

EKSPERTYZA
W ZAKRESIE REKOMENDOWANYCH DZIAŁAŃ
I KIERUNKÓW ROZWOJU PODMIOTÓW
EKONOMII SPOŁECZNEJ (PES)
I PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH (PS)
W WOJEWÓDZTWIE ŚLĄSKIM
REALIZOWANA NA ZLECENIE
REGIONALNEGO OŚRODKA POLITYKI
SPOŁECZNEJ WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO

Umowa 21/RPO/2016 z dnia 23 sierpnia 2016

Prof. dr hab. Aldona Frączkiewicz-Wronka
Dr Martyna Wronka-Pośpiech

Katowice, 2016-09-24



SPIS TREŚCI

1. Przyjęte definicje	3
2. Zastosowane podejście badawcze	4
3. Bariery prawidłowego funkcjonowania Podmiotów Ekonomii Społecznej i Przedsiębiorstw Społecznych	5
4. Zidentyfikowane obszary wsparcia PES i PS	14
5. Proponowane rekomendacje dla PES i PS	22
6. Streszczenie	28
7. Spis rysunków	30
8. Bibliografia	31
9. Załączniki	35

1. PRZYJĘTE DEFINICJE

Zgodnie z Krajowym Programem Rozwoju Ekonomii Społecznej (Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej został przyjęty uchwałą nr 164 Rady Ministrów w dniu 12 sierpnia 2014 [Monitor Polski 2014, poz. 811, tom 1]) przedsiębiorstwem społecznym jest podmiot, który charakteryzuje się tym, że:

- jest to podmiot prowadzący działalność gospodarczą, wyodrębniony pod względem organizacyjnym i rachunkowym;
- celem działalności gospodarczej jest integracja społeczna i zawodowa osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (w tym przypadku wymagane jest zatrudnienie co najmniej 50% osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub 30% niepełnosprawnych o umiarkowanym lub znacznym stopniu niepełnosprawności) lub/i świadczenie usług społecznych użyteczności publicznej, przy jednoczesnej realizacji celów prozatrudnieniowych (zatrudnienie min. 20% osób z określonych grup zagrożonych wykluczeniem społecznym);
- nie dystrybuuje zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, ale przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa jako kapitał niepodzielny oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną – w przypadku przedsiębiorstw o charakterze zatrudnieniowym lub na działalność pożytku publicznego prowadzoną na rzecz społeczności lokalnej, w której działa przedsiębiorstwo;
- jest zarządzane na zasadach demokratycznych, albo co najmniej konsultacyjno-doradczych z udziałem pracowników i innych interesariuszy, zaś wynagrodzenia kadry zarządzającej są ograniczone limitami.

KPRES zakłada, że status przedsiębiorstwa społecznego uzyskiwany będzie na podstawie przepisów o przedsiębiorstwie społecznym poprzez uzyskanie odpowiedniego wpisu w Krajowym Rejestrze Sądowym oraz w ramach ustawy o spółdzielniach socjalnych.

W „Regionalnym programie rozwoju ekonomii społecznej w województwie śląskim do roku 2020” [Załącznik nr 1 do Uchwały nr 2428/82/V/2015 Zarządu Województwa Śląskiego z dnia 22 grudnia 2015 roku] przedsiębiorstwo społeczne definiowane jest w taki sam sposób.

2. ZASTOSOWANE PODEJŚCIE BADAWCZE

Z punktu widzenia poprawności metodycznej oraz konieczności konfrontowania wielu perspektyw w przygotowanej ekspertyzie zastosowano triangulację metod badawczych wykorzystywaną do diagnozowania rzeczywistości społecznej i organizacyjnej. Triangulacja metod badawczych oznacza zastosowanie w badaniu technik zarówno ilościowych, jak i jakościowych, czyli tzw. mieszane metody badawcze [Creswell 2009, s. 4]. Określane są one, jako „(...) badania, w których badacz gromadzi, analizuje, miesza i wskazuje połączenia na podstawie zarówno ilościowych, jak i jakościowych danych w jednym badaniu lub programie badawczym” [Cameron 2008]. Mieszane metody badawcze stają się coraz ważniejsze i popularniejsze i wymieniane są jako trzecie najważniejsze podejście badawcze lub paradygmat badawczy, na równi z badaniami ilościowymi i jakościowymi [Johnson, Onwuegbuzie, Turner 2007]. Jak pisze S. Stańczyk (...) *w celu urzeczelniania badań dobrze jest stosować triangulację metod badawczych, co pozwala na uzyskanie szerszego kontekstu badanego zjawiska, zapewnia wyższą jakość prowadzonych badań i ogranicza błędy pomiaru wynikające ze stosowania jednej metody. Triangulacja oznacza ujmowanie rzeczywistości z wielu perspektyw, pozyskiwanie danych różnymi metodami i wykorzystywanie zarówno jakościowych, jak i ilościowych metod ich interpretowania. Takie połączenie ujęcia idiograficznego z nomotetycznym nazywane jest w literaturze kompleksowym* [Gertsmann 1987], komplementarnym [Szałkowski 1997], polimetodycznym [Płoszajski 1985] lub hybrydowym [Chełpa 2003]. Jak pisze Ł. Sułkowski (...) *procedurę triangulacji metodologicznej należy lokować w optyce pluralizmu metodologicznego, który zakłada*

możliwość stosowania metod z różnych paradygmatów i podejść, zależnie od dyscypliny. Jest to oczywiste odejście od fundamentalizmu metodologicznego, w którym nie można mieszać różnych metod badawczych, lecz nie jest to też eklektyzm, pełen swobody poznawczej, zakładający możliwości łączenia metod z różnych dyscyplin, czy w pełni nieskrępowany anarchizm pozbawiony metod naukowych i utrzymany w konwencji „wszystko ujdzie”(...) [Sułkowski 2005, 2012].

W procesie przygotowywania ekspertyzy wykorzystano: analizę literatury przedmiotu, analizę doniesień medialnych, wnioski z badań prowadzonych wśród przedsiębiorców społecznych, obserwację uczestniczącą (w ramach spotkania z przedstawicielami Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES) działających na terenie województwa śląskiego), konsultacje z kluczowymi aktorami zrealizowane jako przesłanie propozycji ekspertyzy do przedstawicieli OWES działających na terenie województwa śląskiego oraz ROPS i uwzględnienie ich uwag w ostatecznej wersji ekspertyzy.

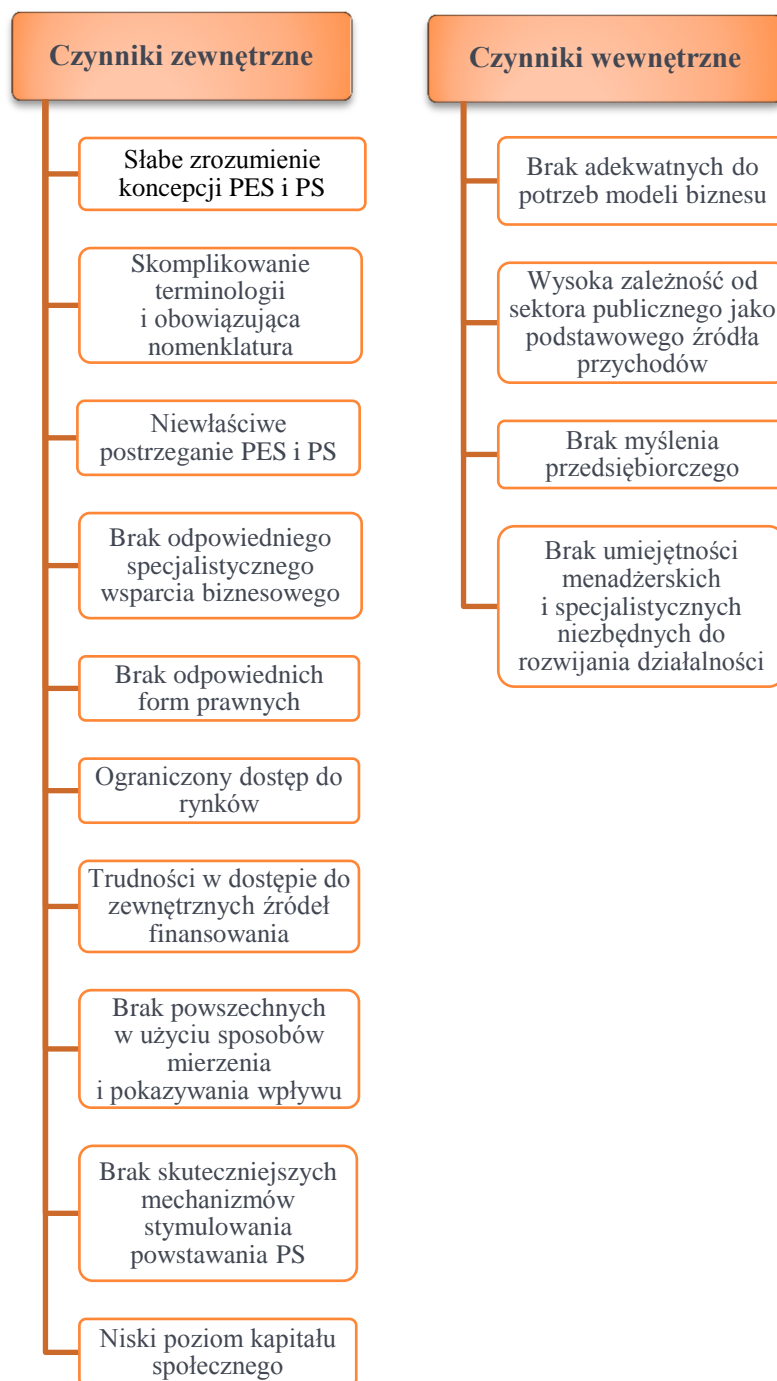
3. BARIERY PRAWIDŁOWEGO FUNKCJONOWANIA PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ I PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH

Większość zidentyfikowanych barier prawidłowego funkcjonowania PES i PS to bariery kontekstowe wynikające z krajowych, regionalnych i lokalnych warunków identyfikowanych w otoczeniu makroekonomicznym i zadaniowym oraz będących konsekwencją narodowej kultury organizacyjnej [Szomburg 2014].

Identyfikacji barier przedstawionych w niniejszej ekspertyzie służyła analiza raportu ogólnego Komisji Europejskiej „A map of social enterprises and their eco-systems in Europe” przygotowanego przez Dyrektoriat Generalny ds. Zatrudnienia, Spraw Społecznych oraz Włączenia Społecznego [European Commission 2014a], raportu krajowego „A map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Country Reports: Poland” [European Commission 2014b], „Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej”, „Regionalnego programu rozwoju ekonomii społecznej w województwie śląskim do roku 2020”, stron

internetowych [www1, www2, www3, www4, www5, www6, www7, www8], literatury przedmiotu [Duraj 2011; Duraj 2016; Agafonow 2014; Driver 2012; Brzóska i Jerzok 2014; Ciepielewska-Kowalik, Pielniński, Starnawska i Szymańska 2015; Starnawska 2014], analiza informacji uzyskanych w trakcie spotkania z przedstawicielami OWES działającymi na terenie województwa śląskiego w dniu 23 sierpnia 2016 roku oraz opublikowane wyniki badań własnych prowadzonych w 2015 roku [Wronka-Pośpiech, Frączkiewicz-Wronka, Laska 2016]. W realizowanych badaniach wykorzystano zmodyfikowany kwestionariusz zaproponowany przez Canadian Social Enterprise Guide [Enterprising Non-Profits Program 2005]. Badanie zostało przeprowadzone w przedsiębiorstwach społecznych działających w formule spółdzielni socjalnych na terenie całej Polski. Próba została dobrana losowo i obejmowała 160 spółdzielni socjalnych (co równa się 19% ogółu podmiotów tego typu), dzięki czemu formalnie spełnia kryteria reprezentatywności. Badania odbyły się w okresie od 1 maja do 30 czerwca 2015 roku.

Wykorzystane i wskazane powyżej źródła informacji pozwoliły na zidentyfikowanie głównych zewnętrznych i wewnętrznych barier, które osłabiają rozwój ekonomii społecznej, a szczególnie przedsiębiorstw społecznych w Polsce oraz w województwie śląskim.



Rysunek 1. Identyfikacja głównych barier rozwoju podmiotów ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych.

Bariery o charakterze zewnętrznym

Słabe zrozumienie pojęcia i koncepcji PES i PS

Znajomość istoty działania PES i PS oraz reguł nimi rządzących – tak w przypadku decydentów i pracowników organizacji publicznych (urzędników), jak i społeczeństwa, inwestorów, partnerów czy konsumentów – jest kluczowa dla osiągnięcia przez te podmioty sukcesu. Słabe zrozumienie pojęcia i koncepcji PES i PS nie jest tylko problemem polskim. W zasadzie eksperci ze wszystkich 29 krajów UE, uczestniczących w przytoczonym we wprowadzeniu raporcie [European Commission 2014a, 2014b] uznali za podstawową barierę fakt, iż dla większości ludzi podmioty ekonomii społecznej czy przedsiębiorstwa społeczne są pojęciem niezrozumiałym i niejasnym. Pojęcie i idea traktowana jest często jako swoisty dodatek do prowadzonych kampanii politycznych czy społecznych, w trakcie których pojawiają się słowa i opisy działań nośne społecznie, ale niewiele ma to wspólnego z rzeczywistymi potrzebami rynku pracy oraz dóbr i usług.

Nadmierne skomplikowanie terminologii i powszechnie obowiązująca nomenklatura (niekoniecznie prawidłowo stosowana)

Za przedsiębiorstwa społeczne osoby nie mające specjalistycznej wiedzy często uznają także organizacje charytatywne czy wyłącznie organizacje, w których pracują osoby niepełnosprawne (jak na przykład zakłady pracy chronionej – ZPCh – czy warsztaty terapii zajęciowej – WTZ), w ogóle nie łącząc ich z kulturą przedsiębiorczości i prowadzeniem działalności o charakterze ekonomicznym.

Postrzeganie PES i PS jako organizacji żerujących na publicznych pieniądzach i nie przynoszących wymiernych korzyści

Nierzadko powtarzającym się stereotypem jest myślenie o PES i PS jako podmiotach, które tylko korzystają ze środków publicznych, a same nie są aktywne biznesowo i nie generują zysków ekonomicznych ani dla siebie, ani dla państwa. Ponadto w przypadku spółdzielni socjalnych warto także zwrócić uwagę na negatywną konotację słowa „socjalny”, kojarzącą się z poprzednim systemem politycznym i poprzez to tworzenie wokół tego ekonomicznego podmiotu negatywnego wizerunku.

Brak specjalistycznego wsparcia biznesowego oraz silnej pomocy w usługach okołobiznesowych

Takie wsparcie może być dostarczane w ramach inkubatorów, mentoringu, coachingu dla PES i PS oraz odpowiednich szkoleń dedykowanych potencjalnym inwestorom, uświadamiających im zalety płynące z rozwoju przedsiębiorczości społecznej, w efekcie czego można stymulować gotowość do wsparcia przez inwestorów PES i PS. Z jednej strony większość potrzeb w zakresie wsparcia, które formułują PES i PS jest tożsama z potrzebami klasycznych/biznesowych przedsiębiorstw. Jednocześnie specyficzne cechy PES i PS (takie jak dualna orientacja, inne modele biznesu, zależność od interesariuszy, uzyskanie legitymizacji, sektory w których działają, konieczność tworzenia wartości publicznej/społecznej) [Moore 1995, 2000] wpływają na złożoność potrzeb mimo wszystko wymagających zdywersyfikowanych i szytych na miarę rozwiązań.

Brak odpowiednich form prawnych wspierających możliwości korzystania ze wsparcia przez rokujące przetrwanie podmioty

Nadmiernie skomplikowana nomenklatura oraz często nie do końca jasne konstrukcje prawne doprowadzają do tego, że władze mają trudność zarówno z kreowaniem, jak i kierowaniem faktycznego wsparcia w usługach (np. wsparcie szkoleniowo-doradcze) i naturze (np. dostęp do lokalu oferowanego przedsiębiorstwu społecznemu przez gminę na preferencyjnych warunkach) oraz instrumentach finansowych do aktywnych i mających szansę na przetrwanie, po okresie wsparcia, przedsiębiorstw społecznych. Skutkuje to pojawianiem się znacznej ilości podmiotów, co do których praktycznie od początku ich istnienia wiadomo, że nie utrzymają się dłużej niż okres dotacji i wymaganego funkcjonowania. Pojawia się coraz więcej przykładów, że do prowadzenia PS przyciągają bezzwrotne środki, a nie motyw reintegracji społecznej osób wykluczonych (dodatkowo są to często osoby, które nie zostają ponownie wypuszczone na rynek pracy, podobnie jak to się ma w przypadku WTZ).

Ograniczony dostęp do rynków

Niewystarczające wykorzystywanie klauzul społecznych, sposób w jaki obecnie formułuje się oferty przetargowe (np. zbyt duża wielkość kontraktu), czy opóźnienia w regulowaniu płatności itp. sprawiają, że dla PS efektywne konkurowanie na rynku ofert jest

często trudne. Z uwagi na charakterystykę osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach społecznych częste wytwarzanie takich dóbr i usług, które nie zawsze mogą być w pełni konkurencyjne na otwartym rynku.

Ograniczony dostęp do środków finansowych/systemy i schematy finansowania

Typowi inwestorzy i pożyczkodawcy zazwyczaj nie rozumieją ani dualnych celów PES i PS, ani ich hybrydowości odzwierciedlonej w modelu biznesu. Warto także zauważyć, że inwestorzy o specyficznym profilu inwestowania i instrumenty finansowania projektowane dla PES i PS, czy osoby pośredniczące w zdobywaniu finansowania dla PES i PS, albo nie istnieją, albo w większości krajów europejskich istnieją w ograniczonym zakresie. Szczegółowe informacje dotyczące tej tematyki z podziałem według poszczególnych państw europejskich znaleźć można w raporcie ogólnym Komisji Europejskiej „A map of social enterprises and their eco-systems in Europe” przygotowanym przez Dyktoriat Generalny ds. Zatrudnienia, Spraw Społecznych oraz Włączenia Społecznego [European Commission 2014a, s. 136-141] oraz w raporcie krajowym dla Polski „A map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Country Reports: Poland” [European Commission 2014b].

Brak wspólnych/zestandaryzowanych sposobów mierzenia i pokazywania wpływu działalności PS

Obecnie mierzenie i raportowanie wpływu społecznego generowanego przez PS w większości krajów UE nie istnieje (poza nielicznymi przypadkami gdzie jest obowiązkowe). Co za tym idzie, często dostrzegany jest brak powszechnie dostępnych informacji o wpływie tych organizacji na gospodarkę. Niewielka jest także świadomość tego, jaki jest obszar i zasady działania PES i PS, co faktycznie robią te podmioty i jaką tworzą wartość dla społeczeństwa. Pokazywanie społecznego wpływu jest istotne także z punktu widzenia inwestorów i donatorów, a także w przypadku występowania w przetargach. Stworzenie powszechnie obowiązującego sposobu pomiaru wpływu społecznego może zaowocować większą transparentnością oraz rozpoznawalnością tych podmiotów. W konsekwencji powinno więc zwiększyć się zaufanie do podmiotów ekonomii społecznej oraz pobudzać zainteresowanie wspieraniem ich w różnych formach przez inwestorów prywatnych czy szerzej społeczeństwo.

Brak bardziej skutecznych mechanizmów stymulowania powstawania PES i PS przez podmioty władzy samorządowej

Generalnie można stwierdzić, że chęć jednostek samorządu terytorialnego (JST) do kreowania i inkubowania PES i PS jest niewielka. Wynika to z obawy samorządu do grania aktywnej roli w inkubowaniu PS, wspieraniu ich powstania, organizowaniu systemu ulg oraz współpracy. Należy wspierać zatem inicjowanie systemu inkubacji promującego partnerstwo nawiązywane przez OWES-samorząd-podmiot (w tym samorząd i podmiot tworzyłyby formalne partnerstwo), z którego po okresie aktywnego wsparcia (np. 1-2 lat) wycofałby się OWES i samorząd. Rolą samorządu byłoby poszukiwanie możliwości zatrudnienia osób wykluczonych i rozwiązanie lokalnych trudności (np. pozyskanie lokalu na działalność, pomoc w pozyskaniu zamówień itp.), natomiast rola OWES-u byłaby szkoleniowo-doradcza. Takie rozwiązanie pomogłoby wesprzeć przedsiębiorców społecznych, aktywność których obecnie blokuje obawa przed rozpoczęciem działalności z uwagi na brak gwarancji partnera (np. samorządu w zleceniu zadań).

Niski poziom kapitału społecznego

Inicjatywy, w których nadrzędną rolę przypisuje się kreowaniu wartości społecznej wymagają wysokiego poziomu kapitału społecznego i chęci ku temu, aby dzielić się z innymi (ekonomia współdzielenia). Niski poziom kapitału społecznego¹ w Polsce powoduje, iż w większości przypadków rzeczywiste motywacje do działania wielu przedsiębiorców leżą po stronie uwarunkowań ekonomicznych, zaś deklaratywne (z których niekoniecznie coś wynika) po stronie ambicji społecznych godnościowych, czy satysfakcji z pracy. Powyższą tezę potwierdza obserwowana praktyka, w ramach której nieliczni przedsiębiorcy, którzy

¹ Według R. Putnama (2000, 2003) kapitał społeczny jest zjawiskiem kulturowym, stanowi zasób wspólnoty a nie tworzących ją jednostek. Obejmuje obywatelskie nastawienie członków społeczeństwa, normy wspierające współdziałanie oraz zaufanie interpersonalne i zaufanie obywateli do instytucji publicznych. F. Fukuyama (1997, 2000), podobnie jak Putnam, definiuje kapitał społeczny jako „zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie”. Podstawą współdziałania na rzecz dobra publicznego jest wzajemne zaufanie członków grupy. W przeciwieństwie do Putnama, P. Bourdieu (1986, 1993) definiuje kapitał społeczny jako indywidualne inwestycje w sieci związków społecznych. Według niego kapitał społeczny jest dobrem prywatnym, a nie publicznym, i może owocować zamożnością, albo „kapitałem symbolicznym” czyli oznakami statusu społecznego. J. Czapiński kapitał społeczny rozumie jako sieci społeczne regulowane normami moralnymi lub zwyczajem (a nie, lub nie tylko, formalnymi zasadami prawa), które wiążą jednostkę ze społeczeństwem w sposób umożliwiający jej współdziałanie z innymi dla dobra wspólnego.

osiągnęli sukces na otwartym rynku decydują się na prowadzenie przedsiębiorstw społecznych.

Barierzy o charakterze wewnętrznym

Brak adekwatnych do potrzeb modeli biznesu

W wielu przypadkach, w wyniku niewłaściwej analizy potrzeb, tworzy się modele biznesu nieodpowiadające na rzeczywiste potrzeby rynkowe. Zbyt częste powielanie istniejących w przestrzeni publicznej pozytywnych przykładów udanej działalności (kopiowanie istniejącego modelu biznesu) może doprowadzić do sytuacji, w której dotychczas dobrze działający podmiot przestaje mieć rynki zbytu i przestaje działać, generując tym samym bezrobocie. Dlatego też PS powinny, mimo wszystko, starać się szukać dla siebie nisz, w których mogą funkcjonować.

Wysoka zależność od sektora publicznego jako podstawowego źródła przychodów

Początkowa faza rozwoju przedsiębiorstw społecznych wiąże się ze znacznym uzależnieniem funkcjonowania od wysokości uzyskanej dotacji ze środków publicznych i sposobu jej wykorzystania. Największym ryzykiem dla działalności przedsiębiorstw społecznych jest moment, w którym organizacji kończy się dotacja i musi polegać tylko na środkach wypracowanych z działalności rynkowej.

Brak myślenia przedsiębiorczego

Krytyczna analiza literatury przedmiotu oraz wiele przeprowadzonych badań empirycznych w pełni potwierdzają kluczową rolę liderów (przedsiębiorców społecznych) i ich orientacji przedsiębiorczej w sukcesie odnoszonym przez organizację. Niestety wiele osób zarządzających PS posiada niewystarczające umiejętności w zakresie myślenia przedsiębiorczego. Obecnie wiele przedsiębiorstw społecznych deklaruje swoje zaangażowanie w obszary takie jak działalność usługowa, komunalna, edukacyjna, działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, czy ochroną zdrowia i opieką socjalną. Ponieważ w niektórych z tych obszarów niechętnie funkcjonują tradycyjne (komercyjne/biznesowe) przedsiębiorstwa, a typowe organizacje sektora publicznego często nie działają wystarczająco efektywnie, PS powinny dążyć do odgrywania w nich coraz większej roli. Wymaga to jednak umiejętności przywódczych u zarządzających, skupienia się

na innowacyjnych rozwiązaniach (w tym dotyczących konstruowania oferty w przedsiębiorstwach), czyli większej niż dotychczas orientacji przedsiębiorczej.

Brak umiejętności menadżerskich i specjalistycznych niezbędnych do rozwijania działalności

Osoby, które podejmują się uruchomienia PS często nie do końca mają ku temu niezbędne umiejętności. Liczą często na wsparcie unijne, nie poświęcając odpowiedniej uwagi rzeczywistym działaniom mającym na celu zidentyfikowanie niszy w zakresie towarów i usług na lokalnym rynku. Brakuje im także umiejętności identyfikowania interesariuszy oraz budowania strategii komunikowania się z otoczeniem, nakierowanych na to, aby uzyskać od nich niezbędne zasoby.

4. ZIDENTYFIKOWANE OBSZARY WSPARCIA PES I PS

Analiza wskazanych źródeł informacji pozwoliła na zaproponowanie sześciu poniższych kierunków działania, których celem jest wspieranie oddziaływania PES i PS na społeczeństwo i gospodarkę:

Podejmowanie aktywnych działań mających na celu zmiany w zakresie ustawodawstwa związanego z PES i PS

Najważniejsza w tym względzie jest adaptacja propozycji unijnych, dotyczących definiowania i ram prawnych funkcjonowania PES i PS, adekwatnie do uwarunkowań krajowych, w tym standardów prawnych i ekonomicznych. W praktyce oznacza to konieczność obserwowania dokonań tych państw, w których idee ekonomii społecznej rozwijają się podobnie jak w Polsce i czerpanie od nich wzorców. Z uwagi na podobieństwa organizacji i funkcjonowania PES i PS polskich do włoskich (standard WISE – *work integration social enterprise*, czyli tak zwane integracyjne przedsiębiorstwa społeczne [Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia tekstów kluczowych]) konieczne jest analizowanie tego co dzieje się w tamtejszym systemie i ewentualna adaptacja dobrych praktyk wydaje się najbardziej efektywnym działaniem. Z uwagi na niewielkie, ale jednak, podobieństwa istotne jest także monitorowanie tego co dzieje się w Czechach, na Węgrzech, Łotwie, Słowenii, Słowacji, w mniejszym stopniu we Francji i Finlandii.

Wykorzystanie obecnych i rozwój nowych metod, narzędzi i instrumentów nakierowanych na wspieranie przedsiębiorstw społecznych, a głównie dążenie do adaptacji już istniejących i sprawdzonych do polskich uwarunkowań

Polska należy do tych krajów, w których przygotowano względnie szerokie mechanizmy wsparcia dla podmiotów ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych – głównie z uwagi na możliwości wykorzystania środków publicznych pochodzących

z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Europejskiego Funduszu Społecznego. Podobne rozwiązania jak w naszym kraju można zaobserwować w Bułgarii, Rumunii i na Węgrzech, ale także we Włoszech i Wielkiej Brytanii. Słabością polskiego systemu jest relatywnie niska świadomość istniejących rozwiązań i możliwości wsparcia, wynikająca z tzw. narodowej kultury organizacyjnej i obecnych rozwiązań systemowych w zakresie pomocy społecznej, niska motywacja osób zmarginalizowanych lub zagrożonych marginalizacją do podejmowania aktywnych działań na rynku pracy, niski poziom akceptacji ryzyka przez przedsiębiorców społecznych, przewaga odgórnego inicjowania zakładania przedsiębiorstw społecznych, złe skojarzenia ze spółdzielczością, wynikające z doświadczeń systemu socjalistycznego, roszczeniowość, brak akceptacji i zrozumienia roli PES i PS w gospodarce narodowej – szczególnie postrzeganie PS jako biorców, a nie dawców w kontekście PKB. Jako szczególnie ważne działania należy podkreślić tworzenie regulacji nakierowanych na wzmocnienie roli OWES.

Rozwój sieci, partnerstw i wzajemnościowych mechanizmów wsparcia poprzez wspieranie inkubatorów PS, przygotowywanie i realizowanie programów mentoringowych (zwłaszcza w fazie startup), rozwój dedykowanej infrastruktury oraz stymulowanie gotowości do wspierania PS przez inne podmioty oraz osoby indywidualne

Doświadczenia Włoch, Francji i Wielkiej Brytanii pokazują, że dobrze działające sieci i mechanizmy wzajemnego wspierania odgrywają ogromną rolę w rozwoju sektora ekonomii społecznej poprzez oferowanie wsparcia instytucjonalnego, doradztwa i usług konsultingowych. Pozytywne efekty, osiągnięte dzięki wzajemnemu wsparciu, mogą być również wykorzystywane w budowaniu pozytywnego odbioru idei i przyczyniają się wprost do legitymizacji, a pośrednio do pozyskiwania zasobów przez te podmioty. Tutaj dobrym przykładem są praktyki obserwowane między innymi we Włoszech, gdzie dzięki istnieniu różnych zasobów wśród partnerów możliwe jest tworzenie sprzyjającego rozwojowi ekonomii społecznej ekosystemu (poprzez wykorzystanie *peer coachingu* i *peer mentoringu*)².

² Mentoring rówieśniczy (*peer mentoring*) to rodzaj mentoringu, który spotyka się głównie w kontekstach edukacyjnych np. w szkole, zazwyczaj pomiędzy niewiele starszym bądź też równym wiekiem, lecz bardziej doświadczonym uczniem i uczniem mniej doświadczonym z różnymi problemami. *Peer mentor* to osoba, która dodatkowo swoje umiejętności wsparcia opiera na podobnych, co podopiecznych doświadczeniach życiowych lub zawodowych.

Coaching koleżeńcki (*peer coaching*) to metoda ułatwiająca przepływ wiedzy, której idea wywodzi się z superwizji, pracy terapeutycznej z indywidualnym klientem jak i z grupą. W wersji nieformalnej przyjmuje postać rozmowy prowadzonej przez facylitatora, podczas której koledzy (*peers*) rozmawiają ze sobą w sposób wzajemnie wspierający i dający obopólne korzyści. Peer-coaching musi spełniać kilka kryteriów: sesja ma mieć

We Francji również popularne jest wsparcie i asystowanie nowym przedsiębiorcom w fazie wchodzenia na rynek poprzez *peer mentoring* i *peer coaching*, z kolei w Wielkiej Brytanii istnieją tzw. przedsiębiorstwa parasolowe, które zraszają przedsiębiorstwa społeczne, dzięki czemu łatwiej jest budować markę i rozpoznawalność tych podmiotów w przestrzeni publicznej oraz wpływać na kształtowanie polityk publicznych.

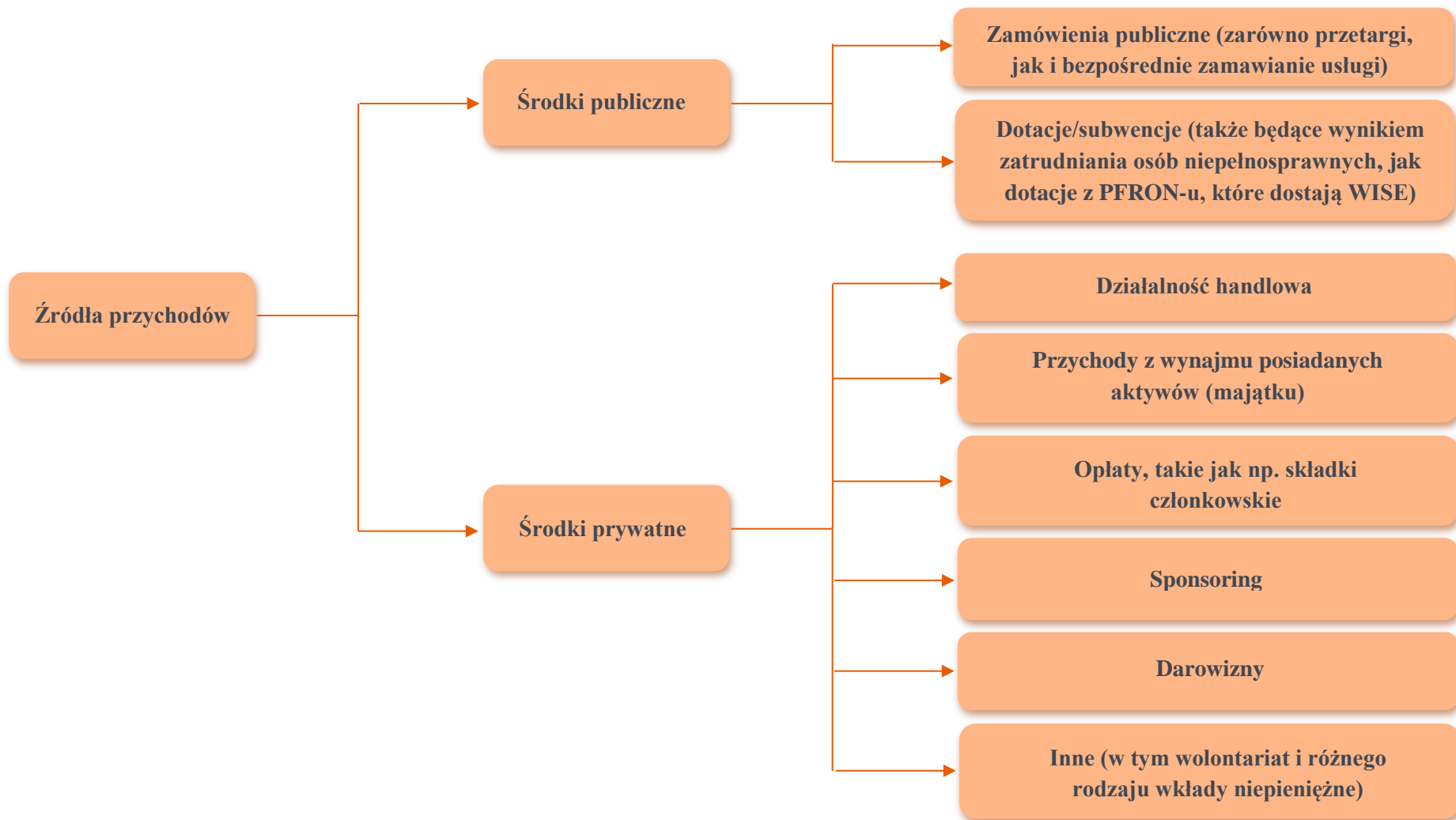
Rozszerzenie źródeł finansowania działalności PES i PS poprzez promocję inwestowania zaangażowanego społecznie oraz tworzenie takich modeli biznesu w przedsiębiorstwach społecznych, aby ich elementy były atrakcyjne dla podmiotów działających w otoczeniu PES i PS

Prawidłowo skonfigurowane modele biznesu PES i PS powinny przyczyniać się do większego zaangażowania i stymulowania zainteresowania inwestorów działających na otwartym rynku tymi podmiotami. W efekcie owego zainteresowania PES i PS mogłyby uzyskać dostęp do dodatkowych zasobów, które pozwolą im na osiągnięcie takiego poziomu rozwoju, przy którym zaczną mieć nadwyżkę dochodów nad kosztami. Przedsiębiorstwa społeczne, o ile chcą się rozwijać, nie są w stanie funkcjonować na dłuższą metę bez zewnętrznych źródeł finansowania. Biorąc pod uwagę specyfikę przedsiębiorstw społecznych, mają one trudniejszy dostęp do tradycyjnych form finansowania (jeszcze trudniejszy niż tradycyjne przedsiębiorstwa). Wynika to z faktu, iż nie tylko nie są znanymi podmiotami, ale także nie posiadają one wystarczającego zabezpieczenia i nie są w stanie sprostać wymogom stawianym przez banki. Ponadto finansowanie rozwoju ze środków własnych często jest niemożliwe z uwagi na brak lub niski poziom kapitału własnego. Badania przeprowadzone przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości na temat sposobów finansowania przedsiębiorstw w Polsce (tak tradycyjnych, jak i społecznych) wskazują, że ważne jest tworzenie dedykowanych instrumentów, które umożliwiłyby dofinansowanie rozwoju działalności PS ze środków publicznych (np. celowe fundusze pożyczkowe, fundusze mikro). Ponadto należy rozwijać tzw. fundusze załączkowe (*seed capital*) przeznaczone dla startujących przedsiębiorców społecznych. Poza funduszami załączkowymi warto byłoby szukać wsparcia u inwestorów indywidualnych (jak aniołowie biznesu, tylko zorientowani społecznie). Ważne jest także budowanie świadomości wśród PES i PS, że uzyskiwane wsparcie jest warunkowe (czyli liczy się zarówno społeczny, jak i ekonomiczny zwrot

uzgodniony cel, uzgodniony czas trwania i częstotliwość, komfortowe miejsce, adekwatna do celu forma pracy grupy.

z inwestycji oraz zrozumienie roli PS w bilansowaniu rynku pracy i wypełnianiu zasad rozwoju zrównoważonego).

Ponadto niezbędne jest promowanie inwestycji zaangażowanych społecznie, których celem jest – obok wypracowania zysku ekonomicznego – wykreowanie zamierzonych zmian o charakterze społeczno-środowiskowym. Dokonane wskutek inwestycji zmiany społeczno-środowiskowe muszą być mierzalne, a zarządzający inwestycjami zaangażowanymi społecznie muszą informować o osiągniętych wynikach. Inwestowanie zaangażowane społecznie można potraktować jako połączenie dwóch – do tej pory – najczęściej odrębnie występujących form transferu kapitału do przedsięwzięć o charakterze społecznym [Krawiec, 2015]. Po pierwsze, jest to typowa forma inwestycji, której celem jest wypracowanie zysku finansowego, a w której do tej pory nie brano pod uwagę efektów społecznych. Po drugie, jest to w pewnym sensie substytut działalności charytatywnej, gdzie do tej pory nie kierowano się zyskiem finansowym, a finansowanie przedsięwzięć przyjmowało najczęściej formę darowizn. Tym samym w wielu przypadkach darczyńcy nie mieli możliwości oceny skutków społecznych danego przedsięwzięcia. Połączenie tych dwóch form finansowania – pod egidą *impact investing* – eliminuje wady wymienionych form, a ponadto zwiększa szanse pozyskania nowych funduszy przez przedsiębiorstwa społeczne [Leijonhufvud, O'Donohoe, Saltuk 2010, s. 13].



Rysunek 2. Źródła finansowania działalności PES i PS.

Podejmowanie faktycznych, a nie pozorowanych działań mających na celu dążenie do mierzenia społecznego wpływu działań podejmowanych przez PES i PS oraz promowanie systemów raportowania

Dzięki wykazywaniu faktycznego związku między uzyskiwanymi dotacjami i wsparciem a osiąganymi ekonomicznymi i społecznymi rezultatami z działalności, PES i PS uzyskują społeczną legitymizację i przyzwolenie na działanie, albowiem tworzą pożądaną wartość publiczną/społeczną. Wprowadzenie obowiązkowych systemów raportowania i konieczności upowszechniania ich wyników w Internecie może doprowadzić do większej chęci współpracy z tymi podmiotami, podejmowanej przez podmioty innych sektorów oraz osoby indywidualne. Jedynie w kilku krajach istnieją powszechnie znane sposoby bądź metodyki umożliwiające mierzenie i raportowanie wpływu społecznego. Jeśli już gdzieś takie próby są podejmowane, bądź specyficzne metodyki istnieją, to w zasadzie nie są one do obowiązkowego stosowania przez przedsiębiorstwa społeczne. Jedynym wyjątkiem są tu Włochy, gdzie *ex lege* wymaga się od PS raportowania społecznego (tzw. *Bilancio sociale* – raport społeczny) oraz Belgia, w której przedsiębiorstwa społeczne muszą przedstawiać coroczny raport, w którym opisują w jaki sposób działały i co zrobiły, aby realizować swoje cele społeczne (raport ten nie jest jednak w żaden sposób zestandaryzowany). W niektórych krajach istnieją narzędzia, często w fazie pilotażowej, np. w Austrii, Estonii, Niemczech, Wielkiej Brytanii (tu szczególnie wiele podmiotów zaproponowało różnego rodzaju metodyki i standaryzowane narzędzia – toolkit, jak choćby *Social Return on Investment SROI*³). Niemniej jednak obecnie podejmuje się próby ujednoczenia istniejących narzędzi i stworzenia czegoś wspólnie akceptowanego – na poziomie UE zajmuje się tym grupa badawcza GECES (Expert Group on Social Entrepreneurship). W Polsce także podjęto próby stworzenia narzędzi umożliwiających mierzenie wpływu – np. Kalkulator Kondycji PES lub ESomert, za pomocą którego organizacje mogą dokonać oceny swoich osiągnięć w trzech

³ *Social Return on Investment* (SROI), czyli stopa społecznego zwrotu z inwestycji, to narzędzie służące analizie mechanizmów powstawania i trwania wpływu organizacji na społeczeństwo, środowisko i gospodarkę, mierzeniu wartości tego wpływu i raportowaniu go. Narzędzie w obecnym kształcie zostało opracowane przez New Economic Foundation, brytyjski think-and-do tank, od ćwierćwiecza wspierający innowacje w gospodarce. SROI jest znane i szeroko stosowane przez sektor trzeci i publiczny w Wielkiej Brytanii i Holandii do raportowania wewnętrznego i zewnętrznego, ale także jako narzędzie zarządzania szczególnie pomocne w procesie podejmowania decyzji przez instytucje publiczne. SROI łączy zalety analizy kosztów i korzyści z audytem społecznym. Tym, co czyni je unikalnym, jest monetarne przedstawienie wszystkich istotnych inwestycji i skutków danej działalności, czyli po prostu przeliczanie wpływu społecznego na pieniądze. Podsumowaniem każdej analizy jest tzw. wskaźnik SROI, wskazujący stosunek inwestycji w przedsięwzięcie do korzyści, jakie uzyskało z niego społeczeństwo.

obszarach: integracja społeczna i zawodowa, kapitał społeczny i społeczność lokalna. Mają także możliwość zweryfikowania swojej kondycji i wiarygodności ekonomicznej. Warto uświadomić sobie jakie podmioty mogą być potencjalnymi odbiorcami wypracowanych informacji. W pierwszej kolejności: podmioty ekonomii społecznej, które chciałyby ocenić swoje działania lub porównać swoje osiągnięcia w odniesieniu do podobnych organizacji (np. działających w tym samym regionie, czy z podobnym stażem działalności na rynku). Grupa ta jest największym beneficjentem opracowanych narzędzi, gdyż otrzymuje gotowe narzędzie w postaci aplikacji internetowej, dzięki której zdobywa wiedzę na swój temat i na temat swojego otoczenia. Kolejną grupę stanowią instytucje udzielające dofinansowania podmiotom ekonomii społecznej – mogłyby one uwzględniać w organizowanych konkursach wskaźniki wykorzystywane w narzędziach. Następną stanowią instytucje przyznające nagrody, certyfikaty czy systemy oznakowania dla podmiotów ekonomii społecznej. Ważną grupą są też przedsiębiorstwa poszukujące partnerów społecznych do realizacji wspólnych działań w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu, a także środowiska akademickie, instytucje publiczne czy władze samorządowe.

Wspieranie i rozwój systemów certyfikacji, znakowania i budowania marki

Obserwowane doświadczenia innych państw wskazują to, że prowadzenie certyfikacji, znakowania i stymulowania działań na rzecz budowania marki przyczynia się do podejmowania działań na rzecz oferowania lepszej jakości produktów i usług. Jest to także wyraz troski o to, żeby stworzyć rozpoznawalną dla ogółu społeczeństwa informację wizualną i tym samym wpływać na zachowania konsumenckie, mające na celu zwiększenie popytu na usługi i produkty oferowane przez przedsiębiorstwa społeczne. Systemy certyfikacji i oznakowania podmiotów ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych (na wzór znaku Fair Trade), czy unikalnych znaków/marek stworzonych dla PS, są rzadkością w Europie, aczkolwiek wprowadzono je w kilku krajach – są to Finlandia, Wielka Brytania, Luksemburg, Niemcy, Polska i Czechy. W Holandii i Austrii takie znaki istnieją tylko dla WISE⁴. W Polsce certyfikacja jest traktowana jako efektywne wspomaganie działań prowadzonych przez oznaczone podmioty w zakresie marketingu i public relations.

⁴ WISE – *work integration social enterprise* czyli tak zwane integracyjne przedsiębiorstwa społeczne. Więcej: C. Davister, J. Defourny i O. Gregoire, Przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej (WISE) w Unii Europejskiej: przegląd kategorii [w:] Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia tekstów kluczowych. Publikacja FISE, s. 253-278.

Przyznanie znaku (-ów) to stałe umacnianie rangi i wizerunku PES i PS jako symbolu produktów i usług o najwyższej jakości, wykonanych w połączeniu z wyjątkową dbałością o wykorzystanie potencjału społecznego. Na terenie Polski funkcjonują dwa znaki identyfikujące PES i PS. Pierwszy stworzony przez Fundację FISE w 2012 roku [eS], drugi to stworzony przez Fundację im. Królowej Polski Świętej Jadwigi system certyfikacji „Zakup prospołeczny”. W czerwcu 2016 Fundacja im. Królowej Polski Świętej Jadwigi podpisała z Regionalnym Ośrodkiem Polityki Społecznej Województwa Śląskiego w Katowicach umowę o prowadzeniu przez tę instytucję certyfikacji w województwie śląskim.

5. PROPONOWANE REKOMENDACJE DLA PES I PS

Kierunki działania zawarte w Regionalnym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej	Proponowane rekomendacje
<p>Diagnozowanie sektora ekonomii społecznej w regionie</p>	<p>Wprowadzenie konieczności corocznego przeprowadzenia badania stanu efektywności funkcjonowania PES i PS przy wykorzystaniu dostępnych narzędzi, np. Kalkulatora Kondycji PES (patrz eRPES) lub narzędzi wspólnie wypracowanych przez ROPS i OWES w województwie śląskim bądź też innego zaproponowanego przez ROPS narzędzia (np. będącego efektem rozpoczętego przez MRPiPS projektu „Zintegrowany system monitorowania sektora ekonomii społecznej”).</p> <p>Ocenę stanu poszczególnych PES i PS przy zastosowaniu wybranego narzędzia obligatoryjnie miałyby przeprowadzać dla siebie sam podmiot.</p>
	<p>Badanie potrzeb otoczenia instytucjonalnego sektora ekonomii społecznej w województwie śląskim.</p>

<p>Rozbudowa systemu wsparcia ekonomii społecznej na poziomie regionalnym</p>	<p>Mobilizowanie śląskich parlamentarzystów i polityków, aby lobbowali na rzecz tworzenia rozwiązań umożliwiających PES i PS funkcjonowanie oraz współpracę z innymi podmiotami na otwartym rynku, np. poprzez wprowadzenie możliwości ubiegania się o specjalny status PS podobnie jak w przypadku organizacji pożytku publicznego (OPP). Jeśli organizacja zechciałaby uzyskać tego rodzaju restrykcyjny status, powinna mieć możliwość korzystania z szeregu ulg i dodatkowego wsparcia. Oznaczałoby to, że ten nowy status dawałby jej możliwość większej niż innym organizacjom promocji, a w dalszej perspektywie PS i PES powinny dążyć do uniezależnienia się od funduszy publicznych.</p> <p>Istotą tej rekomendacji jest doprowadzenie do wyższej aktywności aktorów ekonomii społecznej w przekonywaniu lokalnych polityków, aby podejmowali działania na poziomie kraju, których efektem będzie wspieranie rozwoju ES na terenie województwa.</p>
	<p>Kreowanie na poziomie regionu rodzaju mechanizmów motywowania przedsiębiorców społecznych do aktywności. Przykładem w tym zakresie może być członkostwo w Ashoka (wspieranie liderów)⁵.</p>
	<p>Mobilizowanie śląskich parlamentarzystów i polityków, aby wspierali nowe rozwiązania i sposoby finansowania działalności PES i PS, takie jak: instrumenty o stałym dochodzie, w tym obligacje społeczne, obligacje charytatywne i zielone obligacje (wiele z tych instrumentów już istnieje, tylko trzeba je promować).</p>
	<p>Zainicjowanie na poziomie regionalnym badań dotyczących zainteresowania PES i PS z woj. śląskiego środkami zwrotnymi (badania mogłyby być współfinansowane przez środki z NCBR i RPO).</p>
	<p>Premiowanie finansowania zwrotnego poprzez wbudowanie w mechanizm OWES-u rozwiązań, które wymuszałyby choćby minimalny montaż finansowy (dotacja + pożyczka). Dzięki temu OWES zajmie się kwestią płynności finansowej u przedsiębiorstw społecznych, a same PS będą miały większą świadomość konieczności myślenia perspektywą montażu finansowego.</p>
	<p>Przygotowanie obsługi prawnej i zaplecza finansowego dla mikrokredytów i pożyczek społecznościowych (np. na wzór małopolskiego funduszu ekonomii społecznej można przygotować śląski fundusz ekonomii społecznej). Choć stworzenie takiego funduszu nie jest możliwe w kategoriach RPO, to taki fundusz mógłby zaangażować np. zainteresowane gminy (które mogłyby się rzucić), wykorzystać finansowanie lokalne, które jest dostępne, przedefiniować część pieniędzy dla MŚP oraz skorzystać z np. Funduszu Górnośląskiego.</p>
	<p>Przygotowanie i wdrożenie projektu na poziomie województwa śląskiego typu „parasol biznesu nad</p>

⁵ Ashoka to międzynarodowa Organizacja Innowatorów Społecznych, która wyszukuje i zrzesza ludzi, którzy wprowadzają nowe, niekonwencjonalne rozwiązania problemów społecznych (patrz: Załącznik 1).

	<p>rozwojem PS/PES”, który nawiązywałby do aniołów biznesu. Działania prowadzone z wyższego poziomu aniżeli indywidualne próby pojedynczych NGO mogłyby pomóc w pokonaniu barier natury formalnej, kwestii promocji czy zapewnieniu środków na realizację tego celu. (np. Pomorze – przedsiębiorcy zadeklarowali – mentoring)</p> <p>Intensyfikacja działań na rzecz powołania śląskiej ligi aniołów biznesu, której członkowie byliby wybierani wśród odnoszonych sukcesy śląskich przedsiębiorców. Członkostwo w lidze musiałoby być atrakcyjne z punktu widzenia przedsiębiorców tak, aby chcieli oni dzielić się wiedzą, kontaktami, być może pierwszymi kontraktami dla powstających podmiotów.</p> <p>Próby angażowania biznesu do współpracy z PES/PS (poprzez np. różnego rodzaju udział w wydarzeniach, na których jest biznes i tam promowanie ES – np. organizacja śniadań biznesowych z PS, nawiązanie współpracy z np. przestrzenią rozwoju biznesu i startupów Business Link Katowice).</p> <p>Podjęcie kampanii informującej zarówno PES i PS o możliwości ubiegania się o znaki [eS] lub „Zakup prospołeczny”.</p> <p>Wspieranie na poziomie regionalnym promocji produktów i usług PES.</p> <p>Wspieranie na różnych szczeblach administracji publicznej rozwoju sektora ES w województwie śląskim (np. na szczeblu wojewódzkim poprzez trafną alokację środków finansowych i promocję całego sektora, na szczeblu gminnym/ powiatowym poprzez np. kupowanie od nich produktów i usług).</p>
<p>Rozwój działalności rynkowej poprzez przedsiębiorstwa społeczne</p>	<p>Identyfikowanie i wykorzystywanie nowych źródeł kapitału, jak np. bogaci klienci indywidualni i klienci masowi (np. poprzez platformy crowdfundingowe – przygotowanie i przeprowadzenie szkoleń w zakresie prowadzenia kampanii crowdfundingowych na portalach).</p> <p>Realizacja na poziomie województwa zapisów rekomendowanych przez KPRES dotyczących stworzenia systemu franczyzy społecznej dla nowopowstałych i istniejących PES i PS.</p> <p>Promocja i propagowanie wykorzystywania franczyzy społecznej jako mechanizmu kluczowego dla zwiększenia potencjału i sieciowania przedsiębiorstw społecznych (przy założeniu, że format biznesowy/model biznesowy jest dokładnie opisany i kopiowalny – należy skalować wyłącznie kilkukrotnie przetestowane prototypy tych francyz).</p>
<p>Wsparcie działań na rzecz ekonomii społecznej na poziomie gminnym i powiatowym</p>	<p>Zainicjowanie systemu inkubacji promującego partnerstwo nawiązywane przez OWES-samorząd-podmiot (w tym samorząd i podmiot tworzyłyby formalne partnerstwo), z którego po okresie aktywnego wsparcia (np. 1-2 lat) wycofałby się OWES i samorząd. Rolą samorządu byłoby poszukiwanie możliwości zatrudnienia osób wykluczonych i rozwiązanie lokalnych trudności (np. pozyskanie lokalu na działalność, pomoc w pozyskaniu zamówień itp.), natomiast rola OWES-u byłaby szkoleniowo-doradcza. Takie rozwiązanie pomogłoby wesprzeć przedsiębiorców społecznych, aktywność których obecnie</p>

	<p>blokuje obawa przed rozpoczęciem działalności z uwagi na brak gwarancji partnera (np. samorządu w zleceniu zadań). [Co prawda takie rozwiązania są możliwe w obecnej sytuacji, aczkolwiek samorządy postrzegają je jednak jako dalece ryzykowne]. Konieczne jest stwarzanie przez administrację warunków przedsiębiorcom – np. poprzez udostępnienie lokali i środków na wsparcie (współfinansowanie inkubatorów) – administracja powinna pomóc np. OWES-om pomagając strukturalnie/finansowo np. dając lokal.</p> <p>Zachęcanie, edukowanie lub częściowe obligowanie JST do korzystania z klauzul/zamówień do 30 tys. euro zlecanych tylko podmiotom ekonomii społecznej. Lobbowanie na rzecz umieszczania tego typu rozwiązania w KPRES-ie (warto jednak wziąć tu pod uwagę fakt, że często poza poligrafia i cateringiem ciężko jest coś kupić od PS-ów, jest problem z poziomem jakości produktów i/lub świadczonych usług)</p> <p>Wspólne tworzenie przez PES i PS konsorcjów, sieci, partnerstw lub klastrów.</p>
Tworzenie sieci współpracy, partnerstw lokalnych i wymiana informacji	<p>Propagowanie rozszerzenia działalności obecnie istniejących centrów organizacji pozarządowych na PS/PES i prowadzoną przez nie działalność gospodarczą (lepsze wykorzystanie istniejącej infrastruktury fizycznej i materialnej, jak np. przestrzenie do <i>co-workingu</i> i miejsca do organizowania spotkań) [choć częściowo takie rzeczy się dzieją, dotyczy to mimo wszystko większych miast].</p>
Działania edukacyjne w formie studiów, szkoleń i zajęć fakultatywnych	<p>Promowanie finansowania zwrotnego oraz uświadamianie jego istoty w perspektywie faktu, że dotacje kiedyś się skończą (dokład PES i PS czekają na dotację to nie będą zainteresowani finansowaniem zwrotnym). Intensyfikacja działań na rzecz przygotowania i przeprowadzenia szkoleń dla PES i PS z procedury wypełniania wniosku i aplikowania o środki PAFPIO (Polsko Amerykański Fundusz Pożyczkowy i Inicjatyw Obywatelskich) i TISE (Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych).</p> <p>Propagowanie wiedzy na temat modeli biznesu w PES i PS poprzez prowadzenie warsztatów w tym zakresie oraz wymianę doświadczeń w trakcie wizyt studyjnych w innych państwach (na wzór projektu realizowanego przez Stowarzyszenie Współpracy Regionalnej pt.: „PI-PWP REPLIKATOR”). Douczenie OWES-ów z tematyki modeli biznesu w PES i PS.</p> <p>Przygotowanie i ogłoszenie w ramach PO WER konkursu na uruchomienie nowych kierunków studiów na poziomie licencjatu oraz magisterskim z zakresu ekonomii społecznej (np. przyjąć takie kryteria jak w konkursie WND POWER 030100N195/1601, w ramach którego podmioty ubiegające się o dofinansowanie nowych specjalności lub nowych kierunków studiów musiały uzyskać rekomendację Urzędu Marszałkowskiego i potwierdzenie, iż oferowany kierunek studiów jest interesujący dla lokalnego rynku pracy). Do zainicjowania takich właśnie działań należy występować do Krajowego Komitetu Rozwoju Ekonomii Społecznej, co może zrobić przykładowo Urząd Marszałkowski, grupa OWES-ów.</p>
Upowszechnianie edukacji wyjaśniającej zasady działania przedsiębiorczości społecznej	<p>Prowadzenie kampanii mającej na celu wzrost świadomości społecznej, że trzeci sektor też może być miejscem pracy/zatrudnienia (szczególnie wśród młodzieży). W związku z częstym brakiem kadry w trzecim sektorze – kampania powinna być prowadzona na uczelniach i podczas targów kariery</p>

	<p>(na przykład coroczne Dni Kariery organizowane przez katowicki oddział AIESEC – <i>Association Internationale des Étudiants en Sciences Économiques et Commerciales</i> pozarządową organizację non-for-profit, jedną z największych międzynarodowych organizacji studenckich.</p> <p>Przygotowanie i ogłoszenie grantów przez Urząd Marszałkowski na finansowanie badań osób, które przygotowują pracę na stopień doktora nauk dotyczącą problemów PES i PS (na wzór rozwiązań zastosowanych w województwie śląskim w PO KL w odniesieniu do osób, które przygotowywały pracę doktorską z zakresu zarządzania w ochronie zdrowia).</p> <p>Nawiązanie przez OWES współpracy z Akademickimi Centrami Kariery wszystkich śląskich uczelni w celu zorganizowania wizyt studyjnych dla studentów oraz systemu staży i praktyk dla osób zainteresowanych pracą w PES.</p> <p>Wprowadzenie tematyki PES i PS do akademickich inkubatorów przedsiębiorczości działających w śląskich uczelniach.</p>
<p>Działania uzupełniające w ramach programów wspierających ekonomię społeczną</p>	<p>Podnoszenie świadomości, dzielenie się wiedzą i współuczucie się poprzez tworzenie banków dobrych praktyk (<i>lessons learned</i>).</p> <p>Propagowanie wykorzystania narzędzi zarządzania strategicznego przez zarządzających w PES i PS, np. wykorzystywania BSC <i>Balanced Score Card</i>/MSC <i>Mission Oriented Scorecard</i> w praktykach zarządczych w PES i PS oraz zachęcanie do publikowania na stronach internetowych podmiotów ES stopnia realizacji celów założonych na dany rok.</p>
<p>Bezpośrednie wsparcie szkoleniowo- edukacyjne i doradcze dla środowisk wykluczonych i zagrożonych wykluceniem społecznym</p>	<p>Na poziomie regionalnym przeszkolenie przedstawicieli PES i PS z umiejętności korzystania z dostępnych narzędzi umożliwiających pomiar społecznego wpływu po to, aby poprzez zwiększenie transparentności działania i wskazanie na osiągnięte rezultaty zwiększać możliwości poszukiwania partnerów i nawiązywania współpracy, w celu wspólnej realizacji działań.</p> <p>Stworzenie systemu nagród i preferencji dla PES/PS korzystających z narzędzi umożliwiających pomiar społecznego wpływu – przykładowo jeśli organizacji coś policzy i to wykaże, będzie miała np. 3 pkt więcej w konkursie dotacyjnym. Uwaga: należy doprowadzić do posiadania właściwych (trafnych i rzetelnych) narzędzi.</p> <p>Mobilizowanie śląskich parlamentarzystów i polityków, aby lobbowali na rzecz zmiany metodyki tworzenia przedsiębiorstw społecznych – zamiast biznes planu (z niezwykle szacunkowym bilansem i rachunkiem zysków i strat prognozowanym na 3 lata) wprowadzenie modeli typu <i>lean startup</i>, testowanie produktu, testowanie firmy na rynku itp. Warto także lobbować za przypisaniem dotacji nie do ludzi, tylko do miejsca (organizacji), tak aby dotowany był model biznesowy, a nie osoba. Na poziomie regionalnym przeszkolenie przedstawicieli PES i PS z metodyki tworzenia modeli biznesu za pomocą</p>

	<i>Business Model Canvas</i> , metodyki <i>Golden Circle</i> czy <i>Elevators Pitch</i> (np. podobnie jak to miało miejsce przez SWR w ramach projektu Replikator).
Zgromadzenie, uporządkowanie, udostępnienie i bieżąca aktualizacja informacji na temat ekonomii społecznej w przestrzeni rzeczywistej i wirtualnej oraz jej promocja	Nawiązanie współpracy z organizacjami wspierającymi przedsiębiorców społecznych i przedsiębiorczość społeczną w Europie i na świecie do rozszerzania swoich działań (robi tak na przykład Fajna Spółdzielnia Socjalna). Przykładowe organizacje, ich domeny i adresy znajdują się w Załączniku 1.
Budowa marki sektora ekonomii społecznej w województwie śląskim	Dalsza standaryzacja jakości usług świadczonych w ramach OWES (przy założeniu, że standard ma być niezbyt obszerny i ma być standardem minimum). Zapewnienie jakości i efektywności zatrudnieniowej działań OWES-ów jest ważniejsze niż dalsza standaryzacja.
	Podjęcie kampanii informującej konsumentów o możliwości dokonywania ważnych społecznie działań poprzez nabywanie usług i produktów oferowanych przez PES i PS, czego potwierdzeniem ma być specjalne oznakowanie [eS] lub „Zakup prospołeczny”.
	W związku z różnym poziomem świadczonych usług i towarów przygotowanie i wdrożenie systemu certyfikacji i jakości produktów/usług świadczonych przez PES i PS.
Promocja wsparcia dla środowisk wykluczonych i zagrożonych wykluczeniem społecznym	Stymulowanie kontaktów podmiotów publicznych, prywatnych i osób indywidualnych z PES/PS, aktywizowanie ich do podejmowania różnych form współpracy (np. wolontariat, oddawanie niepotrzebnych zasobów, inne formy ekonomii współdzielenia).
	Przeprowadzenie kampanii promocyjnej na temat stosowania klauzul społecznych w zamówieniach publicznych. Promocja korzyści płynących z tych rozwiązań z przykładami dobrych praktyk.
	Przeprowadzenie kampanii promocyjnej na temat zatrudniania osób niepełnosprawnych. Promocja korzyści płynących z tych rozwiązań z przykładami dobrych praktyk.
Współpraca z mediami regionalnymi i lokalnymi w zakresie promocji ekonomii społecznej	Zintensyfikowanie podejmowanie działań promocyjnych na rzecz wzrostu świadomości biznesowej przedstawicieli PES (należy przyjąć założenie że, PS ma prowadzić działalność gospodarczą, ponieważ warunkiem do prowadzenia integracji jest prowadzenie działalności gospodarczej i zarabianie).
	Wsparcie śląskich blogerów i zachęcenie ich do prowadzenia blogów/wpisów na wzór blogerki społecznej Celiny Chełkowskiej – poprzez ich działania promocja sektora ekonomii społecznej w mediach i przestrzeni publicznej (np. współpraca ze studentami Wydziału Radia i Telewizji i Wydziału Nauk Społecznych UŚ, Wydziału Informatyki i Komunikacji Społecznej UE oraz innych uczelni publicznych i niepublicznych działających w regionie).

6. STRESZCZENIE

Przedmiotem niniejszej ekspertyzy była identyfikacja barier prawidłowego funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych. Na podstawie literatury przedmiotu, raportu ogólnego Komisji Europejskiej na temat przedsiębiorstw społecznych w Europie i w Polsce, Krajowego Programu Rozwoju Ekonomii Społecznej oraz Regionalnego programu rozwoju ekonomii społecznej w województwie śląskim do roku 2020 zidentyfikowano bariery utrudniające rozwój PES i PS. Dokonano delimitacji barier na te o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. Do barier wewnętrznych zaliczono: słabe zrozumienie koncepcji PES i PS; skomplikowanie terminologii i obowiązująca nomenklatura; niewłaściwe postrzeganie PES i PS; brak odpowiedniego specjalistycznego wsparcia biznesowego; brak odpowiednich form prawnych; ograniczony dostęp do rynków; trudności w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania; brak powszechnych w użyciu sposobów mierzenia i pokazywania wpływu; brak skuteczniejszych mechanizmów stymulowania powstawania PS; niski poziom kapitału społecznego. Z kolei do barier zewnętrznych zaliczono: brak adekwatnych do potrzeb modeli biznesu; wysoką zależność od sektora publicznego jako podstawowego źródła przychodów; brak myślenia przedsiębiorczego; brak umiejętności menadżerskich i specjalistycznych niezbędnych do rozwijania działalności.

Analiza wskazanych źródeł informacji pozwoliła na zaproponowanie sześciu poniższych kierunków działania, których celem jest wspieranie oddziaływania PES i PS na społeczeństwo i gospodarkę:

1. Podejmowanie aktywnych działań mających na celu zmiany w zakresie ustawodawstwa związanego z PES i PS;
2. Wykorzystanie obecnych i rozwój nowych metod, narzędzi i instrumentów nakierowanych na wspieranie przedsiębiorstw społecznych, a głównie dążenie do adaptacji już istniejących i sprawdzonych do polskich uwarunkowań;

3. Rozwój sieci, partnerstw i wzajemnościowych mechanizmów wsparcia poprzez wspieranie inkubatorów PS, przygotowywanie i realizowanie programów mentoringowych (zwłaszcza w fazie startup), rozwój dedykowanej infrastruktury oraz stymulowanie gotowości do wspierania PS przez inne podmioty oraz osoby indywidualne;
4. Rozszerzenie źródeł finansowania działalności PES i PS poprzez promocję inwestowania zaangażowanego społecznie oraz tworzenie takich modeli biznesu w przedsiębiorstwach społecznych, aby ich elementy były atrakcyjne dla podmiotów działających w otoczeniu PES i PS;
5. Podejmowanie faktycznych, a nie pozorowanych działań mających na celu dążenie do mierzenia społecznego wpływu działań podejmowanych przez PES i PS oraz promowanie systemów raportowania;
6. Wspieranie i rozwój systemów certyfikacji, znakowania i budowania marki.

W efekcie dokonania diagnozy stanu rzeczywistego i propozycji zawartych w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej oraz Regionalnym programie rozwoju ekonomii społecznej w województwie śląskim do roku 2020 zaproponowano działania, które mogłyby być podejmowane na poziomie regionu celem wspierania rozwoju podmiotów ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych.

7. SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1. Identyfikacja głównych barier rozwoju podmiotów ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych.....	7
Rysunek 2. Źródła finansowania działalności PES i PS.	18

8. BIBLIOGRAFIA

1. Agafonow A. (2014): *Toward A Positive Theory of Social Entrepreneurship. On Maximizing versus Satisficing Value Capture*, „Journal Business Ethics”, No. 125.
2. Brzóska J., Jerzok I. (2014): *Koncepcje i aplikacje modeli biznesu w organizacjach ekonomii społecznej*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i Zarządzanie”, z. 73, s. 735-746.
3. Cameron R. (2008): *Mixed methods in management research: Has the phoenix landed?*. Proceedings of managing the pacific Century: 22nd annual Australian and New Zeland conference, Auckland.
4. Chełpa S. (2003): *Kwalifikacje kadr kierowniczych przedsiębiorstw przemysłowych. Kierunki i dynamika zmian*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 996, „Monografie i Opracowania” nr 155, s. 66-75.
5. Ciepielewska-Kowalik, A., Pielniński, B., Starnawska, M., Szymańska, A. (2015): *Looking for Social Enterprise Models in Poland: Institutional and Historical Context*. The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Working Papers, No. 2015-11. Liege. Dostępny: May 19, 2015, from <http://www.iap-socent.be/sites/default/files/Poland%20-%20Ciepielewska-Kowalik%20et%20al.pdf>.
6. Creswell J.W. (2009): *Research design – qualitative, quantitative and mixed methods approaches*. Sage, UK.
7. Davister C., Defourny J., Gregoire O., *Przedsiębiorstwa społeczne integracji zawodowej (WISE) w Unii Europejskiej: przegląd kategorii [w:] Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia tekstów kluczowych. Publikacja FISE, s. 253-278*
8. Driver M. (2012): *An Interview with Michael Porter: Social Entrepreneurship and the Trans-formation of Capitalism*, „Academy of Management Learning & Education”, No. 11 (3).

9. Duraj J. (2011): *Determinanty trwałości i wartości działania przedsiębiorstw społecznych*, [w:] A. Jaki, J. Kaczmarek, T. Rojek (red.): *Restrukturyzacja. Teoria i praktyka w obliczu nowych wyzwań*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
10. Duraj J. (2016): *Tworzenie połączonej wartości społecznej w przedsiębiorstwach ekonomii społecznej*, „Studia Ekonomiczne”, Nr 263, s. 7-18.
11. Enterprising Non-Profits Program (2005): *The Canadian Social Enterprise Guide*.
12. European Commission. (2014a): *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*. Brussels: European Commission Directorate General for Employment, Social Affairs and Inclusion. Dostępny:
<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149>.
13. European Commission. (2014b): *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Country Reports: Poland*. Brussels: European Commission Directorate General for Employment, Social Affairs and Inclusion. Dostępny:
<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149>.
14. Gertsmann S. (1987): *Podstawy psychologii konkretnej*. PWN, Warszawa.
15. Johnson R.B., Onwuegbuzie A.J., Turner L A. (2007): *Toward a definition of mixed methods research*, „Journal of Mixed Methods Research”, nr 1, s. 111-133.
16. *Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, Monitor Polski 2014, poz. 811, tom 1.
17. Leijonhufvud Ch., O’Donohoe N., Saltuk Y. (2010), Impact Investments. An emerging asset class, J.P. Morgan, <http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/resources/research/151.html> (12.10.2015).
18. Moore M. (1995): *Creating Public Value: Strategic Management in Government*, Harvard University Press, Cambridge.
19. Moore M. (2000): *Managing for value: organizational strategy in for-profit, non-profit, and governmental organizations*, „Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly“, No. 29, s. 189-195.
20. Krawiec W. (2015), Inwestowanie zaangażowane społecznie jako forma realizacji koncepcji SRI [w:] *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu* nr 395, tom 1, s. 190-200.
21. Płoszajski P. (1985): *Między refleksją a działaniem. Dylematy praktycznej teorii zarządzania*. Wydawnictwo Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.

22. *Regionalny Program Rozwoju Ekonomii Społecznej do 2020 roku*, Załącznik nr 1 do Uchwały nr 2428/82/V/2015 Zarządu Województwa Śląskiego z dnia 22 grudnia 2015 roku.
23. Starnawska M. (2014): *Zachowanie poprzez sieciowanie w przedsiębiorczości społecznej w odpowiedzi na trudne otoczenie instytucjonalne – przypadek 5 spółdzielni socjalnych*, „Problemy Zarządzania”, t.4, nr 48, s. 97-116.
24. Sułkowski Ł. (2012): *Epistemologia i metodologia zarządzania*, PWE, Warszawa.
25. Sułkowski Ł. (2005): *Epistemologia w naukach o zarządzaniu*, PWE, Warszawa.
26. Szalkowski A. (1997): *Kształtowanie funkcjonalnych stosunków pracy*, Wydawnictwo Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
27. Szomburg J. (2014): *Jak przebić szklany sufit rozwoju Polski*. Dostępny: <http://www.rp.pl/artykul/1097106.html?print=tak&p=0>.
28. Wronka-Pośpiech M., Frączkiewicz-Wronka A., Laska K. (2016): *Risk Perception in the Activity of Social Enterprises*, [w:] K. Raczkowski (ed.): *Risk Management in the Public Administration*, Publisher: Palgrave Macmillan, <https://www.palgrave.com/de/book/9783319308760>.

Akty prawne:

Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz. U. 2004, nr 99, poz. 1001.

Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz. U. 2003, nr 122, poz. 1143.

Ustawa z dnia 4 lutego 2011 r. o opiece nad dziećmi w wieku do lat 3, Dz. U. 2011, nr 45, poz. 235.

Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty, Dz. U. 1991, nr 95, poz. 425.

Strony internetowe:

[www1] – <http://www.pozytek.gov.pl/files/pozytek/FIO/FIO%202014/Zalacznik%20nr%201%20-%20Projekt%20Programu%20FIO%20na%20lata%202014-2020.pdf>.

[www2] – <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/1928646.html>.

[www3] – <http://www.pozytek.gov.pl/files/KPRES.pdf>.

[www4] – <http://www.konkurs-es.pl>.

[www5] – <http://znak-es.pl>.

[www6] – <http://www.zakupprospoleczny.pl>.

[www7] – <https://tise.pl/target/ngopes/cala-polska/>.

[www8] – <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/wiadomosc/752600.htm>.

9. ZAŁĄCZNIKI

1. Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) – dostarczyciele finansów

Część z Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI), EFI to instrument finansowy utworzony dla wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Ostatnio wsparcie z EFI jest udzielane także przedsiębiorstwom społecznym w całej Europie.

<http://www.eif.org/>

2. Europejskie Stowarzyszenie Venture Philanthropy (EVPA) – dostarczyciele finansów

Sieć zrzeszająca ponad 160 członków. Członkami EVPA są fundusze VP, inwestorzy społeczni, fundacje udzielające dotacji, fundusze typu „impact investing” (inwestycje zaangażowane społecznie) i „private equity⁶”, firmy świadczące usługi profesjonalne, doradcy specjalizujący się w działalności filantropijnej, banki i szkoły biznesu z 22 krajów. Działające w różnych sektorach organizacje należące do EVPA współpracują ze sobą w celu promowania i kształtowania przyszłości *venture philanthropy* i zwiększania skuteczności darczyńców w Europie i poza Europą.

<http://evpa.eu.com/>

3. Toniic – dostarczyciele finansów

Globalna sieć inwestorów zaangażowanych społecznie - zarówno osób jak i instytucji z ponad 20 krajów.

<http://www.toniic.com/>

⁶ szczególny rodzaj inwestycji kapitałowych stanowiących zewnętrzne źródło finansowania spółek niedopuszczonych do obrotu publicznego. Środki przekazywane spółkom mogą przyjmować charakter zarówno finansowania własnego, jak i hybrydowego, tj. połączenia finansowania własnego i dłużnego.

4. Global Impact Investment Network – dostarczyciele finansów

Globalna sieć i społeczność inwestorów zaangażowanych społecznie (właściciele aktywów i zarządzających aktywami) oraz usługodawców zajmujących się zaangażowanym społecznie inwestowaniem

<http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/home/index.html>

5. Ashoka - specjalistyczna sieć wsparcia i organizacja parasolowa

Międzynarodowa organizacja non-profit pomagająca przedsiębiorcom społecznym poprzez wspieranie ich działalności oraz ułatwianie dostępu do finansowania (poprzez sieć wsparcia Ashoka). Działa obecnie w ponad 70 krajach na całym świecie.

<https://www.ashoka.org/>

6. NESsT- specjalistyczna sieć wsparcia i organizacja parasolowa

NESsT rozwija przedsiębiorstwa społeczne, które rozwiązują istotne problemy społeczne w krajach rynków wschodzących (Europa Środkowa i Wschodnia oraz Ameryka Łacińska) na etapie planowania, inkubowania i skalowania poprzez inwestycje finansowe, wsparcie merytoryczne i kapitał finansowy.

<http://www.nesst.org/>

7. Impact Hub- specjalistyczna sieć wsparcia i organizacja parasolowa

Globalna społeczność "osób, organizacji i przedsiębiorstw", które chcą kreować oddziaływanie społeczne. Na świecie istnieje 61 ośrodków, w tym 8 w państwach członkowskich UE, które zapewniają przestrzeń do pracy (fizyczne i wirtualne) i organizują imprezy oraz warsztaty mające na celu wspieranie współuczestnictwa. Ponadto Impact Hub organizuje program stypendialny i roczne programy inkubacji dla przedsiębiorstw społecznych.

<http://www.impacthub.net/>

8. Oksigen- specjalistyczna sieć wsparcia i organizacja parasolowa

Oksigen zrzesza niezależne organizacje mające na celu pobudzenie przedsiębiorczości społecznej poprzez zapewnienie finansowania, specjalistycznego wsparcia, badań i doradztwa.

<http://oksigen.eu/>

9. Social Impact Lab- specjalistyczna sieć wsparcia i organizacja parasolowa

Platforma dla przedsiębiorców społecznych, freelancerów i przedsiębiorstw społecznych. Oferuje przestrzeń do pracy, networking, wsparcie biznesowe i wsparcie na rozpoczęcie działalności.

<http://socialimpact.eu/lab>

10. The Social Entrepreneurship Network SEN- specjalistyczna sieć wsparcia i organizacja parasolowa

Sieć zrzeszająca dziewięć państw członkowskich UE, której celem jest wymiana wiedzy, doświadczenia i dzielenie się dobrymi praktykami, aby opracować kompleksowe środowisko wsparcia dla przedsiębiorstw społecznych.

<http://www.socialeconomy.pl/>