr 164, poz. 1366 i Nr 175, poz. 1462.

3. Spółdzielni socjalnej powstałej w wyniku przekształcenia, o którym mowa w ust. 1 pkt 1, przysługują wszystkie prawa i obowiązki, które przysługiwały przekształcanej spółdzielni inwalidów lub spółdzielni niewidomych.

4. Spółdzielni socjalnej powstałej w wyniku przekształcenia, o którym mowa w ust. 1 pkt 2, przysługują wszystkie składniki majątkowe oraz prawa i obowiązki wynikające z planu podziału spółdzielni inwalidów lub spółdzielni niewidomych, o którym mowa w art. 111 ustawy z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze.

Art. 30.

Ustawa wchodzi w życie po upływie 30 dni od dnia ogłoszenia.

MARSZAŁEK SEJMU

/-/ Marek Jurek

