

# Raport z konsultacji proponujących rozwiązania w zakresie finansowania ekonomii społecznej w nowej perspektywie finansowej UE (2021 – 2027)

Podsumowanie spotkań makroregionalnych z przedstawicielami ROPS, Regionalnych Komitetów Rozwoju Ekonomii Społecznej, IZ i IP RPO oraz spotkania z przedstawicielami podmiotów ekonomii społecznej.

---

Warszawa, sierpień 2019 r.

## Spis treści

<b>1 Kontekst.....</b>	<b>4</b>
<b>2 Uwagi ogólne .....</b>	<b>6</b>
<b>3 Uwagi dotyczące grup docelowych .....</b>	<b>6</b>
3.1 Ocena zaproponowanego katalogu grup docelowych.....	6
3.2 Propozycje zmian w katalogu grup docelowych .....	9
3.3 Inne wnioski.....	14
<b>4 Uwagi dotyczące instrumentów finansowych.....</b>	<b>15</b>
4.1 Dotacja na miejsce pracy .....	16
4.2 Dotacja na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa społecznego .....	20
4.3 Wsparcie na reintegrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym w jednostkach reintegracyjnych.....	23
4.4 Dotacje na realizację procesów reintegracyjnych w przedsiębiorstwach społecznych oraz premia reintegracyjna .....	24
4.5 Dotacje na wspieranie inicjatyw członkowskich na obszarach marginalizowanych .....	26
4.6 Instrumenty zwrotne .....	27
4.7 Inne wnioski.....	28
<b>5 Uwagi dotyczące systemu wsparcia.....</b>	<b>29</b>
5.1 Ograniczenie liczby OWES.....	29
5.2 Wydatki OWES na wsparcie finansowe i wsparcie merytoryczne .....	30
5.3 Zmiany w zakresie animacji OWES .....	31
5.4 Zmiany w zakresie inkubowania przedsiębiorstw społecznych.....	34
5.5 Mechanizm popytowy w OWES.....	34
5.6 Tworzenie ogólnokrajowych OWES.....	37
5.7 Inne wnioski.....	38
<b>6 Uwagi przedstawicieli podmiotów ekonomii społecznej.....</b>	<b>40</b>
6.1 Grupy docelowe.....	40
6.2 Instrumenty finansowe.....	41
6.2.1 Dotacja na miejsce pracy .....	41
6.2.2 Dotacja na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa społecznego.....	42
6.2.3 Wsparcie na reintegrację społeczną i zawodową w jednostkach reintegracyjnych .....	43
6.2.4 Dotacje na procesy reintegracyjne w przedsiębiorstwach społecznych oraz premia reintegracyjna .....	44
6.2.5 Dotacje na wspieranie inicjatyw członkowskich na obszarach marginalizowanych .....	45
6.2.6 Instrumenty zwrotne .....	45
6.2.7 Inne wnioski.....	47
6.3 System wsparcia.....	47
6.3.1 Ograniczenie liczby OWES .....	47
6.3.2 Zmiany w zakresie animacji OWES .....	47
6.3.3 Zmiany w zakresie inkubowania przedsiębiorstw społecznych .....	47



6.3.4	Mechanizm popytowy w OWES.....	48
6.3.5	Tworzenie ogólnokrajowych OWES.....	49
6.4	Inne wnioski.....	49
7	<b>Rekomendacje uczestników i uwagi eksperckie.....</b>	<b>50</b>
8	<b>Wykaz skrótów .....</b>	<b>57</b>



## 1 Kontekst

---

W ramach projektu „Spójna integracja regionalna ekonomii społecznej” rozpoczęto jesienią 2018 r. prace eksperckie nad przygotowaniem propozycji rozwiązań w zakresie finansowania ekonomii społecznej ze środków Unii Europejskiej, które mogą stanowić podstawę prac nad Umową Partnerstwa i programami operacyjnymi. Kluczowymi adresatami tych propozycji są więc Komisja Europejska, Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej oraz Zarządy Województw.

Prace nad przygotowaniem rozwiązań od początku uczestniczył Departament Ekonomii Społecznej i Solidarnej MRPiPS.

Wiosną 2019 propozycje rozwiązań przedstawiono Krajowemu Komitetowi Rozwoju Ekonomii Społecznej Krajowy, który po pracach w grupie roboczej ds. strategicznych i programowych, na posiedzeniu plenarnym w dniu 18 czerwca 2019 r. przyjął kierunkowo zaproponowane rozwiązania do dalszych prac i dyskusji, w tym konsultacji społecznych. Tym samym uruchomiona została dyskusja o dotychczasowym sposobie wspierania ekonomii społecznej w obecnej perspektywie finansowej oraz o finansowaniu ekonomii społecznej ze środków Unii Europejskiej w nowym okresie programowania 2020+ wśród i z udziałem kluczowych interesariuszy: przedsiębiorstw społecznych (PS), OWES i innych podmiotów oferujących wsparcie dla przedsiębiorstw społecznych (Bank Gospodarstwa Krajowego, pośrednicy finansowi), ROPS i RKRES oraz IZ RPO.

Na pierwszym etapie prac za najważniejsze uznano określenie roli ekonomii społecznej w perspektywie do 2030 oraz cele jej rozwoju przy wsparciu ze środków europejskich do 2030 roku. Wskazane cele i kierunki działania odnoszą się w dużej mierze do podmiotów ekonomii społecznej i solidarnej, w tym przedsiębiorstw społecznych, a także do jego otoczenia (głównie instytucjonalnego). Jednak należy podkreślić, że w centralnym punkcie interwencji w zakresie rozwijania ekonomii społecznej i solidarnej znajdują się osoby zagrożone wykluczeniem społecznym, a także odbiorcy usług społecznych świadczonych przez podmioty ekonomii społecznej. Działania związane ze wspieraniem zatrudnienia w przedsiębiorstwach społecznych nastawione zarówno na tworzenie nowych miejsc pracy, jak i podnoszenie konkurencyjności i poprawę ich kondycji finansowej tworzą szanse dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym i osób nieaktywnych zawodowo na stabilne zatrudnienie w warunkach dostosowanych do ich indywidualnych potrzeb. Ponadto zaplanowana interwencja służyć będzie także wzmocnieniu procesów reintegracji przebiegających w PES, w tym w PS, co ma istotne znaczenie dla poprawy sytuacji osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Przedsięwzięcia służące zwiększeniu popytu i podaży usług społecznych świadczonych przez PES przełożą się natomiast na większą dostępność do tych usług dla ich odbiorców oraz ułatwią zwiększenie skali usług świadczonych w oparciu o potencjał społeczności lokalnej.

Materiał obejmuje również propozycje rozwiązań wdrożeniowych w ramach środków europejskich, takich jak: struktura działań krajowych i regionalnych, podział na poszczególne elementy systemu, które mogą być przetwarzane na konkretne projekty, jak i uwarunkowania dotyczące finansowania ekonomii społecznej.

Kwestie te stanowiły główną oś dyskusji, które odbywały się w ramach konsultacji społecznych prowadzonych w lipcu 2019 r. w ramach projektu „Spójna Integracja Regionalna Ekonomii Społecznej” we

współpracy z Departamentem Ekonomii Społecznej i Solidarnej MRPiPS.

**Spotkania konsultacyjne, w formule spotkań makroregionalnych, organizowane w ramach projektu SIRES odbyły się:**

- 1-2 lipca 2019 r. w Poznaniu – dla województw: dolnośląskiego, lubuskiego, wielkopolskiego, zachodniopomorskiego,
- 4-5 lipca 2019 r. w Katowicach – dla województw: małopolskiego, opolskiego, podkarpackiego, śląskiego,
- 8-9 lipca 2019 r. w Warszawie – dla województw: lubelskiego, łódzkiego, podlaskiego, świętokrzyskiego,
- 11-12 lipca 2019 r. w Toruniu – dla województw: kujawsko-pomorskiego, mazowieckiego, pomorskiego, warmińsko-mazurskiego.

W spotkaniach udział wzięło łącznie 125 osób z: Regionalnych Ośrodków Polityki Społecznej, Regionalnych Komitetów Rozwoju Ekonomii Społecznej, Instytucji Zarządzających RPO i Instytucji Pośredniczących RPO, w tym Urzędów Marszałkowskich, Wojewódzkich Urzędów Pracy. Uczestniczyli w nich także przedstawiciele Departamentu Ekonomii Społecznej i Solidarnej w Ministerstwie Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej oraz Departamentu Europejskiego Funduszu Społecznego w Ministerstwie Inwestycji i Rozwoju.

**Dodatkowo w dn. 17 lipca 2019 r. Departament Ekonomii Społecznej i Solidarnej MRPiPS zorganizował spotkanie konsultacyjne dla przedstawicieli podmiotów ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstw społecznych. W prowadzenie spotkania był także zaangażowany zespół SIRES, który prowadził warsztaty oraz zbierał uwagi i propozycje zgłaszane przez uczestników. W spotkaniu uczestniczyło 48 osób. Uwagi i komentarze przedsiębiorców społecznych zostały uwzględnione odrębnie w niniejszym raporcie (rozdział 6).**

Wszystkie spotkania przeprowadzone w ramach konsultacji prowadzone były metodą warsztatową - uczestnicy mogli swobodnie wypowiadać się, zgłaszać uwagi i komentarze do przedstawianych propozycji rozwiązań.

**Niniejszy raport stanowi podsumowanie przeprowadzonych konsultacji w ramach spotkań makroregionalnych oraz spotkania dla przedstawicieli podmiotów ekonomii społecznej i odnosi się do wszystkich zgłoszonych w trakcie spotkań uwag oraz wniosków. Zostały one zebrane i przedstawione w sposób usystematyzowany i bez dokonywania ich oceny.**

*Podsumowując przeprowadzone konsultacje chcieliśmy jeszcze raz gorąco podziękować za zaangażowanie i poświęcenie czasu na spotkania wszystkich uczestniczących w nich osób, zgłaszane cenne uwagi i propozycje. Wierzymy, że wypracowywane wspólnie i oddolnie rozwiązania przełożą się na tworzenie jeszcze lepszego systemu wsparcia umożliwiającego rozwój sektora ekonomii społecznej.*

## 2 Uwagi ogólne

---

Przeprowadzone konsultacje zgromadziły przedstawicieli samorządów lokalnych, instytucji, ciał i zespołów doradczo-opiniujących reprezentujących środowiska działające na rzecz rozwoju ekonomii społecznej, jak i samych przedsiębiorców społecznych. Szeroki zasięg konsultacji, jak i ich charakter oparty na spotkaniach warsztatowych dały możliwość zebrania szeregu uwag i propozycji do przedstawionego wypracowanego materiału, będącego wciąż w fazie jego projektowania (nie jest to jego ostateczna wersja), dotyczącego propozycji w zakresie rozwiązań odnoszących się do wspierania rozwoju ekonomii społecznej w przyszłej perspektywie finansowej.

Pojawiało się wiele głosów podkreślających konieczność zaangażowania do planowania przyszłej perspektywy osób i instytucji najbardziej zainteresowanych („Planując rozwiązania dotyczące wspierania ekonomii społecznej w EFS+ rozmawiamy i słuchajmy samych przedsiębiorstw społecznych i osób, do których ma być kierowane to wsparcie”).

Szereg zgłaszanych uwag miało charakter porządkujący, rozszerzający, nierzadko odnoszący się do etapu wdrażania, w tym w odniesieniu do reguł i zasad obowiązujących w obecnym okresie programowania (pomimo tego, że kolejna perspektywa nie musi być w pełni oparta na rozwiązaniach, które obowiązują obecnie).

## 3 Uwagi dotyczące grup docelowych

---

### 3.1. Ocena zaproponowanego katalogu grup docelowych

Podczas spotkań konsultacyjnych pojawiały się **zróżnicowane opinie dotyczące zaproponowanego podziału grupy docelowej na dwie kategorie, jak i jej rozszerzenia.**

Z jednej strony wskazywano, że podział jest jasny i logiczny, a wyodrębnienie grupy osób marginalizowanych społecznie postrzegano jako szansę na pracę nad wzrostem „społecznego PKB” (lokalnego kapitału społecznego). Podkreślano, że zasadne jest różnicowanie wielkości i rodzaju wsparcia odpowiednio do stopnia wykluczenia społeczno-zawodowego, a w konsekwencji od rodzaju i skali koniecznych działań reintegracyjnych.

Często wskazywano, że **kluczowe będzie określenie relacji pomiędzy zaproponowanymi dwoma grupami -** rozróżnienie ich (sztywny podział), ale też wskazanie podejścia do osób spełniających wybrane warunki z dwóch zaproponowanych kategorii. Jeżeli w przypadku grup docelowych miałyby być stosowane „dodatkowe przesłanki wykluczające” należałoby dokładnie je doprecyzować ponieważ dzisiaj są z tym duże

problemy.

Wskazywano także, że kategorie grup docelowych powinny być **maksymalnie rozszerzone** (włącznie ze wsparciem wszystkich osób z obszarów marginalizowanych, a nie tylko osób niepracujących), a nie zawężane i ściśle określone. Argumentowano to tym, że rynek pracy dynamicznie się zmienia i należy patrzeć na trendy i zmiany jakie się pojawiają (np. automatyzacja pracy, która istotnie może wpłynąć na ograniczenie potrzeby angażowania ludzi do obsługi maszyn, kas itp.).

Proponowano także, aby o **preferowaniu określonych rozszerzeniu grup docelowych decydowały same regiony uwzględniając specyfikę danego województwa.**

**Pojawiły się także głosy oceniające negatywnie przedstawioną propozycję** dotyczącą wyodrębnienia dwóch kategorii grup jako sztuczną i zagrażającą elastyczności działania, głównie przez wskaźniki w kryteriach dostępu. Dla części uczestników zaproponowany podział kojarzy się z „profilowaniem”, które w nawiązaniu do III profilu dotyczącego osób bezrobotnych źle się kojarzy. Część osób wskazywała na niezrozumienie i niejasne nazwanie zaproponowanych dwóch kategorii grupy docelowej (tj. osoby zagrożone wykluczeniem społecznym, osoby marginalizowane społecznie). Zaproponowano zmianę nazw dla wyodrębnienia tych grup z mniej wykluczającymi określeniami, np. bezpośrednio marginalizowani - pośrednio marginalizowani, systemowi - antysystemowi, wewnątrznie defaworyzowani - zewnątrznie defaworyzowani.

Wraz z ocenami negatywnymi dotyczącymi wyodrębnienia dwóch kategorii grup docelowych pojawiały się następujące argumenty przeciwko temu rozwiązaniu:

- wyróżnienie zaproponowanych dwóch kategorii osób oparto na niejednoznacznych przesłankach, bardzo często kategorie te są nierozłączne, a kwalifikowania osób do danej kategorii wiąże się z wysokością dotacji. Jednocześnie podkreślano, że sama idea, aby zapewnić więcej środków na reintegrację społeczno-zawodową osób bardziej oddalonych od rynku pracy jest zrozumiała i akceptowana. Problematiczna w tej sytuacji jest operacjonalizacja tej propozycji,
- wskazywano, że sztywny podział może utrudniać realizację wsparcia dopasowanego do indywidualnych potrzeb konkretnej osoby - potrzeba większej elastyczności. Każda osoba powinna być kwalifikowana na etapie dostępu do danego instrumentu. Kwalifikacji powinien dokonywać podmiot dysponujący danym instrumentem (najpewniej miałyby to być OWES),
- koncentracja na prozatrudnieniowych funkcjach ekonomii społecznej powoduje, że grupy docelowe odnoszą się do osób pozostających bez pracy, należałoby zwrócić także uwagę na to, że oprócz tego są to osoby obciążone również innymi problemami,
- osoby zagrożone wykluczeniem społecznym bezdyskusyjnie uznano za grupę docelową w obszarze ekonomii społecznej, ale zdaniem niektórych uczestników spotkania, osoby marginalizowane powinny być wspierane w ramach rynku pracy, a nie ekonomii społecznej,
- trudności w wyznaczeniu demarkacji osób zagrożonych wykluczeniem i marginalizowanych.

Wskazywano także, że katalog proponowanych grup docelowych jest zbyt wąski i „ostry” (obejmuje grupy osób legitymizujących się wybranymi cechami) - **nie obejmuje osób mieszczących się pomiędzy proponowanymi kategoriami** (np. pracująca osoba z niepełnosprawnością niezadowolona z warunków



pracy np. w ochronie). Proponowano także, aby **maksymalnie rozszerzyć grupę docelową i w przypadku poszczególnych osób dookreślać dodatkowe kryteria, przesłanki** (np. osoba bezrobotna + z niepełnosprawnością + z obszaru marginalizowanego). Jednocześnie przy tym rozwiązaniu powinien być wypracowany słownik kryteriów, aby funkcjonowały jasne i obowiązujące wszystkich definicje. Uczestnicy sami zwracali uwagę i komentowali zgłaszane przez innych propozycje odnoszące się do rozszerzenia grupy o np. „inni znajdujący się w trudnej sytuacji” (osoby nie legitymujące się specyficznymi cechami definiującymi zaproponowane grupy) jako niemieszczące się w ramach wyznaczonych przez EFS odnoszących się do przeciwdziałania ubóstwu i wykluczeniu społecznemu. Padały także propozycje urealnijające to podejście, wskazujące na ograniczenia EFS wynikające z konieczności zachowania demarkacji między poszczególnymi celami tematycznymi, w szczególności w odniesieniu do kategorii osób nieaktywnych zawodowo.

Pojawiły się też **zdania dotyczące braku celowości rozszerzania grupy docelowej**, bo może to spowodować, że wsparcie otrzymają osoby, które niekoniecznie go potrzebują, podczas gdy powinno ono być kierowane do osób najbardziej potrzebujących, w trudnej sytuacji życiowej.

**Pozytywnie oceniono rozszerzenie grup docelowych o osoby nieaktywne zawodowo.** Zwracano uwagę na różnorodność wewnętrzną tej grupy, wskazując, że aktywizacja części z tych osób będzie wymagała zmiany prawa (są wykluczeni przez system), a część - mocnego pobudzenia motywacji do pracy. **Bardzo silnie wybrzmiało, że w stosunku do grupy nieaktywnych zawodowo, ale także do pozostałych grup, konieczne jest rozwijanie elastycznych form zatrudnienia, łączenie zatrudnienia z innymi formami aktywności, np. uczestnictwo w WTZ.** Wskazywano, że dzięki elastyczności zatrudnienia, którą może dawać sektor ekonomii społecznej przedsiębiorstwa społeczne mogą stać się atrakcyjnymi pracodawcami, miejscem pracy. Podkreślano przy tym, że wyzwaniem jest dotarcie do osób nieaktywnych zawodowo.

**Zgłaszano także szereg uwag odnoszących się do rozwiązań dotyczących etapu wdrażania:**

- mogą pojawić się zagrożenia związane z praktycznym wdrażaniem zaproponowanych rozwiązań odnoszących się do katalogów grup docelowych i implementowaniem do systemu wsparcia (ograniczenia administracyjne i systemowe). Zwrócono także uwagę na **konieczność doprecyzowania poszczególnych kategorii**, aby wyeliminować nadużycia i dostęp do wsparcia dla grup w stosunkowo lepszej sytuacji. Zwracano także uwagę na potrzebę prowadzenia weryfikacji statusów bądź sytuacji osób z poszczególnych grup, które miałyby być objęte wsparciem,
- **możliwość powielania wsparcia** dla osób z niektórych grup docelowych, które mogą być także odbiorcami wsparcia w innych celach tematycznych (np. osoby nieaktywne zawodowo) - co mogłoby wpłynąć na konkurowanie w zakresie docierania do osób i grup, które miałyby być objęte wsparciem. W przypadku, gdy ES znajdzie się w celu szczegółowym dotyczącym rynku pracy niezbędna będzie demarkacja pomiędzy rynkiem pracy i ES a w konsekwencji pomiędzy interwencją kierowaną do osób zagrożonych wykluczeniem i osób z grup marginalizowanych,
- konieczność monitorowania sytuacji w regionach - trendów, zmian, na podstawie których można byłoby decydować o konieczności rozszerzenia grup docelowych i dostosowywać wsparcie w odpowiedzi na







realne potrzeby regionu (**mobilność i płynność projektów**). Dodatkowo należy brać pod uwagę to, że dokumenty programowe, programy operacyjne tworzone są z perspektywą obowiązywania ich przez kilka lat, podczas gdy należy dostosowywać je do zmieniającej się płynnie rzeczywistości w regionach (np. zamknięcie dużego zakładu pracy może radykalnie zmienić sytuację na danym obszarze),

- potrzeba zdefiniowania obszarów - terytoriów marginalizowanych oraz włączenie do tej definicji obszarów rewitalizowanych. Wskazano, że definiowanie tych obszarów wyłączenie z poziomu krajowego (KSRR) jest niewystarczające. Region ma większą wiedzę o różnicowaniach wewnątrz powiatu i gmin (np. rewitalizowanych części miast). Zwłaszcza przy rewitalizacji to region powinien określać wskaźniki. Ponadto wiedza o obszarze nie daje wiedzy o grupach na tym obszarze. W przypadku obszarów marginalizowanych ujawnia się druga, oprócz zatrudnieniowej, funkcja ekonomii społecznej tj. w zakresie och roli w rozwoju lokalnym,
- **zagrożenie związane z większym nastawieniem na pracę z osobami i grupami marginalizowanymi społecznie** (osoby wymagające mniejszego wsparcia), co może oznaczać, że osoby wykluczone społecznie (wymagające większych nakładów wsparcia) pomimo dodatkowych środków na reintegrację społeczną i zawodową w PS jak i zwiększone dotacje na utworzenie dla nich miejsca pracy w PS nie będą obejmowane wsparciem. Dodatkowo podkreślano, że przedsiębiorstwa społeczne, jak i instytucje powołane do wspierania przedsiębiorstw społecznych nierzadko nie potrafią skutecznie pracować/aktywizować osób zagrożonych wykluczeniem społecznym,
- należałoby wprowadzić mechanizm, który zapewniłby zwiększanie skali zatrudnienia osób wykluczonych i który zapobiegałby ich wyeliminowaniu jako grupy „trudniejszej” - np. przez zatrudnienie w jednym PS osób zagrożonych wykluczeniem oraz osób zagrożonych marginalizacją społeczną, aby była to grupa mieszana, w której osoby o większym kapitale społecznym byłyby wsparciem dla osób wykluczonych i dla menadżera PS można tego dokonać przez określenie pewnego minimum osób wykluczonych jako odsetka beneficjentów wsparcia,
- **zwrócenie szczególnej uwagi na osoby doświadczające wielokrotnego wykluczenia,**
- **konieczność wspierania i włączania w sektor ekonomii społecznej nie tylko osób zagrożonych wykluczeniem społecznym** (oraz marginalizowanych, najdalej oddalonych od rynku pracy, itd.), ale także liderów przedsiębiorstw społecznych - chodzi o możliwość wsparcia także osób niezagrażonych wykluczeniem społecznym, ubóstwem, czy marginalizacją – osób, które miałyby zarządzać przedsiębiorstwem społecznym (np. w przypadku przedsiębiorstw społecznych tworzonych przez osoby prawne, np. przez organizacje pozarządowe).

### 3.2. Propozycje zmian w katalogu grup docelowych

Propozycje uczestników spotkań makroregionalnych dotyczące  **dodania do grup docelowych następujących kategorii osób/grup:**

<b>Zagrożeni wykluczeniem społecznym</b>	<b>Zagrożeni marginalizacją społeczną</b>
--	---



<ul style="list-style-type: none"> <li>• uchodźcy, imigranci, w tym ekonomiczni (np. Ukraińcy) i ich rodziny – po uzyskaniu prawa pobytu, pozwolenia na pracę (wcześniej proces integracji, np. w CIS) – <i>nie wiadomo jaka sytuacja będzie za 5-10 lat, więc warto myśleć o takim rozszerzeniu</i></li> <li>• młodzież wychodząca (kończąca) MOW, MOS, OHP, ośrodki kuratorskie, zakłady poprawcze (problemem może być to przebywają one w placówkach poza regionem gdzie mają miejsce zamieszkania – stąd pomoc powinna być finansowana z poziomu krajowego)</li> <li>• więźniowie, osadzeni w ZK – jeszcze przed ukończeniem kary i wyjściem na wolność (należy przygotowywać te osoby do aktywności społeczno-zawodowej), ale także osoby opuszczające ZK oraz osoby pozostające w dozoru elektronicznym</li> <li>• bezrobotni bez dodatkowych przesłanek wykluczających w przypadku osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Zwiększy to szanse nie tylko na otrzymanie dotacji na osoby bezrobotne bez większych obciążeń, ale jednocześnie umożliwi zatrudnienie w tej grupie liderów, którzy będą gwarantować stabilność w zarządzaniu PS</li> <li>• osoby kształcące się na uniwersytetach ludowych oraz ich absolwenci</li> <li>• rodzice/opiekunowie osób z niepełnosprawnościami pobierający świadczenie pielęgnacyjne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• repatrianci</li> <li>• Polacy powracający z emigracji zarobkowej</li> <li>• osoby chorujące, w tym przewlekle chore – np. z chorobą nowotworową, po zawale, po udarze, osoby żyjące z HIV</li> <li>• emeryci (ale po uwzględnieniu kryterium dochodowego), w tym osoby na wcześniejszej emeryturze, emeryci mundurowi</li> <li>• osoby z obszarów po PGR (obszary marginalizowane)</li> <li>• absolwenci studiów „nierynkowych” na um. cywilno-prawnych i poszukujący pracy / studenci i absolwenci szkół branżowych, średnich, wyższych</li> <li>• osoby zagrożone zwolnieniem z pracy – zwolnienia grupowe i inne (np. osoby w okresie wypowiedzenia, likwidacja stanowiska pracy, osoby na umowach na czas określony blisko końca trwania tej umowy)</li> <li>• osoby z zaległościami komorniczymi - zazwyczaj są to osoby pracujące w „szarej strefie” (np. odpracowywanie długu w spółdzielni socjalnej)</li> <li>• samodzielny rodzic, tj. rodzic wychowujący samotnie dziecko, dotyczy to także sytuacji gdy matka zajmuje się dzieckiem/dziećmi a ojciec jest na emigracji zarobkowej</li> <li>• weterani/rodziny poległych żołnierzy.</li> </ul>
---	--

W przypadku osób przebywających w różnego rodzaju placówkach (np. w zakładach karnych, w pieczy zastępczej) podkreślano, aby wsparcie zakresie (re)integracji społeczno-zawodowej kierować do nich już na etapie poprzedzającym opuszczenie przez nich instytucji, w której przebywają. Osoby te są statystycznie w bardzo wysokim stopniu narażone na wykluczenie społeczne i powinny być także wspierane w ramach specyficznego systemu, któremu podlegają, np. systemowi resocjalizacji, usamodzielnienia z pieczy zastępczej.

**Do katalogu osób/ grup docelowych należałoby także dodać następujące osoby (w propozycjach tych nie wskazano, do której kategorii miałyby być zaliczone te osoby):**

- Romowie,
- osoby młode, które przerwały edukację,
- osoby usamodzielniające się po 18 roku życia,
- wszystkie osoby (niezależnie od ich sytuacji) z obszarów marginalizowanych,
- osoby bezrobotne bez dodatkowych przesłanek,
- kadra kierownicza, która straciła pracę, pozycję,
- osoby bezrobotne według definicji BAEL<sup>1</sup>,
- osoby uzależnione, w tym np. uzależnione od gier, hazardziści,
- osoby o nieuregulowanym pobycie,
- osoby dyskryminowane ze względu na orientację seksualną (trudności weryfikacyjne) oraz tożsamość płciową,
- osoby zagrożone kryzysem psychicznym (weryfikacja statusu może być trudna),
- osoby prowadzące jednoosobowe gospodarstwo domowe (relatywnie bardzo wysokie koszty utrzymania),
- matki wychowujące małe dzieci, które chcą zmienić pracę by móc godzić życie rodzinne z zawodowym,
- osoby z rodzin klientów pomocy społecznej,
- osoby pracujące, ale niezadowolone ze swojej pracy (warunków pracy),
- osoby na umowach cywilno-prawnych określone jako „ubodzy pracujący”, bez stabilności zatrudnienia bądź poszukujący pracy,
- ubodzy pracujący – warto rozważyć zmianę definicji, tak żeby uwzględniała nie tylko wysokość dochodów, ale także wysokość zobowiązań, zwłaszcza obowiązek spłaty zadłużenia (np. po zmarłym współmałżonku czy alimentów), czyli w definicji odnieść się do dochodu rozporządzalnego,
- osoby wskazane w art. 7 Ustawy o pomocy społecznej bez przesłanki dot. bezrobocia,
- osoby, które wyrosły (wychowały się) w „kulturze ubóstwa”, które dziedziczą sposób życia i powielają wzorce rodzinne – nie mają aspiracji życiowych, nie znają etosu pracy, nie chcą szukać zatrudnienia, bo wolą żyć z zasiłków - to powinna być główna grupa docelowa ekonomii społecznej,
- stażyci po odbyciu stażu w klasycznym przedsiębiorstwie przechodzący do pracy w przedsiębiorstwie społecznym,
- osoby odchodzące z rolnictwa, jak i rolnicy oraz ich rodziny, w tym szczególnie z terenów marginalizowanych, przy czym należy zwrócić uwagę, że osoby te często pracują w „szarej strefie”
- właściciele firm rodzinnych, których dzieci/rodzina nie chcą dalej prowadzić ich firmy,

<sup>1</sup> Za bezrobotnego, zgodnie z metodologią kwartalnego Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności uznaje się osobę w wieku 15-74 lata, która jednocześnie spełnia trzy warunki: w okresie badanego tygodnia nie była osobą pracującą, aktywnie poszukiwała pracy i była gotowa podjąć pracę w badanym tygodniu lub następnym. Za bezrobotnego uważa się również osobę, która nie poszukiwała pracy, ponieważ miała pracę załatwioną i oczekiwała na jej rozpoczęcie przez okres nie dłuższy niż 3 mies. oraz była gotowa ją podjąć. Przyjmuje się, że w badaniu BAEL do bezrobotnych nie zalicza się osób, które pracują na czarno lub nie są w rzeczywistości zainteresowane podjęciem pracy.

- osoby, które chcą realizować swój kapitał i potencjał w tworzenie oraz rozwój przedsiębiorstwa społecznego świadczącego usługi społeczne użyteczności publicznej (tym B przedsiębiorstwa społecznego), na które jest lokalny popyt,
- osoby, które pracują w ramach „sprawdzenia” (a’la okres próbny - do 6 mies.) na innej umowie niż umowa o pracę u danego PS, w którym ma być utworzone miejsce pracy w ramach dotacji z OWES.

Propozycje jakie pojawiały się w kontekście **dookreślenia i rozszerzenia grupy osób nieaktywnych zawodowo**:

- osoby zgłoszone do ubezpieczenia społ. przez swoich członków rodziny,
- „pracujący” w gospodarstwie domowym / gospodarstwie rolnym, ale i mieszkańcy wsi bez ziemi pracujący w szarej strefie jako pracownicy najemni,
- osoby pracujące zagranicą o niezidentyfikowanych źródłach dochodów,
- kobiety wychowujące małe dzieci, w tym przebywające na urlopie wychowawczym,
- rodzice pobierający 500+,
- osoby niepracujące i otrzymujące zasiłki, świadczenia pieniężne z pomocy społecznej,
- kobiety - ofiary przemocy finansowej ze strony mężów/partnerów,
- opiekunowie osób zależnych, niesamodzielnych - różne grupy z różnymi potrzebami, przy czym należy zwrócić uwagę, że najczęściej są to kobiety: 1) rodzice/opiekunowie dzieci/ dorosłych dzieci z niepełnosprawnością, 2) opiekunowie osób starszych (osoby, które muszą zrezygnować z pracy, aby opiekować się swoim niesamodzielnym już rodzicem/rodzicami), 3) rodzice (głównie matki) opiekujące się małymi dziećmi,
- osoby z niepełnosprawnością,
- renciści, emeryci, w tym ubodzy, osoby na wcześniejszej emeryturze,
- osoby młode na utrzymaniu rodziców,
- NEET<sup>2</sup>,
- osoby pracujące w „szarej strefie”, w tym trudniące się przemytem,
- osoby mające trudności z utrzymaniem zatrudnienia/o niestabilnym zatrudnieniu, które się zniechęcają i stają się bierne zawodowo.

Zauważono jednak, aby nie rozszerzać grupy osób nieaktywnych zawodowo o osoby, wobec których nie ma możliwości legalnego, prawnego działania.

Pojawiły się także propozycje, aby **nie rozszerzać katalogu grup docelowych /zrezygnować z następujących kategorii osób**:

- mieszkańcy obszarów marginalizowanych - jest to zbyt szeroka kategoria, która umożliwia każdemu „zwyktemu” bezrobotnemu korzystanie ze wsparcia w ramach ekonomii społecznej,

<sup>2</sup> NEET (ang. not in employment, education or training) – grupa społeczna obejmująca młodzież pozostającą poza sferą zatrudnienia i edukacji, czyli tych którzy jednocześnie nie uczą się, nie pracują ani nie przygotowują się do zawodu. Do grupy NEET zaliczają się zarówno bezrobotni, jak i osoby przedwcześnie kończące edukację, nieszukające pracy i pozostająca z wyboru lub z konieczności na utrzymaniu.

- osoby nieaktywne zawodowo (bierne zawodowo) - terminy te w świadomości społecznej nie istnieją, różnią się jedynie pracujących i bezrobotnych. Kategoria osób nieaktywnych zawodowo jest rozłączna i nieprecyzyjna – mieszczą się w niej również inne osoby, np. osoby z niepełnosprawnością, które nie chcą pracować - pomimo tego, że pracodawcy szukają osób z niepełnosprawnością i chcą je zatrudnić. Odwoływano się także do obaw, że podobnie jak przy profilowaniu bezrobotnych zrodzi się pokusa (presja), aby osoby nieaktywne zawodowo były kwalifikowane jako wykluczone (a nie marginalizowane) w celu otrzymania wyższej dotacji na utworzenie miejsca pracy.

Uczestnicy spotkań makroregionalnych niejednokrotnie zwracali uwagę bądź proponowali **dookreślenie, doprecyzowanie i jasne zdefiniowanie kategorii osób, czy kategorii wykluczeń** odnoszących się do grup docelowych:

- doprecyzować (poprzez dookreślenie kryterium dochodowego – np. na poziomie 200% kryterium obowiązującego w pomocy społecznej) i dodać do kategorii osób „ubogich pracujących” także osoby na umowach cywilno-prawnych, a nie tylko na umowach o pracę. Przy czym podkreślano, że udzielenie wsparcia nie powinno wymuszać rezygnacji z dotychczasowej pracy i uzyskiwania statusu osoby bezrobotnej,
- zawęzić grupę osób na umowach cywilno-prawnych do osób o niskich dochodach (np. kryterium dochodowe na osobę w rodzinie). Czasem zawieranie umów cywilno-prawnych wynika z preferencji danej osoby (wybór pewnego modelu funkcjonowania na rynku pracy) i nie musi wiązać się z niskimi dochodami,
- w przypadku definicji osób „ubogich pracujących” zwrócono uwagę, że w przypadku zdefiniowania mogą do tej grupy być zaliczone osoby pracujące zarabiające poniżej wynagrodzenia minimalnego i to będzie zbyt duża kategoria i nieuprawniona,
- należy doprecyzować kategorię emerytów - grupa ta powinna być zawężona do emerytów w trudnej sytuacji, choć pojawiały się też głosy wskazujące na nieróżnicowanie emerytów,
- przyjrzeć się definicji osób zaburzonych psychicznie - czy nie jest ona zbyt szeroka,
- doprecyzować w jaki sposób miałby być weryfikowany status osoby chorującej psychicznie.

Pozytywnie przyjęto propozycję rozszerzenia grupy docelowej o rolników i domowników rolników. Wskazano, że jest to szansa na poprawę sytuacji tych osób i rozwój ekonomii społecznej na obszarach wiejskich, w tym w formie kooperatyw rolniczych, produkcji tzw. zdrowej żywności, wytwarzania produktów regionalnych, przetwórstwa. Zwracano jednak uwagę, że przedsiębiorstwa społeczne nie mogą działać w obszarze podstawowej działalności rolniczej, która jest wykluczona z pomocy de minimis. Niejednokrotnie przy tym odwoływano się do strachu przed korzystaniem z pomocy de minimis. Blokadą może być także konieczność rezygnacji z ubezpieczenia w KRUS (brak możliwości ew. powrotu do opłacania składek w KRUS) i przejście do ZUS, co jest mniej opłacalne.

Dodatkowo wskazano do przemyślenia proponowaną liczbę hektarów przeliczeniowych (np. w województwie podkarpackim określono ją jako poniżej 5 ha).

**Dotarcie do osób nieaktywnych zawodowo** wskazano jako duże wyzwanie, przede wszystkim dla OWES. Jednocześnie podkreślano, że szeroko rozumiana aktywizacja tej grupy osób jest procesem długotrwałym i niezwykle trudnym do owskaźnikowania. Działania te powinny odbywać się w środowisku lokalnym właśnie w oparciu o ekonomię społeczną, która powinna inicjować lokalne życie społeczne za pośrednictwem działających w nim różnorodnych instytucji. W przypadku działań skierowanych do osób nieaktywnych zawodowo, ale także osób z grup zagrożonych wykluczeniem społecznym należałoby planować długie, np. 6 letnie projekty, które będą gwarantowały czas na pracę z osobami, które nie pracują i nie mają motywacji do pracy.

Dyskutowano o możliwych sposobach dotarcia do osób nieaktywnych zawodowo:

- zwrócono uwagę, że sposoby i narzędzia pomagające dotrzeć do osób nieaktywnych zawodowo będą różnić się ze względu na wielkość miejscowości (inne w małych miejscowościach i dużych miastach). W małych miejscowościach dotarcie do tych osób będzie łatwiejsze (poprzez księży/parafie, radnych, sąsiadów, OSP, lokalne organizacje pozarządowe, samorządy, kluby seniora i uniwersytety III wieku),
- kluczową rolę powinni odgrywać lokalni liderzy i osoby z autorytetem (osoby z kontaktami, znające środowisko), którzy mogliby pełnić funkcję animatorów oraz organizacje pozarządowe działające w społeczności lokalnej. To właśnie te osoby i organizacje powinny być partnerami dla OWES przy poszukiwaniu odbiorców wsparcia,
- istniejące, działające w środowiskach lokalnych przedsiębiorstwa społeczne, które w ramach swojej funkcji społecznej (obok ekonomicznej) mogłyby włączać się w proces aktywizacji zawodowej osób oddalonych od rynku pracy, nieaktywnych,
- poprzez współpracę z ośrodkiem pomocy społecznej (przy czym OPS mogłyby obniżać wysokość świadczeń w przypadku osób, które nie są zainteresowane aktywizacją bądź zwiększać świadczenia dla osób w procesie aktywizacji), jednostkami samorządów terytorialnych (JST mogłyby być partnerami OWES, by wzmacniać działania animacyjne),
- poprzez instytucje prowadzące działania na rzecz osób z niepełnosprawnościami (np. WTZ) – w ten sposób można dotrzeć do nieaktywnych zawodowo opiekunów i rodziców tych osób,
- wskazywano także, że OWES poprzez prowadzenie działań animacyjnych nie mają szansy, by dotrzeć wszędzie. Do tych osób będzie łatwiej dotrzeć za pośrednictwem organizacji pozarządowych i istniejących już przedsiębiorstw społecznych - to te podmioty powinny **otrzymywać premię za dotarcie do osób nieaktywnych zawodowo.**

Dodatkowo podkreślano, że praca z osobami nieaktywnymi zawodowo jest procesem żmudnym i długotrwałym, a przez to bardzo trudnym do owskaźnikowania.

### 3.3. *Inne wnioski*

- Bazując na doświadczeniach z obecnej perspektywy finansowej warto wykorzystać mechanizmy powiązań między projektami (rozwiązanie takie wprowadzono w RPO w woj. zachodniopomorskim)

- np. zapis w dokumentacji konkursowej, że osoby uzyskujące wsparcie w projektach żłobkowych muszą w ciągu trzech miesięcy podjąć zatrudnienie bądź, że uczestnicy projektów w ramach aktywnej integracji po zakończeniu ścieżki wsparcia zostają przekierowane do OWES.
- Warto do określania obszarów marginalizowanych (np. miast tracących swoje funkcje) włączyć wskaźniki dotyczące wyludniania się miast/gmin – gdzie wyludnienie jest na poziomie np. 5% mieszkańców w skali roku.
  - Konieczne są zmiany rozwiązań systemowych, które warunkują skuteczność aktywizacji zawodowej osób pozostających poza rynkiem pracy. Obecnie niektóre uwarunkowania systemowe utrudniają lub wręcz uniemożliwiają podjęcie pracy, np. brak możliwości pracy zarobkowej przy świadczeniu dla opiekuna osoby z niepełnosprawnością, wpis w orzeczeniu o stopniu niepełnosprawności wskazujący na konieczność podjęcia terapii zajęciowej (kierujący do WTZ), mechanizm finansowania WTZ – za uczestnika w WTZ, etc.
  - W przypadku osób z niepełnosprawnościami należałoby dokumentować ich deficyty, ale poza systemem orzekania o niepełnosprawności. Część osób z niepełnosprawnością biologiczną z różnych powodów nie zgłasza się do systemu orzekania i nie nabywa statusu osoby niepełnosprawnej w świetle przepisów prawa (orzekania o niepełnosprawności).
  - Proponowano, aby większy nacisk położyć na promowanie i wspieranie działań kooperatywnych i kooperatywnej kultury organizacyjnej.
  - Dużym wyzwaniem zapewne będzie określenie wskaźników w obszarze deinstytucjonalizacji usług społecznych, w których realizacji jest także miejsce dla ekonomii społecznej. Wskazano jako propozycję wskaźnika – zwiększenie wolumenu usług społecznych w gminie.
  - Pojawił się postulat rozszerzenia definicji podmiotu ekonomii społecznej o zgromadzenia zakonne, które nie są kościelnymi osobami prawnymi, a przy tym prowadzą często usługi społeczne (szczególnie w zakresie edukacji/oświaty).
  - Uczestnicy spotkań apelowali także, aby unikać „żargonu projektowego” w komunikacji społecznej, zwłaszcza w sytuacji bezpośredniego zwracania się do osób wspieranych w ramach ekonomii społecznej, jak również opisując podejmowane przez nich/lub na ich rzecz działania, czy instytucje np. w mediach. Obecnie używa się języka pejoratywnego (wykluczony, marginalizowany, etc.) podczas gdy chodzi o to aby wspierać poszczególne osoby, motywować do konstruktywnego działania, np. w jednym z regionów KIS nie jest znany jako Klub Integracji Społecznej, ale jako Kuźnia Talentów.

#### 4 Uwagi dotyczące instrumentów finansowych

---

Przedstawione do dyskusji rozwiązania w zakresie instrumentów finansowych (dotacje, dopłaty – mechanizmy oparte o premie, instrumenty zwrotne) wzbudziły bardzo ożywioną dyskusję, która wskazywała na duże zainteresowanie. Wybrzmiewały także jasne oczekiwania co do praktycznych aspektów zaproponowanych rozwiązań, które miałyby wpływać na rozwój przedsiębiorstw społecznych oraz na tworzenie miejsc pracy dla konkretnych osób pozostających bez zatrudnienia bądź pracujących na niekorzystnych warunkach.

Pojawiły się także **propozycje dywersyfikacji instrumentów ze względu na typ przedsiębiorstwa społecznego, tj. typ A (PS prozatrudnieniowe) i typ B (PS świadczące usługi społeczne)** oraz osobne konkursy dla przedsiębiorstw społecznych typu A i typu B. Zwracano uwagę, że w przedstawionych do dyskusji propozycjach nie uwzględniono instrumentów wsparcia dla przedsiębiorstw typu B. Celem tego typu rozwiązań powinno być generowanie podaży usług społecznych świadczonych przez PS typu B mierzone wzrostem liczby tego typu PS lub ich udziałem (%) w rynku usług społecznych. Zaproponowano także dalej idące rozwiązanie, aby OWES prowadziły odrębne konkursy dotacyjne dla PS świadczących usługi społeczne i dla PS zatrudniających osoby wykluczone. Dodatkowo należałoby organizować konkursy w ramach RPO dla PS świadczących usługi społeczne, co powinno uwzględnione na poziomie kryteriów dostępu.

#### 4.1. Dotacja na miejsce pracy

**Uczestnicy pozytywnie ocenili zaproponowane rozwiązanie** dotyczące dotacji na utworzenie miejsca pracy. Narzędzie to sprawdziło się w poprzednich latach. W przypadku tego instrumentu należy mieć świadomość i pamiętać o tym, że utworzenie miejsca pracy w przedsiębiorstwie społecznym wiąże się ze zwiększonymi kosztami wynikającymi z tytułu zatrudnienia osoby, która potrzebuje dodatkowego wsparcia. Niewątpliwą zaletą jest to, że powstają nowe miejsca pracy dla osób w trudnej sytuacji w ramach sektora ekonomii społecznej (co wynika z definicji ekonomii społecznej wskazanej w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej). Zwrócono uwagę na **elastyczność zaproponowanego rozwiązania** - połączenie wydatków inwestycyjnych i pomostowych oraz określenie ich proporcji w dotacji według potrzeb przedsiębiorstwa społecznego.

**Propozycja zróżnicowania wysokości wsparcia finansowego (procentowe zwiększenie kwoty dotacji na miejsce pracy - premia)** z uwagi na dodatkowe przesłanki czy aspekty społeczne, innowacyjne, proekologiczne, tereny marginalizowane wzbudziła wiele dyskusji. Miała zarówno zwolenników, jak i przeciwników.

**Zwolennicy zwracali uwagę, że** zaproponowane zwiększenie % dotacji (premia) w przypadku tworzenia miejsc pracy dla osób z wyróżnionych grup jest jak najbardziej zasadne - zatrudnienie osób spełniających te kryteria jest droższe i niezbędne są wyższe nakłady. Przeciwnicy wskazywali na nieracjonalność w kontekście tworzenia biznesplanów, oraz olbrzymie trudności wdrożeniowe. Proponowano raczej



połączenie dotacji wsparcia pomostowego w jedną całość, która może być elastycznie dystrybuowana ze względu na potrzeby.

Propozycja ta wychodzi naprzeciw postulatowi przedsiębiorstw społecznych, aby wsparcie było jak najbardziej elastyczne, poza tym zawiera w sobie elementy prospołeczne czy proobywatelskie, promodernizacyjne. Wskazano przy tym, że należałoby mieć uzasadnienie dla zwiększania % dotacji, tj. dlaczego dla tej a nie innej grupy należałoby zwiększyć, różnicować wysokość dotacji.

Uczestnicy spotkań podkreślili, że w zaproponowanym rozwiązaniu jest **zauważalna orientacja na tworzenie miejsc pracy (dla osób), a nie jedynie przedsiębiorstw** - co przyjęto pozytywnie.

W przypadku dotacji na utworzenie miejsca pracy należy jednak zwrócić uwagę na:

- **elastyczność i możliwość ustalania przez region/subregion** ile środków miałyby być przeznaczonych na dodatkowe wsparcie (na zwiększenie % dotacji na zatrudnienie danej osoby) i sposób w jaki miałyby to być realizowane. Wskazano także, że należałoby określić widełki % (od – do) możliwego zwiększenia dotacji, ale to regiony same miałyby ustalać wysokość widełek na poziomie województwa czy nawet w poszczególnych subregionach. Jednak uczestnicy spotkań zwracali także uwagę na stosowanie stawek jednostkowych przy przyznawaniu dotacji (takie rozwiązanie obowiązuje od niedawna w obecnym okresie finansowania) - co nie wpływa na elastyczność i możliwość regulowania wysokości dotacji w zależności od potrzeb osoby, która ma być zatrudniona,
- **możliwość wspólnego decydowania (OWES i przedsiębiorstwo społeczne) nad podziałem wartości dotacji** na utworzenie miejsca pracy (np. wyposażenie) i na wsparcie pomostowe. Powinna być zapewniona elastyczność w decydowaniu o proporcjach dotacji i dostosowanie jej do realnych potrzeb oraz szans rozwojowych konkretnego przedsiębiorstwa społecznego. Jednocześnie podkreślano, że połączenie wydatków inwestycyjnych i pomostowych oraz określenie ich proporcji w dotacji według potrzeb przedsiębiorstwa jest atrakcyjne dla istniejących przedsiębiorstw, natomiast mniej atrakcyjne dla nowych PS, w których należy przede wszystkim pracować nad umiejętnością planowania finansowego i nabywania samodzielności rynkowej,
- **określenie granicy % zwiększenia dotacji przy sumujących się parametrach, przesłankach** uprawniających do korzystania ze zwiększenia (np. określenie maksymalnego dodatkowego zwiększenia dotacji do 50 lub 100% jej wartości - czyli w sumie możliwe byłoby przy kilku przesłankach skorzystanie z dotacji na utworzenie miejsca pracy w wysokości 200% jej podstawowej, bazowej wartości),
- przy rozwiązaniu dotyczącym dotacji na miejsca pracy z możliwością zwiększania % jej kwoty mogą pojawić się problemy z określeniem liczbowym wskaźników np. produktu – wypłaconych dotacji/utworzonych miejsc pracy.

Zaproponowano, aby określić, że kwota dotacji wynosi maksymalnie 50 tys. złotych na miejsce pracy, co oznaczałoby, że możliwe byłoby wzięcie dotacji w niższej kwocie, w zależności od potrzeb danego przedsiębiorstwa społecznego.

**Podkreślano także kwestię dotyczącą wysokości wsparcia finansowego** (dotacji oraz wsparcia pomostowego) i **konieczność zapewnienia jej realnej wartości - okresowej waloryzacji** w zależności od inflacji, zmiany sytuacji społeczno-gospodarczej, bądź w oparciu o określony wskaźnik np. 5% co roku. Ustalanie wysokości dotacji mogłoby odbywać się w odniesieniu do wybranego miernika, np. średniej krajowej płacy, minimalnego wynagrodzenia, etc. - jako jej wielokrotność / odsetek, a nie jako kwota nominalna. **Określanie wysokości dotacji w relacji do odpowiednich mierników zapewnia z automatu waloryzację dotacji.**

**Zauważono także wady czy trudności wdrożeniowe** zaproponowanego rozwiązania:

- propozycja dotycząca zwiększenia dotacji w zależności od zakwalifikowania danej osoby do grupy osób marginalizowanych może dawać pole do nadużyć - może to oznaczać, że grupy inicjatywne/przedsiębiorstwa społeczne będą wskazywać do zatrudnienia osoby wyłącznie w najtrudniejszej sytuacji, po to, aby otrzymać jak największe wsparcie (co może powodować, że pomysł/przedsięwzięcie będzie nieefektywne finansowo/w zarządzaniu, itd. i nie przetrwa zbyt długo). Zwracano uwagę na możliwość wykorzystywania i instrumentalnego traktowania dotacji na utworzenie miejsca pracy i premii jako wzmacniającej przedsiębiorstwo, a nie dającej możliwość pracy i zatrudnienia danej osoby,
- powiększenie kwoty dotacji o kilkanaście/kilkadziesiąt procent dla wybranych grup docelowych jest zasadne, ale bardzo trudne do oszacowania na etapie przygotowania projektu, jak i jego wdrażania („*Jak określić liczbę dotacji i wskaźniki w RPO?*”). Dyskutowano możliwość określenia liczby dotacji opcjonalnie, w pewnych widełkach,
- wątpliwości budzi wdrożenie tego mechanizmu jako stawki jednostkowej. Podczas gdy różnice w stawce jednostkowej powinny bazować na rzeczywistych różnicach w kosztach,
- zaproponowana kwota na wsparcie pomostowe wydaje się zawyżona, co może wpływać na sztuczne zwiększanie wydatków, zwłaszcza, że zaproponowany katalog wydatków jest zamknięty, ale bez katalogu konieczny byłby dobry biznesplan. Ponadto wypłata dotacji w części pomostowej w stałej wysokości grozi uśpieniem świadomości przedsiębiorców dotyczącej konieczności planowania finansowego (ponoszenie kosztów stałych po zakończeniu dotowania),
- trudności z rozliczeniem dotacji, gdy dana osoba zatrudniona przestanie pracować i na jej miejsce należałoby szukać osoby w takiej samej sytuacji na rynku pracy, z określonymi przesłankami. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że zaproponowana dotacja w części pomostowej, która jest w stałej wysokości może wpłynąć na „uśpienie świadomości” przedsiębiorców społecznych co do konieczności planowania finansowego, tj. planowania kosztów stałych, które mają być ponoszone po zakończeniu dotowania,
- należałoby dookreślić kiedy miałyby być wypłacana premia przy dotacji (zwiększenie dotacji) - czy przy wypłacaniu samej dotacji (na tzw. wejściu, co oznaczałoby konieczność ujęcia jej w biznesplanie) czy na tzw. wyjściu (jako wolny pieniądź)? To drugie rozwiązanie mogłoby być sposobem na przeciwdziałanie ewentualnym nadużyciom i byłoby powiązane z rzeczywistym osiągnięciem efektu (np. zatrudnieniowego). Należy przy tym mieć na uwadze sytuacje związane

- np. z odejściem z pracy osoby, w przypadku której była przyznana zwiększona dotacja na utworzenie miejsca pracy i zaangażowanie na tym stanowisku kolejnej osoby, która nie wymaga zwiększonego wsparcia,
- trudności z określeniem i definiowaniem pojęć takich jak „wartości społeczne” czy „innowacja” - określenia te są nieostre i stąd propozycja ich doprecyzowania, która także wynika z ograniczeń systemowych (wysoka odpowiedzialność realizatorów wsparcia przed instytucjami publicznymi) bądź wskazania zamkniętych katalogów dotyczących tych zagadnień. Z drugiej strony – pojęcia tego rodzaju znajdują się w ustawach i rozporządzeniach (i nie ma tam szczegółowego ich wyjaśnienia i katalogu), ponadto nie sposób jednoznacznie przewidzieć, czym dokładnie będą za np. 5 lat „wartości społeczne” czy „innowacyjność” ponieważ rzeczywistość społeczna i gospodarcza się zmienia. W przypadku premiowania za innowacyjność czy dodatkową wartość społeczną należałoby na etapie oceny biznesplanu decydować o przyznaniu zwiększonej dotacji poprzez przyznanie np. dodatkowych punktów, np. o 50%,
  - zwrócono uwagę, że rejonizacja OWES (prowadzenie działań na rzecz osób/PS z danego subregionu) powoduje ograniczenia - otrzymanie dotacji jest możliwe jedynie na osoby z danego subregionu na rzecz, którego działa dany OWES przyznający dotację.

Uczestnicy spotkań proponowali także inne rozwiązania w zakresie przyznawania dotacji:

- **w przypadku dotacji na utworzenie miejsca pracy nie powinny być stosowane stawki jednostkowe,**
- rezygnacja ze zwiększania dotacji, ale wprowadzenie innych narzędzi preferujących czy premiujących określone grupy, branże czy obszary. O zwiększeniu dotacji (przyznaniu premii) powinien decydować OWES i powinna być ona uzależniona od rodzaju miejsca pracy, a nie od „wykluczenia” danej osoby. Jednocześnie zaproponowano także, aby o wysokości preferencji decydował region i określał je w regulaminie konkursu na wybór OWES,
- do katalogu preferowanych branż, obok usług społecznych, należałoby wskazać także inteligentne specjalizacje,
- rozważenie dodania do kategorii osób wspieranych w ramach zwiększonej dotacji na utworzenie miejsca pracy także osób z niepełnosprawnością (ze wszystkimi grupami, rodzajami niepełnosprawności) z mechanizmem wsparcia zróżnicowanym ze względu na stopień niepełnosprawności (stopień lekki - najniższy dodatek, a stopień znaczny – najwyższy),
- należałoby raczej wskazać określoną kwotę średniej dotacji zamiast dotacji ściśle określonej kwotowo z dodatkową premią dla wybranych kategorii osób,
- wprowadzenie nowego instrumentu bezzwrotnego – dotacji na utrzymanie zasobów przedsiębiorstwa społecznego,
- uzależnienie wysokości dotacji od zapisów biznesplanu,
- uwzględnienie w biznesplanie aspektów społecznych a nie tylko kwestii biznesowych,

- część dotacji mogłaby być przyznawana w postaci bonu na zakup usług niezbędnych dla danego PS – np. wsparcie prawnika, transport, zaangażowanie osoby asystującej w przypadku pracownika z niepełnosprawnością,
- należałoby rozważyć czy w przypadku dotacji na utworzenie miejsca pracy miałyby być premiowane zatrudnienie osoby na cały etat czy może zwiększenie wymiaru etatu osoby już zatrudnionej w danym przedsiębiorstwie społecznym,
- **udzielanie dotacji powinno być obwarowane wniesieniem choćby minimalnego, symbolicznego wkładu własnego** (jednakże należy wziąć pod uwagę, że warunek ten może być zaporowy w przypadku tworzenia nowych przedsiębiorstw społecznych). Pojawiła się propozycja, aby w przypadku nowych czy krótko działających PS wniesiony przez nie wkład własny był np. po dwóch latach zwracany. Istniejące przedsiębiorstwa społeczne powinny partycypować w kosztach utworzenia miejsca pracy i wносить wkład własny do dotacji,
- w przypadku przedsiębiorstw społecznych typu B lepszym instrumentem niż dotacje bezzwrotne jest instrument zwrotny częściowo umarzalny.

#### 4.2. *Dotacja na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa społecznego*

Zaproponowana dotacja na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa społecznego (z odroczonym efektem zatrudnieniowym) została **przyjęta pozytywnie**. Podkreślano, że jest to odpowiedź na realne potrzeby przedsiębiorstw społecznych, które często nie posiadają środków na rozwój i jednocześnie nie są w stanie sięgnąć po dotację związaną bezpośrednio i w krótkim terminie z tworzeniem nowych miejsc pracy („*Brakowało instrumentu na wsparcie istniejących PS bez powiązania ze stworzeniem miejsc pracy*”).

Powiązanie wysokości dotacji z katalogiem elementów premiowanych, pozwala stymulować działanie, jakie faktycznie odpowiada na problemy zdiagnozowane w regionie (problemy społeczne, zapotrzebowanie na konkretne usługi, kluczowe sfery rozwoju).

Pozytywnie przyjęto także możliwość decydowania przez przedsiębiorstwo społeczne na co miałyby być dokładnie przeznaczona dotacja - **elastyczność (otwarty katalog wydatków/ kosztów)** powinna być zagwarantowana na etapie wdrożeniowym przy zachowaniu efektu zatrudnieniowego.

Zwracano uwagę, aby okres rozliczenia przyznanej dotacji (wykazanie efektu zatrudnieniowego) określić elastycznie: **do 18 lub do 24 miesięcy od przyznania dotacji** (co daje możliwość rozliczenia się w krótszym okresie jeżeli osiągnięty będzie zakładany efekt).

Wątpliwości i pytania związane z tym instrumentem tkwią w szczegółach i rozwiązaniach na poziomie wdrożeniowym:

- w jaki sposób realnie zostanie określone, jak liczone będą okresy związane z okresami zatrudnienia i trwałości? (np. jak długo musi zostać utrzymane miejsce pracy utworzone w wyniku wsparcia?). Zagrożeniem są relatywnie krótkie okresy realizacji projektów, w ramach których miałyby być przyznawane to wsparcie (np. projekty 3-letnie). Jak w takim okresie przeprowadzić cały proces przyznawania i rozliczania dotacji, łącznie z trwałością miejsca pracy (krótkoterminowość projektów

EFS)? Wskazano propozycję, aby w takiej sytuacji (n+3) wykorzystać na zwiększenie dotacji środki krajowe (zwroty z pożyczek, instrumentów zwrotnych),

- wskazywano, że powiązanie wsparcia inwestycyjnego finansowego z utworzeniem nowych miejsc pracy niekoniecznie odpowiada na realne potrzeby przedsiębiorstw społecznych. Nie zawsze przedsiębiorstwo musi tworzyć miejsce pracy (nowe procesy technologiczne, wzrost wydajności i jakości pracy nie zawsze muszą wymagać zatrudniania nowych osób). Tego rodzaju instrument powinien raczej powodować polepszenie finansowej i społecznej sytuacji przedsiębiorstwa (nie zawsze poprzez zatrudnianie nowych pracowników) raczej poprzez zwiększanie wynagrodzeń obecnych pracowników, zwiększenie potencjału przedsiębiorstwa (w tym kapitał zapasowy) czy też np. polepszenie jakości miejsca pracy – wzrost wymiaru etatu, usługi reintegracyjne, większa stabilność zatrudnienia,
- konieczność powiązania tego instrumentu z pożyczkami i innymi instrumentami zwrotnymi (finansowanymi z EFS),
- pojawiły się także pytania o kwestie podatku VAT, w nowym okresie programowania Obecne wytyczne MliR uznano za rozwiązania idące w złym kierunku, prowadzą one bowiem do wprowadzenia „wkładu własnego” niezależnego od tego czy firma jest płatnikiem VAT.
- zwrócono uwagę, że zaproponowany mechanizm w postaci dotacji rozwojowej może „kanibalizować” pożyczki dla przedsiębiorstw społecznych,
- na poziomie wdrażania i realizacji tego mechanizmu wzmocnionego o premie (czyli kwota bazowa wraz z premią) mogą pojawić się trudności z określeniem wskaźników (np. liczba dotacji). Pojawia się także ryzyko, że dotacje będą przyznawane i wypłacane przede wszystkim w kwocie bazowej, bo przy takim rozwiązaniu łatwiej jest je zaplanować (liczba dotacji x kwota bazowa). Zwrócono uwagę, że OWESy mogłyby przyznawać premie do kwot bazowych w sytuacji dysponowania środkami (czyli premie nie byłyby obligatoryjne).

Wskazano także **inne propozycje dotyczące rozwiązań w zakresie dotacji na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa społecznego:**

- Wysokość, kwota dotacji:
  - preferencje związane z wysokością dotacji mogłyby być ustalane na poziomie regionalnym (część obszarów marginalizowanych wynikających z KSRR powinna być obligatoryjna - OSI obligatoryjne) oraz część możliwa do wskazania przez region - OSI fakultatywne np. obszary przygraniczne),
  - należałoby zwiększyć maksymalną wartość dotacji (przy czym nie określono tej wartości) - propozycja ta odnosi się raczej do realizacji dużych inwestycji, które miałyby przekładać się na zwiększenie konkurencyjności danego przedsiębiorstwa,
  - zaproponowana kwota 100 tys. zł na dotację rozwojową to za mało - wysokość dotacji powinna być uzależniona od liczby planowanych do utworzenia miejsc pracy z efektem odroczonym, np.  $n \times 100$  tys. zł ( $n$  - liczba miejsc pracy),
  - wysokość dotacji rozwojowej powinna być uzależniona od wysokości obrotów PS z poprzedniego roku,



- wielkość dopuszczalnej inwestycji powinna wynosić 300 tys. zł - co przy 50% dotacji oznaczałoby 150 tys. zł – przy założeniu, że 50 tys. zł dotacji daje w efekcie odroczonym 1 miejsce pracy,
- należy ograniczyć % zwiększonej dotacji rozwojowej, by PS musiało zawsze wnieść 15-20% wkładu własnego (czyli w sytuacji zwiększenie dotacji rozwojowej o maksymalnie 30%),
- skoro mechanizm ten miałby zwiększać konkurencyjność PS to nie powinien być łączony z tworzeniem miejsc pracy. Wskaźniki efektywnościowe mogłyby być określone jako do wyboru - np. zwiększenie obrotu (np. w ciągu roku obrót równoważny minimalnemu wynagrodzeniu pracownika przez jeden rok tj. ok 40 tys. zł) lub wypuszczenie na rynek nowego (z perspektywy podmiotu) produktu/usługi lub miejsce pracy. Inne wskazane przez uczestników spotkań propozycje dotyczące rozliczania dotacji na zwiększenie konkurencyjności: wzrost liczby miejsc pracy, poprawa jakości miejsc pracy (np. zatrudnienie na umowę o pracę osób, które dotychczas miały umowy-zlecenie w danym przedsiębiorstwie społecznym), wzrost liczby (wolumenu) usług społecznych świadczonych przez PS,
- jako odroczony efekt zatrudnieniowy należałoby także traktować zwiększenie wymiaru etatu osoby już zatrudnionej w PS,
- **ten rodzaj wsparcia powinien być pożyczką umarzalną, a nie dotacją.** Pożyczka ta mogłaby być umorzona pod warunkiem utworzenia miejsca pracy lub innych określonych rezultatów. Pożyczka lepiej mobilizuje PS do działania niż dotacja,
- dotacja powinna być przyznawana w formie bonu rozwojowego z przeznaczeniem na np. szkolenia zawodowe, poprawę sytuacji zawodowej pracowników – doksztalcanie ich, czy na wzrost stabilności wymiaru etatu,
- należałoby przyspieszyć realizację efektu zatrudnieniowego (np. po 12 miesiącach) i określić trwałość utworzonego miejsca pracy (np. zatrudnienie przez okres 24 miesięcy),
- przy wprowadzeniu dotacji rozwojowej należałoby utrzymać minigranty i bony rozwojowe dla istniejących przedsiębiorstw.

Zwrócono także wagę na **podobieństwo dotacji na utworzenie miejsca pracy i dotacji rozwojowej** – w propozycji przedstawionej do dyskusji podczas konsultacji kwoty tych dotacji są podobne, przy czym w przypadku tej pierwszej miałyby być utworzone jedno miejsce pracy, a w przypadku drugiej – dwa miejsca pracy (co wydaje się wariantem trudniejszym i jest niekorzystne).

**W przypadku podmiotów planujących większe inwestycje dotacja rozwojowa jest niewystarczającym rozwiązaniem.** Jednocześnie w katalogu propozycji dotyczących dotacji brak innego rozwiązania, który spełniałby taką funkcję. Być może rozwiązaniem byłoby aplikowanie przez podmiot bezpośrednio do IZ RPO (przy wspieraniu przedsiębiorstwa społecznego przez OWES przy aplikowaniu i rozliczaniu środków). Inną opcją mogłaby być osoba "koperta" ze środkami dla przedsiębiorstw społecznych w ramach EFRR, wydzielone ze środków na wsparcie klasycznych przedsiębiorstw i powiązana z obrotami (jako wskaźnikiem).



#### 4.3. *Wsparcie na reintegrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym w jednostkach reintegracyjnych*

Zaproponowane rozwiązanie zostało co do zasady **przyjęte pozytywnie, przy czym należy zwrócić uwagę, że pojawiały się także mocne głosy krytycznie oceniające tą propozycję.**

Jednocześnie jedna z uczestniczek spotkań związana z WTZ podkreślała efektywność zatrudniania specjalisty ds. reintegracji społeczno-zawodowej w warsztacie terapii zawodowej, która przyczyniła się do wzrostu odsetka uczestników warsztatu podejmujących pracę zawodową. Pojawiły się głosy, że zaproponowana wysokość wsparcia (3 tys. zł miesięcznie) jest realna i atrakcyjna dla podmiotów reintegracyjnych w stosunku do środków PFRON.

Oponenci tego rozwiązania wskazywali, że płacenie co miesiąc za proces reintegracji, który nie jest połączony z efektem, jest płaceniem dwa razy za tę samą pracę. Może to spowodować taką sytuację, że podmiot zrezygnuje z premii za efekt, weźmie środki wypłacane co miesiąc i nie będzie „wypuszczał” osób do PES - system pochłonie więc kolejne środki, a sytuacja się nie zmieni. Podkreślano przy tym, że powinna być wypłacana jedynie premia za efekt (dla podmiotu reintegracyjnego i dla PS przyjmującego do pracy daną osobę), bez dodatkowych, comiesięcznych środków.

Zwrócono także uwagę na konstrukcję tego instrumentu - wyklucza ona podmioty reintegracyjne prowadzone przez JST. Ponadto wprowadzenie tego rozwiązania wymagałoby zmian prawnych, legislacyjnych oraz zapewnienia OWES-owi elastyczności w zakresie np. przesuwania niewykorzystanych środków na dotacje do kategorii budżetowej dotyczącej premii reintegracyjnych.

Pojawiały się także różnorodne propozycje (nie zawsze spójne) dotyczące rozwiązań odnoszących się do systemu premii reintegracyjnej:

- wsparcie na reintegrację (premia reintegracyjna) powinno dotyczyć nie tylko jednostek reintegracyjnych, ale także spółdzielni socjalnych,
- OWES powinien podejmować decyzję o przyznaniu tego rodzaju dotacji przedsiębiorstwu społecznemu, a sama dotacja powinna być przeznaczana na zatrudnienie specjalisty w przedsiębiorstwie społecznym lub w podmiocie reintegracyjnym, który realizowałby koncepcję reintegracji społeczno-zawodowej wypracowaną wspólnie przez OWES z PS. Przygotowanie zawodowe w podmiotach reintegracyjnych w ramach zaproponowanego rozwiązania powinno być prowadzone w ścisłej współpracy/ porozumieniu z PS i OWES. Przygotowanie pracownika przez jednostkę reintegracyjną powinno odbywać się w odpowiedzi na potrzeby konkretnego pracodawcy i we współpracy z przyszłym pracodawcą. W tym kontekście ważne jest wzmocnienie kompetencji uczestnika, ale i samego pracodawcy do pracy z daną osobą (np. alternatywna komunikacja z osobą niemówiącą),
- zaproponowana kwota jest za wysoka, a okres wsparcia za długi - zwłaszcza, że rozwiązanie to jest powiązane z innymi instrumentami funkcjonującymi w systemie aktywizacji społeczno-zawodowej,
- zwrócono nawet uwagę, że premia ta jest niejako podwójnym finansowaniem działań podmiotów reintegracyjnych i np. dotacji z PFRON. Tym samym wskazywano, aby w ramach tego rozwiązania

wypłacać jedynie premie finansowe za przejście osoby z podmiotu reintegracyjnego do przedsiębiorstwa społecznego,

- premia powinna być dzielona pomiędzy podmiot reintegracyjny, który przeprowadził proces reintegracyjny i przygotował osobę do świadczenia pracy (np. CIS), a PES/PS, które tę osobę przyjmuje do pracy. Należy poszukiwać możliwości współpracy podmiotów reintegracyjnych z PS/PES w zakresie przechodzenia pracowników z jednego typu podmiotu do drugiego - premiować te drugie za zatrudnienie osoby z podmiotu reintegracyjnego. Konieczne jest budowanie ściślejszej współpracy jako warunku efektywnościowego tego instrumentu,
- ważne byłoby, aby premia mogła być dowolnie rozdysponowana przez podmiot reintegracyjny, to on miałby decydować na co przeznaczy te środki (np. cel w zależności od potrzeb WTZ, uczestników czy lokalnych potrzeb). Pojawiła się także propozycja, aby środki te nie mogły być przeznaczane na wynagrodzenia i premie dla pracowników podmiotów reintegracyjnych.

Uczestnicy spotkań mieli także pytania i uwagi odnoszące się do etapu wdrażania i rozwiązań operacyjnych:

- kto będzie wypłacał „premie reintegracyjne”? (OWES, ROPS, inny podmiot?)
- czy nie padnie zarzut podwójnego finansowania - w końcu celem podmiotów reintegracyjnych jest prowadzenie reintegracji i otrzymują one na to środki, np. WTZ otrzymuje środki z PFON i powiatu
- co w sytuacji gdy osoba reintegrowana nie wejdzie na rynek pracy, nie dostanie pracy?
- należałoby doprecyzować efekt (jasno określić warunki) za jaki miałyby być wypłacana premia reintegracyjna.

W kontekście wspierania reintegracji społecznej i zawodowej zaproponowano wprowadzenie zapisu „przechodzenie do samodzielności”.

#### 4.4. *Dotacje na realizację procesów reintegracyjnych w przedsiębiorstwach społecznych oraz premia reintegracyjna*

Proponowane rozwiązania w postaci dotacji na realizację procesów reintegracyjnych w przedsiębiorstwach społecznych oraz premia reintegracyjna dla przedsiębiorstw społecznych zatrudniających osoby nieaktywne zawodowo w społecznie odpowiedzialnym zamówieniu, jako zupełnie nowe propozycje, dotąd nie rozpatrywane, zostały przyjęte z zaciekawieniem.

**Dotacje odnoszące się do działań reintegracyjnych w PS zostały przyjęte z ogólną aprobatą („Rozwiązanie potrzebne dla samych przedsiębiorstw społecznych.”).** Jednocześnie pojawiły się także głosy, aby premie dotyczące działań reintegracyjnych były wypłacane jedynie w przypadku osób z kategorii zagrożonych wykluczeniem społecznym, czyli osób wymagających większego wsparcia.

Zwrócono uwagę, aby mechanizmem tym były objęte także osoby z następujących grup:

- z umiarkowanym i znacznym stopniem niepełnosprawności,
- z niepełnosprawnością sprzężoną,
- ze schorzeniami szczególnymi.



Podkreślano przy tym, że dotacja powinna być:

- różnicowana, co do jej wysokości, w zależności od różnych potrzeb osób wymienionych w katalogu
- elastycznie dopasowywana w ramach kwoty jednostkowej,
- rozwiązaniem w stylu „dotacja na osobę”, przy czym ważne jest, aby środki te można było przeznaczyć na działania skierowane do całego zespołu PS (są takie sytuacje, gdy trudne położenie jednej osoby wpływa na innych pracowników),
- niekoniecznie wypłacana co miesiąc, ale np. w zależności od potrzeby,
- zintegrowana z działaniami specjalisty do spraw reintegracji w OWES.

Pojawiły się także pytania dotyczące rozwiązań na poziomie wdrażania:

- jak długo byłyby wypłacane te środki?
- co w sytuacji, kiedy problem wraca po latach (np. uzależnienie, choroba psychiczna, inne)?
- co można byłoby finansować w ramach tej dotacji?
- dla kogo miałyby być ten instrument?
- jak instrument będzie wdrażany, jak rozliczany, jak będzie weryfikowane czy został przeznaczony na właściwy cel?

W przypadku dotacji na realizację procesów reintegracyjnych w PS należałoby rozważyć, między innymi ze względów proceduralnych, możliwość ich realizacji w ramach „pakietów” na reintegrację, np.:

- bon, lub środki na szkolenia,
- voucher do realizacji w organizacji pozarządowej zajmującej się działaniami reintegracyjnymi (w ten sposób można byłoby także pobudzić ekonomizowanie się organizacji działających w tym obszarze - mogłyby one świadczyć usługi reintegracyjne na rzecz PS),
- należałoby finansować w przedsiębiorstwach społecznych stanowiska pracy - osoby, które wspierałyby pracę, kompetencje pracowników z grup osób wykluczonych społecznie, bądź przeznaczać środki na kupowanie, od zewnętrznych podmiotów, usług reintegracyjnych.

Uczestnicy podkreślali, że **bardzo wiele będzie zależało od szczegółów zaproponowanego rozwiązania – tego w jaki sposób zostanie opisany w dokumentacji i w jaki sposób będzie wdrażany** (np. na jaki okres miałyby być przygotowywany plan reintegracji? czy mógłby być wydłużony niż pierwotnie zakładano?). Dodatkowo podkreślano, że zaproponowane dotacje są nowością na polskim rynku i należałoby prowadzić dodatkowe działania informacyjne na ten temat.

**W przypadku premii reintegracyjnej związanej z realizacją zamówienia społecznie odpowiedzialnego uczestnicy spotkań mieli sprzeczne zdanie.** Pojawiały się głosy, że należałoby dopracować to rozwiązanie oraz, że byłoby to narzędzie popytowe i motywujące PS do ubiegania się o realizację tego typu zleceń, ale także podkreślano, że zaproponowany instrument nie zwiększy udziału PS w realizacji społecznie

odpowiedzialnych zamówień, ponieważ PS nie mają wpływu na rynek, na likwidację najważniejszych barier w ich podaży.

Zwrócono jednak uwagę na to, aby **środki w ramach tego mechanizmu przeznaczyć dla przedsiębiorstw społecznych na pokrycie kosztów związanych z ich udziałem w zamówieniach publicznych**, np. na wadium i inne koszty.

Pojawiły się obawy i pytania dotyczące tego rozwiązania:

- czy nie będzie to zaburzać wolnego rynku? Instrument ten nie jest fair wobec zwykłych przedsiębiorców, bo może wpływać na zaburzenie konkurencyjności (nierówne traktowanie w mechanizmie reintegracyjnym),
- kto miałby wypłacać te premie (OWES, ROPS, samorząd?),
- w jakiej wysokości miałyby być wypłacana premia, aby była narzędziem motywacyjnym?

Zwrócono także uwagę, że przy tego typu rozwiązaniach może także pojawić się ryzyko w postaci nadużyć wobec osób z grupy docelowej - osób z zaburzeniami psychicznymi, które mogą być zmuszane do dostarczania zaświadczeń potwierdzających ich stan zdrowia.

#### 4.5. *Dotacje na wspieranie inicjatyw członkowskich na obszarach marginalizowanych*

Rozwiązanie zostało **pozytywnie przyjęte** przez uczestników spotkań. Należy przy tym podkreślić, że dla części uczestników spotkań propozycja wspierania tego typu inicjatyw nie zawsze była zrozumiała, co do istoty i specyfiki przedsięwzięć członkowskich i kooperatywnych odnoszących się do współpracy pomiędzy osobami a nie podmiotami/PS. Wskazywano także, że zaproponowany zapis dotyczący charakteru dotacji jest niejasny i należałoby doprecyzować czy chodzi o dotacje dla przedsiębiorstw społecznych na wspieranie inicjatyw angażujących mieszkańców?, czy miałyby to być to dotacje na prowadzenie działalności nieodpłatnej pożytku publicznego przez PS/PES na rzecz współpracy i kooperacji mieszkańców?

W trakcie dyskusji nad tym rozwiązaniem zaproponowano, aby:

- wsparcie to dotyczyło także podmiotów, których istotą nie jest członkostwo, ale które także działają na rzecz dobra wspólnego,
- dotacje te były dostępne nie tylko na obszarach marginalizowanych (dotacje na wspieranie inicjatyw członkowskich, w szczególności na obszarach marginalizowanych). Powinny być skierowane także do osób marginalizowanych – nie powinny być zawężone tylko terytorialnie, choć w szczególności powinny być realizowane na obszarach marginalizowanych. **Należałoby określić minimalne warunki dotyczące włączania w inicjatywy członkowskie osób z grup marginalizowanych/zagrożonych wykluczeniem społecznym,**
- doprecyzować definicję członkostwa oraz jaśniej i precyzyjniej określić efekt końcowy zaproponowanego wsparcia (np. efekt ekonomiczny, a może zatrudnieniowy, aktywność społeczności lokalnej)
- instrument powinien być połączony z animacją prowadzoną przez ROPS,
- wzorować się na funkcjonowaniu mikrograntów w ramach rządowego Programu Fundusz Inicjatyw

Obywatelskich,

- maksymalna kwota wsparcia:
  - 10 tys. złotych
  - do 30 tys. złotych (bez określania kwoty minimalnej)
  - 15 - 30 tys. złotych
- dotacje mogłyby być przyznawane przez ROPS.

Zwrócono uwagę, że rozwój inicjatyw członkowskich, kooperatywnych może być także finansowany w ramach celu tematycznego 11, gdzie są działania na rzecz dzieci i młodzieży (o ile taki cel zostanie przewidziany).

#### 4.6. Instrumenty zwrotne

Propozycje dotyczące instrumentów zwrotnych zostały **zaopiniowane bardzo pozytywnie**. W opinii uczestników sektor ekonomii społecznej bardzo potrzebuje środków na rozwój, więc instrumenty zwrotne są potrzebne. Podkreślano, że rola instrumentów zwrotnych będzie w najbliższych latach wzrastała.

Wielokrotnie wskazywano na potrzebę:

- uruchomienia elastycznych i niskooprocentowanych pożyczek dla PES/PS z prostym zabezpieczeniem (np. dla przedsiębiorstw społecznych zatrudniających osoby z niepełnosprawnościami),
- wdrożenia pożyczek obrotowych, na wkład własny czy VAT w dotacjach (instrument ten powinien być finansowany ze środków krajowych pochodzących ze zwrotów z pożyczek dla PES/PS z Europejskiego Funduszu Społecznego), uruchomienie pożyczek inwestycyjnych,
- uruchomienia pożyczek inwestycyjnych (na finansowanie większych inwestycji). Jednocześnie w przypadku pożyczki inwestycyjnej, mieszanej i pożyczki podporządkowanej spłata powinna być możliwa do 10 lat,
- przekierowania środków w ramach instrumentów zwrotnych na pożyczki płynnościowe i pożyczki pomostowe pod projekt lub wkład własny do projektu, które powinny stanowić największą pulę (70-80%) wśród pożyczek,
- wprowadzenia umarzalnych pożyczek w przypadku spełnienia określonych warunków społecznych (oddziaływanie społeczne).

Zaproponowano także zwiększenie środków na SVC (do co najmniej 200 mln zł) i utworzenie „banku ekonomii społecznej”, ponieważ banki ignorują sektor ekonomii społecznej. Jednocześnie należy podkreślić, że pojawiało się wiele pytań dotyczących SVC (np. „W przypadku SVC kto wnioskuje o pożyczkę – przedsiębiorstwo społeczne czy inwestor?”), co wskazuje na potrzebę edukowania środowiska w zakresie instrumentów zwrotnych.

Zwracano uwagę, że **istotne będzie połączenie instrumentów zwrotnych z dotacjami i innym wsparciem**

**finansowym.** W tym kontekście jedna z grup podczas warsztatów zwróciła uwagę, że należałoby większy nacisk położyć na instrumenty zwrotne i wprowadzić choćby minimalny wkład własny przy dotacjach.

Dużym **zainteresowaniem cieszyła się koncepcja pożyczek w ramach funduszy wzajemnościowych** (zgodnie z art. 15b ustawy o spółdzielniach socjalnych).

Niezależnie od powyższego pojawiły się także zagadnienia bardzo praktyczne pytania i rozwiązania dotyczące etapu wdrażania:

- czy możliwe byłoby tworzenie funduszy restrukturyzacyjnych?
- co z kwalifikowalnością podatku VAT?
- czy można zmienić przeznaczenie środków z funduszu gwarancyjnego?
- czy wkład własny do dotacji na wzrost konkurencyjności mógłby być finansowany w ramach instrumentów pożyczkowych (ze środków krajowych pochodzących ze zwrotów pożyczek z EFS)?
- kto miałby być operatorem pożyczek? Czy część pożyczek (zwłaszcza niewielkich pożyczek) nie mogłoby być udzielane przez OWES, który jest najbliżej PS i najlepiej zna jego sytuację i potrzeby?
- rozliczanie powinno być jak najbardziej uproszczone, zwłaszcza w przypadku pożyczek płynnościowych.

#### 4.7. *Inne wnioski*

- Uczestnicy wielokrotnie postulowali **odejście od stosowania stawki jednostkowej**. W zamian za to powinna być przyznawana dotacja w kwocie netto. Wskazywano także na problem ze środkami z PFRON, gdy dokłada się do miejsca pracy dla osoby z niepełnosprawnością jest to traktowane jako podwójne finansowanie.
- Należy podkreślać, że wskazane propozycje narzędzi i instrumentów są do ewentualnego wykorzystania w systemie wsparcia ekonomii społecznej – nie wiążą się one z nakazem ich stosowania zawsze i wszędzie, a rozszerzać mają one możliwości wsparcia, tak, by było ono maksymalnie dostosowane do potrzeb klientów i założeń ES. Ze strony niektórych uczestników pojawiają się jednak obawy, że w przypadku stworzenia takich narzędzi, będą one musiały być stosowane zawsze i wszędzie (w każdym projekcie/każdej sytuacji). Obawa ta związana jest z dotychczasowymi doświadczeniami, tj. tym, że w przypadku jeżeli coś pojawia się w systemie, to jest to później zapisane „na twardo” w regulaminów konkursów (bez elastyczności).
- Należałoby także uruchomić środki w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na inwestycje w ZAZ, WTZ, CIS z przeznaczeniem na aktywizację zawodową.
- Podczas spotkań padła propozycja, aby wyodrębnić, jako kryterium dostępu, wskaźniki dotyczące tworzonych miejsc pracy oddzielnie dla wyróżnionych grup docelowych. Jednocześnie w kontekście wdrażania wielokrotnie podkreślano potrzebę uproszczeń i wprowadzaniach ułatwień oraz prostego rozliczania dotacji, jak i samych projektów w ramach EFS Plus. Jednocześnie zgłoszono



postulat ograniczenia do minimum liczby szczegółowych kryteriów różnicujących wsparcie, w taki sposób, aby dostęp do środków w ramach ekonomii społecznej nie był trudniejszy niż w rynku pracy. Argumentowano to tym, że szczegółowe kryteria potencjalnie mogą docelowo być wskazywane jako kryteria dostępu.

- W trakcie dyskusji nad instrumentami bezzwrotnymi pojawił się wątek pomiaru społecznego oddziaływania przedsiębiorstwa społecznego (nie tylko jako zatrudniającego osoby zagrożone wykluczeniem społecznym), np. czy i ile przedsiębiorstw społecznych kupuje produkty u lokalnych dostawców i jak w ten sposób przyczynia się do sytuacji na lokalnym rynku pracy itp. Ważnie jest budowanie samoświadomości przedsiębiorstw społecznych w tym zakresie już od początku ich funkcjonowania, uwzględnianie oddziaływania społecznego w myśleniu o rozwoju PS, w biznesplanach. Należy zacząć to mierzyć i pokazywać społeczną wartość dodaną, zamiast mówić jedynie że tworzenie miejsc pracy w ekonomii społecznej jest drogie. Kluczowe jest by pomiar odbywał się od początku przy pełnym zaangażowaniu przedsiębiorstwa społecznego. Nie ustalono przy tym kto miałby badać, mierzyć społeczne oddziaływanie przedsiębiorstw społecznych (czy OWES czy inne podmioty).

## 5. Uwagi dotyczące systemu wsparcia

### 5.1. Ograniczenie liczby OWES

Uczestnicy spotkań zwracali uwagę, że **ograniczenie liczby OWES co do zasady nie jest pożądane**. Padały argumenty za tym, aby nie zmniejszać liczby OWESów w regionie. Subregiony mają różną specyfikę i tym samym różne potrzeby, co wpływa na nakład pracy OWES. Liczba OWES i subregionów powinna zostać określona uwzględniając terytorium objęte jego działalnością oraz liczbą ludności na tym obszarze.

Zaproponowane zmiany mogłyby wpłynąć na ograniczenie czy utrudnienie dostępu do usług wsparcia, a przy tym w żadnym wypadku nie doprowadziłyby do zmniejszenia nakładów na ośrodki wsparcia. Środki i tak byłyby potrzebne na zapewnienie chociażby na dojazdy do odleglejszych rejonów regionu. Ponadto należy zwrócić uwagę, że w działaniach animacyjnych i inkubacyjnych OWES szczególnie ważna jest znajomość specyfiki terytorium i położenie blisko miejsca, na rzecz którego się działa.

**Planując liczbę OWES w danym województwie należy brać pod uwagę specyfikę regionu**, liczbę subregionów. Jeżeli zakładamy, że ośrodki wsparcia ES mają działać oddolnie - docierać szeroko do gmin to zmniejszenie ich liczby nie jest zasadne. Wskazywano, że należy pozostawić dotychczasową liczbę OWESów, a może nawet określać ich liczbę według wskaźnika odnoszącego się do liczby mieszkańców w danym województwie, np. jeden OWES na 500 tys. mieszkańców. Każdy region (np. RKRES) powinien przeanalizować sytuację w województwie i samych subregionach, a następnie na tej podstawie określać liczbę ośrodków wsparcia przy dbałości o wyrównanie jakości wsparcia.



W przypadku propozycji dotyczącej utworzenia OWES wojewódzkiego i OWESów w subregionach nie jest jasne w jaki sposób przenikałyby się i uzupełniały ich kompetencje i zadania. Należy przy tym podkreślić, że w przypadku rozwiązania, w którym funkcjonowałyby wojewódzki OWES jego działania na poziomie całego regionu mogą kosztować więcej i oznaczać więcej pracy dla kadry tego OWESu (obniżenie jakości pracy) niż w przypadku działalności OWES subregionalnego (bliżej ludzi i przedsiębiorstw społecznych).

**W kontekście ograniczenia liczby OWES pojawiały się bardzo często głosy dotyczące jakości ich pracy i realnych potrzeb przedsiębiorców społecznych, na które miałyby odpowiadać OWESy („Jest mi obojętne ile będzie OWES, byle wsparcie jakie mają otrzymywać przedsiębiorcy społeczni było udzielane zgodnie z potrzebami i w szybkim tempie”).** Stwierdzono nawet, że organicznie liczby OWES wynika bardziej z braku narzędzi weryfikacji ich pracy, szczególnie tych wobec których jest przypuszczenie słabej jakości wsparcia. Podkreślano przy tym potrzebę podnoszenia kompetencji kadry OWESów, także w kontekście przyszłych projektów skierowanych do ich pracowników.

Jeżeli jednak miałyby być dokonane ograniczenie liczby OWES w regionie należałoby tego dokonać poprzez:

- klasyfikację NUTS<sup>3</sup> – liczba NUTS w regionie
- zmniejszenie liczby akredytowanych OWES
- ocenę jakości pracy i doświadczenia OWES.

Nie zabrakło także propozycji zupełnie odbiegającej od wskazanego do dyskusji rozwiązania. Wskazano, aby na poziomie województwa był jeden operator (OWES), który zlecałby działania animacyjne innym podmiotom, w tym szczególnie samemu przedsiębiorstwu społecznemu (przedsiębiorstwa społeczne mogłyby być animatorami w środowisku lokalnym).

Padła także propozycja, aby **zwiększyć liczbę OWES** w regionie ze względu na problemy jakie wynikają z zabezpieczeniami ich projektów. Projekty ośrodków wsparcia mają duże budżety w związku z tym wymagane są większe, bardziej wymagające zabezpieczenia i stąd wynikają problemy z ich uzyskaniem. Zwiększenie liczby OWES zaszkodziłoby zmniejszeniem ich budżetów, co miałyby wpłynąć na mniej wymagający system zabezpieczeń ich dotacji.

## 5.2. Wydatki OWES na wsparcie finansowe i wsparcie merytoryczne

Większość uczestników spotkań wyrażała zdanie, że **już w obecnym okresie programowania istnieje pewien, wynikający z praktyki, podział budżetu OWES** na wsparcie finansowe i usługi doradcze/szkoleniowe, działania animacyjne (jest on zbliżony do proporcji 60:40). Pojawiła się także

<sup>3</sup> NUTS – ang. Nomenclature of Territorial Units for Statistics, Klasyfikacja Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych - standard geokodowania rozwinięty w Unii Europejskiej na potrzeby identyfikowania statystycznych jednostek terytorialnych.

propozycja, aby te proporcje odwrócić i skupić się na działaniach usługowych OWES np. w odniesieniu do wsparcia przy utrzymaniu miejsc pracy, działaniach animacyjnych dotyczących tworzenia dobrego klimatu dla PES/PS. Argumentowano to także tym, że zaproponowany podział 60:40 oznacza koncentrację na przyznawaniu dotacji, podczas gdy tworzenie miejsca pracy oparte jest także o dostarczanie usług doradczych dostosowanych do potrzeb konkretnego PS (jest to szczególnie widoczne w przypadku już istniejących przedsiębiorstw społecznych - gdzie większy nacisk jest położony na usługi niefinansowe i dodatkowe inwestycje). Wskazano także, że warto zastanowić się na mniejszym usztywnieniu tego podziału i określić go na poziome 50:50 względem całego budżetu. Przy czym należałoby powiązać proporcje wydatków w budżecie OWES ze wskaźnikami i alokacją.

Niemniej zauważono także, że wprowadzenie proporcji wydatków OWES wydaje się zasadne, przy czym może ono wpłynąć na usztywnienie budżetów OWES. W tym kontekście zwrócono uwagę, że w sytuacji wprowadzenia rozwiązania dotyczącego prowadzenia doradztwa dla PS na poziomie całego województwa koszty tych działań byłyby wyższe (np. należałoby uwzględnić dodatkowe koszty dojazdów) a jakość udzielanego wsparcia mogłaby być się obniżyć (jeden OWES z większą niż do tej pory liczbą klientów). Należy przy tym pamiętać, że OWES to nie tylko dystrybutor środków finansowych, ale podmiot oferujący kompleksowe wsparcie dla PS, w którym dotacje są jednym z elementów wsparcia przedsiębiorstw społecznych.

Nie zabrakło także głosów, że OWESy powinny:

- zajmować się jedynie wsparciem niefinansowym (doradztwo, szkolenia, animacja), a wypłacanie dotacji powinno leżeć w gestii jednego operatora w regionie, np. ROPS. Jednakże pojawiły się także głosy, że tego typu rozdzielenie zadań wymagałoby dokładnego ustalenia i dobrania wskaźników oraz kwestii określenia trwałości rezultatów, głównie w odniesieniu do powstających przedsiębiorstw społecznych (po czyjej stronie byłaby ona weryfikowana). Należy także pamiętać o tym, że klient chce mieć dostęp do usług wsparcia (finansowych i niefinansowych) w jednym miejscu (w jednej instytucji) - dotyczy to szczególnie nowych przedsiębiorstw społecznych,
- opierać prowadzenie swoich działań na różnych źródłach finansowania (nie tylko bazowanie na środkach z EFS), np. przedsiębiorstwa społeczne mogą partycypować w kosztach świadczonych dla nich usług (płacić 20 a nawet 50% wartości danej usługi),
- dysponować środkami na tworzenie miejsc pracy podzielonymi na: dotacje na miejsca pracy w nowych PS i dotacje na miejsca pracy w już funkcjonujących PS.

### 5.3. *Zmiany w zakresie animacji OWES*

Podkreślono, że **animacja to kluczowy element pracy OWES**, na który powinien być położony większy nacisk. Proces ten prowadzony jest od lat przez ośrodki wsparcia jako długofalowy, wielowymiarowy i zakłada budowanie relacji, zaufania, pozyskiwanie nowych partnerów do współpracy. Przy tym należy zwrócić uwagę, że animacja jest procesem trudno uchwytnym, z odroczonym efektem. Działania te są także bardzo istotne dla budowania stabilności przedsiębiorstwa społecznego na etapie tworzenia grupy

inicjatywnej i rozpoczynania przez nią działalności.

Ważne jest, aby działania animacyjne były skoncentrowane nie tylko na środowiskach, które są zainteresowane tworzeniem PS, ale także tam gdzie działają już przedsiębiorstwa społeczne. W konsultacji **pojawiły się głosy na rzecz rozszerzenie animacji OWES na działania w szerszym kontekście** - dotyczące budowania społeczeństwa obywatelskiego, bo OWES to nie tylko projekt dotyczące wsparcia przedsiębiorczości społecznej, ale także pobudzanie i rozwijanie aktywności na rzecz dobra wspólnego. Ponadto działania animacyjne OWES powinny być także finansowane z innych źródeł, w ramach innych projektów (konkursów).

Podkreślono także potrzebę zwiększania instrumentów niezbędnych do realizacji animacji (np. promocja, informacja, małe granty).

Zwrócono także uwagę na inne aspekty animacji, która **powinna obejmować także bezpośrednią pracę z osobami, które są nieaktywne zawodowo** i są „niewidoczne dla systemu” („Praca animacyjna powinna być skierowana na wyciąganie ludzi z domów”). W tym kontekście **ważne, jest aby animatorem była osoba z danego środowiska** – animator, który wchodzi w lokalne sieci, w społeczność, współpracuje z instytucjami, zna środowisko lokalne, a może nawet „chodzi od domu do domu”.

Proponowano także, aby animacja:

- była ukierunkowana na pracę z określonymi, specyficznymi grupami, np. osobami z niepełnosprawnością (specjalizacje wśród animatorów)
- odnosiła się do pracy z danym PS (animator powinien być przypisany do wspieranego przedsiębiorstwa społecznego)
- była prowadzona także w odniesieniu do osób fizycznych – wyjście do ludzi i praca z nimi w terenie, ale także oparta o współpracę z dobrze działającymi PS/PES
- obejmowała także **działania skierowane do organizacji pozarządowych zachęcające je do świadczenia usług społecznych** (wspieranie ich w rozwoju, by realizowały usługi społeczne) i **ekonomizowania się**
  - a co za tym idzie - należałoby wspierać organizacje, by tworzony był model terytorialny, czyli lokalny system świadczenia usług społecznych
  - w kontekście usług animacyjnych zapewne należałoby także określić wskaźniki określające efekty tych działań, np. liczba złożonych ofert na realizację zadania publicznego dot. świadczenia usług społecznych
- **opierała się na ścisłej współpracy OWES z instytucjami, podmiotami reintegracyjnymi.** OWESy powinny przede wszystkim współpracować w ramach obecnego, istniejącego systemu wsparcia osób zagrożonych wykluczeniem społecznym i marginalizowanych (instytucjach pracujących na rzecz tych osób). W praktyce powinno to dotyczyć pracy z osobami objętymi wsparciem w ramach tego systemu - OWES miałyby „przejmować osoby” do dalszego aktywizowania i wprowadzania do przedsiębiorczości społecznej



- odnosiła się także do pracy z JST. Zadaniem OWES w zakresie animacji powinna być też współpraca z JST w zakresie edukacji i wspierania w realizacji społecznie odpowiedzialnych zamówień publicznych (kupowania produktów i usług w PES/PS). Na poziomie powiatów powinny być powiatowe rady do spraw ekonomii społecznej, by angażować w nie JST. Dużą rolę we wspieraniu działań animacyjnych powinien odgrywać także ROPS – jako instytucja wspierająca działania na rzecz poprawy usług animacyjnych OWES, np. poprzez tworzenie zespołów animacyjnych złożonych z animatora OWES i przedstawiciela ROPS oraz osoby po stronie danego JST
- była prowadzona w ścisłej współpracy z OPS, który powinien np. obligatoryjnie kierować do KIS osoby korzystające ze świadczeń, bądź zmniejszać świadczenia z pomocy społecznej w przypadku osób, które nie są zainteresowane aktywizacją lub zwiększać świadczenia dla osób, które są w procesie aktywizacji (tego typu działania musiałyby opierać się na zmianie przepisów, ustawy o pomocy społecznej i zmianie, rozszerzeniu kompetencji OPS)
- była prowadzona we współpracy z innymi instytucjami w subregionie, które mają *know how* i prowadzą działania na rzecz określonych grup, które są w kręgu zainteresowania ekonomii społecznej: organizacje pozarządowe, OPS, PUP, jednostki reintegracyjne, instytucje docierające do osób nieaktywnych zawodowo.

Zwrócono także uwagę na to, że proponowany podział w działaniach animacyjnych OWES jest sztuczny, bo jest ona procesem wieloaspektowym i płynnym. Przy czym, jak podkreślano, animacja w OWESach różni się pod względem modelu działania, nawet na terytorium jednego OWES, co często wynika z faktu, że są różne modele prowadzenia animacji, co głównie zależy od doświadczenia zawodowego animatora. W tym kontekście należałoby zadbać o wzmacnianie kompetencji animacyjnych kadry OWES i rozważyć wprowadzenie instrumentów wspierających animatorów:

- szkoła dla animatorów,
- *job shadowing* - wymiana doświadczeń animatorów z różnych OWES, obserwacja przy pracy animatorów z innych OWES,
- wizyty studyjne,
- wydawnictwa dotyczące PES/PS,
- koszty reprezentacji.

Podkreślono także potrzebę współpracy JST – OWES – ROPS (przykład Łodzi) i zawierania wieloletnich umów ramowych (rewidowanych co roku) z określeniem kluczowych potrzeb (sfer rozwoju) na poziomie samorządu, na które mogłyby odpowiedzieć przedsiębiorstwa społeczne i organizacje pozarządowe. Dla OWES byłaby to jasna wskazówka odnośnie kierunków animacji i stymulacji tworzenia przedsiębiorstw społecznych o określonym profilu odpowiadających zidentyfikowanym kluczowym potrzebom.

Pojawiła się także propozycja, aby w zakresie działań animacyjnych połączyć cele tematyczne (CT): aktywna integracja i ekonomia społeczna/rynek pracy – można to regulować kryteriami dostępu (takie rozwiązanie funkcjonuje obecnie w województwie pomorskim).

Na pytanie zadane uczestnikom odnoszące się do działań animacyjnych ukierunkowanych na osoby nieaktywne zawodowo wskazywano, że powinno być to jedno z zadań OWES. Podawano przy tym następujące propozycje dotyczące możliwości dotarcia do osób nieaktywnych zawodowo poprzez:

- lokalnych liderów, w tym osoby, które założyły PES/PS,
- współpracę z OPS,
- współpracę z JST – samorządy mogłyby być partnerami w projektach OWES, by wzmocnić działania animacyjne.

#### 5.4. *Zmiany w zakresie inkubowania przedsiębiorstw społecznych*

Uczestnicy spotkań, podobnie jak w przypadku animacji, zauważyli, że **konieczne jest rozszerzenie zapisów, które pozwolą na realizację działań inkubacji nie tylko w środowiskach zagrożonych.**

Podkreślano, że działania w zakresie inkubacji należy opierać także na ścisłej współpracy ze społecznością lokalną – począwszy od aktywizacji, przez animację, po edukowanie na temat ekonomii społecznej.

Ponadto należałoby także **dookreślić demarkację, ale i współpracę pomiędzy OWES i OPS** realizującymi projekty.

Pojawiły się także głosy, że OWES powinny zajmować się przede wszystkim inkubowaniem nowych podmiotów (praca z grupami inicjatywnymi, działania wprowadzające do ekonomii społecznej) i działaniami animacyjnymi.

#### 5.5. *Mechanizm popytowy w OWES*

W odniesieniu do mechanizmu popytowego w OWES z **zaciekawieniem i pozytywną oceną przyjęto propozycję korzystania z usług różnych ośrodków wsparcia (możliwość wyboru poza zasadą subregionalizacji) oraz korzystania z bonów** przyznanych przez OWES i kupowania usług wsparcia na wolnym rynku, w tym w ramach Bazy Usług Rozwojowych (BUR) <sup>4</sup>. W tym rozwiązaniu **OWES przedstawiano także jako brokera wiedzy** – instytucję, która może wskazać z jakich zasobów warto skorzystać na poziomie subregionu, regionu czy nawet kraju.

Pozytywnie i z zainteresowaniem przyjęto propozycję odnoszącą się do możliwości **korzystania przez przedsiębiorców społecznych z BUR bądź samodzielnego wyszukiwania usługodawców, doradców w ramach bonu finansowanego, przyznawanego przez OWES** (w tym jednostkowość usług - wprowadzenie pakietów). Podkreślano przy tym, że możliwość korzystania z usług doradczych i szkoleniowych z Bazy Usług Rozwojowych powinna być możliwa bez konieczności dokonywana wyboru usługodawcy w drodze procedury konkurencyjności. Jednocześnie pojawiły się także głosy o zawyżaniu cen usług oferowanych w ramach BUR, czy o ich niskiej jakości, ale także niewystarczającego katalogu, zakresu usług doradczych dla PS. Zaproponowano utworzenie w BUR zakładki dedykowanej ekonomii społecznej (przedsiębiorstwom

<sup>4</sup> Baza Usług Rozwojowych (BUR) - <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl> - ogólnodostępna, bezpłatna baza ofert usług rozwojowych świadczonych w rozmaitych formach (m.in.: szkoleń, kursów zawodowych, doradztwa, studiów podyplomowych, mentoringu, coachingu), dzięki którym instytucje i osoby prywatne mogą rozwijać swoje kompetencje oraz realizować zamierzone cele edukacyjne i biznesowe.

społecznym) czy uruchomienie systemu oceny usług, która byłaby wskazówką dla kolejnych korzystających z ofert zamieszczonych w bazie.

W przypadku możliwości korzystania z usług doradczych, szkoleniowych podmiotu zewnętrznego (w tym innego przedsiębiorstwa społecznego, czy innego OWES) należy zaproponować mechanizm, rozwiązanie wyłączające konieczność stosowania zasady konkurencyjności. Być może rozwiązaniem mogłyby być boni przyznawane przez Operatora (OWES lub inny podmiot z pulą środków dla PS), np. do 5 tys. zł z wkładem własnym wnoszonym przez przedsiębiorstwo na poziomie 10-20%.

Wskazywano także, że **rejonizacja działalności OWES jest ograniczeniem w rozwoju przedsiębiorstw społecznych, zwłaszcza tych już istniejących**. Wskazywano, że powinna istnieć możliwość rozliczania usług OWES świadczonych poza rejonem ich subregionu (decydujące w wyborze OWES przez dane PS powinny być kompetencje danego ośrodka wsparcia). Mocno podkreślano **postulat zniesienia rejonizacji i wprowadzenia konkurencyjności**:

- zapewnienie swobody wyboru OWES (możliwość korzystania z usług OWES poza danym subregionem) lub nawet innego podmiotu (np. innego przedsiębiorstwa społecznego), którego wiedza i doświadczenie jest cenne dla PS potrzebującego wsparcia. To rozwiązanie może być szczególnie istotne w przypadku już istniejących przedsiębiorstw społecznych, które są bardziej świadome swoich potrzeb czy braków i często potrzebują specjalistycznych usług, które zazwyczaj są niedostępne w ich OWES,
- **istnieje potrzeba wspierania przedsiębiorstw społecznych przez inne przedsiębiorstwa społeczne, które mają już know how**, a osoby z nimi związane mogłyby stać się mentorami, doradcami, bądź szkoleniowcami. OWESy powinny kontraktować osoby z przedsiębiorstw społecznych jako doradców specjalistycznych/ branżowych („*Ważne jest uczenie się od siebie nawzajem*”), co dzisiaj nie jest w pełni możliwe gdy dany przedsiębiorca społeczny jest równocześnie uczestnikiem projektu, w którym miałby doradzać innym PS.

Jeszcze innym proponowanym rozwiązaniem było **pozostawienie subregionalizacji w przypadku nowotworzonych przedsiębiorstw społecznych** i zastosowanie mechanizmu popytowego (możliwość wyboru OWES) dla już istniejących przedsiębiorstw („*Możliwość korzystania z doradztwa na zewnątrz powinna być dostępna raczej dla istniejących przedsiębiorstw społecznych, gdyż w takim modelu doradztwa brak jest odpowiedzialności za proces doradczy oraz brak jest szczegółowej weryfikacji potrzeb, które są szczególnie ważne przy wsparciu dla nowotworzonych podmiotów*”).

Jednocześnie zwrócono uwagę na **ryzyko związane z mechanizmem popytowym**, w ramach którego zniesiona byłaby subregionalizacja OWES. W przypadku realizacji projektów (co wiąże się z ustalaniem określonych wskaźników ich efektywności, określonym budżetem na usługi wsparcia) może okazać się, że **niektóre OWESy mogą mieć dużo klientów** (zainteresowanie usługami świadczonymi przed OWES z dobrą renomą), a **inne wręcz przeciwnie**. W praktyce może to oznaczać trudności w realizacji, a przede wszystkim w rozliczaniu projektów (szybkie wyczerpanie środków ze względu na duże zainteresowanie usługami, bądź trudności z ich wydatkowaniem). Mechanizm popytowy może spowodować wyczerpanie budżetu i

“ubóstwo” dobrych OWES, a “bogactwo” słabszych, bo nie będą wydawały pieniędzy na usługi na PS spoza swojego subregionu. W takiej sytuacji być może powinny być zastosowane premie (dodatkowe środki) dla najlepszych OWES.

Możliwość korzystania z usług innego OWES powoduje komplikacje w realizacji wsparcia, które jest związane z konkretnym projektem, jego planowaniem, budżetem, wskaźnikami. Przy zastosowaniu tego typu mechanizmu należałoby zastanowić się nad rozwiązaniami na etapie wdrażania wsparcia i sprawozdawczości projektowej OWES:

- gdzie miałyby zwrócić się o dotację przedsiębiorstwo społeczne, które pracuje nad biznesplanem z ekspertem spoza swojego OWES?
- kto, który OWES, w takiej sytuacji wykazywałby wskaźnik dot. utworzenia miejsca pracy/ nowego PS?
- co z budżetem OWES, w którym może zacząć brakować środków dla PS, które w swoim OWES chcą skorzystać z całego pakietu wsparcia: doradztwo wraz z dotacją?

W przypadku możliwości korzystania przez PS z usług zewnętrznych podmiotów pojawiły się także głosy, że istnieje ryzyko niskiej jakości usług kupowanych bezpośrednio przez przedsiębiorstwa społeczne, które mogą mieć trudności z oceną jakości i faktycznej wartości danej usługi. Może to oznaczać, że przedsiębiorstwa mogą kupować usługi, które są modne, atrakcyjnie opakowane i skutecznie promowane, ale niekoniecznie odpowiadają na ich potrzeby, czy mają oczekiwaną jakość. W związku z tym przy rozwiązaniu, które zakładałoby możliwość samodzielnego kupowania usług przez PS bądź korzystania z bonów, zaproponowano, aby wybór usługodawcy był konsultowany bądź dokonywany wspólnie przez przedsiębiorstwo społeczne i OWES.

Zaproponowano także stworzenie ogólnokrajowej bazy ekspertów, doradców, szkoleniowców dla istniejących przedsiębiorstw społecznych i to OWES powinien dysponować środkami i poza zasadą konkurencyjności wybierać osoby z bazy do realizacji konkretnej usługi wsparcia.

W ramach wskazanych w dyskutowanym materiale rozwiązań dotyczących mechanizmów popytowych w OWES pojawiły się następujące propozycje:

- wprowadzenie limitu % liczby przedsiębiorstw społecznych (bądź limitu % budżetu na usługi wsparcia niefinansowego dla PS) spoza subregionu/regionu,
- w przypadku rozwiązania dotyczącego bonów należałoby rozważyć jego wartość – do maksymalnie 30 tys. złotych. Pojawiła się także propozycja, aby bony dotyczące usług rozwojowych dla PS (np. na szkolenia) były o wartości 3-10 tys. złotych,
- uwolnienia części środków OWES przeznaczonych na wsparcie przedsiębiorstw społecznych i przeznaczenie ich na wsparcie dla danego OWES zgodnie z jego potrzebami,
- wprowadzenie częściowej odpłatności za usługi OWES – przedsiębiorstwa społeczne mogłyby partycypować w kosztach, np. na poziomie 20% wartości usługi,

- w przypadku zniesienia subregionalizacji działalności OWES niezbędne jest dookreślenie czy dotyczy to wszystkich usług ośrodka wsparcia, tj. finansowych (dotacje) i niefinansowych.

### 5.6. Tworzenie ogólnokrajowych OWES

Z dystansem oceniono pomysł dotyczący wyłonienia na poziomie krajowym kilku wyspecjalizowanych podmiotów (OWES), które udzielałyby wsparcia specjalistycznego, branżowego dla przedsiębiorstw społecznych. Podkreślano niejasną rolę tego typu podziału i obawy przed centralizacją wsparcia, tworzeniem kolejnych struktur („*Lepiej wspierać i udoskonalić dotychczas wypracowany system.*”). Wskazywano przede wszystkim, że należy wzmacniać istniejący system wsparcia i OWES.

Wśród uczestników spotkań pojawiło się także stanowisko, że w sytuacji gdy OWES specjalizują się w jakichś zagadnieniach mogłyby istnieć na tej bazie ogólnokrajowy ośrodek wsparcia, który wspierałby nie tylko przedsiębiorstwa społeczne, ale także inne OWES („*Jeśli jest OWES, który świadczy wysokospecjalistyczne usługi, to może udzielać wsparcia w skali kraju i to nie tylko przedsiębiorstwom społecznym, ale również innym OWESom, które tej specjalistycznej kompetencji nie posiadają*”). Utworzenie wyspecjalizowanych OWES działających z poziomu krajowego mogłoby dać pozytywny efekt.

Wśród głosów popierających pomysł powołania wyspecjalizowanych ogólnokrajowych OWES **wskazano na potrzebę wspierania istniejących przedsiębiorstw społecznych w konkretnych obszarach** i zagadnieniach, w przypadku których nie zawsze są odpowiedni specjaliści czy eksperci w subregionie bądź ich wybór utrudnia procedura konkurencyjności:

- zarządzanie finansami,
- marketing i sprzedaż,
- wsparcie skierowane do podmiotów o określonych formach prawnych (np. do spółdzielni socjalnych),
- wsparcie branżowe (np. gastronomia).

Jednocześnie podkreślano, że należałoby doprecyzować jasną demarkację między poziomem krajowym i regionalnym, przy zachowaniu większości usług w regionach (w tym sieci i porozumienia PS, wspieranie oddolnych inicjatyw kooperatywnych na obszarach marginalizowanych, edukacja na rzecz ekonomii społecznej). W przypadku tworzenia krajowego OWES (swoistego *help desku*) należałoby pamiętać o tym jak istotny jest cały proces pracy i wsparcia przedsiębiorstwa społecznego wraz z odpowiedzialnością za te działania. Wsparcie PS powinno odbywać się przy dużym udziale OWES subregionalnego, stąd **ważna jest demarkacja jego działań z OWES krajowym, który mógłby świadczyć specjalistyczne doradztwo oraz zajmować się sieciowaniem OWES powiązanych z doradztwem**).

Jako alternatywę dla propozycji tworzenia ogólnokrajowych OWES wskazano możliwość skierowania i otwarcia działań instytucji otoczenia biznesu (np. Regionalne Agencje Rozwoju) także na przedsiębiorstwa społeczne. Jednak przy takim rozwiązaniu problemem może być ponoszenia odpłatności za usługi.

### 5.7. Inne wnioski

- Uczestnicy spotkań kilkakrotnie wspominali o potrzebie zapewnienia ciągłości usług wsparcia dla podmiotów ekonomii społecznej. Obecnie, w trybie realizacji projektów, nie jest to możliwe („Wsparcie dla PS powinno być realizowane w sposób ciągły, a nie w zależności od realizacji projektu”).
- W odniesieniu do wspierania rozwoju sektora ekonomii społecznej jedna z IZ RPO zgłosiła postulat, aby trzymać się jednej metodologii szacowania liczby miejsc pracy w przedsiębiorstwach społecznych (KPRES, PRO – dezagregacja) co miałyby pozwolić IZ zaplanować wskaźniki dotyczące miejsc pracy na poziomie regionu w oparciu o jedną ogólnopolską metodologię.
- Zaproponowano, aby zwiększyć liczbę „twardych” wskaźników odnoszących się do efektów usług (np. wskaźniki na poziomie systemu akredytacji).
- Pojawił się także głos, że należy wprowadzić konkurencyjność wśród OWES na poziomie konkursów w ramach RPO, tj. przyznawanie akredytacji większej liczbie OWES, z których dopiero byłyby wyłaniane te do finansowania ich działalności w ramach RPO.
- Należy zapewnić mechanizm transferu wiedzy i kadry pomiędzy samymi OWESami (na poziomie województwa oraz na poziomie ogólnokrajowym), np. poprzez utworzenie bazy doradców/bazy kontaktów (doraźne korzystanie przez jeden OWES z kadry innego OWES bez konieczności uruchamiania procedury konkurencyjności). OWES powinny także korzystać z zasobów PS – czyli *know how* samych przedsiębiorców społecznych działających np. w danej branży (*ale czy przedsiębiorcy społeczni sami mają kompetencje do uczenia innych PS?*)
- Działania OWES w regionie potrafią się dublować, np. w zakresie informacji/promocji sektora ekonomii społecznej w internecie. Można rozważyć wprowadzenie rozwiązania, aby jeden podmiot (OWES bądź ROPS) prowadził regionalny portal PS.

#### **Podczas spotkań nie zabrakło także uwag dotyczących systemu akredytacji OWES, jak i samych OWESów:**

- w ramach prowadzenia kontroli jakości działań systemu wsparcia warto uwzględnić badanie satysfakcji samych OWES, np. w zakresie współpracy z IZ/IP RPO, współpraca z klientami OWES (tzw. trudny klient), itp. W ramach obecnie funkcjonującego systemu akredytacji badana jest satysfakcja klienta OWES, która może wyrażać niezadowolenie nie tyle z jakości świadczonych usług, ale z faktu stawianych przez OWES wymagań wobec klientów. W ocenie OWES należy brać pod uwagę m.in. kwestie barier istniejących w regionie, uwarunkowań lokalnych itd.,

- akredytacje przyznawane są podmiotom, które nie dają oczekiwanego wsparcia i są negatywnie oceniane przez PS/PES. Z drugiej strony akredytacji nie posiadają podmioty, które faktycznie posiadają cenne kompetencje, doświadczenia i z doradztwa, których chciałyby korzystać PES/PS,
- należałoby zmienić system akredytacji - zdarzają się takie sytuacje gdy nie można przeprowadzić konkursu w ramach RPO na prowadzenie OWES, bo nie ma akredytowanego podmiotu działającego w danym subregionie,
- niekompatybilność systemu finansowania OWES (podejście IZ RPO) i systemu akredytacji, które nie są ze sobą powiązane (brak, bądź niedostateczne przełożenie wymagań dotyczących akredytacji na poziom RPO i wyłaniania, kontraktowania OWES oraz realizacji przez nie projektów opartych o wystandaryzowane działania zgodnie z wymogami systemu akredytacji),
- poszczególne regiony mają różne prędkości i różną dojrzałość w zakresie rozwoju ekonomii społecznej. Dotyczy to także kompetencji i doświadczeń poszczególnych ROPS, OWES, IZ RPO i wzajemnych relacji między tymi podmiotami, które w poszczególnych regionach są bardzo różne. Dlatego należałoby dopuścić swobodę w kształtowaniu systemu wsparcia es na poziomie regionalnym (np. zasady kontraktacji) przy zachowaniu procesu akredytacji na poziomie krajowym, ale przy znaczącym wzmocnieniu roli ROPS w tym procesie i poprawieniu jego jakości. W tym kontekście zwracano uwagę na konieczność usprawnienia komunikacji MRPIPS-ROPS w zakresie planowanych audytów, wizyt monitoringowych, szybkiego przekazywania raportów z audytów i wizyt monitoringowych do ROPS, możliwości odniesienia się ROPS do tych raportów, udziału ROPS w wizytach monitoringowych i audytach. Ważne także, aby akredytacja dawała przestrzeń do doskonalenia się poszczególnych uczestników systemu, a nie „wyrzucała OWES poza system” w sytuacji gdy nie spełniają one określonych standardów,
  - określenie w sposób bardzo sztywny jako standard kluczowy OWES - utworzone miejsca pracy w powiatach grodzkich i ziemskich jest w wielu regionach postulatem nierealnym do spełnienia - nie wynika to z działalności OWES, ale ze specyfiki regionu,
  - poszczególne rodzaje usług OWES, tj. animacja, inkubacja, wsparcie biznesowe, powinny być oddzielnie kontraktowane, ponieważ i tak za poszczególne usługi odpowiadają różni partnerzy w ramach konsorcjum OWES,
  - OWES-y się nie sprawdziły. Traktują przedsiębiorstwa społeczne jak klientów, podczas gdy podmioty ekonomii społecznej chcą być ich partnerami. Niejednokrotnie OWESy mają mniejsze kompetencje (wieszka, doświadczenie, etc.) niż liderzy PS, którzy szukają doradztwa.
- Osoby pracujące w systemie wspierającym ekonomię społeczną (urzędnicy regionalni, OWESy) powinni odbyć obowiązkowy, krótki staż w PS/PES (np. 2 tygodnie).
- Zauważono także, że projekty OWES wiążą się z biurokracją, obsługą dotacji, procedurami, w tym wyboru doradców/szkoleniowców w drodze procedury konkurencyjności, co wpływa na to, że trudno jest tu o praktyków-specjalistów.

- Zwrócono uwagę na konieczność wzmocnienia roli koordynacyjnej ROPS, poprzez powierzenie mu funkcji IZ/IP RPO w zakresie ekonomii społecznej. („ROPS nie mają żadnych realnych mechanizmów wpływania na jakość i system pracy OWES w och regionie.”). Wskazano także, aby ROPS pełnił rolę nie tylko koordynacyjną, ale także jako IP. Regionalne Ośrodki Polityki Społecznej znają specyfikę PES/PS w regionie i możliwości wspierania inicjatyw w zakresie ekonomii społecznej, dlatego dla komplementarności działań wspierających ES w regionach mogłoby to wpłynąć na uelastycznienie działań w systemie wsparcia.
- Pojawiły się także głosy o potrzebie wspierania OWES, w tym przez ROPS i rozliczania ROPS-ów z efektów ich pracy na rzecz OWES. Podkreślano konieczność kierowania wsparcia do kadry OWES, np. w zakresie podnoszenia kompetencji, uaktualniania wiedzy, wymiany informacji. Podnoszenie kompetencji i wiedzy kadry OWES także powinno odbywać się w systemie bonów.
- OWES powinny mieć większą świadomość zlecania i kupowania usług, towarów od podmiotów ekonomii społecznej/przedsiębiorstw społecznych.
- Uczestnicy spotkań proponowali, aby przedsiębiorcy społeczni korzystali z usług zewnętrznych firm/usługodawców w przypadku np. działań marketingowych, sprzedaży produktów i usług. Jednocześnie wskazano, że tego typu usługi mogłyby także oferować, w ramach działalności gospodarczej, same OWES-y.

## 6. Uwagi przedstawicieli podmiotów ekonomii społecznej

---

Przedstawione poniżej propozycje i komentarze zostały zebrane podczas spotkania konsultacyjnego dedykowanego przedsiębiorcom społecznym. Zgłaszane uwagi niejednokrotnie pokrywają się z propozycjami, które padały podczas spotkań makroregionalnych (w których uczestniczyły głównie osoby z szeroko rozumianych instytucji wsparcia ekonomii społecznej).

Prezentowane tu zestawienie uzupełnia i daje mocniejszy akcent na podejście zorientowane na ostatecznych odbiorców propozycji wsparcia jakie miałyby być oferowane w ramach EFS Plus do sektora ekonomii społecznej, w tym szczególnie przedsiębiorstw społecznych i osób zaangażowanych w ich tworzenie i prowadzenie.

### 6.1. Grupy docelowe

Zagadnienie to, pomimo, że zostało przedstawione do dyskusji, w sposób niejako naturalny nie zostało szeroko omówione przez uczestników spotkania gdyż o wiele większym zainteresowaniem cieszyły się propozycje dotyczące systemu wsparcia i instrumentów finansowych.

W toku dyskusji nad innymi obszarami pojawiły się propozycje rozszerzenia katalogu osób z grupy



zagrożonej wykluczeniem społecznym o:

- osoby z niepełnosprawnością w stopniu umiarkowanym,
- osoby z niepełnosprawnością sprzężoną.

### 6.2. Instrumenty finansowe

Zaproponowane rozwiązania w zakresie instrumentów finansowych zostały **przyjęte bardzo pozytywnie**. Wielokrotnie pojawiały się komentarze dotyczące trafności zaproponowanych rozwiązań i wpasowywania ich w potrzeby i oczekiwania przedsiębiorców społecznych. Uwagi te dotyczyły samej istoty zaproponowanych rozwiązań – ich elastyczności i dopasowywania do potrzeb przedsiębiorstw społecznych, także w odniesieniu do zatrudniania osób z różnych grup docelowych.

### 6.3. Dotacja na miejsce pracy

Propozycja dotycząca płynnego regulowania proporcji dotacji na utworzenie miejsca pracy została **przyjęta bardzo pozytywnie**, także w zakresie procentowego zwiększania wysokości dotacji.

Wskazywano na potrzebę wspólnych uzgodnień pomiędzy operatorem - OWES (doradca) i przedsiębiorstwem społecznym w zakresie regulowania propozycji dotacji na inwestycje i wsparcie pomostowe.

Istotną kwestią jest zabezpieczenie przed „przeinwestowaniem” miejsca pracy, co nie służy rozwojowi PS. Na poziomie krajowym powinien powstać katalog kryteriów umożliwiających podwyższenie dotacji do poziomu np. 80 tys. złotych. Przy czym regiony powinny mieć możliwość elastycznego korzystania z katalogu kryteriów uwzględniając potrzeby rozwojowe regionu.

Podkreślano także, że nie wszystkie środki powinny być przeznaczone na tworzenie miejsc pracy. Obecnie wskaźniki wyznaczone dla OWES wymuszały tylko taką koncentrację. Powinno być możliwe także pozyskanie środków na inwestycje (zauważono przy tym, że teoretycznie tego typu rozwiązanie zostało zaproponowane w przypadku dotacji na zwiększenie konkurencyjności PS, jednak i ono jest powiązane ze wskaźnikiem dotyczącym tworzenia miejsc pracy).

Zwrócono także uwagę na potrzebę większej elastyczności w działaniu OWES już po udzieleniu dotacji, powinna być możliwość jej zmniejszenia, jeśli konkretna sytuacja tego wymaga. Obecnie jest to niemożliwe, co może się wiązać z utrzymywaniem fikcyjnych miejsc pracy.

W kontekście dotacji na tworzenie miejsc pracy, uczestnicy podkreślali, że obecnie nie jest jasne czy sposób ich udzielania regulują „Wytyczne w zakresie realizacji przedsięwzięć w obszarze włączenia społecznego i zwalczania ubóstwa z wykorzystaniem środków z EFAS i EFRR na lata 2014 – 2020” (Wytyczne CT9) czy regulamin OWES. Zwrócono uwagę na to, że funkcjonują różne porządki.

Uczestnicy spotkania bardzo mocno podkreślali, że należy zapewnić **rozwiązanie umożliwiające waloryzację dotacji** (np. w powiązaniu z ZUS).

W odniesieniu do zwiększania dotacji na tworzenie miejsc pracy podkreślano:

- konieczność premiowania rozwiązań innowacyjnych (zwiększenie dotacji o 20-30%, a nawet 50%). Dodatkowo wskazano, że należałoby mierzyć oddziaływanie społeczne przedsiębiorstw i premiovac świadome podmioty, np. te które dbają o jakość miejsc pracy w całym łańcuchu dostaw (podwykonawcy i dostawcy), którzy sięgają po usługi małych, lokalnych dostawców itd.,
- wprowadzenie bonusów dla podmiotów tworzących miejsca pracy w sektorze usług społecznych (np. usług opiekuńczych), gdyż one zawsze będą niedochodowe, a zapotrzebowanie na nie będzie wzrastać,
- rozważenie zwiększenia wsparcia pomostowego dla podmiotów tworzących miejsca pracy związanych z produkcją, które są relatywnie droższe niż te tworzone w sferze usług,
- możliwość wprowadzenia dodatkowej premii dla podmiotów, które powołują podmioty reintegracyjne.

#### 6.4. Dotacja na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa społecznego

Zaproponowana nowa formuła dotacji z odroczonym efektem zatrudnieniowym została **przyjęta pozytywnie**. Podkreślono przy tym, że mechanizm ten jest **zbyt podobny do instrumentu dotyczącego dotacji na tworzenie miejsca pracy, a właściwie trudniejszy** (w obydwu rozwiązaniach jest zaproponowana podobna kwota bazowa, a w przypadku dotacji na zwiększenie konkurencyjności jest zaproponowany wymóg utworzenia dwóch miejsc pracy, w przypadku dotacji na tworzenie miejsca pracy - odpowiednio jedno miejsce pracy. Taki rozkład proporcji co do kwoty dotacji i wymogu efektywnościowego jest niekorzystny.

Miejsce pracy z efektem odroczonym powinno być rozumiane wprost jako:

- utworzenie stanowiska pracy – nawet na 0,5 etatu (miejsce pracy nie powinno być równoważnie traktowane z zatrudnieniem osoby na cały etat),
- zwiększenie wymiaru etatu zatrudnionej osoby na istniejącym już stanowisku pracy – np. zwiększenie z 0,5 etatu do 0,75 etatu czy całego etatu,
- padła także propozycja, aby jako odroczony efekt zatrudnieniowy traktować także – zmianę stanowiska pracy/miejsca pracy w danym PS.

Jednocześnie część uczestników spotkania zaproponowała zmiany w zakresie dotacji na zwiększenie konkurencyjności. Skoro rozwiązanie to ma odnosić się do konkurencyjności przedsiębiorstwa społecznego to nie powinno być w ogóle wiązane z tworzeniem miejsc pracy, ewentualnie z utworzeniem jednego miejsca pracy, a nie dwóch jak to przedstawiono w diskutowanych propozycjach. W przypadku tego typu dotacji wskaźnikiem może być np. zwiększenie obrotu do określonej kwoty.

Przedsiębiorcy społeczni postulowali, aby:

- wartość inwestycji rozwojowej określić na poziomie **od 25 do 300 tys. zł** (nie było jednak pełnej zgodności co do określenia dolnej granicy dotacji),

- okres w jakim rozliczane byłoby utworzenie miejsca pracy z efektem odroczonym wynosił maksymalnie **do 24 miesięcy**,
- rezultaty odnoszące się do dotacji zwiększającej konkurencyjność rozliczać poprzez etaty przeliczeniowe a nie miejsce pracy.

Pojawiały się także głosy, aby ograniczyć liczbę dotacji na jedno przedsiębiorstwo społeczne, jednak nie wskazano ostatecznie propozycji rozwiązania w tym zakresie. Uczestnicy spotkania skłaniali się jednak do braku ograniczenia co do możliwej liczby dotacji rozwojowych dla jednego PS. Podkreślano jednak przy tym, że przyznanie tej dotacji powinno być oparte na rzetelnej analizie biznesowej planów rozwojowych danego przedsiębiorstwa społecznego.

Zaproponowany % poziom współfinansowania inwestycji przez PS (50%) przyjęto pozytywnie – jednak zaznaczono, że:

- wkład własny nie powinien być wnoszony na początku inwestycji (na wejściu), tylko możliwy do wnoszenia w trakcie realizacji inwestycji,
- należałoby wyżej premiować (dodatkowe %) rozwiązania:
  - w zakresie innowacji (20%)
  - z korzyściami środowiskowymi (20%),

Bardzo wyraźnie podkreślano, że pomimo określonego % zmniejszania wkładu własnego przedsiębiorstwa społecznego do dotowanej inwestycji powinny one jednak partycypować w tych kosztach:

- na poziomie 20 - 25% - co oznacza, że procentowe zwiększenie dotacji miałyby być możliwe na poziomie 30% wartości inwestycji (przy dotacji w wysokości 50% wartości inwestycji),
- wnosząc także np. nieruchomości, a dokładniej jej wartość („Gdy inwestycja miałaby wiązać się z remontem budynku powinna być możliwość wniesienia budynku (własność PS) jako wkładu własnego”).

Uczestnicy spotkania interesowali się także tym czy dotacja ta będzie zaliczana do pomocy de minimis. Zwracano uwagę na trudności tej formuły przy większych przedsiębiorstwach społecznych.

Zaproponowano **utworzenie nowego instrumentu: na rozwój sieci przedsiębiorstw społecznych** (na wsparcie tworzonych sieci). Powinny być do środki przyznawane z poziomu krajowego, gdyż przy kilku, kilkunastu podmiotach w całej Polsce kooperacja organizatorów sieci z poszczególnymi (wieloma) OWES-ami byłaby czasochłonna. Należy pamiętać także, że przypadku tej dotacji potrzebne byłyby środki za zakup środków trwałych.

### 6.5. Wsparcie na reintegrację społeczną i zawodową w jednostkach reintegracyjnych

Propozycja dotycząca wspierania procesów reintegracji społecznej i zawodowej w podmiotach reintegracyjnych została generalnie **oceniona pozytywnie i jako potrzebna**.

Wskazywano na **potrzebę większego powiązania tego mechanizmu z przedsiębiorstwami społecznymi:**

- reintegracja, głównie pod kątem przygotowania do pracy i aktywności zawodowej, może odbywać się bezpośrednio w przedsiębiorstwie społecznym (za co miałyby mieć ono płacone). Niektórzy przedsiębiorcy społeczni deklarowali, że wolą sami przygotowywać osoby do pracy w ich przedsiębiorstwach,
- ścisła współpraca podmiotów reintegracyjnych z PS w ramach partnerstwa, także pod kątem przygotowywania przyszłych pracowników PS na konkretne stanowiska pracy,
- wypłacanie premii podmiotowi reintegracyjnemu i przedsiębiorstwu społecznemu, które przyjmuje do pracy daną osobę (efekt: stymulacja współpracy, współodpowiedzialność).

#### 6.6. Dotacje na procesy reintegracyjne w przedsiębiorstwach społecznych oraz premia reintegracyjna

Zgodnie stwierdzono, że **każde przedsiębiorstwo społeczne potrzebuje prowadzenia działań reintegracyjnych** skierowanych do jego członków/pracowników. Przy pozytywnej ocenie tego instrumentu podkreślano równocześnie, że o jego skuteczności decydować będzie sposób udzielania dotacji i warunki jej wydatkowania.

Zaproponowana wysokość dotacji na reintegrację (wraz z jej % zwiększeniem) została przyjęta pozytywnie.

Zwrócono także uwagę, na to aby wsparcie reintegracyjne oparte było o:

- dostęp do różnorodnych form pomocy psychologicznej, wsparcia rozwojowego i edukacyjnego. Przy czym podkreślano także, że decyzja o sposobie wydatkowania tych środków powinna należeć do przedsiębiorstwa społecznego,
- zapewnienie wynagrodzenia dla osób udzielających wsparcia psychologicznego osobom zatrudnionym w PS, finansowanie działań interwencyjnych (kryzysy osób zatrudnionych),
- superwizję dla osób wspierających pracowników w PS,
- finansowanie wspólnych działań, wyjazdów osób zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie społecznym, także takie, w których uczestniczyliby członkowie ich rodzin,
- wprowadzenie rozwiązań ułatwiających osobom zatrudnionym w przedsiębiorstwach społecznych uruchamianie własnej działalności gospodarczej (przy założeniu modelu funkcjonowania PS jako „inkubatora przedsiębiorczości”), np. zniesienie konieczności rejestrowania w PUP osób starających się o dotację, „bonusy” dla przedsiębiorstw społecznych, których pracownicy tworzą własne firmy,
- długoterminowy plan działań reintegracyjnych (w powiązaniu z uzasadnionymi inwestycjami), a nie na działania interwencyjne, sytuacje kryzysowe występujące nagle,
- przedstawienie OWES-owi przez PS np. rocznego planu działań reintegracyjnych (odpowiednik biznesplanu), który docelowo byłby także podstawą do rozliczenia tej dotacji. Aplikowanie i rozliczanie krótkookresowe, np. co miesiąc, może być zbyt uciążliwe, a przy systemie rozliczania z działań i przyznawania kolejnych transz dotacji mogłoby negatywnie wpływać na ciągłość prowadzonych działań reintegracyjnych skierowanych do konkretnej, potrzebującej osoby.

Otrzymanie tej dotacji nie powinno być, z automatu, powiązane z dotacją na utworzenie miejsca pracy. Nie sposób dobrze zaplanować działań reintegracyjnych i oszacować związanych z nimi kosztów w nowotworzonych podmiotach, gdy często nie wiadomo jeszcze kto będzie w nich pracował. Potrzeba kilku miesięcy działalności, żeby przygotować plan reintegracji.

W odniesieniu do zaproponowanego rozwiązania dotyczącego dotacji na działania reintegracyjne w przedsiębiorstwie społecznym uczestnicy spotkania formułowali pytania odnoszące się do etapu jego wdrażania:

- jak długo byłyby wypłacane te środki?
- co w sytuacji, kiedy problem wraca po latach lub występuje nagle (np. uzależnienie, choroba psychiczna, inne)?
- co z pracownikami, którzy już są, a przedsiębiorstwo społeczne nie otrzymuje dla nich środków na reintegrację?

W dyskusji nad rozwiązaniami w zakresie działań reintegracyjnych pojawił się także wątek braku środków na szkolenia zawodowe dla kadry w PS (np. piekarza w piekarni prowadzonej przez PS lub baristy w kawiarni), czy szkolenia, które przygotowywały do pracy z osobami z określoną niepełnosprawnością lub specyficznymi problemami czy potrzebami. Szkolenia tego typu mogłyby zwiększyć oddziaływanie reintegracyjne PS i poprawiłyby jakość miejsc pracy, bez konieczności zatrudniania w PS większej liczby personelu dedykowanego reintegracji. Środki na tego typu działania mogłyby pochodzić z dotacji na wsparcie reintegracyjne w PS lub z budżetu na szkolenia, którym dysponuje OWES.

Przedsiębiorcy społeczni zwrócili uwagę także na **propozycję dotyczącą premii za zatrudnianie osób nieaktywnych zawodowo do realizacji społecznie odpowiedzialnych zamówień publicznych** – podkreślano, że **mechanizm ten nie wpłynie na zwiększenie liczby zamówień** tego typu. Podkreślano także, że nie należy zawęźać dotacji na procesy reintegracyjne do zatrudniania osób przy realizacji zamówień publicznych.

#### 5.6. Dotacje na wspieranie inicjatyw członkowskich na obszarach marginalizowanych

Zaproponowane rozwiązanie dotyczące wspierania w ramach małych dotacji inicjatyw członkowskich na obszarach marginalizowanych zostało **przyjęte pozytywnie**.

Zaproponowana kwota dotacji wzbudzała dyskusje:

- wskazywano, że jest wystarczająca,
- proponowano także określenie tylko górnej granicy (do 30 tys. złotych), jednocześnie bez określania dolnej granicy.

#### 5.7. Instrumenty zwrotne

Przedstawiciele przedsiębiorstw społecznych uczestniczących w spotkaniu podkreślali, że **zaproponowane**

**instrumenty zwrotne są niezwykle istotne i potrzebne** w sektorze ekonomii społecznej, zwłaszcza jako rozwiązania elastyczne i sprawnie przyznawane. Jednocześnie pojawiły się postulaty, aby tego rodzaju mechanizmy wsparcia tworzenia miejsca pracy nie były uznawane za wskaźnik rezultatu.

Za najbardziej rozwojową dla przedsiębiorstw społecznych uznano propozycję pożyczek umarzalnych przy świadczeniu usług społecznych – wskazano, że to rozwiązanie może w znaczący sposób wzmacniać współpracę PS z samorządami. Uczestnicy spotkania wysoko ocenili także propozycję finansowania kapitału poręczeniowego.

W przypadku pożyczki płynnościowej zaproponowano, aby:

- był wyznaczony jeden operator krajowy,
- był to szybki mechanizm – tj. ważne w tym wypadku jest szybkie przyznawanie dotacji, inaczej nie ma on sensu,
- była w wysokości **do 200 tys. zł na 4-5 lat z okresem karencji minimum 6 miesięcy** (w zależności od rotacji kapitału),
- zwiększyć pulę pożyczek – zaproponowana liczba 100 pożyczek rocznie może być niewystarczająca.

Mechanizm SVC został uznany za ciekawy i dający szansę rozwojowe przedsiębiorstwom społecznym, niemniej bez zmian przepisów (spółdzielnie socjalne, spółki non-profit) nie jest możliwy do zastosowania.

Zaproponowane rozwiązanie w postaci funduszy wzajemnościowych zostało przyjęte z aprobatą, przy czym wskazano, aby były one wspierane także w formie dotacji.

Pożyczki inwestycyjne powinny uwzględniać mechanizm cross-financingu, należy poszukiwać rozwiązań umożliwiających udzielanie tego typu pożyczek na dłuższy okres – nawet 20-30 lat dotyczy to np. możliwości zakupu nieruchomości.

W dyskusji nad przedstawionymi propozycjami dotyczącymi instrumentów zwrotnych **zaproponowano także**, aby:

- **w ramach środków zwróconych dotychczas** w ramach pożyczek z EFS dla PES/PS (czyli obecnie w ramach środków krajowych) były **finansowane pożyczki na wkład własny PS do dotacji na zwiększenie konkurencyjności**
- wprowadzić **instrument odnoszący się do większych inwestycji** (należałoby podwyższyć kwotę dotacji na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa społecznego lub wprowadzić nowy, kolejny instrument dot. inwestycji przyznawany w wysokości do 300 tys. złotych)
- **uruchomić rozwiązania - instrumenty finansowe dotyczące tworzenia miejsc pracy w usługach społecznych** (w kluczowych sferach rozwoju). W przedstawionym do dyskusji dokumencie dotyczącym propozycji na kolejny okres programowania pojawiają się zachęty do tworzenia miejsc pracy w tych obszarach, ale nie idą za tym wystarczające instrumenty finansowe (które powinny być bezzwrotne). To oznacza, że w praktyce może okazać się niemożliwe zrealizowanie założeń związanych z rozwojem przedsiębiorstw społecznych w dziedzinie usług społecznych.

## 5.8. Inne wnioski

- Pojawiły się propozycje, aby Krajowy Fundusz Szkoleniowy objął wsparciem przedsiębiorstwa społeczne jako jeden ze swoich priorytetów - umożliwi to faktyczne korzystanie PS z tego mechanizmu.

## 6. System wsparcia

### 6.1. Ograniczenie liczby OWES

Przedsiębiorcy społeczni podkreślali, że należy **zadbać o możliwie dużą dostępność OWES (usług wsparcia) na obszarze całego regionu**. Proponowano także, aby o liczbie OWES w danym województwie decydował sam region (RKRES i ROPS).

W dyskusjach prowadzonych podczas spotkania z przedsiębiorcami społecznymi zagadnienie dotyczące ograniczenia liczby OWES było mocno powiązane z mechanizmami popytowymi (możliwością swobodnego wyboru OWES przez PS, a nawet możliwością korzystania z usług instytucji spoza systemu OWES).

### 6.2. Zmiany w zakresie animacji OWES

Część uczestników spotkania zaproponowała, aby OWES-y skupiły się na organizowaniu animacji, a nie na jej bezpośredniej realizacji. Powinny zlecać animację, w szczególności podmiotom ekonomii społecznej, w tym przedsiębiorstwom społecznym.

### 6.3. Zmiany w zakresie inkubowania przedsiębiorstw społecznych

Podczas spotkania bardzo mocno wybrzmiało, że przedsiębiorstwa społeczne, jak i sami przedsiębiorcy społeczni, powinni być włączeni do systemu inkubowania nowych/młodych PS – istniejące przedsiębiorstwa społeczne mają już *know how* i praktyczną wiedzę, którą mogą dzielić się z innymi PS. Istniejące przedsiębiorstwa powinny więc być partnerem dla OWES w tym zakresie – OWES powinny kupować od nich usługi wsparcia (specjalistyczne doradztwo, szkolenia branżowe). Tym samym należałoby dookreślić, że przedsiębiorstwo społeczne, bądź osoba, która korzystała w danym projekcie ze wsparcia jako uczestnik projektu mogłaby także w ramach tego samego projektu być zaangażowana jako doradca bądź szkoleniowiec.

Podkreślano przy tym, że należy poszukiwać rozwiązań umożliwiających zatrudnianie w OWES osób z najbardziej odpowiednimi w stosunku do potrzeb kompetencjami.

Zwrócono uwagę, że Baza Usług Rozwojowych nie jest wystarczającym rozwiązaniem. OWES powinny tworzyć szeroką bazę ekspertów na cały okres realizacji projektu. Baza ta mogłaby mieć wymiar ogólnopolski.

#### 6.4. Mechanizm popytowy w OWES

Uczestnicy spotkania postulowali, aby przedsiębiorstwa społeczne **powinny móc korzystać z bonu na zakup usług wsparcia**. Zaproponowano przy tym, aby **wartość bonu wynosiła 30 tys. zł na przedsiębiorstwo** z możliwością jego sukcesywnego wykorzystywania (PS korzysta z usług wsparcia w ramach bonu wtedy gdy ich potrzebuje). Dodatkowo w ramach bonu przedsiębiorstwa społeczne powinny mieć możliwość decydowania od kogo chcą zakupić daną usługę.

Uczestnicy spotkania zauważyli, że możliwa jest, już widoczna w niektórych regionach specjalizacja OWES w danych branżach, czy podmiotach, z którymi szczególnie pracują. Jednocześnie podkreślano, że warto wprowadzać mechanizmy uruchamiające konkurencję pomiędzy OWES („*Skoro przedsiębiorstwa społeczne muszą konkurować to dlaczego nie OWESy?*”). Pojawiły się przy tym obawy o dostępność wsparcia w OWES-ach, które byłyby częściej wybierane przez przedsiębiorstwa społeczne.

Bardzo mocno podkreślano możliwość **swobodnego wybierania przez przedsiębiorstwa społeczne instytucji wsparcia, z usług których chciałyby korzystać - niekoniecznie miałyby to być zawsze OWES-y**. Przedsiębiorcy społeczni podkreślali, że chcieliby korzystać ze wsparcia także innych podmiotów oferujących usługi doradcze, szkoleniowe, w tym innych przedsiębiorstw społecznych, które odniosły sukces, czy mają już ugruntowaną pozycję na rynku i *know how*. Zwracano uwagę, że mogą zdarzać się sytuacje do rozwiązania oparte o zagadnienia specjalistyczne, branżowe, których nie da się rozstrzygnąć na poziomie OWES. Stąd powinna być możliwość kupowania usług dla istniejących PS, które mają potrzeby związane ze specjalistycznym, branżowym wsparciem. Nie ma sensu zatrudniać w OWES tak wyspecjalizowanych osób, poza tym, jak zwrócono uwagę, chyba nie ma na to szans przy za stawkach stosowanych w OWES i wszystkich formalnościach.

Zwracano uwagę na **konieczność znalezienia rozwiązań, mechanizmów wyłączających tego typu usługi spod procedury zasady konkurencyjności**, np. bony (mikrodotacje na rozwój) do 5 tys. złotych z wkładem własnym przedsiębiorstwa społecznego na poziomie 10-20% wartości bonu lub więcej. Operatorem tego typu wsparcia mógłby być OWES lub inny podmiot z pulą środków dla przedsiębiorstw społecznych.

**Propozycja korzystania z usług doradczych/szkoleniowych w ramach Bazy Usług Rozwojowych** została **przyjęta pozytywnie**, jednak zwrócono uwagę, że:

- często ceny usług w ramach BUR są sztucznie zawyżane,
- BUR nie daje gwarancji na otrzymanie usług dobrej, wysokiej jakości,
- mogą być trudności ze znalezieniem w niej oferty specjalistycznego, branżowego wsparcia (w takiej sytuacji zapewne dostawca usługi rozwojowej były wpisywany na bieżąco do BUR). W korzystaniu z usług w ramach BUR upatrywano także szansę na rezygnację z konieczności przeprowadzania procedury konkurencyjności przy wyłanianiu podmiotu, który miałby świadczyć usługi doradcze czy szkoleniowe.



#### 6.4. Tworzenie ogólnokrajowych OWES

Propozycja dotycząca utworzenia kilku wyspecjalizowanych OWES na poziomie krajowym została przyjęta pozytywnie, tym bardziej, że uczestnicy zauważają już specjalizację niektórych OWES.

Zaproponowano przy tym, by w sytuacji tworzenia ogólnokrajowych OWES uwzględnić ich specjalizację na poziomie:

- podmiotowym – odnoszącym się do wspieranych przez nie podmiotów:
  - organizacje pozarządowe,
  - spółdzielnie socjalne,
- obszarów tematycznych:
  - zarządzanie finansami,
  - marketing i sprzedaż,
  - zamówienia publiczne.

#### 6.5. Inne wnioski

- Zwracano uwagę na potrzebę **ogólnopolskiego sieciowania edukacyjnego przedsiębiorstw społecznych działających np. w danej branży bądź tworzenia sieci podmiotowych**. Tego typu sieci o charakterze ogólnokrajowym miałyby służyć wymianie doświadczeń i wzajemnemu uczeniu się. W kontekście działań ponadregionalnych, np. w zakresie sieciowania przedsiębiorstw społecznych należałoby zwrócić uwagę na rolę ROPSów.
- Pojawiły się propozycje uruchomienia w ramach EFS Plus studiów, kursów o charakterze biznesowym umożliwiającym spotkanie z liderami biznesu spoza ES.
- Należy mocno włączyć do systemu ekonomii społecznej, szczególnie do systemu wsparcia ekonomii społecznej, tzw. starą ekonomię społeczną - spółdzielnie pracy, spółdzielnie inwalidów.
- OWES-y powinny być tworzone, powoływane na okres trwania całej perspektywy finansowej (bez przerw w finansowaniu i ciągłości działań wspierających przedsiębiorstwa społeczne).

## 7. Rekomendacje uczestników i uwagi eksperckie

---

Poniżej przedstawiono główne rekomendacje, dotyczące zmian w konsultowanym dokumencie, dotyczące rozwiązań w zakresie finansowania ekonomii społecznej ze środków Unii Europejskiej, które mogą stanowić podstawę prac nad Umową Partnerstwa i programami operacyjnymi. Rekomendacje te podzielono na trzy grupy:

- grupy docelowe
- instrumenty finansowe
- system wsparcia.

### 7.1. Główne rekomendacje dotyczące grup docelowych:

- **Należy rozważyć zasadność propozycji podziału grup docelowych na dwie kategorie:** wykluczonych i marginalizowanych. Taki podział może utrudniać indywidualizację wsparcia.
- Pożądane jest **rozszerzenie grup docelowych**, ale przy jednoczesnym **zadbaniu o to, by wsparcie adresowane było do osób w najtrudniejszej sytuacji** (w tym doświadczających wielokrotnego wykluczenia). Dlatego niektóre kategorie odbiorców należy doprecyzować. Przykładowo, sam fakt zatrudnienia w oparciu umowę cywilno-prawną nie jest wystarczającą przesłanką do uznania osoby za osobę zagrożoną wykluczeniem społecznym.
- Należy rozważyć **zwiększenie roli regionów w określaniu grupy docelowej**, w szczególności dookreślenia grup, na których region chce się koncentrować.
- **Katalog grup docelowych powinien być uporządkowany, a definicje niektórych kategorii odbiorców poprawione.** Istotne jest tu poszukiwanie jednoznacznych definicji, możliwych do weryfikacji na podstawie dokumentów (choć w przypadku niektórych kategorii, jak np. osób z zaburzeniami psychicznymi, będzie to wyzwaniem). Dotychczasowe błędy w definicjach powinny być poprawione, np. osoby ubogiej pracującej.
- **Pozytywnie oceniono rozszerzenia grupy docelowej o osoby biernie zawodowo.** Chociaż w przypadku tej kategorii osób sformułowano kilka bardziej szczegółowych wniosków:
  - jest to grupa, do której **trudno dotrzeć i którą trudno zachęcić do aktywizacji zawodowej**; równocześnie jest to grupa bardzo zróżnicowana wewnątrz, a przyczyny bierności mogą być różnej natury,
  - potrzebne jest bardziej **precyzyjne zdefiniowanie osób biernych zawodowo**, poprzez wskazanie, jakie osoby mogą być zaliczone do tej kategorii,
  - jest to szczególnie ważne z punktu widzenia potrzeby zarysowania **demarkacji z działaniami instytucji rynku pracy**,
  - ekonomia społeczna może **koncentrować swoje działania na wybranych kategoriach osób biernych zawodowo**, np. opiekunach osób zależnych (choć tutaj należy zaznaczyć, że bierność zawodowa wynika często z uwarunkowań systemowych czy trudności w dostępie



- do usług społecznych), osób z niepełnosprawnościami, osób z terenów marginalizowanych.
- **podejście do poszczególnych kategorii osób (a nawet osób) musi być zindywidualizowane, a także wymaga przededefiniowania lub wdrożenia nowych sposobów świadczenia usług wsparcia ekonomii społecznej lub nowych instrumentów finansowych.**
  - **Pozytywnie oceniono rozszerzenie katalogu grup docelowych o osoby z obszarów marginalizowanych.** Podkreślano, że zaproponowana koncentracja terytorialna współgra z ideą ekonomii społecznej jako wspomagającej rozwój lokalny. Natomiast dyskutowano następujące kwestie:
    - Należy preferencyjnie podchodzić do inwestycji w PS na obszarach marginalizowanych, jak i wspierania osób z terytoriów marginalizowanych.
    - Kluczowe znaczenie ma definicja obszarów marginalizowanych. Propozycja zawarta w KSRR stanowi dobry punkt wyjścia, jednak należy rozważyć, czy nie pozostawić samorządowi regionalnemu większej swobody w identyfikowaniu takich obszarów.
    - Należy rozstrzygnąć, czy samo zamieszkiwanie obszarów marginalizowanych jest wystarczająca przesłanką do uznania danej osoby za grupę docelową. Być może osoby takie powinny spełniać dodatkowe przesłanki (np. brak pracy lub praca niskiej jakości).
  - Na obszarach marginalizowanych ważne wydaje się wspieranie PES jako **dostarczycieli usług użyteczności publicznej**, ważnych i potrzebnych dla lokalnych społeczności
  - Należy upowszechnić mierzenie oddziaływania przedsiębiorstw społecznych na lokalny rozwój, jako instrumentu:
    - budowania tożsamości samych przedsiębiorstw społecznych i ich doskonalenia w zakresie oddziaływania na lokalną społeczność,
    - dostarczającego twardych argumentów do rozmowy z inwestorami publicznymi i niepublicznymi.

## 7.2. Główne rekomendacje dotyczące instrumentów finansowych:

Należy dążyć, aby instrumenty finansowe były różnorodne, tak samo jako różnorodne są potrzeby przedsiębiorstw społecznych. W związku z tym z dużą przychylnością spotkała się propozycja rozszerzenia ich katalogu. Szczególnie pozytywnie oceniono propozycję **dotacji na rozwój. Zwłaszcza przedsiębiorcy społeczni akcentowali, że brak było dotychczas takiego instrumentu i że jest on bardzo potrzebny.**

Równocześnie zauważono, że brakuje propozycji **instrumentów finansowych wspierających rozwój przedsiębiorstw społecznych typu B.** Należy rozważyć wprowadzenie takich instrumentów

### 7.2.1. Dotacje na rozwój

- Zaletą tego instrumentu jest brak bezpośredniego i natychmiastowego powiązania z obowiązkiem utworzenia miejsca pracy i odsunięcie w czasie efektu zatrudnieniowego. Jednocześnie wskazywano, że właśnie z powodu powiązania tego instrumentu z miejscem pracy jest on **zbyt podobny do instrumentu na utworzenie miejsca pracy.**



- Dlatego szereg uwag i komentarzy dotyczyło tego aspektu. Wydaje się, że ponownie rozważony musi być cel tego instrumentu i jego dopasowanie do potrzeb przedsiębiorców społecznych. Pojawiające się głosy i komentarze postulowały:
  - **Oślabienie związku dotacji z tworzeniem miejsc pracy:**
    - podobnie jak w przypadku wsparcia EFSI dla klasycznych przedsiębiorstw – **przyznawanie dotacji na inwestycje, a utworzenie miejsca pracy traktować jako jeden z elementów oceny przedsięwzięcia i przyznania dofinansowania**, a nie jako wymóg bezwzględny,
    - zmniejszenie wymiaru efektu zatrudnieniowego (do jednego miejsca pracy),
    - uwzględniać jako efekt zatrudnieniowy również zwiększenie wolumenu pracy (liczb pracujących w przeliczeniu na pełen etat) lub jakości pracy (np. wzrostu wynagrodzeń).
  - Lub rezygnację z prozatrudnieniowego charakteru dotacji:
    - umożliwienie przeznaczenia dotacji **na uruchomienie nowych usług lub wdrożenie nowych produktów, ale także na przebranzowienie firmy społecznej**, co może być instrumentem ratowania zagrożonych miejsc pracy,
    - Za podstawowe kryterium rezultatu uznać **wzrost obrotów**, gdyż o rozwoju przedsiębiorstwa świadczy właśnie wzrost obrotów. Proponowano, by wymagać np. wzrostu obrotu w ciągu roku o kwotę równoważną rocznemu minimalnemu wynagrodzeniu pracownika tj. ok 40 tys. zł.
- Wskazywano, że **zaproponowany poziom współfinansowania 50% jest zbyt wysoki i może stanowić poważną barierę dostępu do instrumentu**. Dlatego należy rozważyć zmniejszenie poziomu wkładu własnego lub umożliwienie jego wnoszenia w formie niefinansowej.
- Stosowanie mechanizmu zwiększania dofinansowania w zależności od spełnienia określonych kryteriów co do zasady nie była kwestionowana. Sugerowano jednak doprecyzowanie, za co konkretnie można przyznać wyższą dotację. Wskazywano, że warto rozszerzyć obszary preferencji o **branże uznane w regionie za inteligentne specjalizacje**.
- Należy rozważyć **podwyższenie maksymalnej kwoty dotacji na rozwój do ok. 300-500 tys. zł**.
- Należy **rozważyć sposób rozliczania dotacji** (rozliczenie z góry czy z dołu, długi okres rozliczenia: odroczony efekt + trwałość miejsca pracy), tak aby przyjęte rozwiązania nie stały się barierą dla korzystania z instrumentu przez przedsiębiorców społecznych.

#### 7.2.2. Dotacje na miejsca pracy

- W przypadku instrumentu na tworzenie miejsc pracy pojawiał się postulat **zlikwidowania stawek jednostkowych**.
- W przypadku zachowania stawek jednostkowych, jej **wartość powinna być regularnie waloryzowana**, tak aby utrzymać jej realną wartość.
- **Pozytywnie oceniono możliwość elastycznego podziału dotacji na wsparcie inwestycyjne i wsparcie pomostowe (jako łącznego bloku wsparcia)**. Kluczowe jest jednak zapewnienie decydującego głosu przedsiębiorcy społecznego przy podejmowaniu tego typu decyzji.
- **Raczej negatywnie oceniono propozycję zróżnicowania wysokości dotacji ze względu na osiągnięte korzyści społeczne**. Wskazywano przede wszystkim na:



- **trudności operacyjne** (z zaplanowaniem budżetu projektu, a potem silną presją na realizację założeń, na trudności z rozliczaniem dotacji także przez samych przedsiębiorców społecznych),
- **ryzyko nadużyć** (celowe zatrudnienie określonych kategorii osób tylko na chwilę, by dostać większe dofinansowanie).
- Co istotne **nie kwestionowano potrzeby preferowania określonych grup, terytoriów, usług społecznych**, jednak wskazywano, że zaproponowana formuła preferencji nie spełni swojej funkcji, natomiast niesie za sobą wiele zagrożeń. **W związku z tym raczej należy poszukiwać innych sposobów preferencji.**
- Pewne preferencje polegające na przyznawaniu większej dotacji powinny dotyczyć jedynie **zatrudniania osób z niepełnosprawnością, o ile utworzenie dla nich stanowiska pracy wiąże się z dodatkowymi kosztami początkowymi.**
- Oczekiwanym **efektem** dotacji na miejsce pracy powinno być **nie tylko utworzenie nowego miejsca pracy, ale zwiększenie wymiaru etatowego na stanowiskach już istniejących.**

#### 7.2.3. Dotacje reintegracyjne

- Instrumenty te powinny być traktowane jako uzupełniające w stosunku do dotacji na utworzenie miejsca pracy i na rozwój.
- Przedsiębiorcy społeczni bardzo pozytywnie ocenili **dotację na realizację procesów reintegracyjnych**. Ta forma wsparcia mogłaby być sposobem na wzmocnienie w szczególności przedsiębiorstw społecznych zatrudniających grupy w najtrudniejszej sytuacji.
- Niezbędne jest jednak operacjonalizacja, czyli dookreślenie sposobu jej przyznawania i rozliczania, przemyślenia wymaga także ich wysokość.
- Pojawił się szereg postulatów dotyczących lepszego dopasowania tego instrumentu do potrzeb osób zagrożonych wykluczeniem społecznym:
  - środki powinny być przyznawane / wypłacane **w sposób względnie stały** i regularny, ponieważ reintegracja to proces ciągły i długotrwały,
  - równocześnie dotacja powinna być łatwo dostępna w sytuacjach nagłych i kryzysowych, gdy pomoc jest pilnie potrzebna (kryzys, ryzyko socjalne),
  - do korzystania z instrumentu powinni być uprawnieni wszyscy pracownicy (wsparcie powinno trafiać do zespołu, a nie poszczególnych osób),
  - wsparcie powinno być niezależne od przyznania dotacji na miejsce pracy, ale nie powinno być przyznawane automatycznie. Powinno być przyznawane w oparciu o określony plan działania przygotowany przez przedsiębiorstwo społeczne.
- Operacjonalizacji wymaga instrument w postaci **premii reintegracyjnej** dla przedsiębiorstw społecznych zatrudniających osoby nieaktywne zawodowo w społecznie odpowiedzialnych zamówieniach publicznych. Wątpliwości wzbudzała jej wysokość i przeznaczenie (nie było jasności na co ma być wykorzystana premia), a także kto może korzystać z premii.
- Wsparcie na **reintegrację w jednostkach reintegracyjnych** wzbudziła wiele kontrowersji. Zwracano uwagę, że





- poszczególne jednostki reintegracyjne są ustawowo powołane do reintegracji i wyprowadzania osób na rynek pracy, dlatego w niektórych przypadkach kwestionowano zasadność instrumentu,
  - koncepcja instrumentu jest niejasna (za co następuje zapłata i w którym momencie, kto płaci), w związku z tym **wymaga doszczegółowienia** (sposób dystrybucji, wysokość, zasady wsparcia),
  - w szczególności koncepcja **powinna uwzględniać różnice pomiędzy poszczególnymi typami jednostek reintegracyjnych** (CIS, WTZ, KIS, ZAZ),
  - wdrożenie instrumentu może wymagać **zmian w prawie krajowym, zachęcających do aktywizacji i umożliwiających elastyczne łączenie różnych form aktywności (w tym aktywności zawodowej) osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, w tym osób z niepełnosprawnością.**
- Bardzo mocno podkreślano konieczność wypracowania instrumentów zachęcających do współpracy między jednostką reintegracyjną a pracodawcami, w tym szczególnie przedsiębiorstwami społecznymi, w procesie aktywizacji
  - Bardzo wyraźnie podkreślano, że przewagą ekonomii społecznej powinna być **elastyczność form zatrudnienia**, w tym łączenie zatrudnienia w przedsiębiorstwie społecznym z innymi formami aktywności, zwłaszcza rehabilitacji czy terapii np. praca w przedsiębiorstwie społecznym łączona z uczestnictwem w WTZ.

#### 7.2.4. Dotacje na wsparcie inicjatyw członkowskich na obszarach marginalizowanych

- Instrument spotkał się z uznaniem. Uznano, że tego typu wsparcie na obszarach marginalizowanych pobudzi aktywność społeczną i zawodową osób zamieszkujących te obszary, zachęcając do budowania własnych działań w społeczności lokalnej. Umożliwi to pobudzenie aktywności ekonomicznej na tych obszarach.

### 7.3. Główne rekomendacje dotyczące systemu wsparcia

- Nie należy ograniczać liczby OWES, gdyż może to zmniejszyć dostępność usług wsparcia ekonomii społecznej. Decyzję o liczbie OWES w województwie powinien podejmować samorząd województwa.
- Niezbędne jest stałe monitorowanie uwarunkowań lokalnych i regionalnych i stworzenie mechanizmów umożliwiających dostosowywanie się do zmian na poziomie systemu i poszczególnych projektów OWES.
- Wprowadzanie możliwości podejmowania przez regiony (ROPS przy współdziałaniu RKRES) decyzji dotyczących rozwiązań odnoszących się do systemu wsparcia PS na poziomie województwa uwzględniającego uwarunkowania, specyfikę i potrzeby lokalne (np. kluczowe sfery rozwoju, liczba OWES w regionie),



### 7.3.1. Rola i metody animacji

- Rola animacji dla tworzenia i rozwoju przedsiębiorstw społecznych jest obecnie niedoceniana i wydaje się, że powinna wzrosnąć, szczególnie w kontekście wyzwań stawianych przed systemem wsparcia, tj.:
  - dotarcia do nowych grup docelowych (w tym biernych zawodowa).
  - pobudzania rozwoju na obszarach marginalizowanych,
  - pobudzania rozwoju przedsiębiorczości społecznej w określonych branżach kluczowych dla rozwoju regionu,
  - nowych instrumentów finansowych powiązanych z usługami animacji.
- Założenia dotyczące animacji należy również poddać rewizji. Kluczowe kierunki dalszych zmian:
  - rewizja wskaźników mierzących efekty animacji – obecne nie pokazują rzeczywistych efektów i wkładu animacji w rozwój przedsiębiorczości społecznej,
  - zwiększenie różnorodności metod pracy animacyjnej, w tym umożliwienie ponoszenia wydatków związanych z animacją (np. promocyjnych, na sieciowanie, reprezentację itd.), tworzenia funduszy mikrograntów itd.
  - zwiększenie zakresu działań związanych ze współpracą z samorządem i innymi lokalnymi podmiotami,
  - wzmocnienie roli OWES jako organizatora/koordynatora działań animacyjnych w subregionie – np.: poprzez zlecenie zadania animacyjne lokalnym PES i PS, integrowanie różnych zasobów i źródeł finansowania w subregionie,
  - zwiększenie liczby przygotowanych animatorów i poprawa kompetencji animatorów, w tym poszukiwanie nowych sposobów podnoszenia kompetencji.

### 7.3.2. Wsparcie dla istniejących przedsiębiorstw społecznych

- Usługi wsparcia powinny być świadczone w sposób ciągły. Należy rozważyć różne możliwości zapewnienia ciągłości dostępu przedsiębiorstw społecznych do usług wsparcia (kontraktowanie długich projektów, kontraktowanie „na zakładkę” itd).
- Należy **silniej wykorzystywać wiedzę i kompetencje istniejących przedsiębiorstw społecznych w systemie wsparcia** (w tym zarówno wsparcie ogólne np. prawne, księgowo, PZP w oparciu o praktykę, jak również specjalistyczne, dotyczące działalności w konkretnej branży).
- Należy zdecydowanie rozważyć propozycję wsparcia tworzenia ogólnokrajowych sieci samouczących się, tworzonych przez przedsiębiorstwa społeczne (np. sieci branżowe lub podmiotowe) czy porozumień i klastrów przedsiębiorstw, ukierunkowanych na współpracę w zakresie świadczenia wspólnych usług i/lub dostarczania produktów (sieci usługowe lub produkcyjne). Ta propozycja zastąpiłaby dotychczasową koncepcję specjalistycznych OWES.
- Szereg wniosków dotyczyło poprawy elastyczności, jakości wsparcia i lepszego dopasowania do potrzeb PES i PS (w szczególności istniejących). Najważniejsze postulaty:
  - Stworzenie ogólnopolskiej listy ekspertów (praktyków), którzy mogliby świadczyć usługi wsparcia „ad hoc”, na telefon,
  - Zniesienie subregionalizacji w zakresie wsparcia dla istniejących PES i PS było zazwyczaj pozytywnie przyjmowane, jednak należy dookreślić zakres wsparcia, które będzie możliwe



poza regionem (czy tylko usługi czy również wsparcie finansowe). Rozwiązanie to może nieść też negatywne konsekwencje (odnośnie trudności wdrożeniowych), które należy rozważyć.

- Umożliwienie korzystania przez PS z usług podmiotów innych niż OWES. Przy czym kwestia silniejszego włączenia PS w istniejący system popytowy dla przedsiębiorstw wzbudziła kontrowersje (przede wszystkim ze względu na niedoskonałości obecnego). Za niezasadne uznawano tworzenie odrębnego systemu tylko dla PS. Lepiej bazować na BUR, jednak rozważenia wymaga jak w mądry sposób wykorzystać Bazę Usług Rozwojowych dla rozwoju przedsiębiorczości społecznej. Nie należy zupełnie eliminować wsparcia OWES przy korzystaniu PS z BUR: OWES powinien być towarzyszyć PS w procesie doboru oferty z BUR, zwłaszcza w przypadku młodych przedsiębiorstw społecznych.
- Zdecydowanie wybrzmiała potrzeba specjalistycznych podmiotów krajowych wspierających PS (rodzaj help-desku dla PS i OWES), ale w inne formule niż proponowana. Doprecyzowania wymaga zakres zadań i demarkacja z działaniami na poziomie regionalnym. Oprócz specjalistycznego wsparcia wskazywano, że takie podmioty mogłyby być zaangażowane w organizowanie sieci ponadregionalnych, w tym transfer wiedzy między liderami przedsiębiorstw społecznych. Silnie podkreślano potrzebę (zwłaszcza przedsiębiorstwa społeczne) możliwość sieciowania ponadregionalnego.

### 7.3.3. Inne kwestie dotyczące systemu wsparcia

- Uwzględnienie w rozwiązaniach dotyczących przyszłego okresu programowania **problemów i wyzwań, które pojawiły się w obecnym okresie programowania**. M.in.:
  - potrzeba regularnej waloryzacji kwoty dotacji,
  - odejście lub modyfikacja stosowania stawki jednostkowej,
  - rozwiązanie kwestii VAT przy dotacjach – obecnie obowiązujące rozwiązania są bardzo niekorzystne dla przedsiębiorstw społecznych,
  - uproszczenie procedur (przy ubieganiu się i rozliczaniu dotacji), zmniejszenie biurokracji, odejście od stosowania zasady konkurencyjności przy wyborze usługodawców w systemie wsparcia (doradcy, zakup specjalistycznych, branżowych szkoleń).
  - proste i jasne zasady ubiegania się o instrumenty zwrotne, w tym także w odniesieniu do zabezpieczeń oraz oprocentowania pożyczek, które powinny być przyjazne dla przedsiębiorstw społecznych
  - podejście do szacowania wartości docelowej wskaźników – źle dobrane lub źle oszacowane wskaźniki mogą prowadzić do różnych patologii w działaniach OWES.
  - Rozwiązanie problemu z zabezpieczeniem projektów OWES, które mają bardzo wysokie budżet.
- Doskonalenie systemu akredytacji; Rozważenie silniejszego włączenia ROPS w system akredytacji.
- Zwiększenie roli ROPS w finansowaniu działań w zakresie ekonomii społecznej ze środków EFS.





## 8. Wykaz skrótów

---

BAEL	Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności
BUR	Baza Usług Rozwojowych
CIS	Centrum Integracji Społecznej
EFS	Europejski Fundusz Społeczny
IP RPO	Instytucja Pośrednicząca Regionalnego Programu Operacyjnego
IZ RPO	Instytucja Zarządzająca Regionalnym Programem Operacyjnym
JST	Jednostka samorządu terytorialnego
KIS	Klub Integracji Społecznej
KKRES	Krajowy Komitet Rozwoju Ekonomii Społecznej
KRUS	Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego
KSRR	Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2030
MOS	Młodzieżowy Ośrodek Socjoterapii
MOW	Młodzieżowy Ośrodek Wychowawczy
MRPiPS	Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej
NEET	<i>ang.</i> not in employment, education or training
NUTS	<i>ang.</i> Nomenclature of Territorial Units for Statistics
OHP	Ochotniczy Hufiec Pracy
OPS	Ośrodek Pomocy Społecznej
OSP	Ochotnicza Straż Pożarna
OWES	Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej
PFRON	Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych



SPÓJNA  
INTEGRACJA  
REGIONALNA  
EKONOMII  
SPOŁECZNEJ

PES	Podmiot ekonomii społecznej
PS	Przedsiębiorstwo społeczne
RKRES	Regionalny Komitet Rozwoju Ekonomii Społecznej
ROPS	Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej
SIRES	„Spójna integracja regionalna ekonomii społecznej” – tytuł projektu
SVC	<i>ang.</i> Social Venture Capital
WTZ	Warsztat Terapii Zajęciowej
ZAZ	Zakład Aktywności Zawodowej
ZK	Zakład karny
ZUS	Zakład Ubezpieczeń Społecznych

