

Anna Forin

Mariola Misztak-Kowalska

# Rozwój Przedsiębiorstw Ekonomii Społecznej (PES)

## Metody wsparcia



## Streszczenie

Rozwój Przedsiębiorstw Ekonomii Społecznej (PES) – metody wsparcia to tekst pokazujący funkcjonowanie programów wsparcia rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, zarówno instrumentów oraz zasad ich udzielania, jak i struktur instytucjonalnych niezbędnych do ich wdrażania. Począwszy od opisów metod wspierania rozwoju przedsiębiorstw w Polsce, tych obecnych i tych planowanych na najbliższą przyszłość, poprzez przegląd dotychczas działającej instytucjonalnej infrastruktury wsparcia MSP, na przykładzie sieci organizacji, aż po możliwe do zastosowania formy, zasady i struktury wspierania rozwoju PES, autorki starały się w maksymalnie prosty i czytelny, czasami wręcz schematyczny, sposób przybliżyć tematykę wspierania przedsiębiorczości, a także podzielić się swoimi doświadczeniami i przemyśleniami, które ze względu na różnorodność organizacji, z którymi współpracowały, mogą okazać się przydatne także w realizacji projektów związanych z rozwojem przedsiębiorstw ekonomii społecznej w Polsce.

## O autorkach

Mariola Misztak-Kowalska, dyrektor Zespołu Instytucjonalnego Systemu Wsparcia w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości; od 1995 roku zaangażowana w przygotowywanie i monitorowanie projektów realizowanych przez organizacje otoczenia biznesu oraz projektów skierowanych do tych organizacji; brała udział w tworzeniu Krajowego Systemu Usług (KSU) w Polsce oraz w opracowywaniu i konsultowaniu działań realizowanych w ramach programów operacyjnych Funduszy Strukturalnych.

Anna Forin, kierownik Sekcji Rozwoju Systemu (KSU), Zespół Instytucjonalnego Systemu Wsparcia, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości; zajmuje się koordynacją budowy i rozwoju sieci ok. 200 organizacji pozarządowych świadczących usługi doradcze, szkoleniowe, informacyjne i finansowe w ramach KSU dla MSP.

# Spis treści

<b>1. Wstęp</b>	<b>4</b>
<b>2. Metody wspierania rozwoju przedsiębiorstw w Polsce</b>	<b>5</b>
2.1. Charakterystyka stanu obecnego: dostępne instrumenty i zasady finansowania	5
2.1.2. Plany na przyszłość: planowane instrumenty wsparcia oraz zasady finansowania	6
<b>3. Infrastruktura wsparcia przedsiębiorstw</b>	<b>7</b>
3.1. Przegląd obecnie działających organizacji wspierających MSP i ich sieci – na przykładzie 10-letnich doświadczeń funkcjonowania KSU	7
3.2. Zakres działań organizacji KSU w obszarze ekonomii społecznej	9
<b>4. Wspieranie rozwoju PES</b>	<b>12</b>
4.1. Możliwe formy wsparcia	12
4.2. Budowa infrastruktury wsparcia PES	13
4.3. Modelowa organizacja wspierająca PES	14
<b>5. Podsumowanie i wnioski</b>	<b>16</b>

---

# 1.

## Wstęp

Prezentujemy Państwu fragment raportu otwarcia na temat rozwoju przedsiębiorstw ekonomii społecznej w Polsce, w którym skoncentrowaliśmy się na zagadnieniach związanych z metodami wsparcia PES.

Niniejsze opracowanie zostało podzielone na kilka części, z których każda daje jego czytelnikom pogląd na funkcjonowanie programów wsparcia rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, zarówno instrumentów oraz zasad ich udzielania, jak i struktur instytucjonalnych niezbędnych do ich wdrażania. Począwszy od opisów metod wspierania rozwoju przedsiębiorstw w Polsce, tych obecnych i tych planowanych na najbliższą przyszłość, poprzez przegląd dotychczas działającej instytucjonalnej infrastruktury wsparcia MSP, na przykładzie sieci organizacji, do możliwych do zastosowania form, zasad i struktur wspierania rozwoju PES, autorki starały się w maksymalnie prosty i czytelny, czasami wręcz schematyczny, sposób przybliżyć tematykę wspierania przedsiębiorczości, i podzielić się swoimi doświadczeniami i przemyśleniami, które ze względu na różnorodność organizacji, z którymi współpracowały, mogą okazać się przydatne także w realizacji projektu dotyczącego rozwoju przedsiębiorstw ekonomii społecznej w Polsce.

Mamy nadzieję, że zawarte w tej części raportu otwarcia doświadczenia z wieloletniej współpracy z organizacjami wspierającymi rozwój przedsiębiorczości w Polsce, jak i z wdrażania programów pomocowych – na ich rzecz i bezpośrednio dla przedsiębiorców, będą pomocne w prowadzeniu dalszych działań projektowych, informacyjnych i badawczych, a także pozwolą Państwu wykorzystać je podczas programowania przyszłych działań na rzecz rozwoju PES.

# 2.

## Metody wspierania rozwoju przedsiębiorstw w Polsce

### 2.1. Charakterystyka stanu obecnego: dostępne instrumenty i zasady finansowania

Już od kilku lat w Polsce dla przedsiębiorstw (przede wszystkim z sektora MSP) dostępny jest szeroki wachlarz instrumentów wspierających. Do najważniejszych należy zaliczyć:

- dotacje na inwestycje, gdzie przedsiębiorca otrzymuje od 25 do 50% wartości inwestycji w formie bezzwrotnej dotacji,
- dotacje na dofinansowanie (zwykle 50%) usług doradczych o bardzo szerokim zakresie, gdyż nakierowanych na rozwój przedsiębiorcy, zgodnie z jego własnym bądź opracowanym wspólnie z doradcą planem rozwoju,
- bezpłatne usługi informacyjne, zarówno z zakresu wszelkich aspektów prowadzenia działalności gospodarczej, jak i zasad oraz możliwości uzyskiwania zewnętrznych środków finansowych, przy czym dotyczy to zarówno środków bezzwrotnych w formie dotacji, jak i kredytów oraz pożyczek,
- sukcesywnie rozwijany dostęp do pożyczek oferowanych przez Fundusze Pożyczkowe oraz poręczeń kredytów czy pożyczek oferowanych przez Fundusze Poręczeniowe,
- możliwość udziału kadry zarządzającej i pracowników w dofinansowanych (80%) i bezpłatnych szkoleniach, przy czym oferta dotyczy szerokiego wachlarza szkoleń zawodowych oraz tych z zakresu zarządzania, finansów, prawa, językowych itp.

Programy finansujące to wsparcie mają różny charakter. Są krajowe lub regionalne (te drugie nie zawsze są dostępne we wszystkich województwach). Z punktu widzenia przedsiębiorcy większość instrumentów jest dostępna w regionie. Nawet jeśli np. wnioski są oceniane a umowy podpisywane w Warszawie, to przedsiębiorca uzyskuje wszelkie informa-

cje, składa wniosek oraz kontaktuje się w sprawie rozliczenia dotacji z instytucją umiejscowioną w regionie działania przedsiębiorcy. W większości programów występują ograniczenia kwotowe co do minimalnej i maksymalnej kwoty dotacji. Ograniczony jest również procent dofinansowania kosztów projektu.

Większość instrumentów wsparcia dla przedsiębiorców zaprogramowana jest w ten sposób, że to przedsiębiorca składa wniosek o dotację, następnie realizuje inwestycję i/lub projekt doradczy, płaci dostawcy czy wykonawcy. A następnie (pod warunkiem, że wcześniej dotacja została mu udzielona) składa wniosek o wypłatę dotacji i otrzymuje pieniądze na swoje konto. Zwykle jest to refundacja (realizowana od 3 do 6 miesięcy po zapłaceniu za inwestycję czy usługę). Niektóre programy przewidują zaliczkę do 30% wartości udzielonej dotacji.

Inny mechanizm wsparcia zastosowany jest przy usługach informacyjnych. Przedsiębiorca może tu korzystać z bezpłatnej pomocy, gdyż podmiot świadczący takie usługi (zwykle organizacja działająca nie dla zysku) otrzymuje dotację pokrywającą koszt wyświadczenia usługi. Podobnie jest w przypadku funduszy pożyczkowych oraz poręczeniowych. To instytucja prowadząca fundusz otrzymuje wsparcie na dokapitalizowanie funduszu, a w niektórych programach fundusze mogą otrzymać również dotacje na częściowe pokrycie kosztów związanych z obsługą klienta.

Subsydiowanie szkoleń pracowników dostępne jest w obydwu wcześniej opisanych formach. Jednak organizacje czy firmy, które prowadzą szkolenia z określonej tematyki, częściej wybierane są w konkursie. One też dostają dotacje na realizację tych szkoleń, przy czym pokrywane jest od 50 do 80% kosztów, pod warunkiem jednakże, że pozostałe 20 do 50% zapłaci przedsiębiorca. Czasami zdarzają się jeszcze programy, w których przedsiębiorca szkoli się w dowolnej firmie, a następnie (o ile zarówno przedsiębiorca, jak i szko-

lenie spełniają określone w programie warunki) po przedstawieniu opłaconej faktury i dowodu uczestnictwa w szkoleniu otrzymuje zwrot części poniesionych kosztów.

Warto podkreślić, że projektując sposób finansowania określonego instrumentu oraz system wdrażania programów pomocowych należy bezwzględnie wziąć pod uwagę czaso- i kosztocłonność ubiegania się o dotację, jak również czaso- i kosztocłonność monitorowania dotacji już udzielonych. Zatem różne sposoby finansowania powinny być dobrane odpowiednio do różnych rodzajów wsparcia, a przede wszystkim do jego wielkości.

### **2.1.2. Plany na przyszłość: planowane instrumenty wsparcia oraz zasady finansowania**

W kolejnej perspektywie finansowej przewidziane są podobne instrumenty wsparcia przedsiębiorców jak te, które dostępne są obecnie. Oznacza to, że beneficjenci będą otrzymywać dotacje na dofinansowanie inwestycji czy usług doradczych; a także dostęp do bezpłatnych lub dofinansowanych usług szkoleniowych, doradczych czy informacyjnych. Podstawowa zmiana to finansowanie bezpośredniego wsparcia dla MSP głównie w ramach programów regionalnych, programowanych i zarządzanych na poziomie województwa. Może to oznaczać znaczne różnice w wachlarzu instrumentów dostępnych w poszczególnych województwach. Na poziomie krajowym bezpośrednie wsparcie dla przedsiębiorców będzie dotyczyło jedynie wspierania przedsiębiorstw o charakterze innowacyjnym lub na tyle specyficznym, że mających wpływ na gospodarkę krajową. Planowane jest także wsparcie grup przedsiębiorców tworzących tzw. klastry, czy realizujących wspólne przedsięwzięcia.

W podobny sposób przewidziane jest wsparcie organizacji otoczenia biznesu, gdzie bezpośrednio wsparcie dla nich jest planowane w programach regionalnych. Jednak obecne zapisy programu Innowacyjna Gospodarka oraz programu Kapitał Ludzki (oba programy krajowe) przewidują finansowanie działań koordynujących prace sieci na poziomie krajowym. Planowane jest także finansowanie projektów organizacji nakierowanych na działania wspólne.

# 3.

## Infrastruktura wsparcia przedsiębiorstw

### 3.1. Przegląd obecnie działających organizacji wspierających MSP i ich sieci – na przykładzie 10-letnich doświadczeń funkcjonowania KSU

Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU) funkcjonuje od 1996 roku i jest ogólnopolską siecią organizacji, które **nie działają dla zysku lub przeznaczają zysk na cele związane z zadaniami realizowanymi przez PARP oraz zapewniają należyte świadczenie usług doradczych, szkoleniowych, informacyjnych lub finansowych dla określonych grup klientów**. Członkowie KSU są niezależni i samofinansujący się, a uczestnictwo w systemie jest dobrowolne. Z założenia KSU jest systemem otwartym – ośrodki mogą w każdej chwili rozpocząć współpracę w sieci KSU, gdyż rejestracja prowadzona przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest w trybie ciągłym. Wymagania i standardy świadczenia usług KSU określa szczegółowo rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z 27 stycznia 2005 roku w sprawie Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (Dz.U. nr 27, poz. 221). Ośrodki KSU muszą:

- posiadać potencjał techniczny i ekonomiczny niezbędny do należytego świadczenia mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom oraz podmiotom podejmującym działalność gospodarczą usług doradczych, szkoleniowych, informacyjnych i finansowych,
- zapewniać realizację usług przez osoby posiadające niezbędne kwalifikacje,
- posiadać system zapewnienia jakości świadczenia usług,
- przestrzegać w prowadzonej działalności zasad etyki zawodowej.

Wśród ośrodków KSU znajdują się podmioty działające w różnorodnych formach organizacyjnych i prawnych, tj.: agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, centra wspierania biznesu, fundusze poręczeń kredytowych, fundusze pożyczkowe, izby przemysłowo-handlowe, instytuty badawczo-rozwojowe, organizacje rzemiosła, fundacje, stowarzyszenia, szkoły wyższe, spółki akcyjne i z o.o.

Ośrodki KSU dysponują również bardzo zróżnicowanym potencjałem organizacyjnym, kadrowym, obszarem specjalizacji czy działania. Wszystkie jednak spełniają określone rozporządzeniem MGiP minima. Wśród organizacji zarejestrowanych w KSU znajdują się zatem ośrodki: działające w jednym lub wszystkich zakresach usług KSU, posiadające własne i dobrze wyposażone siedziby lub bazujące na dzierżawach czy wynajmach, zatrudniające od kilku do kilkudziesięciu czy nawet kilkuset pracowników, obsługujące klientów na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym czy angażujące się w projekty międzynarodowe, świadczące usługi na terenach wiejskich lub miejskich.

W 2005 roku w KSU znajdowały się 183 organizacje, świadczące usługi w 192 lokalizacjach na terenie całej Polski, odpowiednio w zakresie usług:

- doradczych o charakterze ogólnym – 145 organizacji,
- doradczych o charakterze proinnowacyjnym – 19 organizacji,
- informacyjnych – 142 organizacje,
- szkoleniowych – 159 organizacji,
- finansowych (udzielanie poręczeń) – 15 organizacji,
- finansowych (udzielanie pożyczek) – 42 organizacje.

Współdziałanie w sieci ma wady i zalety, jednak zdaniem ośrodków angażujących się we współpracę sieciową, przeważają zalety. Wynika to głównie z wielu różnych możliwości wymiany informacji i doświadczeń w zakresie realizowanych przedsięwzięć. Nie bez znaczenia są też korzyści płynące z przynależności do marki KSU, a przez to lepszej identyfikacji

kacji przez klientów czy możliwości korzystania ze wspólnej promocji w ramach sieci. Dla zapewnienia jakości świadczonych usług organizacje te stosują się do standardów KSU i przestrzegają określonych zasad etyki zawodowej.

Wszystkie ośrodki KSU stosują się do wdrożonego systemu zapewnienia jakości, w organizacji pracy, świadczeniu poszczególnych rodzajów usług oraz współpracy w ramach sieci. Posiadany przez nie system zarządzania jakością, zgodny z wymaganiami normy PN-EN ISO 9001-2001, jest weryfikowany przez niezależnych audytorów podczas okresowych audytów sprawdzających. Kolejne ośrodki są włączane do KSU po uzyskaniu pozytywnego wyniku audytu rejestrującego.

Rejestracja w KSU jest dowodem, że ośrodek należący do sieci spełnia określone w rozporządzeniu MGIP w sprawie KSU wymagania dotyczące świadczenia poszczególnych usług, organizacji pracy oraz współpracy w ramach sieci. Każdy z zarejestrowanych ośrodków bezpośrednio świadczy przynajmniej jedną z następujących kategorii usług, adresowanych głównie do sektora MSP:

- doradcze o charakterze ogólnym (np. w dziedzinie marketingu, finansów, prawa, planowania i zarządzania, eksportu, jakości itp.) i/lub o charakterze proinnowacyjnym (służące rozwojowi firmy poprzez poprawę istniejącego lub wdrożenie nowego procesu technologicznego, produktu lub usługi, dotyczące w szczególności: oceny potrzeb technologicznych, promocji technologii i nowych rozwiązań organizacyjnych, wdrażania nowych technologii oraz innych działań, w których następuje transfer wiedzy lub innowacyjnej technologii);
- szkoleniowe, zamknięte (organizowane na zamówienie) i/lub otwarte (dostępne w ofercie);
- informacyjne, polegające na udzielaniu informacji: o administracyjno-prawnych aspektach wykonywania działalności gospodarczej, o dostępnych programach pomocy publicznej dla przedsiębiorców oraz innych dostępnych źródłach finansowania działalności gospodarczej, teleadresowych, o targach, wystawach i innych wydarzeniach gospodarczych, o zasadach inwestowania w krajach Unii Europejskiej, o zasadach sporządzania wniosków o pomoc publiczną i finansowanie działalności gospodarczej z innych źródeł, a także na: wprowadzaniu informacji o ofercie handlowej do baz danych służących nawiązywaniu współpracy gospodarczej oraz wyszukiwaniu potencjalnych partnerów gospodarczych;
- finansowe, polegające na udzielaniu poręczeń, i/lub – na udzielaniu pożyczek.

KSU opiera się na współpracy partnerów na trzech poziomach działania: krajowym (PARP), wojewódzkim (Regionalne Instytucje Finansujące) i bezpośrednich usługodawców (inne ośrodki KSU, w tym m.in.: Punkty Konsultacyjne, Centra Euro Info, Fundusze Poręczeń Kredytowych, Fundusze

Pożyczkowe, Krajowa Sieć Innowacji). W systemie KSU poziom lokalny rozumiany jest jako poziom bezpośrednich usługodawców. Organizacja pracy systemu KSU zakłada tu „ściślejszą” współpracę ośrodków KSU zarejestrowanych w zakresie danej kategorii usług czy specjalizacji. Odrębną grupę stanowią RIF, które są wojewódzkim partnerem PARP, współpracującym przy wdrażaniu polityki sektorowej, adresowanej do MSP w regionie, pełniąc równocześnie analogiczną rolę wobec samorządowych władz regionalnych oraz wdrażając działania wynikające z realizacji strategii rozwoju regionu w obszarze dotyczącym MSP. W każdym województwie działa jeden RIF.

Współpraca między ośrodkami służy rozwojowi systemu wspierania przedsiębiorczości w Polsce, a tym samym zwiększeniu konkurencyjności MSP. PARP koordynuje działania KSU oraz wspiera system organizacyjny i merytorycznie, zapewniając zarejestrowanym organizacjom, m.in.:

- koordynację działań w ramach KSU, w tym spotkania, konferencje oraz budowę i utrzymanie systemu wymiany informacji i doświadczeń w ramach KSU,
- audyty rejestrujące i sprawdzające w ośrodkach KSU,
- udział konsultantów w seminariach i sesjach informacyjnych podnoszących ich kwalifikacje z zakresu obszarów tematycznych dotychczas świadczonych usług i wdrażania nowych,
- wspólną promocję w ramach strategii promocyjnej KSU.

W latach 2005-2008 ww. zadania są finansowane w ramach realizacji projektu własnego PARP o wartości ponad 21,5 mln zł, z poddziałania 1.1.1 Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”.

W tym okresie, w ramach realizacji innego projektu własnego PARP o wartości ponad 52,2 mln zł, również z poddziałania 1.1.1 SPO-WKP, organizacje zarejestrowane w KSU, pełniące rolę Punktów Konsultacyjnych mają możliwość uzyskania wsparcia na wzmocnienie potencjału swoich organizacji w zakresie świadczenia usług informacyjnych. W ramach tego projektu PK mogą uzyskać refundację kosztów poniesionych m.in. na: wyposażenie, remonty i adaptację siedziby, promocję oraz administracyjne wydatki związane z prowadzeniem PK. Ww. organizacje zarejestrowane w KSU mogą też uzyskać wsparcie na dofinansowanie kosztów pracy konsultantów realizujących bezpłatne usługi informacyjne dla MSP. Program ten prowadzony jest z małymi zmianami już od 2000 roku, a jego kontynuacja możliwa jest dzięki wsparciu finansowemu z budżetu państwa.

Ośrodki KSU chętnie też uczestniczą w otwartych konkursach i przetargach, zarówno tych dostępnych w kraju, jak i z poziomu Komisji Europejskiej czy innych donorów, dzięki którym pozyskują środki na realizację usług i projektów na rzecz rozwoju: przedsiębiorczości, zasobów ludzkich, regionów, itp.

Jednak obecne formy wsparcia sieci KSU i organizacji w niej zrzeszonych nie pokrywają wszystkich potrzeb zgłaszanych przez ośrodki KSU i ich klientów. Jest to szczególnie widoczne w sferze zapewnienia płynnego rozwoju organizacji oraz utrzymywania kadr. Bowiemy ze względu na przyjętą formułę działania „nie dla zysku”, mimo bardzo zróżnicowanej struktury organizacyjnej poszczególnych ośrodków KSU, niezależnie od ich wielkości, liczby zatrudnianych pracowników i obszaru działania, organizacje te borykają się z wieloma problemami. Są to m.in.: brak płynności finansowej, nieregularnie prowadzone inwestycje, trudność w utrzymaniu wykwalifikowanej kadry, itp. Ma to negatywny wpływ nie tylko na rozwój samego ośrodka, ale i jego możliwości realizacji zadań statutowych, czy wreszcie – realizowania i korzystania z programów pomocowych.

Stąd też propozycje PARP dotyczące nowej perspektywy finansowej na lata 2007-2013 obejmują, poza kontynuacją ww. form wsparcia, również projekty schematów grantowych przeznaczonych m.in. na realizację: usług o charakterze proinnowacyjnym i innych usług dla różnych grup beneficjentów (szkolenia, doradztwo itp.) czy na tzw. wspólne przedsięwzięcia, obejmujące dofinansowanie realizacji usług we współpracy z ośrodkiem KSU, zarówno na realizację usług, niezależnie od grupy beneficjentów, jak i rozwój innych ośrodków KSU i organizacji aspirujących do sieci. Wśród propozycji PARP znalazł się również projekt utworzenia funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla takich organizacji, jak te skupione w KSU. Zadaniem ww. funduszy byłoby ułatwienie dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania na zasadach preferencyjnych nie pod względem finansowym, ale organizacyjnym – lepszego i szybszego pozyskiwania środków na bieżącą działalność i realizację usług. Szczególnym adresatem takich działań byłyby te organizacje, które ze względu na prowadzenie dużej liczby projektów i opóźnienia w uzyskiwaniu refundacji czy zapłaty za usługi systematycznie cierpią na okresowe utraty płynności finansowej, co zarówno zagraża, ich dalszemu istnieniu, jak i ogranicza ich zdolność do angażowania się w kolejne przedsięwzięcia.

### 3.2. Zakres działań organizacji KSU w obszarze ekonomii społecznej

Organizacje zarejestrowane w KSU angażują się zarówno w przedsięwzięcia zaspokajające potrzeby społeczne, zidentyfikowane i zapewniane przez organizacje rządowe i pozarządowe, jak i realizują własne inicjatywy uzupełniające w tym zakresie.

Należy jednak zauważyć, że doświadczenia oraz potencjał organizacyjny i merytoryczny ośrodków KSU daje im również możliwość pełnienia roli organizacji inicjujących i/lub wspierających działalność przedsiębiorstw ekonomii społecznej (PES) w wielu obszarach, nie tylko z zakresu szeroko rozumianego rozwoju przedsiębiorczości (w tym rozwoju MSP, eksportu, działalności innowacyjnej), rozwoju regionalnego, rozwoju zasobów ludzkich, ale i tworzenia nowych miejsc pracy czy przeciwdziałania bezrobociu.

Mogłoby się wydawać, że skoro polityka państwa poprzez swoje instytucje oraz aktywność wielu wyspecjalizowanych organizacji pozarządowych uwzględniają wsparcie tych aspektów, to realizacja przez ośrodki KSU zadań z ww. zakresów, nie będzie już się mieściła w definicji działań z obszaru ekonomii społecznej. Jednak poniższe przykłady potwierdzają jedynie, że mimo wielu działań i programów zawsze znajdują się problemy, których rozwiązaniem mogą zająć się takie organizacje jak ośrodki KSU, wypełniając niejednokrotnie bardzo bolesną lukę czy potrzebę lokalnej społeczności.

Poniżej przedstawiamy w zarysie kilka przykładów ilustrujących działalność ośrodków KSU, w których pełniły one bezpośrednio rolę przedsiębiorstw ekonomii społecznej lub wspierały PES.

#### Usługi informacyjne, doradcze i szkoleniowe dla osób bezrobotnych z różnych grup wiekowych, w tym absolwentów pragnących podjąć własną działalność gospodarczą.

Działania te cieszą się dużą popularnością wśród klientów ośrodków KSU, znajdują się w ofercie prawie wszystkich ośrodków. Usługi wykonywane są bezpłatnie. Dofinansowanie tego typu usług znalazło się też w różnych liniach programów pomocowych, zwłaszcza w przypadku szkoleń z możliwością uzyskania dofinansowania ze środków wojewódzkich lub powiatowych urzędów pracy. W ich wyniku osoby bezrobotne znalazły zatrudnienie lub rozpoczęły własną działalność gospodarczą, rozpoczynając od samozatrudnienia, a z upływem miesięcy lub lat – dając pracę również innym. Takie nowe firmy chętnie korzystają z dofinansowanych lub nawet pełnopłatnych usług ośrodków KSU, które pomogły im zaistnieć, wracając po doradztwo i szkolenia rozwijające ich działalność oraz umiejętności ich pracowników.

#### Pozyskiwanie kapitału na fundusz pożyczkowy czy poręczeniowy.

Niezależnie od formy prawnej działania ośrodka KSU, czy składu jego organu założycielskiego, organizacje te skutecznie pozyskują środki, zarówno od firm komercyjnych, jak i od samorządu terytorialnego na powiększenie kapitału takiego funduszu. Jest to możliwe m.in. dzięki profesjonal-

nemu udzielaniu pożyczek lub poręczeń z takiego funduszu, a także prawidłowemu zarządzaniu dotychczasowym kapitałem funduszu. Tak pozyskane kapitały funduszy „uczczą” przedsiębiorców lub osoby rozpoczynające działalność gospodarczą korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania (środki udzielone w ramach pożyczek muszą być spłacone wraz oprocentowaniem), a także ułatwiają dostęp do instrumentów rynku komercyjnego (będąc zabezpieczeniem zaciąganych w bankach kredytów). Ocena zdolności pożyczkowej/kredytowej klientów funduszy odbywa się na takich samych zasadach, jak w komercyjnych instytucjach finansowych.

### Rozwój działalności rzemieślniczej w archaicznych zawodach.

To działania skierowane zarówno na naukę zawodu wśród młodzieży, jak i „ratowanie” tradycji, często o charakterze regionalnym, przygotowanie młodych ludzi do wykonywania zawodów unikalnych, dających możliwość znalezienia zatrudnienia w miejscu zamieszkania lub, np. podczas prac konserwatorskich, także poza granicami kraju, umożliwiających wyjście z ofertą na komercyjny rynek usług i produktów, często luksusowych. Niejednokrotnie podtrzymywanie tradycji wykonywania takiego zawodu daje też możliwość przekazywania jego historii i uczynienia go walorem turystycznym danego regionu, co tworzy dodatkowe miejsca pracy i przyczynia się do odbudowy tożsamości ludności lokalnej i dumy z dziedzictwa kulturowego. Młodzież w trakcie nauki zawodu, np. kowalstwa artystycznego czy bartnictwa, uczy się też sprzedawać wytwarzane produkty. Podczas udziału w targach rękodzielniczych, sezonowych imprezach regionalnych itp. można ponadto zdobyć ze sprzedaży wytworzonych produktów dodatkowe środki, dzięki którym kolejni młodzi ludzie będą mogli wziąć udział w projekcie.

### Organizacja dodatkowych zajęć (języki obce, zajęcia komputerowe itp.), stypendia naukowe, obozy i kolonie, głównie letnie, dla dzieci i młodzieży z ubogich rodzin.

To działania realizowane zarówno we współpracy z pozarządowymi organizacjami charytatywnymi, jak i w ramach własnych inicjatyw wspierających pozyskiwanie środków od różnego rodzaju darczyńców, w tym władz samorządowych, różnej wielkości firm komercyjnych itp. Część środków uzyskana przez ośrodki KSU z prowadzonych na zasadach komercyjnych kursów językowych, obsługi komputera dla osób dorosłych czy innych dodatkowych zajęć pozaszkolnych dla dzieci i młodzieży, przeznaczana jest na prowadzenie funduszu stypendialnego lub dofinansowanie wyjazdów wakacyjnych dla dzieci i młodzieży z ubogich rodzin.

### Działania głównie na rzecz dzieci i młodzieży z terenów poPGR-owskich czy miejskich (zdegradowanych), organizacja świetlic wiejskich czy miejskich dla dzieci ze środowisk patologicznych.

To działania realizowane zarówno z dostępnych programów pomocowych, jak i we współpracy z organizacjami pozarządowymi czy w ramach własnych inicjatyw wspierających pozyskiwanie środków na prowadzenie działań (jak w poprzednim akapicie). Są one skierowane do młodzieży i dotyczą rozwoju ich umiejętności w zakresie przedsiębiorczości, zmiany ich mentalności i nastawienia do życia, czy zachęcenia ich do nauki i pracy nad sobą, umożliwienia im wyjścia ze środowiska patologicznego. W ramach zajęć plastycznych w świetlicach wykonywane są np. ozdoby czy kompozycje z suchych kwiatów i traw, ze sprzedaży których pozyskiwane są dodatkowe środki na funkcjonowanie takich świetlic, czy też na zapewnienie w nich co najmniej jednego posiłku dziennie, np. zupy lub kolacji.

### Poprawa zaplecza naukowo-dydaktycznego (sale komputerowe) i sportowego szkół.

Te działania realizowane są w oparciu o lokalną koalicję na rzecz rozwoju miejscowej społeczności, w tym przypadku poprawy warunków edukacyjnych dla dzieci i młodzieży. W tak wyposażonych salach komputerowych można prowadzić odpłatne kursy komputerowe lub kafejki internetowe. Z kolei budowa boiska szkolnego daje możliwość wynajmowania go na odpłatne organizowanie meczy i innych imprez sportowych, z których środki mogą być przeznaczane na jego dalszą rozbudowę lub modernizację.

Oczywiście większość z ww. przykładów działań była możliwa dzięki pozyskaniu środków na ich realizację od organizacji rządowych lub pozarządowych w ramach istniejących programów. Zdarzały się jednak wśród nich także wydarzenia inicjowane przez KSU i innych zainteresowanych, na które środki finansowe pozyskiwane były z wielu różnorodnych źródeł. Wiele z tych inicjatyw znajdowało potem swoją kontynuację, zarówno w ramach nowo tworzonych programów wsparcia, jak i dzięki dobrej woli dotychczasowych i nowych darczyńców.

Opisane wyżej przykłady, jak i znane nam doświadczenia ośrodków w realizacji programów wsparcia rozwoju przedsiębiorczości, świadczą o dużym zróżnicowaniu prowadzonych działań i pokazują, że doświadczenia zdobyte na różnych polach przynoszą świetne efekty w ich zastosowaniu również w prowadzeniu działań z zakresu ekonomii społecznej. Bazują bowiem na bardzo dobrej znajomości środowiska, w którym funkcjonują oraz umiejętności skupiania

wokół siebie ludzi, którzy gotowi są współdziałać, zarówno na warunkach komercyjnych, jak i wolontariatu. Pozwalają wreszcie na przenoszenie dobrych praktyk z zakresu umiejętności pozyskiwania środków, w tym w zjednywaniu do realizowanych przedsięwzięć wielu bardzo różnorodnych partnerów, głównie lokalnych.

# 4.

## Wspieranie rozwoju PES

### 4.1. Możliwe formy wsparcia

Zastanawiając się nad możliwymi formami wsparcia Przedsiębiorstw Ekonomii Społecznej (PES) trzeba pokusić się o analizę stosowanych i sprawdzonych form wsparcia przedsiębiorstw, szczególnie tych najmniejszych, oraz form wsparcia organizacji typu *non-profit*.

PES jako podmioty prowadzące działalność gospodarczą, która w założeniu powinna pozwolić im, przynajmniej częściowo, pokryć koszty funkcjonowania, powinny mieć możliwość korzystania z takich form wsparcia jak inni przedsiębiorcy. Jednocześnie, ponieważ są to przedsiębiorstwa o szczególnym charakterze i ich celem nie jest osiąganie zysku, a wszelkie wypracowane środki przeznaczają na realizację celów statutowych – wypełnianie określonej misji społecznej – należy traktować je inaczej niż „klasyczne” przedsiębiorstwo.

Wśród możliwych form wsparcia można wymienić:

1. Bezpośrednie dotacje, subwencje (zarówno podmiotowe – na działalność statutową, jak i celowe – na realizację konkretnego projektu). Planując schematy grantowe należy unikać projektowania linii programowych, które są skierowane na określone grupy działań, czy też wąskie grupy beneficjentów. Nawet jeśli są wynikiem przeprowadzonych badań, czy też zaobserwowanych w społeczeństwie tendencji. Przesunięcie w czasie pomiędzy projektem a jego wdrożeniem może powodować rozbieżności pomiędzy planowanym popytem a realną podażą na tego typu wsparcie.
2. Ulgi podatkowe (szczególnie istotne wydają się być ulgi stosowane przez władze lokalne czy regionalne z terenu działania organizacji).
3. Dostęp do bezpłatnych usług informacyjnych, doradczych czy szkoleniowych, przy czym powinny to głównie być usługi opracowane z myślą o PES (z uwagi na konieczność

innego podejścia do realizacji usługi). Schematy grantowe na realizację usług na rzecz PES nie powinny być ograniczone co do ich rodzaju (np. informacja, szkolenia, doradztwo), a co najwyżej terytorialnie (województwo) czy ze względu na grupę beneficjentów borykających się z danym problemem (np. osoby poszukujące pracy, pragnące podjąć działalność gospodarczą, młodzież i dzieci itp.).

4. Preferencyjne pożyczki czy też poręczenia kredytowe. Umożliwienie PES korzystania z tych funduszy wydaje się szczególnie przydatne, zwłaszcza podczas utraty płynności finansowej, np. w czasie realizacji kolejnych etapów projektów wsparcia czy aplikowaniu o nowe projekty. Jak dotychczas, niestety, rozwiązanie takie nie jest stosowane w stosunku do organizacji pozarządowych, nawet tych, które działają w zakresie rozwoju przedsiębiorczości.

Niezależnie od tego, czy będziemy w przyszłości bazować na tych doświadczeniach, czy też projektować zupełnie nowe rozwiązania służące wsparciu działalności PES, wydaje się uzasadnione zapewnienie środków na rozwój potencjału PES, szczególnie w obszarze ich działalności gospodarczej. W początkowym okresie zapewne konieczne będzie wsparcie w zakresie „dosprzętowania”, poprawy warunków lokalowych, zapewnienia wykwalifikowanej kadry do realizacji danego przedsięwzięcia czy innych wydatków „operacyjnych”. Aby nie był to główny zakres wsparcia, należy pozycje te ograniczyć kwotowo lub procentowo. Bardzo ważnym wydaje się także ciągła możliwość korzystania z bezpłatnych lub dofinansowywanych szkoleń dla osób zarządzających i pracowników oraz do bezpłatnych usług informacyjnych czy doradczych. PES, bowiem inaczej niż „klasyczny” przedsiębiorca powinny być niemal w sposób ciągły prowadzone biznesowo przez zewnętrznego konsultanta. Należy pamiętać o tym, że ludzie wewnątrz takiej organizacji / przedsiębiorstwa zwykle zorientowani są prospołecznie. Ciekawą formą tego wsparcia jest też finansowanie bądź dofinansowywanie udziału w spotkaniach czy konferencjach dla PES i na temat PES, służących wymianie informacji i doświadczeń.

A dobrym narzędziem wspierającym jest stworzony i modyfikowany, łatwo dostępny (np. przez internet) bank pomysłów (projektów). Najbardziej efektywnymi formami pomocy wydają się te, które pozwalają PES się rozwijać, ale jednocześnie wiążą je z lokalnym (branżowym) środowiskiem. PES bowiem muszą być blisko tych, na rzecz których działają.

Możliwe są co najmniej dwa sposoby przekazywania środków wspierających PES:

1. Bezpośredni przelew środków na konto przedsiębiorstwa, np. na działalność statutową, realizację określonego projektu itp.
2. Umożliwienie korzystania z bezpłatnych usług informacyjnych, doradczych czy też bezpłatnego kształcenia pracowników. Pewną odmianą pośredniej pomocy są preferencyjne kredyty czy pożyczki – PES otrzymuje pieniądze, musi je zwrócić, jednak zarówno sposób uzyskania tych środków, jak i warunki ich zwrotu są zdecydowanie korzystniejsze od dostępnych na wolnym rynku.
3. Pewną kompilacją powyższych sposobów finansowania są ulgi podatkowe, chociaż skłaniamy się do sklasyfikowania ich jako pomoc bezpośrednia – co prawda nie ma tu przelewu na konto wspieranego PES, ale nie ma wpływu konkretnych pieniędzy z konta PES (nie musi płacić określonej i znanej kwoty podatku).

Projektując system wsparcia PES należy wziąć pod uwagę zidentyfikowane potrzeby tych przedsiębiorstw (organizacji) oraz efektywność poszczególnych form wsparcia. Mimo że proponowane wyżej formy wsparcia są standardowe i stosowane (łącznie lub wybiórczo) we wspieraniu różnego typu beneficjentów, aby były efektywne przy wspieraniu PES, muszą być starannie zaprojektowane. Ważny jest np. dobór sposobu realizacji usługi doradczej czy informacyjnej. Konsultant udzielający porady powinien mieć dobrą orientację w zasadach prowadzenia biznesu nienastawionego na zysk. Z drugiej strony, musi on mieć nastawienie proekonomiczne, gdyż wystarczająco dużo społecznego będą mieli beneficjenci. Ponadto warto zasygnalizować, że większość PES będzie tzw. stałymi klientami. Przedsiębiorstwa te, z uwagi na opisany wyżej charakter, potrzebują ciągłej pomocy w prowadzeniu działalności gospodarczej, marketingu swoich produktów, sprawach podatkowo-finansowych, czy też strategii rozwoju. W celu weryfikacji efektywności pomysłów na nowe formy wsparcia wskazana jest ich ocena na podstawie wyników realizacji programów o charakterze pilotażowym. Tutaj, poza ewaluacją tak oczywistych elementów jak porównanie planowanych i osiągniętych celów i rezultatów, jednym z istotnych elementów, które powinny być brane pod uwagę, są przewidywane i realne obciążenia PES i beneficjentów jego projektów, związane ze sprawozdawczością, w tym finansowo-podatkową oraz kontrolami poprawności wydatkowanych środków. Bowiem programy wsparcia powinny być odpowiednio dokumentowane, a ulgi podatkowe – znajdować swoje uzasadnienie w istnie-

jącym prawie. Jednakże obciążenia biurokratyczne, wiążące się z procesem pozyskiwania środków i ich rozliczania, nie powinny być barierą czy nawet utrudnieniem w korzystaniu z takich form wsparcia. Bardzo istotnym elementem jest również analiza stanu prawno-podatkowego, jaki związany jest z poszczególnymi formami wsparcia. Historia ostatnich lat pokazuje, że wiele wydawałoby się niezłe opracowanych (i zidentyfikowanych jako oczekiwane) instrumentów wsparcia cieszy się wśród potencjalnych beneficjentów niewielkim powodzeniem (lub wspomniana jest bardzo źle) z uwagi na nieprecyzyjne przepisy podatkowe.

## 4.2. Budowa infrastruktury wsparcia PES

W obecnej sytuacji nie wydaje się zasadne budowanie od podstaw infrastruktury wsparcia PES. Biorąc pod uwagę bardzo dużą liczbę oraz różnorodność organizacji pozarządowych posiadających potencjał do pełnienia roli organizacji wspierających PES, sugerujemy oparcie takiej infrastruktury o działającą sieć KSU, opisaną w rozdziale 3. Należy jednak opracować koncepcję wspierania PES oraz założeń jej otoczenia instytucjonalnego. Bazowanie na istniejących strukturach pozwoli na szybsze wcielenie koncepcji w życie, ponadto powinno przyczynić się do znacznej redukcji kosztów takiego przedsięwzięcia. Wymagane jednak będą znaczne inwestycje (zarówno w środki trwałe, jak i – przede wszystkim – w kapitał ludzki), aby infrastruktura wsparcia PES zaistniała i sprawnie działała. Najbardziej ekonomicznym wydaje się być powierzenie zadań związanych z pomocą w rozwoju PES organizacjom już istniejącym i dobrze znającym w lokalnych środowiskach (poprzez zapewnienie im możliwości ubiegania się o wsparcie), zakładając, że wsparcie rozwoju PES i prowadzonych przez nie działań będzie opierało się w znacznej mierze o środki pozyskiwane na zasadach projektowych, programy wsparcia zaproponowane w opisie możliwych form wsparcia powinny polepszyć efektywność ich funkcjonowania i realizacji zadań.

To, na co głównie należy zwrócić uwagę, to:

- rozmieszczenie geograficzne – ośrodki wspierające powinny być w miarę równomiernie rozmieszczone geograficznie, jednak ich liczba powinna zależeć przede wszystkim od liczby działających w danym terenie PES (ewentualnie potencjalnie działających PES, przy czym organizacje działające na terenach mniej aktywnych powinny dużą część swej działalności poświęcić wyszukiwaniu inicjatyw, które mogłyby pozyskiwać środki na swoją działalność poprzez prowadzenie działalności gospodarczej),
- zakres usług oraz sposób ich świadczenia – wiele organizacji zarejestrowanych w KSU świadczy usługi w zakresie, który mógłby stanowić element wsparcia PES, musiałyby

one jednak znacznie przepracować sposób świadczenia usługi, oceny klienta itp.,

- system kształcenia konsultantów, którzy na co dzień będą pracować z PES przy wspieraniu ich działalności, głównie tej, która przynosi dochody, tak aby:
  - a) w całym systemie wsparcia każdy klient mógł znaleźć pomoc w interesującym go temacie,
  - b) tzw. pakiet minimum był dostępny w każdym z ośrodków wspierających,
- zmiany w obowiązujących przepisach prawa – rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy w sprawie KSU, a także ustawa o utworzeniu PARP powinny być znowelizowane przede wszystkim w zakresie rozszerzenia zakresu definicji usług KSU, szczególnie w obszarze docelowej grupy klientów systemu,
- uwzględnienie klientów typu PES jako beneficjentów wsparcia w przyszłej perspektywie finansowej – sprawa szczególnie istotna na etapie konstruowania rozporządzeń regulujących wydatkowanie funduszy strukturalnych.

### 4.3. Modelowa organizacja wspierająca PES

Opisując modelową organizację wspierającą PES wydaje się zasadnym zwrócić uwagę na co najmniej następujące elementy:

1. Forma prawna. Właściwie możliwe jest prowadzenie tego typu działalności (organizacji wspierającej PES) przez podmioty działające w każdej formie prawnej. Jednak biorąc pod uwagę specyfikę działalności oraz istniejące mechanizmy jej finansowania, najbardziej odpowiednią wydaje się forma fundacji lub stowarzyszenia. W określonych warunkach dobrą formą może być Izba Gospodarcza, a szczególnie Izba Rzemieśnicza (przy uwzględnieniu, że większość rodzajów działalności, którą prowadzą PES, bardziej przypomina charakterem działania rzemieślnicze niż „klasycznego” przedsiębiorstwa).
2. Zakres działalności oraz sposób organizacji. W tym punkcie również możliwe są różne opcje, od bardzo szerokiego spektrum działalności, gdzie obszar wspierania przedsiębiorczości (a PES w szczególności) jest jednym z wielu obszarów zainteresowania, po organizacje nastawione wyłącznie na wspieranie drobnych przedsiębiorców, czy nawet tylko PES (w takim przypadku wydaje się być prawie pewnym, że organizacja wspierająca też jest PES). W praktyce najczęściej wystąpią formy pośrednie, czyli organizacje, w których obszarze zainteresowań leżą 2, 3 zakresy działalności, z których jednym będzie wspieranie PES. Odnosząc się do przykładów aktualnie działających organizacji wspierających przedsiębiorców, zaletą organizacji szeroko zakresowych jest

to, że mogą one np. finansować działalność niedochodową (jaką z całą pewnością będzie wspieranie PES) z przychodów generowanych w innych obszarach. Zwykle też takie, nastawione na jeden rodzaj działalności, organizacje mają bardziej ugruntowaną sytuację w środowisku. Wadą tego typu podejścia może być marginalne traktowanie obszaru wspierania PES. Z kolei organizacje wąskozakresowe na ogół są bliżej tematyki działalności PES, a personel organizacji wspierającej bezpośrednio angażuje się w działalność PES. Organizacje takie są jednak zwykle w słabszej kondycji ekonomicznej. W zależności od charakteru i wielkości organizacji będzie ona miała inną politykę w zakresie pozyskiwania klientów (PES). Trzeba jednak zwrócić uwagę na fakt, że sposoby pozyskiwania i utrzymania takich klientów są różne niż w przypadku „klasycznych” przedsiębiorstw.

3. Źródła finansowania działalności i sposoby pozyskiwania środków. Możliwe źródła finansowania to dotacje / subwencje (na działalność statutową bądź na projekt), przychody od klientów, w tym również realizacja prac wygranych np. w przetargach, czy ewentualne darowizny. W celu zapewnienia stabilności takiej organizacji istotne jest, aby źródła jej finansowania były zdywersyfikowane.
4. Rodzaj świadczonych usług, sposób ich świadczenia, ewentualne standardy i procedury. Oferta usług powinna być dostosowana do lokalnego rynku odbiorców (PES), ewentualnie klienci powinni być poszukiwani „pod” konkretną ofertę, jeśli w innym miejscu okazała się ona bardzo przydatna. Naszym zdaniem, w każdym z ośrodków wspierających PES powinien uzyskać usługę informacyjną i doradczą (z zakresu podstaw prowadzenia działalności, marketingu, prawa i finansów). Ważne jest odpowiednie podejście do klienta i jego specyfiki, np. w biznes planie najważniejszy nie jest zysk czy generowanie gotówki – istotne, aby wystarczyło na zaspokojenie potrzeb (rachunki itp.), ale by przedsięwzięcie pozwoliło na zatrudnienie określonego typu osób, czy też przy produkcji były wykorzystywane surowce dostarczane przez lokalnych rolników, rzemieślników itp., mimo że są droższe niż importowane. Jednocześnie ten biznes plan musi być rzetelnie zweryfikowany pod każdym względem tak, aby wskazać wszelkie zagrożenia itp. Warto też podkreślić, że źródła finansowania działalności typu PES często są inne niż przedsiębiorstw, co należy wziąć pod uwagę przy analizie ekonomicznej. Te przykłady potwierdzają, że z uwagi na specyfikę wspieranego beneficjenta organizacja wspierająca PES musi uwzględnić to w ofercie usług, ale przede wszystkim w stosowanych standardach i procedurach świadczenia usług.
5. Niezbędne zasoby, w tym zasoby ludzkie. Absolutnym minimum wydają się tutaj dwie osoby, które łącznie bądź wymiennie zajmują się opieką nad klientami. Organizacja też powinna mieć stałe i łatwo identyfikowalne miejsce wykonywania działalności, w którym konsultant jest dostępny (co

nie oznacza, że usługi odbywają się wyłącznie w siedzibie), które jest wyposażone przynajmniej w podstawowe meble i sprzęt biurowy: biurko, krzesła, telefon, faks, komputer z oprogramowaniem i infrastrukturą umożliwiającą korzystanie z zasobów internetu. W tym punkcie należy zwrócić uwagę na fakt, że aby utrzymać odpowiedni poziom świadczenia usług, konieczne jest stałe podnoszenie kwalifikacji personelu. W zależności od wielkości ośrodka i zakresu świadczonych usług personel może zapewniać jedynie pakiet minimum albo też – część konsultantów – wyraźną specjalizację. Są oni wtedy zaangażowani głównie w usługi zgodne z ich specjalizacjami.

6. Gotowość do pracy w sieci. Z uwagi na systemowe podejście do problemu wydaje się zasadnym, aby budując infrastrukturę wsparcia PES uwzględnić pracę w sieci. Zapewni to optymalizację nakładów (np. wspólne szkolenia dla konsultantów, wymiana doświadczeń itp.), ale także lepszą obsługę klienta. Pozwoli na specjalizację ośrodków w określonych typach usług, jeśli zapotrzebowanie na nie jest na tyle zróżnicowane, że nie jest zasadnym, aby znalazły się w pakiecie minimum i były dostępne w każdym punkcie.

Programowany na lata 2007-2013 Program Operacyjny Kapitał Ludzki jest naszym zdaniem dobrym źródłem wsparcia przedsiębiorstw typu PES oraz budowy i rozwoju infrastruktury wsparcia. Obecne zapisy priorytetu II „Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw” tego programu pozwalają na wspieranie usług świadczonych dla PES. Należy się jednak zastanowić, czy wszystkie instrumenty wsparcia oczekiwane przez PES będą kwalifikowane w ramach działań tego priorytetu, a szczególnie czy klient typu PES będzie wyraźnie zasygnalizowany jako beneficjent ostateczny realizowanych działań oraz czy np. „długotrwałe” doradztwo dla przedsiębiorstw (w tym przypadku typu PES) będzie usługą kwalifikującą się do wsparcia. Wsparcie dla przedsiębiorstw typu PES powinno być też pośrednio dostępne w ramach działań zaplanowanych w priorytecie 6 „Rynek pracy otwarty dla wszystkich oraz promocja integracji społecznej”. Przy czym aby korzystać z tutaj zaplanowanych środków, PES będą musiały przygotować projekt wpisujący się w realizację celów priorytetu.

# 5.

## Podsumowanie i wnioski

Pojęcie przedsiębiorstwa ekonomii społecznej, czyli w skrócie PES, jest w Polsce pojęciem nowym. Chociaż działalność tego typu prowadzona była już wcześniej, nikt nie próbował jej badać czy charakteryzować. PES nie były także traktowane inaczej niż „klasyczne” przedsiębiorstwa przez tych, którzy interesowali się przedsiębiorstwami, ani inaczej niż organizacje społeczne – przez krąg interesujący się problematyką społeczną. W ostatnim okresie PES zaczęły być doceniane i poszukiwane. Zauważono, że może to być sposób na aktywizację osób wykluczonych, kreowanie pozytywnych postaw wśród młodych ludzi, w pewnym zakresie może to także być element polityki zatrudnienia itp. Dlatego też zasadnym wydaje się zbadanie samego zjawiska (jak dużo jest tego typu przedsiębiorstw w Polsce, jak rozmieszczone są geograficznie, jakie jest ich pole zainteresowania, branża działalności, jaki jest ich potencjał oraz największe potrzeby). Istotne, aby dogłębnie zbadać problem, a nie jedynie opierać się na odpowiedziach osób działających w PES. Wyniki takich badań powinny pozwolić na takie zaprojektowanie instrumentów wsparcia PES oraz systemu dostępu do tych środków, aby przyszłe programy rzeczywiście stymulowały rozwój PES, które to z kolei będą rozwiązywać zidentyfikowane problemy społeczne.

W poprzednich rozdziałach staraliśmy się zwrócić uwagę na dotychczasowe doświadczenia we wspieraniu przedsiębiorczości, ich wady i zalety. Sugerowaliśmy też pewne rozwiązania zamiast innych tak, aby w miarę możliwości wykorzystać istniejące struktury i mechanizmy, a ponadto zbudować system, który będzie w dużej mierze wspierał PES, a nie wytracał większą część energii na obsługę samego siebie. W tym miejscu po raz kolejny zwracamy uwagę na to, że każdy program musi być sprawozdawany, a działania dokumentowane, ale nakład czasu i środków na obsługę programu (monitorowanie, kontrole, interpretacje itp.) nie powinien stanowić więcej niż 20% rzeczywistych nakładów.

Uwzględniając specyfikę działań z zakresu ekonomii społecznej, liczba potencjalnych organizacji wspierających PES jest znacznie większa niż samych PES. Biorąc pod uwagę, że są realne perspektywy finansowania działań organizacji wspierających PES z programów pomocowych, grupa potencjalnych PES może się dodatkowo powiększyć również o firmy komercyjne, realizujące konkretne projekty czy zamówienia. Jednak tego typu rozwiązania nie zapewnią trwałości wdrażanych przedsięwzięć na rzecz choćby rozwoju PES. Doświadczenia we współpracy z ośrodkami w ramach KSU pokazują, że grupa organizacji pozarządowych, działających nie dla zysku lub przeznaczających go na cele statutowe, nawet w latach, gdy nie mogły one liczyć na żadne wsparcie, ani rozwoju sieci, ani świadczenia usług, potrafiła działać i współdziałać. Bowiem KSU od początku swojego istnienia była siecią organizacji, a nie – projektem, po którego zakończeniu organizacje upadają lub zmieniają swój profil działania.

Przykłady tego typu pozwalają sądzić, że współpraca PES z innymi organizacjami pozarządowymi, działającymi lokalnie czy regionalnie, które je wspierają, będzie zapewniała kontynuację takiego współdziałania w dalszej perspektywie czasowej, niezależnie od kontynuacji dostępności programów pomocowych, przeznaczonych na rozwój PES czy wsparcie przedsięwzięć przez nie realizowanych. Dodatkowo współdziałanie czy współpraca PES z lokalnymi organizacjami pozarządowymi, znanymi w lokalnych społecznościach, powinna też – w sposób pośredni – wpłynąć na rozwój PES poprzez zapewnienie im, szczególnie na starcie, wsparcia ich wiarygodności, legitymizacji ich działań, co pozwoli im stopniowo funkcjonować w oparciu o coraz mniejsze środki z programów pomocowych tak, aby w przyszłości w coraz większym stopniu mogły działać samodzielnie.

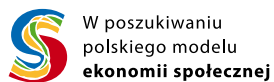
Nie można jednak pominąć znaczenia środków dostępnych w ramach programów pomocowych, które, szczególnie w okresie budowy infrastruktury wsparcia, jak i początko-

wej fazie idei PES, są bardzo ważne. Pozwalają na realizację działań bez ciągłego braku jakichkolwiek środków finansowych. Z drugiej strony, ograniczenia w wykorzystywaniu tych środków i narzucony reżim związany z koniecznością osiągnięcia zaplanowanych wskaźników nie pozwalają spowalniać działań czy zaprzestać pozyskiwania środków z działalności gospodarczej. Tym bardziej więc należy zwrócić uwagę na zapisy programów operacyjnych – najbardziej istotne to Regionalne Programy Operacyjne oraz Program Operacyjny Kapitał Ludzki – czy nie wykluczają one wsparcia przedsiębiorstw typu PES. Przy czym często takie ograniczenie może nie być zapisane wprost, jednak szczegółowa analiza przepisów dotyczących funduszy pomocowych, działalności organizacji pozarządowych czy też podatków pokazuje, że tego typu przedsiębiorstwa nie mogą korzystać z programu. Dodatkowo już po zatwierdzeniu programów operacyjnych zawierających zapisy niedyskwalifikujące PES, należy śledzić zapisy przygotowywanych systemów wdrażania czy też tzw. projektów własnych (szczególnie w centralnym programie Kapitał Ludzki), aby nie ograniczały one uprawnionych grup beneficjentów.

EKONOMIA SPOŁECZNA TEKSTY jest serią wydawniczą prezentującą teksty ważne z punktu widzenia dyskusji o ekonomii społecznej. Seria powstała w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”.

Autorzy tekstów to: osoby związane z projektem, osoby aktywnie działające w obszarze ekonomii społecznej, a także przedstawiciele innych środowisk zainteresowanych ekonomią społeczną.

Wszystkie materiały publikowane w serii są dostępne na stronach portalu [www.ekonomiaspoleczna.pl](http://www.ekonomiaspoleczna.pl).



Niniejszy tekst powstał w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, realizowanego przy udziale środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL.

Administratorem projektu jest Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych.