



W poszukiwaniu
polskiego modelu
ekonomii społecznej



Raport ze spotkania warsztatowego dotyczącego Założeń do projektu ustawy o przedsiębiorstwie społecznym autorstwa prof. J. Hausnera i prof. H. Izdebskiego.

Opracowała: Anna Sienicka, asienicka@fise.org.pl, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych

Raport ze spotkania warsztatowego dotyczącego Założeń do projektu ustawy o przedsiębiorstwie społecznym autorstwa prof. J. Hausnera i prof. H. Izdebskiego.

Spotkanie odbyło się 11 października 2007 r. w siedzibie Fundacji Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, w Warszawie. W spotkaniu udział wzięli:

Twórcy założeń do projektu ustawy: prof. Jerzy Hausner (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie), prof. Hubert Izdebski (Uniwersytet Warszawski), oraz

Krzysztof Balon (Stowarzyszenie Niemiecko-Polskiej Współpracy Socjalnej), Marlena Kadziela (Fundacja synapsie), Tadeusz Kensity (Regionalna Agencja Rozwoju Regionalnego Rzeszów), Julia Kluczyńska, Marek Łukomski (Stowarzyszenie EKON), Anna Mazgał (Ogólnopolskie Forum Organizacji Pozarządowych), Cezary Mizejewski (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego), Izabela Rybka (Instytut Spraw Publicznych), Tomasz Schimanek (Akademia Rozwoju Filantropii), Anna Sienicka (Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych), Ewa Szymczak (Fundacja Wspólnota Chleb Życia), Joanna Tyrowicz (Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego), Krzysztof Więckiewicz (Ministerstwo Prasy i Polityki Społecznej), Jakuba Wygnański (Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych)

Warsztat moderowała: Lidia Kuczmierowska

Warsztaty dotyczące założeń do projektu ustawy o przedsiębiorstwie społecznym objęły swoim zakresem głównie problematykę związaną z cechami przedsiębiorstwa społecznego. Warsztat można podzielić na dwie części, z których pierwsza doprowadziła do pewnych istotnych wśród dyskutujących uzgodnień. Druga część spotkania nie prowadziła do wspólnych wniosków, jednak można z niej wywieść kilka propozycji poszerzenia katalogu cech charakteryzujących przedsiębiorstwo społeczne, ale także uwagi przestrzegające przed nadmierną regulacją działalności przedsiębiorstw społecznych.

Pierwsza część

W tej części spotkania udało się dyskutującym uzgodnić wspólne stanowisko w kilku sprawach. Po pierwsze wszyscy zgodzili się, że zestaw cech charakteryzujących przedsiębiorstwo społeczne, zaproponowany w Założeniach do projektu ustawy, jest trafny i odzwierciedla wartości ekonomii społecznej. Uczestnicy w zdecydowanej większości opowiedzieli się za przyjęciem zaproponowanego zestawu cech na zasadzie koniunkcji z zastrzeżeniem, że ich wątpliwości budzi interpretacja tych cech.

Wszyscy uczestnicy spotkania zgodzili się także, że ustawa powinna obejmować wszystkie typy przedsiębiorstw społecznych, a nie tylko te, które działają w zakresie przeciwdziałania bezradności i wykluczeniu społecznemu. Zdaniem uczestników Założenia do projektu ustawy zbyt zawężają krąg przedsiębiorstw społecznych. Byli oni zgodni w tym, że już obecnie istnieje w Polsce bardzo wiele typów przedsiębiorstw społecznych. Kilkakrotnie wymieniane były - jako przykłady różnorodności typów przedsiębiorstw społecznych - następujące modele:

- włoski - spółdzielni socjalnych: typu B, których celem jest zatrudnianie osób z grup defaworyzowanych, i z tego tytułu otrzymują one specjalne wsparcie, oraz typu A, które definiowane są przez typ usługi społecznej, jaką świadczą. Model włoski był także wskazywany jako ten, który w praktyce służy budowaniu więzi społecznych.
- angielski - Community Interest Company (CIC), charakteryzujący się następującymi cechami: działanie na rzecz społeczności lokalnej, zarządzanie partycypacyjne oraz ograniczona dystrybucja zysków. Zwrócono uwagę, że CICs wykazują prowadzoną działalność społeczną i z tego są rozliczane (pozytywne ujęcie), natomiast polskie organizacje pożytku publicznego w praktyce muszą wykazać to, to, że działają zgodnie z prawem, czyli udowodniać, że nie są wielbłądem (ujęcie negatywne).

Jeden z uczestników wskazał, że wielość modeli przedsiębiorstw społecznych jest dobrze zdefiniowana przez sieć EMES, które podaje 9 kryteriów dla przedsiębiorstwa społecznego¹.

Kolejnym wspólnym poglądem okazał się problem operacjonalizacji przytoczonych w Założeniach do projektu ustawy cech przedsiębiorstwa społecznego. Zdaniem dyskutujących wymagają one doprecyzowania. Pojawiły się wątpliwości odnośnie sposobu ich interpretacji, jak i zastrzeżenia, czy ustalenie zestawu cech jest wystarczające dla zdefiniowania przedsiębiorstwa społecznego. Na marginesie można dodać, że podobne opinie przeważały w zebranych ankietach, opiniach dotyczących Założeń do projektu ustawy.

Część uczestników spotkania uważa, że dodatkowym kryterium określającym przedsiębiorstwo społeczne powinna być praca na rzecz / z grupami defaworyzowanymi. Ich zdaniem podstawowym problemem jest określenie grup docelowych ustawy (kto ma być beneficjentem przedsiębiorstw społecznych?). W trakcie dyskusji padła propozycja rozróżnienia beneficjentów wewnętrznych (ci, co mają w nim pracować, np. osoby długotrwale bezrobotne, niepełnosprawne, etc.) i/lub zewnętrznych (na rzecz społeczności lokalnej lub w wybranych sferach polityki społecznej). Kryterium grup docelowych pojawiło się w kontekście dyskusji o funkcjonalnych cechach

¹ Kryteria ekonomiczne: produkcja/sprzedawanie usług, autonomia, znaczący poziom ryzyka ekonomicznego, zatrudnienie płatnego personelu. Kryteria społeczne: wyraźna orientacja na cele społeczne, oddolny, obywatelski charakter, udział w decyzjach nie oparty o wielkość udziałów, partycypacyjna natura, wyrażająca się we włączaniu w zarządzanie przedsiębiorstwem jego środowiska społecznego, ograniczona dystrybucja zysków

przedsiębiorstwa tj. cechach określonych w odniesieniu do funkcji, jakie ma wypełniać owo przedsiębiorstwo. Przemawiającym za włączeniem kryterium funkcjonalnego jest doskonale funkcjonujący w praktyce model włoski, który zdefiniowany jest przede wszystkim właśnie przez kryteria zatrudniania osób z grup defaworyzowanych.

Zarazem kryterium zatrudniania /działania na rzecz osób z grup defaworyzowanych, powinno być podstawą do otrzymania przez przedsiębiorstwo społeczne specjalnych ulg i przywilejów. Profesor J. Hausner przedstawił koncepcję polegającą na tym, że warunkiem koniecznym otrzymania statusu przedsiębiorstwa społecznego nie jest zatrudnianie osób defaworyzowanych, ale kwestia dystrybucji wypracowanego zysku, stosunki własnościowe, etc. Natomiast fakt zatrudniania osób defaworyzowanych, tj. wypełnianie funkcji inkluzyjnej wobec osób wykluczonych społecznie, które dzięki przedsiębiorstwu społecznemu mogą wrócić na rynek pracy, pozwala przedsiębiorstwu społecznemu na korzystanie z przywilejów, np.: z dotacji i innych form wsparcia.

Dyskusja o potrzebie dodania innych cech przedsiębiorstwa społecznego wiązała się także z wątpliwościami, czy te „idealne” cechy zaproponowane w Założeniach do projektu ustawy są/będą wypełniane przez przedsiębiorstwa społeczne. Część tych cech - zdaniem dyskutujących - jest trudna do wdrożenia w warunkach polskich.

Przede wszystkim wróciły wątpliwości związane z tym, jak od strony praktycznej mają wyglądać zarządzanie na zasadzie partycypacji i partnerstwa oraz demokratycznej kontroli. Część uczestników uważała, że w pracy z trudnymi grupami wdrożenie tych zasad jest niemożliwe, nierealne, np. w przypadku osób z zaburzeniami psychicznymi. Inni wskazywali, że w praktyce cechy te występują tylko wśród stowarzyszeń i spółdzielni. Część uczestników wskazała, że cechy te mogą dotyczyć nie tyle spraw związanych z bezpośrednim, bieżącym zarządzaniem, ale raczej zasad uczestniczenia w kreowaniu polityki przedsiębiorstwa, możliwości pełnienia - przez beneficjentów lub też członków ich rodziny - funkcji recenzującej działalność danego przedsiębiorstwa społecznego.

Uczestnicy w dalszym ciągu spotkania nie wrócili już do kwestii wątpliwości interpretacyjnych związanych z zaproponowanymi w Założeniach do projektu ustawy cechami.

*

Prof. J. Hausner konkludując powyżej opisaną część dyskusji wskazał, iż w związku z pracami nad założeniami do projektu ustawy nie da się uniknąć odpowiedzi na pytanie: czym jest przedsiębiorstwo społeczne?

Profesor stwierdził, że przedsiębiorstwo społeczne możemy określić poprzez: wewnętrzne reguły funkcjonowania oraz funkcje tych podmiotów. Profesor Hausner podkreślił, że nowa ustawa nie ma zbudować nowej formy prawnej, albowiem istnieją już w Polsce formy prawne dla przedsiębiorstw społecznych. Przyjęte założenie skłania do stwierdzenia, że jest to ustawa o przedsiębiorczości społecznej, a nie o przedsiębiorstwie społecznym. Pomimo tego należy najpierw zbudować definicję przedsiębiorstwa społecznego, jednak nie poprzez budowanie modeli, typu A, czy B. Aby otrzymać status przedsiębiorcy społecznego dany podmiot powinien wykazać, że spełnia kilka podstawowych cech. Natomiast, jeśli dany podmiot dodatkowo chce np.: zatrudniać osoby niepełnosprawne, to - na zasadach określonych w innych uregulowaniach - może otrzymać z tego tytułu wsparcie. Sam przedsiębiorca społeczny kształtuje konstrukcję swojego przedsiębiorstwa. Warunkiem koniecznym otrzymania statusu przedsiębiorstwa społecznego nie jest zatrudnianie osób defaworyzowanych, ale kwestia wypełniania cech zaproponowanych w Założeniach do projektu ustawy. Zatrudnianie i działanie na rzecz grup defaworyzowanych jest przesłanką do otrzymania dodatkowych przywilejów. Profesor podkreślił, iż razem z prof. H. Izdebskim chcą

zbudować tak pojemną ustawę, w której każdy przedsiębiorca społeczny może sobie z różnych elementów konstruować własną formułę, dzięki której może elastycznie dostosowywać się do warunków rynkowych (bez konieczności zmiany rejestracji).

Druga część

W dalszej części dyskusji nie udało się rozmówcom znaleźć wspólnego zdania. Właściwie można zaryzykować dokonanie podziału na zwolenników pozostawienia jak największej swobody działalności przedsiębiorstw społecznych, które powinny być określone najbardziej pojemną ze wszystkich definicji oraz na zwolenników dokładnego zdefiniowania wewnętrznych i/ lub zewnętrznych cech przedsiębiorstwa społecznego, którzy reprezentowali jednak bardzo różne poglądy (w większości są to indywidualne propozycje).

Część dyskutujących uważała, że należy absolutnie skupić się na konstrukcji funkcjonalnej, czyli określeniu cech funkcjonalnych przedsiębiorstw społecznych, wśród których zaproponowano wewnętrzne, tj.: zatrudnianie osób z grup defaworyzowanych oraz zewnętrzne - dostarczanie usług społecznych. Przy czym podkreślono, że taka definicja nie powinna wykluczać przedsiębiorstw społecznych pełniących funkcję inkubatorów, których zadaniem jest przygotowanie ludzi do wejścia na otwarty rynek pracy, a nie tylko stwarzanie docelowych miejsc pracy. Argumentem za dodaniem cech funkcjonalnych przemawiają przykłady rozwiązań europejskich, które dążą do określenia usług społecznych użyteczności społecznej (nie mylić z usługami socjalnymi), które miałyby zostać oddane do realizacji działającym lokalnie przedsiębiorstwom. Tym samym tworzy się pewną specjalną przestrzeń ekonomiczną dla takich podmiotów, które wyróżniają się poprzez wykonywaną działalność oraz funkcje, jakie pełnią.

Powstała propozycja zdefiniowania katalogu grup wewnętrznych oraz katalogu funkcji zewnętrznych przedsiębiorstw społecznych. Funkcje wewnętrzne, jak i zewnętrzne, powinny mieć integracyjny charakter. Przy czym funkcje zewnętrzne mogłyby być definiowane albo poprzez określenie usług lub produktów, dostarczanych dokładanie określonym adresatom, albo poprzez zdefiniowanie obszarów działalności na rzecz polityk publicznych. Przykładem tego typu uregulowania jest zdefiniowana już działalność pożytku publicznego.

Pojawiła się także propozycja określenia przedsiębiorstwa społecznego bez odnoszenia się do cech wewnętrznych rozumianych jako zatrudnianie osób defaworyzowanych, ale poprzez określenie grup docelowych oraz prowadzenie integracji zawodowej i społecznej. Ponadto powinna powstać (najlepiej w tej ustawie) regulacja dotycząca przepływu środków finansowych na reintegrację społeczną osób defaworyzowanych, która byłaby realizowana poza działalnością produkcyjną przedsiębiorstwa, a środki finansowe byłyby przyznawane klientowi, a nie przedsiębiorstwu (publiczne pieniądze „idą” za klientem i mogą być wykorzystywane w wybranym przez klienta przedsiębiorstwie społecznym). Jako rozwiązanie podawany był dobrze funkcjonujący w praktyce przykład niemieckiego systemu.

Jeden z uczestników zaproponował określenie celów przedsiębiorstwa społecznego jako „cele nielukratywne”. Pojęcie to wydaje się lepiej odzwierciedlać istotę przedsiębiorstwa społecznego, niż wysłużone już pojęcia *non-profit*, czy *not for profit*.

Uczestnicy nie rozstrzygnęli wspólnie, które z zaproponowanych dodatkowo cech powinny wejść do definicji przedsiębiorstwa społecznego. Natomiast należy podkreślić, że zgodzili się, iż nie wszystkie przedsiębiorstwa społeczne powinny dostawać pomoc od państwa, tak jak nie wszystkie podmioty tę pomoc otrzymujące muszą być przedsiębiorstwem społecznym.

Pozostali uczestnicy spotkania (będący w mniejszości) zdecydowanie opowiadali się za jak najprostszym zdefiniowaniem przedsiębiorstw społecznych oraz ich działalności. Większość z nich uważała, że zestaw cech wymieniony w Założeniach do projektu ustawy jest wystarczający. Według nich definiowanie sfer, w jakich przedsiębiorstwa społeczne mają działać, prowadzi do zahamowania rozwoju tych podmiotów. Żeby działać jak przedsiębiorca, trzeba mieć nieograniczone możliwości rozwoju, szukania nisz rynkowych, etc. Określanie zewnętrznego katalogu grup docelowych doprowadzi na zamknięcia się na pewne obszary działalności, co z kolei uniemożliwi elastyczne działanie i innowacyjność, które są atutem przedsiębiorczości społecznej. Problem zamknięcia określonych sektorów działalności dla przedsiębiorstw społecznych jest szczególnie niebezpieczny przy pracy z niektórymi grupami defaworyzowanymi. Zwłaszcza przedsiębiorstwa zatrudniające takie osoby muszą znaleźć swoją niszę na rynku. Ponadto, jeśli nowa ustawa ma być rozwiązaniem komplementarnym dla wszystkich typów przedsiębiorców społecznych, zwłaszcza dla tych, które działają w społecznościach lokalnych, to nie można prawnie zadeklarować/ograniczyć, na jakich obszarach będą one działać albo dla kogo.

Jeden z dyskutujących zauważył, że dokładne definiowanie obszarów przedsiębiorstwa społecznego - z uwagi na ewentualne wsparcie finansowe ze strony państwa, łamanie zakazu nieuczciwej konkurencji, czy też ograniczenia ze strony ustawy o pomocy publicznej - jest niepotrzebne, gdyż uregulowania europejskie w niedługim czasie zdefiniują niektóre rodzaje pomocy jako zgodne ze wspólnym rynkiem. Obszary te określa projekt rozporządzenia w sprawie stosowania artykułu osiemdziesiąt siedem, osiemdziesiąt osiem, traktatu unii europejskiej. Niniejszy projekt zalicza pomoc dla pracowników znajdujących się w szczególnie niekorzystnej sytuacji lub niepełnosprawnych do wyżej wymienionych rodzajów pomocy.

Jeden z uczestników wskazał, że - abstrahując od tego, czy cechy przedsiębiorstwa społecznego powinny być określone funkcjonalnie, czy też wewnętrznie - to dla organizacji pozarządowych nowe uregulowanie oznacza bardzo ważne kwestie: zalegalizowania zysku i zalegalizowanie zbieżności celów statutowych i gospodarczych, czyli przekroczenie pewnej granicy, której naruszenie obecnie jest dla organizacji pozarządowych niedopuszczalne.

Kolejnym rezultatem wprowadzenia nowej ustawy może być - zdaniem kilku dyskutantów - demonopolizacja przymiotnika *społeczny* dla normalnych przedsiębiorców i być może także wprowadzenie w krąg przedsiębiorstw społecznych jednostek samorządu terytorialnego.

Pod koniec dyskusji prof. H. Izdebski zaznaczył, że ustawa o przedsiębiorstwie społecznym nie ma zastąpić jakiegokolwiek istniejącej już ustawy, ale ma znaleźć się (tak jak ustawa o działalności pożytku publicznego) ponad istniejącymi ustawami, oferując rozwiązanie o charakterze funkcjonalnym (nie nowy typ osoby prawnej).

Prof. Izdebski konkludując wypowiedź prof. Hausnera podkreślił, że przedsiębiorca społeczny będzie mógł wybrać jakąkolwiek, odpowiednią dla siebie formę działania: spółdzielnię, fundację, czy też spółkę *non-profit* (do zakładania, której obecne prawo skutecznie zniechęca).

Prof. Izdebski podkreślił, że przedsiębiorstwo społeczne jest przede wszystkim przedsiębiorstwem, które powinno działać na wolnym rynku. Działalność przedsiębiorstwa społecznego (w odróżnieniu od działalności odpłatnej pożytku publicznego) musi przynosić zysk, ponieważ istotą przedsiębiorstwa (także społecznego) jest zysk, tylko mając zysk można inwestować, a co za tym idzie rozwijać przedsiębiorstwo. Przy czym w odróżnieniu od zwykłych przedsiębiorstw, przedsiębiorstwo społeczne musi charakteryzować inny podział zysku, który nie jest zyskiem kapitalistycznym, podlegającym podziałowi między udziałowców, inwestorów. Natomiast, jeśli przedsiębiorca społecznym w ramach swojej działalności osiąga cel społecznie użyteczny, to państwo w ramach dopuszczalnej pomocy publicznej może wesprzeć działalność takiego przedsiębiorstwa. Przy czym wsparcie nie powinno być przyznawane automatycznie po uzyskaniu statusu przedsiębiorstwa społecznego, ale powinno być przyznawane za osiągnięcie konkretnych społecznych celów.

Dodatkowo poruszoną kwestią był problem nieuczciwej konkurencji. Pojawił się on w związku z możliwościami otrzymywania przez przedsiębiorstwa społeczne ulg, przywilejów, dotacji itp. Zwłaszcza w toku prac legislacyjnych, nieuczciwa konkurencja ze strony przedsiębiorstw społecznych może być poważnym argumentem przemawiającym przeciwko przyjęciu nowej ustawy. Uczestnicy zgodzili się, że konstrukcja ustawy powinna uniemożliwić łamanie zasady uczciwej konkurencji.

Przy okazji nieuczciwej konkurencji poruszono kwestię pomocy publicznej. Jak już wspomniano, uczestnicy poruszyli kwestię planowanych europejskich rozwiązań dotyczących zapewniania przedsiębiorstwom społecznym pozycji monopolisty w pewnych obszarach rynkach (np. usługi społeczne użyteczności publicznej), oraz wskazania pewnych obszarów pomocy osobom niepełnosprawnym lub znajdującym się w szczególnie niekorzystnej sytuacji na rynku pracy, które mają zostać prawnie wyłączone spod pomocy publicznej. Dyskutujący zgodnie uznali, że istnieje potrzeba prowadzenia ciągłej dyskusji nad kierunkami rozwoju polskich przedsiębiorstw społecznych z uwzględnieniem kierunków i tendencji na poziomie unii europejskiej. Zarazem uczestnicy wskazali, iż dyskusja na temat wyłączeń od nieuczciwej konkurencji i pomocy publicznej pewnych działań przedsiębiorstw społecznych, może doprowadzić do konfliktu ze zwykłymi przedsiębiorcami, dlatego należy podjąć z nimi dyskusje na ten temat.

Podsumowanie

Doświadczenie tego warsztatu pokazało, jak trudnym zadaniem jest określenie cech przedsiębiorstwa społecznego. Wydaje się, że ustawowe zdefiniowanie przedsiębiorczości społecznej powinno być jak najbardziej szerokie i elastyczne, choć z drugiej strony już samo definiowanie ze swej istoty jest ograniczaniem (łac. *definire* 'ograniczać').

Bardzo trudno jest podsumować to spotkanie kilkoma konkretnymi konkluzjami, które wyrażałyby konsensus dyskutujących. Uczestnicy spotkania opowiadając się za dopuszczeniem wszystkich modeli przedsiębiorczości społecznej, wskazali jednocześnie, że zestaw cech zaproponowanych w Założeniach do projektu ustawy doskonale wyraża wartości ekonomii społecznej.

Jednakże zdecydowana większość dyskutujących była przekonana, że wymienione cechy są niepełne. Część rozmówców uważała, że wynika to z faktu, iż przedsiębiorstwa społeczne powinny dostawać wsparcie ze strony państwa, więc należy dokładnie wskazać ten obszar. Wśród dodatkowych cech zaproponowano przede wszystkim kryteria zewnętrzne i wewnętrzne, różnie rozumiane przez rozmówców. Pojawiły się propozycje funkcjonalnego określenia wewnętrznych kryteriów jako zatrudniania osób z grup defaworyzowanych, oraz zewnętrznych jako dostarczania usług społecznych. Inni rozmówcy wskazywali raczej na konieczność doprecyzowania grupy docelowej działalności przedsiębiorstw społecznych.

Pomimo, że wszyscy uczestnicy w pierwszej części spotkania zgodzili się, że definicja przedsiębiorstwa społecznego nie powinna wykluczać jakiegokolwiek typu przedsiębiorstwa społecznego, to jednak zdecydowana większość zaproponowanych nowych cech prowadzi do wykluczenia niektórych typów. Np. przedsiębiorstwa nie wykonujące usług dla konkretnej grupy defaworyzowanej, ale dla szeroko rozumianej społeczności, które zarazem nie są dostawcami usług społecznych i nie działają w zakresie przeciwdziałania bezradności i wykluczenia społecznego. Jako przykład można podać Okręgową Spółdzielnię Telefoniczną działającą w dolinie Strugu².

Niektórzy rozmówcy (będący w mniejszości) wyrazili przekonanie, że określanie dodatkowych cech, czy to funkcjonalnych, wewnętrznych, czy też określanie grup docelowych nowej ustawy, jest niebezpieczne, ponieważ może doprowadzić do zahamowania rozwoju innowacji w przedsiębiorczości społecznej, która nie powinna mieć z góry określonych obszarów, zakresów działań, ale raczej wciąż poszukiwać nowych nisz rynkowych.

Różnorodność poglądów, którą widać było zarówno w tej dyskusji, jak i w nadesłanych opiniach dotyczących Założeń do projektu ustawy, jest bardzo duża. Nie oznacza to jednak, że rozpoczętą dyskusję należy powstrzymać. Raczej należy ją znacznie rozszerzyć o różne instytucje, które współpracują z przedsiębiorstwami społecznymi lub będą w przyszłości z nimi współpracować, tj. zwykłych przedsiębiorców i administrację publiczną. Należy doprowadzić do pogłębienia dyskusji, starcia się poglądów w tej sprawie. Przytaczając wypowiedź prof. J Hausnera: „tylko w wyniku wspólnie wypracowanej koncepcji uda się nam stworzyć dobre uregulowanie”.

² Dostęp do łączy telefonicznych był w gminach w obszarze Doliny Strugu niezwykle ograniczony, a państwowa wówczas firma telekomunikacja nie inwestowała na obszarach wiejskich. „Aby zmienić tę sytuację, zdecydowano się na pionierskie rozwiązanie: powołano pierwszą w Polsce wiejską spółdzielnię telefoniczną. Było to równocześnie pierwsze w Europie postkomunistycznej przełamanie monopolu państwowego w dziedzinie telekomunikacji.” Źródło: <http://www.dolinastrugu.pl/?did=html&pid=samisobie&id=osiagniecia>