

Spółdzielnia socjalna jako platforma wymiany doświadczeń i podnoszenia kompetencji zawodowych

Andrzej Michalik

Streszczenie: Głównym celem artykułu jest przedstawienie spółdzielni socjalnej jako platformy wymiany doświadczeń, która daje swoim członkom szansę na podniesienie kompetencji zawodowych i zatrudnienie na otwartym rynku pracy. W pierwszej części artykułu Czytelnik może znaleźć informacje o ewolucji ruchu spółdzielczości socjalnej, szczególnie w krajach Unii Europejskiej, takich jak Finlandia, Wielka Brytania czy Niemcy, gdzie idea spółdzielczości socjalnej nie występuje w systemie prawnym, ale jest częścią polityki organizacji pozarządowych. W innych krajach Wspólnoty, takich jak Grecja czy Włochy, idea spółdzielczości socjalnej posiada nie tylko wsparcie w działalności organizacji pozarządowych, ale również systemie prawnym. Ta tradycja w połączeniu z zapleczem prawnym stała się podstawą dla polskiego ustawodawcy, gdy zaczął on tworzyć – na wzór modelu włoskiego – spółdzielczość socjalną w Polsce. W drugiej części artykułu można znaleźć informacje na temat wsparcia, jakie spółdzielnie socjalne mogą uzyskać od lokalnego samorządu. Rozwiązanie to jest korzystne dla obu stron. Spółdzielnie socjalne dzięki temu mogą się dynamicznie rozwijać, natomiast samorządowi pozwala to ograniczać długotrwałe bezrobocie wśród osób wykluczonych, co często jest jego największym problemem. Trzecia część artykułu zawiera opisy współdziałania spółdzielni socjalnych z lokalnymi przedsiębiorcami, co z kolei prowadzi do wzajemnego przepływu doświadczeń w zarządzaniu obydwoma grupami podmiotów, dając im szansę na kontynuowanie realizacji wspólnych projektów w przyszłości. Podsumowanie zawiera z kolei rekomendacje co do przyszłej współpracy pomiędzy spółdzielniami socjalnymi, samorządem a lokalnymi przedsiębiorcami dla dobra lokalnych wspólnot.

Słowa kluczowe: spółdzielnia socjalna, platforma wymiany umiejętności, idea spółdzielczości socjalnej.

Wprowadzenie

Od początku lat 90. XX w. wszystkie kraje Unii Europejskiej reorganizują systemy wsparcia skierowane do grup defaworyzowanych – odchodząc od pasywnych metod polityki społecznej na rzecz tych aktywnych, przejawiających się udziałem uczestników w podnoszeniu kwalifikacji oraz wspólnym wspieraniu się przy realizacji celów społecznych i gospodarczych prowadzących do polepszenia ich sytuacji na rynku pracy.

Oczywiście, łączenie uczestników życia społecznego i gospodarczego w celu pełniejszego zaspokojenia ich dążeń oraz potrzeb lokalnej społeczności nie jest zjawiskiem nowym. Wykorzystywane jest ono z powodzeniem w spółdzielczych metodach gospodarowania. Jednak zastosowanie tej metody na potrzeby wspierania osób wykluczonych społecznie, jak również aktywizowania ich w ten sposób w celu powrotu na rynek pracy jest podejściem nowatorskim.

Idealnym rozwiązaniem dla tej kwestii jest właśnie spółdzielczość socjalna, która łączy aktywność obywatelską z czynnym wsparciem lokalnej społeczności [Sienicka, 2007]. Realizacja idei „praca zamiast zasiłku”, i to jeszcze praca dająca poczucie budowania czegoś nowego, jest przyszłością nowoczesnej metody zwalczania wykluczenia społecznego w oparciu o ideały spółdzielczości.

Wybór formy spółdzielczej nie jest przypadkowy, bowiem łączy ona tradycje udziału członków w zarządzaniu podmiotem z tradycjami rozwoju tej formy gospodarowania w różnych sektorach, zwłaszcza tam, gdzie działalność podmiotów typowo finansowych pozostaje słaba. Takie połączenie cech w formie organizacyjnej spółdzielni pozwala na jej skuteczne wykorzystanie w zwalczaniu wykluczenia społecznego [Anilin, 2008, s. 8]. Początkowo forma ta spełniała jedynie swój bezpośredni cel, czyli zatrudnianie pracowników, ale z czasem stała się jednak również warsztatem wymiany kompetencji, co jeszcze bardziej zachęciło państwa do rozwoju tej formy przedsiębiorczości zwalczającej wykluczenie społeczne [Brzozowska, 2008a, s. 65].

Analizując formy urzeczywistnienia idei spółdzielczości socjalnej w Europie należy podkreślić, że część krajów starego kontynentu realizuje te idee w odmiennej formie niż typowa spółdzielczość. Wynika to z faktu, iż każdy kraj posiada własny system prawny, w którym prawo spółdzielcze może

NOTA O AUTORZE

mgr inż. Andrzej Michalik – nauczyciel akademicki w Instytucie Ekonomicznym Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Elblągu, magistrant na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego piszący pracę magisterską pt. *Spółdzielnia socjalna jako przedsiębiorca*.

np. w ogóle nie występować lub być słabo rozwinięte. Jednak idea spółdzielczości socjalnej jest na tyle interesująca, że powinna być wprowadzana nawet za pośrednictwem innych możliwych rozwiązań prawnych.

1. Idea spółdzielczości socjalnej w Europie

Kapitałowe formy spółdzielczości socjalnej

W 1995 r. w Wielkiej Brytanii pojawiły się prawne rozwiązania dotyczące spółki o celu społecznym, realizującej ideały spółdzielni socjalnej [Brzozowska, 2008b, s. 65]. Podmioty te z racji swej innowacyjności nie cieszyły się dużym powodzeniem wśród osób fizycznych, jak również osób prawnych rozpoczynających działalność gospodarczą. Dopiero zmiana w myśleniu organizacji pozarządowych – poprzedzona kilkuletnią kampanią informacyjną – doprowadziła do zmiany podejścia do idei spółdzielczości socjalnej. Wymusiło to wprowadzenie w 2003 r. nowej instytucji prawnej, czyli Spółki Pożytku Publicznego [Hayday, Klehr, 2008, s. 21-22]. Podstawowym celem tej organizacji, poza realizacją idei spółdzielczości socjalnej, było również wprowadzenie nowej jakości w wykonywaniu usług publicznych przez podmioty, w których zatrudnione są osoby wykluczone społecznie. Spółki Pożytku Publicznego podlegają identycznym regulacjom prawnym jak spółki z o.o., ale dodatkowo muszą również gwarantować realizację celów służących wspólnocie lokalnej. Odpowiedzialność tego typu podmiotów – z racji na szczególny interes ich członków – jest ograniczona jedynie do kwoty kapitału zakładowego. Jako przedsiębiorstwo spółka musi przynosić realny zysk, jednak nie może to być jej główny cel.

Spółka Pożytku Publicznego korzysta ze wsparcia państwa jedynie w bardzo ograniczonym zakresie, bowiem gdyby było inaczej nie mogłaby być traktowana jako pełnoprawny przedsiębiorca [Hausner, 2008, s. 15]. Nawiązując do statusu przedsiębiorcy, spółki tego typu silnie współpracują z podmiotami posiadającymi prywatnych właścicieli. Pozwala im to na doskonalenie metod zarządzania personelem oraz kosztami, a także na propagowanie idei spółdzielczości socjalnej na brytyjskim rynku [Ibidem, s. 33].

Podobna forma prawna podmiotu nie posiadającego korzeni spółdzielczych, ale sięgającego do idei spółdzielczości socjalnej występuje również w Irlandii – stawianej za wzór w wykorzystaniu

funduszy unijnych w celu poprawy sytuacji grup defaworyzowanych na rynku pracy. W tym kraju sięgnięcie do rozwiązań spółdzielczości socjalnej nastąpiło jednak stosunkowo późno, bo dopiero w połowie lat 90. XX w. Wynikało to przede wszystkim z konieczności zwalczania długotrwałego bezrobocia wśród grup wykluczonych na wsi. Do realizacji tego celu powołano dwie kategorie przedsiębiorstw zbliżonych ideałami do spółdzielni socjalnych. Można tutaj wskazać na integracyjne przedsiębiorstwa społeczne służące rozwojowi lokalnemu oraz integracyjne przedsiębiorstwa społeczne działające zgodnie z zasadami ekonomii społecznej [O'Hara, O'Shaughnessy, 2004].

Te pierwsze podmioty to typowe organizacje służące rozwojowi lokalnemu oraz przeciwdziałające wykluczeniu społecznemu. Tradycyjnie wspólnoty obywatelskie są bardzo zaangażowane w tworzenie tego typu organizacji. Przedsiębiorstwa te korzystają ze wsparcia samorządu w znacznie szerszym stopniu niż spółdzielnie socjalne. Tak znacząca pomoc publiczna udzielana tym podmiotom może rodzić podejrzenia, że ich działalność zaburza konkurencyjność lokalnego rynku, jednak dzięki wypracowaniu porozumienia z Brukselą w trakcie przystępowania do struktur unijnych mogą one korzystać z uprawnień przedsiębiorcy [Ibidem].

Znacznie bliżej ideału spółdzielni socjalnej jest drugi typ podmiotu, który podobnie jak spółdzielnie jest tworzony w wyniku oddolnej inicjatywy. Podmioty te korzystając ze wsparcia identycznego jak dla sektora MSP, podlegają również szczegółowemu audytowi podatkowemu jak pozostali przedsiębiorcy. Nawiązaniem do spółdzielczego charakteru organizacji jest aktywny udział członków w tworzeniu władz organizacji, w tym również zarządu oraz wspieranie rozwoju pracowników i społeczności lokalnej, co jest szczególnie widoczne w zasadach spółdzielczych.

Podobne rozwiązania jak w Irlandii funkcjonują również w Austrii, gdzie podstawowym celem SÖB (niem. *Sozialökonomischer Betrieb*) jest integracja społeczna oraz tworzenie miejsc pracy dla uczestników organizacji. Różnica polega jednak na tym, że członkowie nie posiadają współwłasności przedsiębiorstw pomimo znacznego udziału we władzach podmiotu [Gruber, 2003]. Udział w zyskach przedsiębiorstwa jest również ograniczony, podobnie jak jego przeznaczenie na wspólne cele przedsiębiorstwa

(jak ma to miejsce w organizacjach spółdzielczych). W Austrii brak jest formy prawnej w postaci spółdzielni socjalnej, ponieważ tamtejsze prawo nie wyróżnia takiej formy organizacyjnej [Kudła, 2009, s. 18]. Natomiast w Niemczech organizacje pomocowe realizujące idee spółdzielni socjalnej przybierają formę stowarzyszeń [Boehlke, 2008, s. 13]. Można tu wskazać na przedsiębiorstwa będące własnością drobnych inicjatyw lokalnych czy przedsiębiorstwa społeczne będące własnością samorządów [Johnson, 2008, s. 63].

Pomimo różnej formy prawnej, idea wzajemnego wsparcia będąca podstawą spółdzielczości socjalnej jest w wymienionych powyżej krajach w pełni realizowana i wydaje się, że jest nader skuteczna.

W drodze do doskonałego modelu współczesnej spółdzielczości socjalnej

Blizsze konstrukcji spółdzielni socjalnej rozwiązania funkcjonują w krajach starej Unii Europejskiej, takich jak Belgia, Portugalia, Hiszpania czy Grecja.

W przypadku Belgii mamy do czynienia z przedsiębiorstwem społecznym uznawanym przez Krajową Radę Spółdzielczą [Balot, Disner, 2008, s. 15-18]. Podmioty te funkcjonują w oparciu o zasady spółdzielcze przedstawione przez Międzynarodowy Związek Spółdzielców. Aby doprecyzować przepisy w zakresie prowadzenia tego typu podmiotów nie tylko przez osoby fizyczne, ale również przez osoby prawne, w tym szczególnie przez stowarzyszenia, wprowadzono do systemu prawnego instytucję spółki o celu społecznym, która zastąpiła wymienione powyżej przedsiębiorstwo społeczne (art. 320 ustawy programowej z dnia 27 grudnia 2004 r., Moniteur Belge z 31 grudnia 2004 r.). Celem spółki nie jest przysparzanie zysku swoim członkom, lecz realizacja celu społecznego polegającego na adaptacji zawodowej swoich członków na rynku pracy czy wzmacnianiu ich poczucia odpowiedzialności za wspólnie prowadzony podmiot. W związku z silną regionalizacją kraju w każdym regionie spółka ta zyskuje specyficzne cechy charakterystyczne dla danej autonomii regionalnej.

W regionie Walonii oraz stołecznym regionie Brukseli funkcjonują spółki zachowujące tradycyjną nazwę przedsiębiorstwa społecznego. Mają one na celu głównie wspieranie inicjatyw obywatelskich, zapewnienie stałego zatrudnienia pracownikom z grup defaworyzowanych oraz zaspokojenie

potrzeb społeczności lokalnej. Podmiot jest zarządzany zgodnie z zasadami demokratycznymi przy zachowaniu pełnej autonomii. Podobnie jak w spółdzielni socjalnej, w takim podmiocie prym wiedzie zasada „człowiek przed kapitałem” [Grégoire, 2003]. W związku z tym, że organizacja konkuruje na otwartym rynku spółka musi zatrudniać osoby wykluczone społecznie z odpowiednimi kwalifikacjami nabytymi przed okresem wykluczenia lub w trakcie szkoleń poprzedzających przystąpienie do przedsiębiorstwa. Oczywiście podmiot może także uzyskiwać dotacje, ale tylko w takiej wysokości, aby nie zaburzać zasad wolnej konkurencji.

Analogicznie, we Flandrii funkcjonują zakłady społeczne, z tą jednak różnicą, że oferowany przez nie charakter zatrudnienia oparty jest o stałą umowę o pracę, a nie przejściową (jak ma to miejsce w regionie Walonii). Mogą one również liczyć na większe wsparcie ze strony władz autonomii zainteresowanych zwalczaniem długotrwałego bezrobocia na lokalnym rynku pracy. Dzięki takiemu wsparciu stawiane przed nimi cele są realizowane w sposób pełniejszy niż w pozostałych regionach kraju.

Realizując cele społeczno-gospodarcze względem swoich członków oraz zaspokajając potrzeby lokalnej społeczności poprzez świadczenie części swoich usług na ich cel, obydwie kategorie organizacji w pełni wprowadzają w życie ideały spółdzielczości socjalnej mimo nieco innej formuły prawnej.

W Portugalii realizacja idei spółdzielczości socjalnej odbywa się poprzez firmy integracyjne posiadające status spółdzielni lub stowarzyszenia. W przypadku przyjęcia formuły spółdzielni uzyskują one status spółdzielni solidarności społecznej [Perista, Nogueira, 2002]. Spółdzielnie stanowią element systemu podejmującego działania interwencyjne mające na celu wspieranie osób defaworyzowanych na lokalnym rynku. Dzięki ich rozwojowi tworzone są nowe miejsca pracy, a firma staje się miejscem podnoszenia kwalifikacji zawodowych. Takie działania pozwalają członkom spółdzielni na podjęcie w przyszłości zatrudnienia na otwartym rynku, nawet w roli właścicieli własnych podmiotów gospodarczych.

Osoby zatrudnione w takich podmiotach muszą posiadać odpowiednie kwalifikacje zawodowe, ponieważ firma jedynie w 20% utrzymuje się z dotacji i subwencji pochodzących od samorządu lokalnego, co zbliża ją do przedsiębiorcy z otwartego

ryнку wypracowującego realny zysk ekonomiczny. Dodatkowo do takiego statusu przybliża te podmioty sposób, w jaki są zarządzane. Firmy integracyjne muszą posiadać własną kadre zarządzającą i pracowników administracyjnych oraz prowadzić działalność usługową lub produkcyjną w sposób ciągły, co jest przecież jednym z elementów definicyjnych przedsiębiorcy.

Przez ostatnie trzydzieści lat problem zwalczania bezrobocia w regionach Hiszpanii stanowił poważny problem natury społecznej i ekonomicznej. Wszelkie instrumenty w zakresie zwalczania tego zjawiska spoczywały w rękach państwa i najczęściej miały formę bierną, tj. ograniczającą się jedynie do wypłaty zasiłków. Brak efektów tej działalności oraz rosnący udział w tworzeniu nowych miejsc pracy wspólnot lokalnych i organizacji obywatelskich doprowadził do konieczności zmiany istniejącego sposobu zwalczania tego zjawiska przez państwo.

Już pod koniec lat 80. XX w. zarówno władze centralne, jak i lokalne zaczęły aktywnie wspierać tego rodzaju inicjatywy obywatelskie, doprowadzając do powstania nowej kategorii organizacji społecznych przedsiębiorców, wśród których dominującą rolę odegrały te, które przyjęły formę spółdzielni socjalnych [Vidal, Claver, 2004]. W strukturach zarządzających taką organizacją dominuje zasada „jedna osoba – jeden głos”, a decyzje są podejmowane poprzez konsensus, a więc zgodnie z zasadami Międzynarodowego Ruchu Spółdzielczego. Spółdzielnie socjalne w celu lepszej organizacji i oddziaływania na administrację lokalną i centralną, aby niwelować trudności w funkcjonowaniu, tworzą organizacje o zasięgu krajowym, takie jak FEEDI (hiszp. *Federación de Entidades de Empresas de Inserción*, czyli Federacja Integracyjnych Przedsiębiorstw Społecznych), bądź lokalnym, jak np. AMEI (hiszp. *Asociación Madrileña de Empresas de Inserción*, czyli Madrycka Sieć Przedsiębiorstw Integracyjnych). Organizacje te umożliwiają również lepsze krzewienie idei spółdzielczości socjalnej, co jest szczególnie ważne dla dalszego rozwoju tej kategorii podmiotów w hiszpańskiej gospodarce. Silna pozycja w zwalczaniu bezrobocia wśród osób wykluczonych społecznie sprawiła, iż coraz więcej instytucji samorządowych zaczęło rozważać nawiązanie długookresowej współpracy ze spółdzielniami socjalnymi, promując w ten sposób nie tylko ideę spółdzielczości socjalnej, ale zmniejszając również

środki własne przeznaczone na reintegrację grup defaworyzowanych wśród lokalnych wspólnot [Maciejczak, 2007].

Widać wyraźnie, że w przypadku hiszpańskich podmiotów działających w obszarze spółdzielczości ich cele są szczególnie zbliżone do głównych punktów idei spółdzielczości socjalnej, a dzięki dodatkowemu wsparciu ze strony państwa i lokalnych wspólnot mogą one liczyć na długoletnie kontrakty w sektorze usług społecznych dających zatrudnienie pracownikom spółdzielni i stabilność rozwoju tego typu organizacji w przyszłości.

Z opisanych krajów, poza Hiszpanią, najbliższej ideałów spółdzielczości socjalnej jest również Grecja. W tym kraju instytucja spółdzielni socjalnej została wprowadzona stosunkowo niedawno, bowiem dopiero w 1999 r. (art. 3 ustawy z dnia 21 stycznia 1999 r. nr 2716 w sprawie rozwoju i modernizacji usług dla osób chorych psychicznie).

Należy wskazać, że z racji ograniczeń prawnych rozwiązanie to nie może być stosowane do szerokiej kategorii osób wykluczonych społecznie, a jedynie do osób defaworyzowanych w wyniku występujących u nich zaburzeń psychicznych. Takie rozwiązanie wynika z przeniesienia hiszpańskiego modelu spółdzielczości socjalnej do systemu prawnego Grecji i ukierunkowanie go na zwalczanie problemu wysokiego bezrobocia wśród tej grupy docelowej, u której inne tradycyjne formy nie przyniosły zadowalających skutków.

Spółdzielczość socjalna w Grecji charakteryzuje się nieco odmienną formą od tych omawianych powyżej. Z jednej strony, jest specyficzną formą spółdzielczości o charakterze produkcyjnym, ukierunkowanym rynkowo, z drugiej zaś, pełniąc funkcje rehabilitacyjne. W tym zakresie jest nadzorowana przez Ministerstwo Zdrowia i Solidarności Społecznej. Takie rozdzielanie celów jest oryginalnym rozwiązaniem – całkowicie wpisującym się w problematykę społeczną nowoczesnego państwa.

W tej formie spółdzielni socjalnej utrzymano zasadę „jedna osoba – jeden głos” oraz zapewniono aktywny udział członków w procesie zarządzania, co daje im szansę na współdecydowanie o losach wspólnego przedsięwzięcia. Dzięki takiemu rozwiązaniu osoby z zaburzeniami psychicznymi są pełnoprawnymi obywatelami uczestniczącymi w życiu organizacji na takich samych prawach, jak pozostali członkowie spółdzielni.

Idea spółdzielczości socjalnej jest realizowana w zaprezentowanych krajach przez podmioty zbliżone do spółdzielni socjalnych. Niektóre z nich przyjęły nawet taką nazwę. Na uwagę zasługuje jednak fakt, iż nie można w ich przypadku mówić o pełnym modelu spółdzielczości socjalnej, ponieważ przepisy regulujące ich funkcjonowanie nie pochodzą bezpośrednio z prawa spółdzielczego. Są one raczej odzwierciedleniem idei spółdzielczości socjalnej w istniejących rozwiązaniach prawnych danych krajów, co uniemożliwia tworzenie oddzielnych systemów wspierających jej rozwój.

Modelowy system spółdzielczości socjalnej jako instrument zwalczania wykluczenia społecznego

Wzorcowe pod względem realizacji idei spółdzielczości socjalnej w Unii Europejskiej wydają się być dwa kraje, a mianowicie Finlandia oraz Włochy. To, co przybliży je do ideału, to przede wszystkim uregulowanie działania spółdzielni w oparciu o odrębną gałąź prawa spółdzielczego.

W Finlandii rola organizacji pozarządowych oraz inicjatyw obywatelskich była przez wiele lat minimalna. Dopiero wzrost masowego bezrobocia oraz nieskuteczność rządowych instrumentów wsparcia w zakresie zwalczania tego zjawiska w latach 90. XX w. spowodowały, że lokalne samorządy zainteresowały się obywatelskimi inicjatywami społecznymi tworzącymi miejsca pracy [Leś, 2002, s. 17-18]. W ramach systemowych rozwiązań w latach 90. XX w. w Finlandii zaczęły funkcjonować dwie kategorie podmiotów realizujących cele spółdzielczości socjalnej: Spółdzielnie pracy oraz Centra pracy [Pättiniemi, 2004].

Centra pracy są organizacjami wywodzącymi się jeszcze z lat 70. XX w. i jako takie mogą być nazywane tradycyjnymi przedsiębiorstwami o celach społecznych. Dynamiczne zmiany na rynku i w otoczeniu społecznym wymusiły jednak na tych organizacjach konieczność dostosowania do wymogów gospodarki. Zatem, aby zachować konkurencyjność podmioty te zaczęły odchodzić od idei typowego stowarzyszenia, przyjmując kształt przedsiębiorstwa, które kieruje się rachunkiem ekonomicznym – z tym jednak wyjątkiem, że statut obligował je do przekazywania wypracowanych środków na cele społeczne organizacji.

Działalność produkcyjna Centrów pracy stała się podstawowym źródłem ich dochodów. W celu

utrzymania rentowności zaczęły one być więc zbywane nowym właścicielom, którzy dawali szersze kompetencje decyzyjne menedżerom [Ibidem]. W takiej sytuacji Centrum pracy było, co prawda, przedsiębiorcą społecznym (zgodnie z definicją zawartą w przepisach prawa – art. 1 ustawy z dnia 1 czerwca 2003 r. nr 1351/2003 o przedsiębiorstwach społecznych), ale przestało spełniać wymogi stawiane spółdzielniom socjalnym w zakresie zarządzania. Zabrakło szerszego udziału członków w tworzeniu strategii rozwoju organizacji oraz ich wpływu na bieżącą działalność podmiotu. Centra pracy spełniają więc idee spółdzielczości socjalnej w zakresie celu istnienia podmiotu, ale nie w przypadku metodologii zarządzania związanej z partycypacją w organach uczestników podmiotu.

Finlandzkie spółdzielnie pracy mają charakter spółdzielni socjalnej. Podmioty takie mogą być tworzone nie tylko przez osoby defaworyzowane, tj. długotrwale bezrobotnych czy osoby niepełnosprawne, ale również, od 1995 r., przez podmioty posiadające osobowość prawną, takie jak samorządy lokalne czy organizacje pozarządowe [Dziubińska-Michalewicz, 2003, s. 10]. Pozwoliło to na połączenie silnego wsparcia organizacji i władz publicznych dla rozwoju idei spółdzielczości socjalnej.

Spółdzielnie pracy powstały jako reakcja społeczeństwa na kryzys gospodarczy i gwałtowny rozwój strukturalnego bezrobocia, co potwierdza niejako ich skuteczność jako instrumentu pozwalającego ograniczyć długotrwale bezrobocie. Dając zatrudnienie swoim członkom oraz umożliwiając im rozwój zawodowy poprzez szkolenia i podnoszenie kwalifikacji spółdzielnia jest szansą na wyjście z wykluczenia zawodowego [Leś, 2002, s. 17-18].

Pozytywny wpływ spółdzielni pracy na zmniejszanie bezrobocia, zwłaszcza wśród osób długotrwale bezrobotnych i emigrantów, doprowadził do wymuszenia stosownych zmian w przepisach prawa, dzięki którym osoba wykluczona z rynku pracy a przystępująca do spółdzielni może liczyć na wsparcie ze strony państwa [Pättiniemi, 2001, s. 201]. To, co jest specyficzne dla fińskich spółdzielni socjalnych to ich lokalny charakter. Wyrastają one z lokalnych wspólnot obywatelskich oraz wspomagają je swoją działalnością. Dodatkowo są one silnie powiązane z miejscowymi firmami i władzami administracyjnymi. Pozwala to na uzyskanie wsparcia ze struktur lokalnych oraz przenoszenie dobrych

praktyk w zakresie zarządzania do sektora spółdzielni socjalnych. Dzięki takiej współpracy spółdzielnie socjalne są traktowane jako stabilny i wiarygodny partner w kontaktach gospodarczych.

W porównaniu do Centrów pracy spółdzielnie oferują alternatywną formę podejścia do zatrudnienia. Cechuje je przede wszystkim elastyczność organizacji pracy oraz możliwość uczestnictwa osób defaworyzowanych w zarządzaniu podmiotem, co jest istotne w przypadku psychologicznego wzmocnienia ambicji osób wykluczonych w powrocie na otwarty rynek pracy.

Rozwój spółdzielczości socjalnej we Włoszech posiada najdłuższe tradycje w Europie, w tym również w przypadku formy jej działalności, która została zdefiniowana już na początku lat 90. XX w.

Rozwój modelu państwa, w którym wszystkie instrumenty zwalczania bezrobocia i wykluczenia społecznego powierzono instytucjom rządowym wydaje się nieskuteczny w przypadku bezrobocia strukturalnego, szczególnie wśród osób defaworyzowanych na rynku pracy. Aby przeciwdziałać tej sytuacji władze zdecydowały się na współpracę z organizacjami pozarządowymi, głównie stowarzyszeniami, które z racji swojej tradycji sięgającej okresu powojennego rozwijały się dynamicznie na terenie północnych Włoch. Jednak ze względu na brak spójnego wsparcia ze strony państwa oraz utrudnionej prawnie możliwości prowadzenia działalności gospodarczej ta forma organizacyjna nie zyskała większego zainteresowania. Zrodził się zatem pomysł, aby wykorzystać do tego celu spółdzielnie – jako formę prawną, która posiada status przedsiębiorcy.

Niedoprecyzowane przepisy prawa w zakresie wykorzystania instytucji spółdzielczych do wsparcia grup defaworyzowanych doprowadziły do powstania specjalnych aktów prawnych regulujących tę kwestię. W szczególności należy wymienić ustawę nr 381/91 o spółdzielniach socjalnych oraz ustawę 266/97 w sprawie małych spółdzielni socjalnych [Spear, Bidet, 2003]. Dzięki ujednoczeniu formy organizacyjnej łatwiejsze stało się chociażby kierowanie pomocy do odpowiedniej kategorii podmiotów, zwłaszcza na początku działalności.

Na uwagę zasługuje również fakt, że lokalne wspólnoty aktywnie zaczęły pomagać tym kategoriom podmiotów zdając sobie sprawę, iż może to być jeden ze sposobów wspierania niezależnych

organizacji zaspokajających potrzeby lokalnej społeczności i niwelowania bezrobocia na lokalnym rynku. Takie ujednoczenie działań samorządu doprowadziło do dynamicznego rozwoju tego sektora w innych regionach kraju, nie tylko w jego północnych częściach [Santuari, 2005, s. 22].

Wspomniana wcześniej ustawa 381/91 dokonała również klasyfikacji spółdzielni – na te działające w ochronie zdrowia i świadczące usługi społeczne (spółdzielnie typu A) oraz te, które działają jako firmy w zakresie integracji osób znajdujących się w niekorzystnej sytuacji na rynku pracy (spółdzielnie typu B). Szczególnie ważny jest ten drugi typ spółdzielni socjalnej. Dzięki profesjonalizacji personelu oraz swoim korzeniom (powiązanie z lokalnymi wspólnotami) spółdzielnie stają się miejscem wymiany doświadczeń i umiejętności, co jest niezmiernie istotne w aspekcie powrotu uczestników takich spółdzielni na otwarty rynek pracy [Matoga, 2007].

Spółdzielnie socjalne mogą mieć mieszane członkostwo. W konsekwencji mogą istnieć podmioty złożone z osób fizycznych oraz osób prawnych. Takie połączenie pozwala na wymianę umiejętności i doświadczeń w zakresie zarządzania oraz planowania strategicznego rozwoju organizacji.

Należy podkreślić, że spółdzielnia socjalna samodzielnie pokrywa większość generowanych kosztów z prowadzonej działalności, co zbliża ją do podmiotów gospodarczych funkcjonujących na otwartym rynku. Podmioty te z racji swoich niewielkich rozmiarów są związane z lokalnymi wspólnotami mieszkańców. Dzięki temu posiadają dużą zdolność tworzenia miejsc pracy w lokalnym środowisku, co umożliwia im podnoszenie jakości świadczonych usług.

Dynamiczny rozwój sektora umożliwia również tworzenie konsorcjów, czyli podmiotów, które powstają z połączenia kilku spółdzielni socjalnych lub spółdzielni socjalnych i firm prywatnych. Taki układ pozwala na wywieranie znacznie silniejszego wpływu na organizacje zewnątrz przy zawieraniu kontraktów oraz propagowaniu idei spółdzielczości socjalnej w kontaktach z administracją rządową i samorządową. Konsorcjum umożliwia również ochronę działalności produkcyjnej i usługowej swoich członków [Hausner, 2008, s. 34].

Poza zwalczaniem wykluczenia społecznego, sektor spółdzielczości socjalnej we Włoszech jest

również zdolny do generowania stabilnych miejsc pracy, o czym świadczy chociażby znaczne ograniczenie bezrobocia strukturalnego w biedniejszych, południowych regionach kraju. Nic więc dziwnego, że to właśnie ten system stał się podstawą wprowadzenia tego rozwiązania w Polsce.

Spółdzielczość socjalna w Polsce

W Polsce instytucja spółdzielni socjalnej ma stosunkowo krótką tradycję. Została ona bowiem wprowadzona dopiero 7 lat temu, w 2004 r., jako jeden z instrumentów przeciwdziałania długotrwałemu bezrobociu, szczególnie na obszarach oddalonych od centrów dużych miast (art. 127 ust. 3b ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. Nr 89, poz. 101 z późn. zm.). Niejednorodność przepisów – związana z licznymi odesłaniami do ustaw szczegółowych – wyraźnie utrudniała zakładanie nowych podmiotów przez osoby wykluczone z rynku pracy, a więc długotrwanie bezrobotnych, byłych więźniów, niepełnosprawnych, czy też osoby korzystające z zatrudnienia socjalnego, czyli te, do których była skierowana ta forma wsparcia.

Nic więc dziwnego, że konieczne było wprowadzenie jednolitej ustawy określającej, jakimi zadaniami powinna zajmować się spółdzielnia socjalna. W dokumencie tym zamieszczono więc definicję spółdzielni socjalnej jako podmiotu realizującego zarówno cele gospodarcze związane z prowadzeniem wspólnego przedsięwzięcia, jak i te społeczne związane z reintegracją zawodową oraz społeczną członków takiej organizacji. Takie działania bardzo ściśle nawiązywały do włoskich rozwiązań prawnych – polski ustawodawca wypracował rozwiązania z zapożyczonych wzorców¹.

Pozwoliło to na skierowanie wsparcia do ściśle zdefiniowanej grupy podmiotów, a dodatkowe rozszerzenie listy jednostek uprawnionych do zakładania spółdzielni socjalnych o samorząd i organizacje pozarządowe umożliwiło przy zakładaniu spółdzielni socjalnych zastępowanie osób wykluczonych przez osoby prawne, które rozumieją, że spółdzielnia socjalna może służyć nie tylko osobom wykluczonym, ale również całej lokalnej społeczności [Sobol, 2009, s. 11]. Oczywiście jest,

że takie zastąpienie w działaniu aktywnych, lokalnych grup bezrobotnych jest ostatecznością. Lepiej jest bowiem wspierać właśnie te grupy – propagując rozwój idei spółdzielczości socjalnej oraz stając się inkubatorem dla ich rozwoju.

Rozwój społeczeństwa obywatelskiego w Polsce, mający swój początek w połowie lat 90. XX w., stał się podstawą tworzenia kapitału ludzkiego nowoczesnej polskiej gospodarki. Kluczowymi zasobami tej gospodarki są wykształcenie, wiedza, umiejętność twórczego myślenia [Coleman, 1996, s. 34]. Mają one oczywiście charakter indywidualny i mogą być różne w zależności od kategorii osób uczestniczących w życiu społeczno-gospodarczym. Muszą być one stale podnoszone i modyfikowane, aby nie uległy dezaktualizacji, a osoby je posiadające nie stały się zbędne na rynku pracy. Co jednak w przypadku, gdy osoby nie są zdolne do podjęcia ciągłej edukacji indywidualnej celem podnoszenia własnej konkurencyjności – czy muszą być odrzucone na margines życia społecznego i gospodarczego? Oczywiście nie. Analizując sytuację spółdzielni socjalnych w Polsce, można stwierdzić, że stają się one platformą wymiany doświadczeń. Dotyczy to grupy podmiotów, z którymi organizacja współpracuje, czyli: samorządu, prywatnych przedsiębiorców oraz samych pracowników, którzy dzięki niej nabywają nowych umiejętności zawodowych.

2. Samorząd terytorialny jako partner społeczny spółdzielni socjalnej

W ramach swojej działalności spółdzielnia socjalna nawiązuje szerokie kontakty z wieloma podmiotami gospodarczymi, w tym również z administracją (w szczególności na szczeblu lokalnym i ponadlokalnym). Kontaktując się z urzędnikami administracji samorządowej staje się tym samym rzecznikiem idei spółdzielczości socjalnej w regionach, w których funkcjonuje [Sobol, 2009, s. 21]. W początkowych okresach działalności spółdzielni socjalnej podmioty te nie mogły liczyć nawet na minimalne wsparcie ze strony administracji lokalnej [Rakowska, 2005]. Dopiero działania praktyczne oraz przekazywanie informacji przez sektor pozarządowy doprowadziły do zainteresowania administracji tą metodą zwalczania bezrobocia, co było nader korzystne dla samych jednostek samorządu terytorialnego [Kwiatkowski, 2008].

¹ Szczegóły dotyczące tego sposobu definiowania spółdzielni socjalnej poprzez cele można znaleźć w art. 2 ust. 1 ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U. Nr 89, poz. 101 z późn. zm.).

Wiele decyzji związanych z rozpoczęciem działalności spółdzielni socjalnej zależało od uznaniowej decyzji urzędników z PUP, którzy nie mieli pojęcia czym tak naprawdę jest spółdzielczość socjalna. W takiej sytuacji nie było żadnej szansy na prowadzenie wymiany doświadczeń i umiejętności pomiędzy administracją a spółdzielniami. Konieczne w tej sytuacji były szkolenia w zakresie idei spółdzielczości socjalnej skierowane do urzędników służb zatrudnienia, którzy mogli wspierać potencjalnych spółdzielców. Pomiedzy potencjalnymi beneficjentami a urzędnikami powinien panować stan porozumienia – zdecydowanie nie powinni być oni przeciwnikami. Dążą oni w końcu do wspólnego celu, jakim jest ograniczenie bezrobocia oraz wsparcie osób defaworyzowanych przy znalezieniu stabilnego miejsca pracy na lokalnym rynku [Sobczyk, 2006].

Dzięki doskonaleniu samorządu (przy wykorzystaniu funduszy UE, po uruchomieniu środków z nowego okresu programowania) sytuacja uległa poprawie, ale nadal pozostaje daleka od ideału. Spółdzielnie socjalne współpracują z samorządem przede wszystkim na poziomie lokalnym i ponadlokalnym. Czasami jednak zdarza się jeszcze, że spółdzielnie socjalne są taktowane jako konkurencja dla podmiotów komunalnych, ale są to już skrajne przypadki.

W większości przypadków jednostki samorządu terytorialnego (JST) działają jako instytucje motywujące osoby wykluczone do podjęcia działań zarówno w zakresie zmiany własnego postępowania, jak i szkolenia zawodowego w jednostkach oferujących zatrudnienie socjalne. Natomiast w ramach wymiany doświadczeń ze spółdzielniami socjalnymi, które już działają na ich terenie, JST wspierają tę kategorię podmiotów w sposób finansowy i pozafinansowy. Oczywiście wymiana jest obustronna, nigdy zaś jednostronna. W ramach platformy wymiany doświadczeń samorząd zleca spółdzielniom socjalnym wykonywanie zadań na rzecz wspólnoty lokalnej, które są realizowane dzięki statusowi organizacji pożytku publicznego, jaki może uzyskać spółdzielnia socjalna [Kasprzak, 2008, s. 57]. Otrzymuje w ten sposób usługi na rzecz społeczności, za które płaci mniej niż za te świadczone przez prywatnego przedsiębiorcę, wspierając dodatkowo osoby wykluczone społecznie a pozostające przez dłuższy czas bez stałego zatrudnienia.

Rozwinięty i świadomy samorząd realizuje również pozafinansowe działania wspierające spółdziel-

nie socjalne, pozwalając tym samym na wzajemny rozwój – z korzyścią nie tylko dla samej jednostki, ale również dla spółdzielni socjalnej. Do najważniejszych spośród nich można zaliczyć realizację wspólnych projektów finansowanych ze środków unijnych. Samorząd, będąc partnerem takiego projektu, zyskuje dodatkowy argument dla pozyskania środków pozabudżetowych, ponieważ rozwija cele uznawane za najważniejsze w danym okresie programowania. Zmniejsza również bezrobocie wśród osób długotrwale bezrobotnych, co stanowi poważny problem każdej jednostki samorządu terytorialnego w kraju. Z kolei spółdzielnia socjalna, która uczestniczy w takim przedsięwzięciu zyskuje środki na dodatkowy rozwój, a co najważniejsze wiarygodność tak niezbędną w pozyskiwaniu nowych zleceń od podmiotów z otwartego rynku.

Większość podmiotów działających w obszarze spółdzielczości socjalnej w UE ma realny wpływ na tworzenie programów rozwoju gospodarczego w regionach oraz rozwiązywanie konkretnych problemów społecznych. Niestety w Polsce nie jest to możliwe. Wynika to z tego, iż w przeciwieństwie do organizacji z sektora NGO, spółdzielnie nie posiadają stabilnego zaplecza i wykształconych kadr, a więc jako organizacje młode nie mogą oddziaływać na sprawowanie władzy w lokalnej wspólnocie [Ibidem, s. 67].

Spółdzielczość socjalna funkcjonuje w naszym kraju zaledwie od kilku lat. Aby zacieśnić współpracę z administracją, musi przekonać ją do swoich atutów, którymi są: rozwiązywanie problemów osób defaworyzowanych na rynku pracy, doświadczenie i zakorzenienie w lokalnej wspólnocie oraz realizacja wspólnych celów korzystnych dla obu stron.

Można również udoskonalić już istniejącą platformę wymiany doświadczeń – zarówno po stronie organizacji spółdzielczych, jak i jednostek administracji samorządowej. W JST powinno funkcjonować stanowisko pełnomocnika ds. spółdzielczości, co z pewnością usprawniłoby komunikację z ruchem spółdzielczym, tak niezbędną przy prowadzeniu wspólnych projektów. Zmiany powinny również dotyczyć aspektów prawnych dokumentów stanowionych przez JST, tak by regulowały one sporne kwestie związane z działalnością obu podmiotów.

Każdy samorząd powinien posiadać również wiedzę w zakresie funkcjonowania spółdzielczości socjalnej, dlatego też konieczne są dalsze kursy

i szkolenia np. z wykorzystaniem funduszy unijnych oraz przekazywanie dobrych praktyk w zakresie funkcjonowania porozumień umożliwiających wymianę doświadczeń pomiędzy organizacjami.

Z kolei po stronie spółdzielczej należy ograniczyć roszczeniową postawę spółdzielni socjalnych i prowadzić wymianę środków finansowych jedynie w oparciu o prawidłowo wykonane zadania projektowe. Zadania powinny być zlecane przez samorząd tylko wówczas gdy będzie się to opłacało obydwoj stronie [Ibidem, s. 71].

Niezmiernie istotne jest jednak to, aby w ostatecznym rozrachunku samorząd i spółdzielnia socjalne były względem siebie partnerami i nigdy nie dochodziło do uzależnienia tych drugich od samorządu. Doprowadziłoby to nie tylko do wypaczenia samej idei, ale groziłoby również ich upadkiem w przypadku rezygnacji z ich usług. W konsekwencji nastąpiłoby wzrost bezrobocia wśród osób wykluczonych i powrót do sytuacji niekorzystnej dla wspólnoty lokalnej.

3. Lokalni przedsiębiorcy jako partnerzy ekonomiczni spółdzielni socjalnej

Spółdzielnie socjalne współpracują również z przedsiębiorcami, szczególnie tymi działającymi na lokalnym rynku. Relacje spółdzielni z przedsiębiorcami są niejako następstwem ich działalności na rzecz samorządów i drogą do usamodzielnienia się.

Współpraca ta ma zwykle charakter społeczny i ekonomiczny [Skrzypiec, 2008, s. 36]. O ile ta druga jest raczej mało spotykana, chyba że w formie podwykonawstwa usług, o tyle już współpraca społeczna jest dosyć powszechna. Chodzi tutaj zwłaszcza o przekazywanie i podnoszenie umiejętności osób tam zatrudnionych, a następnie, o ile to możliwe, zatrudnianie takiego członka spółdzielni socjalnej również w zewnętrznym podmiocie gospodarczym jako pełnowartościowego pracownika.

Podobne rozwiązania w zakresie współpracy społecznej z przedsiębiorcami funkcjonują we Włoszech. W ramach zawieranych z przedsiębiorcami prywatnymi umów na wykonanie określonych usług spółdzielnia zatrudniają pracowników nie mających wystarczających szans na zatrudnienie na otwartym rynku [Loss, 2005]. Dzięki wsparciu spółdzielnie mogą wykonywać powierzone im przez przedsiębiorców zadania znacznie taniej niż inne podmioty, co bynajmniej nie umniejsza ich jakości. Taka współpraca daje więc wymierne korzyści nie tylko przedsiębiorcom, ale również i spółdzielniom, które dzięki temu zyskują wiarygodność jako partner gospodarczy z korzyścią również dla lokalnych wspólnot.

Wzajemne kontakty spółdzielni z przedsiębiorcami powinny mieć możliwie jak najszerszy charakter również w Polsce, prowadząc do powstania „partnerstwa prywatno-społecznego”. Długotrwała współpraca z przedsiębiorcami pozwoliłaby tym samym na prowadzenie wspólnych przedsięwzięć gospodarczych, a w konsekwencji przekazanie spółdzielni socjalnej doświadczeń i umiejętności związanych chociażby z nowoczesnymi technikami planowania i zarządzania personelem [Hausner, 2008, s. 15].

Dalsze korzyści wynikające ze współpracy spółdzielni socjalnych z przedsiębiorcami umieszczono w tabeli 1.

Wspomniane porozumienia są zawierane z inicjatywy obydwu stron. Przedsiębiorcy kierują się w takim przypadku pobudkami ekonomicznymi oraz biorą pod uwagę korzyści wynikające z promocji. Spółdzielnia socjalna to dla nich furтка do powiększania własnego rynku zbytu poprzez zachęcenie lokalnej społeczności do zakupu określonych dóbr i usług, łatwiejszy dostęp do zamówień publicznych samorządu oraz, co najważniejsze, wykonywanie zleconych usług po niższej

Tabela 1. Korzyści z partnerstwa przedsiębiorców i spółdzielni socjalnych na polskim rynku

Korzyści dla spółdzielni socjalnych	Korzyści dla przedsiębiorców
<ul style="list-style-type: none"> • generowanie nowych stałych dochodów • ograniczenie zależności od samorządu • skorzystanie z wiedzy i doświadczeń w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem • zwiększenie praktycznych umiejętności w zakresie organizacji i handlu • promowanie własnego wizerunku dzięki współpracy z podmiotem zewnętrznym 	<ul style="list-style-type: none"> • szersze korzystanie z funduszy unijnych • dostęp do nowych rynków, specjalistów i usług • wejście do konkretnych społeczności lokalnych ze swoimi produktami • pomoc w motywowaniu własnych pracowników do działania poprzez udział w społecznych przedsięwzięciach • promowanie pozytywnego wizerunku jako firmy odpowiedzialnej społecznie • możliwość rozwiązywania konkretnych problemów w biznesie

Źródło: [Juraszek-Kopacz i inni, 2006, s. 3].

cenie niż w przypadku komercyjnych odpowiedników. Dodatkowo, rozwijająca się firma bardzo często pozbywa się przestarzałego wyposażenia, które może być jeszcze wykorzystane. Na rynku zbyt takich urządzeń jest niezwykle trudny, więc przekazanie ich spółdzielni jest dobrym i tanim rozwiązaniem.

Oczywiście w przypadku młodych podmiotów, a takimi są właśnie spółdzielnie socjalne, takie partnerstwo może powodować pewne zagrożenia. Przede wszystkim w przypadku jego fiaska przedsiębiorca traci wiarygodność na otwartym rynku. Jednak wydaje się, że to jest normalne w dynamicznym środowisku gospodarczym, gdzie każda decyzja pociąga za sobą realne ryzyko dla podmiotu.

Spółdzielnie socjalne oraz przedsiębiorcy stosują w swoich podmiotach różne metody zarządzania oraz posiadają różne cele gospodarcze. W rezultacie mamy do czynienia z różnymi poglądami i postawami, co również utrudnia zawieranie porozumień o współpracy. Jednak, jak pokazuje doświadczenie, nawet najbardziej zróżnicowane podmioty mogą się łączyć, aby osiągnąć wspólny cel, dlatego więc nie może to dotyczyć spółdzielni i przedsiębiorców [Juraszek-Kopacz i inni, 2006, s. 20].

Z kolei spółdzielnie socjalne mogą wystąpić z taką ofertą do przedsiębiorców tylko wówczas, gdy decydują się na dalszy rozwój gospodarczy i chcą się w tym celu stać bardziej samodzielne, uniezależniając się od grantów i zleceń z samorządów. Pozwala to dodatkowo na zaplanowanie działań w zakresie szkolenia własnej kadry, aby stać się bardziej konkurencyjnym na rynku. W przypadku członków zarządu spółdzielni daje to możliwość nabycia nowych umiejętności w zakresie zarządzania podmiotem – w wyniku bezpośredniego doradztwa czy nauki postępowania w konkretnych sytuacjach. Podobnie jak w przypadku szeregowych spółdzielców, którzy mogą w ten sposób podwyższać swoje umiejętności na szkoleniach organizowanych dla pracowników organizacji komercyjnej [Ibidem, s. 21].

Partnerstwo z firmą komercyjną może więc być motorem przemian dla spółdzielni socjalnych, które chcą się rozwijać dynamicznie również poza lokalnym środowiskiem gospodarczym. Kluczem do jego zawiązania jest przede wszystkim zyskanie zaufania udziałowców, którzy uwierzą, iż takie porozumienie nie zaszkodzi społecznym celom orga-

nizacji. Jednocześnie ceny oferowanych usług muszą być skalkulowane na poziomie pozwalającym na pokrycie kosztów działalności.

Podstawowym ryzykiem takiego działania ze strony przedsiębiorcy komercyjnego jest efekt skali. Słabsza strona, a więc podmiot spółdzielczości socjalnej, powinna uważać, aby zawarta umowa nie była niekorzystna, chociażby ze względu na cel społeczny spółdzielni.

W polskim systemie gospodarczym, w związku z krótkim okresem funkcjonowania spółdzielni socjalnych na rynku, stroną wychodzącą z propozycją współpracy jest zazwyczaj partner komercyjny. Przykładem takiej właśnie współpracy jest umowa zawarta pomiędzy przedsiębiorstwem „Poranek” zajmującym się zarządzaniem nieruchomościami oraz Spółdzielnią Socjalną Usługowo-Handlowo-Produkcyjną w Byczynie. Współpracę wymusiły niejako okoliczności, ponieważ partner prywatny zmuszony wielkimi zniszczeniami po wicherze w 2004 r. oraz brakiem zainteresowania ze strony prywatnych podmiotów zlecił wykonanie usługi spółdzielni socjalnej. Zlecenie zostało wykonane prawidłowo i od tego czasu spółdzielnia jest stałym partnerem tego podmiotu, wykonując zleczone przez niego zadania w zakresie budownictwa i prac wykończeniowych.

Przedsiębiorstwo „Poranek” zyskało zarówno dostęp do wiarygodnego partnera wykonującego powierzone mu zlecenia w sposób niezwykle solidny i po znacznie niższej cenie niż jego komercyjny odpowiednik, jak i uznanie mieszkańców, że do realizacji zadania zostali zatrudnieni miejscowi. Z kolei spółdzielnia zyskała stałego partnera i zlecenia, dzięki którym może realizować powierzone jej zadania społeczne związane ze szkoleniem nowych pracowników [Ibidem, s. 44].

Współpraca może się także opierać na wymianie usług, jak w przypadku Spółdzielni Socjalnej „wwwPromotion” oraz spółki „Dozamel” Sp. z o.o. Spółdzielnia świadczy podmiotowi usługi informacyjne w zakresie prowadzenia stron www, w zamian za co otrzymuje możliwość bezczynszowego wynajmu pomieszczeń. Pozwala to na jej rozwój i ogranicza koszty. Jest to jednak przykład działania bardzo ostrożnego ze strony prywatnego przedsiębiorcy, realizującego jedynie zasadę społecznej odpowiedzialności biznesu, nie zaś partnerstwa prywatno-społecznego dającego największe

korzyści samym przedsiębiorcom i spółdzielniom socjalnym.

4. Spółdzielnia socjalna a doskonalenie kompetencji członków lokalnej społeczności

Spółdzielnia socjalna prowadzi również działania w zakresie podnoszenia kwalifikacji pracowników. W ramach wykonywania świadczonych usług i prowadzonej działalności reintegracyjnej pracownicy rozwijają posiadane umiejętności zawodowe, zwiększając profesjonalizm i konkurencyjność działania samej spółdzielni. Nowe kompetencje są najczęściej potwierdzane wydaniem certyfikatów, ponieważ szkolenia są zwykle finansowane ze środków europejskich, takich jak np. pochodzące z VII Priorytetu PO KL. Przykładowo, Żarska Spółdzielnia Socjalna prowadzi szkolenia w zakresie obsługi kas fiskalnych i florystyki przeznaczone nie tylko dla członków, ale również dla osób wykluczonych społecznie spoza spółdzielni – jako zadanie zlecone przez inne instytucje [Dudzik, Kucharski, 2008, s. 60].

Fundusze unijne pozwalają również na prowadzenie różnego typu warsztatów interpersonalnych. Takie postępowanie wpisuje się doskonale w działania związane ze współpracą z lokalną społecznością będącą podstawą ruchu spółdzielczości socjalnej. Podnoszenie kwalifikacji zawodowych z całą pewnością poprawia wizerunek takiej spółdzielni jako odpowiedzialnego podmiotu na lokalnym rynku, co stanowi niejako inwestycję społeczną [Sobol, 2009, s. 21].

Spółdzielnie socjalne, które przeszły już przez etap tworzenia i mają doświadczenie w pozyskiwaniu umów zewnętrznych od przedsiębiorstw

działających poza samorządem powinny wspierać nowo powstające podmioty. Działania te mogą prowadzić do przekazania istotnych informacji innym spółdzielniom, zapewniając tym samym ich rozwój, co służy wzrostowi gospodarki opartej na wiedzy.

Zakończenie

Podsumowując należy podkreślić, że platforma wymiany doświadczeń, jaką jest spółdzielnia socjalna ma duże perspektywy rozwoju – może bowiem stanowić źródło przepływu kompetencji pomiędzy członkami spółdzielni, jak również pomiędzy spółdzielnią a administracją samorządową i przedsiębiorcami.

W przypadku administracji pozwala na osiągnięcie celu najważniejszego, jakim jest zmniejszenie strukturalnego bezrobocia w sytuacji, gdy inne formy zwalczania tego zjawiska wydają się być nieskuteczne, a wydatki na cele społeczne związane z pasywnymi metodami oddziaływania, takimi jak zasiłki stałe i celowe z opieki społecznej, rosną niezwykle szybko.

Przedsiębiorcy, szczególnie ci działający na lokalnym rynku, w spółdzielni socjalnej powinni natomiast upatrywać nie konkurenta, lecz podwykonawcę. Dzięki temu ich produkt zyskuje na konkurencyjności, podobnie jak wizerunek samej firmy na zewnątrz – jako podmiotu działającego prospołecznie. Ma to szczególnie duże znaczenie dla klientów wywodzących się spośród lokalnej społeczności.

W związku z powyższym należy upowszechnić spółdzielczość socjalną nie tylko jako korzystną dla jej członków, ale przede wszystkim dla lokalnej wspólnoty społecznej i gospodarczej. ■

Literatura

Anilin A. [2008], *Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Francji*, Wydawnictwo DnBNord, Warszawa.
 Balot B., Disner L. [2008], *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Belgii*, Wydawnictwo DnBNord, Warszawa.
 Boehlke R. [2008], *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Niemczech*, Wydawnictwo DnBNord, Warszawa.
 Brzozowska J. [2008a], *Spółdzielnie socjalne*, [w:] J. Işzołajska (red.) *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Wydawnictwo Klon/Jawor, Warszawa.
 Brzozowska J. [2008b], *Praktyka działania spółdzielni socjalnej – jak blisko koncepcji przedsiębiorstwa społecznego*, [w:] J. Işzołajska (red.) *Od trzeciego sektora do przedsiębiorczości społecznej – wyniki badań ekonomii społecznej w Polsce*, Wydawnictwo Klon/Jawor, Warszawa.

Coleman J. [1996], *Social Capital in Creation of Human Capital*, [w:] R. Swedberg (red.) *Economic Sociology*, Elgar reference Collection.
 Dudzik T., Kucharski T. [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne – dobre praktyki*, [w:] J. Hausner J. (red.) *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UE, Kraków.
 Dziubińska-Michalewicz M. [2003], *Przedsiębiorstwa społeczne jako jedna w form zatrudnienia socjalnego. Doświadczenia wybranych krajów: Włoch, Finlandii i Francji*, Wydawnictwo Biura Ekspertyz Sejmu, Warszawa.
 Grégoire O. [2003], *National Profiles of Work Integration Social Enterprises: Belgium*, „Working Papers Series”, No. 03/08.
 Gruber G. [2003], *National Profiles of Work Integration Social Enterprises: Austria*, „Working Papers Series”, No. 03/06.
 Hausner J. (red.) [2008], *Przedsiębiorstwa społeczne w Polsce. Teoria i praktyka*, MSAP UE, Kraków.

Literatura cd.

- Hayday M., Klehr K. [2008], *Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Wielkiej Brytanii*, Wydawnictwo DnBNord, Warszawa.
- Johnson J. [2008], *Social Enterprise- Germany*, Wydawnictwo GHB, Bonn.
- Juraszek-Kopacz J., Piekut D. (red.) [2006] *Ekonomia społeczna i biznes – partnerstwo sukcesu*, Warszawa
- Kasprzak T. [2008], *Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej w środowisku lokalnym*, Wydawnictwo Klon/Jawor, Warszawa.
- Kwiatkowski J. [2008], *Spółdzielnia socjalna umożliwia samozatrudnienie*, „Gazeta Samorządu i Administracji”, nr 7
- Kudła M. [2009], *Działalność gospodarcza w Austrii*, Wydawnictwo Ministerstwa Gospodarki, Warszawa.
- Loss M. [2005], *Spółdzielnie socjalne we Włoszech*, „Trzeci Sektor”, nr 2.
- Leś E. [2002], *Europejskie doświadczenia w sprawie zatrudnienia socjalnego na przykładzie Włoch Francji i Finlandii – wybrane zagadnienia*, Informacyjny Biuletyn Inicjatyw Społecznych, Poznań.
- Maciejczak R. [2007], *Dobre praktyki hiszpańskich spółdzielni*, „Gazeta Samorządu i Administracji”, nr 15/16.
- Matoga B. [2007], *Włoskie spółdzielnie realizują wiele usług komunalnych*, „Gazeta Samorządu i Administracji”, nr 25.
- O'Hara P., O'Shaughnessy P. [2004], *Work Integration Social Enterprises in Ireland*, „Working Papers Series”, No. 04/03.

- Pättiniemi P. [2001], *Labour Co-operatives as an Innovative Solution to Unemployment*, Routledge, London.
- Pättiniemi P. [2004], *Work Integration Social Enterprises in Finland*, „Working Papers Series”, No. 04/07.
- Perista H., Nogueira H. [2002], *National Profiles of Work Integration Social Enterprises: Portugal*, „Working Papers Series”, No. 02/09.
- Santuari C. B. [2005], *Przedsiębiorstwo społeczne we Włoszech – doświadczenia włoskich spółdzielni socjalnych*, Wydawnictwo MPIPS, Warszawa.
- Sienicka A. [2007], *Od pasywnej do aktywnej polityki społecznej*, „Gazeta Samorządu i Administracji”, nr 1.
- Skrzypiec R. [2008], *Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej w środowisku instytucjonalnym*, [w:] T. Kasprzak (red.) *Przedsiębiorstwa ekonomii społecznej w środowisku lokalnym*, Wydawnictwo Klon/Jawor, Warszawa.
- Sobczyk M. [2006], *Tam miała być praca*, „Obywatel”, nr 6.
- Sobol A. [2009], *Społeczne aspekty działalności spółdzielni socjalnych*, Wydawnictwo OZRSS, Warszawa.
- Spear R., Bidet E. [2003], *The Role of Social Enterprise in European Labour Markets*, „Working Papers Series”, No. 03/10.
- Rakowska I. [2005], *Spółdzielnie socjalne, Walka z wykluczeniem społecznym*, „Gazeta Prawna”, nr 31.
- Vidal I., Claver N. [2004], *Work Integration Social Enterprises in Spain*, „Working Papers Series”, No. 04/05.

The social cooperative as a skill-sharing platform

Abstract: The main aim of the article is to present the social cooperative as a skill-sharing platform that offers its members an opportunity to improve their competencies and thereby strengthen their position in the labour market. The first part of the article focuses on the evolution of the social cooperative movement, especially in EU member states such as Finland, the United Kingdom and Germany, where the idea of social cooperatives, although absent from their legal systems, constitutes part of NGO policy. In other countries, such as Greece and Italy, the idea is supported not only by the activities of the NGOs but also by the legal systems. The Italian tradition coupled with the legal backing constituted the reference point for the Polish lawmakers when they started to create the social cooperative movement in Poland. Part two of the article contains information on forms support that social cooperatives can obtain from local authorities. Such a solution is advantageous for both parties. Social cooperatives can develop dynamically, while local authorities can reduce long-term unemployment, which is their biggest concern, especially of socially excluded individuals. Part three of the paper describes instances of cooperation of social cooperatives with local entrepreneurs, which, in turn, facilitates the exchange of experiences in the management of both types of entities, offering them opportunities to embark on joint projects in the future. The conclusion details recommendations for future cooperation between social cooperatives, local authorities and local entrepreneurs for the benefit of local communities.

Key words: social cooperative, skill-sharing platform, social cooperative movement.