

Korzyści z wspierania Ekonomii Społecznej

Czym jest ekonomia społeczna?

„Ekonomia społeczna to sfera aktywności obywatelskiej, która poprzez działalność ekonomiczną i działalność pożytku publicznego służy:

- integracji zawodowej i społecznej osób zagrożonych społeczną marginalizacją,
- tworzeniu miejsc pracy, świadczeniu usług społecznych użyteczności publicznej (interesu ogólnego),
- rozwojowi społeczności lokalnych.”

Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej

Cechy ekonomii społecznej

1. Cele indywidualne i społeczne działalności podmiotu mają pierwszeństwo przed kapitałem.
2. Otwarte i dobrowolne członkostwo.
3. Demokratyczna kontrola działalności podmiotu przez członków (wyjątkiem są fundacje).
4. Połączenie potrzeb członków/użytkowników z potrzebami ogólnymi.
5. Uznawanie i realizacja wartości wzajemnej odpowiedzialności.
6. Niezależność od władz publicznych, autonomiczne zarządzanie podmiotem.
7. Przeznaczenie wypracowanego zysku na rozwój, realizację usług dla członków lub usług ogólnych.

Rodzaje podmiotów ekonomii społecznej

- Stowarzyszenia
- Fundacje
- Spółdzielnie socjalne
- Centra Integracji Społecznej
- Kluby Integracji społecznej
- Zakłady Aktywności Zawodowej
- Warsztaty Terapii Zajęciowej

Dlaczego wspieramy ekonomię społeczną?

- tworzy miejsca pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym,
- dostarcza usługi użyteczności publicznej,
- wykorzystuje potencjał społeczności lokalnych.

Ekonomia społeczna: Korzyści dla Jednostek Samorządu Terytorialnego

Współpraca z sektorem ekonomii społecznej jest korzystna dla samorządów, które realizują szereg zadań w sferze usług publicznych. Zlecając część swoich zadań, władze lokalne zyskują pomoc, jednocześnie zapewniając PES-om uzyskiwanie przychodów. W konsekwencji zwiększa to szansę na stabilną działalność przedsiębiorstw społecznych w dłuższej perspektywie czasu i tworzenie przez PES nowych miejsc pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Wspieranie działalności lokalnych PES może stanowić istotną alternatywę dla tradycyjnych i nie zawsze skutecznych programów aktywizacji zawodowej skierowanych do osób będących w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy. Dla sukcesu PES najważniejsze wydaje się wsparcie ze strony lokalnych samorządów oraz zakorzenienie w społeczności lokalnej. Ekonomia społeczna powinna stanowić stały element polityki społecznej gmin i powiatów. Lokalne władze mogą zlecać do realizacji zadania, wykorzystując na przykład tzw. klauzule społeczne w zamówieniach publicznych, dające preferencje wykonawcom zatrudniającym osoby wykluczone z rynku pracy. Mogą również zapewniać wsparcie doradcze i szkoleniowe, infrastrukturalne: bezpłatne użyczenie lokalu, gruntu, utworzenie inkubatora, inicjować kontakt z sektorem biznesu i wspomagać promocję działalności PES. Zaangażowany samorząd oraz podległe mu jednostki organizacyjne np. ośrodki pomocy społecznej, powiatowe urzędy pracy, domy kultury może inicjować i zachęcać do tworzenia przedsiębiorstw społecznych na terenie swojego działania.

Korzyści bezpośrednie dla JST:

- Powstanie solidnych, lokalnych dostawców usług;
- Powstanie nowych miejsc pracy;
- Zwiększenie wpływów podatkowych;
- Zatrzymanie odpływu młodych ludzi;
- Wydłużenie aktywności zawodowej mieszkańców;
- Zmniejszenie wydatków socjalnych;
- Powstanie nowych partnerów zainteresowanych rozwojem społeczności lokalnej

Ekonomia społeczna wspiera JST w obszarach:

- Aktywizacji zawodowej i społecznej osób niepełnosprawnych;
- Aktywizacji zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem;
- Integracji społecznej;
- Przeciwdziałania uzależnieniu od pomocy społecznej;
- Przedłużenia aktywności zawodowej;
- Aktywizacji społecznej i zawodowej starszych mieszkańców;
- Przeciwdziałania ucieczce ludzi młodych.

Opracowanie: Fundacja Rozwoju Regionu Rabka

Ekonomia społeczna: Korzyści dla organizacji pozarządowych

Jedną z form przedsiębiorstw społecznych są fundacje i stowarzyszenia prowadzące działalność gospodarczą służącą realizacji ich celów statutowych. Z chwilą wpisania do rejestru przedsiębiorców organizacje pozarządowe stają się przedsiębiorcami w zakresie swojej działalności gospodarczej, mogą też zakładać jednoosobowe spółki kapitałowe, tj. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki akcyjne.

Korzyści dla NGO's współpracy z biznesem:

- **generowanie nowych, stałych źródeł dochodów;**
- **ograniczenie zależności od dotacji;**
- **uzyskanie dostępu do funduszy i kapitału na konkretne projekty / inwestycje;**
- **skorzystanie z doświadczeń i wiedzy w dziedzinie zarządzania przedsiębiorstwem;**
- **zwiększenie praktycznych umiejętności handlowych i organizacyjnych;**
- **przyciągnięcie do swojej społeczności funduszy oraz zaangażowania biznesu.**

Przedsiębiorcy społeczni wymieniają rozwój, jako swoją główną motywację nawiązania partnerstwa z firmą komercyjną. W niektórych przypadkach partnerstwa takie pozwalają na zmniejszenie zależności od grantów, jako głównego źródła dochodu i na zagwarantowanie bezpieczeństwa i samowystarczalności prowadzonemu biznesowi.

Ważnym pozytywnym aspektem jest polepszenie przepływu gotówki. Podpisanie stałego kontraktu z firmą komercyjną daje przedsiębiorstwu społecznemu większą swobodę w planowaniu działań i silne podparcie dla jego samowystarczalności. Większość kontraktów tego typu zawiera bowiem z góry ustalone warunki lub ceny, a czasami też jedno i drugie. Partnerstwa są sposobem na polepszenie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa społecznego, a także na zwiększenie jego konkurencyjności na rynku.

Przedsiębiorstwa społeczne, które zawiązały formalne i nieformalne partnerstwa z przedsiębiorcami miały poczucie, że ich partnerstwo stworzyło podstawy do dalszej współpracy, tak więc planowały nawiązywanie dalszych partnerstw, które by przyniosły wzrost skali działań lub stworzyły nowe źródła dochodów. Partnerstwa pociągają za sobą zaangażowanie wyższej kadry zarządzającej partnera komercyjnego, często na poziomie zarządu. Mając zatem partnera komercyjnego, przedsiębiorstwa społeczne mogą skorzystać z bezpłatnego doradztwa na wysokim poziomie. Partner komercyjny może zaoferować przedsiębiorstwu społecznemu rozszerzone możliwości zatrudnienia pracowników oraz szkoleń. Niektórym przedsiębiorstwom społecznym partnerstwo pozwala maksymalnie zwiększyć szanse uzyskania zarówno finansowania ze środków publicznych, jak i prywatnych, poprzez łączenie celów społecznych z komercyjnymi technikami i umiejętnościami partnera biznesowego.

Współpraca z partnerem komercyjnym przyciąga dalsze inwestycje i stymuluje zaangażowanie biznesu w lokalną społeczność. Partnerstwo z firmą komercyjną może być katalizatorem przemian, dając przedsiębiorstwom społecznym możliwość wzrostu, restrukturyzacji czy też przekształceń na drodze rozwoju.

Opracowanie: Fundacja Rozwoju Regionu Rabka

Ekonomia społeczna: Korzyści dla przedsiębiorców

Partnerstwo biznesu z podmiotami ekonomii społecznej:

- daje nowe możliwości biznesowe, których nie da się zrealizować bez partnera będącego przedsiębiorstwem społecznym,
- daje dostęp do nowych rynków, dostarcza informacji, specjalistów i usług, których nie można znaleźć gdzie indziej,
- umożliwia zawieranie kontraktów i korzystanie z funduszy unijnych, które w innej sytuacji nie byłyby dostępne,
- umożliwia „wejście” do konkretnej społeczności i zdobycie o niej wiedzy,
- umożliwia zyskanie rzadkich umiejętności i kompetencji w specjalistycznych dziedzinach,
- przynosi rozwiązania konkretnych problemów w biznesie,
- pomaga skutecznie motywować pracowników poprzez ich zaangażowanie w działania partnerstwa,
- pozwala utworzyć strategiczny sojusz z partnerem, który będąc przedsiębiorstwem społecznym, umie posługiwać się językiem rynku lub społeczności, do których firma planuje dotrzeć,
- oferuje potencjalne dodatkowe korzyści związane ze zdobyciem wizerunku biznesu społecznie odpowiedzialnego.

Przedsiębiorstwa społeczne mogą pomóc swoim komercyjnym partnerom rozwinąć ich rynki zbytu, w szczególności prowadząc interesy z przedstawicielami sektora publicznego oraz zyskując dostęp do społeczności lokalnych.

Firmy komercyjne mogą wykorzystać partnera społecznego jako łącznik z lokalną społecznością, co pozwoli im na efektywną komunikację z tak trudno dostępnymi środowiskami.

Przedsiębiorstwo społeczne może służyć wysoką jakością usług, której prywatny biznes nie znajdzie wystarczająco szybko w ramach swojego sektora.

Współpraca z sektorem społecznym buduje pozytywny PR firmy i kreuje wizerunek firmy społecznie odpowiedzialnej.

Praca z przedsiębiorstwem społecznym nadaje dodatkowy wymiar doświadczeniu zawodowemu pracowników. Może też motywować ich, pogłębiać lojalność wobec firmy, a także mieć wpływ na polepszenie ich wyników, morale oraz wydajność.

Przedsiębiorstwa społeczne są często najlepszym miejscem rozwiązywania problemów związanych z prowadzeniem firmy. Dobre przykłady to usuwanie nadmiarowego umeblowania, recykling zużytego papieru, czy też modernizowanie przestrzeni biurowej, tak by zapewnić pracownikom przyjazne i bezpieczne miejsce pracy. Próby rozwiązywania podobnych problemów przez firmy komercyjne we własnym zakresie często okazywały się czasochłonne i kosztowne, podczas gdy zlecenie kontraktu przedsiębiorstwu społecznemu przynosiło rozwiązanie efektywne i opłacalne.

Opracowanie: Fundacja Rozwoju Regionu Rabka