



Fundacja
FUNDUSZ WSPÓŁPRACY

OTOCZENIE SPÓŁDZIELNI SOCJALNYCH NA POŁUDNIOWYM MAZOWSZU

Raport końcowy

Warszawa 2014



EKONOMIA SPOŁECZNA



Otoczenie spółdzielni socjalnych na południowym Mazowszu

**Raport końcowy przygotowany przez MMD Milanowa S.C.
dr Magdalena Dudkiewicz, Marek Dudkiewicz dla Fundacji
Fundusz Współpracy**

**Poszukiwanie i testowanie długookresowych źródeł finansowania spółdzielni
socjalnych i OWES w ramach projektu „Innowacyjny system wsparcia rozwoju
ekonomii społecznej na południowym Mazowszu” umowa nr POKL.07.02.02-
14-017/11**

Warszawa, 28 stycznia 2014r.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Spis treści

1. WSTĘP	4
2. METODOLOGIA	5
2.1. Schemat i przebieg badania	5
2.2. Analiza pola semantycznego – opis metody.....	7
2.3. Inwentarz JA-MY-ONI – opis metody	9
2.4. Mapa świata społecznego – opis metody.....	10
3. SPÓŁDZIELNIE SOCJALNE – PROCES POWSTAWANIA.....	11
3.1. Wstęp	11
3.2. Opis grup	11
3.3. Ekonomia społeczna – rozumienie pojęcia.....	14
3.4. Proces tworzenia spółdzielni socjalnych	14
3.5. Postrzeganie otoczenia	20
3.5.1. Mapy świata społecznego	21
3.5.2. Inwentarz JA-MY-ONI	23
4. OTOCZENIE INSTYTUCJONALNE SPÓŁDZIELNI SOCJALNYCH NA POŁUDNIOWYM MAZOWSZU	28
4.1. Władze lokalne	28
4.1.1. Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwajowe miejscowości (społeczności lokalnej)	28
4.1.2. Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne	31
4.1.3. Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych	33
4.1.4. Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne.....	37
4.1.5. Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych.....	42
4.1.6. Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych.....	46
4.1.7. Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego	48
4.2. Instytucje pomocowe systemu opieki społecznej.....	55
4.2.1. Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwajowe miejscowości (społeczności lokalnej)	55
4.2.2. Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne	56
4.2.3. Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych	57

4.2.4.	Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne.....	59
4.2.5.	Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych.....	63
4.2.6.	Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych.....	66
4.2.7.	Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego	67
4.3.	Instytucje rynku pracy – Powiatowe Urzędy Pracy.....	74
4.3.1.	Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwojowe miejscowości (społeczności lokalnej)	74
4.3.2.	Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne	74
4.3.3.	Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych	75
4.3.4.	Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne.....	76
4.3.5.	Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych.....	80
4.3.6.	Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych.....	80
4.3.7.	Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego	81
4.4.	Przedstawiciele lokalnych organizacji pozarządowych.....	88
4.4.1.	Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwojowe miejscowości (społeczności lokalnej)	88
4.4.2.	Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne	88
4.4.3.	Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych	89
4.4.4.	Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne.....	90
4.4.5.	Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych.....	92
4.4.6.	Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych.....	92
4.4.7.	Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego	92
4.5.	Przedstawiciele lokalnego biznesu.....	100
4.5.1.	Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwojowe miejscowości (społeczności lokalnej)	100
4.5.2.	Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne	101
4.5.3.	Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych	102
4.5.4.	Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne.....	102
4.5.5.	Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych.....	103
4.5.6.	Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych.....	103
4.5.7.	Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego	104
4.6.	Ekonomia społeczna w języku – porównanie analiz pola semantycznego	111
4.7.	Otoczenie społeczne pół roku później – opinie i postawy wobec zarejestrowanych już spółdzielni socjalnych	112
5.	PODSUMOWANIE – WNIOSKI I REKOMENDACJE	118

1. Wstęp

Prezentowany materiał jest efektem badania społecznego zrealizowanego w ramach działania Poszukiwanie i testowanie długookresowych źródeł finansowania spółdzielni socjalnych i OWES, w ramach projektu „Innowacyjny system wsparcia rozwoju ekonomii społecznej na południowym Mazowszu” prowadzonego przez Fundację „Fundusz Współpracy” w partnerstwie z Krajowym Ruchem Ekologiczno-Społecznym, Gminą Koźienice, Gminą Miasto Pionki oraz Gminą Szydłowiec.

Ogólnym celem badania było zdiagnozowanie otoczenia społecznego powstałych w ramach powyższego projektu spółdzielni socjalnych oraz dostarczenie analiz tematycznych dla Komitetu Ekonomicznego projektu powołanego przez Fundację. Badanie zostało zaplanowane i przeprowadzone w sposób koncentrujący się na postrzeganiu przez otoczenie instytucjonalne i społeczne zarówno samej idei ekonomii społecznej, jak i powstających spółdzielni socjalnych. Analiza tego postrzegania uwzględniała proces tworzenia spółdzielni, wpływu otoczenia na ten proces, relacje samych członków grup inicjatywnych z otoczeniem. Badanie zostało przeprowadzone zgodnie z paradygmatem badań aktywizujących, z uwzględnieniem takich jego cech, jak nastawienie na rozumiejącą interpretację rzeczywistości, służebność wobec celów praktycznych, partnerską współpracę z badanymi oraz elastyczność procesu badawczego. Badacze m.in. przedstawili spółdzielniom socjalnym wstępne wyniki swoich badań i sprawdzali następnie, czy przekazane informacje zwrotne zostały przez spółdzielnie w jakikolwiek sposób wykorzystane.

Celem szczegółowym badań było:

- monitorowanie procesu realizacji projektu poprzez towarzyszenie beneficjentom i ich otoczeniu lokalnemu w działaniach projektowych, po to, by zidentyfikować ich przebieg, określić zachodzące zmiany, odtworzyć proces powstawania podmiotów ekonomii społecznej i zidentyfikować uwarunkowania i bariery, które temu procesowi towarzyszą zarówno w perspektywie wewnętrznej (w grupie beneficjentów), zewnętrznej (w społeczności lokalnej) oraz ponadlokalnej (ramach formalnych, w jakich funkcjonuje ekonomia społeczna w Polsce);
- dostarczenie wiedzy koniecznej do sformułowania przez Komitet Ekonomiczny projektu rekomendacji dotyczących przyszłości podmiotów ekonomii społecznej w trzech perspektywach: wewnętrznej (w samych podmiotach ekonomii społecznej), zewnętrznej (w społecznościach lokalnych) oraz ponadlokalnej.

2. Metodologia

2.1. Schemat i przebieg badania

Badanie zostało prowadzone w trzech zasadniczych etapach:

- ETAP 1: (zrealizowany w dniach 5 – 7 czerwca 2013r.): wywiady indywidualne z personelem projektu (pracującym zarówno w biurze Fundacji w Warszawie, jak i na terenie południowego Mazowsza). Wywiady były prowadzone telefonicznie oraz w formie wywiadów bezpośrednich. Łącznie porozmawiano z siedmioma osobami). Głównym celem tego etapu było poznanie stanu realizacji projektu oraz wybór miejsc realizacji (lokalizacji) badań terenowych.
- ETAP 2: przeprowadzenie badań w obrębie wybranych lokalizacji w podziale na dwa wyjazdy terenowe:
 - Wyjazd 1 (zrealizowany w dniach 1 – 3 lipca 2013r.) – przeprowadzenie pogłębionych wywiadów indywidualnych z beneficjentami projektu (liderami grup inicjatywnych tworzących spółdzielnie socjalne) oraz reprezentantami kluczowych dla projektu instytucji w środowiskach lokalnych (PUP-y, GOPS-y i władze na poziomie gminy). W trakcie realizacji terenowej wybór ewentualnych kolejnych rozmówców był dokonywany w trakcie procesu badawczego, zgodnie z logiką badań aktywizujących z zastosowaniem metody kuli śniegowej. Przeprowadzono łącznie 18 wywiadów z 26 osobami (w niektórych wywiadach brało udział po kilka osób) w następującym podziale: 6 wywiadów z 9 przedstawicielami władz lokalnych (szczebla burmistrzów, sekretarzy gminy, prezydentów, pracowników urzędów miejskich i gminnych), 5 wywiadów z 5 przedstawicielami jednostek systemu pomocy społecznej (szczebla kierowniczego OPS, szefów wydziałów), 2 wywiady z 2 przedstawicielami Powiatowych Urzędów Pracy (szczebla kierowniczego), 1 wywiad z 1 przedstawicielem organizacji pozarządowej oraz 4 wywiady z 9 członkami grup inicjatywnych zakładających spółdzielnie socjalne. Wywiady były prowadzone w dwóch lokalizacjach – miasta Radomia oraz okolicznych gmin. W trakcie dwóch wywiadów okazało się, że osoby wskazywane jako liderzy grup są zarazem pracownikami urzędów samorządowych (a w jednym przypadku dodatkowo jeszcze aktywnym członkiem lokalnej organizacji pozarządowej).

- Wyjazd 2 (zrealizowany w dniu 31 lipca 2013r.) – na podstawie wyników uzyskanych w czasie wyjazdu 1. przygotowana została prezentacja najważniejszych wyników oraz dylematy / problemy zidentyfikowane na południowym Mazowszu. Prezentacja ta została pokazana w trakcie warsztatu jakościowego, w którym uczestniczyli zaproszeni beneficjenci projektu z obu lokalizacji. Decyzja o realizacji wspólnego warsztatu była spowodowana zdiagnozowanymi problemami związanymi ze specyfiką grup inicjatywnych – jedna z nich miała problemy z osiągnięciem wymaganego stanu pięciu osób (na kilka dni przed datą warsztatu grupa ta uległa rozwiązaniu), jedna planowała działalność *stricte* gospodarczą, w żaden sposób niepowiązaną z otoczeniem lokalnym i całkowicie poza jakimikolwiek relacjami z instytucjami, a kolejna nie była zupełnie zainteresowana udziałem w warsztacie. W tej sytuacji, w porozumieniu i uzgodnieniu z Fundacją Fundusz Współpracy zdecydowano o zrealizowaniu jednego, wspólnego warsztatu. Uczestnikom warsztatu (łącznie 10 osób z grup inicjatywnych) towarzyszył ekspert z dziedziny ekonomii społecznej zaproszony przez Wykonawcę, którego zadaniem było komentowanie wyników i pomoc w wypracowaniu rozwiązań i kierunków dalszych działań beneficjentów. Warsztat był skupiony przede wszystkim na zagadnieniach społecznych – otoczeniu powstających spółdzielni, ze względu na to, że wsparcie z zakresu ekonomii i działań formalnych jest w Projekcie realizowane przez doradców. Ta sama prezentacja została przedstawiona także przedstawicielom lokalnego otoczenia w danej lokalizacji (osobom udzielającym wywiadów) w postaci elektronicznej, celem uzyskania ich komentarza. Do chwili przedstawienia obecnego raportu żadna z tych osób nie udzieliła żadnego komentarza.
- ETAP 3 (zrealizowany w dniach 27 – 29 listopada 2013 roku) – w oparciu o dane zebrane w czasie etapu drugiego zdecydowano się na realizację badań na terenie tych samych dwóch lokalizacji. Badania miały postać pogłębionych wywiadów indywidualnych częściowo z tymi samymi respondentami, którzy brali udział w badaniu w trakcie etapu 2., a częściowo z nowymi. Wybór osób badanych został dokonany w porozumieniu z przedstawicielami Fundacji i objął 9 wywiadów w tych samych miejscach, co w poprzednim etapie (łącznie z 12 osobami, w tym gronie były dwie nowe osoby, ale były one przedstawicielami tych samych instytucji, np. zamiast wywiadu z urzędnikiem samorządowym będącym wiceszefem stowarzyszenia wspierającego powstającą spółdzielnię socjalną, zrealizowano wywiad z urzędnikiem samorządowym będącym szefem tego samego stowarzyszenia), 4 wywiady z czterema nowymi osobami (dwa z nich objęły przedstawicieli lokalnego biznesu, jeden przedstawiciela lokalnego sektora pozarządowego, a jeden urzędnika samorządowego wysokiego szczebla). Nowi respondenci zostali dobrani z uwagi na chęć poznania opinii przedstawicieli biznesu, którzy mogą traktować spółdzielnie

socjalne jak konkurencję lub partnerów (zgodnie z rekomendacjami zawartymi w raporcie częściowym), poszerzenia opinii przedstawicieli lokalnych organizacji pozarządowych oraz poznania opinii przedstawicieli urzędu samorządowego, który stanowi ważny element otoczenia społecznego dla jednej z powstałych spółdzielni socjalnych. W przypadku przedstawicieli samych spółdzielni socjalnych wywiady indywidualne zastąpiono dwugodzinną dyskusją grupową przeprowadzoną zgodnie z zasadami zogniskowanego wywiadu grupowego (FGI). Badanie to nie było jednak klasycznym fokusem (z jasno określonym scenariuszem), lecz odbyło się z wykorzystaniem zasad metody dokumentarnej, co oznacza istotnie większe znaczenie wątków samobieżnych (czyli tematów, które wywołują sami badani) oraz pojawiających się kontrowersji pomiędzy badanymi. W dyskusji wzięło udział łącznie 6 spółdzielców reprezentujących trzy powstałe w ramach projektu spółdzielnie socjalne.

2.2. Analiza pola semantycznego – opis metody

Koncepcja pola semantycznego została zapoczątkowana przez Josta Triera (niemieckiego lingwistę) w latach 30. ubiegłego wieku¹. Te teoretyczne podstawy zostały wykorzystane przez Régine Robin, która w oparciu o nie przedstawiła cele i założenia metody analizy pól semantycznych. W ujęciu Robin analiza polega na „szukaniu znaczenia tekstu, zdania, wyrazu”, i, co ważne, wymaga to „pewnej pracy nad tekstem, pozornego rozłożenia ciągu wypowiedzeniowego i porządku wypowiedzi po to, by złożyć je na powrót zgodnie z czytelnością znaczącą”². W trakcie analizy wybiera się słowa-klucze (podmioty), a następnie tworzy się dla nich – w oparciu o analizowany materiał – sześć osobnych sieci analizowanego pojęcia:

- ekwiwalenty („substytuty semantyczne”³, czyli takie wyrażenia, które mogą zastępować analizowany podmiot, ponieważ wskazują na pojęcia z nim tożsame);
- opozycje (są to wyrażenia wskazujące na przeciwieństwa analizowanego podmiotu, określające czym on nie jest – opozycje mogą mieć postać „formalną” i „paralelną”, „par antonimicznych” i „par umotywowanych morfologicznie” oraz „konstelacji wokół tego samego wyrazu”⁴);

¹ Szczegółowo koncepcję Josta Triera, a także jej kolejne modyfikacje i rozwinięcia omawia John Lyonsa, por. J. Lyons: *Semantyka*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1984, tom 1, s. 240-245.

² R. Robin: *Badanie pól semantycznych: doświadczenia Ośrodka Leksykologii Politycznej w Saint-Cloud*, w: M. Głowiński (red.): *Język i społeczeństwo*, Czytelnik, Warszawa 1980, s. 252.

³ *Ibidem*, s. 254.

⁴ *Ibidem*, s. 253-254.

- określenia (wyrażenia (epitety) charakteryzujące analizowany podmiot, mówiące o wszystkim tym „co określa istotę lub sposób bycia podmiotu lub wykonawców czynności”⁵);
- asocjacje (to z kolei są różnego typu powiązania, skojarzenia, elementy z otoczenia analizowanego podmiotu: „związki syntagmatyczne, kontekstowe”⁶);
- działania podmiotu (inaczej ujmując „czyny podmiotu”⁷ – to wyrażenia określające aktywności podejmowane przez analizowany podmiot i ich skutki);
- działania na podmiot (są to wpływy, działania i relacje podejmowane wobec analizowanego podmiotu przez jego otoczenie, „inne siły”, „kogoś trzeciego”⁸).

Analiza polega na uporządkowaniu każdej sieci, które następnie razem tworzą pole semantyczne danego pojęcia, które pozwala na znalezienie wspomnianej powyżej „czytelności znaczącej”. Marek Kłosiński, który omawianą metodę wykorzystał do analizy używanego w polskiej prasie pojęcia „bezrobocie” i „bezrobotny”, pole semantyczne danego pojęcia (podmiotu, słowa kluczowego) definiuje jako „sieć jego powiązań z innymi słowami, wyrażeniami, zwrotami i pojęciami występującymi w analizowanym tekście, umożliwiającą odczytanie jego pełnego znaczenia lub zespołu znaczeń, w jakich zostało ono użyte”.⁹ W powyższej analizie użyto również – wprowadzonego przez Barbarę Fatygę – badania „frekwencji i temperatur emocjonalnych poszczególnych wyrażen”. Podkreślić jednak należy, że powyższe analizy nie mają charakteru ilościowego (choć takie słowa jak frekwencja w sposób naturalny kojarzy się z metodami ilościowymi) w tym sensie, że nie mogą służyć wykazaniu statystycznej reprezentatywności poszczególnych wyrażen i przenoszeniu wyników na szerszą grupę osób, np. populację. Wykorzystywane są one „do uchwycenia wielości kontekstów, w których dane pojęcie występowało”¹⁰, a ważnym zastrzeżeniem jest to, że frekwencje zawarte w tabelach prezentujących poszczególne sieci pola semantycznego odnoszą się do częstości wypowiedzi, wyrażen w materiale badawczym, a nie do liczby osób, które takie poglądy wyraziły.

Na koniec warto podkreślić, że zliczanie frekwencji, a następnie wskazanie udziałów procentowych poszczególnych sieci i temperatur emocjonalnych, pozwala wnioskować o uogólnionym stosunku badanych do pojęcia (i kryjącego się pod nim zjawiska) poddanego analizie. Najważniejsze zależności, na które warto zwrócić uwagę, to relacja wyrażen, którym zostały przypisane temperatury emocjonalne do tych, które pozostały neutralne – im większy jest udział tych pierwszych tym przekaz można uznać za emocjonalny, a zatem mniej profesjonalny. Druga zależność dotyczy udziału w analizie sieci działań podmiotu – im jest

⁵ *Ibidem*, s. 255.

⁶ *Ibidem*, s. 254.

⁷ *Ibidem*, s. 255.

⁸ *Ibidem*, s. 255.

⁹ Oczywiście słowo „sieć” jest przez M. Kłosińskiego w tym kontekście używane w innym znaczeniu niż w koncepcji Regine Robin, por.: M. Kłosiński: *Obraz bezrobocia i bezrobotnych w polskiej prasie*, „Kultura i społeczeństwo” 1994, nr 2.

¹⁰ Por.: B. Fatyga, K. Górniak, P. Zieliński: *Dwie Europy. Młodzi Niemcy i Młodzi Polacy na przełomie wieków. Plemienny wróg – globalny kumpel*, Fundacja Współpracy Polsko-Niemieckiej, Warszawa 2000, t. I, s. 13.

większa, tym bardziej podmiot traktowany jest w sposób sprawczy, im więcej natomiast jest „określeń” i „działań na podmiot”, tym bardziej analiza wskazuje na raczej przedmiotowe traktowanie analizowanego zjawiska i nieprzypisywanie mu przez badanych sprawstwa.

Analiza pola semantycznego została zastosowana do wypowiedzi osób reprezentujących otoczenie społeczne i instytucjonalne powstających spółdzielni socjalnych, aby odtworzyć ich sposób patrzenia na ekonomię społeczną i spółdzielnie socjalne. Nie było potrzeby zastosowania takiej analizy wobec samych spółdzielni – z jednej strony nie uzasadniały tego cele badania, z drugiej – rozumienie i podejście do ekonomii społecznej wśród tych osób jest bardzo proste i wyrażane wprost, co zostało wykazane w pkt. 3.3.

2.3. Inwentarz JA-MY-ONI – opis metody

Analiza inwentarza JA-MY-ONI oryginalnie polega na przedstawieniu w postaci tabeli wykazu wyrażen opisujących różne podmioty społeczne (osoby, instytucje) w podziale na trzy kategorie: wyrażenia dotyczące autoprezentacji, dotyczące osoby wypowiadającej dane stwierdzenie (kategoria „ja”); wyrażenia ukazujące kwestie tożsamości grupowej, identyfikacji z jakąś grupą osób lub grupą społeczną (kategoria „my”); wreszcie wyrażenia dotyczące podmiotów, wobec których zachowywany jest pewien dystans i nie wchodzą one w obręb tożsamości indywidualnej lub grupowej (kategoria „oni”). Mamy zatem dwie kategorie wskazujące na bliskość („ja” i „my”) oraz jedną mówiącą o pewnym oddaleniu, niekoniecznie obcości, ale jednak przeciwstawioną kategoriom bliskim¹¹. Inwentarz JA-MY-ONI, poprzez analizę sieci społecznych oraz autoprezentacji i autoidentyfikacji badanych, porządkuje ich tożsamości indywidualne i grupowe oraz pozwala „ustalić [...] ważność obiektów społecznych zaludniających ich światy”¹².

W przyjętej w badaniu analizie kategorie „ja” i „my” zostały potraktowane jako kategorie analogiczne względem siebie – poszczególne wypowiedzi zostały zakodowane do takich samych grup wyrażen, z których następnie utworzono identyczne wymiary służące do zgeneralizowanej analizy (por. szczegółowy opis dalej w pkt. 3.5.2). Kategoria „oni”, ze swojej natury, została zakodowana osobno.

Wobec wszystkich trzech kategorii zastosowano tę samą procedurę dzielącą wyrażenia na dotyczące przeszłości, teraźniejszości i przyszłości. Zabieg ten pozwolił na sprawdzenie, czy (i ewentualnie jak) zmienia się w czasie sposób patrzenia na siebie i swoje otoczenie przez przedstawicieli spółdzielni socjalnych oraz czy postępujący proces tworzenia samej

¹¹ Por.: B. Fatyga, *Dzicy z naszej ulicy. Antropologia kultury młodzieżowej*, Ośrodek Badań Młodzieży Instytutu Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1999, s. 163–164; *Dwie Europy. Młodzi Niemcy i młodzi Polacy na przełomie wieków*, red. B. Fatyga, Instytut Badań nad Podstawami Demokracji, Fundacja Współpracy Polsko-Niemieckiej, Warszawa, 2000, s. 12–13.

¹² *Dwie Europy. Młodzi Niemcy i młodzi Polacy na przełomie wieków*, op. cit., s. 12.

spółdzielni, rozpoczynania działalności ma jakieś znaczenie dla tej percepcji. Dodatkowo, wyrażeniom nadano temperatury emocjonalne, aby wykazać istnienie (lub nie) stosunku emocjonalnego do poszczególnych kategorii oraz ich kierunek.

Analiza inwentarza JA-MY-ONI została wykonana wyłącznie dla materiału zebranego od spółdzielni socjalnych.

2.4. Mapa świata społecznego – opis metody

Mapa świata społecznego w wersji zastosowanej w badaniu polegała na naniesieniu na duży arkusz papieru, w którego centrum umieszczono własną spółdzielnię socjalną, różnych podmiotów świata społecznego, które mają/mogą mieć wpływ na spółdzielnię, lub z którymi spółdzielnia pozostaje w jakichś relacjach z uwzględnieniem następujących elementów:

- odległości od spółdzielni – jako miary dystansu;
- wielkości pola oznaczającego dany podmiot – jako miary jego znaczenia;
- grubości linii łączącej spółdzielnię z danym podmiotem – jako miary siły relacji;
- koloru linii łączącej spółdzielnię z danym podmiotem – jako miary charakteru (pozytywnego, neutralnego lub negatywnego) tej relacji.

Mapa taka została wykonana przez każdą spółdzielnię socjalną raz w trakcie procesu badawczego, a jej analiza pozwala na diagnozę postrzegania przez przedstawicieli spółdzielni socjalnych elementów otaczającego ich świata społecznego. Konstruując wnioski wynikające z opracowanych przez spółdzielnie rysunków w ograniczonym stopniu korzystano z doświadczeń Stowarzyszenia Centrum Aktywności Lokalnej, które w ramach prowadzonych działań od dawna wykorzystuje narzędzie pod nazwą „Mapa zasobów i potrzeb”. W badaniu wykorzystano te elementy, które odnoszą się do zasobów społeczności lokalnej, przede wszystkim instytucjonalnych, takich jak: „instytucje i organizacje działające w sferze publicznej, pozarządowej oraz biznesowej”. Badani podczas rysowania map byli także – zgodnie z przywoływaną metodą – zachęceni do tego, by „poza opisem zasobów zlokalizowanych w opisywanej społeczności lub w przypadku ich braku na danym terenie” opisywali także podmioty „zlokalizowane poza wybranym terytorium”¹³.

¹³ Por. <http://www.osl.org.pl/jak-opracowac-mape-zasobow-i-potrzeb/>, dostęp: 27 stycznia 2014.

3. Spółdzielnie socjalne – proces powstawania

3.1. Wstęp

W niniejszym rozdziale przedstawiono najważniejsze informacje dotyczące powstających spółdzielni socjalnych, w dostępnym zakresie relacjonując ich formowanie i wskazując na najważniejsze aspekty związane z ich relacjami ze światem zewnętrznym. Z uwagi na konieczność zachowania anonimowości osób badanych, która w tym przypadku wynika nie tylko z ogólnych zasad etycznych prowadzenia badań, ale także faktu, że projekt Fundacji trwa dalej, a opisywane spółdzielnie pozostają w relacjach z przedstawicielami Fundacji, wszystkie cytaty zostały pozbawione odniesień mogących zidentyfikować ich autorów. Podobnie postąpiono z analizami np. map świata społecznego – zrezygnowano z pokazania zdjęć tych map ponieważ w sposób jednoznaczny identyfikowałyby one każdą spółdzielnię. Wszystkie robocze materiały badawcze (nagrania, zdjęcia, itp.) pozostają w dyspozycji badaczy i w razie potrzeby mogą być udostępnione jedynie na dowód zrealizowania prac terenowych, nie zostaną natomiast przekazane przedstawicielom Fundacji do swobodnego dysponowania nimi.

Tym niemniej, nie zawsze było możliwe takie poprowadzenie analiz, aby poszczególne spółdzielnie socjalne nie mogły zostać rozpoznane – przyjęto zatem zasadę całkowitej ochrony wypowiedzi poszczególnych respondentów, zdając sobie jednocześnie sprawę z tego, że czasem możliwe jest zidentyfikowanie, której spółdzielni dotyczą oceny i wnioski wysnuwane przez badaczy.

3.2. Opis grup

W wyniku danych zebranych w etapie pierwszym badania wstępnie postanowiono skupić się na kilku grupach inicjujących powstanie spółdzielni socjalnych na terenie południowego Mazowsza w ramach projektu realizowanego przez Fundację. Były to grupy inicjatywne z samego Radomia oraz okolic – w sumie sześć różnych podmiotów. W trakcie etapu drugiego badań podjęto próbę przeprowadzenia wywiadów z przedstawicielami wszystkich sześciu przyszłych spółdzielni – udało się to w przypadku czterech. W dwóch przypadkach wywiady zostały przeprowadzone z przedstawicielami urzędów samorządowych, które okazały się tak bardzo zaangażowane w proces tworzenia spółdzielni socjalnych na swoim terenie, że osoby te występowały niejako w roli przedstawicieli spółdzielni. O ile jednak w przypadku jednej z tych spółdzielni został nawiązany bezpośredni kontakt z samymi spółdzielcami w trakcie kolejnych etapów badania, o tyle członkowie drugiej spółdzielni konsekwentnie unikali takiego kontaktu przez cały czas, umówione spotkania odwołując

w ostatniej chwili. Przyjmujemy takie zachowanie za istotny wynik badania – wydaje się, że ta spółdzielnia przyjęła (trudno powiedzieć, czy świadomie) strategię ukrycia się za swoimi patronami, czyli przedstawicielami władz samorządowych, którzy jednocześnie reprezentują lokalną organizację pozarządową wspierającą powstanie spółdzielni i zapewniającą jej część zleceń. Może to oznaczać, że spółdzielnia ta nie będzie dążyć do pełnego usamodzielnienia się jako niezależny podmiot gospodarczy i konsekwentnie będzie pozostawać w zależności od dobrej woli, energii i działań swoich patronów. Taki model postępowania nie jest rzadki – badacze spotykali się z nim także w innych projektach dotyczących ekonomii społecznej, które prowadzili w przeszłości.

Podsumowując przebieg projektu warto wskazać na dużą różnorodność powstających spółdzielni socjalnych na terenie południowego Mazowsza – opis grup zostanie uzupełniony analizą ich udziału w samych badaniach w podziale na trzy kontakty: wywiady indywidualne (etap 2, wizyta 1), warsztat (etap 2 wizyta 2), dyskusja grupowa – fokus (etap 3):

- Grupa 1 – liczna grupa osób o statusie wykluczonych, część brała udział w poprzednich próbach zakładania spółdzielni socjalnych prowadzonych przez miejscowy OPS, grupa bardzo wspierana przez lokalne władze samorządowe, które zarazem są świadome niebezpieczeństwa uzależnienia spółdzielni od patrona i dążą w związku z tym do przyszłego usamodzielnienia podmiotu. Przedstawiciele spółdzielni wzięli udział w warsztacie oraz dyskusji grupowej, chętnie się wypowiadali. W ocenie badaczy jest to klasyczna grupa inicjatywna skupiająca osoby bezrobotne, które starają się przezwyciężyć swoje deficyty i odzyskać kontrolę nad swoim życiem – w wymiarze zawodowym i ogólnospołecznym.
- Grupa 2 – zwarta grupa osób bezrobotnych skupiona wokół konkretnego pomysłu biznesowego (produkcyjno-usługowego), zachowująca związki z lokalnym otoczeniem i nawiązująca kontakty z lokalnymi władzami w miejscu zamieszkania, chociaż formalnie działająca poza nim. Przedstawiciele spółdzielni wzięli udział we wszystkich trzech kontaktach badawczych. W ocenie badaczy jest to grupa, która w okresie prowadzenia badań dokonała największego rozwoju od postawy bardzo wycofanej, niepewnej, momentami roszczeniowej do pełnej entuzjazmu i wiary w sukces swojego przedsięwzięcia. Ta grupa ma wyraźną orientację rynkową, nastawienie na prowadzenie biznesu i widać, że przynajmniej dwie osoby najczęściej biorące udział w badaniach dobrze się w tym odnajdują i sprawia im to przyjemność.
- Grupa 3 – grupa w dużej mierze rodzinna, raczej tylko formalnie spełniająca kryteria osób wykluczonych, bazująca na swoich bogatych doświadczeniach i umiejętnościach. Treść działalności spółdzielni jest spójna z dotychczasową aktywnością prowadzoną przez niektórych członków grupy w inny sposób (np. w ramach organizacji pozarządowych). W tym sensie nie tyle jest to powrót na rynek pracy, co kontynuacja działalności w zmienionej sytuacji prawnej. Przedstawiciele spółdzielni wzięli udział we wszystkich trzech kontaktach badawczych. W ocenie badaczy jest to grupa o wyraźnej orientacji społecznej, dla której efekty finansowe mają towarzyszyć działalności pożytecznej dla otoczenia. Sama grupa, a przynajmniej jej lider, ma szerokie kontakty społeczne, jest dobrze zakorzeniona w lokalnym i nawet regionalnym otoczeniu i na bazie tych kontaktów może budować swoją przyszłość.

- Grupa 4 – niewielka grupa osób z długotrwałymi doświadczeniami bezrobocia, która już w trakcie pierwszego kontaktu badawczego sygnalizowała trudności z zebraniem pełnego składu potrzebnego do założenia spółdzielni socjalnej. Osoby te miały bardzo ogólny pomysł na przedmiot swojej działalności, a zarazem prezentowały wysoki poziom nieufności do otoczenia uzasadniony obawami przed próbą wykorzystania i oszukania ich (miały takie doświadczenie na początku projektu ze strony swego rodzaju patrona). Te złe doświadczenia przełożyły się także na relacje wewnątrz samej grupy. Przedstawiciele grupy wzięli udział w pierwszym kontakcie badawczym, częściowo w drugim (jedna osoba wyszła w trakcie trwania warsztatu bez słowa wyjaśnienia), w trzecim kontakcie nie wzięli już udziału, ponieważ grupa przestała istnieć.
- Grupa 5 – grupa osób bezrobotnych, które zakładały spółdzielnię socjalną nie z własnej inicjatywy, ale w oparciu o pomysł i działania lokalnych władz samorządowych, których przedstawiciele tworzą zarazem jedną z lokalnych organizacji pozarządowych. Grupa ta została opisana już wcześniej – jej przedstawiciele unikali kontaktów badawczych na każdym etapie badań. W ocenie badaczy ta spółdzielnia socjalna może mieć problemy w podjęciu samodzielnych działań i zapewne pozostawać będzie w uzależnieniu od inicjatywy swoich patronów.
- Grupa 6 – grupa utworzona z osób z różnych miejscowości, które poznały się w trakcie szkoleń prowadzonych przez Fundację, zebrana przez jedną osobę mającą doświadczenie na konkretnym rynku biznesowym, której celem jest świadczenie usług z danej branży na możliwie szerokim, ale regionalnym terenie. Grupa o jednoznacznej orientacji biznesowej, niezakorzeniona lokalnie, otwarcie deklarująca brak zainteresowania współpracą z jakimikolwiek instytucjami lokalnymi i w tym sensie pozostająca poza obszarem badania. Przedstawicielka grupy wzięła udział w pierwszym kontakcie badawczym, badacze w oparciu o zdiagnozowaną sytuację zrezygnowali z kolejnych kontaktów.

Ta duża różnorodność grup inicjatywnych i ich przenikanie terytorialne pomiędzy lokalizacjami w subregionie (początkowo przyjęto prowadzenie badań osobno w Radomiu oraz w okolicach) skłoniło badaczy do zmiany procedury badawczej – zdecydowano się na pracę grupową ze wszystkimi analizowanymi spółdzielniami socjalnymi i przeprowadzono wspólny warsztat, a następnie dyskusję grupową zamiast wywiadów indywidualnych (w trakcie etapu 3). Pozwoliło to na uzyskanie bogatszych i wzajemnie skonfrontowanych danych od spółdzielni mocno się między sobą różniących.

3.3. Ekonomia społeczna – rozumienie pojęcia

Ekonomia społeczna w pierwszej kolejności dla spółdzielców wiąże się z zarabianiem pieniędzy, stworzeniem miejsca pracy dla samych siebie. Pieniądze te są ważne, ale nie zawsze są celem samym w sobie – pozwalają być osobami samodzielnymi, co jest ważne dla niektórych osób długotrwale bezrobotnych.

„Ogólnie to dla nas to jest jakby szansa na stworzenie dla siebie zatrudnienia (...) to jest bardzo dobre działanie dla osób bez pracy.”

„Po pierwsze jesteśmy osobami bezrobotnymi i to jest główny nasz powód, że weszliśmy w spółdzielnię socjalną, żeby coś zrobić i być osobami niezależnymi finansowo, bo zawsze ktoś nam pomagał w jakiś sposób, zasiłek, ja np. jestem bez zasiłku, mam pomoc rodziny, staram się coś zarobić, ale to za mało. Ta samodzielność i drążymy temat, żeby coś z tego wyszło.”

„Znam kilka spółdzielni osobiście (...) to, co jest fajne, to łączy dwa aspekty: finanse, ale można też pozyskiwać pieniądze z zadań zleconych gmin, wiele zaangażowałam się na rzecz innych, ale postanowiłam, że zrobię też coś (...) dla siebie, a nie mamy pieniędzy na firmę, więc ta spółdzielnia.”

„Integracja ludzi między sobą, wspólne pomaganie sobie, wspólna działalność w grupie (...) pomaganie wspólne sobie finansowe, jeden drugiemu, wspieranie w różnych problemach, sytuacjach życiowych, no i zarobek, żeby zarobić na siebie.”

Kluczowym motywem, dla którego spółdzielcy angażują się w projekt i zakładanie spółdzielni socjalnych jest zatem zarobienie na własne utrzymanie. Dostrzegany jest niekiedy aspekt wspólnotowy przejawiający się we współpracy i wzajemnej pomocy, nieobecny praktycznie jest natomiast szerszy społeczny wymiar działalności związany z integracją rodzin, środowisk osób wykluczonych, itp. Można postawić hipotezę, że dla spółdzielców tworzących spółdzielnie socjalne na południowym Mazowszu ekonomia społeczna to przede wszystkim „ekonomia”, a w mniejszym stopniu „społeczna” strona biznesu.

3.4. Proces tworzenia spółdzielni socjalnych

Celem badań nie było szczegółowe odtworzenie procesu powstawania każdej spółdzielni socjalnej, tym bardziej, że badacze rozpoczęli swoją pracę pod sam koniec tego procesu, gdy spółdzielnie były w trakcie rejestracji lub nawet już zarejestrowane w KRS. Tym niemniej, można wskazać kilka istotnych kwestii związanych z tworzeniem spółdzielni i rolą działań Fundacji.

Spółdzielnie socjalne na południowym Mazowszu generalnie były tworzone według dwóch modeli:

- do projektu ogłoszonego przez Fundację zgłaszały się już wstępnie ukształtowane grupy, dla których projekt był okazją do zrealizowania wcześniej założonego planu działania lub dawał szansę na stworzenie dla siebie miejsc pracy w formule, o której wcześniej grupy te myślały – specyfiką projektu na południowym Mazowszu jest to, że dwie takie grupy zostały *de facto* założone przez instytucje samorządowe i przez nie zgłoszone do projektu;
- do projektu ogłoszonego przez Fundację zgłaszały się pojedyncze osoby zainteresowane zmianą swojej sytuacji zawodowej, w trakcie szkoleń poznawały inne osoby w podobnej sytuacji i rozpoczynały tworzenie grupy inicjatywnej.

Wydaje się, że oba modele mogą prowadzić do wyłonienia się grupy inicjatywnej na tyle silnej, aby była w stanie stworzyć akceptowalny biznes-plan, zarejestrować spółdzielnię i rozpocząć działalność. Częściej jednak dochodzi do tego w ramach modelu pierwszego, czyli tworzenia spółdzielni przez lub wokół grupy ukształtowanej przed projektem Fundacji – tak stało się ze wszystkimi trzema grupami, które były badane w trakcie każdego etapu badania (grupy 1 – 3), definicję tę spełnia także grupa opisana wyżej pod numerem 5 (która unikała bezpośredniego kontaktu z badaczami). Dwie pozostałe grupy składały się z osób, które poznawały się w trakcie trwania projektu, przy czym jedna z tych grup nie przetrwała, a przetrwanie drugiej było, zdaniem badaczy, skutkiem istnienia mocnego lidera z precyzyjnym, konkretnym pomysłem na główną działalność biznesową spółdzielni i wokół tego lidera i tego pomysłu skupiła się reszta grupy.

Wydaje się zatem, że większe szanse powodzenia mają te spółdzielnie socjalne, które powstają na bazie wcześniej wytworzonych relacji i więzów (co potwierdzają także niektórzy przedstawiciele instytucji samorządowych: „*Przy ocenie biznesplanów nie można zapominać o tym, że ktoś naprawdę chce, żeby nie były oceniane w oderwaniu od innych elementów. Trzeba dać grupie, która jest po prostu bardzo zintegrowana (...) Na przyszłość ja bym tak zrobił: nabór indywidualny, nie ma problemu, ale jak już się potem pojawia jakaś grupa, to my musimy to preferować. Trzeba podsycać te więzi, kleić te grupy, bo potem jest problem z kogo my te spółdzielnie zrobimy (...) Jak zbieramy kandydatów, to wszystko jest ok i potem powinniśmy zorientować się, gdzie jest grupa. Nie brać, nie łapać <na wydrę>, że ten mi się podoba, bo miał fajny pomysł*”), a spółdzielnie powstające z osób poznających się dopiero w trakcie projektu powinny być budowane wokół albo wyraźnego lidera albo bardzo konkretnego pomysłu biznesowego.

Badane spółdzielnie socjalne dopiero zaczynają działalność – struktury organizacyjne i zarządzania zatem dopiero się kształtują, podobnie jak podejście wobec klientów, sposoby ich zdobywania i utrzymywania (choć w tej ostatniej kwestii jedna ze spółdzielni już wie, że ma bardzo konkurencyjne ceny: „*Jak ci właśnie z hurtowni przychodzili czy coś, to mówili, że mamy bardzo dobre ceny. W sumie już było kilka osób, które pytały się, kiedy mają przyjść zamówić na przyszły sezon*”). Nie sposób zatem na tym etapie dokonać żadnej pogłębionej analizy sposobu działania spółdzielni. Zarysowują się jednak pierwsze dylematy i modele ich rozwiązywania – dotyczy to np. sposobu organizacji pracy w spółdzielni w kontekście specjalizacji funkcjonalnej. W niektórych spółdzielniach wynika to wprost ze zróżnicowania zakresu działalności, co w sposób naturalny niejako wymusza podział obowiązków, w innych na razie dominuje podejście wyrażające się w stwierdzeniu, że wszyscy robią wszystko.

„Wszyscy robią wszystko. Jak idziemy do pracy to każdy wie. Ja robię to, ja tamto. Tak jakoś już się ułożyło (...) Właśnie ty jesteś na stanowisku prezesa. Odpowiednia osoba, uważam, bo właśnie A. tutaj zajmuje się głównie tymi papierkowymi sprawami. No i sobie radzi świetnie (...) To samo wychodzi jakoś, że ten jest dobry w tym, ten dobry w tym i już tego pilnuje.”

Ze sposobem organizacji pracy wiążą się poglądy na sposób wynagradzania członków spółdzielni za swoją pracę. Dylemat dotyczy tego, jak pogodzić zróżnicowanie indywidualnego wkładu poszczególnych osób w przychody spółdzielni z zapewnieniem dochodów dla wszystkich i utrzymaniem poczucia jedności grupowej. Zarysowują się dwa modele:

- rozliczenie godzinowe, które nie uwzględnia treści pracy: osoby w spółdzielni mogą robić różne rzeczy, ale starają się poświęcać na pracę tyle samo czasu i w związku z tym zarabiają tyle samo:

[osoba A]: „*U nas na razie są wszyscy jednakowo wynagradzani*” [osoba B]: „*Ale wy przychodzicie do pracy konkretnej i wykonujecie ją w konkretny czas, mierzony godziną.*” [osoba A]: „*Tak. Staramy się, żeby te obowiązki... Ja nie pójdę sobie posiedzieć, a dziewczyny nie będą cały dzień zawijać. Tylko jakoś tak, żeby było w miarę równo i sprawiedliwie.*”

- dzielenie przychodów zapewnianych przez daną osobę na część wspólną, przypisaną całej spółdzielni, a w związku z tym wszystkim jej członkom oraz część indywidualną, należącą do osoby, która w największym stopniu zapracowała na dany przychód:

„U nas w zależności od zaangażowania, uczestniczenia w poszczególnych zadaniach.”

„Jeżeli będzie nas stać tak, że spółdzielnia już będzie wypracowywała jakieś pieniądze i każdy będzie miał tą minimalną pensję, to minimum dla wszystkich i spółdzielnia na to minimum będzie pracowała. Jeżeli ktoś sam będzie dla tej spółdzielni przynosił więcej zysków, bo na przykład A. rozwinie się jej działka,

to możemy jakąś częśćią tych dochodów dzielić się na jakieś sprawy, ale generalnie to ona pracuje na ten swój rozwój. My tak sobie wyobrażamy.”

Spółdzielnie socjalne są świadome swoich ograniczeń i oczekują dalszego wsparcia ze strony Fundacji. Za najważniejsze uznają:

- doradztwo w zakresie zarządzania pieniędzmi pochodzącymi z dotacji, aby nie naruszyć warunków ich otrzymywania:

„Nam brakuje nawet takiej podpowiedzi, bo wiadomo, że realnie są te pieniądze. Na przykład: ile my musimy tych dochodów wypracować? Bo przecież też pisaliśmy ten biznesplan i tak dalej. I wypracowujemy te dochody, bo mamy już jakieś zlecenia. Mamy kolejne, grudniowy czas. Styczeń też jest sporo. „Kurde, żebyśmy tak za dużo nie zarobili.” Na przykład przekroczymy ileś i nie dostaniemy pomostówki, a jednak dla nas ta pomostówka mimo wszystko... Wiecie o co chodzi. Na przykład przekroczysz 500zł i się okaże, że oni powiedzą: „Nie. Macie za duży dochód o te 500zł.”

„My teraz mamy fajnie, fajnie, a w styczniu będzie niefajnie. No będzie styczeń, te stroje karnawałowe, ale później dopiero na Wielkanoc przygotowywać. Będzie taki niby przestój. A oni nam akurat w lutym utną pomostówkę i w marcu.”

- doradztwo w zakresie prowadzenia i zarządzania spółdzielnią socjalną – okazuje się bowiem, że niektóre osoby dopiero po rozpoczęciu działalności zaczęły zastanawiać się, czym tak naprawdę jest ta forma prawna i jakie obowiązki ciężące na nich z tego wynikają. Z kwestią tą wiąże się także niewiedza i lęk związany z kwalifikowaniem różnych kosztów, sposobem zmiany struktury przewidywanych wydatków oraz spodziewanymi kontrolami – z jednej strony ze strony dysponentów pieniędzy (Fundacji, ale także przedstawicieli Unii Europejskiej), a z drugiej ze strony instytucji publicznych takich, jak urząd skarbowy lub ZUS:

„I w ogóle jak te spółdzielnie... Jaka jest ich specyfika i co nas różni od innej firmy i jakie mamy obowiązki właśnie jako zarządy”

„Jesteśmy w takiej sytuacji, że najpierw nam mówiono o tej spółdzielni, ale my w niej realnie jesteśmy i tak naprawdę nie mieliśmy takiego szkolenia... Na przykład: „Już jesteście spółdzielnią, to macie takie obowiązki. To możecie, tamtego nie możecie.”

„I jeszcze rozstrzygnięcie... My mamy taką sytuację. Powiem szczerze, że jeszcze się tak w tę spółdzielnię nie wgryzłam, ale jest też tak, o ile ja dobrze pamiętam, że z zysku, który wypracowuje spółdzielnia 40% możemy przeznaczyć na reintegrację zawodową. Żeby nam ktoś zdefiniował co to jest ta reintegracja.”

„Jakie są obowiązki sprawozdawcze. Jak możemy? Bo mówiło się w tym projekcie, ale to jakoś tak cały czas jest niejasne, że na przykład nawet jeżeli mamy te 5 osób i zostanie środków z innych spółdzielni to teoretycznie możemy wystąpić o jeszcze jedną osobę do spółdzielni, ale tego nie wiemy, czy możemy. I kiedy to będzie wiadomo? To po pierwsze. Po drugie jest też tak, że my... zbliża się FIO, tak? I my możemy jako spółdzielnie socjalne pisać do FIO. Możemy też z urzędu miasta wziąć... Znaczący, z tych biur pracy, też możemy zatrudnić jakiegoś członka spółdzielni, ale wiadomo, że nie mamy tej pomostówki na niego i tak dalej. Czyli też potrzebujemy – gdzie szukać źródeł finansowania tej naszej działalności. I w jaki sposób konkretny...”

[osoba A]: *„A mieliście takie zmiany, że przemieniacie, że na przykład z remontu. Remont ustawiacie na ten miesiąc. Pisaliście coś takiego? To jest właśnie, co my nie umiemy napisać.”* [osoba B]: *„No właśnie. Na przykład pożyczanie narzędzi. Też nie umiemy napisać. Formułować tak, żeby to było. No teraz X. w tej chwili nie ma narzędzi tych do malowań. Wziął własne.”* [osoba C]: *„Tu chodzi o takie podstawowe rzeczy, żeby wyglądały ładnie, żeby ta Warszawa nas nie...”* [osoba A]: *„Poza Warszawą możemy mieć też eksperta z Unii Europejskiej, który może do nas przyjść. Urząd Skarbowy, który może zapukać.”* [osoba B]: *„No właśnie ja się tego boję.”* [osoba A]: *„ZUS, który może zapukać. Ja znam dziewczyny w X, ale dziewczyny mówią: „Słuchajcie, my nie wiemy z czym się w ogóle tę spółdzielnię je.” Może się okazać, że oni przyjdą chociażby po to, żeby tę spółdzielnię poznać.”* [osoba B]: *„Jak złożymy o zwrot VAT-u to na pewno do nas przyjdą...”*

- wsparcie w zakresie kursów i szkoleń dotyczących konkretnych umiejętności, w tym takich, które kończą się otrzymaniem certyfikatów potwierdzających możliwość wykonywania danego rodzaju pracy:

„Umiejętność pisania projektów. My jako spółdzielnie socjalne mamy też tę działalność statutową i na to możemy pisać projekty.”

„Uprawnienia (...) tu chodzi jeszcze o te medyczne (...) opiekun medyczny.”

- dalszą obecność opiekunów, którzy wspierali grupy inicjatywne na etapie tworzenia spółdzielni:

„No opiekun taki nasz, spółdzielni, że ja sobie na przykład nie wyobrażam, że teraz opiekun przestaje działać i my sobie...”

- przeprowadzenie przez Fundusz szkoleń z zakresu stosowania klauzul społecznych dla przedstawicieli lokalnych samorządów. Zdaniem przedstawicieli spółdzielni szkolenia takie powinny być zrealizowane możliwie szybko, aby spółdzielnie mogły skorzystać z przywilejów jeszcze na początku 2014 roku:

„Może warto by było, żeby zrobić takie seminarium, szkolenie. Nie wiem czy dla burmistrzów, odnośnie klauzuli społecznej.”

Generalnie spółdzielnie nie są gotowe płacić za jakiekolwiek elementy wsparcia i należy uznać, że z darmowych usług będą korzystać tak długo, jak tylko będzie to możliwe. Istotnym czynnikiem kształtującym taką postawę jest niepewność związana z przyszłymi dochodami. („*Jakbyśmy nie miały tego dofinansowania, to byśmy nie otwierały spółdzielni.*”) Tym niemniej, pojawiły się pojedyncze głosy wskazujące, że wspomniana wyżej obawa związana z zewnętrzną (a w zasadzie, nazwijmy dla uproszczenia, „zamiejscową i zdalną”) księgowością jest na tyle duża, że rozważane jest przez jedną ze spółdzielni zrezygnowanie z tych usług i zapłacenie za usługi księgowej dostępnej w regionie radomskim – „*być może, że w ogóle zrezygnujemy z tej zewnętrznej księgowej i po prostu sami sobie zatrudnimy*”.

W przyszłości, w sytuacji przymusowej (wynikającej np. z zaprzestania wsparcia ze strony Fundacji) spółdzielnie socjalne byłyby gotowe płacić za usługi księgowe oraz marketingowe (polegające np. na stworzeniu strony internetowej).

Spółdzielnie dopiero rozpoczynają działalność i jeszcze nie mają na tyle pełnego obrazu swojej obecnej sytuacji, aby móc ją porównać z oczekiwaniami i nadziejami sprzed paru miesięcy. W wypowiedziach widać już jednak pewne zarysowujące się tendencje, z których wynika, że:

- przedstawiciele niektórych spółdzielni nie byli przygotowani na zderzenie z rzeczywistością i wymogami otoczenia, a niektóre wcześniejsze obietnice brali za pewnik, bez świadomości, że każde zlecenie musi być objęte procedurą formalną:

„Wiele jest spraw takich (...) o konkursie nie wiedzieliśmy. Tak jak powiedziałam wcześniej, myśleliśmy, że tą pracę dostaniemy od razu.”

„No na pewno będzie konkurs. Tylko, żeby był taki przychylny dla nas.”

- generalnie codzienność prowadzenia spółdzielni okazuje się nieco inna od tego, co wyobrażali sobie w trakcie szkoleń – wypowiedzi te są jednak na tyle ogólne, że trudno jednoznacznie przesądzić, na ile jest to poważny problem i czy wynika on z niedostosowania treści szkoleń do rzeczywistości, czy fałszywych oczekiwań, jakie wytworzyli w sobie przedstawiciele spółdzielni w trakcie uczestnictwa w projekcie:

„Zbyt optymistyczne oczekiwania, nierealistyczne...”

„Poszliśmy do urzędu pracy, bo niby, że tam ten wniosek trzeba było złożyć i mówimy o co chodzi. Po pierwsze nikt nie wiedział o co nam chodzi. Dopiero tam do któregoś pokoju weszliśmy. Pan wyjął książkę i przeczytał nam jakiś tam przepis. Ustawę po prostu. Tak, że się nie kwalifikujemy oczywiście, ale przez cały... Od początku szkoleń to słyszałyśmy, że tak.”

„Wiele też rzeczy słyszeliśmy, a w sumie w realu to tak nie wygląda.”

- badani odczuwają niewiedzę otoczenia na temat tego, czym jest spółdzielnia socjalna – ma to niekiedy konsekwencje pozytywne (czasem wręcz zabawne), a niekiedy negatywne, gdy z niewiedzy tej wynika np. nieumiejętność zlecenia zadań spółdzielni, gdy urzędy nie potrafią przeprowadzić przetargu z zastosowaniem klauzuli społecznej:

„Miałyśmy stanowisko na [targowisku], to tam właśnie chodzą i sprawdzają, czy ma się pozwolenie na handel. No i jak wyjęłam te wszystkie dokumenty, pokazałam: „Spółdzielnia socjalna? Tak. Aaa, to tak. Spółdzielnia socjalna... (śmiechy) No i wszyscy oczywiście dostali jakieś tam mandaty, a my nie.”

„Nawet jeżeli słyszeli o klauzulach społecznych, to nie bardzo wiedzą, jak te klauzule stosować. Bo w przypadku ogłoszenia konkursu, to wiadomo, że to wszystko musi być w jawny sposób i tak dalej. Jeżeli burmistrz zastosuje klauzule społeczne, to wtedy określa, że to właśnie tam... I tak samo burmistrz X mówi, że „my chętnie, wiemy, słyszeliśmy, ale my w praktyce nie wiemy.”

„W Radomiu to nikt nie wie co to są spółdzielnie.”

- wspomniana wyżej niewiedza otoczenia koresponduje z obawą przed stereotypami i negatywnymi konotacjami, jakie może wywoływać w otoczeniu sama nazwa spółdzielnia socjalna – niektórzy badani wręcz unikają stosowania przymiotnika „socjalna” lub starają się go umieścić w szerszym, bardziej przyjaznym kontekście:

[osoba A]: *„Ja w ogóle uważam, że naznaczenie tą spółdzielnią socjalną, a jest tak, że spółdzielnia socjalna może przestać istnieć, tak wynika z ustawy o spółdzielniach socjalnych, jeżeli nie będziemy używać „spółdzielnia socjalna”. To ma bardzo złe jakieś takie konotacje.”* [osoba B]: *„Bez tego socjalna mogłoby być, nie?”*

„Ja na przykład, jak mówiłam w wywiadzie to mówię, że w ramach ekonomii społecznej powstała spółdzielnia socjalna. To już trochę inaczej brzmi, ekonomia społeczna, a nie spółdzielnia socjalna.”

3.5. Postrzeganie otoczenia

Przedstawiciele spółdzielni postrzegają swoje otoczenie generalnie jako przyjazne i widzą w nim wsparcie, a nie zagrożenie. Takie postrzeganie otoczenia było w zasadzie niezmiennie w czasie całego procesu badawczego. Należy podkreślić jednak, że cztery badane grupy inicjatywne bardzo się różnią w sposobie definiowania i postrzegania swojego otoczenia. Różnice te wyraźnie pokazała analiza „map świata społecznego”.

3.5.1. Mapy świata społecznego

Zmodyfikowana procedura tworzenia „map świata społecznego” została zrealizowana przez cztery grupy inicjatywne podczas warsztatu zorganizowanego w trakcie etapu 2. badania. Mapy te zostały zrobione przez każdą z grup na dużym arkuszu papieru, zgodnie z instrukcją, którą zakładała wskazanie następujących elementów:

- wskazanie instytucji/podmiotów, z którymi grupa ma lub planuje mieć kontakt w swojej działalności wraz ze wskazaniem siły tej relacji (poprzez grubość linii),
- wskazanie dystansów pomiędzy spółdzielnią a daną instytucją/podmiotem (poprzez odległość na kartce papieru),
- wskazanie charakteru relacji pomiędzy spółdzielnią a daną instytucją/podmiotem (pozytywna/negatywna/neutralna – poprzez kolor linii).

Wspólną cechą większości map jest stosunkowo niewielka liczba podmiotów, z którymi relacje zostały ocenione jako negatywne/niepewne (czerwone linie) – można zatem uznać, że świadczy to o postrzeganiu przez spółdzielnie swojego otoczenia jako co najmniej neutralnego, a na pewno nie wrogiego. W szczegółach jednak poszczególne mapy bardzo się od siebie różnią:

- mapa grupy nr 3 potwierdza, że trudno w tym przypadku mówić o osobach wykluczonych – jest to bardzo bogaty świat wypełniony olbrzymią liczbą podmiotów, które są postrzegane jako przyjazne (bardzo dużo zielonych oznaczeń). Mapa, z uwagi na swoje bogactwo, jest zorganizowana terytorialnie – wypisane są kolejne miejscowości z regionu południowego Mazowsza (ale także spoza tego terenu), a w nich wskazane podmioty, z którymi utrzymywane są relacje. Jest to świat bardzo konkretny, najwyraźniej dobrze rozpoznany – wymienione są konkretne instytucje, firmy, a nawet osoby z imienia i nazwiska. Mapa prezentuje duże zróżnicowanie otoczenia spółdzielni, a samą spółdzielnię jako byt samodzielny, bardzo uspołeczniony i mający wiele istniejących i sprawdzonych relacji społecznych. Zwraca uwagę szczególnie mocna i pozytywna relacja spółdzielni ze swoim opiekunem ze strony Fundacji oraz dostawcą domeny internetowej. Praktycznie jedyne oznaczenie wskazujące na negatywne aspekty relacji (choć jest to ewidentnie uczucie ambiwalentne – czerwonej kresce towarzyszy zielona) przypisane jest burmistrzowi jednej z miejscowości, w których ma działać spółdzielnia.
- Mapa grupy nr 2 z kolei wyraźnie zaznacza rynkową orientację tej spółdzielni – postrzegane otoczenie tej grupy składa się prawie wyłącznie z różnego typu instytucjonalnych odbiorców usług i produktów spółdzielni. Są oni podzieleni na dwa kręgi (w obu występują w większości te same typy podmiotów) – bliższy obejmujący Radom i szerszy, którym jest obszar całej Polski. Jest to jednak świat mało konkretny – wskazane są bowiem typy odbiorców instytucjonalnych, a nie konkretne firmy/klienci/kontrahenci. Jest to zarazem świat niemal pozbawiony emocji – dominuje kolor relacji neutralnych, pozytywna relacja odnosi się jedynie do radomskiego IWES-u. Z kolei kolor czerwony wskazujący na relacje negatywne przypisany jest jedynie klientom indywidualnym – wydaje się zatem, że spółdzielnia

wykazuje brak wiary w handel detaliczny i potencjał szeregowych konsumentów, chociaż zaznaczony jest Internet jako kanał sprzedaży. Zarazem jest to świat bardzo samodzielny – poza burmistrzem miejscowości dla większości członków spółdzielni macierzystej, nie ma na tej mapie żadnych instytucji samorządowych, pomocowych, rynku pracy – jakichkolwiek instytucji wsparcia (poza wspomnianym wcześniej IWES-em), nie ma także żadnego odniesienia do Fundacji. Podsumowując – jest to świat rynkowy, ale brak konkretów wskazuje, że rynek ten jest dopiero do zdobycia przez spółdzielnię.

- Mapa grupy nr 1 wskazuje na duże uzależnienie spółdzielni od jej bezpośredniego otoczenia. Jest to świat bardzo lokalny, konkretny praktycznie wyłącznie na poziomie najbliższych instytucji samorządowych, ewentualnie lokalnych organizacji pozarządowych skupiających osoby starsze. Mapa nie wykracza poza własną gminę, pojawia się jedynie nieprecyzyjny termin „powiat”, ale jest ono oddalone od spółdzielni. Najbliższą spółdzielni instytucją, a zarazem oznaczoną grubą zieloną linią, jest urząd miasta z osobno wskazanym burmistrzem. Nieco dalej, także z zielonym pozytywnym oznaczeniem, podane są instytucje pomocy społecznej – relacja ta jest jednak zapośredniczona przez burmistrza. Mapę charakteryzują poza tym dwa aspekty – generalnie pozytywne nastawienie do otoczenia oraz wyraźna niepewność wielu relacji. Wyraża się to w znakach zapytaniach, które następnie zostały przekreślone, zaznaczaniu instytucji, a następnie jej skreślaniu (jak np. urząd pracy) lub zmianie temperatury emocjonalnej relacji (jak np. zastąpienie czerwonej linii zieloną w przypadku klientów indywidualnych, z którymi relacja jest zapośredniczona wpierw przez burmistrza, a następnie przez instytucje opieki społecznej). Jest to bardzo lokalny świat małej spółdzielni, której myślenie uzależnione jest od lokalnego samorządu pełniącego centralną rolę w jej relacjach z otoczeniem.
- Mapa grupy nr 4 jasno pokazuje, dlaczego grupa ta ostatecznie nie przekształciła się w zarejestrowaną spółdzielnię socjalną – jest to mapa z najmniejszą liczbą instytucji/podmiotów, do tego w dużej części są one zaznaczone w sposób ogólny, mało konkretny. Najwyraźniej i konkretnie podane są jedynie instytucje i organizacje wsparcia: postrzegane pozytywnie (głównie przedstawiciele Fundacji – doradcy i opiekun grupy, stowarzyszenie KRES, ale także lokalne przedsiębiorstwo społeczne) lub postrzegane negatywnie (Urząd Pracy). Negatywnie zaznaczona jest także bliżej niesprecyzowana konkurencja na rynku oraz „brak lokalu”. Mapa uwidacznia brak relacji społecznych, pomysłu na swoje miejsce na rynku, a nawet brak jakiegokolwiek patrona (jakim w przypadku niektórych innych grup są lokalne władze samorządowe). Jest to najmniej konkretna mapa z relatywnie największym nasyceniem negatywnych emocji związanych z postrzeganiem otoczenia grupy inicjatywnej.

Mapy świata społecznego wyraźnie wskazują na bardzo duże zróżnicowanie spółdzielni socjalnych powstałych na południowym Mazowszu: od lokalnych, uzależnionych od patrona samorządowego, przez nastawione na lokalnych klientów, aż do samodzielnych, sięgających obszarem działania poza rynek lokalny i bazujących na licznych relacjach społecznych i wyraźnie dbających o oba człony pojęcia „ekonomia społeczna”.

3.5.2. Inwentarz JA-MY-ONI

Inwentarz JA-MY-ONI, z uwagi na obszerność zebranego materiału prezentujemy w sposób zbiorczy w tabelach dla kategorii bliskich badanym (czyli „ja” oraz „my”), a osobno dla kategorii „oni” (poza pierwszą, najbardziej ogólną tabelą). Tabele te zorganizowane są w następujący sposób:

- w wierszach pokazane są różnice pomiędzy kategorią „ja” oraz „my” – dane dla tych porównań podświetlone są na żółto,
- w kolumnach pokazane są różnice między przeszłością, teraźniejszością i przyszłością – dane dla tych porównań podświetlone są na zielono.

Zestawienie kategorii „ja”, „my” oraz „oni” dla całego inwentarza

	Przeszłość	Teraźniejszość	Przyszłość	Razem
JA	24%	22%	11%	22%
	42%	51%	7%	100%
MY	48%	52%	56%	51%
	35%	51%	14%	100%
ONI	28%	26%	33%	27%
	38%	47%	15%	100%
Razem	100%	100%	100%	100%
	37%	50%	13%	100%

Spółdzielnie socjalne na południowym Mazowszu w swoim myśleniu skupione są na teraźniejszości (połowa wyrażeń całego inwentarza tego właśnie dotyczy) oraz przeszłości, która do tej teraźniejszości doprowadziła (37%). Bardzo słabo w myśleniu zaznacza się przyszłość (tylko 13% analizowanych wyrażeń). Warto natomiast podkreślić przewagę myślenia w kategoriach „my” nad myśleniem indywidualnym, co więcej – znaczenie „my” rośnie w czasie od 48% w przeszłości przez 52% w teraźniejszości do 56% w przyszłości, a maleje znaczenie „ja” (odpowiednio: 24%, 22% i 11%). Można zatem powiedzieć, że u spółdzielców umacnia się poczucie wspólnoty – wspólnej, obejmującej inne osoby tożsamości. To dobrze rokujący wynik, który daje szansę na pojawienie się wspólnotowych mechanizmów przyszłej działalności i rozwiązywanie ewentualnych problemów, co jest szczególnie ważne w takiej formie organizacyjnej jak spółdzielnia socjalna.

Wyrażenia pojawiające się w inwentarzu, a przypisane do kategorii „ja” oraz „my” zostały przypisane do kilkunastu grup (analiza inwentarza „oni” została zorganizowana wg innych kategorii – o czym dalej). Wyróżniono zatem wyrażenia odnoszące się do:

- wcześniejszych doświadczeń, nabytych kompetencji oraz wiedzy – np. *miałam już doświadczenie z pisanem biznesplanu już wcześniej; pracowałam jako opiekunka po kursie; o tym wiedziałam; parę rzeczy robiłam;*

- B. relacji, nawiązywania i utrzymywania kontaktów z innymi – np. *byłam na spotkaniu; współpracuję; przedstawiamy coś*;
- C. planowania, przewidywania, prezentowania podejścia krytycznego lub refleksyjnego – np. *dawno miałam zaplanowane; dla mnie to był jakiś absurd; ja sobie teraz nie wyobrażam; uważam, że to frajerstwo*;
- D. określania swojej sytuacji życiowej, uwarunkowań, ograniczeń oraz samoświadomości, samookreślenia – np. *nie mam pieniędzy; akurat nie lubimy tych wszystkich pisanych rzeczy; nam opiekun jest bardziej potrzebny; nie mamy na czym tego zrobić*;
- E. poszukiwania/zdobywania potrzebnych informacji, kształcenia i podnoszenia kwalifikacji – np. *zamówiłam 8 godzin doradztwa; byłam na szkoleniu; pytałam*;
- F. podejmowanie konkretnych działań – np. *musiałam wynająć samochód; udzielałam wywiadu; mamy spotkania co środę; kupimy samochód*;
- G. różnych czynności formalnych, biurokratycznych i urzędowych – np. *musiałam zgłosić, że mam jakąś działalność; już miesiąc temu zrobiłam to rozliczenie; zarejestrowaliśmy swoją działalność*;
- H. zarobkowania, prowadzenia działalności – np. *sama malowałam; ja swoje obowiązki wykonuję w tych samych godzinach; dostaliśmy takie zlecenie*;
- I. wyrażania emocji pozytywnych – np. *bardzo się ucieszyłam; myślę, że będzie to wszystko dobrze*;
- J. wyrażania emocji negatywnych – np. *nie mogłam tego przejść; to mnie irytowało trochę*;
- K. poczucia niewiedzy lub braku określonych kompetencji – np. *o tym nie słyszałam; jeszcze się tak w tę spółdzielnię nie wgryzłam*;
- L. jeszcze niepodjętych działań, wyczekiwania – np. *czekamy; mamy takie niektóre sprawy, które jeszcze musimy sobie na spokojnie poukładać; nie informowaliśmy mediów; na razie to zostawiliśmy*.

Następnie, dla ułatwienia analizy, wymienione wyżej grupy wyrażeń zostały uporządkowane w obrębie czterech wymiarów definiujących treść wyrażeń z inwentarza „ja” oraz „my”:

- kapitał stanowiący bazę dla spółdzielców – społeczny lub osobisty: są to wyrażenie z grup A, B, C i D, a więc wszystko, co dotyczy posiadanej wiedzy, umiejętności, kompetencji, relacji społecznych, krytycznego, przewidującego podejścia do siebie i rzeczywistości oraz umiejętności określania swojej sytuacji, autorefleksji;
- aktywność, podejmowanie działania: są to wyrażenia z grup E, F, G i H, zatem wszystko, co odnosi się do kształcenia, poszukiwania informacji, konkretnych działań wykonywanych przez spółdzielnię i jej członków, czynności formalnych, wreszcie samego zarobkowania;
- emocje, zarówno pozytywne, jak i negatywne, czyli wszystkie wyrażenia z grup I i J;
- bierność, czyli zaniechanie: są to wyrażenia z grup K i L, a więc to, co wskazuje na z jednej strony poczucie ograniczeń, braków i barier oraz niepodjęcie wysiłku i wyczekiwanie z drugiej strony.

Te cztery wymiary zostały następnie poddane analizie ilościowej. W inwentarzu „ja” i „my” dominowały dwie, praktycznie równoliczne, kategorie: kapitał oraz aktywność, które łącznie wyczerpują 80% wszystkich wyrażen w inwentarzu. Bardziej szczegółowa analiza zaprezentowana jest w poniższych tabelach.

Zestawienie kategorii „ja” oraz „my” dla wymiaru „kapitał”

	Przeszłość	Teraźniejszość	Przyszłość	Razem
JA	45%	41%	7%	39%
	34%	64%	1%	
MY	55%	59%	93%	61%
	26%	61%	13%	
Razem				100%
	30%	62%	8%	100%

Kapitał społeczny i osobisty członków spółdzielni jest obecny przede wszystkim w myśleniu o teraźniejszości i jest nieznacznie częściej przypisywany „nam”, niż tylko „mi”, chociaż perspektywa indywidualna zaznacza się dość wyraźnie (prawie znika natomiast w przyszłości, chociaż sama przyszłość rzadko pojawia się w analizowanym inwentarzu).

Zestawienie kategorii „ja” oraz „my” dla wymiaru „aktywność”

	Przeszłość	Teraźniejszość	Przyszłość	Razem
JA	32%	14%	23%	23%
	59%	23%	18%	
MY	68%	86%	77%	77%
	38%	43%	19%	
Razem				100%
	43%	38%	19%	100%

Aktywność największa była w przeszłości, nieco spada „dzisiaj”, ale przewidywana jest także w przyszłości (należy pamiętać, że część tego wymiaru obejmuje różne czynności formalne, które zostały już załatwione w trakcie tworzenia spółdzielni i to może być powodem relatywnie mniejszego udziału „przyszłości” w myśleniu spółdzielców). To, co warto podkreślić, to fakt, że aktywność zdecydowanie częściej dotyczy kategorii „my”, szczególnie w tym, co dzieje się „dzisiaj”.

Zestawienie kategorii „ja” oraz „my” dla wymiaru „emocje”

	Przeszłość	Teraźniejszość	Przyszłość	Razem
JA	33%	33%	0%	31%
	42%	58%	0%	
MY	67%	67%	100%	69%
	37%	52%	11%	
Razem				100%
	38%	54%	8%	100%

Emocje, w sposób naturalny, w największym stopniu odnoszą się do tego, co dzieje się obecnie lub już się wydarzyło, a w bardzo małym stopniu tego, co dopiero się może wydarzyć. Emocje są wspólnym przeżyciem spółdzielców, nieco więcej jest tych negatywnych (związanych z tym, że projekt szedł wolno, coś okazywało się niezałatwione lub opóźnienie wpływają na działalność lub szanse spółdzielni oraz różnymi problemami wewnętrznymi), pozytywne dotyczą bycia razem oraz przekonania, że działalność spółdzielni się powiedzie.

Zestawienie kategorii „ja” oraz „my” dla wymiaru „bierność”

	Przeszłość	Teraźniejszość	Przyszłość	Razem
JA	13%	24%	0%	19%
	27%	73%	0%	
MY	87%	76%	100%	81%
	43%	54%	2%	
Razem				100%
	40%	58%	2%	100%

Gdy mowa o bierności, różnego rodzaju zaniechaniach, to w największym stopniu przejawia się ona w kategorii „my” – to „my” wszyscy jesteśmy bierni, a nie tylko „ja”. Wymiar ten w największym stopniu ze wszystkich przypisany jest właśnie do „my” i w największym stopniu nie dotyczy przyszłości – praktycznie nie ma wypowiedzi odnoszących się do tego, co będzie.

Kategoria „oni” w dużej mierze ujawnia podobne, ogólne sposoby myślenia – dominują wyrażenia dotyczące sytuacji obecnej lub przeszłej (razem stanowią aż 85%), bardzo mało odniesień jest natomiast do przyszłości. Trzy czwarte całego inwentarza „oni” wypełnia pięć kategorii podmiotów:

- fundacja Fundusz Współpracy (28%), o której spółdzielcy mówią najczęściej w sposób neutralny, a odniesienia pozytywne równoważone są równie częstymi wyrażeniami negatywnymi;

- nasi, ludzie z naszej spółdzielni (14%) – jest to sygnał pokazujący, że pomimo tworzącej się świadomości wspólnoty i znaczenia „my”, częściowo w świadomości badanych istnieje pewien dystans wobec współpracowników i zasilają oni niekiedy także kategorię „onych”: przeważnie z konotacją neutralną lub pozytywną, rzadko negatywną;
- przedstawiciele urzędów samorządowych (13%, w odróżnieniu od innych instytucji publicznych) – sposób mówienia o tej kategorii jest zbliżony do Funduszu Współpracy: dominują wyrażenia neutralne, ale pozytywne i negatywne się równoważą liczebnie;
- klienci (10%) – o których mówi się neutralnie;
- rodzina (9%) – rzadko ukazywane w kontekście negatywnym, często miesza się z kategorią „naszych ludzi ze spółdzielni”, co wynika z tego, że przynajmniej w dwóch spółdzielniach są osoby spokrewnione ze sobą.

Inne kategorie są już mało liczne. Zwraca uwagę fakt, że w myśleniu spółdzielców praktycznie nie pojawiają się organizacje pozarządowe oraz media. Z kolei znacząca, a nawet niepokojąca wydaje się tak niska pozycja „klientów”, co może jednak wynikać z faktu, że spółdzielnie dopiero zaczynają swoje funkcjonowanie na rynku.

Podsumowując tę część analiz należy podkreślić, że:

- w używanym języku wyraźnie przejawia się powstająca wspólnota i wzrost znaczenia bycia razem – kategoria „my” jest powszechniejsza, niż kategoria „ja”;
- słabo zaznacza się myślenie o przyszłości, spółdzielnie są na etapie radzenia sobie w sytuacji tu i teraz, wracają też do tego, co było i jaką drogę przeszły, ale mało wybiegają w przyszłość – taka postawa, chociaż zapewne zrozumiała na etapie rozwoju spółdzielni w momencie realizacji badania, jeśli będzie się utrzymywać może stanowić potencjalne zagrożenie dla trwania spółdzielni poprzez niedostrzeżenie ewentualnych szans lub zagrożeń;
- myślenie o „ja” zdominowane jest przez teraźniejszość, w której dominują odniesienia do kapitału, na którym można bazować – głównie przewidywania, planowania i podejścia krytycznego;
- myślenie o „my” to przejście od aktywności podejmowanej w przeszłości – poprzez refleksyjność, planowanie, krytyczne podejście, określanie własnej sytuacji w powiązaniu ze świadomością pewnej dozy niewiedzy dzisiaj – do ponownej aktywności (możliwie konkretnej) w przyszłości;
- w świadomości badanych nie funkcjonują organizacje pozarządowe oraz media, które mogłyby być sojusznikami spółdzielni socjalnych;
- mało miejsca w świadomości spółdzielni socjalnych zajmują klienci, co w powiązaniu ze skupieniem się na teraźniejszości bez wybiegania w przyszłość, może świadczyć o tym, że na tym etapie rozwoju spółdzielnie socjalne zajmują się w większym stopniu same sobą, a nie swoim rozwojem ekonomicznym.

4. Otoczenie instytucjonalne spółdzielni socjalnych na południowym Mazowszu

4.1. Władze lokalne

4.1.1. Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwojowe miejscowości (społeczności lokalnej)

Przedstawiciele lokalnych władz samorządowych na południowym Mazowszu łączą problematykę ekonomii społecznej z różnego typu korzyściami, które przynosi ona zarówno samym władzom, jak i społeczności lokalnej. Te korzyści mają charakter niematerialny, a jeśli nawet w niektórych wypowiedziach pobrzmiewa nadzieja na korzyści finansowe (poprzez oszczędności lub zwiększone przychody gminy), to są one w tle i jako poboczny efekt pozytywnych zdarzeń społecznych i prawie nie są podnoszone wprost przez rozmówców z urzędów samorządowych. To silne powiązanie ekonomii społecznej z korzyściami społecznymi ma dwa zasadnicze akcenty – istnienie spółdzielni jest z różnych powodów korzystne dla instytucji publicznych (bezpośrednio dla działań samych urzędów lub szerzej rozumianego samorządu jako gminy, wyborców) i/lub dla całej lokalnej społeczności. Niekiedy oba te aspekty są mocno splecione i w postrzeganiu władz samorządowych wydaje się, że jest obecny pogląd, że urząd jest częścią lokalnej społeczności, co oznacza, że nie ma podziału na „my – oni”. Pośrednim potwierdzeniem takiego obrazu jest bardzo mocne zaangażowanie niektórych władz samorządowych w tworzenie spółdzielni socjalnych – można wręcz uznać, że urzędy te w pewnym sensie „matkują” powstającym inicjatywom, a sami urzędnicy dbają, aby spółdzielnie te miały stworzone dobre warunki do działania. Na południowym Mazowszu zaangażowanie, przynajmniej niektórych, władz samorządowych ma zatem charakter mniej utylitarny, bezosobowy, a w znacznie większym stopniu społeczny, osobisty. Zapewne wynika to z głębokiego doświadczenia całego regionu bezrobociem i stałą obecnością tego zjawiska nie tylko w statystykach, ale i codziennym doświadczeniu rozmówców, także urzędników.

Przedstawiciele władz samorządowych postrzegają zatem korzyści wnoszone w życie gminy przez spółdzielnie socjalne w perspektywie korzyści dla samych urzędów poprzez:

- zapewnienie urzędom i gminom dobrego PR, który może procentować nawet w relacjach z potencjalnymi komercyjnymi inwestorami jako dowód innowacyjnego i elastycznego podejścia lokalnych władz samorządowych:

„Spółdzielnie socjalne po pierwsze dają obraz naszej miejscowości. Nie sztuką jest tylko wybudować drogę, wodociąg, oświetlenie, ale pójść także w takie nowości, dziedziny zastosowane w świecie. Przestrzeń tej ekonomii społecznej tak widzę, że też trzeba poszukiwać czegoś nowego, co zostało już zastosowane w innych miejscowościach

w Polsce, na świecie i żeby u nas było, bo będzie wyróżnikiem, nawet ktoś przyjdzie z zewnątrz, jakiś inwestor, to powiem, że mamy takie i takie działania, to znaczy, że jesteśmy otwarci na różne dziedziny życia.”

„Bo ta spółdzielnia ma szanse powodzenia i może być kiedyś sztandarowa na Mazowszu.”

- dostarczanie narzędzi i kanałów komunikacji z mieszkańcami, mobilizowania ludzi, co daje władzy lokalnej okazję do podkreślania znaczenia osób wykluczonych dla społeczności:

„Nam nie chodzi o pieniądze, tylko chcemy pokazać, że tutaj, w X, gdzie nie ma rynku pracy, że ludzie tego pokroju, bezrobotni, ale wartościowi potrafią coś zrobić. To jest bardzo ważne dla społeczności, a jak dojdzie do inauguracji tej działalności, to podejrzewam, że będzie to zrobione u nas, nie mówię, że z pompą, ale uroczystość będzie duża.”

- zapewnienie dla instytucji publicznych swego rodzaju rezerwy w realizacji zadań publicznych:

„Mówię także o urzędzie, bo są takie momenty, że tych pracowników interwencyjnych jest mało, a ci ludzie z ZAZu wspomagają nas przy takich pracach.”

Przedstawiciele władz samorządowych więcej jednak dostrzegają korzyści dla samych społeczności lokalnych, które mają szansę pojawić się dzięki istnieniu i działaniom spółdzielni socjalnych, są to:

- dzięki społecznej aktywizacji bezpośrednich beneficjentów (potencjalnych członków spółdzielni) odciąża się ich rodziny i pozwala na ich aktywizację oraz zapobiega patologiom, nawet jeśli ostatecznie nie staną się członkami przyszłej spółdzielni

„Bo nawet osoby, którym się nie uda wejść w obszar ekonomii społecznej, będzie się te osoby uspołeczniać, może za pierwszym razem się nie uda, ale np. zaangażuje się w wolontariat. Będzie tutaj dalej na naszym wsparciu, ale w innym obszarze będzie się realizować. Albo będzie wspierać swoją rodzinę, kimś się w niej opiekował, jest wiele takich obszarów, które trudno nam uchwycić, ale chodzi o to, żeby jak najmniejsza grupa ludzi wchodziła w obszar takiej demoralizacji i całkowitego odrzucenia, a to łatwa droga żeby wejść na drogę przestępczości czy w najlepszym razie roszczeniowości.”

- dawanie dobrego przykładu przez spółdzielnię, a przez to pobudzanie innych do działania – aktywni obywatele są wartością dla gminy:

„Zawsze jest tak, że ludzie nie wierzą, że się coś uda. Jeżeli coś odpali i zobaczą, że jest ten pierwszy efekt, myślę, że ta spółdzielnia powinna się rozwijać, zwiększać i powinny się nowe tworzyć. (...) Bo tak się mówi – no w Polsce, gdzieś daleko... A tak, jak tu konkretnie namacają, to następni wejdą.”

„Zanim powstał ZAZ ludzie nie widzieli potrzeby, żeby powstawały spółdzielnie socjalne, ZAZy.”

„Jeżeli się tutaj rozpropaguje (...) zaczną funkcjonować dobrze i ludzie zobaczą sukces, to może się coś rozwinąć. Chociaż tutaj nasz region jest specyficzny, ludzie mają gospodarstwa i mają z tego jakieś pieniądze. Nie wiem, jak daleko zaczną to oddziaływać, ale może będzie oddziaływać też na ościennie gminy”

„Myślę, że w mieście jest wiele osób, które mają pomysły na swoje życie, swoją pracę, a są bezrobotne, bo nie mają odwagi, by to działanie podjąć. I oni, widząc że jest taka spółdzielnia, że ona działa, że dają sobie radę, to napędza innych na podejmowanie tego typu działań. A poza tym dobrze jest, jak w gminie są ludzie przedsiębiorczy, którzy potrafią realizować swoje zamierzenia, stają się takimi liderami na rynku.”

- szansa na tworzenie kolejnych miejsc pracy albo ułatwienie dla utrzymania się na rynku lokalnego biznesu:

„Jeśli tworzy się spółdzielnia, ludzie zarabiają, niech tylko połowa pójdzie, kupi śniadanie, to to są już jakieś zyski dla każdego sklepu (...) teraz, jeżeli pójdzie informacja, że jest firma X, to powstaną nowe miejsca pracy. Jak będzie firma X, to może powstanie jakaś usługa Y. To jest bardzo silnie ze sobą zespolone.”

- dostarczanie przez spółdzielnie potrzebnych usług, co jest korzystne dla społeczności lokalnej, zwłaszcza, jeśli jest powiązane z aktywizacją i integracją społeczną osób wykluczonych:

„Mało tego, widzimy, co się dzieje, ci ludzie niepełnosprawni, wtedy, kiedy jest potrzeba np. przy organizacji jakiegoś święta, kiedy trzeba wykonywać prace porządkowe, oni bardzo chętnie wychodzą, bardzo chętnie pomagają. I nasi mieszkańcy widzą, że te osoby są bardzo potrzebne. I że one już tak się wżyły w nasze środowisko, że bez nich jest trudno funkcjonować.”

- lokalny patriotyzm, wspieranie, promowanie „naszych” obywateli, dzięki czemu pieniądze (podatki) i praca zostają na terenie gminy:

„Bo po co szukać kogoś na zewnątrz.”

„W zasadzie to będą nasi ludzie, a kogo mamy wspierać jak nie naszych, prawda?”

- zadowoleni obywatele są wartością dla gminy, ale także dla lokalnych władz:

„Ludzie mają różne historie i różne losy, ale jeśli się dźwignęli, to trzeba im pomóc, nie można gasić tego entuzjazmu. Każdy mieszkaniec który jest zadowolony z siebie, to jest mieszkaniec w jakiś sposób szczęśliwy, nawet jak to nie jest absolutne eldorado, coś robi. I ciężko jest pracować ze smutasami, którzy są zawsze niezadowoleni, którzy mówią: mnie się nie udało, to im też się nie uda.”

4.1.2. Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne

Osoby zakładające spółdzielnie socjalne są postrzegane przez pryzmat wielu swoich negatywnych cech lub zachowań, różnego typu deficytów. Takich wypowiedzi jest dość dużo, ale wydają się raczej spójne z opisanymi wyżej oczekiwaniami wobec korzyści, jakie mogą przynieść takie podmioty gminom i lokalnym społecznościom. Nikt nie oczekuje korzyści finansowych, bo trudno oczekiwać sprawnego prowadzenia działalności gospodarczej od osób:

- roszczeniowych, biernych, niesamodzielnych:

„Ludzie, którzy są niezaradni, których trzeba poprowadzić za rękę.”

„Więc jeżeli jest długotrwale bezrobotna, to ona się przyzwyczaiła, raz w miesiącu pójdę, odhaczę się w urzędzie pracy, może mi się trafi jakaś praca publiczna, jakiś staż.”

„Gdyby byli tacy przedsiębiorczy, to przecież nie byłiby teraz w spółdzielni, mieliby własne biznesy (...) Nie oszukujmy się, to nie są ludzie przedsiębiorczy, którzy przychodzą od razu z pomysłem i tylko brakuje im środków.”

- którym brakuje kompetencji do prowadzenia działalności gospodarczej, zwłaszcza w obszarze formalno-prawno-księgowym (choć pojawiają się głosy, że problem ten można pokonać):

„Niektóre rzeczy formalne to może być dla niektórych ludzi, którzy nie mieli styczności z takim dokumentami, to może być problem.”

„Dla nich jest trudno zrozumieć zapisy, mogłoby być z tym wiele problemów, ale to nie jest nie do przeskoczenia.”

„Osoby, które są zainteresowane, chcą tworzyć podmioty, to są osoby, które nie mają wykształcenia, ani finansowego ani prawnego.”

- którym brakuje wiary w siebie:

„Ci ludzie bardzo często nie wierzą w swoje siły.”

„Czasem jest gdzieś schowany z tyłu, bo brakuje mu tej odwagi, tej dynamiki, z drugiej strony on się boi, bo nie ma wiedzy.”

- które są nieufne:

„A ci, co zostali są po prostu nieufni, do tego, co może im państwo, czy Unia Europejska zaoferować.”

- które mają „złe pochodzenie”, mogące być dla nich obciążeniem:

„Nie mają doświadczenia, często są to osoby z trudnych środowisk, z negatywnymi doświadczeniami, z różnym odbiorem tych osób przez same środowiska.”

W tym sensie skupienie się na korzyściach niematerialnych, z których część odnoszona jest do integracji osób wykluczonych ze społecznością lokalną, uzyskania (lub odzyskania) miejsca i pewnego statusu w tych społecznościach, współgra z tym negatywnym obrazem osób, które tworzą spółdzielnie socjalne. Można powiedzieć, że ta forma aktywizacji osób wykluczonych, bezrobotnych może być postrzegana przez lokalne władze samorządowe jako swego rodzaju „ostatnia deska ratunku” dla takich osób (choć nikt z rozmówców nie użył wprost takiego sformułowania, ani nie mówił o tym w sposób jednoznaczny). Sukcesem będzie już samo zaktywizowanie takich środowisk, a jeśli za ich pośrednictwem uda się zmobilizować innych, to jest to dużo ważniejszy efekt, niż doszukiwanie się ewentualnych korzyści wprost finansowych np. w postaci oszczędności w skali wypłacanych zasiłków, o czym zresztą w ogóle nie wspominali przedstawiciele władz lokalnych. Takie podejście jest zrozumiałe, zwłaszcza w świetle przekonania, że spółdzielnie socjalne zakładają w pewnym sensie „gorsi” bezrobotni, bo ci „lepsi” już wyjechali i inaczej układają sobie życia. Dokonała się zatem negatywna selekcja wśród bezrobotnych:

„Bardzo ciężko znaleźć takie osoby, mimo, że bezrobocie jest bardzo duże, dlatego, że osiemdziesiąt parę procent tych osób to wyjechało z naszego miasta. I pracują poza, albo na czarno, albo legalnie, powiedzmy w krajach Unii. I tych ludzi nie ma.”

Ten negatywny obraz potencjalnych spółdzielców uzupełniają jeszcze przekonania na temat ich niewłaściwego podejścia do tworzenia spółdzielni socjalnych – przyjmuje to postać swoistego „skoku na kasę”, niezrozumienia, że pieniądze przychodzą z pracy, a nie z samego założenia spółdzielni („bardzo często oni się rozbijają o takie podstawowe rzeczy, np. przyznają sobie pensje nie wiadomo jakie, a potem się okazuje, że ekonomicznie jest to nie do udźwignięcia”), niezrozumienia, że najważniejsza jest wspólnota, a nie biznes („najpierw się rozpadła ta grupa, nie mogli się dogadać”) lub wreszcie przesadnego zawierzenia, swego rodzaju uwieszenia na wsparciu projektowym i związanych z tym naiwności i bezrefleksyjności („pewne rzeczy im się podrzuca, oni muszą to przetrwać, ale wszystko, co my mówimy, przyjmują jako prawdę objawioną”).

Nieliczne opinie pozytywne dotyczą raczej kwestii ogólnych, niekiedy wręcz życzeniowych (jak tego, że po prostu dadzą sobie radę, co jest niekiedy bardziej wyznaniem wiary, niż realną oceną sytuacji) i obejmują:

- przekonanie, że dadzą sobie radę, bo są grupą dobrze zorganizowaną:

„Ta grupa założycielska jest już bardzo dobrze zorganizowana, zebranie założycielskie potrwa z godzinę, bo oni już wszystko wiedzą, kto będzie prezesem, kto będzie

w zarządzie. Nie ma z tym problemu, oni już wcześniej wyłonili taki komitet założycielski i ten komitet reprezentował ich we wszystkich rozmowach.” [dalszy bieg wypadków pokazał, że to nieprawda i doszło do odejścia z grupy inicjatywnej osób mających inną wizję przyszłej działalności – przyp. badaczy]

- przekonanie, że potrafią zbudować relacje, grupę, chociaż obiektywnie jest to trudny proces:

„Ludzie na poziomie zainteresowań się dogadają, czy to będą relacje osobiste, rodzinne, towarzyskie czy nawet zawodowe. Ludzie się znają w kręgach, mają o sobie dobrą opinię, wiedzą, że jeden na drugiego może liczyć. Tu jest doza odpowiedniego zaufania, obdarzają się tym zaufaniem tworząc ten zespół ludzi. Są skonsolidowani na tym podstawowym poziomie (...) ale później jest obawa, a jak nam nie wyjdzie. I następne rodzi się słowo – odpowiedzialność. Już nie za siebie, a za zespół.”

- przekonanie, że znają się na tym, co chcą robić, mają odpowiednie kompetencje:

„Są do tego przygotowani.”

„Mają już doświadczenie (...) to taka grupa bardzo mobilna, która już posiada bardzo szeroką wiedzę w prowadzeniu takiej działalności.”

Wydaje się, że lokalne władze samorządowe na południowym Mazowszu realistycznie oceniają to, co dzięki spółdzielniom socjalnym mogą osiągnąć na swoim terenie.

4.1.3. Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych

W opiniach wyrażanych przez przedstawicieli lokalnych władz samorządowych pojawiają się dwa kluczowe czynniki mogące ułatwić zakorzenienie się spółdzielni socjalnych w otoczeniu rynkowym i społecznym. Jeden z nich dotyczy próby osadzenia spółdzielczości socjalnej w szerszym kontekście społecznym oraz rynkowym i takie jej tworzenie, aby maksymalnie wykorzystać dostępne zasoby występujące na danym terenie. Drugi odwołuje się do opisanego wcześniej negatywnego obrazu przyszłych spółdzielców i szuka zewnętrznego wsparcia dla powstających spółdzielni socjalnych w postaci dołączenia do nich doświadczonych menedżerów, zapewnienia doradców, mentorów, itp.

Budowanie na zasobach może mieć różne wymiary:

- poszukiwanie osób, które już zetknęły się z ekonomią społeczną oraz przykładów udanych implementacji ekonomii społecznej na własnym terenie lub w innych miejscach w Polsce jako inspiracji i motywacji do działania (co ciekawe, podawane były przykłady głównie z obszaru integracji osób niepełnosprawnych)

„Takie projekty przede wszystkim są potrzebne, bardzo są potrzebne, dlatego, że naszym terenie powstał ZAZ, czynione były też starania odnośnie powstania WTZ (...) Ludzie sobie

nie wyobrażają, jak by mogli teraz żyć nie uczestnicząc w pracach ZAZu. To są ci ludzie, którzy myśleli, że świat już o nich zapomniał. Że Pan Bóg o nich zapomniał, ludzie tak samo, rodziny się ich wstydzą. A teraz jest kilkadziesiąt podań od osób, które chcą tam pracować, a te, które są, nie chcą rezygnować.”

„Słyszałem o takich spółdzielniach, takich inicjatywach, że właśnie panie, które zaczynały jako Koło Gospodyń Wiejskich weszły w catering, takie rzeczy i się im udawało, niektórym. Skoro udało się gdzieś indziej, to może i u nas by się udało. Gdzieś to tam zasłyszałem.”

„ZAZ-y u nas nie funkcjonują, mamy 5 WTZ-ów, ale ich skuteczność jest znikoma, pojedyncze osoby wychodzą z tego na rynek, bardziej to są instytucje wsparcia, nie tyle w zakresie rehabilitacji zawodowej, co rehabilitacji społecznej, ale to też jest wartość. Jak osoba wychodzi z domu i trafia do WTZ, to niweluje dysfunkcje całej rodziny, odciąża rodzinę, pozostali członkowie rodziny mogą być aktywni zawodowo. Te osoby się rozwijają, są bardziej samodzielne i to wsparcie społeczne i socjalizacja tych osób jest niezwykle potrzebna. To jest wartość, o której się nie mówi tak do końca, ale ona przekłada się na lepszą jakość życia tych ludzi i całego środowiska wokół tego człowieka (...) Są bardzo pozytywne przykłady, gdzieś tam funkcjonują hotele prowadzone przez osoby chore psychicznie. Kraków to samograj dla hoteli, ale ważne, że oni stworzyli sensowny pomysł na siebie w tym otoczeniu, to co wyjdzie na tym terenie, to jest bardzo rozsądne.”

- dokonanie pogłębionej selekcji uczestników, wybór osób mających właściwe podejście, motywację, ale z jednoczesnym stymulowaniem i podtrzymywaniem powstających więzi grupowych:

„Dużo się zgłosiło, ale jak to się mówi, najbardziej ceni się najwytrwalszych, który przeszli ten etap spotkań, szkoleń, przygotowania się do prowadzenia spółdzielni.”

„Przy ocenie biznesplanów nie można zapominać o tym, że ktoś naprawdę chce, żeby nie były oceniane w oderwaniu od innych elementów. Trzeba dać grupie, która jest po prostu bardzo zintegrowana (...) na przyszłość ja bym tak zrobił: nabór indywidualny, nie ma problemu, ale jak już się potem pojawia jakaś grupa, to my musimy to preferować. Trzeba podsycać te więzi, kleić te grupy, bo potem jest problem z kogo my te spółdzielnie zrobimy (...) Jak zbieramy kandydatów, to wszystko jest ok i potem powinniśmy zorientować się, gdzie jest grupa. Nie brać, nie łapać „na wydrę”, że ten mi się podoba, bo miał fajny pomysł.”

„Wiedzieliśmy, że są takie osoby, które mogłyby być zainteresowane, my do nich wyszliśmy i oni powiedzieli, że jak najbardziej. To jest mała społeczność, wiedzieliśmy, kto może być zainteresowany, to się rozchodziło pocztą pantoflową. Wiadomo, że są osoby, które się do czegoś takiego nadają i są takie, które sprawiłyby problemy, opory. I strzeliliśmy, że to będą osoby, które będą się do tego nadawały. Chyba ze dwie osoby nam odpadły.”

„Musimy wyselekcjonować i sprawdzić, czy te osoby mają do tego zacięcie i predyspozycje. Ja bym poszła w kierunku bardzo wnikliwego szkolenia tych osób, które

tworzą takie instytucje, wręcz egzaminowania ich, czy w ogóle po tych wszystkich szkoleniach mają kwalifikacje i predyspozycje do tego. Czy się nadają. I niech to będzie nawet roczne-dwuletnie szkolenie. I za tym pójdzie duże pieniądze, duże wsparcie, proszę bardzo, zaczynajcie. Takie szkolenie weryfikowałoby choćby takie podstawowe rzeczy, jak punktualność, dyscyplina, wytrwałość, dyscyplina pracy, bo np. trzeba przychodzić codziennie na takie szkolenie, trzeba się uczyć, trzeba się wykazywać.”

- dokonanie pogłębionego badania rynku potrzeb konkretnej społeczności, na konkretnym terenie, czyli rozpoznanie lokalnych zasobów i potrzeb:

„Musimy wiedzieć do kogo adresujemy te nasze usługi, to jest tak jak w biznesie. Jak chce otworzyć biznes i wiem, kto będzie adresatem mojego produktu czy usługi, to ja kieruję całą strategię mojego biznesu do tych odbiorców i liczę na pozytywny zysk, na to, że to będzie dla mnie fajna sprawa. Natomiast nie kieruję do wszystkich, bo wtedy jest niewypał, to jest miszmasz wtedy.”

Negatywny obraz potencjalnych spółdzielców przekłada się przede wszystkim na obawy związane z zarządzaniem powstającymi spółdzielniami socjalnymi. Wydaje się, że przedstawiciele lokalnych władz samorządowych w ewentualnym braku liderów widzą największe zagrożenia dla przyszłości i trwałości tych podmiotów – zapewne osoby bierne, niesamodzielne, nieufne, niewierzące w siebie (jak są postrzegane osoby zakładające spółdzielnie socjalne) dadzą radę pracować w spółdzielni socjalnej, ale nie nadadzą jej inicjatywy i nie zapewnią rozwoju. Musi być zatem jasne, kto jest szefem, prezesem – kto bierze odpowiedzialność za firmę.

„Tym osobom brakuje często odwagi i brakuje kogoś, kto by to pociągnął, pociągnął innych. Powinien lider być, który niby pozwalałby kierować wszystkim, ale jednak trzymałby pieczę nad całością. Potrzebny jest szef zespołu, lider, nie wiem jak go nazwiemy, żeby nawet w jakiś sposób rozdzielił robotę, żeby poszedł gdzieś na negocjacje, przecież nie będzie chodziła cała spółdzielnia. Przyjdzie przedstawi propozycję, powie jakie mamy zadania, bierzemy to i dzielimy się robotą. I chociaż odpowiadamy wszyscy, nie da się uniknąć odpowiedzialności lidera, jak w każdym przedsiębiorstwie. To powinno być nawet uregulowane w spółdzielni, że to jest lider, szef zespołu.”

„Musi się tu pojawić naprawdę mocny lider, może to kwestia kształcenia, szkoleń dla takich liderów, którzy chcieliby podejmować takie działania i tu powinno być wsparcie państwa, samorządów, aczkolwiek szafu nie ma. Nie widać, żeby tu jak grzyby po deszczu powstawały takie instytucje.”

Z kwestią lidera wiąże się pytanie, skąd ma się on pojawić – przedstawiciele władz lokalnych mają duże wątpliwości, czy możliwe jest, aby wyłonił się spośród grona samych spółdzielców. Dlatego pojawia się pomysł zapewnienia spółdzielniom socjalnym wsparcia zewnętrznego – menedżera, mentora, doradcy, asystenta, itp. Opinie lokalnych władz są w tej kwestii podzielone. Jedni uznają, że jest to bardzo dobry pomysł i przyczyniający się do trwałości

spółdzielni socjalnych, chociaż niektórzy wskazują, że jest to rozwiązanie wyłączone czasowe, a należy dążyć do usamodzielnienia spółdzielni i wyłonienia się lidera spośród samych spółdzielców (mówią tak zwłaszcza osoby, które pełnią faktyczną rolę liderów grup inicjatywnych mimo, że są pracownikami urzędów samorządowych, a nie członkami tych grup). Inni wskazują, że pomysł ten jest być może kuszący na poziomie teoretycznych rozważań, ale nie do przeprowadzenia w praktyce z uwagi na liczne dylematy (np. kto miałby płacić za pracę takiego zewnętrznego menedżera, kto oceniałby jego pracę i wreszcie, kto ponosiłby odpowiedzialność za jego ewentualne błędy).

„Ludzie są zagubieni, potrzeba takich przewodników, żeby ich przeprowadzić.”

„Bardzo przydałby się lider, menedżer, osoba przygotowana, bo oni się boją i sami się eliminują. Jak się nie ma żaru w środku, to czym chcesz tych ludzi zapalać. Jak jesteśmy w pięciu i wszyscy jesteśmy na poziomie 3 plus, albo 3 z dwoma, a nie mamy tego, który jest na poziomie 4 plus, który powie: musi nam się udać, zrobimy to tak i tak, to wszyscy będziemy na 3 z dwoma. Lider musi być, a jak on jeszcze ma takie aspekty profesjonalizmu w sobie, to i oni będą entuzjastyczni (...) spółdzielnie mają szanse poprzez zaprezentowanie się, pokazanie się, ludzie którzy tworzą te spółdzielnie są z jakichś środowisk i mają czyjeś zaufanie, mogą przekonywać do spółdzielni taką pocztą pantoflową. I ważne jest dopuszczanie do tych spółdzielni osób, które już mają doświadczenie w biznesie, to byłoby dla nich bardzo pomocne, bo taka osoba, która już znana jest w środowisku jako taka, która już prowadzi jakieś przedsiębiorstwo i jej się udało mogłaby być taka gwarancją jakości tej spółdzielni.”

„Jak oni się zawiążą, to my tę pępowinę będziemy odcinać. Nie chcemy, żeby obarczali nas odpowiedzialnością za swoje decyzje, że im coś nie wyjdzie. Oni będą musieli zadbać o swój interes, nauczyć się przeprowadzać takie rozmowy, prędzej czy później wyrobią sobie kontakty, może wyjdą dalej, nie tylko nasze miasto, nasza gmina (...) chcemy na pewnym etapie się od nich trochę odcinać, bo oni są cały czas prowadzeni, ale to też się staje w pewien sposób niebezpieczne i męczące (...) A to nie o to chodzi, w pewnym momencie muszą zacząć działać na własny rachunek. Tę pomoc, którą możemy im dać, to damy, ale nie przez cały czas.”

„To zadajmy sobie pytanie, czy taka osoba ponosiłaby odpowiedzialność potem za kondycję, czy to nie spadłoby tylko na niego. Kto z kolei wzięłby odpowiedzialność za tego człowieka, w sensie, że tutaj do takich działań to mamy Kwiatkowskiego i my jako samorząd dajemy gwarancję jego wiedzy, doświadczenia – czy to samorząd czy to rząd czy to w drodze konkursu. To musi być bardzo przemyślane, żeby się nie okazało, że powstała jakaś instytucja, samorząd skierował jakiegoś człowieka który był tym mentorem i miał zadania wspierające i to wsparcie było byle jakie, pomysł upadł, no ktoś powie – samorząd dał takiego fachowca. Albo wręcz doszukiwanie się, że samorząd dał takiego fachowca, żeby to utrącić. Ja bym nie poszła w tym kierunku.

W biznesie jest inaczej – to ma taki charakter start-upowy, tak jak są tacy biznesmeni, którzy wspomagają, aniołowie biznesu i wspierają młodych prężnych biznesmenów. Ale ci młodzi przedsiębiorcy przeważnie mają predyspozycje.”

Niektórzy przedstawiciele władz samorządowych wskazują także, że błędem jest planowanie działań i zakładanie spółdzielni socjalnych wyłącznie lub głównie pod wymogi projektów prowadzonych na danym terenie i ocenianie tych inicjatyw wyłącznie przez pryzmat wskaźników. Podejście takie zatracą cel, jakiemu ma służyć ekonomia społeczna, czyli udzielenie pomocy tym, którzy jej potrzebują.

„Wskaźniki projektowe to jedno, ale trzeba do ludzi podejść z sercem.”

4.1.4. Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne

Spółdzielnie socjalne funkcjonują w otoczeniu prawnym i społecznym i dla ich powstania oraz przetrwania mają także (oprócz opisanych wyżej czynników ułatwiających ich zakorzenienie się i przetrwanie) obiektywne uwarunkowania zewnętrzne – prawne, rynkowe, społeczne, a także działania i podejście instytucji lokalnych mających wpływ na funkcjonowanie ekonomii społecznej.

Przedstawiciele władz samorządowych wskazują na konieczność wprowadzenia uproszczeń formalnych i proceduralnych oraz na dominujące w Polsce przeformalizowanie wszystkiego, za którym kryje się brak elastyczności i zaufania do ludzi pracujących w terenie z osobami potrzebującymi wsparcia, co w efekcie prowadzi m.in. do marnowania energii społecznej. Takie uproszczenie jest szczególnie potrzebne dla osób zakładających spółdzielnie socjalne, które są gorzej wykształcone, mają mniejsze kompetencje, a tymczasem przepisy nakładają na spółdzielnie socjalne znacznie bardziej rygorystyczne i trudne wymogi do spełnienia, niż np. na osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą (np. wymóg prowadzenia pełnej księgowości, rejestracja w KRS).

„Prawo musi być zdecydowanie bardziej przychylne, mniej obarczone takim grzechem bardzo szerokiej, bardzo głębokiej inwigilacji tych podmiotów, ale też takiego małego marginesu – oni są bardzo wtłoczeni w takie sztywne ramy tych przepisów i trudno tutaj w jakikolwiek sposób pójść na bok. Może to i dobre, ale chyba nie do końca. Ustawodawstwo powinno być takie bardziej poluzowane w tym zakresie (...) Równolegle do tego powinno zmienić się ustawodawstwo moim zdaniem powinno być bardziej przemyślane, bardziej motywujące ludzi, bo wydaje się, że teraz bardzo często jest demotywujące.”

„U nas są bardzo rygorystyczne przepisy i prawo powinno się zmienić pod tym kątem, aby taka forma mogła funkcjonować, wiemy, kto może zakładać, kto może być

członkiem podmiotów ekonomii społecznej, i myślę, że te osoby już na samym początku są odstraszone przez nasze prawo. Trzeba zmienić zapisy w prawie (...) Jeśli taka osoba ma zarejestrować się w KRS, jeśli ma prowadzić pełną księgowość, a przecież nawet osoby, które zakładają indywidualne działalności gospodarcze nie mają czasu nawet na prowadzenie uproszczonej księgowości, a tu mówimy o pełnej księgowości. Ponadto nie każde biuro rachunkowe potrafi prowadzić księgowość podmiotów ekonomii społecznej. (...). Te osoby powinny mieć czas na prowadzenie biznesu, a nie na śledzenie przepisów prawnych, a u nas jest strasznie zawile prawo, jeśli chodzi o podmioty ekonomii społecznej. Natomiast jeżeli już na starcie przepis jest niczym knebel... (...) I osoby, które by chciały to prowadzić jednak uciekły od tego pomysłu. Wolą założyć zwykłą działalność gospodarczą, indywidualną. Większą barierą (niż zbudowanie grupy i dogadanie się) jest zawile prawo.”

Bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na przyszłość spółdzielni socjalnych, a w zasadzie barierą, przed którą stoją, są uwarunkowania rynkowe. Jest to szczególnie istotne w obecnej sytuacji gospodarczej, w której bariery wejścia na rynek, zwłaszcza takich podmiotów jak spółdzielnie socjalne, mogą być zbyt wysokie, aby samodzielnie móc je pokonać. Pojawia się wręcz pogląd, że bez zewnętrznego wsparcia, przynajmniej na pierwszym etapie, nie uda się podmiotom ekonomii społecznej zakorzenić na rynku.

„Ale trudno przy ogólnych problemach gospodarczych nie dostrzegać tego, nie mieć świadomości, że tym bardziej tego typu podmioty będą miały jeszcze większe problemy, a przynajmniej będzie im trudniej zaistnieć, zafunkcjonować, wejść na rynek i potem utrzymać się na tym rynku. To otoczenie zewnętrzne, gospodarcze ma niesamowite znaczenie dla tego rodzaju podmiotów, które są w ekonomii, przynajmniej w pierwszym okresie, wspierane czy przez subsydiowane zatrudnienie czy inne instrumenty, jakby ugruntowanie czy ukorzenienie się tych instytucji, to i tak, jeśli cała gospodarka gdzieś tam kuleje, to oni będą mieli jeszcze trudniej.”

Niektórzy przedstawiciele władz lokalnych dostrzegają w tej sytuacji znaczenie klauzul społecznych, jako narzędzia, dzięki któremu można pomagać spółdzielniom socjalnych w wejściu na rynek:

„Musieliby się zderzyć z wielkimi przedsiębiorcami, instytucjami mocno ukorzenionymi, a to stanowi wielką barierę dla tych podmiotów. Chodzi o zastosowanie klauzuli społecznej dla tych podmiotów, żeby oni mogli wejść, jakby się przetrzeć na tym rynku, zobaczyć, zebrać referencje... mało tego – jakby sprawdzić się w praktyce działania, żeby się sami nauczyli jakichś ekonomicznych zasad, optymalnego funkcjonowania na rynku, np. jaki powinien być podział środków finansowych na płace.”

Więcej jest jednak głosów wskazujących na brak wiedzy na temat klauzul społecznych, zasad ich stosowania. Niektórzy najwyraźniej słyszeli o możliwości ograniczenia kręgu podmiotów startujących w przetargach, ale zawężają ją do sytuacji, gdy wynika to z zapisów dotyczących dysponowania środkami unijnymi (co jest oczywiście myśleniem błędnym, zapisy w polskim Prawie Zamówień Publicznych są wystarczającą podstawą do wprowadzenia preferencji w przetargach także dla spółdzielni socjalnych).

„Wydaje mi się, że nie będzie można ich preferować, bo byśmy byli posadzeni o nieuczciwą konkurencję.”

„Zderzamy się oczywiście z regułą zamówień publicznych i oczywiście musi być price najtańszy.”

„Wszyscy są traktowani tak samo, chyba, że w środkach unijnych jest zapis, że przy realizacji projektu musi np. być zatrudniona osoba bezrobotna (...) czasami pojawiają się takie klauzule, że muszą być wykorzystane osoby niepełnosprawne i wówczas takie osoby można preferować.”

Spółdzielnie socjalne muszą zmagać się także z barierą świadomości społecznej, przede wszystkim z niewiedzą społeczeństwa (ale także samych władz samorządowych) na temat tego, czym jest ekonomia społeczna, bo pojęcie „ekonomia społeczna” jest bardzo słabo rozpoznawane i rozumiane. Zmiana tej sytuacji wymaga dużo czasu i jest bardzo żmudnym procesem.

„Ekonomia społeczna dopiero raczkuje u nas, to jest hasło, które dopiero gdzieś tam się pojawiło i myślę, że większość samorządów, zwłaszcza takich małych jak nasz, ma z tym duży problem, jak to ugryźć – co to jest, jak mogą pomóc, to jest i obawa i niewiedza. Obawa wynika z niewiedzy. To jest ciąg logiczny: najpierw trzeba uświadamiać, informować, a później działać, jedno wynika z drugiego.”

„W tej chwili to jest tylko sprawa tych ludzi. Bo w większości u nas to są gospodarstwa rolne i ludzie tutaj jeszcze nie mają pojęcia o tej spółdzielni i o ekonomii społecznej. Te osoby, które są w projekcie to wiedzą, a wydaje mi się, że mieszkańcy tutaj nie za bardzo wiedzą i znają.”

„A równoległy, a nawet kompatybilny problem, to jest wiedza w społeczeństwie, uważam, że nasze społeczeństwo nie posiada wiedzy, ubolewam nad tym, że karmi się nasze społeczeństwo pierdołami, aferami, zbędnymi wojenkami politycznymi, partyjnymi, a nie karmi się ludzi wiedzą zasadniczą, taką naprawdę, jak mówimy o społeczeństwie obywatelskim, ludzie powinni dostawać wiedzę codziennie, co to jest ekonomia społeczna, jaki możemy mieć udział, jakie mamy szanse żeby istnieć w tym całym systemie. I to jest problem (...) Powinny być uważam szeroko zakrojone akcje edukacyjne, wiedza jest najważniejsza.”

Ten brak wiedzy na temat ekonomii społecznej jest tylko fragmentem szerszego problemu – społeczeństwo w ogóle ma małą świadomość na temat problemów społecznych, pomagania osobom wykluczonym, pomocy społecznej. Funkcjonują w tym obszarze różnego typu stereotypy, które żywią się brakiem wiedzy i rzetelnej informacji. Wiąże się z tym deprecjonowanie pracy fizycznej i osób nią się parających. W tym kontekście upowszechnianie wiedzy na temat spółdzielni socjalnych, czy szerzej ekonomii społecznej jest tylko ułamkiem tego, co należałoby zrobić.

„Należałoby zacząć od jakiejś powszechnej akcji, jakiegoś takiego pozytywnego marketingu na temat właśnie polityki i pomocy społecznej, żeby ukazywać ludziom, że wsparcie dla tych osób, choćby jakieś krótkie, to jest korzyść dla nas wszystkich. Trzeba wybrać taką naprawdę mądrą środkową drogę, a przede wszystkim przekonać społeczeństwo, że to nie jest rozdawnictwo.”

„Trzeba doprowadzić do zmiany mentalności społecznej w zakresie postrzegania pracowników fizycznych. Potrzebny jest szacunek dla takich ludzi, którzy są świetnymi hydraulikami albo potrafią fachowo posprzątać obiekt albo zająć się zielenią. Musimy zmienić spojrzenie na społeczeństwo. Trzeba strząsnąć z tych ludzi odium kompleksów.”

Dopełnieniem obrazu jest, zasygnalizowany zresztą wyżej problem stygmatyzowania ludzi i działań przez przymiotnik „socjalna”, ale także pomoc społeczna. Pojęcia te uruchamiają szereg negatywnych stereotypów na temat osób tworzących spółdzielnie socjalne, jako biednych, chorych, źle pracujących, obciążonych patologią. Tym ważniejsza jest z jednej strony edukacja społeczna na temat pomocy społecznej, jak i dbanie przez same spółdzielnie o jakość swoich produktów i usług, aby nie potwierdzać tych stereotypów – spółdzielnie muszą się bardziej starać.

„Bardzo może przeszkadzać, w naszym społeczeństwie należałoby zacząć od prostej rzeczy, należałoby w ogóle zmienić wizerunek słowa socjalny, pomoc społeczna, polityka społeczna. To ma bardzo pejoratywne znaczenie w naszym społeczeństwie, taki wydźwięk pejoratywny. Ludzie kojarzą to z bylejakością, z biedą, z chorobą, z wszelkimi dysfunkcjami i niedoborami i też z patologią. I w związku z tym jest wielki opór społeczny.”

„Socjalność to żaden problem, jest możliwe, że taka spółdzielnia socjalna zaoferuje usługi na wyższym poziomie, niż firma konkurencyjna, a za konkurencyjną cenę. Te osoby mogą bardziej wkładać serce w to, co robią. Dlatego ważne jest edukowanie społeczeństwa, żeby uniknąć obaw o to, że to jest spółdzielnia degeneratów”

Niektórzy przedstawiciele władz samorządowych widzą szansę na zmianę tej sytuacji w nadchodzącej perspektywie unijnej, która przenosi akcent z wydatków infrastrukturalnych

na projekty miękkie. To może sprawić, a nawet zmusić samorządy do większego zainteresowania się projektami społecznymi, w tym z obszaru ekonomii społecznej.

„Bardziej będzie pomocne, że by rozszerzyć, rozlać tę ekonomię społeczną na kraj, jak będzie to, że w latach 2014-2020 UE będzie stawiała na człowieka, będzie mniej tych wniosków tzw. inwestycyjnych, twardych, a więcej tych miękkich. Ma schodzić w regiony i to pchnie do przodu tę ekonomię społeczną. I wtedy, z musu co niektórzy, władarze miast, gmin, powiatów, województw będą mieć do czynienia z tą ekonomią społeczną. I wtedy będzie taka świadomość ta większa. I może więcej będzie tych spółdzielni”

Bariery we wspieraniu spółdzielni socjalnych związane są także z wcześniejszymi, złymi doświadczeniami z ekonomią społeczną, w tym spółdzielniami socjalnymi. W wielu wypowiedziach znalazły się odniesienia do zdarzeń, które nie motywują do ponownego zajęcia się tą problematyką. Część z nich dotyczy zderzenia się z restrykcyjnymi przepisami, które przesądziły o rezygnacji z podjęcia działalności, inne wiążą się z różnymi porażkami rynkowymi wcześniej zakładanych spółdzielni. Tworzy to kolejną mentalną barierę dla powodzenia powstających spółdzielni socjalnych.

„Do tej pory w tych latach wcześniejszych u nas był realizowany taki projekt unijny, dotyczący ekonomii społecznej i niestety, nie wypalił. Ponieważ w którymś momencie ci uczestnicy, potencjalni założyciele spółdzielni, przestraszyli się czegoś takiego jak weksel. I po prostu zrezygnowali. Byli przez cały czas w projekcie i jak doszło do finalnego etapu zakładania samej spółdzielni, przeraziły ich zobowiązania.”

„Najtrudniejsza dla nich sprawa to jest wejście na rynek, pozyskanie odbiorców. Pewnie, że są takie podmioty, którym się udało, ale wielu niestety nie, bo nie było odbiorców na ich usługi.”

„Ekonomia społeczna jest w tej chwili nieskuteczna. Efekty działań w tym obszarze, to dzisiaj nie ma się czym chwalić. Trudno mi powiedzieć, czy to dlatego, że jesteśmy na początku tej drogi, chociaż przecież ta droga już wiele lat trwa. Nie można powiedzieć, że to jest świeża tak bardzo sprawa, ale wydaje się, że efekty są znikome i chyba to widać.”

„Na naszym terenie mamy też bardzo negatywne doświadczenia. Pierwsza spółdzielnia, która powstawała i to nie wyszło, skończyło się to wielkimi komplikacjami finansowymi kilka lat temu.”

Przedstawiciele władz lokalnych bardzo rzadko prezentują opinie świadczące, że problematyka spółdzielni socjalnych nie jest ich problemem, a oni sami, nawet przy dobrej woli są trochę bezradni w tej kwestii („oczywiście gminy nie mają takiego instrumentu wsparcia, bo wiecie państwo, za rynek pracy odpowiada starostwo powiatowe, PUPy. To tam są te miliony i oni sterują całym rynkiem”). Rola urzędów pracy zaznacza się jednak słabo

w wypowiedziach władz samorządowych, można wręcz powiedzieć, że są one trochę nieobecne w myśleniu o spółdzielniach socjalnych prezentowanym przez rozmówców z urzędów samorządowych. Te nieliczne odniesienia do urzędów pracy są albo bardzo krytyczne, wskazujące, że w zasadzie są to instytucje zupełnie niepotrzebne i zajmują się same sobą albo poddające wątpliwość ich chęć do wspierania spółdzielni socjalnych, o których niewiele wiedzą i raczej nie wierzą w powodzenie takich inicjatyw. Na tym tle nieco lepiej wypadają Wojewódzkie Urzędy Pracy, ale była to jedna wypowiedź, w której podkreślono sporą aktywność tych instytucji w ogłaszaniu konkursów dotyczących ekonomii społecznej.

„Uważam, że w Polsce instytucje rynku pracy są bardzo kosztownymi pomysłami i zupełnie nieskutecznymi. Idą na to gigantyczne pieniądze, a bezrobocie ani drgnie. Urzędy pracy to jest instytucja, która powinna zniknąć z naszej współczesnej rzeczywistości, moim zdaniem niereformowalna. To jest miejsce pracy dla urzędników, efektywność jest zerowa. Bo najbardziej efektywne formy zatrudnienia to jest zakładanie indywidualnych działalności, to jest 80% i tworzenie przez przedsiębiorców. Natomiast szkolenia, wszystkie te inne formy to jest 20, 15% i staże i roboty – to wszystko jest nieefektywne. Prosta sprawa – przedsiębiorcom trzeba dawać na to pieniądze, na szkolenie młodych ludzi.”

„Tak na dobrą sprawę, to urzędy pracy chyba nie wierzą w powodzenie tych spółdzielni socjalnych, bo im się to kojarzy chyba jeszcze ze spółdzielniami pracy, gdzie jeden pracował, a inni siedzieli.”

„Urzędy pracy, szczególnie wojewódzkie, to widzę, że oni bardzo często ogłaszają konkursy pod kątem tworzenia spółdzielni. Są takie instrumenty, które pozwalają osobom bezrobotnym utworzyć spółdzielnię, ale nie znam konkretnych inicjatyw urzędów pracy w tym zakresie.”

4.1.5. Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele władz samorządowych są, jak widać, świadomi wielu barier i ograniczeń, na które natykają się spółdzielnie socjalne zarówno w trakcie ich zakładania, jak i późniejszej działalności, a w związku z tym potrzebna jest im pomoc, zwłaszcza na samym początku. Spółdzielnie te na pewno mogą liczyć na dużą życzliwość i wsparcie psychiczne – w wypowiedziach widać bowiem wiarę w ich sukces, kibicowanie ich pracy.

„Ja powiem, że to się uda. Nikt nie wierzył w ZAZ, a na naszym terenie on funkcjonuje. Tak samo ktoś może patrzeć z przymrużeniem oka na spółdzielnię socjalną, co to za jakiś twór, były spółdzielnie pracy, polikwidowani... moim zdaniem to się uda”

„Bo im kibicują i przewodniczący rady miasta, instytucje, które wam tu mówiłem, najważniejsi decydenci w mieście. Nie może nie być sukcesu (...) to wszystko do kupy, mamy nadzieję, że przyniesie tutaj sukces tym ludziom.”

„Myślę, że sobie poradzą.”

„Bo to jest samonapędzanie – bo jak oni coś dostaną, to mają szansę istnieć, na zasadzie koła zamachowego, bo ten początek jest cholernie trudny żeby ruszyć, ale jeśli to dźwigną, to siłą odśrodkową pójdą.”

Oprócz tej dużej dozy życzliwości spółdzielnie socjalne mogą liczyć z jednej strony na ogólnikowe wyrazy wsparcia i deklaracje pomocy, z drugiej – na konkretne działania i pomysły mogące ułatwić ich funkcjonowanie. Te pierwsze to po prostu wypowiedzi bardzo ogólne:

„Z naszej strony, na ile będzie to możliwe na pewno będziemy te osoby wspierać. Bo widzimy, że warto.”

„Mamy cały czas zapewnienia władz miasta i nie tylko władz, ale też instytucji, które współpracują z miastem w ramach tzw. pomocy społecznej, że one nam pomogą.”

„Mają jak najbardziej przychyłność władzy lokalnej. Myślę, że nawet jak się usamodzielnia mogą liczyć na wsparcie. Jeśli będą konkurencyjni i będziemy mogli korzystać z ich usług, to dlaczego nie.”

„Nie jestem urzędnikiem, który ma kult podłużnej pieczątki, ja jestem menedżerem, pracownikiem, usługodawcą. Jeśli z drugiej strony widzę jakąś inicjatywę, chęć zrobienia czegoś, to ja jestem pierwszy, który tak powiem kolokwialnie, na plecach im mogę przenieść, żeby im pomóc, żeby im było łatwiej. I w wielu przypadkach, gdy ktoś coś zaczyna robić staramy się pomóc (...) Na ile jest to możliwe, to ja dzisiaj mówię w tej sytuacji początkowego zawiązywania tych spółdzielni jestem gotowy tym ludziom pomagać.”

Wiele jest jednak także wypowiedzi wskazujących na możliwość udzielenia konkretnego wsparcia przez same urzędy. Pomoc ta ma charakter wsparcia niematerialnego w postaci doradztwa zapewnianego przez sam urząd, preferencyjnego udostępnienia lokalu, pomocy przy działaniach promocyjnych, ale niekiedy także ma walor finansowy, jak np. obietnica ulg podatkowych lub deklaracja zlecenia usług. Przedstawiciele władz samorządowych deklarują zatem następujące formy wsparcia spółdzielni socjalnych:

- doradztwo, pomoc w kwestiach formalno-prawnych:

„Na pewno, jeśli chodzi o pomoc doradczą, to jak najbardziej. To nasi pracownicy wyszukali projekt, który gwarantował pozyskanie środków. Mamy prawnika, który

raz w tygodniu przyjeżdża, to mogą korzystać, na takie wsparcie niefinansowe zawsze mogą liczyć.”

„Oczywiście zapewniając wszystkich tych, którzy się bali, że nie będzie problemu, że my w sprawach formalnych, papierowych jesteśmy w stanie im pomóc, że nie zostawimy ich samych sobie.”

- deklaracje użyczenia mienia, udostępnienia lokali na działalność – bezpłatnie lub na preferencyjnych warunkach:

„Ponadto zaoferuję może jakiś obiekt budowlany, dałem już przyzwolenie na użyczenie bezpłatnie lokalu, w środku miasta, gdzie będą mieli tam swoje biuro. Jeżeli byłby przykładowo taki pomysł z X, to bym zaoferował działkę przemysłową wraz z halą.”

„Mamy dwa pojazdy z PFRONu, ma to gmina, za drobną opłatą można wypożyczyć.”

„Mamy taką promesę na lokal, że burmistrz da im w użytkowanie bezpłatne, na jakiś czas, decyzja jest już podjęta.”

„Na ile gmina może pomóc – czy kwestia lokalu czy dosprzętowania.”

- deklaracje zlecenie usług zarówno przez same urzędy, jak i przy wsparciu władzy dla zlecania przez inne instytucje samorządowe podległe władzom lub inne podmioty, które mogłyby być zachęcane do tego jakimiś (niezdefiniowanymi przez rozmówcę) mechanizmami preferencyjnymi:

„MOPS ma przyzwolenie, żeby im dać do wypełnienia tę niszę, tych godzin popołudniowych. A czasami i również tych porannych, bo nie da się wszystkiego zabezpieczyć.”

„Na pewno jak spółdzielnia się rozwinie, będzie można im powierzać część zadań, będą mogli startować w przetargach. Bo chociażby jakieś szkolenia, cateringi, w zależności, jaki profil działań będą mieli, to gmina będzie mogła wykorzystywać i w zapytaniach, czy przetargach im zlecać.”

„Mamy też przyrzeczenie, ale nie mamy tej takiej promesy jeszcze, na piśmie powiedzmy, ale ustne od pani dyrektor X na stałe zlecenia. To jest bardzo ważne dla nich na początek. Jesteśmy po wstępnych rozmowach z kolei z panią dyrektor Y też, gdzie ona też jest przychylna temu. Podejrzewam, że ta spółdzielnia będzie mieć stałe zlecenia.”

„Zlecenie – jeżeli nie będzie przekraczać magicznej sumy 14 tys. euro, to uważam że tak, nawet w kwestii zapytania o cenę czy oferty konkursowej nie dotyczącej tych zamówień.”

„Jeszcze jedna rzecz – preferencje dla innych podmiotów, choć to wydaje się nie do przeskoczenia, żeby mogły korzystać z usług tychże podmiotów. Jeżeli powstaje spółdzielnia i np. świadczy usługi sprzątające, to jeśli ich usługi są w granicach sensownych kwot, to żebyśmy my mogli, instytucje samorządowe, rządowe żebyśmy mogli przez jakiś czas korzystać bez tego warunku, że oni muszą przystępować do przetargów i wygrywać te przetargi, bo nie wygrywają.”

- ulgi podatkowe:

„W jakichś kwestiach dotyczących podatków. To są te instrumenty, na które ja mogę sobie pozwolić.”

- gwarantowanie jakości usług, udzielanie referencji:

„Przy okazji robienia tutaj jakichkolwiek imprez będziemy mogli ich polecać, jeśli będą się sprawowali dobrze.”

„W ofercie, którą też wysyłamy do prywatnych właścicieli, że mam umowę z taką i taką firmą.”

Niektórzy przedstawiciele władz samorządowych, zwłaszcza mocno zaangażowanych w tworzenie spółdzielni socjalnych, podkreślają bardzo duże znaczenie wsparcia psychologicznego, takiego budowania w przyszłych spółdzielcach poczucia oparcia, ale także podkreślania znaczenia więzi grupowych, jakie powinni tworzyć oraz partnerskiego traktowania ze strony osób pomagających, bez zachowań protekcyjnych, lekceważących.

- wsparcie psychologiczne polegające na budowaniu poczucia bezpieczeństwa w relacjach ze światem zewnętrznym oraz wytwarzaniu poczucia oparcia:

- *„Oni potrzebują dużo pomocy, nie tylko szkoleń, także dużo serca. I my im to serce dajemy, oni to widzą i oni nam ufają, bardzo nam ufają (...) I mamy taki układ: powiedzieliśmy im, że jak stwierdzimy, że nas ktoś kiwa, to zrezygnujemy z tego projektu. Mówimy im prawdę cały czas (...) postanowiliśmy podejść do tego jak ludzie, jak ludzie do ludzi, którzy są bezrobotni. I to, co tutaj robimy – my pomagamy im praktycznie we wszystkim.”*

„Żeby oni nie czuli się, że są sami z tym wszystkim, że mają jakieś wsparcie i może to troszeczkę pomogło.”

- wsparcie psychologiczne podkreślające znaczenie więzi grupowych w spółdzielni (konieczne jest także po zakończeniu projektu), ponieważ spółdzielnia socjalna jest także miejscem integracji społecznej ludzi, szkoły współdziałania:

„My ich uświadamiamy od kilku miesięcy, nakłaniamy ich, żeby nie bali się takich haseł i nie oszukujemy ich, że to jest przedsiębiorstwo – to jest inny rodzaj przedsiębiorstwa, ale nie oszukujemy się, to jest prowadzenie własnej firmy. Gdzie się za siebie i za innych akurat w tym przedsiębiorstwie jest odpowiedzialnym.”

- traktowanie z szacunkiem, poważnie, nieprotekcjonalnie:

„To są osoby bezrobotne, ale też one jakieś swoje plany dzienne mają. Nie mogą stać na baczność i czekać tylko na telefon.”

Oprócz podanych wyżej form wsparcia w jednym z urzędów samorządowych wyznaczono konkretne osoby do wspierania powstającej spółdzielni socjalnej: *„I akurat to szczęście, że akurat dwoje pracowników urzędu było mocno zaangażowanych, bo to jest potrzeba. A tu chodziło, o to, żeby nie tylko formalnie podejść do tych ludzi, zatrzymać ich, zapewnić, żeby uwierzyli w siebie. To też jest ważne, żeby desygnować osoby do organizacji tego, które same wierzą, że to się uda. To są osoby, które nie szukały złych stron tego projektu, tylko szukały pozytywnych rozwiązań”.*

Podkreślano także znaczenie sposobu przyznania członkom spółdzielni wsparcia finansowego w taki sposób, aby (oprócz oczywistego waloru kapitałowego) posłużyło jako element wzmacniający i cementujący spółdzielnię socjalną, a nie od razu na początku dzielący i w pewnym sensie dyskryminujący poszczególnych jej członków. Możliwość wniesienia do spółdzielni wkładu finansowego wpływa na poziom samooceny i przyszły status każdej osoby we wspólnym przedsięwzięciu: *„Bo dla ludzi w spółdzielni to jest bardzo ważne: „wchodzę do spółdzielni z kapitałem”. To może nie być całe te 26 tys., ale żeby coś było. Bo on wchodzi do spółdzielni z kapitałem i będzie traktowany przez innych jako pełnoprawny założyciel. A ten, który będzie tylko został dokooptowany, bo oni sobie nie wyobrażają sobie, że ktoś nie zostanie, to będzie taki drugiej kategorii”.*

4.1.6. Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele władz samorządowych wskazali bardzo dużo pomysłów na dziedziny, obszary działalności gospodarczej, które mogą stać się domeną spółdzielni socjalnych, i w których takie podmioty miałyby szansę odniesienia sukcesu (choć trzeba przyznać, że spora ich część jest po prostu referowaniem pomysłów na działalność rozważanych przez różne obecnie powstające na południowym Mazowszu spółdzielnie socjalne):

- najczęściej mowa była o usługach opiekuńczych dla osób starszych, ponieważ:

są potrzebne na terenie wiejskim, bo młodzi wyjeżdżają, a starszymi osobami nie ma się kto zająć: „pomoc przy opiece nad osobami starszymi, wsie się wyradzają, jak my to mówimy, społeczeństwo się starzeje, młodzi uciekają do miast. Ci rodzice są zapominani przez wszystkich. Sąsiedzi są też w podobnym wieku, nikt nie jest w stanie zmienić, powiedzmy, pieluchomajtek. Młodzi nie bardzo chcą takie osoby wspomagać, na naszym terenie mam x osób w DPS-ach i już wiele kolejnych by się kwalifikowało”;

mogą być uzupełnieniem lub alternatywą dla niewystarczających usług świadczonych przez OPS: „może wpisać się w tę niszę działań u nas, takich przykładowo, bardzo potrzebnych, bo jest starsze społeczeństwo opieki nad osobami starszymi. Mamy OPS, który ma profesjonalnych pracowników, ale okazuje się, że nie jest w stanie zabezpieczyć wszystkich. Jest luka, pracują od 8 do 15, a co, powiemy, po 15? I teraz jest możliwość, że te osoby będą mogły tę lukę wypełnić”;

- usługi cateringowe i/lub prowadzenie jakiejś formy jadalni: „Wydaje mi się, że mogłoby być miejsce na coś takiego. Bo spółdzielnie socjalne mogły być konkurencyjne i gdyby np. szkoła w okolicy likwidowała stołówkę, to mogłaby się taka spółdzielnia socjalna wbić jako catering”;
- usługi komunalne, ogrodnicze, porządkowe, zarówno na rzecz podmiotów samorządowych, jak i komercyjne: „Następna grupa już mogłaby się ukształtować kobiet i mężczyzn na pielęgnację zieleni. Ale nie tylko zieleni miejskiej, ale całego tego arealu przemysłowego”; „nie mówię tylko o zieleni miejskiej [mowa jest o rodzaju abonamentu na utrzymanie ogrodu prywatnego – przyp. badaczy];
- miejsca noclegowe, usługi hotelarskie: „Z tego, co wiem spółdzielnia socjalna miała utworzyć taki hotel, dlatego, że jest to nieodzowny element, tego brakuje na naszym terenie (...) to będą miejsca noclegowe, to jest a’la hotel, chociaż nie będzie to de facto hotel”; „wynajem pokoi, agroturystyka”; „są bardzo pozytywne przykłady, gdzieś tam funkcjonują hotele prowadzone przez osoby chore psychiczne”;
- drobne remonty: „mamy dwóch od remontów”; „bo są firmy, które biorą tylko duże przedsięwzięcia, taka złota rączka, drobne naprawy”;
- opieka nad dziećmi: „Są dwie dziewczyny, które mogłyby się też dziećmi zajmować, po studiach pedagogicznych”;
- gospodarka odpadami: „Moim marzeniem jest druga sfera, którą mogłaby prowadzić spółdzielnia socjalna, to jest sfera związana z zagospodarowaniem śmieci. To jest obecnie zadanie gminy, wiele firm to robiło. Są hale puste i w ramach spółdzielni mogłoby robić takie wtórne sortowanie”;
- usługi turystyczne: „Te usługi turystyczne, integracyjne, bo tutaj mamy uniwersytet Trzeciego Wieku, panie tam prężnie działają, organizują sobie wyjazdy i my chcemy organizować tym naszym podopiecznym takie niewielkie wyjazdy, nawet gdzieś tutaj niedaleko, żeby w ramach tych usług, żeby w ramach tych usług organizować im czas wolny. Żeby uatrakcyjnić, nie tylko, że pójdą, zrobią zakupy, będą siedzieć z tą osobą”;
- organizacja wydarzeń: „To jest taka grupa artystyczna, będą prowadzić eventy, organizacja imprez, pełna logistyka w tym zakresie”;
- produkcja brykietów

4.1.7. Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego

Pole semantyczne pojęcia: ekonomia społeczna: władze lokalne

Frekwencje poszczególnych sieci, pochodzących z wywiadów z przedstawicielami władz lokalnych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

Sieci pola	lb	%
Ekwiwalenty	271	22
Opozycje	59	5
Asocjacje	257	21
Określenia	168	14
Działania podmiotu	142	11
Działania na podmiot	337	27
Frekwencja pola	1234	100
Udział w całkowitej frekwencji pola w %	100	

Szczegółowe zestawienie frekwencji kategorii tworzących poszczególne sieci zawarte jest niżej.

W sposobie mówienia o ekonomii społecznej, przekazie formułowanym na ten temat przez przedstawicieli władz lokalnych słabo obecne są wyrażenia dotyczące działań podmiotu, czyli tego, co same podmioty ekonomii społecznej (lub ich członkowie) robią, a prawie wcale nie ma wyrażen z sieci „opozycji”, czyli tego, czym ekonomia społeczna nie jest. Nieznacznie przeważa sieć „działania na podmiot”, czyli to, co dla podmiotów ekonomii społecznej może zrobić otoczenie. Zaskakująco duży udział w sieci pola „ekonomia społeczna” mają „ekwiwalenty” (aż 22%) – przedstawiciele władz często stosują zatem różne zamienniki dla tego pojęcia.

Relacja pomiędzy siecią „działania podmiotu” a siecią „działania na podmiot” (ta druga jest prawie dwu i półkrotnie większa) oznacza, że w świadomości przedstawicieli władz lokalnych podmioty ekonomii społecznej (spółdzielnie społeczne) częściej są tworam biernymi, podlegającymi działaniom innych, a nie aktywnymi, samodzielnie dbającymi o swój los.

Przekaz ma charakter bardzo emocjonalny – w sieciach „określeń” oraz „działań podmiotu” trzy czwarte wszystkich wyrażen jest nacechowanych ładunkiem emocjonalnym (część pozytywnym – takich wyrażen jest nieco ponad półtora raza więcej niż negatywnych). Jeszcze wyraźniejsze jest to zjawisko w przypadku sieci „działania na podmiot” – zawiera ona tylko 9% wyrażen neutralnych, a wyrażen pozytywnych jest prawie trzy i pół razy więcej niż negatywnych.

Dla przedstawicieli władz lokalnych „ekonomia społeczna” to przede wszystkim „ludzie” i inne ogólne wyrażenia (łącznie kategoria ta stanowi 31% tej sieci), a następnie „spółdzielnia” (takie wyrażenia to z kolei 22% całej sieci „ekwiwalentów”, przy czym

w prawie połowie przypadków pojawiają się one razem ze słowem „socjalna”). Wydawałoby się, że z uwagi na kontekst badania, projekt realizowany przez Fundację Fundusz Współpracy kategoria „spółdzielnia” powinna dominować – tym bardziej warto podkreślić ten spersonalizowany stosunek do zjawiska ekonomii społecznej (co zapewne wynika z dużego, bezpośredniego zaangażowania się pracowników samorządowych przynajmniej w dwóch miejscach w zakładanie spółdzielni socjalnej). O dużym znaczeniu „ludzi” świadczy także obecność innych, zbliżonych kategorii, jak np. „grupa, działanie grupowe, wspólnota” (10% – są to wyrażenia, w których ludzie są razem, np. *grupa kobiet i mężczyzn; grupa założycielska; te osoby z projektu*) oraz odniesienia do konkretnych grup osób (8% – np. *grupa kobiet i mężczyzn; grupa założycielska; te osoby z projektu*). Dość liczne są też wyrażenia odnoszące się do konkretnych dziedzin, w których działa ekonomia społeczna (*catering; hotel; opieka nad osobami starszymi; prace porządkowe* – łącznie 17% wyrażen tego typu).

Sieć „opozycji” jest bardzo nieliczna, ale najwięcej jest w niej wyrażen pokazujących, że ekonomią społeczną nie są inne zachowania na rynku pracy, w szczególności inne przedsiębiorstwa komercyjne, legalne zatrudnienie, itp. (34% sieci – *firma konkurencyjna; indywidualne działalności gospodarcze; młodzi biznesmeni; praca gdzie indziej legalnie; praca w krajach UE*), ale także praca dorywcza i związany z tym brak perspektyw, zagubienie (12% – np. *dorywcza praca gdzieś tam; praca na czarno; ludzie, którzy nie wierzą w swoje możliwości*). Innym rodzajem „opozycji” są różnego typu inne działania zaspokajające lokalne potrzeby i wspierające (22% – np. *szkolenia; jakaś praca publiczna; jakiś staż; wolontariat*), czasem postrzegane jako coś negatywnego i nieskutecznego (10% – np. *aktywne formy, na które idą gigantyczne pieniądze; nieefektywne staże i roboty*). Ostatnim rodzajem wyrażen, które są przeciwieństwem ekonomii społecznej, o których warto wspomnieć, są te odnoszące się do zachowań biernych, roszczeniowych (łącznie 10% – np. *czekanie tylko na dofinansowanie; smutasy zawsze niezadowoleni; tylko siedzenie i narzekanie, że się nie ma nic*).

Kontekst, w jakim w świadomości przedstawicieli władz lokalnej umieszczana jest ekonomia społeczna związany jest z bezpośrednim, codziennym otoczeniem spółdzielni socjalnych – przede wszystkim szeroko rozumianego lokalnego terytorium i społeczności lokalnej (21% – *ta społeczność; na naszym terenie; nasi mieszkańcy; tutaj; takie małe społeczeństwo, jak u nas*) oraz samymi władzami lokalnymi (14% – *burmistrz; urząd; władze; nasze władze*). Pojawiają się także wyrażenia odnoszące się do ogólnego otoczenia w znaczeniu całej Polski lub obecnej sytuacji gospodarczej ze szczególnym uwzględnieniem bezrobocia (12% – *bezrobocie jest bardzo duże; całe środowisko wokół; gospodarka; państwo; stopa bezrobocia jedna z największych w Polsce; u nas w Polsce*) oraz do instytucji – zarówno obywatelskich, pozarządowych (11% – *trzeci sektor; członkowie stowarzyszenia; Koło Gospodyń Wiejskich; stowarzyszenie*), jak i publicznych (9% – *MOPS; PFRON; UP*). Warto podkreślić, że zdecydowana większość wyrażen w tym polu jest neutralna lub pozytywna oraz, że jest bardzo mało odniesień do rynku.

Sieć „określeń” oraz „działań podmiotu” wskazuje, że ekonomia społeczna postrzegana jest przez przedstawicieli władz lokalnych generalnie jako coś pozytywnego, chociaż wyrażen negatywnych jest także całkiem sporo. Te pozytywne strony to przede wszystkim przekonanie, że jest to skuteczna, przywracająca do życia w społeczeństwie idea (17% – *mają szansę; dźwignęli; pozwala odżyć; pozwala, żeby ludzie wrócili do nas; przekłada się na lepszą jakość życia*), jest czymś po prostu pozytywnym (14% – *temat wart do podjęcia; warto; niezwykle potrzebna; fajny pomysł; bardzo ciekawa inicjatywa*) oraz przyniesie korzyści (9% – *wypełnią zadania; ułatwia kreowanie aktywnej polityki; powoduje, że powstaną nowe miejsca pracy; pozwala wspólnie razem tworzyć PKB*). Te negatywne strony wiążą się praktycznie wyłącznie z działaniami podmiotu, czyli tym, jakie cechy przypisuje się w tym przypadku przyszłym spółdzielcom – są oni nieprzygotowani do podjęcia się trudu prowadzenia spółdzielni (9% – *przerastał je brak wiedzy; niezaradne; mają dużo słabszy start; brakuje im nie tylko środków; będą mieli jeszcze trudniej*), zwłaszcza, że muszą pokonać różne ograniczenia zarówno w samych sobie, jak i otoczeniu (8% – *zderzają się; rozbijają się o takie podstawowe rzeczy; najpierw się rozpadają; nie przynosi efektów; wykruszyli się*), a przeszkadza im w tym niewłaściwe podejście lub różne deficyty (7% – *przyznają sobie pensje nie wiadomo jakie; po prostu nieufni; nie mogli się dogadać; brakuje często odwagi; bardzo często nie wierzą w swoje siły*). Mimo to inicjatywny ruszają i zaczną działać (14% – *tworzy się; składa dokumenty; powstała; niedługo ruszy; działa; czeka na decyzję sądu*).

Najbardziej obszerna sieć „działań na podmiot” pokazuje, co i jak można robić z ekonomią społeczną:

- pozytywnie (największy udział w sieci – 71%): można zatem im kibicować, popierać, polecać (20% – *wierzyć, że się uda; preferować; polecać; kibicować; informować; dobrze zareklamować; być przychylnym*), po prostu pomagać (choć są to głównie wyrażenia ogólnikowe, 13% – *wspierać; pomóc; podejść z sercem; podać rękę; być pierwszym, żeby im pomóc*), pomagać je tworzyć, zakładać (10% – *założyć; wybrać osoby; zbierać kandydatów; pchnąć do przodu; tworzyć*), wspierać przez doradztwo i pomoc organizacyjną (13% – *szkolenia; załatwiać kwestie formalne; wsparcie doradcze; być tym mentorem; przekazywać wiedzę*);
- negatywnie (udział równy 20% sieci): można zatem mieć niewłaściwe podejście do ekonomii społecznej (6% – *wzbudzać nieufność; przekroczyć pewną granicę skali pomocy; oszukiwać; wspierać byle jak; kojarzyć z bylejąkością, z biedą, z chorobą, z wszelkimi dysfunkcjami i niedoborami i też z patologią*), nie mieć wiedzy i informacji (5% – *nie zaznajamiać szczegółowo; nie za bardzo znać; nie wiedzieć dokładnie; nie interesować się*) oraz mieć różne obawy i niepokoje (4% – *widzieć ryzyko; od razu wiedzieć, że nic z tego nie będzie; nie wierzyć, że się uda; nie oszukiwać się*);
- neutralnie (najmniejszy udział w sieci – 9%): po prostu mieć kontakt, wchodzić w jakieś relacje (7% – *spotkać się; przyjeżdżać; brać udział w projekcie*).

Zestawienie sieci ekwiwalentów pochodzących z wywiadów z przedstawicielami władz lokalnych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

EKWIWALENTY	lb	%
ogólne, różni ludzie	84	31
spółdzielnie	60	22
dzielnica	45	17
grupa, działanie grupowe, wspólnota	28	10
bezrobotni, klienci pomocy społecznej, wykluczeni	23	8
inne formy ekonomii społecznej, niż spółdzielnie	17	6
firma, podmiot biznesowy	9	3
kobiety	5	2
Ogółem	271	100

Zestawienie sieci opozycji pochodzących z wywiadów z przedstawicielami władz lokalnych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OPOZYCJE	lb	%
niewspomagany rynek pracy	20	34
inne formy wsparcia i zaspakajania potrzeb społeczności bez konotacji	13	22
doraźność, brak perspektywy	7	12
bierność, roszczeniowość	6	10
inne formy wsparcia i zaspakajania potrzeb społeczności, konotowane jako niewłaściwe	6	10
ci, którzy nie potrzebują takich form wsparcia	4	7
patologia	2	3
niezdolność do działania w grupie	1	2
nieodpowiedzialność, niechęć wobec zobowiązań	-	-
nieuczciwość, chciwość	-	-
Ogółem OPOZYCJE	59	100

Zestawienie sieci asocjacji pochodzących z wywiadów z przedstawicielami władz lokalnych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

ASOCJACJE	lb	%
tu i teraz	53	21
władza neutralnie	36	14
ogólnie otoczenie społeczne	32	12
instytucje obywatelskie	27	11
instytucje publiczne neutralnie	24	9
brak wiedzy, zainteresowania, koordynacji, bałagan informacyjny	19	7
rynek pozytywnie	12	5
otoczenie prawne, biurokracja neutralnie	11	4
otoczenie prawne, biurokracja negatywnie	10	4
instytucje publiczne negatywnie	9	4
władza pozytywnie	7	3
rynek neutralnie	5	2
rynek negatywnie	5	2
kontekst rodzinny	4	2
instytucje publiczne pozytywnie	2	1
władza negatywnie	1	0
Ogółem	257	100

Zestawienie sieci określeń i działań podmiotu pochodzących z wywiadów z przedstawicielami władz lokalnych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OKREŚLENIA I DZIAŁANIA PODMIOTU	lb	%
słabe podstawy, trudność w realizacji	29	9
niedojrzałość, nietrwałość, niestabilność	25	8
niewłaściwe podejście	21	7
uzależnienie od wsparcia, niesamodzielność, roszczeniowość	11	4
ogółem określenia i działania negatywne	86	28
skuteczna, powoduje pozytywne zmiany	53	17
ogólnie pozytywne	44	14
korzystna, opłacalna dla otoczenia	27	9
buduje więzi, wspólnoty	18	6
ogółem określenia i działania podmiotu pozytywne	142	46
jest, powstaje, trwa, działa	43	14
szczególny byt, słabo rozpoznana	13	4
ogółem określenia i działania podmiotu neutralne	56	18
zarządzanie	17	5
relacje międzyludzkie	9	3
ogółem określenia i działania podmiotu postulatory	26	8
Ogółem określenia i działania podmiotu	310	100

Zestawienie sieci działań na podmiot pochodzących z wywiadów z przedstawicielami władz lokalnych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

DZIAŁANIA NA PODMIOT	lb	%
kibicowanie, popieranie, polecanie	68	20
pomoc ogółem	43	13
pomoc doradcza i organizacyjna	43	13
tworzenie, zakładanie, rekrutowanie uczestników	34	10
pomoc materialna	17	5
wiedza o	12	4
pomoc przez zlecenia	11	3
usamodzielnianie, wprowadzanie na rynek	8	2
dostrzeganie własnych korzyści	3	1
ogółem działania na podmiot pozytywne	239	71
niewłaściwe podejście	20	6
brak wiedzy i informacji	18	5
obawy, niepokoje	15	4
ogólnie negatywny stosunek	8	2
brak pomocy ogółem	3	1
brak możliwości udzielenia wsparcia, bezradność	3	1
ogółem działania na podmiot negatywne	67	20
kontakty, relacje	23	7
analiza, kontrola, refleksja	8	2
ogółem działania na podmiot neutralne	31	9
Ogółem	337	100

4.2. Instytucje pomocowe systemu opieki społecznej

4.2.1. Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwojowe miejscowości (społeczności lokalnej)

Przedstawiciele jednostek systemu pomocy społecznej wskazują mniej korzyści niż lokalne władze samorządowe, a ich treść sprowadza się niemal wyłącznie do kwestii finansowych – biorą się z oszczędności polegających na zaprzestaniu wypłacania zasiłków osobom zakładającym spółdzielnie socjalne (do tego wznoszą wpływy, bo osoby te zaczynają płacić podatki) oraz z możliwości tańszego realizowania zadań publicznych (OPS np. mógłby się pozbyć różnych obciążeń wynikających z umów o pracę przerzucając je na spółdzielnię socjalną). Pojawiały się jednak pojedyncze głosy podkreślające, że władze samorządowe tego rozumieją i nie wykorzystują takich mechanizmów łączących oszczędności budżetowe z trwałym rozwiązywaniem problemu bezrobocia. Korzyści polegają zatem na:

- opłacalności istnienia spółdzielni socjalnej dla instytucji publicznych, urzędów samorządowych poprzez oszczędności wynikające z ograniczania skali bezrobocia i kosztów dotychczas udzielanego wsparcia:

„I zamiast tym ludziom i tak dawać zasiłki, to wykorzystać ich do tego, żeby pracowali. Oprócz tego ci ludzie wreszcie wypracowują sobie świadczenia, zaczynają płacić podatki.”

„Mam nadzieję, że to się tak rozkręci, że tutaj faktycznie coś powstanie dla tych naszych podopiecznych. Ja bym chciała, żeby były miejsca pracy, żeby podopieczni do nas nie przychodzili.”

„Gdyby powstało na naszym terenie co najmniej kilka tych spółdzielni socjalnych, to tym sposobem parę osób by znalazło zatrudnienie, czy kilkanaście osób. W jakimś tam, niewielkim stopniu, ale zmniejszyłoby tym problem bezrobocia.”

- opłacalności istnienia spółdzielni socjalnej dla instytucji publicznych, samorządu, poprzez możliwość zrealizowania koniecznych zadań publicznych niższym kosztem i w łatwiejszy sposób:

„Jest jasne, że to by nawet było tańsze dla samorządu, jednak pracownik na etacie, gdzie są koszty pracy. (...) Teoretycznie, gdybym miała mieć opiekunki nie na etatach, ekwiwalentach, urlopach, fartuchach, to wołałabym tej firmie to płacić, to ona wtedy musi się rozliczać tylko z jakości świadczonych usług, czy są ze środowiska skargi, czy nie i z nimi tylko negocjować cenę. To upraszcza, bo tutaj muszę mieć całe kadry.”

- jednak wiedza wśród władz samorządowych na ten temat, zrozumienie tych mechanizmów jest niewystarczająca:

„Żeby zakorzenić przede wszystkim potrzebna jest ogromna edukacja samorządu, władz, które powinny o tym wiedzieć i rozumieć, dlaczego im się to opłaca, że to daje

oszczędności (...) W mojej ocenie brakuje takiego myślenia, w okresach koszenia trawy, grabienia liści wielu ludzi zatrudnia się na umowy zlecenia do zakładu usług komunalnych. To przecież zamiast tak, to mogliby by taką firmę.”

Pojawił się tylko jeden głos wskazujący inną, niż materialną korzyść płynącą z istnienia spółdzielni socjalnych – dotyczył on wpływu na mentalność społeczną, zmianę postrzegania osób dotychczas wykluczonych.

„Dawanie ludziom przestrzeni i wiary w ludzi, nawet tych, o których inni uważają, że nie są do niczego zdolni, obarczają też winą za to, w jakiej sytuacji się znajdują.”

4.2.2. Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne

W wypowiedziach przedstawicieli jednostek systemu pomocy społecznej nie znalazły się żadne elementy pozytywnej oceny osób, które mogą zakładać spółdzielnie socjalne. Obraz klientów pomocy społecznej (bo tak to trzeba interpretować, a nie jako ocena konkretnych osób obecnie zakładających spółdzielnie socjalne) jest całkowicie negatywny. Są oni zatem bierni, niesamodzielni, bez kompetencji do prowadzenia działalności gospodarczej, co przejawia się także w złym i nieelastycznym podejściu do klientów, rynku i brakach marketingowych, słabo wykształceni i polegający na zewnętrznym finansowaniu (projektowym lub z instytucji publicznych), które nie wystarczy do przetrwania spółdzielni socjalnej. Interpretacja tych zjawisk rysuje się następująco:

- bierność i brak samodzielności są naturalną konsekwencją długotrwałego bezrobocia:

„Ludzie, którzy przez 10 lat siedzą w chałupie, to nawet im się z tego domu nie chce wyjść (...) to jest cały bagaż i to jest normalne doświadczenie i temu się nie należy dziwić.”

„Nie do końca potrafili się znaleźć.”

- prezentują niewłaściwe podejście do prowadzenia działalności gospodarczej, brakuje im umiejętności elastycznego dostosowania się do potrzeb i możliwości klienta, podczas gdy pożądane jest podejście marketingowe, a nie czysto kosztowo:

„Ktoś wyliczył, że umycie grobu, bo to trzeba od tego odprowadzić podatek, bo to jest dochód, wyszło 80 zł. Nikt za 80 zł u nas, przy takiej stopie bezrobocia, przy tylu osobach korzystających z pomocy społecznej, nie kupi takiej usługi.”

- brakuje im kompetencji do prowadzenia działalności gospodarczej, brakuje także wykształcenia:

„Nie radzą sobie później z rozliczeniami, z biznesplanem, to ich przerasta.”

„Po pierwsze są słabo wykształceni.”

- za łatwo uzależniają się od zewnętrznego wsparcia finansowego np. z projektu lub zleceń z instytucji samorządowych i nie mają świadomości, że to wsparcie ma za zadanie dać im czas na osadzenie się na rynku, wyjście na otwarty rynek, a nie jest czasem na zarabianie pieniędzy:

„To jest fajne dopóki się pakuje pieniądze, ale później będzie znowu nic.”

„Za mało zleceń, bo mieli tylko od nas. Dostali w jednym naszym zespole pracy socjalnej umowę na sprzątnięcie, dostali od nas zlecenie, ale okazało się, że to jest wszystko za mało.”

Tak negatywny obraz klientów pomocy społecznej, spośród których rekrutują się osoby zakładające spółdzielnie socjalne może wynikać z tego, że dokonała się już negatywna selekcja wśród bezrobotnych podopiecznych OPS-ów i obecnie pozostali już wyłącznie tacy, których jest niezwykle trudno w jakikolwiek sposób zaktywizować:

„Pomijam już kwestię, że przy tej czwartej, czy piątej edycji [mowa o rekrutacji do KIS – przyp. badacze], to już „prawdziwych cyganów” nie ma, dawno poszli. I w tej chwili to my na kolanach, a oni nie chcą. Zostali tacy, co już są nie do ruszenia.”

4.2.3. Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele jednostek systemu pomocy społecznej postrzegają uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych w bardzo podobny sposób jak przedstawiciele władz lokalnych. W ich wypowiedziach także pojawiają się dwa najważniejsze czynniki i pierwszy z nich dotyczy wykorzystywania dostępnych zasobów występujących na danym terenie, a drugi odwołuje się do potrzeby wsparcia powstających spółdzielni przez zewnętrznych menedżerów (to nie przypadek, że nie wspominamy o doradcach, mentorach, itp. – rozmówcy mówili praktycznie wyłącznie o problemie zarządzania). W obu czynnikach pojawiają się jednak nowe akcenty wskazujące na pewne zjawiska lub zagrożenia, o których nie wspominali przedstawiciele władz lokalnych.

W przypadku budowania na zasobach mamy zatem do czynienia z następującymi wymiarami:

- Poszukiwanie osób, które już zetknęły się z ekonomią społeczną, ale tym razem zwraca się uwagę, że doświadczenia te niekoniecznie są pozytywne, a początkowy entuzjazm nieco opada, ponieważ rzadko kończyły się one założeniem spółdzielni (o czym będzie jeszcze mowa w kolejnym podrozdziale):

„Kończyłam studia podyplomowe o zarządzaniu gospodarką społeczną, więc byłam taka nafaszerowana tymi nowościami i teorią, i wiedzą, i pełną wiary w to, w te założenia

ekonomii społecznej (...) przygotowałam osobiście co najmniej 3 grupy i byłam bardzo mocno zaangażowana pod kątem utworzenia spółdzielni. Z jednej ludzkie poszli w takich kierunkach, że się pousamodzielniali, ale tak indywidualnie.”

„Uczęszczałem na to szkolenie, które tutaj organizowało bodajże województwo świętokrzyskie. I to prawie cały rok się ciągnęło. Frekwencja była dosyć spora, bo i ludzie prywatni przychodzili, prócz pracowników OPS było sporo tych osób. W trakcie tych szkoleń były takie zamiary, żeby jakoś się tam skrzyknąć po parę osób, żeby założyć tę spółdzielnię. Ludzie tam w czasie przerw próbowali się dogadać, to widziałem, że zainteresowanie jest.”

„Jest stowarzyszenie dla tych osób niepełnosprawnych, dorabiają sobie do tych rent socjalnych. Coś się tam dzieje.” [mowa o ZAZ-ie – przyp. badacze]

- dokonanie pogłębionego badania rynku:

„Co do dziedziny, to taka grupa musiałaby się poważnie zastanowić, ewentualnie przy udziale doradcy, żeby to było trafione.”

- konieczność dokonania pogłębionej selekcji uczestników, wybranie osób mających właściwe podejście, motywację:

„Przed wszystkim ludzie muszą być zgrani, musi to być jakaś zgrana grupa, bo jak po jakimś czasie każdy będzie na swoją rękę chciał działać, to się nie da.”

W przypadku zewnętrznego wsparcia widać akceptację dla tego typu pomysłów ze strony przedstawicieli jednostek systemu pomocy społecznej. Co więcej, wydaje się, że jeżeli nad tą kwestią nie zapanuje się w sposób systemowy, to przynajmniej część spółdzielni może szukać takiej pomocy na własną rękę i wpaść z tego powodu w kłopoty, niekiedy kończące się bankrutem: „A on mówi: Ty, ale mi tak wyliczyła księgowa, że jak weźmiemy mniej, to bania, nic nie zarobimy. Brakowało myślenia, że jak nic nie sprzedadzą, to nic nie zarobią, nie chcieli się z tego wycofać, bo tak im powiedziała księgowa”. Przekonanie o tym, że potrzebny jest ktoś, kto powinien albo zarządzać taką spółdzielnią albo pomóc w tym spółdzielcom wydaje się wspólnym poglądem wszystkich rozmówców z jednostek systemu pomocy społecznej. Może to przyjmować różne formy:

- dopuszczenie, aby członkami spółdzielni socjalnych były także osoby nie mające statusu wykluczonych:

„Brakuje menagerów, ja myślę, że to jest bardzo dobry pomysł, by to była taka spółdzielnia mieszana.”

- obecność zewnętrznego menedżera, który zarządzałby bieżącymi działaniami, ponieważ członkowie spółdzielni socjalnych mają skłonność do przejadania pierwszych ewentualnych zysków, pojawiają się trudności w dogadaniu się, codzienne konflikty:
„potrzebny jest ktoś, kto prowadziłby tę spółdzielnię za rękę, dokładnie tak trzeba, myślę, że to jest dobry pomysł (...) Także to by było bardzo dobre, gdyby taka osoba była z tymi ludźmi długo, nie wiem teraz ile; rok, dwa, nie wiem ile, czy w ogóle cały czas. Żeby ktoś ich prowadził, żeby wszystkie te aspekty próbował im prostować. Bo oni po prostu nie wiedzą.”
- takich zewnętrznych menedżerów mogłyby zapewniać instytucje publiczne lub sektor prywatny (nie pojawiły się jednak żadne konkretne pomysły, jak rozwiązywać tę kwestię w praktyce):

„Mnie się wydaje, że wśród osób zakładających spółdzielnię socjalną muszą być tacy, którzy to pociągną po prostu, poprowadzą to, bo sami ci ludzie bezrobotni czasami mają wykształcenie, czasami nie mają, nie dadzą rady sami. Na pewno księgową trzeba zatrudnić, ale też do organizacji całej tej spółdzielni socjalnej musi być taka osoba, która się tym zajmie, czy przy naszej pomocy, czy UP, czy gminy.”

„Natomiast mi się wydaje, że tutaj można by włączyć, trzeba by włączyć sektor prywatny do tych działań w zakresie profesjonalizacji przedsiębiorstw tych społecznych.”

Pojawiła się także pojedyncza wypowiedź wskazująca na nowe uwarunkowania, niepodnoszone przez innych rozmówców – wskazano, że istnieje konieczność uwzględnienia w harmonogramie działań takich terminów, które ułatwiłyby udział w szkoleniach przygotowujących do zakładania spółdzielni socjalnych także mężczyzn. Obecnie bowiem zarówno terminy (np. obejmujące miesiące letnie), jak i długość szkoleń (rozciągających się na wiele miesięcy) sprawia, że wielu mężczyzn nawet nie próbuje się zaangażować z uwagi na podejmowane różnego typu prace dorywcze. (*„Ci faceci, co mają chęć do pracy i ręce, nogi do pracy, to w okresie wiosennym, letnim, jesiennym po prostu jadą i dorywczo pracują. W jakiś tam sposób nam się przyznają bardziej lub mniej i nie do końca mogą w takim projekcie się angażować, gdzie są zajęcia i tylko liczyć na zasiłek. I z tego powodu nie deklarują, nie zgłaszają gotowości do bycia w takim projekcie. Dlatego większość jest kobiet.”*)

Innym wątkiem jest potrzeba promowania (się) spółdzielni socjalnych zarówno przez instytucje wspierające, jak i samą spółdzielnię: *„bez odpowiedniej promocji, takiej w szerokim zakresie, nie udało się”*.

4.2.4. Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne

Przedstawiciele jednostek systemu pomocy społecznej wskazują na konieczność zmniejszenia wymogów stawianych osobom chcącym założyć spółdzielnię socjalną. Mówią o tym nie w kontekście ogólnej biurokracji, ale wpływu, jaki na motywację potencjalnych spółdzielców ma zderzenie się z wymogami, których albo się boją albo nie rozumieją. Pojawiają się wtedy zawiedzione nadzieje i osoby, które w ogóle trudno jest zaktywizować,

po takim złym doświadczeniu mogą jeszcze bardziej zamknąć się w sobie i nie reagować już na żadne kolejne próby pomocy – prowadzi to po prostu do roztrwonienia zapłału i mobilizacji społecznej.

„Starostwo i urząd pracy mają do tej pory takie zapisy, że osoba bezrobotna, chcąc założyć spółdzielnię socjalną musi mieć co najmniej pięciu żyrantów. No i to jakby... ja bym musiała każdemu żyrować i nie wiem, czy by to przeszło (...) Ludzie byli chętni, zainteresowani, to były osoby z projektu systemowego, budowa motywacji, wiary we własne siły – wyłoniła się grupa, poznali się, wiedzieli kto na kogo może liczyć, mało tego, kursy zawodowe wybierali pod taki profil w jakim chcieliby mieć tę spółdzielnię (...) I zablokowało się tym momencie, na tych wymogach PUPu (...) Ci ludzie potem do nas mieli żal, rozbudzone nadzieje, tu je mocno wspierałam, dawałam takie poczucie, że jeśli ja za tym stoję, a potem wychodziło, że nawet ja nie mogę, to co dopiero oni, takie ludki.”

W wypowiedziach przedstawicieli jednostek systemu pomocy społecznej pojawia się też oczywiście kwestia zamówień publicznych i możliwości zastosowania klauzuli społecznej. Podejście do tej kwestii jest bardzo zróżnicowane – od uznania, że nie jest to w ogóle problem, bo spółdzielnie socjalne nie muszą podlegać rygorom zamówień publicznych (co nie jest do końca prawdą, zależy to od kwoty zamówienia, ewentualnie właśnie zastosowania klauzuli społecznej, ale w ramach procedury przetargowej) do opinii, że jest to kłopot, z którym albo nie do końca sobie radzą instytucje albo są w stanie sobie poradzić, np. poprzez szukanie metod obejścia przepisów (np. poprzez zlecanie spółdzielni zadań jako podwykonawcy poprzez zakłady budżetowe samorządu).

„Dla nas wszystkich, takich większych instytucji, taką piętą achillesową to są przetargi. Bo ja po co nie sięgam, to właściwie zapytanie o cenę mam bardzo rzadko.”

„Spółdzielnia socjalna jako podmiot ekonomii społecznej jest w wyjątkowej sytuacji na rynku pracy. Nie musi podlegać ustawie o zamówieniach, samorząd może bezpośrednio zlecić.”

„Prawo o zamówieniach publicznych? Taka siekiera jest wszędzie, ale myślę, że władze mogą to wspierać.”

„Miejski zakład usług komunalnych... nie chodzi o odstąpienie działki, tylko o potraktowanie spółdzielni jak swojego podwykonawcy, podwykonawcy tego zakładu.”

Jednocześnie pojawia się świadomość złożoności problematyki, zrozumienie, że przekazanie spółdzielni socjalnej zadań publicznych oznacza konieczność zwolnień w instytucjach, które je obecnie realizują, bo rynek pracy to naczynia połączone, a pracy nie przybywa, tylko dzieli się ją inaczej: „Nie chciałabym, żeby to się odbyło tak drastycznie, wtedy nie byłoby to korzystne, bo odprawy, ale sukcesywnie, np. bez dotrudniania. Pomału byłoby takie

wygaszanie (...) Usługi opiekuńcze w mieście to my świadczymy, zatrudniam opiekunki, nie od razu je zwolnimy. Ale jakoś by się dogadało (...) tylko, żeby to nie było z uszczerbkiem na tu już naszych pracownikach."

Przedstawiciele jednostek pomocy społecznej praktycznie nie poruszają tematu uwarunkowań rynkowych poza ogólnikowym stwierdzeniem, które można by podsumować zdaniem „na trudnym rynku spółdzielniom socjalnym jest jeszcze trudniej”: „*powstaje cała masa firm, wcale nie rekrutujących się z osób, które gdzieś tam się zagubiły, nie pracowały, i tym firmom jest się trudno przebić. A oni już na dzień dobry mają trochę gorzej*”.

W obrębie wizerunku społecznego ekonomii społecznej i spółdzielni socjalnych przedstawiciele jednostek pomocy społecznej dostrzegają dwie bariery: zły wpływ wcześniejszych doświadczeń, można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że im więcej ktoś wie na ten temat lub próbował wcześniej zakładać spółdzielnie socjalne, tym ma więcej wątpliwości oraz stygmatyzująca siła przymiotnika „socjalna”.

„Moje podejście do ekonomii społecznej było entuzjastyczne, bardzo było w pewnym momencie, teraz trochę przygasało (...) troszeczkę moja energia zgasła, wiara w to, przynajmniej tutaj, że coś się da.”

„Praktycznie na naszym terenie była kiedyś spółdzielnia socjalna i została zlikwidowana. Po prostu wykonywali usługi remontowo-budowlane. Była założona przez stowarzyszenie inwalidów przy współpracy z gminą. Miasto też tam pomogło finansowo. Ale niestety chybiło to było, ze względu na ludzi, którzy tam uczestniczyli w tej spółdzielni socjalnej, byli jej członkami. Mianowicie tam wchodził alkohol w grę, co zarobili to przepili. I tak to wyglądało, w końcu uległo to likwidacji.”

„Sama myśl była bardzo dobra, natomiast, jeżeli chodzi o realizację, to bardzo wiele pozostawia do życzenia. Nie ulega wątpliwości, my mamy tutaj swoje doświadczenia, urodziła się spółdzielnia. Idea była bardzo dobra, ale tak naprawdę ci ludzie bez dłuższego wsparcia, mimo, że byli szkoleni wiele miesięcy i to naprawdę przez fachowców, profesjonalistów, to później, w zderzeniu z tym rynkiem, nie dali sobie rady” (...) Trafionym narzędziem są WTZ, ale przekształcają się w domy. A ludzie powinni wychodzić, ale nie ma ciągłości, innej instytucji, która by ich przejęła.”

„Myśmy mieli spółdzielnię socjalną, ona powstała z osób z KIS-u (...) I naprawdę cała masa czasu była im poświęcona, bardzo im pomagano. Ich już nie ma. (...) Są jeszcze dwie spółdzielnie socjalne, ale (...) cienko się bardzo dzieje, prawie nic się nie dzieje.”

Problem stereotypowego odbioru „socjalności” spółdzielni jest łączony z generalnym, złym wizerunkiem pomocy społecznej, ale z kolei inni rozmówcy twierdzą, że chociaż problem istnieje, to jest on do pokonania przy dobrej woli lokalnych władz, jeśli udzieliłyby takiej spółdzielni swoich referencji, objęły ją niejako swoim patronatem i marką.

„Etykieta socjalna może być problemem, wg mnie to się bierze stąd, jak w ogóle postrzegana jest pomoc społeczna. Negatywnie jest postrzegana. Począwszy od pracowników socjalnych, którzy chodzą w teren, czepiają się i czegoś tam chcą, po osoby, które korzystają z pomocy. To fajnie widać na przykładzie bloków socjalnych, budujemy je w środku jakiegoś osiedla i to natychmiast robi się getto. Spojrzenie na tych ludzi okolicznych mieszkańców jest zupełnie inne. Nasza ogromna praca, rola jest w tym, żeby tych ludzi inaczej pokazać. (...) Może być problem z ich odbiorem, zatrudnianiem, bo gdzieś tam ta łątka jest negatywna przypięta.”

„To tylko kwestia marki, patrzenia, kto tam jest, jakby samorząd dał markę, że za tym stoi, że popiera, wspiera i potwierdza jakość świadczonych usług, to dlaczego ludzie nie mieliby zaufać.”

Spółdzielnie socjalne muszą się jednak liczyć z tym, że w niektórych instytucjach pomocy społecznej nie spotkają się z chęcią pomocy, a raczej z brakiem zainteresowania i inicjatywy, aby wyjść naprzeciw potrzebom spółdzielni lub pewną bezradnością i brakiem pomysłów, jak można pomóc.

„Ciężko mi powiedzieć (...) muszą z jakąś inicjatywą wyjść naprzeciw czemuś, żeby coś zrobić (...) Trudno mi coś powiedzieć, bo to jeszcze nie działa, może jak się za rok spotkamy (...) Ciężko mi powiedzieć, czy OPS mógłby zlecać jakieś zadania (...) To jest teren wiejski, bardzo nie możemy tutaj poszaleć.”

„Bo ja nawet tam nie byłem. Wiem tylko, że działają, być może w formie stowarzyszenia.”

Rola i znaczenie urzędów pracy jest nie do końca jasno oceniona przez przedstawicieli jednostek systemu pomocy. Z jednej strony wypowiedzi świadczą o wielu przypadkach współpracy obu instytucji, która była oceniana nie najlepiej – nie są to jednak oceny bardzo krytyczne lub skrajnie negatywne, raczej dość letnie. Podnoszona jest także kwestia zbyt dużego zbiurokratyzowania urzędów pracy i trzymania się schematów. Wydaje się, że dominującym zarzutem jest jednak to, że urzędy pracy nie zajmują się tym, czym powinny w obrębie ekonomii społecznej, czy szerzej aktywizacji zawodowej bezrobotnych. Osoby te są lepiej znane pracownikom socjalnym, to oni podejmują działania na ich rzecz ich zaktywizowania, ale po wyczerpaniu swoich możliwości i pieniędzy pozyskanych z różnych projektów ci podopieczni pomocy społecznej trafiają w próżnię, ponieważ urzędy pracy nie mają dla nich żadnej oferty. Oba systemy – pomocy społecznej oraz rynku pracy – funkcjonują obok siebie i źle (albo wcale) współpracują. Problem ten wydaje się mieć podłoże systemowe, tkwiące w zapisach prawnych niewłaściwie definiujących te relacje.

„I zablokowało się tym momencie, na tych wymogach PUPu.”

„My na pewno mamy lepszą wiedzę, bo my tych ludzi mamy u siebie. My tych ludzi po prostu znamy. I to nie jest tak, jak w PUPie, przychodzą ludzie za przeproszeniem po pieczątkę, bo po to tam idą.”

„Mamy porozumienie z PUPem odnośnie projektu systemowego, ale to nie jest owocne (...) Nie słyszałam, żeby coś robili w obrębie ekonomii społecznej.”

„Powinny coś robić [w kwestii ekonomii społecznej – przyp. badaczy] i nawet nie wiem, czy nie bardziej od nas. A już na pewno we współpracy ściślejszej z nami (...) Jest ważne, że ci nasi ludzie rekrutowali się z tego KISu taki proces był, u nas to widać na przykładzie: ludzie, którzy z KISu idą do projektu systemowego, ale dalej znowu jest dziura. Nie mamy możliwości zapewnienia im wsparcia po projekcie, byłoby fajnie, gdyby mogli dostać staż. Żeby były kolejne etapy. A my ich zostawiamy z dyplomem. Myślę, że tu jest rola olbrzymia urzędu pracy, żeby wkroczył, bo jest szansa, że może 5 na 10 osób się w tej robocie zahaczy po stażu. A tak naprawdę niewiele z tych osób idzie do pracy i kontynuuje to, czego się tu dowiedzieli.”

4.2.5. Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele jednostek systemu pomocy społecznej prawie nie podają, co na rzecz powstających spółdzielni socjalnych mogłyby zrobić ich instytucje. Pojedyncze wypowiedzi dotyczą jedynie pomocy w formie doradztwa w zakresie podstawowych zasad prowadzenia spółdzielni socjalnych przy ewentualnym udziale prawnika, pojawił się także jeden głos, że OPS mógłby zlecić jakieś zadania takiemu podmiotowi lub udzielać gwarancji jakości usług swoim sztydtem, ewentualnie po prostu życzliwie kibicować.

„Ja załatwiłam tutaj prawnika, ułożyli statut (...) A potem w dwóch przypadkach ja sama ich szkoliłam, pod kątem zakładania spółdzielni, tutaj w ośrodku, co to jest spółdzielnia socjalna i że taki rodzaj działalności jest.”

„Tutaj osobiście ja, czy może koleżanka, która mnie tutaj zastępuje, na pewno byśmy w jakiś sposób pomogli, w formie doradztwa, czy w tym KRS. Wszystkie te procedury przeprowadzić, zarejestrowania.”

„Dostali w jednym naszym zespole pracy socjalnej umowę na sprzątnięcie, dostali od nas zlecenie.”

„Jest jeszcze inna strona tego medalu, że ludzie po prostu wolą usługi od nas. Tu firmuje instytucja samorządowa, jest dyrektor, kierownik, można się ewentualnie poskarżyć. I znowu dotykamy kwestii, czy ludzie zechcą wpuścić ich do domu. OPS mógłby firmować i promować. Rekomendować ich, bo my ich znamy. Tu jest duża rola dla OPS, oczywiście przy przychylności władz. Musimy mieć na to zgodę.”

„Mam nadzieję, że tym razem się uda. Jak im się uda, to będę im kibicowała, wspierała, jak tylko usługi opiekuńcze będą decydowane przez nas.”

Więcej jednak sugestii, jak wspierać spółdzielnie socjalne było kierowanych w stronę innych instytucji, przede wszystkim urzędów samorządowych, ewentualnie podległych im jednostek innych niż OPS-y. Pojawiły się także informacje, że pomocy udzielają organizacje pozarządowe, a także pomysł, że władze lokalne mogłyby wpływać na podmioty gospodarcze, aby podzlecały część prac spółdzielniom socjalnym. Zestaw działań pomocowych zawarty w wypowiedziach przedstawicieli jednostek systemu pomocy społecznej obejmuje zatem:

- różne ogólnikowo wymieniane możliwe formy wsparcia i instytucje, które mogłyby się tym zająć:
 - *„Musi albo gmina pomóc, ewentualnie inna jakaś instytucja.”*
 - *„Może oni jakieś rozliczenia finansowe powinni mieć przez jakiś rok-dwa prowadzone bezpłatnie.”*
 - *„Taka spółdzielnia musi swoją siedzibę mieć.”*
 - *„Mam takie przekonanie cały czas, że musi być wsparcie samorządu, wola i dawanie im przestrzeni, taka pomoc.”*
 - *„Może nawet i delikatne dofinansowanie.”*
- oczekiwanie kierowane bezpośrednio pod adresem instytucji samorządowych, że powinny wspierać spółdzielnie poprzez udzielanie zleceń – albo bezpośrednio z własnych budżetów albo za pośrednictwem innych agend samorządowych:
 - *„Gwarancja zleceń od samorządu byłaby bardzo pomocna (...) Spółdzielnia musi wiedzieć na co będzie mieć zlecenie, żeby go zakupić. Czyli już na etapie tworzenia powinno być porozumienie.”*
 - *„Jest tu kilka instytucji publicznych takich jak ZOS, powiat sam, powiatowe centrum, urząd starosty. Można byłoby się dogadać, żeby zlecali, na pewno by to jakąś pozytywną rolę odegrało tutaj, w naszym środowisku, przy tak dużym bezrobociu.”*
 - *„Burmistrz potrzebuje do brukowania, które już mają pojęcie, no ale tam trzeba kupić powiedzmy wibrator do ubijania tego, mieć jakiś transport.”*
 - *„Władze mogą bardzo pomóc dlatego, że skupiają w swoim ręku miasto, spółki miejskie, czy inne instytucje, na które mają przełożenie: szkoły, jak najbardziej, szpital jest u nas miejski. Myślę, że te instytucje, które podlegają miastu, naprawdę mogłyby za pośrednictwem miasta te osoby wspomagać. Konkretnie, chodzi o zlecenia, no bo co innego jest im potrzebne. Im jest potrzebna robota, żeby zarobili na tym interesie i żeby się utrzymali w jakiś sposób. Uważam, że w tym jest bardzo duża rola władz miasta. W dostrzeżeniu tego i chęci pomocy.”*
 - *„Samorząd musi podpisać umowę ze spółdzielnią na zlecenie tych usług. To nie jest tak, że oni będą chodzić po domach.”*

- ogólne przekonanie, że wsparcie nie powinno kończyć się w momencie rozpoczęcia przez spółdzielnię socjalną swoich działań, ale utrzymywać się dłużej:
 - „Wydaje mi się, wszelkie tego typu idee, narzędzia, trzeba wspierać o wiele dłużej.”
 - „ci ludzie bez dłuższego wsparcia, mimo, że byli szkoleni wiele miesięcy i to naprawdę przez fachowców, profesjonalistów, to później, w zderzeniu z tym rynkiem, nie dali sobie rady.”
- wskazanie, że władze samorządowe mogą wspierać spółdzielnie poprzez ułatwienie ich zakładania poprzez udzielanie gwarancji finansowych dla członków spółdzielni [jest to nawiązanie do przepisów wymagających od osób zakładających spółdzielnię socjalną poręczycieli na środki otrzymywane z urzędów pracy – przyp. badacze]:
 - „Rada gminy może stworzyć taki fundusz poręczeniowy (...) To bardzo dobry trop, bo samorządowi powinno zależeć, żeby co najmniej rok ta spółdzielnia się utrzymała, żeby nie oddawać w razie czego.”
- wskazanie, że władze samorządowe [lub inne instytucje, nie zostało to sprecyzowane przez badanego – przyp. badacze] mogą zachęcać podmioty prywatne do zlecania usług spółdzielniom socjalnym poprzez udzielanie im ulg, np. podatkowych:
 - „Tak, jak się zatrudnia osoby bezrobotne, niepełnosprawne, są ulgi, to może jak by się dawało zlecenia spółdzielni socjalnej to byłyby zwolnienia z jakichś tam kosztów.”
- spółdzielniom socjalnym pomagają także organizacje pozarządowe
 - „Powstał punkt wsparcia przedsiębiorczości społecznej i on tu funkcjonuje w X przy ulicy Y. Tam jakieś dwie panie są, nie wiem czy to jest stowarzyszenie (...) On pomaga głównie tym zainteresowanym osobom czy grupom całym odnośnie powołania takiej spółdzielni socjalnej. Mają nawet przygotowane gotowe druki do wypełnienia w sprawie powołania, prowadzenia, pozyskiwania środków, księgowania i innych ewentualnie problemów związanych z założeniem spółdzielni socjalnej. Ten punkt na razie działa. Poza tym powstał jeszcze taki wirtualny, internetowy punkt wspierania przedsiębiorczości społecznej i główne ich zadanie, to przede wszystkim gromadzenie pomysłów na działalność społeczną i wspieranie grup, które są przygotowane do otwarcia własnej działalności w formie spółdzielni socjalnej. I kolejne zadanie, to głównie promocja tej ekonomii społecznej wśród lokalnego społeczeństwa.”

Przedstawiciele jednostek pomocy społecznej, jeśli podają jakieś konkretne pomysły wsparcia spółdzielni socjalnych poza ogólnymi hasłami, skupiają się zatem bardziej na aspektach twardych – finansowych, materialnych, a nie miękkich, związanych ze szkoleniami lub wsparciem psychologicznym.

4.2.6. Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele jednostek systemu pomocy społecznej generalnie wskazywali obszary, ich zdaniem najlepiej nadające się dla spółdzielni socjalnych, przyjmując niekiedy perspektywę skuteczności i szans na przetrwanie – dlatego wskazywali generalnie wszystko, co podlega instytucjom samorządowym i może być przez nie zlecane: „Wiemy, że są nisze, dziedziny, gdzie nie ma innego podmiotu. A ewentualnie jak jest to i tak w rękach samorządu (...) A wypuścić im tę bazę, te zasoby, które są w agencji”.

- relatywnie najczęściej wskazywali na usługi opiekuńcze dla osób starszych – są one potrzebne, bo ludzie się starzeją, ale zarazem potrzebna jest wykwalifikowana kadra, co niekoniecznie musi być łatwe:

„Ja czytałam, że właśnie te spółdzielnie mogłyby, wiadomo, pielęgniarz musiałaby być zatrudniona, pomagać osobom starszym. Właśnie o takie coś by nam chodziło, mamy coraz więcej osób starszych, nie mamy co robić z tymi ludźmi. DPS-y są bardzo drogie, a w miastach są pielęgniarzki środowiskowe i opiekują się tymi osobami raz, czy dwa w ciągu dnia, a u nas nie ma czegoś takiego. I myśleliśmy kiedyś w takim kierunku, żeby zorganizować takie usługi. Spółdzielnia socjalna mogłaby, ale musieliby zatrudnić jakieś pielęgniarzki środowiskowe, rozmawiałam nawet o tym z panią sekretarz o tych usługach opiekuńczych.”

„Ewentualnie usługi opiekuńcze, czy ewentualnie inna działalność, taka, która na tym terenie sprawdziłaby się. Tu na pewno, w porozumienie z urzędem pracy musieliby wejść, OPS na pewno mógłby podzlecać takiej spółdzielni usługi opiekuńcze. Bo ja w tej chwili mam problem, jeśli chodzi o usługi opiekuńcze. Klientów przybywa, ludzie się starzeją, natomiast ja mam tylko 10 czy 11 opiekunek. Teraz zwłaszcza, w sezonie urlopowym, to już problem jest i to duży.”

Usługi takie mogłyby stanowić uzupełnienie dla usług OPS-u lub wręcz być dla nich tańszą alternatywą:

„Mamy w OPS bardzo wiele opiekunek. Nasze usługi są po prostu drogie. I osoby, które się nie łapią z kryterium, są za bogate, to może byłaby to jakaś alternatywa, gdyby oni weszli z tańszymi godzinami.”

- usługi ogrodnicze, porządkowe, zarówno na rzecz podmiotów samorządowych, jak i komercyjne:

„Dbanie o zieleń miejską, odśnieżanie, koszenie trawy (...) oprócz zakładu komunalnego jest spółdzielnia mieszkaniowa i spółdzielnia socjalna też mogłaby być jej podwykonawcą, zamiast zatrudniać pracowników, to łatwiej jest zlecić i wystawić fakturę.”

„Przydałby się taki podmiot w zakresie, założymy, sprzątkania.”

„Mycie grobów, sprzątkanie mieszkań...”

„Na pewno usługi ekipy sprzątającej, na to zapotrzebowanie jest i myślę, że przy odrobinie dobrej woli, myślę tutaj o władzach, tak, jak było u nas, przecież ktoś się zgodził, żeby oni taką umowę mieli, wtedy można tym ludziom pomóc.”

- usługi cateringowe, prowadzenie jakiejś formy jadłodajni: *„Spółdzielnia socjalna mogłaby robić posiłki dla szkół.”*
- prowadzenie przedszkola: *„Przecież jaki problem, żeby przedszkole prowadziła spółdzielnia socjalna.”*
- usługi remontowo-budowlane: *„Przedsiębiorstwo jakieś tam remontowo-budowlane, brukowanie...”; „Usługi remontowo budowlane, remonty...”*
- produkcja przedmiotów okazjonalnych: *„Produkcja ozdób świątecznych...”*

4.2.7. Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego

Pole semantyczne pojęcia: ekonomia społeczna: jednostki systemu pomocy społecznej

Frekwencje poszczególnych sieci, pochodzących z wywiadów z przedstawicielami jednostek systemu pomocy społecznej na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

Sieci pola	lb	%
Ekwiwalenty	140	22
Opozycje	31	5
Asocjacje	144	23
Określenia	89	14
Działania podmiotu	51	8
Działania na podmiot	181	28
Frekwencja pola	636	100
Udział w całkowitej frekwencji pola w %	100	

Szczegółowe zestawienie frekwencji kategorii tworzących poszczególne sieci zawarte jest niżej.

W sposobie mówienia o ekonomii społecznej, przekazie formułowanym na ten temat przez przedstawicieli jednostek pomocy społecznej, jeszcze mocniej w porównaniu do przedstawicieli władz lokalnych zaznacza się bardzo słaba obecność wyrażen dotyczących działań podmiotu, czyli tego, co same podmioty ekonomii społecznej (lub ich członkowie) robią (tylko 8%) oraz wyrażenia z sieci „opozycji”, czyli tego, czym ekonomia społeczna nie jest. Najliczniejsza natomiast jest sieć „działania na podmiot”, czyli tego, co dla podmiotów ekonomii społecznej może zrobić otoczenie (wyrażenia takie stanowią aż 28% całej sieci pola tego pojęcia).

Relacja pomiędzy siecią „działania podmiotu” a siecią „działania na podmiot” (ta druga jest prawie trzy i pół raza większa) oznacza, że w świadomości przedstawicieli jednostek instytucji pomocy społecznej podmioty ekonomii społecznej (spółdzielnie socjalne) są twórcami zdecydowanie biernymi, podlegającymi działaniom innych, a nie aktywnymi, samodzielnie dbającymi o swój los. Jest to obraz podobny, jak wśród przedstawicieli władz lokalnych, chociaż z mocniej zaznaczającą się biernością podmiotów ekonomii społecznej.

Przekaz ma charakter emocjonalny – w sieci „określeń” oraz „działań podmiotu” dwie trzecie wszystkich wyrażen jest nacechowanych ładunkiem emocjonalnym (przy czym mamy do czynienia z równowagą wyrażen pozytywnych i negatywnych). W przypadku sieci „działania na podmiot” nasycenie emocjami jest znacznie większe – zawiera ona tylko 11% wyrażen neutralnych, a wyrażen pozytywnych jest nieco ponad trzy i pół raza więcej niż negatywnych.

Dla przedstawicieli jednostek instytucji pomocy społecznej „ekonomia społeczna” to również często „*spółdzielnie*” (łącznie 29% – *spółdzielnia socjalna; taka spółdzielnia socjalna mieszana*), jak i wyrażenia o charakterze spersonalizowanym, odnoszącym się do ludzi oraz ogólnie do danej inicjatywy założenia spółdzielni (26% – *5-6 osób na początku; ci ludzie; dwóch panów i panie; przedsiębiorczość społeczna; taki projekt; te osoby*) lub konkretnych grup, do których adresowana jest ekonomia społeczna, przede wszystkim klientów pomocy społecznej (14% – *głównie podopieczni; ludzie od nas; osoby z naszego projektu systemowego; osoby, które znamy; te osoby wykluczone*). Obecne są również wyrażenia wskazujące konkretne dziedziny, w których działa ekonomia społeczna (19% – *usługi opiekuńcze; sprzątanie mieszkań; usługi remontowo-budowlane; opieka nad dziećmi; dbanie o zieleń miejską*).

W sieci „opozycje” (która jest bardzo mała, tylko 5%) dominują inne formy wsparcia i zaspakajania potrzeb społeczności lokalnej i osób mogących zakładać spółdzielnie (48% – *spółki miejskie; około setki opiekunek z MOPS; renty socjalne; ulgi za zatrudnianie osób bezrobotnych; zatrudnianie na umowy zlecenia; wielu ludzi do koszenia trawy*). Otwarty rynek pracy oraz inne podmioty gospodarcze działające na rynku znacznie rzadziej pojawiają się w myśleniu pracowników jednostek systemu pomocy społecznej jako „opozycje” do ekonomii społecznej (19% – *firmy nie rekrutujące się z takich osób; pracownik na etacie*).

Najbardziej oczywistym kontekstem dla ekonomii społecznej, z jakim mamy do czynienia w świadomości przedstawicieli jednostek pomocy społecznej są oni sami i instytucje, które reprezentują – takie wyrażenie odpowiadają za 28% całej sieci „asocjacji” (*cały ten system pomocowy; KIS; MOPS; my jako OPS; PCPR; pracownicy OPS*). Kolejnym elementem są lokalne władze samorządowe (22% – *burmistrz; samorząd; władze*), inne skojarzenia są już nieco rzadsze. Są to odniesienia do najbliższego otoczenia lokalnego (16% – *nasz teren; tutaj; u nas; nasza rzeczywistość*) oraz instytucji obywatelskich (10% – *jakaś fundacja; stowarzyszenie; Radomskie Centrum Przedsiębiorczości*).

Sieć „określeń” oraz „działań podmiotu” wskazuje, że ekonomia społeczna postrzegana jest przez przedstawicieli jednostek instytucji pomocy społecznej równie często w sposób pozytywny, jak negatywny. Oba te podejścia różnią się jednak treściowo – wyrażenia pozytywne częściej mają charakter ogólnikowy (16% – *sama myśl bardzo dobra; potrzebna idea; kierunek bardzo dobry; dobra rzecz; bardzo fajne narzędzie*), rzadziej odnoszą się do korzyści, jakie przynosi z sobą ekonomia społeczna (9% – *tańsze; jakieś miejsce pracy; coś wniesie dla mieszkańców; coś wniesie dla podopiecznych naszych; szansa dla naszej gminy*) lub tego, że jest skuteczna i przynosi efekty (7% – *usamodzielnia ludzi; w jakimś niewielkim stopniu może zmniejszyć problem bezrobocia; daje ludziom przestrzeń*). Z kolei wyrażenia negatywne są dużo bardziej konkretne i dotyczą tego, że spółdzielnie socjalne zderzają się z wieloma problemami, z którymi nie radzą sobie jej członkowie (16% – *zderza się z wieloma problemami; są bez wsparcia; nie radzą sobie później z rozliczeniami, z biznesplanem; mają przypiętą negatywną łatkę; mają dużo, dużo trudniej*), są mało stabilne (11% – *uległo likwidacji; się zniechęciło; już nie ma; ich drogi się rozchodzą*), a sami spółdzielcy wymagają wsparcia i są od niego uzależnieni (7% – *wymagają wspierania; trzeba prowadzić za rękę; było by bardzo dobre, gdyby ktoś był z nimi długo, rok, dwa, czy w ogóle cały czas; nie dadzą rady sami*). Mimo to spółdzielnie socjalne po prostu powstają (19% – *zaczęły powstawać; ruszyli; powstała; jeżdżą na szkolenia*).

Najbardziej obszerna sieć „działań na podmiot” pokazuje, co i jak można robić z ekonomią społeczną:

- pozytywnie (największy udział w sieci – 70%): można zatem po prostu pomagać (14%, chociaż są to głównie wyrażenia ogólnikowe – *wspierać; pomóc; pociągnąć po prostu; dawanie im przestrzeni*), ale równie często kibicować, popierać, polecać (15% – *stać za tym; promować; lubić; kibicować; firmować; dawać poczucie bezpieczeństwa*), a także wspierać przez doradztwo i pomoc organizacyjną (10% – *prowadzić; szkolić pod kątem zakładania; pomóc w formie doradztwa; wszystkie te aspekty prostować*) lub pomagać poprzez zlecanie usług (7% – *zlecać; podzlecać; dać umowę na sprzątnięcie; dać gwarancję zleceń*), wreszcie wspierać ich zakładanie (9% – *utworzyć; zakładać; zorganizować zebranie rekrutacyjne; być zainteresowanym odnośnie powołania*);
- negatywnie (udział równy 19% sieci): można zatem nie mieć wiedzy i informacji (6% – *w sumie nie znać; nie deklarować zainteresowania; ciężko mi powiedzieć*), a także prezentować niewłaściwe podejście do samej idei lub próbujących zakładać spółdzielnie socjalne (*potrzebować lat, żeby zmienić nastawienie; na dzień dobry stawiać w takim położeniu, że nie da sobie rady, nie ogarnie*), mieć wreszcie obawy, niepokoje związane z przyszłością takich podmiotów (*przygasić entuzjastyczne podejście; być rozczarowanym*) lub po prostu nie pomagać (*nie dać dłuższego wsparcia; nie angażować się mocno*) – wszystkie te kategorie mają jednak już marginalny udział w sieci (po 3%);
- neutralnie (najmniejszy udział w sieci – 11%): można analizować, kontrolować ten temat (*wyliczyć koszty; myśleć; patrzeć, kto tam jest*) lub po prostu mieć kontakt, wchodzić w jakieś relacje (*współpracować; rozmawiać*).

Zestawienie sieci ekwiwalentów pochodzących z OPS-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

EKWIWALENTY	lb	%
spółdzielnie	40	29
ogólne, różni ludzie	36	26
dziedzina	27	19
bezrobotni, klienci pomocy społecznej, wykluczeni	19	14
grupa, działanie grupowe, wspólnota	13	9
kobiety	2	1
firma, podmiot biznesowy	2	1
inne formy ekonomii społecznej, niż spółdzielnie	1	1
Ogółem	140	100

Zestawienie sieci opozycji pochodzących z OPS-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OPOZYCJE	lb	%
inne formy wsparcia i zaspakajania potrzeb społeczności bez konotacji	15	48
niewspomagany rynek pracy	6	19
inne formy wsparcia i zaspakajania potrzeb społeczności, konotowane jako niewłaściwe	4	13
ci, którzy nie potrzebują takich form wsparcia	3	10
bierność, roszczeniowość	1	3
niezdolność do działania w grupie	1	3
doraźność, brak perspektywy	1	3
nieodpowiedzialność, niechęć wobec zobowiązań	-	-
patologia	-	-
nieuczciwość, chciwość	-	-
Ogółem OPOZYCJE	31	100

Zestawienie sieci asocjacji pochodzących z OPS-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

ASOCJACJE	lb	%
instytucje publiczne neutralnie	41	28
władza lokalna neutralnie	32	22
tu i teraz	23	16
instytucje obywatelskie	14	10
ogólnie otoczenie społeczne	7	5
otoczenie prawne, biurokracja neutralnie	6	4
rynek neutralnie	5	3
otoczenie prawne, biurokracja negatywnie	3	3
władza lokalna pozytywnie	3	3
rynek pozytywnie	3	3
brak wiedzy, zainteresowania, koordynacji, bałagan informacyjny	2	1
rynek negatywnie	2	1
instytucje publiczne negatywnie	1	1
kontekst rodzinny	1	1
instytucje publiczne pozytywnie	1	1
władza lokalna negatywnie	-	-
Ogółem	144	100

Zestawienie sieci określeń i działań podmiotu pochodzących z OPS-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OKREŚLENIA I DZIAŁANIA PODMIOTU	lb	%
słabe podstawy, trudność w realizacji	17	12
niedojrzałość, nietrwałość, niestabilność	15	11
uzależnienie od wsparcia, niesamodzielność, roszczeniowość	10	7
niewłaściwe podejście	6	4
ogółem określenia i działania negatywne	48	34
ogólnie pozytywne	23	16
korzystna, opłacalna dla otoczenia	13	9
skuteczna, powoduje pozytywne zmiany	10	7
buduje więzi, wspólnoty	-	-
ogółem określenia i działania podmiotu pozytywne	46	33
jest, powstaje, trwa, działa	27	19
szczególny byt, słabo rozpoznana	6	4
ogółem określenia i działania podmiotu neutralne	33	24
zarządzanie	12	9
relacje międzyludzkie	1	1
ogółem określenia i działania podmiotu postulaty	13	9
Ogółem określenia i działania podmiotu	140	100

Zestawienie sieci działań na podmiot pochodzących z OPS-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

DZIAŁANIA NA PODMIOT	lb	%
kibicowanie, popieranie, polecanie	28	15
pomoc ogółem	25	14
pomoc doradcza i organizacyjna	22	12
tworzenie, zakładanie, rekrutowanie uczestników	17	9
pomoc przez zlecenia	13	7
wiedza o	8	4
pomoc materialna	8	4
dostrzeganie własnych korzyści	5	3
usamodzielnianie, wprowadzanie na rynek	-	-
ogółem działania na podmiot pozytywne	126	70
brak wiedzy i informacji	11	6
niewłaściwe podejście	6	3
obawy, niepokoje	6	3
brak pomocy ogółem	5	3
brak możliwości udzielenia wsparcia, bezradność	4	2
ogólnie negatywny stosunek	3	2
ogółem działania na podmiot negatywne	35	19
analiza, kontrola, refleksja	10	6
kontakty, relacje	10	6
ogółem działania na podmiot neutralne	20	11
Ogółem	181	100

4.3. Instytucje rynku pracy – Powiatowe Urzędy Pracy

4.3.1. Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwojowe miejscowości (społeczności lokalnej)

Przedstawiciele Powiatowych Urzędów Pracy jako potencjalne korzyści płynące z powstania spółdzielni socjalnych wskazują jedynie ograniczenie bezrobocia, choćby małe, oraz wynikające z tego oszczędności dla budżetu państwa w postaci ograniczenia liczby zasiłków wypłacanych przez jednostki pomocy społecznej.

„Ale niechby ruszyli, są to kolejne miejsca pracy i daj Boże, niech działają. Miejsc pracy na naszym rynku brakuje, pracodawców nie ma, nawet jak taka spółdzielnia socjalna zatrudni tylko własnych członków, to już jest firma. A u nas nie ma większych firm. Także my zawsze przyjaźnie patrzymy na każde nowe miejsce pracy, które powstaje (...) W to zaangażowani często są ludzie, którzy korzystali, czy też korzystają z pomocy społecznej (...) Czyli społecznie ma to uzasadnienie, ponieważ dzięki temu te osoby są w jakimś stopniu zaangażowane w zdobywanie środków na utrzymanie się samodzielne i na pewno w jakiejś części odciążają budżet państwa.”

„Może nieduży, ale jednak mieliby jakiś tam dochód i przede wszystkim zajęcie, bo myślę, że równie ważne jest zajęcie, jak ten dochód stały.”

4.3.2. Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne

Obraz osób bezrobotnych mogących interesować się założeniem spółdzielni socjalnych jest dosyć stereotypowy, niespecjalnie pogłębiony i generalnie negatywny, chociaż przedstawiciele urzędów pracy dostrzegają też potencjał tkwiący w niektórych bezrobotnych. Na ten obraz składają się przekonania o:

- obciążeniu syndromem długotrwałego bezrobocia: „jak ktoś 20 lat nie pracował, kto z pokolenia na pokolenie przejmuje bezrobocie”;
- ograniczeniach i różnych słabościach: „tacy ludzie, którzy zwyczajnie nie nadążają”;
- niedbaniu o utrzymywanie stałej relacji z instytucją, która może im pomóc: „ostatnio miałem dwie takie grupy i był początkowy etap rozmów, prawdopodobnie próbowali się zorientować na jakie środki mogą liczyć z urzędu pracy. (...) Robili wstępne rozeznanie i dalej nie wiem, co się z nimi dzieje, bo się nie pokazali. Wniosek nie wpłynął na dotację”;
- ale mają także zdolności, które należy pomóc im wykorzystać, nakierować na właściwy trop: „wśród osób bezrobotnych są też osoby bardzo operatywne, które dają sobie znakomicie radę na rynku pracy, potrafią obejść wiele przepisów i jeśli zobaczą jakąś niszę na rynku, w którą wchodzi ta spółdzielnia socjalna, to kto wie, może i ruszą”.

4.3.3. Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele urzędów pracy szanse na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych widzą w zasadzie wyłącznie poza gronem osób wykluczonych (które w ich oczach definiowane są wyłącznie jako bezrobotne) – nie dostrzegają źródeł sukcesu w samych spółdzielcach. Pogląd ten jest najwyraźniej mocno ugruntowany ponieważ za znacznie ważniejszy mechanizm uznawane jest dopuszczenie do udziału w spółdzielniach socjalnych osób spoza grona wykluczonych, aby to właśnie one zarządzały i kierowały wszystkimi działaniami, niż zapewnienie zewnętrznego wobec spółdzielni mentora, doradcy, itp. Ten pierwszy sposób oceniany jest za rokujący sukces, ale pojawiają się obawy, że w praktyce może nie być chętnych na podjęcie się takiego działania ponieważ osoby potrafiące zarządzać prędzej zdecydują się na własną działalność niż udział w spółdzielni socjalnej z osobami wykluczonymi, za które musiałyby odpowiadać. Z kolei kwestia doradców rozbija się o wątpliwości odnośnie ich odpowiedzialności za efekty swojego wsparcia i kwestię przed kim mieliby ponosić taką odpowiedzialność i kto miałby za to płacić.

- Pożądanym i słusznym kierunkiem jest tworzenie spółdzielni socjalnych z osób o mieszanym statusie – zarówno osób wykluczonych społecznie, jak nie obciążonych żadnym wykluczeniem:

„Oczywiście, że lepiej żeby spółdzielnie socjalne wywodziły się z takich mieszanych grup, a nie z samych osób wykluczonych (...) Żeby to było takie właśnie towarzystwo wymieszane, żeby nawet ten człowiek z tak zwanego wykluczenia społecznego, miał skąd czerpać dobre wzorce, widział to, że ja od kogoś odstaję, jest między nami jakaś różnica, przepaść – on potrafi, ja nie potrafię, staram się mu dorównać. Ja uważam, że byłoby to wskazane.”

„Ale może być zatrudnionych kilka osób, chyba 25% jak dobrze pamiętam, osób zdrowych. To mogą być osoby te operatywne, mogące coś wnieść do tej spółdzielni socjalnej, ewentualnie nią pokierować. Wiele zależy od podjęcia na pierwszym walnym zgromadzeniu uchwały o przyjęciu statutu, ale nie wiem, czy zapisy jakieś nie są już narzucone, uwarunkowane jakimiś tam przepisami.”

- Obecność w spółdzielni osób o statusie niewykluczonych społecznie podniosłaby jakość zarządzania, a jest to warunek konieczny przetrwania spółdzielni socjalnej na rynku:

„Musi być jednak światły człowiek, który cokolwiek się orientuje w przepisach, także w ekonomii (...) zawsze się rozbijało, po pierwsze, o zarząd, nie ma kto zarządzać tą spółdzielnią.”

„Nie ma się co czarować, że ktoś tą grupą osób musi pokierować. Każdy chyba widzi i doświadcza na własnej skórze, że w każdym społeczeństwie są osoby, które niejako mają dar do zarządzania, ale są takie, które kompletnie nie mają tych predyspozycji i po prostu nie mogą takiej działalności prowadzić. Może być człowiek bardzo dobry fachowiec, wykształcony, ale jeśli chodzi o kierowanie ludźmi, to niestety mu to nie wychodzi.

Do marketingu trzeba się urodzić, trzeba to mieć we krwi. W każdej spółdzielni socjalnej bardzo by się przydał ktoś taki.”

- Ale znalezienie osób o statusie niewykluczonych społecznie do udziału w spółdzielni socjalnej jest w praktyce nierealne:

„Ja nie kojarzę przepisów, które wykluczałyby wymieszanie osób w spółdzielni socjalnej, tylko myślę, że jak ktoś jest przedsiębiorczy, to woli pracować na własny rachunek, niż ciągnąć za sobą grono osób, które może mu pomoże, a może i nie, może będzie tylko balastem.”

- Wsparcie ze strony asystenta, doradcy, menedżera jest problematyczne ze względu na konieczność ustalenia jasnych zasad odpowiedzialności takiej osoby:

„Kto by finansował takiego asystenta czy menedżera? Moim zdaniem musiałby to być ktoś, kto by odpowiadał przez rok, dwa, czy trzy, bo jeżeli będzie w roli doradcy i będzie brał pieniądze, a nie będzie za nic odpowiadał, nic z tego nie wyjdzie. Jeśli mamy płacić, obojętnie z jakich źródeł publicznych pieniądze komuś, kto musi być odpowiedzialny, musi się czuć odpowiedzialny za to. Inaczej nic z tego nie będzie. Najłatwiejsza jest rola doradcy. Co doradzi to doradzi, a pieniądze weźmie i za nic nie odpowiada.”

W wypowiedziach przedstawicieli urzędów pracy nie pojawiają się inne czynniki mogące sprzyjać zakorzenieniu się spółdzielni socjalnych, w szczególności nie ma w nich odniesień do oparcia się na istniejących zasobach, co wydaje się spójne z opisanym wyżej poszukiwaniem źródeł sukcesu w kwestiach zewnętrznych wobec samej spółdzielni.

4.3.4. Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne

Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne różnego typu mające wpływ na funkcjonowanie i szanse przetrwania spółdzielni socjalnych są obecne w wypowiedziach przedstawicieli Powiatowych Urzędów Pracy, ale inaczej są w nich rozłożone akcenty – nie ma w nich odniesień do zbyt skomplikowanych procedur, wymogów związanych z zakładaniem i prowadzeniem spółdzielni socjalnych. Zwraca się uwagę na kwestie rynkowe, które sprawiają, że spółdzielnia socjalna nie ma szans utrzymać się na rynku bez wsparcia w postaci zleceń z instytucji publicznych. To wsparcie jest jednak, zdaniem przedstawicieli urzędów pracy, ograniczone przez system zamówień publicznych – kwestia klauzuli społecznych jest prawie niedostrzegana jako istniejąca już w prawie możliwość. Panuje zgoda, że taka klauzula powinna być stosowana wobec spółdzielni socjalnych, ale pojawia się nawet głos, że wymaga to przyzwolenia ministerstwa.

- Bez stałego zlecenia z instytucji publicznych spółdzielnie socjalne nie mają szans na rynku, otwarty rynek kieruje się konkurencją i ceną, a nie chęcią wsparcia inicjatyw społecznych:

„Sądzę, że trudno na dzisiejszym rynku pracy będzie im się utrzymać, jeśli nie będzie to powstawać we współpracy z co najmniej kilkoma instytucjami publicznymi, za które przeważnie odpowiada gmina, chociaż może trochę i powiat. (...) Myślę, że wejścia na otwarty rynek nie można im zabraniać, ale jednocześnie wspierać póki nie zdołają wejść, żeby nie padły te spółdzielnie socjalne zwyczajnie.”

„Należałoby się zastanowić, kto ma im pomóc. Na pewno nie przeciętny obywatel, bo do niego docierają najczęściej argumenty ekonomiczne, czyli jeśli spółdzielnia socjalna będzie parała się jakimiś usługami, to ile to kosztuje, czy będą konkurencyjni na rynku.”

- Stosowanie klauzuli społecznej jest prawidłowym kierunkiem, ale ograniczeniem jest prawo zamówień publicznych:

„Oczywiście trzeba zwrócić uwagę na prawo zamówień publicznych, jakby nie było, każdy może wziąć udział w przetargu. Natomiast jeśli byłoby takie przyzwolenie ministra, czy ktoś na szczeblu rządowym musi to zrobić, żeby dać priorytety dla tego typu działań. Myślę, że to byłoby nawet wskazane, żeby samorząd mógł udzielić takiego zlecenia.”

„Jakieś tam drobne kwoty można zlecać, natomiast jeśli wchodzimy w jakiś tam próg wartości, to niestety prawo zamówień publicznych obowiązuje wszystkich.”

„Sama nazwa spółdzielnia socjalna do tego zobowiązuje.” [do stosowania klauzuli społecznej – przy. badacze]

Przeszkodą w rozwoju spółdzielni socjalnych jest także niski poziom wiedzy i zrozumienia tej problematyki w społeczeństwie, a zmiana w tym obszarze to długi i żmudny proces. Nie pomagają też dotychczasowe złe doświadczenia ze spółdzielniami socjalnymi, jakie mają przedstawiciele urzędów pracy – jedyne pozytywne pochodzą spoza Polski.

„Żeby było takie zrozumienie społeczne dla tych spraw, czyli należałoby więcej przeprowadzić, w terenie czy w regionie, takich szkoleń, albo więcej wypuścić na ten rynek informacji na ten temat, na czym to ma polegać, jaki ma być odbiór tego.”

„Do tej pory kilka razy rozmawialiśmy o stworzeniu spółdzielni socjalnej. Parę grup osób, bo to tak trzeba nazwać, się pojawiało, że chcą założyć, z pytaniem, czy jesteśmy w stanie to sfinansować. I żadna spółdzielnia nie powstała.”

„Wiem o takich działaniach, gdzie PKPS przeprowadził szereg szkoleń i takie spółdzielnie miały powstać (...) Wiem również o tym, że w przeszłości zafunkcjonowała taka spółdzielnia, której urząd pracy pomagał, udzielaliśmy dotacji, no ale zabrakło wsparcia ze strony samorządu gminy.”

„Miałem kiedyś okazję być w Brukseli w hotelu i restauracji, które właśnie prowadziła spółdzielnia socjalna. O dziwo, byłych alkoholików i oni podawali alkohol innym. I hotel i restauracja nie odbiegały standardem od innych. To tylko myśmy wiedzieli o tym.”

Nie stanowi natomiast problemu, zdaniem przedstawicieli urzędów pracy, kwestia uruchamiania stereotypów przez słowo „socjalna” – ewentualne kłopoty szybko znikną jest je relatywnie łatwo pokonać poprzez jakość usług lub produktów i wyrobienie sobie dobrej marki wśród odbiorców.

„Nazwa spółdzielnia socjalna raczej nie jest barierą na otwartym rynku. Może to być jakaś bariera na początku, ale najlepszą reklamą jest pokazanie się w działaniu. Jak zrobią jedną, drugą, piątą usługę, wyprodukują coś tam, to tym samym się zareklamują. Nie sądzę, żeby to było jakąś tam dużą przeszkodą na rynku.”

„Mogą [w Polsce – przyp. badacze] uruchamiać się jakieś stereotypy, ale chyba nie za bardzo, nie sądzę. Dlatego właśnie wspomniałem o początkowym etapie pomocy, bo jak już odbiorcy usług nabiorą przekonania, że jest to firma solidna, to ta etykieta, znaczy taka przywara zniknie. To znaczy etykieta ma być nadal, ale przywara odejdzie w niepamięć.”

W jednym z Powiatowych Urzędów Pracy zaprezentowane zostało podejście generalnie zdystansowane i reaktywne – raczej oczekiwano inicjatyw i rozwiązań z zewnątrz, niż wykazywano inicjatywę. W innym urzędzie natomiast była widoczna wyraźna frustracja wynikająca ze skrepowania urzędu pracy przepisami i wymogami stawianymi przez obecnie obowiązujące prawo. Została zaprezentowana postawa, że chociaż obecnie urząd pracy nie zajmuje się kwestią ekonomii społecznej, bo nie ma to czasu, a przepisy bardzo ograniczają możliwe wsparcie, to ekonomia społeczna (rozumiana jako jeden z elementów aktywizacji bezrobotnych) właśnie powinna być głównym zajęciem urzędów pracy, najlepiej we współpracy z jednostkami pomocy społecznej. Wymaga to jednak reformy całego systemu wsparcia rynku pracy, w szczególności wyprowadzenie z niego obowiązku zajmowania się składką zdrowotną bezrobotnych. Dodatkowym problemem są także pieniądze na takie działania – obecnie zdarza się rodzaj konkurencji na tym tle pomiędzy jednostką samorządu terytorialnego a urzędem pracy.

- Urząd pracy obecnie nie jest w stanie obecnie zająć się ekonomią społeczną...

„Ze względu na ilość pracy, którą wykonujemy, nie jesteśmy w stanie zajmować się ekonomią społeczną w szczegółach.”

- ...zwłaszcza, że musiałby o pieniądze na podejmowanie działań w tym zakresie walczyć z władzami samorządowymi...

„Żeby urząd pracy mógł kogoś takiego zatrudnić [mentora – przyp. badaczy], to muszą być pieniądze, a te pieniądze daje starosta i prezydent miasta. A z tymi pieniędzmi jest

różnie. Miasto skubie pieniądze, które dostaje na dotację, bo to nie jest dotacja celowa, tylko subwencja, bo prawo mu tego nie zabrania, więc mam mieszane uczucia.”

- *...i chociaż urząd pracy jest przygotowany do takich zadań, jest w stanie pomóc nawet obecnie spółdzielniom socjalnym [wprawdzie wymaga to pokonania formalności przez przyszłych spółdzielców, ale problem ten nie jest dostrzegany przez urząd pracy – przyp. badaczy]*

„My wszystko byśmy byli w stanie zrobić. Ja mam prawników zatrudnionych, ludzie tutaj dobrze są przygotowani, tylko to musi mieć jakieś zdrowe zasady finansowania.”

„Trzeba zabezpieczyć te środki i nie mogli znaleźć żyrantów, bo każdy członek, czy to zawiązujący spółdzielnię socjalną, czy przystępujący do spółdzielni socjalnej, jak chce dostać pieniądze, musi czymś to zabezpieczyć. To wynika z ustawy o promocji zatrudnienia.”

„Urząd pracy w pierwszym etapie zakładania takiej spółdzielni socjalnej może pomóc udzielając dotacji na poszczególnych członków. Jest to mniejsza dotacja, w tej chwili nie pamiętam, w granicach 13 000 złotych, bo to nie jest pełna kwota, pomniejszona troszkę z tej racji, że jest to grupa ludzi, ale gdyby taka spółdzielnia socjalna organizowała się, to urząd pracy jak najbardziej może im pomóc.”

- *... to jednak zmiany wymaga cały system, aby w pełni zająć się tym, czym urząd pracy naprawdę powinien się zajmować – aktywnym przywracaniem bezrobotnych na rynek pracy:*

„Uważam, że bardziej tym urząd pracy powinien się zajmować, niż na przykład opłacaniem składki zdrowotnej za bezrobotnego i uganianiem się za nim. To jest nieporozumienie. A spółdzielnia socjalna to jest jakaś aktywna forma w szerokim rozumieniu. I to prędzej powinno się znaleźć w zakresie naszych obowiązków, bardziej pasuje, niż wydawanie 100 000 kwitów rocznie, zaświadczeń, że osoba jest zarejestrowana, bo potrzebny mu kwit do OPS, oświadczenie nie wystarczy. My powinniśmy zajmować się aktywnymi formami, czyli przywracaniem ludzi na rynek pracy, nawet tymi trudnymi, gdzie to jest bardzo trudne, jak ktoś 20 lat nie pracował, kto z pokolenia na pokolenie przejmuje bezrobocie. To wymaga współpracy służb socjalnych z nami, ale to jest nasza rola. Natomiast nie jest naszą rolą zajmowanie się ludźmi, którzy w żaden sposób nie są zainteresowani pracą. Przecież bezrobocie u nas nie jest obowiązkiem, nikt nie ma obowiązku się rejestrować, to jest przywilej. Wyprowadzenie składki spowodowałoby, że ci niezainteresowani pracą z różnych powodów nie będą do nas przychodzili. To są absurdy, które niestety musimy robić. Ja już się przestałem dziwić, że urzędy pracy mają złą opinię, choćby w prasie, bo my się zajmujemy tym, czym nie powinniśmy się zajmować, ale nie na własne życzenie, tylko przepisy prawa nas do tego zobowiązują, a na to, co powinniśmy robić, brakuje nam czasu.”

4.3.5. Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele urzędów pracy jako podmioty odpowiedzialne za udzielenie jakiegokolwiek wsparcia powstającym spółdzielniom socjalnym wskazują instytucje zewnętrzne wobec urzędu pracy, przede wszystkim urzędy samorządowe, a samo wsparcie powinno mieć postać zleceń, zwłaszcza na samym początku działania spółdzielni, aby miała szansę przetrwać. Pojawił się także jeden głos deklarujący otwartość urzędu pracy na finansowanie spółdzielni socjalnych.

„Powiem wprost: dobrze by było, żeby w takim pierwszym etapie taka spółdzielnia socjalna otrzymała przynajmniej kilka takich zleceń z urzędów miejskich, czy z innych urzędów, z takich jednostek, które mogą takie zlecenia skierować do takich spółdzielni socjalnych.”

„Konieczne są zlecenia z instytucji publicznych, bo na rynku to oni sobie nie poradzą, przynajmniej na starcie.”

„Bo wiadomo, lepiej jest pomóc ludziom, którzy chcą założyć na przykład spółdzielnię socjalną, pomóc im w tym działaniu, żeby raz – założyli, i mogli prowadzić. Przynajmniej dokąd, że tak powiem, nie okrzepną w tym działaniu. I już samodzielnie będą mogli działać” (...) Pomóc powinny przede wszystkim samorządy i to samorządy gminne, bo jest to teren działania gmina i tam powiat, kilka gmin.”

„Ja jestem otwarty, byłem otwarty na finansowanie spółdzielni socjalnych.”

4.3.6. Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych

Pomysły na to, czym mogłyby zajmować się spółdzielnie socjalne są podobne do tych podnoszonych przez przedstawicieli władz samorządowych oraz jednostek pomocy społecznej, z jednym wyjątkiem – nie wspomniano o usługach opiekuńczych dla osób starszych, tak popularnym wśród innych rozmówców. Poszczególne dziedziny opisywane są w sposób wskazujący na szansę powodzenia na danym rynku.

- usługi cateringowe, prowadzenie jakiejś formy jadłodzielni: „U nas funkcjonuje gospoda, która serwuje obiady, znaczy posiłki i tam okoliczna ludność przychodzi.”
- usługi porządkowe: „myślę, że dobre są też usługi sprzątające, mycie okien. W społeczeństwie, które pracuje i goni, nie ma czasu, coraz więcej usług będziemy starali się zlecać innym, pod warunkiem, że będą te usługi dobrze wykonywane. To jest warunek podstawowy. Wiele gospodyń domowych powierzyłoby na przykład mycie okien, jakby wiedzieli, że przyjdzie firma, zrobi to sprawnie, nie nabrudzi przy okazji i za jakieś sensowne pieniądze.”
- usługi remontowe: „Zajmowali się remontami obiektów”, a nawet budownictwo socjalne: „Ja nie mówię o wielkich zleceniach, na przykład budowa, ale gdybyśmy wzięli

pod uwagę nawet samo budownictwo socjalne. Takie osoby [spółdzielnia socjalna – przyp. badacze] mogłyby się zająć takimi budowlami.”

- sprzątanie na zlecenie spółdzielni mieszkaniowej: „*Jak mówimy o jakichś tam usługach na przykład sprzątających czy naprawczych, to spodziewam się, że spółdzielnia mieszkaniowa byłaby dobrym partnerem.*”
- usługi hotelarskie: „*równie dobrze może zajmować się hotelem, restauracją.*”

4.3.7. Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego

Pole semantyczne pojęcia: ekonomia społeczna: przedstawiciele urzędów pracy

Frekwencje poszczególnych sieci, pochodzących z wywiadów z przedstawicielami urzędów pracy na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

Sieci pola	lb	%
Ekwiwalenty	61	21
Opozycje	9	3
Asocjacje	69	24
Określenia	42	15
Działania podmiotu	38	13
Działania na podmiot	66	23
Frekwencja pola	285	100
Udział w całkowitej frekwencji pola w %	100	

Szczegółowe zestawienie frekwencji kategorii tworzących poszczególne sieci zawarte jest niżej.

W sposobie mówienia o ekonomii społecznej, przekazie formułowanym na ten temat przez przedstawicieli urzędów pracy prawie nieobecne są „opozycje”, czyli to, czym ekonomia społeczna nie jest – oznacza to, że nie definiują tego pojęcia przez porównanie go do jego przeciwieństw, nie uwypuklają tego rodzaju różnic. Relatywnie słabo obecne są także wyrażenia dotyczące „działań podmiotu”, czyli tego, co same podmioty ekonomii społecznej (lub ich członkowie) robią oraz „określenia”, chociaż razem tworzą najliczniejszą sieć pola ekonomia społeczna. Pozostałe sieci wyrażen są na praktycznie identycznym poziomie, żadna z pozostałych sieci nie dominuje nad innymi.

Relacja pomiędzy siecią „działania podmiotu” a siecią „działania na podmiot” nie wskazuje na przesadną dominację tej drugiej nad pierwszą (jest w niej wyrażen trochę ponad półtora raza więcej). Oznacza to, że chociaż w świadomości przedstawicieli urzędów pracy podmioty ekonomii społecznej (spółdzielnie socjalne) częściej są twórcami biernymi, podlegającymi działaniom innych, to jednak nie jest to obraz zdecydowanie przeważający nad obrazem, że są aktywne, samodzielnie dbające o swój los.

Przekaz ma charakter zróżnicowany. W przypadku sieci „określeń” oraz „działań podmiotu” wyrażenia nacechowane ładunkiem emocjonalnym (przy czym pozostają one praktycznie w idealnej równowadze, pozytywnych jest nieznacznie więcej) stanowią trochę więcej, niż połowa wszystkich wyrażen w tej sieci. Pozostałe wyrażenia mają charakter neutralny, wśród nich sporo jest odniesień do pewnych postulatów / standardów (jedyna tak duża grupa takich wyrażen spośród wszystkich typów rozmówców). W przypadku sieci „działania na podmiot” nasycenie emocjami jest bez porównania większe – zawiera ona tylko 9% wyrażen neutralnych, a wyrażen pozytywnych aż pięć razy więcej, niż negatywnych.

Dla przedstawicieli urzędów pracy „ekonomia społeczna” to przede wszystkim *spółdzielnie* (wyłącznie socjalne: łącznie aż 39%) – taki wynik nie jest o tyle zaskakujący, że wymusza go kontekst badania, projekt realizowany przez Fundację Fundusz Współpracy. Pozostałe wyrażenia odnoszą się do ludzi, najczęściej bliżej niesprecyzowanych (16% – *dorośli ludzie; niektórzy ludzie; tacy ludzie; te osoby*), grup (13% – *członkowie zawiązujący; grupa ludzi; ludzie, którzy chcą przystąpić*), odniesień do osób, do których ekonomia społeczna jest adresowana (13% – *ludzie, którzy korzystali, czy też korzystają z pomocy społecznej; osoby bezrobotne; ten człowiek z tak zwanego wykluczenia społecznego*). Pojawiły się także wyrażenia wskazujące konkretne dziedziny, w których działa ekonomia społeczna (11% – *branża gastronomiczna; jakieś tam usługi na przykład sprzątające, czy naprawcze*).

Sieć „opozycje” jest tak mała, że nie poddaje się wiarygodnej analizie – pojawiają się w niej wyrażenia takie, jak *wydawanie 100 000 kwitów rocznie, zaświadczeń, że osoba jest zarejestrowana; zajmowanie się ludźmi, którzy w żaden sposób nie są zainteresowani pracą; ktoś przedsiębiorczy; praca na własny rachunek; przedsiębiorca, który musi wyprodukować wszystko w odpowiedniej jakości i za to odpowiednią cenę; ci nie zainteresowani pracą z różnych powodów*. W ekonomii społecznej nie mieszczą się zatem ani ci, którym nie zależy na pracy, ani ci, którzy są przedsiębiorczy i radzą sobie na rynku oraz nie są to biurokratyczne działania urzędów pracy.

Kontekst, w jakim w świadomości przedstawicieli urzędów pracy umieszczana jest ekonomia społeczna związany jest władzami lokalnymi (23% – *gmina; powiat; samorządy; urzędy miejskie* chociaż pojawiają się także wyrażenia wskazujące na władze centralne, jak *ktoś na szczeblu rządowym; minister*) oraz innymi instytucjami publicznymi (17% – *instytucje publiczne; OPS; służby socjalne; urząd pracy*. Urząd pracy pojawia się także osobno w negatywnym kontekście wskazującym na przesadną biurokrację i zajmowanie się niewłaściwymi sprawami – *absurdy, które niestety musi robić UP; UP, które się zajmują tym, czym nie powinny*). Istotnym kontekstem jest także rynek, o którym można mówić neutralnie, jak o zjawisku, które po prostu istnieje (*nisza na rynku; odbiorcy usług; ten rynek*) albo jak o czymś trudnym, przysparzającym problemów (*straszna konkurencja; miejsc pracy brakuje*), rzadziej jak o czymś pozytywnym, stwarzającym szansę (*coraz więcej usług będzie się zlecać innym; społeczeństwo, które pracuje i goni, nie ma czasu*). To jedyny czynnik, który ma tak zróżnicowany obraz, a zarazem stanowi ważny kontekst dla ekonomii społecznej

(wszystkie rodzaje wyrażen łącznie dają 19% całej sieci „asocjacji”). Ostatnim istotnym elementem kontekstu jest bezpośrednie otoczenie lokalne (14% – *okoliczna ludność; u nas*”).

Sieć „określeń” oraz „działań podmiotu” wskazuje, że ekonomia społeczna postrzegana jest przez przedstawicieli urzędów pracy w kategoriach tego, co się właśnie dzieje lub działo się (23% – *zafunkcjonowała; wykonali kilka zleceń; mogłyby się zająć; działała; będzie się parała*), a przy tym może być skuteczne i zmieniać sytuację osób angażujących się w spółdzielnie socjalne (19% – *umożliwia utrzymanie się samodzielne; sprawia, że ludzie przede wszystkim mają zajęcie; społecznie ma uzasadnienie; operatywne*). Mimo to jednak mają kłopot, aby powstać lub się utrzymać na rynku, także z uwagi na słabości swoich członków (13% – *to jest bardzo trudne; sobie nie poradzą, przynajmniej na starcie; nie mogli znaleźć żyrantów; nie mają wiedzy, kompetencji*); są uzależnione od wsparcia instytucji publicznych (8% – *same by sobie nie poradziły; konieczne są dla nich zlecenia z instytucji publicznych; z braku tych zleceń wygasili swoją działalność*) i są niestabilne (6% – *zwyczajnie nie nadążają; trudno się utrzymać*). Pojawiają się także postulaty dotyczące konieczności zapewnienia sprawnego zarządzania (16% – *ktoś tą grupą osób musi pokierować; musi być odpowiedzialny, musi się czuć odpowiedzialny. Inaczej nic z tego nie będzie; nie wszystkie osoby muszą być z tego negatywnego odsiewu; zarządzać musi tym jednak światły człowiek, który cokolwiek się orientuje w przepisach, także w ekonomii*).

Sieć działań na podmiot, która pokazuje, co i jak można robić z ekonomią społeczną:

- pozytywnie (największy udział tej sieci – aż 76%): można zatem przede wszystkim po prostu pomagać (to ogólnikowe wyrażenia, takie jak: *pomóc; pomagać na początkowym etapie; wspierać, żeby nie padły; wspierać swoim czasem; się zajmować* – to łącznie 26% wyrażen w tej sieci), ale także pomagać w bardziej konkretny sposób: poprzez pomoc materialną (12% – *udzielać dotacji; dawać pieniądze; być otwartym na finansowanie; zabezpieczyć środki*), wspomaganie samego procesu zakładania spółdzielni socjalnej (12% – *zorganizować; założyć; kilka razy rozmawiać o stworzeniu*), wsparcie zleceniami (11% – *móc zlecać jakieś tam drobne kwoty; dać w takim pierwszym etapie przynajmniej kilka zleceń; dać przyzwolenie, żeby dać priorytety*) lub doradztwo i pomoc organizacyjną (8% – *przeprowadzić szereg szkoleń; podzielić się swoimi spostrzeżeniami; finansować asystenta czy menedżera*);
- negatywnie (udział równy 15% tej sieci): można zatem nie mieć wiedzy i informacji na ich temat (9% – *nie wiedzieć, co się z nimi dzieje; nie kojarzyć przepisów; nie być w stanie zajmować się w szczegółach*) lub mieć niewłaściwe podejście do spółdzielni socjalnych (3% – *ciągnąć za sobą; być w roli doradcy: co doradzi to doradzi, a pieniądze weźmie i za nic nie odpowiada*).
- Neutralnie (najmniejszy udział tej sieci – jedynie 9%): można analizować, kontrolować ten temat (*zastanowić, kto ma pomóc; nie wykluczać wymieszania osób*) lub

nawiązywać kontakt, mieć jakieś relacje z podmiotami ekonomii społecznej (*rozmawiać; być otwartym na spotkanie*).

Zestawienie sieci ekwiwalentów pochodzących z PUP-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

EKWIWALENTY	lb	%
spółdzielnie	24	39
ogólne, różni ludzie	10	16
dziedzina	7	11
grupa, działanie grupowe, wspólnota	8	13
bezrobotni, klienci pomocy społecznej, wykluczeni	8	13
firma, podmiot biznesowy	3	5
inne formy ekonomii społecznej, niż spółdzielnie	1	2
kobiety	-	-
Ogółem	61	100

Zestawienie sieci opozycji pochodzących z PUP-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OPOZYCJE	lb	%
inne formy wsparcia i zaspakajania potrzeb społeczności, konotowane jako niewłaściwe	4	44
ci, którzy nie potrzebują takich form wsparcia	2	22
niewspomagany rynek pracy	2	22
doraźność, brak perspektywy	1	11
bierność, roszczeniowość	-	-
nieodpowiedzialność, niechęć wobec zobowiązań	-	-
niezdolność do działania w grupie	-	-
inne formy wsparcia i zaspakajania potrzeb społeczności bez konotacji	-	-
Patologia	-	-
nieuczciwość, chciwość	-	-
Ogółem OPOZYCJE	9	100

Zestawienie sieci asocjacji pochodzących z PUP-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

ASOCJACJE	lb	%
władza lokalna neutralnie	16	23
instytucje publiczne neutralnie	12	17
tu i teraz	10	14
rynek neutralnie	7	10
otoczenie prawne, biurokracja neutralnie	7	10
rynek negatywnie	4	6
instytucje publiczne negatywnie	4	6
ogólnie otoczenie społeczne	3	4
rynek pozytywnie	2	3
otoczenie prawne, biurokracja negatywnie	2	3
instytucje obywatelskie	1	1
brak wiedzy, zainteresowania, koordynacji, bałagan informacyjny	1	1
władza lokalna pozytywnie	-	-
instytucje publiczne pozytywnie	-	-
władza lokalna negatywnie	-	-
kontekst rodzinny	-	-
Ogółem	69	100

Zestawienie sieci określeń i działań podmiotu pochodzących z PUP-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OKREŚLENIA I DZIAŁANIA PODMIOTU	lb	%
słabe podstawy, trudność w realizacji	10	13
uzależnienie od wsparcia, niesamodzielność, roszczeniowość	6	8
niedojrzałość, nietrwałość, niestabilność	5	6
niewłaściwe podejście	1	1
ogółem określenia i działania negatywne	22	28
skuteczna, powoduje pozytywne zmiany	15	19
korzystna, opłacalna dla otoczenia	6	8
ogólnie pozytywne	3	4
buduje więzi, wspólnoty	-	-
ogółem określenia i działania podmiotu pozytywne	24	30
jest, powstaje, trwa, działa	18	23
szczególny byt, słabo rozpoznana	1	1
ogółem określenia i działania podmiotu neutralne	19	24
zarządzanie	13	16
relacje międzyludzkie	2	3
ogółem określenia i działania podmiotu postulaty	15	19
Ogółem określenia i działania podmiotu	80	100

Zestawienie sieci działań na podmiot pochodzących z PUP-ów na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

DZIAŁANIA NA PODMIOT	lb	%
pomoc ogółem	17	26
pomoc materialna	8	12
tworzenie, zakładanie, rekrutowanie uczestników	8	12
pomoc przez zlecenia	7	11
pomoc doradcza i organizacyjna	5	8
kibicowanie, popieranie, polecanie	3	5
wiedza o	2	3
dostrzeganie własnych korzyści	-	-
usamodzielnianie, wprowadzanie na rynek	-	-
ogółem działania na podmiot pozytywne	50	76
brak wiedzy i informacji	6	9
niewłaściwe podejście	2	3
brak pomocy ogółem	1	2
obawy, niepokoje	1	2
ogólnie negatywny stosunek	-	-
brak możliwości udzielenia wsparcia, bezradność	-	-
ogółem działania na podmiot negatywne	10	15
analiza, kontrola, refleksja	3	5
kontakty, relacje	3	5
ogółem działania na podmiot neutralne	6	9
Ogółem	66	100

4.4. Przedstawiciele lokalnych organizacji pozarządowych

4.4.1. Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwojowe miejscowości (społeczności lokalnej)

Przedstawiciele lokalnych organizacji pozarządowych na południowym Mazowszu nie akcentują korzyści, które inicjatywy z obszaru ekonomii społecznej mogą wносить dla społeczności lokalnej. Prawdopodobnie częściowo wynika to z faktu, że są one zdaniem „pozarządowców” tak oczywiste, że nie ma potrzeby o nich mówić, a częściowo z małej wiedzy na temat tego, czym jest ekonomia społeczna. Badani przedstawiciele organizacji pozarządowych byli bowiem skrajnie zróżnicowani: od osoby osobiście zaangażowanej we wsparcie dla spółdzielni socjalnych na etapie ich tworzenia oraz późniejszego funkcjonowania do osoby ewidentnie mylącej ekonomię społeczną z działalnością podmiotów trzeciego sektora. W tej sytuacji z jednej strony padały jedynie ogólne stwierdzenia związane z korzyściami, jakie prowadzenie działalności gospodarczej może przynieść organizacjom pozarządowym, a z drugiej skrótowo opisywano cały mechanizm gospodarczy uzasadniający inwestowanie w spółdzielnie socjalne, jako coś oczywistego dla badanego i badaczy:

„W tych spółdzielniach było po 7 osób, czyli zostało zlikwidowanych około kilkunastu miejsc pracy (...) ci ludzie dostają zasiłki, a wtedy ci ludzie pracując płacą podatki, konsumują, kupują różne rzeczy, rozumiemy normalne mechanizmy gospodarcze.”

„Obopólne korzyści, jeśli mamy np. trzeci sektor i biorę swoje stowarzyszenie które nie ma działalności gospodarczej, nie ma odpłatnej działalności na razie, my działamy społecznie, takie samo założenie jest w spółdzielniach socjalnych, tam dochodzą kwestie finansowe, które dają większe szanse rozwoju.”

4.4.2. Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne

Osoby zakładające spółdzielnie socjalne są postrzegane przez pryzmat swoich negatywnych cech lub zachowań, różnego typu deficytów, a kluczową kwestią jest przekonanie, że sami nie dadzą sobie rady.

„Te osoby, one są zagrożone, one są niewykształcone, one są o niskim stopniu zrozumienia, co mówi do nich sędzia z KRS albo co pisze w dokumentach. Wtedy już nie ma im kto pomóc, bo żaden program unijny ani z jakichkolwiek środków publicznych nie prowadzi już wsparcia w zakresie wychodzenia z kłopotów.”

4.4.3. Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele lokalnych organizacji pozarządowych (przede wszystkim rozmówca najbardziej doświadczony w tej kwestii) są przekonani, że kluczowym czynnikiem jest zapewnienie powstałym spółdzielniom socjalnym wsparcia w trakcie ich działania, szczególnie w pierwszym okresie ich istnienia, najlepiej w postaci konkretnych zleceń na ich usługi. Same szkolenia prowadzone na etapie tworzenia spółdzielni, chociaż ważne, nie wystarczą, co więcej – mogą przynieść skutki negatywne przez rozbudzenie fałszywych oczekiwań, z którymi członkowie spółdzielni socjalnych nie poradzą sobie, jeżeli zostaną sami. Te zagrożenia to nieumiejętność zdobywania zleceń, pojawiające się konflikty wewnętrzne, których wcześniej nie przewidywano (szczególnie o podział pieniędzy). Wsparcie rozciągające się poza etap wstępnych szkoleń powinno mieć postać działań podejmowanych przez zewnętrznych, doświadczonych menedżerów, mentorów, osób opiekujących się spółdzielniami. Kluczowym czynnikiem sukcesu takiego rozwiązania jest jednak to, że nie mogą to być doradcy, ale osoby biorące odpowiedzialność za wyniki spółdzielni i finansowo motywowane poprzez uzależnienie (przynajmniej w części) ich wynagrodzeń od wyników wspieranych przez nich spółdzielni.

„Wyszukiwaliśmy im zlecenia, bo ten newralgiczny moment to jest: dobra zarejestrowałeś się i co teraz? I teraz nie ma tych szkoleniowców, którzy mówili, że tak wspaniale, nie ma tych doradców, i co? I wtedy jest moment, że musisz tak naprawdę im pomóc, czyli dać im zlecenia. Więc my biegaliśmy, może nie biegaliśmy, wykorzystując swoje znajomości lokalne w Radomiu, to zlecenie tu, zlecenie tu. Sami daliśmy pierwsze zlecenie – ono zostało zrobione byle jak (...) Zlecenia od nas dostali, potem gdy była dziura, no bo sezon wakacyjny itd., więc dawaliśmy im nawet zlecenia prywatne (...) wsparcie polegało na tym, co oni najbardziej potrzebują, czyli dostęp do zleceń. Gdy stwierdziliśmy, że mają już dostęp do zleceń, bo się rozkręcili, no to wyszli z inkubatora, no bo na tym polega idea, żeby usamodzielniać.”

„Jak nie ma pieniędzy, to wszyscy są zgodni, jednomyślni, ale ja się pojawia już troszkę takie prawdziwe pieniądze, jest co dzielić, to wtedy zaczynają się wewnętrzne tarcia. No bo panowie wykonywali zlecenie hydrauliczne, elektryczne, panie wykonywały opiekuńcze i jak pogodzić honoraria i o to zaczęli się kłócić (...) w ogóle się o tym nie mówi i nikt przed tym nie przestrzega, dopiero to wychodzi w życiu – wewnątrz się rozsadza firmę, a nie zagrożenia zewnętrzne, w każdej działalności konflikt wewnętrzny jest groźniejszy niż konkurencja. Tak jak w tej spółdzielni, nikt im z zewnątrz nie zagrażał, tam nie było przesłanek żeby z zewnątrz mieli zagrożenia.”

„Jestem za tym, aby spółdzielnie socjalne miały opiekunów gospodarczych (menadżerów, jakkolwiek nazywać), ale niech to nie będzie doradztwo (...) Oni muszą mieć mamusię albo tatusia, który będzie prowadził za rękę. Na tej zasadzie, że jeżeli mają konflikt wewnętrzny, to siada z nimi i będąc osobą, która jest trochę wewnątrz, ale jest niezależną, bo nie jest członkiem spółdzielni, próbuje ten

konflikt szybko zdiagnozować i wyciszyć. Musi mieć u nich autorytet (...) prawdopodobnie powinna to być osoba ze środków publicznych, jego sens powinien być charakteryzowany w ten sposób, że podatki, które odprowadzają, składki zusowskie itd. trzeba wziąć pod uwagę, że będą konsumować PKB, nawet jeżeli koszty tej osoby, bo za darmo nie będzie pracować, ale i tak summa summarum będzie to na plusie, niż by oni siedzieli na zasiłkach. Więc taka osoba, pewnie jedna na spółdzielnię to nie, ale pod opieką kilka takich podmiotów powinna mieć. Załatwiać im zlecenia, nawet robić w samorządach to, z czym my mamy kłopoty, rozmawiać z wójtami, burmistrzami (...) Trzecia rzecz, jeżeli są takie roboty ja u nas, to próbować wciskać te spółdzielnie tam i załatwiać zlecenia. (...) to musi być tubylec (...) Powinno to być chyba nie przy GOPS-ie, nie przy administracji, chyba przy pozarządówce, jakiś ośrodek.”

4.4.4. Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne

Spółdzielnie socjalne funkcjonują w konkretnym otoczeniu prawnym i społecznym i dla ich powstania oraz przetrwania znaczenie mają także (oprócz opisanych wyżej czynników ułatwiających ich zakorzenienie się i przetrwanie) obiektywne uwarunkowania zewnętrzne – prawne, rynkowe, społeczne, a także działania i podejście instytucji lokalnych mających wpływ na funkcjonowanie ekonomii społecznej.

Przedstawiciele organizacji pozarządowych jednoznacznie wskazują na generalnie negatywny wpływ tego zewnętrznego otoczenia na spółdzielnie socjalne. Przejawia się to w nieprzyjaznym prawie i trudnych wymogach stawianych spółdzielniom (np. wymóg prowadzenia pełnej księgowości), niewiedzy i niechęci urzędów publicznych, a także niewłaściwym podejściu do wspierania ekonomii społecznej, zwłaszcza na Mazowszu. Wsparcie to ma charakter akcyjny, projektowy, bez skupienia się na długofalowych efektach – liczy się liczba założonych spółdzielni socjalnych, a nie to, co z nimi dzieje się później. Co gorsza – sam temat ekonomii społecznej stał się na tyle modny, że zatracą się istota i efektywność wsparcia z uwagi na coraz większą liczbę podmiotów próbujących działać w tym obszarze. Problemem jest także (nie)stosowanie klauzul społecznych, których boją się władze samorządowe, a nawet jeżeli jest wola wdrożenia takich rozwiązań, to niekiedy jest ona blokowana przez radców prawnych w gminach bojących się wziąć odpowiedzialność za takie przetargi. Konieczne jest zatem wprowadzenie uproszczeń formalnych i proceduralnych ułatwiających założenie i prowadzenie spółdzielni socjalnych oraz skupienie się w ich wspieraniu nie na prostych wskaźnikach projektowych (jak liczba założonych spółdzielni), ale na osiągniętych efektach długofalowych.

„Pieniądze są źle wydawane, spółdzielnie padają, ci ludzie drugi raz nie podejmą tego ryzyka. (...) Ja oglądałem różne szkolenia z ekonomii społecznej – ci ludzie są oszukiwani, ich się namawia do rzeczy, z którymi sami sobie nie poradzą, nie mają wykształcenia, system państwa skierowany jest przeciwko nim, a nie ma żadnego systemu wsparcia.”

„Otoczenie jest tworzone w sposób beznadziejny, w tym otoczeniu tkwię już ileś lat, tworzyłem spółdzielnię, po eksperymencie radomskim widzę, że absolutnie to oceniam na źle i oceniam nawet nie na 1, na 0, realizowanie wsparcia sektora ekonomii społecznej w sposób, który jest realizowany na Mazowszu – znaczy pełna aktywność.”

„Osoby, które porwaliśmy do rzucenia się w wir ekonomii społecznej mają z tego tytułu tyle samo kłopotów, co i wcześniej korzyści. Przykład – zamykanie spółdzielni socjalnej. Ten proceder już prawie 3 lata uprawiam z jedną spółdzielnią i okazuje się, że uruchomienie jest rzeczą nieporównanie prostszą niż zamknięcie. Nikt nie prowadził szkoleń, jak zamknąć spółdzielnię socjalną, jakie kary mogą spotkać osobę, która w dobrej wierze uruchamia to, pracuje, zarabia pieniądze, a potem musi to zamknąć i okazuje się, że jest za to karana, ma z tego tytułu duże problemy niewynikające z jego złej woli tylko procedur np. w KRS-ie albo procedur, które obowiązują w skarbowce.”

„Wiele podmiotów, instytucji, osób zobaczyło w tym: może ja sobie podłubię przy tym, bo to pracuje się z wykluczonymi, jest to szlachetne, jeszcze zarobię przy tym pieniądze. Natomiast jak przychodzą prawdziwe problemy, one przychodzą z czasem, no to wtedy tych pomagaczy nie ma. Wtedy odium tego, że się podjęło czegoś spada na tego, który się podjął, a nie na tego, który mówił, żeby się podjął (...) pomagamy żeby oni utworzyli, a jak się zacznie coś złego dziać to już nie my (...) liczba wspierających już przekracza liczbę spółdzielni socjalnych, jestem przekonany, że liczba tych, którzy przy tym się grzebią już wyrównała liczbę spółdzielni, które faktycznie wykazują obrót, wystawiają faktury.”

„Kto jest największym wrogiem spółdzielni socjalnych? Państwo. Mieliliśmy największy problem z urzędnikami, którzy za wszelką cenę nie chcieli dopuścić do usamodzielnienia tych osób. (...) Mentalność urzędnika do wszelakich innowacji. Jaka spółdzielnia socjalna? Idźcie do skarbowki i się przekonacie. Albo pójďte do banku założyć konto, zobaczycie, co się będzie działo.”

„Porozmawiajcie z prawnikiem w małej gminie. Przykład – chodzi o gotowanie obiadów dla szkół, chodzi o przetarg z klauzulą społeczną, wójt chce, radca prawny w życiu.”

„Ma to pewnie sens, ale w zmienionej postaci. Twarde rzeczy – systemy dotacyjne, zmiana przepisów, wyłączyć z restrykcyjnego systemu skarbowo-administracyjnego, żeby to było proste, a nie pełna księgowość, jeśli chodzi o wsparcie, to opieka, ale skonstruowana w sposób wynikowy, broń Boże doradztwo, żeby było uwieszone pod wyniki spółdzielni socjalnych, żeby to była pochodna wyników, a nie rozliczanie za godzinę udzielonego doradztwa potwierdzonego podpisanym papierem. To na te twarde papiery powinno pójść, pewnie by nam bardzo się obniżyły koszty wsparcia, tylko jest pytanie, czy administracyjnie ktoś byłby w stanie to ogarnąć.”

4.4.5. Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele lokalnych organizacji pozarządowych z jednej strony albo sami są jeszcze zbyt słabo osadzeni i pewni swojego istnienia, aby móc myśleć o wsparciu dla spółdzielni socjalnych albo są już na tyle zmęczeni przez kilkuletnie wspieranie tego typu inicjatyw, że podchodzą do tej kwestii krytycznie. Wydaje się zatem, że trudno liczyć na zaangażowanie się lokalnego trzeciego sektora w bezpośrednią pomoc dla spółdzielni socjalnych polegającą na towarzyszeniu im w rozwiązywaniu codziennych problemów, można natomiast oczekiwać pomocy akcyjnej, w odpowiedzi na dobrze sformułowaną, konkretną potrzebę. Na pewno można liczyć na przyjazne potraktowanie i życzliwość.

4.4.6. Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych

Wątek dziedzin odpowiednich do zagospodarowania przez spółdzielnie socjalne nie pojawił się w trakcie rozmów. Nieliczne wypowiedzi wskazywały na to, co znane respondentom spółdzielnie już robią, a nie na to, czym potencjalnie mogłyby się zająć.

4.4.7. Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego

Pole semantyczne pojęcia ekonomia społeczna: organizacje pozarządowe

Frekwencje poszczególnych sieci, pochodzących z wywiadów z przedstawicielami organizacji pozarządowych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

Sieci pola	lb	%
Ekwiwalenty	49	15
Opozycje	15	5
Asocjacje	59	19
Określenia	40	13
Działania podmiotu	37	12
Działania na podmiot	117	37
Frekwencja pola	317	100
Udział w całkowitej frekwencji pola w %	100	

Szczegółowe zestawienie frekwencji kategorii tworzących poszczególne sieci zawarte jest niżej.

W sposobie mówienia o ekonomii społecznej przez przedstawicieli lokalnych organizacji pozarządowych wyraźnie dominuje sieć „działania na podmiot”, czyli to, co dla podmiotów

ekonomii społecznej może zrobić otoczenie – to prawie dwie piąte frekwencji całego pola. Prawie nieobecne są wyrażenia z sieci „opozycji”, czyli tego, czym ekonomia społeczna nie jest, a pozostałe sieci mają zbliżone do siebie wielkości poza nieznacznie większym udziałem sieci „asocjacje”.

Trzykrotnie większa sieć „działania na podmiot” niż „działania podmiotu” wskazuje, że przedstawiciele lokalnych organizacji pozarządowych myślą o podmiotach ekonomii społecznej (spółdzielniach socjalnych) zdecydowanie częściej jako o twórcach biernych, które podlegają działaniom innych podmiotów/osób, a nie aktywnych, samodzielnie dbających o swój los.

Przekaz ma charakter bardzo emocjonalny – w sieci „określeń” oraz „działań podmiotu” ponad dwie trzecie wszystkich wyrażen jest nacechowanych ładunkiem emocjonalnym (nieznacznie częściej pozytywnym, ale różnica jest niewielka). Jeszcze wyraźniejsze jest to zjawisko w przypadku sieci „działania na podmiot” – zawiera ona tylko 15% wyrażen neutralnych, a wyrażen pozytywnych jest nieco ponad półtora raza więcej niż negatywnych. Tak znacząca ambiwalencja emocjonalna wskazuje, że przedstawiciele lokalnych organizacji pozarządowych dostrzegają wiele negatywnych zjawisk związanych zarówno z funkcjonowaniem samych spółdzielni socjalnych, jak i udzielanym im wsparciem.

Dla przedstawicieli lokalnych organizacji pozarządowych „ekonomia społeczna” to przede wszystkim *spółdzielnie* różnego typu, głównie *socjalne* (łącznie kategoria ta stanowi 43% całej sieci), a następnie rodzaj instytucji, wprowadzie szczególny sektor, ale jednak podmiot zinstytucjonalizowany (takie wyrażenia, jak np. *ten sektor; te wszystkie inicjatywy* to z kolei 12% sieci). Takie instytucjonalne patrzeć na ekonomię społeczną wzmocnione jest dodatkowo przez „ekwiwalenty” odnoszące się do podmiotów biznesowych lub innych niż spółdzielnie form ekonomii społecznej. Łącznie te instytucjonalne „ekwiwalenty” tworzą dwie trzecie całej sieci, a spersonalizowane podejście to tylko jedna czwarta, przy czym względnie najobszerniejsza kategoria personalna to ludzie w różny sposób wykluczeni, naznaczeni (łącznie 10% – *osoby niewykształcone; osoby o niskim stopniu zrozumienia; ludzie wykluczeni*).

Sieć „opozycji” jest bardzo nieliczna i prawie w całości zdominowana przez odniesienia do innych form wsparcia społeczności lokalnych albo przez organizacje pozarządowe (*stowarzyszenie, które nie ma odpłatnej działalności; stowarzyszenie, które nie ma działalności gospodarczej; inne organizacje*) albo przez działania (a raczej ich brak) instytucji państwowych (*państwo, które nie może sobie ustawowo poradzić; państwo, które nie ma możliwości, ludzi, pomysłów; jakieś tam decyzje rządowe*). Drugą kategorią „opozycji” są odniesienia do niewspomagane go rynku pracy – *profesjonalna firma; konkurencja*.

Kontekst, w jakim w świadomości przedstawicieli organizacji pozarządowych umieszczana jest ekonomia społeczna związany jest z różnego typu instytucjami – przede wszystkim obywatelskimi (19% – *stowarzyszenia; pani z funduszu; organizacje pozarządowe; „NGO,*

3 sektor; FISE) oraz publicznymi, względnie otoczeniem prawnym (w sumie 24% – skarbówka; sędzia z KRS; PFRON; MOPS; program unijny; administracja). Co charakterystyczne, to otoczenie jest albo neutralne (por. wyżej) albo negatywne, jak cała duża kategoria wskazująca na bałagan, brak wiedzy, zainteresowania lub koordynacji w działaniach instytucji obywatelskich (15% – ci szkoleniowcy, którzy mówili, że tak wspaniale; jakiś menadżer z FW, który krzyczy; brak systemu wsparcia; brak pomagaczy; otoczenie tworzone w sposób beznadziejny; źle wydawane pieniądze) lub nieprzyjazne podejście podmiotów z otoczenia publicznego (łącznie 14% – prawnik w małej gminie, który nie chce; nasi samorządowcy, którzy nie są do tego przygotowani; nieprzyjazne państwo; (nieprzyjazne) procedury w skarbówce; (nieprzyjazne) procedury w KRS-ie). W sumie skojarzenia z otoczeniem publicznym stanowią łącznie 45% sieci „asocjacje”, a z otoczeniem obywatelskim 34%.

Sieć „określeń” oraz „działań podmiotu” wskazuje, że ekonomia społeczna postrzegana jest przez przedstawicieli lokalnych organizacji pozarządowych w sposób dość ambiwalentny – wyrażen pozytywnych jest niewiele więcej niż negatywnych. Te pozytywne strony to przede wszystkim przekonanie, że jest to skuteczna forma działania (*zarabia pieniądze; świetnie prosperuje; główną rolę odgrywa w niej pomysłowość; główną rolę odgrywa w niej odwaga; główną rolę odgrywa w niej kreatywność*), korzystna nie tylko dla samej spółdzielni socjalnej i jej beneficjentów, ale także dla otoczenia (*uzupełnienia luki; przynosi obopólne korzyści; odprowadzają składki zusowskie; daje możliwości dla osób, które są wspierane*) i ogólnie jest to coś dobrego (*wzór dla innych; rzecz bardzo ważna; mają inicjatywę; jakaś szansa*). Znaczna część tych pozytywnych wyrażen odnosi się do konkretnego, istniejącego od dawna podmiotu ekonomii społecznej i przy interpretacji wyników koniecznie należy pamiętać o tym uwarunkowaniu. Z kolei negatywne strony wiążą się wyłącznie z działaniami podmiotu, czyli tym, jakie cechy przypisuje się w tym przypadku przyszłym spółdzielcom lub tym, którzy próbowali wcześniej – są oni zatem niedojrzali i niestabilni (*wewnątrz się rozsada; upada; konflikt wewnętrzny jest dla niej groźniejszy niż konkurencja*); mają niewłaściwe podejście (*nie są partnerem do rozmowy; ma wewnętrzne tarcia, jak się pojawią prawdziwe pieniądze, jest co dzielić; zrobili zlecenie byle jak*); niewiele potrafią, z czego wynika wiele ich ograniczeń (*nie mają wykształcenia; ma kłopot z odgraniczeniem kwestii dochodowości od działalności społecznej*) i są niesamodzielnymi, uzależnienymi od zewnętrznego wsparcia (*wymaga wsparcia; sami się nie przebiją; musi mieć mamusię albo tatusia, który będzie prowadził za rękę*). Mimo to spółdzielnie socjalne są, działają (*wyszli z inkubatora; wystawiają faktury; rejestruje się; poszli na miasto*), chociaż są ciągle bytem słabo rozpoznanym i rozumianym (*najbardziej potrzebują dostępu do zleceń; uruchomienie jest rzeczą nieporównanie prostszą niż zamknięcie; działa społecznie*). Ich rozwój wymaga wielu działań wspierających stąd w sieci tej pojawiło się relatywnie sporo postulatów, raczej kierowanych do otoczenia spółdzielni, niż do nich samych – to znacząca różnica w stosunku do postulatów formułowanych przez przedstawicieli samorządów oraz publicznych instytucji pomocowych i rynku pracy (*powinny mieć opiekunów gospodarczych; powinny mieć menadżerów, ale nie doradców; powinno być proste, a nie pełna księgowość; potrzebuje wyłączenia z restrykcyjnego systemu skarbowo-*

administracyjnego; nie powinny być traktowane jako konkurencja do jakichś tam projektów czy decyzji rządowych; nie potrzebuje wsparcia rozliczanego za godzinę udzielonego doradztwa potwierdzonego podpisanym papierem).

Najbardziej obszerna, dominująca, sieć „działań na podmiot” pokazuje, jak na ekonomię społeczną i jej konkretne podmioty można oddziaływać:

- pozytywnie (największy udział w tej sieci – 55%): można zatem je tworzyć, zakładać (13% – *zakładać; tworzyć; zarejestrować; w dobrej wierze uruchomić; pomagać, żeby utworzyć*), pomagać przez doradzanie, organizowanie (12% – *prowadzić; wyszkolić; mówić jak postępować ze wszystkim; dawać ochronę prawną; być taką mamusią przez pewien czas*), załatwiać zlecenia (10% – *załatwiać zlecenia; wyszukiwać zlecenia; wykorzystywać znajomości, żeby znaleźć dla niej zlecenie; dać pierwsze zlecenie; dawać nawet zlecenia prywatne*), po prostu pomagać (choć są to głównie wyrażenia ogólnikowe, 7% – *mieć po opieką; wspierać; dać szansę; naprawdę im pomóc*), kibicować, popierać, polecać innym (7% – *zaufać po prostu; w ich imieniu rozmawiać z wójtami; liczyć na to, że to się uda w końcu jakoś pozbierać; mówić, żeby się podjąć*) oraz zupełnie pojedyncze głosy dotyczą pomocy materialnej, wiedzy o spółdzielniach, dostrzegania własnych korzyści lub podejmowania prób usamodzielnienia spółdzielni;
- negatywnie (udział równy 31% sieci): można zatem mieć niewłaściwe podejście do ekonomii społecznej (9% – *zamknąć; wspierać na Mazowszu w pełni akcyjnie; oszukiwać; nie chcieć dopuścić do usamodzielnienia; namawiać do rzeczy, z którymi sami sobie nie poradzą*), mieć różne obawy i niepokoje (6% – *z dużą krytyką patrzeć; niewiele mieć optymizmu; mieć bardzo krytyczne podejście; dostać kaca po tym*), nie mieć wiedzy i informacji (5% – *trochę stracić kontakt; nie znać dokładnej nazwy; nie być specjalistą w tym zakresie; gdzieś tam słyszeć, że istnieje*) oraz nie pomagać (4% – *nie podjąć drugi raz tego ryzyka; nie chodzić za zleceniami*) lub mieć wręcz negatywny stosunek (3% – *mieć z tego tytułu tyle samo kłopotów co i wcześniej korzyści; być wrogiem*);
- neutralnie (najmniejszy udział w sieci – 15%): analizować, kontrolować (11% – *wiedzieć, że mają zlecenia; przeprowadzać kontrole merytoryczne; przeprowadzać kontrole finansowe; mieć informacje*) lub po prostu mieć kontakt, wchodzić w relacje (3% – *siąść z nimi; mieć u niej autorytet*).

Zestawienie sieci ekwiwalentów pochodzących z wywiadów z przedstawicielami organizacji pozarządowych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

EKWIWALENTY	lb	%
spółdzielnie	21	43
szczególny sektor, rodzaj instytucji	6	12
bezrobotni, klienci pomocy społecznej, wykluczeni	5	10
ogólne, różni ludzie	4	8
firma, podmiot biznesowy	3	6
inne formy ekonomii społecznej, niż spółdzielnie	3	6
dziedzina	3	6
grupa, działanie grupowe, wspólnota	2	4
kobiety	1	2
mężczyźni	1	2
Ogółem	49	100

Zestawienie sieci opozycji pochodzących z wywiadów z przedstawicielami organizacji pozarządowych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OPOZYCJE	lb	%
inne formy wsparcia społeczności, w tym 3. sektor i działania państwowe	12	80
niewspomagany rynek pracy	2	13
bierność, roszczeniowość	1	7
ci, którzy nie potrzebują takich form wsparcia	-	-
nieodpowiedzialność, niechęć wobec zobowiązań	-	-
niezdolność do działania w grupie	-	-
doraźność, brak perspektywy	-	-
patologia	-	-
nieuczciwość, chciwość	-	-
Ogółem OPOZYCJE	15	100

Zestawienie sieci określeń i działań podmiotu pochodzących z wywiadów z przedstawicielami organizacji pozarządowych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OKREŚLENIA I DZIAŁANIA PODMIOTU	lb	%
określenia i działania negatywne		
niedojrzałość, nietrwałość, niestabilność	8	10
niewłaściwe podejście	6	8
słabe podstawy, trudność w realizacji	6	8
uzależnienie od wsparcia, niesamodzielność, roszczeniowość	3	4
ogółem określenia i działania negatywne	23	30
określenia i działania podmiotu pozytywne		
skuteczna, powoduje pozytywne zmiany	12	16
ogólnie pozytywne	10	13
korzystna, opłacalna dla otoczenia	9	12
buduje więzi, wspólnoty	-	-
ogółem określenia i działania podmiotu pozytywne	31	40
określenia i działania podmiotu neutralne		
jest, powstaje, trwa, działa	8	10
szczególny byt, słabo rozpoznana	4	5
ogółem określenia i działania podmiotu neutralne	12	16
określenia i działania podmiotu postulaty		
zarządzanie	11	14
relacje międzyludzkie	-	-
ogółem określenia i działania podmiotu postulaty	11	14
Ogółem określenia i działania podmiotu	77	100

Zestawienie sieci asocjacji pochodzących z wywiadów z przedstawicielami organizacji pozarządowych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

ASOCJACJE	lb	%
instytucje obywatelskie neutralnie	11	19
brak wiedzy, zainteresowania, koordynacji, bałagan informacyjny, niewłaściwe działania	9	15
instytucje publiczne neutralnie	8	14
otoczenie prawne, biurokracja neutralnie	6	10
ogólnie otoczenie społeczne	6	10
tu i teraz	6	10
władza lokalna negatywnie	4	7
otoczenie prawne, biurokracja negatywnie	3	5
władza lokalna neutralnie	3	5
władza lokalna pozytywnie	1	2
rynek negatywnie	1	2
instytucje publiczne negatywnie	1	2
rynek neutralnie	-	-
rynek pozytywnie	-	-
instytucje publiczne pozytywnie	-	-
Ogółem	59	100

Zestawienie sieci działań na podmiot pochodzących z wywiadów z przedstawicielami organizacji pozarządowych na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

DZIAŁANIA NA PODMIOT	lb	%
działania na podmiot pozytywne		
tworzenie, zakładanie, rekrutowanie uczestników	15	13
pomoc doradcza i organizacyjna	14	12
pomoc przez zlecenia	12	10
pomoc ogółem	8	7
kibicowanie, popieranie, polecanie	8	7
pomoc materialna	3	3
wiedza o	2	2
dostrzeganie własnych korzyści	1	1
usamodzielnianie, wprowadzanie na rynek	1	1
ogółem działania na podmiot pozytywne	64	55
działania na podmiot negatywne		
niewłaściwe podejście	11	9
obawy, niepokoje	9	8
brak wiedzy i informacji	7	6
brak pomocy ogółem	5	4
ogólnie negatywny stosunek	4	3
brak możliwości udzielenia wsparcia, bezradność	-	-
ogółem działania na podmiot negatywne	36	31
działania na podmiot neutralne		
analiza, kontrola, refleksja	13	11
kontakty, relacje	4	3
ogółem działania na podmiot neutralne	17	15
Ogółem	117	100

4.5. Przedstawiciele lokalnego biznesu

4.5.1. Szerszy kontekst korzyści, wplecenie działań społecznych w cele ogólnorozwojowe miejscowości (społeczności lokalnej)

Przedstawiciele lokalnego biznesu na południowym Mazowszu dostrzegają znaczenie ekonomii społecznej dla małych, lokalnych społeczności. Przede wszystkim nie dostrzegają zagrożenia ze strony spółdzielni socjalnych, a raczej wzbogacenie oferty lokalnej, większe zróżnicowanie usług, co może wpłynąć np. na turystykę, co będzie z korzyścią dla wszystkich, także klasycznego biznesu. Drugi ważny element to szansa na polepszenie sytuacji materialnej lokalnej społeczności dzięki inicjatywom spółdzielni socjalnych – powodzenie lokalnego biznesu w dużej mierze zależy od zasobności materialnej lokalnych społeczności, dlatego w jego interesie są wszystkie inicjatywy zmniejszające skalę bezrobocia, zapewniające ludziom pracę i dzięki temu wprowadzające na rynek pieniądza, który może trafiać do biznesu. Działalność podmiotów ekonomii społecznej nie jest zatem wcale zagrożeniem, a może być uzupełnieniem biznesu tym bardziej, że dotyczy osób wykluczonych, których klasyczny biznes zwykle nie zatrudnia i nie adresuje do nich swojej oferty. Każda forma aktywizacji ludzi, a co za tym idzie ich szkolenia i podnoszenie kwalifikacji zawodowych jest dla biznesu korzystna – kształci bowiem potencjalnych przyszłych pracowników, a przedstawiciele biznesu często narzekają na brak zmotywowanych, kompetentnych pracowników. Te kwestie są najważniejsze, ale pojawia się także świadomość, że podmioty ekonomii społecznej są korzystne dla swoich członków, a pośrednio dla lokalnego budżetu, poprzez ograniczenie wydatków socjalnych.

„Na pewno taka grupa, duża, która potrzebuje jakiejś pomocy, najbardziej tu bym rozumiała, jak społeczeństwo jest odpowiedzialne za tę grupę, która sobie nie radzi z życiem (...) coraz więcej tych osób jest i to mnie przeraża jako przedsiębiorcę lokalnego w takim małym społeczeństwie. Bo to w takiej Warszawie to łatwiej jest pomiędzy tą biedą przemknąć, a w takiej małej grupie to jest namacalne w każdym momencie i to jest, na tym polega ta ekonomia społeczna, jak rządzić pieniędzmi żeby w miarę wszystkim było dobrze. A już druga strona tego medalu tego, czy ludzie chcą mieć dobrze, czy chcą pracować, chcą się uczyć, żeby mieć dobrze, chcą, a nie mogą.”

„Specyfika firmy jest taka, że jesteśmy w usługach, jak ludzie nie mają, to i my nie mamy. Gastronomia szczególnie jest taką dziedziną.”

„Ci ludzie nie mają przygotowania zawodowego to raz, a dwa jakiejś chęci, weny, opadają mi ręce (...) Chcą pracować ale zadania ich przerastają (...) nie byłoby problemu, żeby była spółdzielnia, która aktywizuje ludzi. A może tam się wykształci kucharz, który przyjdzie potem tutaj.”

„Nigdy nie jesteśmy przeciwni, gdy ktoś zaczyna robić obok, dotyczy to naszej miejscowości, potencjał naszej miejscowości jest taki, że jeszcze niejedna kawiarnia, restauracja, catering mogłyby powstać, żeby ta siła przyciągania była większa, więcej ludzi mogło przyjeżdżać, turystów (...) gospoda Jaskółeczka, mają swoich klientów, inni mają innych, każda grupa musi spotkać swoich. Pomysłów jest mnóstwo, jakieś wejście z jakimiś nowymi pomysłami, ludzie przyjeżdżają, jedni idą tutaj, inni tam, a jak jest wybór 3 restauracji, to więcej ludzi przyjedzie, jak mają jedno miejsce, to przestaną przyjeżdżać.”

„Ciężko jest społeczeństwo ruszyć. Takie spółdzielnie mogłyby być jakimś czynnikiem aktywizującym.”

„Te osoby najbardziej narażone na wykluczenie (...) oni też przede wszystkim mogą lepiej funkcjonować, bo pobyty w szpitalu się zmniejszają i nie muszą korzystać już z pomocy MOPS-u, nie muszą być beneficjentami pomocy z MOPS-u no i w ogóle zmiany w ich życiu, nabierają pewności siebie, umieją współdziałać.”

4.5.2. Wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne

Głównym elementem wizerunku osób zakładających spółdzielnie socjalne jest obawa o ich zdolność do zarządzania biznesem – postrzegane są jako osoby niesamodzielne, bojące się odpowiedzialności i niekiedy niepotrzebnie przymuszane do wykazywania cech przedsiębiorcy, którym nie muszą i nie chcą być. Te obawy o nieporadzenie sobie samodzielnie wzmacnia przekonanie, że w warunkach polskich przepisów prowadzenie działalności gospodarczej jest szczególnie trudne, nawet dla osób, które nie mają statusu wykluczonych.

„Musi być tu lider, który ciągnie to.”

„Nie daliby rady, bo to jest naprawdę grupa, która ma bardzo duże problemy i z którymi praca nie jest łatwa (...) oni się boją. Boją się odpowiedzialności – oni mogą wykonywać, ale nie podejmować odpowiedzialności.”

„Musi ktoś zarządzać. To jest, nie wiem, teraz się przyjęło, że wszyscy mają być przedsiębiorcami, niektórzy chcą być robotnikami, spokojnie sobie pracować, od godziny do godziny, spojrzeć sobie na zegarek i wyjść. I zapomnieć i zaczyna się inne życie. A nie tak, to już trzeba być przedsiębiorcą, do tego szalonym, który pracuje od rana do wieczora i uważa, że jest super, nie ma swojego życia osobistego.”

„Sami się nie utrzymują. My nie oczekujemy cudów od tych osób, które nie obejmą tego ogromu przepisów. Może jak byśmy mieli tak, jak w Niemczech, że jeden przepis, to oni by dali sobie radę. Ale nie u nas, gdzie jest wszystko rozbudowane i jeszcze jest sprzeczność. Ja zawsze jak robię Płatnika albo dokumenty do urzędu skarbowego, to tam nie ma tej spójności i jak się numer deklaracji wpisuje, to tu jest inaczej, i tu jest inaczej, u nas naprawdę trzeba bardzo dużo umieć, dużo wiedzieć, to jest po prostu, nawet dla mnie...”

4.5.3. Uwarunkowania wpływające na zakorzenienie się spółdzielni socjalnych

W zasadzie jedynym remedium podawanym przez przedstawicieli lokalnego biznesu na wcześniej opisany wizerunek osób zakładających spółdzielnie socjalne jest przekonanie o sensowności wprowadzenia zewnętrznych opiekunów, menedżerów wspierających spółdzielnie socjalne w zarządzaniu i załatwianiu wszystkich spraw formalnych. Wskazuje się także na konieczność prowadzenia biznesu w oparciu w zróżnicowaną ofertę rynkową, zamiast polegania jedynie na jednym pomysle biznesowym.

„Chyba ciężka sprawa, ludzie się boją papierków, rozliczenia, nawet studenci, którzy już są ukształtowani w jakimś kierunku, a w ramach praktyk mogliby pod nadzorem tworzyć takie spółdzielnie z takimi ludźmi, nie ma gwarancji, że się uda, ale wydaje się że potrzebują bardziej, widzę po swojej firmie: zatrudniłam menedżera takiego nieznanego, ludzie bardziej słuchają, niż tego znanego z firmy.”

„Spółdzielnia, która będzie wykonywać jedną działalność, nie utrzyma się na rynku, chyba że będzie miała taką super działalność.”

4.5.4. Obiektywne uwarunkowania zewnętrzne

Przedstawiciele lokalnego biznesu wskazują na brak odpowiednich przepisów pozwalających na wsparcie tego typu inicjatyw oraz niechęć instytucji publicznych do organizowania przetargów w oparciu o klauzulę społeczną zamiast najniższej ceny. Podkreślają także, że spółdzielnie socjalne dotyka, podobnie jak cały biznes, rzeczywistość rynkowa wynikająca z małej zasobności Polaków i prymatu ceny także w zwykłych zakupach konsumenckich.

„Niektóre przepisy są u nas martwe.”

„Natomiast tutaj od 3 lat niby ustawa ma wejść, PFRON ma zmienić, rehabilitacja ma się zmienić, ale jak przychodzi co do czego, koniec roku okazuje się, że pieniędzy nie ma.”

„Osoby, które wspierają osoby niepełnosprawne w pracy powinny dostawać dofinansowanie, pracodawca powinien dostawać dofinansowanie i wtedy oni by mogli troszeczkę więcej zarabiać.”

„Cena to jest najprostszy wskaźnik, nie muszą potem główkować, kombinować (...) np. NIK ogłasza przetarg i tam muszą być spełnione, jest kilka warunków, które trzeba spełnić i nie jest podane, że tylko cena. I można, tylko, że po prostu u nas tego nie stosują, a nie będą stosować, jeżeli prawo jest takie, że urzędnik nie będzie się narażał, że potem ktoś mu przyjdzie na kontrolę – a dlaczego pan to tak

zastosował? I to jest właśnie problem. To jest problem braku przepisów, braku rozporządzeń.”

„Wiele przegrywa się z chińszczyzną, bo tam jest cena. Żebyśmy my byli bogatszym społeczeństwem, to by aż tak ceny nie odgrywały roli, a tak to odgrywają. Przez to jest trudniej.”

4.5.5. Deklarowane wsparcie dla spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele lokalnego biznesu dostrzegają możliwość wspierania podmiotów ekonomii społecznej albo poprzez współpracę ze stowarzyszeniami, które są zakładane przez przedsiębiorców (np. na rzecz rozwoju swoich miejscowości) albo poprzez wspólne startowanie w przetargach. Konieczne jest także zapewnienie wsparcia księgowego spółdzielniom socjalnym – kwestie księgowe postrzegane są jako coś bardzo trudnego, potencjalnie niebezpiecznego i koniecznie wymagającego bezpośredniego kontaktu między przedsiębiorcą a księgową.

„Powinno tak być, nawet z tym stowarzyszeniem, część tych osób prowadzi jakieś biznesy, są osoby, które pracują w całej Europie, może przy takim stowarzyszeniu mogłaby powstać taka spółdzielnia, mogłaby coś robić, a przy tej okazji doradzić, pomóc. Z drugiej strony gdyby ktoś pełnił taką funkcję takiego społecznika w tej spółdzielni (...) Nie ma tych społeczników.”

„Bardzo dobrze, nie ma żadnych konfliktów (...) każdy wie, że praca z osobami niepełnosprawnymi nie jest wcale łatwa i jak by była łatwa to sami by zatrudnili.”

„W pierwszej kolejności księgowość, najważniejsza rzecz. Ja miałam przygody z księgowością, miałam cały czas i wyleczyłam się z biur rachunkowych i już nie będę miała księgowej z biura rachunkowego. Najlepiej jest mieć księgową na miejscu albo która przychodzi. To nie jest przysyłanie dokumentów (...) ja mam dokumenty gdzieś wysyłać w Polskę? Dla mnie to jest coś niesamowitego. To jest dokument, nie będę kserować tego wszystkiego, tony papierów.”

4.5.6. Dziedziny adekwatne dla działalności spółdzielni socjalnych

Wątek dziedzin odpowiednich do zagospodarowania przez spółdzielnie socjalne nie pojawił się w trakcie rozmów.

4.5.7. Ekonomia społeczna w języku – analiza pola semantycznego

Pole semantyczne pojęcia ekonomia społeczna: biznes

Frekwencje poszczególnych sieci pochodzących z wywiadów z przedstawicielami biznesu na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

Sieci pola	lb	%
Ekwiwalenty	40	13
Opozycje	24	8
Asocjacje	64	21
Określenia	54	17
Działania podmiotu	53	17
Działania na podmiot	73	24
Frekwencja pola	308	100
Udział w całkowitej frekwencji pola w %		100

Szczegółowe zestawienie frekwencji kategorii tworzących poszczególne sieci zawarte jest niżej.

Sposób mówienia o ekonomii społecznej przez przedstawicieli lokalnego biznesu jest bardzo zróżnicowany – nie jest zdominowany przez żadną z sieci. Relatywnie większa jest sieć „działania na podmiot”, czyli to, co dla podmiotów ekonomii społecznej może zrobić otoczenie – stanowi ona jedną czwartą frekwencji całego pola, ale tylko o trzy punkty procentowe mniejsza jest sieć „asocjacje”, czyli wyrażenia wskazujące kontekst, w jakim myśli się o ekonomii społecznej. Dwie kolejne, względnie obszerne (po 17%) sieci to „określenia” oraz „działania podmiotu”. Słabo obecne są wyrażenia z sieci „opozycji”, czyli tego, czym ekonomia społeczna nie jest.

Tak nieznaczna różnica (mniej niż półtora raza) między siecią „działania na podmiot” a siecią „działania podmiotu” wskazuje, że przedstawiciele lokalnego biznesu postrzegają podmioty ekonomii społecznej (spółdzielnie socjalne) zarówno jako podmioty poddające się działaniom otoczenia, jak i decydujące o swoim losie.

Przekaz ma charakter emocjonalny – w sieci „określeń” oraz „działań podmiotu” prawie dwie trzecie wszystkich wyrażen jest nacechowanych ładunkiem emocjonalnym, przy czym zdecydowanie więcej – niemal cztery razy – jest odniesień pozytywnych, niż negatywnych. Jeszcze wyraźniejsze jest to zjawisko w przypadku sieci „działania na podmiot” – zawiera ona 72% wyrażen emocjonalnych, chociaż przewaga pozytywów nad negatywami jest mniejsza, bo niespełna trzykrotna. Przedstawiciele lokalnego biznesu w większości pozytywnie konotują zarówno same spółdzielnie socjalne, jak i to, że jest im udzielane wsparcie.

Dla przedstawicieli lokalnego biznesu „ekonomia społeczna” to bardzo zróżnicowane pojęcie mające wiele równoważników, z których żaden specjalnie nie dominuje nad pozostałymi. Jest to zatem *spółdzielnia* (albo *socjalna* albo konkretna, niekiedy wymieniana po prostu z nazwy – wyrażenia takie stanowią łącznie 28%), ale zarazem podmiot mający szczególne cechy (23% – *nietypowe przedsiębiorstwo; robienie czegoś obok biznesu; wejście z jakimiś nowymi pomysłami; aktywiści*), jak wcześniej wspomniano bardzo konkretny, działający zatem w konkretnych branżach lub dziedzinach (20% – *catering; ozdoby choinkowe; przyjęcia; posiłki dla przedszkoli*), mający też konotacje biznesowe, będący wręcz firmą (10% – *firma; spółka z oo*), ale zarazem skupiający ludzi na różny sposób wykluczonych (7% – *ci, którzy sobie nie radzą; osoby niepełnosprawne*). Jest to zatem obraz mocno skonkretyzowany, wynikający z doświadczenia, pragmatyczny.

Sieć „opozycji” jest zdominowana przez dwa rodzaje wyrażen: w obrębie ekonomii społecznej w rozumieniu przedstawicieli lokalnego biznesu nie mieści się zatem „normalny” biznes i wszystko, co wiąże się z niewspomaganiem rynku pracy (50% – *typowe przedsiębiorstwo; spółka prawa handlowego; przyjmowanie do pracy na recepcję; firma; nasz hotel*) oraz inne formy wsparcia osób wykluczonych, niekiedy podawane w kontekście negatywnym wynikającym z nieskuteczności lub fasadowości tego wsparcia (42% – *zasiłek 800 zł; beneficjenci pomocy z MOPS-u; bal, na którym zbiera się pieniądze na jakieś cele; odpajkowane szkolenia dla bezrobotnych; dawanie zasiłków i po prostu w zamian nic*).

Kontekst, w jakim w świadomości przedstawicieli lokalnego biznesu umieszczana jest ekonomia społeczna ma wydźwięk przede wszystkim negatywny (to nieco ponad 50% całej frekwencji sieci „asocjacji”) lub neutralny – praktycznie brak jest odniesień pozytywnych. Otoczenie ekonomii społecznej zatem jest głównie nieprzyjazne, niechętne. W największym stopniu składa się na nie otoczenie społeczne (31% – *Warszawa, która wysysa najlepszych; tacy ludzie, którzy nie dają dobre rady na co dzień; ludzie samotni; coraz więcej osób potrzebujących pomocy; brak tych relacji; biedne społeczeństwo*), ale także warunki prawne i biurokratyczne, w jakich funkcjonują podmioty ekonomii społecznej (14% – *ustawa, która od 3 lat niby ma wejść; sprzeczne przepisy; rozbudowane przepisy; martwe przepisy*) i w mniejszym stopniu władze lokalne lub instytucje publiczne (łącznie 6% – *brak dialogu z ludźmi; samorzady, które nie mają mechanizmów; szkoły, które nie przygotowują kucharzy*). To otoczenie może być także neutralne, jak w przypadku właśnie władz lokalnych i innych urzędów (łącznie 14% – *samorząd; urzędnik, który musi kierować się przepisami; PFRON; MOPR*) lub przepisów prawa (8% – *zamówienia publiczne; przepisy UE*). Praktycznie nieobecny w tych skojarzeniach jest sektor rynkowy – stanowi on raptem 6% i jest neutralny emocjonalnie wobec ekonomii społecznej (*przedsiębiorca lokalny; ludzie przyjeżdżający z R. na lato*).

Sieć „określeń” oraz „działań podmiotu” potraktowana łącznie wskazuje na przewagę pozytywnych wyrażen, jednak bliższa analiza ujawnia, że te pozytywy związane są w większym stopniu z siecią „określeń” i mają konotacje raczej bezosobowe – mowa jest

w większym stopniu o ekonomii społecznej jako takiej, podczas gdy negatywy przypisywane są do sieci „działań podmiotu” i są raczej spersonalizowane – mowa jest o ludziach. Dla przedstawicieli lokalnego biznesu ekonomia społeczna jest zjawiskiem, które może być skuteczne i z sukcesem pomagać osobom wykluczonym (16% – *może zreformować ludzi; może zaktywizować mnóstwo ludzi; stawia na terminowość; stawia na jakość; powoduje zmiany; lepsze niż szkolenia; lepsza niż dawanie zasiłków*), jest czymś po prostu pozytywnym (13% – *sposób pomocy; może znaleźć swoją lukę; konkurent, ale i partner też; wszystkim odpowiada; bardzo fajna rzecz*), co przy okazji jest korzystne dla otoczenia (13% – *zatrudnia osoby najbardziej narażone na wykluczenie; wyciąga ludzi z domu; wzbogacenie oferty rynkowej; przyciąga więcej turystów; powoduje, że niepełnosprawni mogą lepiej funkcjonować; może budować potencjał naszej miejscowości; może wykształcić kucharza, który przyjdzie potem do firmy*) i pozwala budować więzi i relacje (7% – *wypracowuje kontakty, które procentują; uczy współdziałania; nie ma żadnych konfliktów z lokalnym biznesem; ma dobre relacje z klientami*). Wspomniane wcześniej negatywne wyrażenia wiążą się z przekonaniem o słabych podstawach, zasobach osób tworzących podmioty ekonomii społecznej (8% – *szaraczki; nie daliby sobie rady; najśłabsza grupa; mają ciągle trudności*), związanym z tym uzależnieniem od wsparcia zewnętrznego, od osób niewykluczonych (3% – *zależą od radnych; sama się nie utrzyma*), wreszcie pewnej niedojrzałości i związanym z tym ryzykiem nietrwałości takich inicjatyw (2% – *boją się odpowiedzialności; nie ma zysku ze sprzedaży*). Pozostałe wyrażenia, niemające ładunku emocjonalnego, to po prostu stwierdzenia, że podmioty takie istnieją (14% – *funkcjonuje na otwartym rynku pracy; odpowiadają na zapytania ofertowe; robią zakupy; mają swoich klientów; ma codziennie dostawy*) i są czymś innym, czymś szczególnym (15% – *szerokie pojęcie chyba; pracuje bez zysku; potrzebuje pasjonatów; ma swoją specyfikę; dotyczy odpowiedzialności społeczeństwa za tę grupę, która sobie nie radzi z życiem*), a głównym ich problemem są różnorakie problemy związane z zarządzaniem ich pracą i działaniami rynkowymi (8% – *powinna w pierwszej kolejności uważać na księgowość; powinien ktoś nią zarządzać; nie utrzyma się na rynku jeśli będzie wykonywać jedną działalność; musi mieć lidera*).

Relatywnie najbardziej obszerna sieć „działań na podmiot” pokazuje, jak na ekonomię społeczną i jej konkretne podmioty można oddziaływać:

- pozytywnie (największy udział w sieci – 53%): można zatem im kibicować, popierać lub polecać innym (14% – *preferować; popierać; darzyć sympatią; dawać rekomendacje; być zachwyconym*); wiedzieć o nich (11% – *wiedzieć, kim jest; słyszeć o; dużo wiedzieć*); pomagać im albo deklaratywnie na dużym poziomie ogólności albo poprzez doradzanie (łącznie 11% – *wspierać; być osobą wspierającą; pełnić taką funkcję takiego społecznika w niej*), można je tworzyć, zakładać (7% – *włożyć dużo wysiłku w utworzenie; tworzyć*), pomagać w sposób konkretny: materialnie, poprzez zlecenia, itp. (9% – *dać jakieś lokum; dawać dofinansowanie; pomóc przez ogłaszanie przetargów, w których nie decyduje tylko cena; chcieć zastosować klauzulę społeczną*);

- negatywnie (najmniejszy udział w sieci, równy 19%): można zatem nie chcieć pomagać (6% – *nie mieć ochoty pomóc; nie interesować się szukaniem pieniędzy na to*), nic nie wiedzieć i nie próbować się dowiedzieć (4% – *nie zetknąć się; nie mieć czasu się nad tym zastanawiać*), mieć niewłaściwe podejście do ekonomii społecznej, głównie pojawia się ten wątek w kontekście urzędników lokalnych samorządów (4% – *traktować stosowanie klauzul jako preferencje; ogłaszać przetargi, w których decyduje tylko cena*) i związane z poprzednią kwestią przekonanie o niemożności wsparcia, także w kontekście urzędników samorządowych i klauzul społecznych (3% – *nie móc stosować klauzul społecznych*);
- neutralnie (27% sieci): mieć kontakt, wchodzić w relacje (21% – *zrobić z nią jedną imprezę; zgłaszać się; trafiać do; spotkać się z; przychodzić; chcieć być podwykonawcą; być klientem*) lub analizować, kontrolować (7% – *widzieć jak się zmienia; traktować jako zakład pracy chronionej; nie oczekiwać cudów*).

Zestawienie sieci ekwiwalentów pochodzących z wywiadów z przedstawicielami lokalnego biznesu na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

EKWIWALENTY	lb	%
spółdzielnie	11	28
szczególny sektor, rodzaj instytucji	9	23
dziedzina	8	20
firma, podmiot biznesowy	4	10
grupa, działanie grupowe, wspólnota	4	10
bezrobotni, klienci pomocy społecznej, wykluczeni	3	7
ogólne, różni ludzie	1	2
kobiety	-	-
inne formy ekonomii społecznej, niż spółdzielnie	-	-
Ogółem	40	100

Zestawienie sieci opozycji pochodzących z wywiadów z przedstawicielami lokalnego biznesu na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OPOZYCJE	lb	%
niewspomagany rynek pracy, biznes	12	50
inne formy wsparcia społeczności (często oceniane negatywnie)	10	42
bierność, roszczeniowość	1	4
ci, którzy nie potrzebują takich form wsparcia	1	4
nieodpowiedzialność, niechęć wobec zobowiązań	-	
niezdolność do działania w grupie	-	
doraźność, brak perspektywy	-	
patologia	-	
nieuczciwość, chciwość	-	
Ogółem OPOZYCJE	24	100

Zestawienie sieci określeń i działań podmiotu pochodzących z wywiadów z przedstawicielami lokalnego biznesu na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

OKREŚLENIA I DZIAŁANIA PODMIOTU	lb	%
określenia i działania negatywne		
słabe podstawy, trudność w realizacji	9	8
uzależnienie od wsparcia, niesamodzielność, roszczeniowość	3	3
niedojrzałość, nietrwałość, niestabilność	1	1
niewłaściwe podejście	1	1
ogółem określenia i działania negatywne	14	13
określenia i działania podmiotu pozytywne		
skuteczna, powoduje pozytywne zmiany	17	16
ogólnie pozytywne	14	13
korzystna, opłacalna dla otoczenia	14	13
buduje więzi, wspólnoty	8	7
ogółem określenia i działania podmiotu pozytywne	53	50
określenia i działania podmiotu neutralne		
szczególny byt, słabo rozpoznana	16	15
jest, powstaje, trwa, działa	15	14
ogółem określenia i działania podmiotu neutralne	31	29
określenia i działania podmiotu postulatory		
zarządzanie	9	8
relacje międzyludzkie	-	-
ogółem określenia i działania podmiotu postulatory	9	8
Ogółem określenia i działania podmiotu	107	100

Zestawienie sieci asocjacji pochodzących z wywiadów z przedstawicielami lokalnego biznesu na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

ASOCJACJE	lb	%
ogólnie otoczenie społeczne, głównie negatywnie	20	31
otoczenie prawne, biurokracja negatywnie	9	14
instytucje obywatelskie	8	13
władza lokalna neutralnie	6	9
otoczenie prawne, biurokracja neutralnie	5	8
tu i teraz	3	5
rynek neutralnie	3	5
władza lokalna negatywnie	3	5
instytucje publiczne neutralnie	3	5
brak wiedzy, zainteresowania, koordynacji, bałagan informacyjny	2	3
rynek negatywnie	1	1
instytucje publiczne negatywnie	1	1
władza lokalna pozytywnie	-	-
rynek pozytywnie	-	-
instytucje publiczne pozytywnie	-	-
Ogółem	64	100

Zestawienie sieci działań na podmiot pochodzących z wywiadów z przedstawicielami lokalnego biznesu na południowym Mazowszu w liczbach bezwzględnych i w %.

DZIAŁANIA NA PODMIOT	lb	%
działania na podmiot pozytywne		
kibicowanie, popieranie, polecanie	10	14
wiedza o	8	11
pomoc ogółem	6	8
tworzenie, zakładanie, rekrutowanie uczestników	5	7
pomoc materialna	4	5
pomoc przez zlecenia	3	4
pomoc doradcza i organizacyjna	2	3
dostrzeganie własnych korzyści	1	1
usamodzielnianie, wprowadzanie na rynek	-	-
ogółem działania na podmiot pozytywne	39	53
działania na podmiot negatywne		
brak pomocy ogółem	4	6
brak wiedzy i informacji	3	4
niewłaściwe podejście	3	4
brak możliwości udzielenia wsparcia, bezradność	2	3
obawy, niepokoje	1	1
ogólnie negatywny stosunek	1	1
ogółem działania na podmiot negatywne	14	19
działania na podmiot neutralne		
kontakty, relacje	15	21
analiza, kontrola, refleksja	5	7
ogółem działania na podmiot neutralne	20	27
Ogółem	73	100

4.6. Ekonomia społeczna w języku – porównanie analiz pola semantycznego

Porównanie analiz pola semantycznego dla pięciu grup respondentów – przedstawicieli lokalnych władz samorządowych, jednostek opieki społecznej, instytucji rynku pracy (PUP), organizacji pozarządowych oraz biznesu wskazuje, że jest bardzo duże podobieństwo sposobu myślenia o ekonomii społecznej w otoczeniu jej podmiotów. Najważniejsze elementy tego podejścia do ekonomii społecznej to:

- mocno zakorzenione we wszystkich grupach przekonanie, że podmioty ekonomii społecznej w większym stopniu podlegają działaniom zewnętrznym niż same decydują o sobie (wskazuje na to przewaga udziału sieci „działań na podmiot” nad siecią „działań podmiotu”) – różnice dotyczą jedynie skali tego poglądu: jest on najsłabszy wśród przedstawicieli biznesu oraz PUP-ów, a najmocniejszy wśród przedstawicieli jednostek opieki społecznej i organizacji pozarządowych;
- ekonomia społeczna, jak pokazuje sieć „ekwiwalentów”, to spółdzielnie socjalne (co jest bez wątplenia pochodną kontekstu projektowego, w jakim było realizowane badanie i może być artefaktem), ale istotne jest bardzo spersonalizowane podejście – ekonomia społeczna to ludzie, jedynym wyjątkiem są przedstawiciele organizacji pozarządowych, wśród których przewagę zyskuje podejście instytucjonalne;
- „opozycje” do ekonomii społecznej są zasadniczo dwie: z jednej strony są to różne inne formy wsparcia dla osób wykluczonych (zasiłki, staże, itp.), z drugiej wszystko, co wiąże się z niewspomaganiem rynku pracy (firmy, zatrudnienie, itp.) – spółdzielnie socjalne są zatem zawieszone w przestrzeni „pomiędzy”: ani to pomoc, ani to klasyczny biznes;
- myślenie o spółdzielniach socjalnych jest silnie nacechowane emocjami, generalnie częściej pozytywnymi, niż negatywnymi – ta emocjonalność zawiera w sobie jednak dużą dozę deklaratywności i jest wypełniona dobrymi intencjami: wiąże się z ogólnikami o pomocy, pozytywnym wydźwięku samej idei, kibicowaniu, wspieraniu, itp.

Analiza pól semantycznych ujawnia uniwersalny dla wszystkich grup badanych paradoks emocjonalny, który, być może, przykrywa realny problem: zdecydowana większość wyrażeń pozytywnych dotyczy idei ekonomii społecznej (jest to zatem coś dobrego, skutecznego, przynoszącego korzyści i spółdzielcom, i otoczeniu), podczas gdy zdecydowana większość wyrażeń negatywnych jest spersonalizowana i mówi o osobach tworzących spółdzielnie socjalne (są oni zatem niezaradni, niesamodzielni, słabo wykształceni, ze złym podejściem – słowem: nie dadzą sobie rady i są/będą uzależnieni od zewnętrznego wsparcia). Ten dylemat: jak spółdzielczość socjalna może być skuteczna, skoro wizerunek osób ją tworzących jest negatywny, wydaje się towarzyszyć wszystkim badanym grupom.

4.7. Otoczenie społeczne pół roku później – opinie i postawy wobec zarejestrowanych już spółdzielni socjalnych

Przedstawiciele lokalnych samorządów, na terenie których powstały spółdzielnie socjalne prezentują generalnie bardzo pozytywne wobec nich nastawienie. Respondenci informują, że wcześniejsze deklaracje pomocy zostały spełnione, a dodatkowo zapowiadane jest dalsze wspieranie spółdzielni.

„Finansowej nie, jeżeli chodzi o pomoc prawną przy zarejestrowaniu, to nawet to, że X. jest urzędnikiem, to on całą tę machinę..., zawsze staramy się pod kątem prawnym pomóc.”

„Czasem trzeba będzie im pomóc w formie zleceń, zamówień, nie to, że specjalnie, ale my kupujemy dużo (...) my cały rok jakieś pomniki, uroczystości korzystamy, kupujemy flagi, jest sporo działań, które one mogłyby wykonywać (...) pomoc zgodnie z zasadami rynkowymi, jeżeli flaga kosztuje przykładowo 10 złotych, to mogę u nich zamówić, ale nie drożej.”

„W naszym przypadku nie ma problemu, zawsze mogą przyjść do urzędu gminy i mieć pomoc. Na naszym terenie znajdują pomoc i to bezpłatną (...) to są miejsca pracy, trudno o to nie dbać.”

„Mają siedzibę, dostali lokal, który był przyrzeczony.”

Lokalne władze są także po prostu zadowolone, a niekiedy na swój sposób dumne, że właśnie na ich terenie powstały spółdzielnie socjalne – ten stan ducha połączony z docenieniem powstania miejsc pracy i świadomością, jak jest to ważne, daje nadzieję na wspieranie spółdzielni w przyszłości.

„Nas jedna rzecz cieszy, że osoby bezrobotne, a teraz mają pracę (...) w sąsiednich gminach zazdroszczą nam (...) Dla nas to jest plus, na początku, jak zakładaliśmy tę spółdzielnię, każdy patrzył z przymrużeniem oka, bo to się kojarzy z PRL-em (...) przywrócenie na rynek pracy jest najważniejsze (...) nasi dwaj fachowcy byli niejako na telefon. To ma wymiar PR-owy, możemy się poszczycić.”

„Jest dla mnie niesamowite, że to się udało, że jest sukces (...) teraz wiem, że to będzie działać, rozpisujemy różne elementy, żeby im pomóc, usamodzielniać się, ale to z rok potrwa (...) patronem będę tego, żeby pilnować, żeby oni mieli coś do zrobienia, szkoda żeby to uciekło.”

Należy jednak podkreślić, że wspomniane wyżej kwestie dotyczą mniejszych samorządów, które były zaangażowane w pomoc grupom inicjatywnym lub przyjaźnie im kibicowały. W niektórych przypadkach mamy jednak do czynienia albo z brakiem wiedzy na temat tego,

co się dzieje wokół nowych spółdzielni (czy szerzej – ekonomii społecznej) albo z brakiem kontaktu ze spółdzielcami. Wydaje się, że wynika to przede wszystkim z bierności samych spółdzielni, które nie podejmują wysiłku nawiązania kontaktów z władzami lokalnymi i poszukiwania wsparcia u, generalnie życzliwych (przynajmniej deklaratywnie), władz lokalnych. Pozostałe badane instytucje publiczne (systemu opieki społecznej oraz rynku pracy – MOPS-y, PUP-y) miały bardzo mało wiedzy na temat spółdzielni socjalnych – przez ostatnie pół roku nikt się do nich nie zgłaszał, a same te instytucje nie poszukiwały i nie zbierały aktywnie informacji o powstających spółdzielniach socjalnych. Stwierdzono natomiast przypadki pojawiania się inicjatyw związanych ze spółdzielniami socjalnymi spoza projektu Fundacji – wszystkie one były jednak odbierane przez badanych jako mało poważne przedsięwzięcia lub jako jedynie sondowanie sytuacji.

„Próbowałam [przedstawiciel JST – przyp. badaczy] się kontaktować i służyć pomocą, ale, chyba sam twierdzi, że sobie poradzi. (...) twierdzi, że wszystko wie najlepiej [mowa o przedstawicielu grupy inicjatywnej – przyp. badaczy].”

„Nie pojawiło się, do mnie nikt się nie zgłosił (...) przyszła jeszcze grupa osób z wizją spółdzielni socjalnej, chcieliby gotować, tylko, że oni chcieliby dostać lokal, pieniądze na sprzęt i zapewnienie, że ktoś to będzie kupować (...) problem jest w tym, że jak ktoś ma pomysł, to lubi kopiować, ten rynek już został zagospodarowany, trzeba mieć pomysł.”

„Odnotowałam wzrost zainteresowania tą formą, trzy osoby bezrobotne chciały zasięgnąć informacji (...) ulotka Igietki dotarła przez pracownice (...) ulotka mi się podoba, zwróciłam uwagę.”

„Nic mi nie wiadomo, nic się nie wydarzyło. Były próby założenia dwóch spółdzielni (...) przychodzą tutaj, rozmawiają, ale wniosków nie widać.”

Wzmocniło się przekonanie, że spółdzielnie wymagają dalszego wsparcia, zwłaszcza w pierwszym okresie istnienia. Wsparcie to powinno polegać przede wszystkim na:

- zapewnieniu zleceń pozwalających na przetrwanie pierwszego okresu i stabilizację finansową:

„Wiem, że start jest najważniejszy, żeby nie było nuty zniechęcenia.”

„Starają się zdobywać pierwsze zlecenia, my im na tym pierwszym etapie staramy się, na tyle, na ile możemy, na tym pierwszym etapie wyjścia na rynek, pomóc (...) To, co ważne, wczoraj było spotkanie u burmistrza, dostaną pierwsze duże zlecenie (...) 2-3 zlecenia dostaną w grudniu (...) wszystko zależy od tych stałych newralgicznych umów (...) większy komfort będzie, gdy stale zlecenia będą i w tym staramy się im pomóc.”;

- oraz zainicjowaniu systemu wsparcia w zakresie zarządzania – umocniło się bowiem przekonanie, że potrzebni są zewnętrzni menedżerowie / opiekunowie, którzy będą czuwać nad prawidłowym rozwojem spółdzielni, zwłaszcza, że osoby tworzące spółdzielnie czasem z trudem odnajdują się w nowej roli, której się dopiero uczą. Wiążą się z tym także pojawiające się już konflikty wewnętrzne, które należy pomóc im rozwiązać – spółdzielnie nie powinny zostawać z tym same:

„Na pewno potrzeba menedżera, który by tym zarządzał, boję się, że jednak będzie im brakowało, choć uzyskały wsparcie psychologiczne, tam są osoby młode kreatywne, ale będzie im brakować takiego menadżera, który będzie załatwiał sprawy formalne, będzie zabiegać o klienta takiego cyklicznego (...) należałoby żeby był menedżer, żeby pomyślał długofalowo, na pewno strona internetowa.”

„Ludzie potrzebują, żeby ich za rękę prowadzić, dobrze, że desygnowałem dwoje ludzi z urzędu.”

„One chęci do pracy mają na pewno, czy któraś ma smykałkę menadżerską to nie wiem, pracy się nie boją, ale z zarządzaniem – organizacją, szukaniem klientów, pisanem projektów, to myślę, że nie.”

„Potrzeba tego menedżerskiego zarządzania – pomysłów i potem spotkań, spotkań, powiem, że mają duży problem z wyceną. Jak wstępna ich wycena była 15 za godzinę, to my mamy 12,40.”

„Brakuje tam kogoś, kto by menedżerował.”

„Bez wsparcia będzie trudno – zapewnienie zbytu na to, co zrobili, na ich usługi, jakie by nie były.”

„W takiej spółdzielni musi być ten mentor, różne sytuacje zdarzają się w biznesie, jest pięć osób, różne są osoby, mogą podejmować decyzje różne, tutaj taka osoba, która postawi <kropkę nad i> powinna być nawet ustawowo zapewniona.”

„Nie ma między nimi chemii, problemy w ich relacjach zaczynają się pojawiać, szczególnie w zarządzie, spotkałem się z nimi dwa razy, jedna chciała rezygnować ze skutkiem natychmiastowym, mieliśmy szczęście, że była na drugi dzień pani psycholog, ustawiła to do pionu. Ale nie wiemy, czy to się nie powtórzy.”

„Oni wszyscy chcą, ale jak ktoś był 15 lat bezrobotny, to nie pomogą żadne kursy, musi do tego dojść, trzeba im pomóc, pomożemy im kilka umów, a potem się odsuniemy, zapewnimy im podstawy bytu.”

„Oni muszą rozwinąć skrzydła. Bardzo często są to osoby wyrwane gdzieś tam z tego bezrobocia, jeszcze jest im trudno odnaleźć się na rynku, nie bardzo wiedzą jak negocjować, zdobywać klientów.”

Rozmówcy byli bardzo świadomi dylematu jak optymalnie zorganizować wsparcie, aby z jednej strony zapewnić stabilność i przetrwanie spółdzielni, ale z drugiej strony doprowadzić do jej usamodzielnienia – taka samodzielność wydaje się celem ostatecznym, który jest podzielany przez większość badanych, zwłaszcza z urzędów samorządowych, chociaż widać niekiedy obawy, czy jest to stan możliwy do osiągnięcia.

„Nie do końca będą samodzielni, tak mi się wydaje. Ale może się mylę, po roku okaże się, że świetnie sobie radzą, podzielą się między sobą, narady tygodniowe, zdawać relacje i super funkcjonować.”

„Trochę jeszcze jest zewnętrzne zarządzanie, gdybyśmy im nie pomogli to nie byłoby spółdzielni. (...) Chcemy odciąć pępowinę, oni potrzebują opiekuna, nie mają doświadczenia współpracy z samorządem, nie wiedzą jak podejść, rozmawiać.”

„Jest neon reklamowy miasta i tam też będą mieć reklamę za darmo, bo miasto nie weźmie pieniędzy. Tylko muszą to zrobić sami, niech będzie gorsze, ale własne.”

„Może oni myśleli, że to oni [pracownicy urzędu – przyp. badaczy] będą za nich robili, może poczuli się bezpiecznie, że ktoś, że dostaną wsparcie takie.”

„Takie zupełne rozpieszczanie i dawanie gotowych zleceń, to też tak w dalszej perspektywie nie do końca, bo będą potem oczekiwali, że tak wszystko im się należy. To na pewno nie jest dobre, trzeba mieć świadomość z kim ma się do czynienia. Mądrze dając zlecenia, ale takie, że gmina też korzysta, bo są tańsi, bo przestają być bezrobotni, z korzyścią dla samorządu. Albo jak podobne stawki to dawać im, że to podmiot, który zasługuje żeby ich wspierać.”

„Etapami, powoli, coraz mniej wsparcia, muszą poczuć, że odpowiadają za siebie, ale długo potrzebują czuć rękę na plecach.”

„Na pewno wymagana jest opieka przez ten rok czasu, ale to nie może być ciągle taka funkcja opiekuńcza, po tym etapie rozruchu, nabrania tempa tej egzystencji, musi być przestrzeń zamówień, rynek, mija ten okres karencji, później funkcjonuje, ta spółdzielnia musi robić bilans finansowy.”

„W którymś momencie trzeba pępowinę odciąć.”

W ocenie badanych ta samodzielność powinna w perspektywie czasu doprowadzić do sytuacji, w której spółdzielnie będą w stanie kupować niektóre usługi zamiast otrzymywać je całkowicie za darmo. Do rozważenia pozostaje kwestia, czy odpłatność taka powinna być w pełni rynkowa, czy choćby częściowo subsydiowana, ale wydaje się, że większość badanych konieczność ponoszenia przez spółdzielnie socjalne opłat za usługi uznaje za

właściwy kierunek ich rozwoju. Zarazem pojawiają się głosy, że powinna istnieć jakaś formuła bezpieczeństwa, wyjście rezerwowe. Pojawiły się też odosobnione głosy, że darmowa pomoc powinna być utrzymana jako element zachęcający kolejne osoby do zakładania spółdzielni socjalnych.

„Dopłacanie, ale muszą wiedzieć, że mają obowiązek zapłacenia, że to są ich rachunki, ich obowiązek, bo jeżeli będziemy ich ciągle wspierać, to oni nigdy się nie usamodzielnią, nigdy nie staną na nogi.”

„Ja jestem optymistą myślę, że to będzie działać dłuższy czas, nie tylko rok. Kupowanie usług, na pewno jest to potrzebne, nie wiem co będzie potrzebne za pół roku, skupiamy się na marketingu i to jest dla nas, dla nich najważniejsze.”

„Jest wsparcie, firma z projektu. Później albo zlecimy księgowej ze stowarzyszenia, bo ma swoją albo zlecimy na zewnątrz całkiem.”

„Powinny pewne usługi kupować, z mojej długiej pracy w MOPS-ie, wiem, że jak coś rozdajemy, za darmo, to dochodzi do sytuacji, że my na kolanach, bierzemy teraz z łapanki (...) powinny być opłaty, pewnie dużo mniejsze niż tam, gdzie ludzie sobie radzą lepiej. Należy patrzeć z założeniem, że tym ludziom jest trudniej, na pewno wymagają długofalowego wsparcia, na pewno rok wsparcia to jest za mało. Na pewno jakieś opłaty powinni wносить, żeby czuli, że ich los jest w ich rękach.”

„Powinni mieć tą pomoc bezpłatną, będzie to zachęta dla innych osób, jeśli pozostawimy samych sobie po roku to zniechęci innych, a to są osoby wykluczone.”

„Może zwrotne formy wsparcia, nie tak jak w banku, ale trzeba zarobić na to.”

„Byłbym za tym, że jak coś się dzieje, to jak jest rada nadzorcza, żeby mieli możliwość takiej szansy, skonfrontowania, sprawdzenia, czy idziemy w dobrym kierunku, żeby mieli rezerwowy spadochron.”

Pojawiło się także kilka wątków sporadycznie podnoszonych tylko przez niektórych rozmówców, ale wartych wskazania. Dotyczą one następujących kwestii:

- uwzględnienia w nowej rekrutacji do projektu osób, które odpadły w pierwszej turze, a miały dobre pomysły – być może otoczenie ich większą pomocą przyniesie pozytywne efekty:

„Żeby Fundacja wyciągnęła wnioski od tych osób, które nie przeszły rekrutacji, dlaczego nie przeszły, żeby ich pobudzić, żeby jednak ten pomysł, który miały, żeby rozwijały, żeby to, na czym się potknęli nie stanowiło takiej przeszkody, tylko żeby nabrali nowych sił, być może jakąś poradą, wsparciem nowym ich otoczyć i pomóc, bo byli ludzie, którzy mieli naprawdę fajne pomysły.”

- rozważenia zwiększenia roli pracodawców w walce z bezrobociem:

„Pieniądze na walkę z bezrobociem powinno kierować się do przedsiębiorców, żeby tworzyli miejsca pracy (...) polityka w PUP powinna być kierowana na konkretne kryteria wypracowane z pracodawcą, to jemu trzeba pomóc, żeby on stworzył miejsce pracy, w sensie organizacyjnym, prawnym i finansowym.”

- zapewnienia przez Fundację wsparcia księgowego dla spółdzielni socjalnych (pojawily się w tym zakresie opinie przeciwstawne):

„Problemem jest księgowość, to jest mankamentem tego projektu. Gdyby była to osoba z tego terenu, to na tym etapie wiele mogłaby pomóc (...) Ta kwestia jest bardzo ważną kwestią, przychodzą, to są sprawy finansowe, np. czy faktury są dobrze wystawione (...) Mogła być sytuacja, że mogli zatrudnić własną księgową ze środków, które zarobią. A oni poszli inną drogą. My już wpływu nie mamy na decyzje, które podejmują. Propozycja była dla nich, mieli poleconą księgową, mogli wybrać.”

„Jest wsparcie, firma z projektu (...) Jest ok, kontakt jest ułatwiony, mamy telefony, maile, bez problemu wysyłamy dokumenty, księgują, odsyłają, to wystarcza, bez problemu, to jest duże wsparcie, bo jak by płacić kilkaset złotych za to...”

- dużego znaczenia wsparcia pomostowego dla funkcjonowania spółdzielni:

„Dla nas jest bardzo ważne to dofinansowanie, zwłaszcza to socjalne wsparcie na wynagrodzenia (...) nawet przy małych dochodach, to jesteśmy w stanie te wynagrodzenia zapłacić.”

- widocznej niechęci do współpracy pomiędzy niektórymi lokalnymi samorządami a PUP-em w zakresie wspierania spółdzielni socjalnych – obie strony wskazują tę drugą, jako podmiot, który w większym stopniu powinien się tym zajmować:

„Bardziej to jest kompetencja PUP jako beneficjenta tych środków (...) 80 milionów zostało przekazanych do powiatu (...) Rzuca się pieniądze, olbrzymie – pytanie, jaki jest efekt?. (...) Musi być odpowiedzialność w tym wszystkim.”

„Dobrze by było, żeby samorzędy lokalne wspierały taką działalność tzn. takie podstawowe, niewielkie zlecenia kierować do takich spółdzielni, przynajmniej na starcie, w pierwszym, drugim roku, żeby okrzepła na rynku i mogła ruszyć ze swoją działalnością bardziej odważnie, nie tylko w swojej gminie, ale w powiecie i dalej. I można wtedy odstąpić i pomagać innym.”

5. Podsumowanie – wnioski i rekomendacje

Badanie zrealizowane na terenie południowego Mazowsza pozwala na sformułowanie następujących wniosków i rekomendacji:

W odniesieniu do samych spółdzielni socjalnych

- Dla zapewnienia trwałości powstałych spółdzielni socjalnych należy zadbać o dalszą obecność opiekunów, którzy towarzyszyliby i wspierali proces wchodzenia na rynek.
- Z uwagi na zróżnicowany charakter istniejących spółdzielni socjalnych należy (oprócz wspólnych dla wszystkich mechanizmów – dofinansowanie, itp.) rozważyć wsparcie selektywne, dostosowane do potrzeb i oczekiwań danej spółdzielni. Ta elastyczność powinna obejmować na pewno zróżnicowaną pomoc merytoryczną (zapewne jedna ze spółdzielni potrzebować będzie przede wszystkim pomocy ze zbytem swoich produktów, a zatem wiedzy i doświadczenia marketingowego, druga szkoleń zawodowych kończących się określonymi certyfikatami pozwalającymi na podjęcie konkretnych prac specjalistycznych, a inna stałej pomocy księgowej w kwalifikacji niestandardowych kosztów) oraz pomoc psychologiczną (dotyczy to zwłaszcza dwóch spółdzielni pozostających w dużym uzależnieniu od lokalnych władz samorządowych – celem wsparcia psychologicznego powinno być wytyczenie drogi i wzmocnienie miękkich umiejętności spółdzielców, aby stali się samodzielni, dla wszystkich ważna może być także pomoc w zakresie rozwiązywania konfliktów wewnętrznych).
- Konieczne jest rozważenie także elastyczności w zakresie wsparcia finansowego – być może korzystniejsze będzie przeznaczanie środków w sposób mniej scentralizowany (np. zamiast jednego wybranego dostawcy oferującego dane usługi wszystkim spółdzielniom umożliwienie opłacenia specyficznych usług potrzebnych danej spółdzielni – np. spółdzielnia decyduje się na samodzielne opłacenie księgowej, ale otrzymuje większe wsparcie finansowe na opłacenie dedykowanych dla niej usług marketingowych, oczywiście przy zachowaniu przez Fundację pełnej kontroli nad wydatkowaniem i rozliczeniem funduszy).

W odniesieniu do bezpośredniego otoczenia społecznego – społeczności lokalnych

- Podejście władz lokalnych do spółdzielni socjalnych na południowym Mazowszu jest bardzo zróżnicowane. W niektórych przypadkach mamy do czynienia z bardzo poważnym zaangażowaniem w tworzenie i wsparcie tych podmiotów i są to wówczas relacje bardzo (czasem wręcz nadmiernie) spersonalizowane – widać to także w analizie pola semantycznego, w której wyraźnie widać, że o ekonomii społecznej mówi się w kontekście innych ludzi (zjawisko to jest słabsze w przypadku jednostek systemu pomocy społecznej i urzędów pracy). W innych przypadkach władze lokalne niewiele wiedzą o „swoich” spółdzielniach, ale także, przynajmniej w obrębie deklaracji, są życzliwie nastawione do ich powstawania. Takie podejście (osobiste), chociaż ma oczywiste walory, nie może jednak być elementem modelu, który miałby funkcjonować w całym regionie, zwłaszcza, że mogłoby się ono łatwo przerodzić (w niesprzyjających okolicznościach) w relacje patologiczne, takie jak: uzależnienie spółdzielni od dobrej woli pojedynczych urzędników, nepotyzm, ograniczanie zasad konkurencji, czy – przeciwnie – pobłażliwość dla nieprawidłowości. Mechanizm zakorzenienia powinien być oparty na bardziej formalnych mechanizmach, a bez wątpienia potrzebna dobra wola powinna pozostać elementem towarzyszącym.
- Wspólnym przekonaniem dla wszystkich grup rozmówców jest znaczenie, jakie przypisywane jest mechanizmowi selekcji osób do szkoleń i do późniejszego tworzenia spółdzielni socjalnych. Wydaje się, że jest to jeden z kluczowych czynników, od których uzależniony jest ewentualny sukces poszczególnych inicjatyw. Bez wątpienia wiąże się to z oceną, że na terenie południowego Mazowsza pozostali już „ci gorsi” bezrobotni, bo osoby aktywniejsze, bardziej przedsiębiorcze, wyjechały poszukując pracy, pracują „na czarno” lub podjęły indywidualne działalności gospodarcze. Wynika to z dużego i trwałego bezrobocia, które niejako wymusiło dokonanie się selekcji negatywnej – ci, co zostali są trudniejsi do aktywizacji i tym ważniejszy staje się wybór właściwych osób, które dają szansę nie tylko na powstanie, ale przede wszystkim przetrwanie spółdzielni socjalnych. W tej sytuacji, w przypadku kolejnych rekrutacji do projektu, należy zadbać o ewentualne grupy osób zgłaszające się do projektu – procedury selekcyjne powinny uwzględniać istnienie różnego typu więzi pomiędzy uczestnikami projektu, rozpoznawać je i wzmacniać. Dotychczasowy przebieg projektu wskazuje bowiem, że takie podejście daje większą szansę na zawiązanie spółdzielni socjalnej.
- We wszystkich grupach dominuje przekonanie o tym, że więcej można pozytywnego zrobić dla spółdzielni socjalnych, niż one same mogą zrobić dla siebie. Mamy zatem obraz nierównej relacji, w której z jednej strony są ci „mądrzejsi, bardziej doświadczeni”, którzy pomagają tym „słabszym, mniej samodzielny”. Co ciekawe, relatywnie najsłabsze jest takie przekonanie w urzędach pracy. Wynika to zapewne z faktu, że przedstawiciele jednostek systemu pomocy społecznej mają dużo częstszy kontakt ze swoimi podopiecznymi i łatwiej im wejść w rolę „paternalistycznych rodziców”, niż osobom z urzędów pracy, których kontakt z bezrobotnymi jest często okazjonalny i bardzo sformalizowany.

- Wydaje się, że na południowym Mazowszu istnieje potencjał do współpracy w zakresie wsparcia dla spółdzielni socjalnych pomiędzy systemem pomocy społecznej a urzędami pracy. Urzędy pracy nie są postrzegane w sposób skrajnie negatywny – raczej jako instytucje, które nie zajmują się tym, czym powinny, czyli aktywizacją bezrobotnych i przywracaniem ich na rynek pracy. Paradoksalnie taki punkt widzenia dzielą przynajmniej niektórzy przedstawiciele samych urzędów pracy, którzy najchętniej – przynajmniej w zakresie deklaracji – pozbyliby się obowiązków związanych z rejestracją bezrobotnych i biurokratyczną obsługą ich składki zdrowotnej na rzecz właśnie działań aktywizujących. Wprawdzie potrzebne są tu zmiany systemowe zależne od działań na szczeblu rządowym lub parlamentarnym (warto w tym kontekście przyrzeć się działaniom podejmowanym przez MPIPS), ale być może udałoby się znaleźć jakieś doraźne pola współpracy, które nawet w obecnych warunkach prawnych pozwoliłyby na podjęcie wspólnych działań przez oba systemy, przynajmniej na południowym Mazowszu. Pewnym problemem może być jednak widoczna w wypowiedziach przedstawicieli urzędów pracy pewna niewiara w skuteczność spółdzielni socjalnych.
- Warto wypracować system monitorowania spółdzielni socjalnych pod kątem osiągania przez nie minimalnej stabilności finansowej pozwalającej na przetrwanie. System taki mógłby zostać wdrożony we współpracy z władzami lokalnych samorządów, które po przeszkoleniu w zakresie stosowania klauzul społecznych w przetargach publicznych przejęłyby na siebie zobowiązanie do stworzenia przestrzeni dającej szansę spółdzielniom socjalnym na zdobycie zleceń. Jedynym zobowiązaniem samorządów byłoby ogłaszanie minimalnej puli przetargów z obszaru działania spółdzielni z uwzględnieniem klauzuli społecznej – to, czy taki przetarg spółdzielnia by wygrała powinno zależeć już tylko od jej działań. Warte rozważenia jest także zachęcenie władz samorządowych do rekomendowania, udzielania gwarancji jakości usług (swoistego udzielania własnej marki przez instytucje samorządowe). Taki „parasol ochronny” miałby znaczenie także w kontekście potrzeby przełamывania stygmatyzującego stereotypu uruchamianego przez słowo „socjalna” – problem taki istnieje, chociaż wydaje się, że rozmówcy są zgodni, że jest on do pokonania m.in. dzięki opisanym wyżej działaniom samorządów.

W odniesieniu do szerszego, ponadlokalnego, otoczenia społecznego

- Powszechnie wskazywanym problemem, mogącym znacząco wpływać na obniżenie szans powodzenia powstających spółdzielni socjalnych, jest nieumiejętność zarządzania nimi. Obawy, że spółdzielcy wywodzący się z grup społecznie wykluczonych nie poradzą sobie z organizacją pracy oraz prowadzeniem działalności gospodarczej są wspólne dla wszystkich grup rozmówców. Bez wątplenia wiąże się to z opisanym wyżej mechanizmem „negatywnej selekcji” bezrobotnych, którzy w ogóle mogą być brani pod uwagę jako przyszli spółdzielcy. W pierwszej fazie badania remedium na tę sytuację rozmówcy widzieli raczej w tworzeniu spółdzielni składających się z osób o zróżnicowanej przeszłości i doświadczeniu (o charakterze mieszanym – zarówno osoby wykluczone społecznie, jak i bez takiego doświadczenia), a w mniejszym stopniu w zapewnianiu zewnętrznego menedżera, mentora lub doradcy. Ta ostatnia koncepcja, chociaż nie była odrzucana, spotykała się z wątpliwościami zarówno ze strony niektórych przedstawicieli władz lokalnych, jak i urzędów pracy – wynikało to z obaw o jakość takiego doradztwa oraz sposób rozliczania takich osób z ich pracy (przed kim miałyby one odpowiadać oraz kto i na jakich zasadach miałby ich pracę finansować). W ostatniej fazie badania, wśród osób mających bezpośredni kontakt z powstającymi spółdzielni socjalnymi, umocnił się jednak pogląd, że zewnętrzny menedżer, patron jest jednak koniecznością. Rekomendujemy podjęcie prac nad rozwiązaniami prawnymi, które umożliwiłyby funkcjonowanie takich osób – istotne kwestie ujęte w tych rozwiązaniach powinny dotyczyć m.in.:
 - charakteru ich pracy – nie może ona polegać na doradztwie, a kluczową kwestią jest odpowiedzialność za wyniki spółdzielni pozostających pod opieką takiej osoby (powinno być ich kilka) oraz doprowadzenie ich do samodzielności finansowej oraz w zakresie zarządzania;
 - ulokowania w systemie odpowiedzialności i zależności służbowych – wydaje się, że właściwym miejscem pracy dla takiej osoby powinny być lokalne/regionalne OWES-y;
 - sposobu rozliczania pracy – przy zachowaniu stałej, relatywnie niedużej pensji powinna istnieć druga część wynagrodzenia uzależniona od wyników spółdzielni i będąca pochodną opłat wnoszonych przez spółdzielnie pozostające pod opieką takiej osoby – podatków, składek emerytalnych, itp.
- Przy podejściu wskazującym, że klucz do przetrwania spółdzielni socjalnych na południowym Mazowszu leży w zleceniach pochodzących z instytucji samorządowych, niezwykle ważnym czynnikiem stają się klauzule społeczne. Świadomość ich istnienia w obecnym prawie zamówień publicznych i możliwości zastosowania w przypadku spółdzielni socjalnych jest mała nie tylko w tym regionie. Model wypracowany przez Komitet Ekonomiczny powinien zatem uwzględniać podjęcie działań na rzecz popularyzacji klauzul społecznych na terenie całego kraju, być może wręcz w formie przystępnego podręcznika zawierającego instrukcję, jak zastosować takie przepisy, a także wskazówki, kiedy zlecać zadania spółdzielniom socjalnym poprzez zastosowanie innych przepisów w sytuacjach, gdy klauzule nie są ani potrzebne, ani użyteczne, a czasem wręcz niemożliwe do zastosowania.

- Należy podjąć prace zmierzające do uproszczenia procedur prawnych dotyczących spółdzielni socjalnych – w szczególności zmiany powinny dotyczyć:
 - uproszczenia procedur rejestracyjnych, a zwłaszcza przeniesienia ich na szczebel gminnej ewidencji działalności gospodarczej (np. spółka cywilna może być zarejestrowana w urzędzie gminy, a spółdzielnia aż w KRS), kwestia poprawności statutu spółki powinna być zapewniona z jednej strony przez stworzenie wzorcowych, ogólnodostępnych statutów, a z drugiej ewentualnie przez wymóg zatwierdzenia statutu notarialnie przy zachowaniu wymogu sprawdzenia przez notariusza poprawności zapisów oraz utrzymania taksy notarialnej na poziomie urzędowym, dostępnym dla spółdzielni lub instytucji wsparcia;
 - uproszczenia procedur prowadzenia spółdzielni socjalnej, a w szczególności odstąpienia od wymogu prowadzenia pełnej księgowości – wymóg ten jest trudny do spełnienia dla niewykształconych osób zakładających spółdzielnie, kosztowny (wymaga zatrudniania specjalistycznych księgowych), stawia spółdzielnie socjalne w gorszej sytuacji rynkowej w porównaniu do innych form prowadzenia działalności socjalnej (np. tych samych pięciu spółdzielców, z których każdy zakłada indywidualną działalność gospodarczą, a następnie tworzą spółkę cywilną ma znacznie mniej obowiązków księgowych i sprawozdawczych niż spółdzielnia socjalna);
 - wyszkolenia pracowników instytucji publicznych takich jak urzędy skarbowe i oddziały ZUS w zakresie specyfiki spółdzielczości socjalnej tak, aby w każdym urzędzie był pracownik znający i rozumiejący to zagadnienie.

Powyższe wnioski i rekomendacje powinny zostać dodatkowo skonfrontowane z analogicznym materiałem pochodzącym z raportu badawczego z projektu wdrażanego przez Fundację Fundusz Współpracy w subregionie ostrołęckim. Nadrzędnym celem zbierania doświadczeń w obu regionach, w których realizowany jest projekt jest przygotowanie uniwersalnych zasad i wskazówek, które mogą mieć zastosowanie w całym kraju, przy jednoczesnym zachowaniu zasady każdorazowego diagnozowania uwarunkowań lokalnych i dostosowywania do nich powszechnego modelu wsparcia podmiotów ekonomii społecznej.