Rozwój przedsiębiorczości społecznej w Polsce w opinii przedstawicieli podmiotów przedsiębiorczości społecznej oraz organizacji otoczenia. Transkrypcje indywidualnych wywiadów pogłębionych[1]

[1] Dokument zawiera zapis wybranych wywiadów, spośród 34 przeprowadzonych rozmów, tych na które uzyskano zgodę respondentów – w zakresie rejestrowania spotkania i upublicznienia jego wyników.

SPIS TREŚCI:

Wywiad: PS1 3
Wywiad: PS2 13
Wywiad: PS3 23
Wywiad: PS4 35
Wywiad: PS5 46
Wywiad: PS8 66
Wywiad: PS10 74
Wywiad: PS11 84
Wywiad: PS12 94
Wywiad: PS13 104
Wywiad: PS14 118
Wywiad: PS15 133
Wywiad: PS16 154
Wywiad: PS17 161
Wywiad: PS18 170
Wywiad: PS20 180
Wywiad: O1 191
Wywiad: O2 197
Wywiad: O3 204
Wywiad: O9 213

Transkrypcje wybranych wywiadów z przedstawicielami podmiotów przedsiębiorczości społecznej (PS) w Polsce

Wywiad: PS1

Transkrypcja wywiadu nr 1

Czas trwania wywiadu: 01:05 min.

Badacz (B): Na wstępie chciałabym poprosić Pana o przedstawienie historii powstania organizacji. W jakich okolicznościach powstała spółdzielnia socjalna X?

PS1: Jestem z zawodu elektronikiem. Głównie początek takiej mojej kariery zawodowej, że tak powiem wiąże się z działalnością w zakładzie rzemieślniczym, w prywatnym zakładzie rzemieślniczym. Wspólnie z ojcem i bratem, ale w wyniku tych zmian na rynku po 89 roku musieliśmy zrezygnować z działalności naszej rzemieślniczej.

B: Czyli prowadził Pan własną działalność?

PS1: Tak, własną działalność gospodarczą. Wspólnie z bratem i z ojcem no, ale różne zawirowania na rynku upadek w ogóle przemysłu elektronicznego w Polsce spowodował, że musieliśmy zrezygnować. Robiliśmy dosyć ciekawe rzeczy, bo robiliśmy stoły dyspozytorskie, urządzenia dyspozytorskie dla służby zdrowia, straży pożarnej dla takich służb, ale niestety musieliśmy w wyniku różnych okoliczności właśnie rynkowych zrezygnować z tego. Później pracowałem w zakładzie pracy chronionej dotyczącej obsługi leasingowej różnych podmiotów. A w między czasie niestety zdarzyło się tak, że straciłem wzrok i w sumie jako młody człowiek, także też szukałem swojego miejsca, ale byłem już osobą niepełnosprawną, zwłaszcza należy pamiętać w kontekście tego jaki jest mój zawód, elektronik. Elektronik bez dobrych oczu to jest trudność w kontynuowaniu tej działalności, ale jakoś nie poddałem się. Bo to młody człowiek mnóstwo czasu w szpitalach, ratowałem te oczy. No i moja małżonka X założyła w tym czasie stowarzyszenie aktywizacji społecznej i zawodowej osób niepełnosprawnych XXX we XXX, gdzie skupiały się osoby niepełnosprawne poszukujące głównie zatrudnienia. W tym czasie to był problem, zakłady pracy chronionej były likwidowane, spółdzielnie inwalidów likwidowane, Ci ludzie mając nawet wykształcenie nie mogli znaleźć pracy, znaleźć swojego miejsca. Stowarzyszenie skupiało się na organizowaniu wsparcia takich grup osób niepełnosprawnych i ja też czerpałem z tego i korzystałem z tych doświadczeń i wzorów. I kiedy w … roku powstały pierwsze jakieś takie sygnały, że można tworzyć takie całkiem nowe podmioty jak spółdzielnie socjalne przyjrzeliśmy się temu i spróbowaliśmy w tym kierunku podziałać. Mieliśmy zespół takich … niepełnosprawnych z wykształceniem teleinformatycznym i postanowiliśmy założyć spółdzielnię socjalną.

B: Dlaczego zdecydowali się Państwo na testowanie tej formy, formuły działania? Wtedy nie było jeszcze ustawy branżowej dedykowanej spółdzielniom socjalnym? Podjęli Państwo pionierskie działania.

PS1: Powód jest prosty, nie mieliśmy nic do stracenia. Założenie spółdzielni socjalnej nie kosztowało zbyt dużo, bo to była kwestia 1000 złotych opłat w Krajowym Rejestrze Sądowym, branża jaką postanowiliśmy się zajmować to usługi internetowe, także odpadały jakieś nakłady na zakup materiałów, narzędzi. Wykorzystywaliśmy swój własny sprzęt komputerowy, łącza internetowe domowe i postanowiliśmy pracować właśnie na zasadzie telepracy, pracy zdalnej z wykorzystaniem własnych zasobów takich indywidualnych i zajmowaliśmy się od początku usługami IT to znaczy tworzeniem stron internetowych, administrowaniem tych serwisów, witryn, a przede wszystkim główną naszą działalnością w której uczestniczyliśmy był tak zwany ..., czyli tak zwana promocja stron internetowych w wyszukiwarkach internetowych. W tamtych czasach to była taka nowatorska dziedzina promowanie witryn internetowych w wyszukiwarkach.

B: Pan pełnił rolę lidera i prezesa tej grupy od początku?

PS1: To znaczy muszę powiedzieć, że my wszyscy znaliśmy się. To nie były osoby przypadkowe bo byliśmy członkami tej grupy wsparcia przy stowarzyszeniu także biorąc pod uwagę te naczelne, główne zasady spółdzielczości czyli działania w grupie, w zespole ja bym nie określał tego że ktoś był zdecydowanym liderem. My spotykaliśmy się bardzo często, wielokrotnie omawialiśmy przyszłość tej naszej spółdzielni. Jak to ma wyglądać na jakich warunkach mamy działać. I do tych wszystkich naszych ustaleń doszliśmy za pomocą takiego wspólnego konsensusu, czyli decyzje były demokratyczne.

B: Dlaczego ta forma spółdzielni socjalnej wydała się Panu właściwa. Dlaczego właśnie ona Państwa zainteresowała? Czemu się zdecydowali Państwo na tę formę?

PS1: Było to coś ciekawego, nowego. Była możliwość tworzenia już w … roku takich podmiotów. Chcieliśmy spróbować jako jedna z pierwszych składająca się wyłącznie z osób niepełnosprawnych. Poza tym tak jak mówię nie ryzykowaliśmy zbyt wiele, zwłaszcza, że tak się złożyło, że wszyscy założyciele spółdzielni mieli jakby zagwarantowany ten taki codzienny byt. To były osoby, które pobierały renty inwalidzkie z tytułu niezdolności do pracy. Także postanowiliśmy że spróbujemy i będziemy traktować tę naszą spółdzielnię, grupę jako formę dorobienia sobie do tych rent inwalidzkich. Czyli nie startowaliśmy z przymusu, że to jest cos co ma zagwarantować nam przetrwanie biologiczne, że tak powiem. Postanowiliśmy, że spróbujemy i będziemy traktować tę naszą spółdzielnię jako formę dorobienia sobie, dopracowania do tych naszych rent inwalidzkich

B: Dziękuję uprzejmie za to dopowiedzenie. Chciałam zapytać teraz o cele Państwa działalności. Na czym one polegały w praktyce?

S1: No właśnie, sama ustawa o spółdzielniach socjalnych, która notabene weszła rok …., no, ale znaliśmy już założenia projekty wszystkie tej nowej ustawy. W ogóle przepisy były wtedy bardzo rozproszone w różnych przepisach: w prawie spółdzielczym, w ustawie o zatrudnieniu socjalnym, jeszcze w innych różnych rozporządzeniach. Była taka możliwość tworzenia spółdzielni socjalnych, ale nie było naszej takiej własnej ustawy o spółdzielniach socjalnych. I sama ustawa, sam model spółdzielni socjalnej polega na tym, że to nie jest tylko działalność gospodarcza, ale to jest równie, a dla nas to było równie ważne jak ta działalność możliwość wypracowania środków finansowych, to była działalność ta jak to się mówi, reintegracyjna. Czyli jakby kontynuacja naszego uczestnictwa w stowarzyszeniu …., przeobraziliśmy się z członków stowarzyszenia na członków spółdzielni socjalnej, która miała również za zadanie integrację tego naszego środowiska, naszych rodzin, naszych znajomych. Czyli jakby wpisywaliśmy się w intencje ustawodawcy, który wręcz jakby nakazywał, aby spółdzielnia socjalna oprócz tej działalności ekonomicznej prowadziła również działalność reintegracyjną na rzecz swoich członków i ich rodzin. Także było to jakby naturalne przejście do podobnej działalności jak w stowarzyszeniu. To się wiązało z tworzeniem funduszu reintegracyjnego, wspólnych szkoleń, czy doszkoleń, bo w tej branży informatycznej czy internetowej potrzebne jest ciągłe, notoryczne doszkalanie się poznawanie nowych. Spotykaliśmy się pracowaliśmy nad tym żebyśmy byli na bieżąco z nowymi technologiami. Ta branża idzie do przodu niesamowicie i trzeba być gotowym na przyjmowanie nowych rozwiązań.

B: Upewnię się czy dobrze rozumiem, czyli nie korzystali Państwo z dofinansowania publicznego.

PS1: Nie korzystaliśmy. W tamtym czasie nie było takiej możliwości, ponieważ osoby niepełnosprawne to była taka luka troszkę w prawie, osoby niepełnosprawne poszukujące zatrudnienia, ale pobierające świadczenia z tytułu renty, z tytułu niezdolności do pracy nie miały statusu osoby bezrobotnej, czyli byliśmy wyłączeni z tych środków dotacyjnych z funduszu pracy. Środki z funduszu pracy były, owszem, ale dla osób bezrobotnych, natomiast my jako niepełnosprawni pobierający renty nie mieliśmy tego statusu. To później z biegiem lat zmieniło się wyszły nowe przepisy, które umożliwiają osobom niepełnosprawnym ubieganie się ze środków PFRON-owskich na przykład na wniesienie udziału do spółdzielni socjalnej w formie takiej bezzwrotnej dotacji. Także my żeśmy nie korzystali z żadnych środków przy starcie. Ale powtarzam gdybyśmy mieli zajmować się taką produkcją gdzie jest potrzebny

lokal, magazyn, narzędzia, jakieś stałe koszty działalności to wówczas prawdopodobnie nie dalibyśmy rady, bo tą naszą spółdzielnię założyły osoby niemajętne, prawda, ubogie.

B: Chciałam teraz poprosić Pana, patrząc na ten cały okres państwa działalności od 2005 do dnia dzisiejszego roku, aby spróbował Pan wskazać jakieś momenty krytyczne, ważne etapy w Państwa działalności. Czy można Pana zdaniem takie etapy wyróżnić? Jeśli tak, to proszę opowiedzieć jak działalność na danym etapie przebiegała? Co ją charakteryzowało?

PS1: To znaczy tak, muszę tak powiedzieć. Tak się szczęśliwie złożyło, że działamy w gronie takich autentycznie przyjaciół. Także uniknęliśmy takich burz gradowych w ciągu tych lat. Nie było między nami konfliktów, a to niestety, tak z doświadczenia wiem, że to jest główne zagrożenie bycia spółdzielnią socjalną, gdzie jednak trzeba pamiętać, że spółdzielnia socjalna to nie dawca etatów, tylko członek tej spółdzielni musi czuć się na równi właścicielem i pracownikiem. No u nas, myślmy mieli to doświadczenie jednak ze stowarzyszenia, gdzie byliśmy ładnych parę lat wspólnie ze sobą, a przede wszystkim tak jak mówiłem wcześniej, najważniejszą rzeczą było to żeby siąść do stołu i porozmawiać po prostu porozmawiać ze sobą jak my to widzimy. Na przykład co może się wydawać dla niektórych jakimś błędem, czy niedopatrzeniem, czy sytuacją mało pozytywną. My od początku postanowiliśmy, ustaliśmy sobie taki regulamin zatrudniania i wynagradzania członków spółdzielni.

B: Od samego początku działania spółdzielni?

PS1: Jeszcze przed zarejestrowaniem spółdzielni, czyli na etapie zebrania założycielskiego, których było kilka z resztą, ale postanowiliśmy, że będziemy pracować na podstawie umów cywilno-prawnych. Czyli chociaż mogliśmy przecież spróbować zatrudnić się na umowę o pracę czy spółdzielczą umowę o pracę, wówczas można by było korzystać z tak zwanego systemu obsługi dofinansowań, czyli z takiego częściowego pokrywania przez PFRON środków na wynagrodzenie, ale myśmy jednak postanowili takim sposobem w cudzysłowie bezpiecznym ekonomicznie, działać czyli generalnie zasada jest taka: Ponieważ to nie są prace stałe jakieś, które wykonujemy, to są małe, drobne zlecenia, nieregularne w czasie, postanowiliśmy działać na zasadzie takiej jest zlecenie, jest zapłata za wykonaną pracę i jest wówczas wynagrodzenie dla konkretnych osób, które daną prace wykonują i tak podeszliśmy do sprawy. Kiedy są pieniądze na koncie, wówczas są wynagrodzenia, na podstawie właśnie umów zleceń czy umów o dzieło.

B: Dobrze, a jak Państwo pozyskują, pozyskiwali kiedyś klientów, jak pozyskują Państwo klientów dziś? Czy coś się zmieniło? Kim są Ci klienci? Czy to są osoby fizyczne, czy to są podmioty prywatne, publiczne?

PS1: To są różni klienci i biznesowi, i organizacje pozarządowe, i inne spółdzielnie socjalne i generalnie Internet jest tym źródłem. Ponieważ to jest taki charakter pracy to dzięki Internetowi zgłaszali się do nas kontrahenci i zamawiali nasze usługi, jest tez kilka stałych takich naszych usług, które trwają już wiele lat. Także to jest główna droga pozyskiwania zleceń.

B: Czyli reklamują się Państwo w internecie?

PS1: Tak, tak.

B: Czy zakres oferty Państwa spółdzielni uległ zmianie od tego 2005 roku? Czy Państwo się specjalizują i rozwijają tylko obszar usług informatycznych?

PS1: To znaczy tak, główną naszą działalnością gospodarczą to jest cały czas przez te … lat to są te usługi teleinformatyczne. Mamy jakąś mam nadzieję niezłą markę czyli taką solidność, bo prawda to często firmy wracają do nas, prawda, gdzieś tam ze złym doświadczeniem u innych wykonawców do nas wracają, bo wiedzą, że u nas jest ta praca wykonana solidnie, uczciwie i kompetentnie, że tak powiem bo na przykład to nasze główne działanie czyli to pozycjonowanie stron internetowych to jest niestety taka praca wymagająca czasu tam się nic nie robi automatycznie, należy mieć dużo wiedzy,

takiej nowej wiedzy, algorytmy wyszukiwawcze w wyszukiwarkach ciągle się zmieniają, trzeba być na bieżąco no i trzeba pilnować tych pozycji przez nas osiągniętych. Także mamy takich kilka zleceń stałych, gdzie klienci po prostu wrócili do nas i kontynuujemy tę naszą współpracę, to jest nasze główne zajęcie. Natomiast po pięciu latach, po sześciu latach naszej działalności, ponieważ tak jak mówiłem działamy również jakby coś quasi stowarzyszenie, prawda, to również spróbowaliśmy namówiono nas, żebyśmy dzielili się troszkę naszym doświadczeniem, bo jesteśmy trochę nietypową spółdzielnią socjalną, bo generalnie spółdzielnie socjalne stawiają głównie na te rzeczy ekonomiczne, na działalność gospodarczą. Natomiast u nas na równi ważne było to stworzenie grupy wsparcia i pomoc wzajemna wobec siebie. Namówiono nas na realizację różnych takich zadań publicznych, projektów, spróbowaliśmy i nawet aplikowaliśmy po środki unijne z Kapitału Ludzkiego jako jedyna spółdzielnia socjalna w Polsce samodzielnie zrealizowaliśmy taki ciekawy projekt, moim zdaniem, który przyczynił się przede wszystkim do skonsolidowania tych naszych istniejących i tworzących się spółdzielni socjalnych na …., można powiedzieć, że dzięki temu projektowi, który miał charakter taki bardzo integracyjny, to nie były sztuczne szkolenia z tablicą czy z przeczytaniem książki, czy ustawy o spółdzielniach socjalnych to były takie spotkania na zasadzie wymiany własnych doświadczeń, burzy mózgów i uczestniczyło w tym ok 20 reprezentantów spółdzielni … i ten projekt fajnie wyszedł muszę powiedzieć, że to było w okolicach …. roku i do dzisiaj te kontakty mamy i do dzisiaj spotykamy się, wymieniamy doświadczeniami i sporo tych spółdzielni socjalnych przetrwało, mimo trudnej sytuacji w spółdzielczości socjalnej.

B: To nie jest łatwa aktywność. A dlaczego zdecydowali się Państwo na dzielenie się swoim doświadczeniem
z jednej strony i na tę działalność o charakterze integracyjnym z drugiej, po kilku latach?

PS1: No wie Pani, mieliśmy to doświadczenie choćby sami pisaliśmy statut, sami przekonywaliśmy w sądzie rejestrowym co to jest ta spółdzielnia socjalna, nauczyliśmy sędziów co to jest za podmiot. Napisaliśmy sobie sami statut wszystkie te dokumenty, ba zrobiliśmy też uprawnienia lustracyjne, bo jak wiadomo każda spółdzielnia, także socjalna ma obowiązek obligatoryjnie raz na trzy lata poddać się lustracji takiej ustawowej, czyli sprawdzenia wszelkich aspektów działalności tego podmiotu. Zrobiliśmy takie uprawnienia lustracyjne, mamy uprawnienia do takiej formy instruktarzowej kontroli spółdzielni socjalnych no w wyniku tych naszych doświadczeń głównie.

B: Chciałam dopytać jeszcze o to, jak wygląda u Państwa w spółdzielni podział pracy pomiędzy członkami?

PS1: W ostatnich latach członków spółdzielni liczba utrzymuje się na poziomie … osób. To są cały czas te same osoby. … członków założycieli plus doszło kilka osób, ale nie wszyscy są aktywni jakby ekonomicznie. To są osoby z różnymi dysfunkcjami to są osoby mieszkające też w różnych miastach nie we XXX i jak to wygląda. Trzeba powiedzieć, że spółdzielnia socjalna to nie tylko jest zatrudnianie, czy dawanie możliwości zarabiania dla tych członków, ale to również taka jakby nauka ludzi czy pomoc, czy forma trampoliny żeby te osoby uwierzyły w swoje siły odbiły się od tej trampoliny i zaczęły aktywnie działać również w sferze zawodowej. O czym ja mówię, były osoby, które z nami od początku działały czyli w formie takiej troszkę ekonomicznej troszkę w formie grupy wsparcia i często to były osoby, które wychodziły z domu raz na miesiąc bały się kontaktów z ludźmi, bały się pracodawców, zapomniały pracować mówimy cały czas o osobach niepełnosprawnych, ale były to również osoby z dysfunkcjami psychicznymi też mieliśmy takie osoby i ta działalność początkowa w naszej spółdzielni, to wspólne pokonywanie różnych trudności, przeszkód, to wspólne tworzenie wizji tego naszego podmiotu to również przyczyniło się do uwierzenia we własne siły te osoby mogły jakby startować od nowa w życie zawodowe. I na przykład wśród członków naszej spółdzielni, bo oni dalej są członkami naszej spółdzielni, tylko nie aktywnymi ekonomicznie, nie pracują na rzecz spółdzielni w formie wykonywania tych zleceń, są osoby, które znalazły zatrudnienie w innych podmiotach. Jeden kolega został taksówkarzem, drugi zajmuje się monitoringiem różnych zakładów na zasadzie via Internet, pracy zdalnej, jeszcze inne osoby znalazły inne zatrudnienie, koleżanka z … znalazła w bibliotece zatrudnienie. Ale to myślę sobie, jestem przekonany, dzięki tej naszej początkowej akcji tworzenia spółdzielni socjalnych tych początków, trudnych początków. Musieliśmy się stykać z różnymi

przepisami z różnymi ludźmi, powiem dla przykładu, że jak zarejestrowaliśmy się chcieliśmy się pochwalić przed samorządem lokalnym, przed urzędnikami we …., więc umówiliśmy się na spotkanie i chcieliśmy prosić o udostępnienie nam, przynajmniej na początkowej fazie działalności, udostępnienie nam jakiegoś lokalu na biuro spółdzielni, po jakiejś przystępnej cenie, bez barier architektonicznych, bo u nas są również osoby z dysfunkcjami ruchowymi. Umówiliśmy się tam z władzami miasta, byliśmy przyjęci jako pierwsza spółdzielnia osób niepełnosprawnych w Polsce, spółdzielnia socjalna, były tury rozmów kilka spotkań w końcu dostaliśmy odpowiedź że możemy zajrzeć na jakąś stronę internetową gdzie jest zbiór przetargów lokali użytkowych do wynajęcia, na równi z wielkimi firmami biznesowymi. Także to trochę traktowano nas jako wielki biznes bez żadnego wsparcia także tutaj mieliśmy niedobre doświadczenie. Drugie doświadczenie początkowe, dlaczego ja o tym mówię ponieważ nawiązuję do tego że myśmy mieli te początki trudne i to tych ludzi nauczyło po prostu życia. Jeszcze odnośnie współpracy z władzami lokalnymi, bo to o tym dużo się mówi, że sukces spółdzielni socjalnych w dużej mierze zależy od władz lokalnych samorządu...

B: Dziękuję. Właśnie o to chciałam zapytać.

PS1: Naszym takim drugim doświadczeniem było doświadczenie z oddziałem …. PFRON. Poszliśmy się umówić do Dyrektora oddziału to był … rok, zaraz po rejestracji w KRS-ie naszej spółdzielni, poszliśmy się umówić do oddziału regionalnego PFRON na rozmowę, chcieliśmy się pochwalić, że powstała taka spółdzielnia pierwsza w Polsce, zapisano nas w kolejkę do Pana Dyrektora PFRON, … rok do dziś czekamy na ustalenie daty, terminu spotkania. Jesteśmy chyba rekordzistami 11 lat czekamy na tę rozmowę i takie nasze były doświadczenia. Ale dlaczego o tym mówię. Właśnie te takie złe doświadczenia to również dały nam takiego trochę *poweru*, żeby samemu troszkę działać. I wymyśliliśmy coś takiego, że spróbujemy po prostu najpierw coś dać od siebie, a później coś z tego uzyskać. Czyli odwrotnie niż zwykle osoby niepełnosprawne, po prostu roszczeniowo, chcą coś uzyskać, prawda. Natomiast my chcieliśmy to odwrócić, my zaproponujemy coś, ale przy okazji coś zyskamy. Także wymyśliliśmy taką sytuację, że zwrócimy się, cały czas mówię o potrzebie lokalu na działalność, no bo owszem telepraca w domu, ale trzeba mieć kawałek własnego pomieszczenia na biuro, i w … roku zwróciliśmy się do firmy XXX z …., która obsługuje XXX …, dzierżawca tutaj różnych lokali, administrator, zwróciliśmy się, że będziemy ich promować w Internecie, będziemy pozycjonować ich strony internetowe czyli dla nich bardzo korzystna rzecz, promocja w Internecie, a w zamian chcemy żeby nam udostępnili lokal z pomieszczeniem na biuro spółdzielni. I tak doprowadziliśmy do tego, nasze negocjacje też troszkę trwające, że nasze jakby faktury za te usługi będą się kompensować. Czyli coś na kształt takiego barteru, czyli odpadły nam koszty wynajęcia biura, to było dla nas bardzo ważne. Nie musieliśmy mieć, co miesiąc stałych pieniążków na pokrycie tych kosztów tylko, tam nasz wkład pracy robiliśmy zlecenia dla tego XXX, a oni udostępniali nam lokal ze wszystkimi mediami. Czyli poradziliśmy sobie bez samorządu, bez władz bez proszenia się, ale mówię na zasadzie takiej że najpierw my wyszliśmy z ofertą, my zaproponowaliśmy coś. I tak radzę z resztą wielu spółdzielniom socjalnym żeby jak mają kłopoty, to niech spróbują coś zaoferować. No na przykład spółdzielnia, która zajmuje się usługami sprzątającymi niech pójdzie do jakiejś sieciówki, czy do jakiejś dużej firmy biznesowej, niech zaproponuje, swoje usługi sprzątające na tam warunkach za lokal. Firmy mają lokale wolne, mogą przeznaczyć na zasadzie takiej obopólnej współpracy bezgotówkowej można powiedzieć, gdzie te koszty się kompensują.

B: Czy ta współpraca z XXX trwa do dzisiaj?

PS1: Do dzisiaj, także to już jest … lat. Mamy ten lokal, z którego korzystamy sporadycznie, bo tak jak mówię działamy na zasadzie telepracy z domu u siebie.

B: Jak wygląda zarządzanie organizacją, w jaki sposób ta kwestia funkcjonuje w praktyce?

PS1: Znaczy tak, zarząd jest nasz trzyosobowy, przypomnę, że zarząd spółdzielni to jest ciało, które zajmuje się bieżącym działaniem, funkcjonowaniem spółdzielni, odpowiada za te wszystkie sprawy papierkowe, sprawy zleceń, sprawy rozliczeniowe i tak dalej.

B: I Pan jest w Zarządzie od początku?

PS1: Jestem w tym zarządzie od początku. Jestem w tej chwili prezesem tego zarządu no jest dwóch zastępców. Ale ten skład zmieniał się z czasem, prawda. Nie zawsze ja byłem prezesem, kolega był Prezesem wcześniej, teraz od ładnych paru lat ja jestem, jako ten główny prezes. Ale jak mówię działamy kolektywnie staramy się podejmować decyzje zawsze wspólnie, z resztą również ze względów formalnych zgłasza się w KRSie formę działalności Zarządu, czyli nie jest to zarząd jednoosobowy tylko musza być składane przynajmniej dwa podpisy na różnych oświadczeniach woli na umowach, na tego typu decyzjach strategicznych. No i oczywiście jak w każdej spółdzielni jest Walne Zgromadzenie, czyli zgromadzenie członków. Członków jest dwunastu nie wszyscy są aktywni, myślę, że tak około połowa osób jest zaangażowana w działalność taką codzienną spółdzielni natomiast reszta jest członkami, ale nieaktywnymi. Ale są członkami dalej, w każdej chwili jeżeli będą mieli taką potrzebę będą mogli wrócić do naszej takiej aktywności. Ale cały czas oczywiście trzymamy ze sobą kontakt jesteśmy tą grupą wsparcia i realizujemy te działania pozagospodarcze w ten sposób.

B: A na czym one polegają?

PS1: To znaczy na bardzo prozaicznych rzeczach. Dzwoni do mnie członek spółdzielni, który ma kłopot na przykład ze sprawami świadczeń w ZUSie. Ponieważ wszyscy jakby jesteśmy w tym temacie konsultujemy się wspólnie i pomagamy sobie choćby w formie takiej porady codziennej, albo jak załatwić turnus rehabilitacyjny dla osób niepełnosprawnych, czy no w tych takich codziennych sprawach urzędowo instytucjonalnych, związanych z rentami.

B: Czy te spotkania są sformalizowane, czy mają charakter nieformalny?

PS1: Tak, jeśli chodzi o sformalizowane spotkania to mamy przynajmniej raz w roku musi być Walne Zgromadzenie i tam każdy członek może poruszać dowolne tematy, możemy zajmować się różnymi sprawami
i to jest takie nasze święto spółdzielcze, naszej spółdzielni. Raz w roku Walne Zgromadzenie. Oczywiście status dopuszcza spotykanie się częściej na takich nadzwyczajnych walnych zgromadzeniach i tak wygląda struktura naszej spółdzielni w tej chwili czyli 12 członków w tym połowa mniej więcej aktywny, realizujemy prawie co roku projekty z Funduszu Inicjatyw Obywatelskich i z ASOSa.

B: (…niezrozumiałe) czy mają Państwo jakieś regulaminy pracy, opisy stanowisk, strategie działania? Czy wypracowali Państwo takie dokumenty? Czy są one Państwu potrzebne?

PS1: Mamy tak jak już mówiłem wcześniej, ustalony skonsultowany obopólnie przegłosowany na walnym zgromadzeniu założycielskim, mamy regulamin zatrudniania i wynagradzania. To pozwala nam uniknąć różnych właśnie takich konfliktów między osobami. Tu jest jasno powiedziane, że Zarząd spółdzielni, ten trzyosobowy Zarząd kieruje jakby bieżącą działalnością spółdzielni przekazuje do wykonania odpowiednim członkom spółdzielni dane zadanie, w zależności od ich umiejętności i możliwości realizacji i chęci, oczywiście nie ma u nas przymusu podejmowania zatrudnienia, czyli to jest dobrowolność uczestniczenia w różnych zleceniach. To nie są umowy o pracę, to są umowy doraźnie zawierane cywilno- prawne i później zarząd rozlicza. Mamy biuro rachunkowe, taką księgową, która rozlicza nam, zajmuje się tymi papierami po bardzo małych kosztach, praktycznie prawie woluntarystycznie, także tak działamy w ten sposób. Zarząd kieruje bieżącą działalnością.

B: Czy ktoś odbiera pod względem merytorycznym pracę wykonaną przez pozostałych członków?

PS1: To znaczy nie jest to taki charakter prac, zamkniętych, indywidualnych, my jednak tworzymy to jako zespół, czyli podam przykład jeśli zajmujemy się promocją jakiejś witryny internetowej, strony internetowej to dzielimy poszczególne etapy działania na kilku członków na przykład. Jedna osoba zajmuje się tam tym praktycznym pozycjonowaniem, druga zbieraniem danych i przetwarzaniem ich

i to jest taka praca wspólna, że nic anonimowo, także jednoczenie każdy każdego sprawdza, tę jakość pracy.

B: Chciałabym zapytać o efekty, rezultaty Państwa dotychczasowej działalności. Czy udałoby się je Panu porównać na przestrzeni 2005-2016?

PS1: Mniej więcej to jest równa liczba osób które zaangażowały się w tę aktywność, z tym że od razu powiem, że nasza spółdzielnia jest małą spółdzielnią to nie jest wielkie przedsiębiorstwo, bo to co robimy chcemy wykonywać dobrze i nie że tak powiem mierzymy siły nad zamiary. I to jest ok. 4-5 miesięcznie kontrahentów, kilka umów jest stałych np. administrujemy i rozbudowujemy, opiekujemy się taką ciekawą witryną internetową, należącą jakby do programu regionalnego TVP, a konkretnie poświęconą takiej akcji ratowania cmentarzy na Kresach, na Ukrainie i tam cały czas opiekujemy się tą stroną internetową, umieszczamy relacje uczestników, młodzieży, która tam jeździ, sprząta cmentarze i to już od 2011 roku non stop co miesiąc mamy bieżącą pracę.

B: A nie zdarzyła się taka sytuacja w Państwa działalności, że tych zleceń było więcej niż Państwo mieli zdolności obsługi?

PS1: Tak, tak.

B: I nie myśleli Państwo o tym, by powiększyć spółdzielnię? Zaprosić do współpracy większą liczbę osób, członków?

PS1: Nie, nie ponieważ przystosowanie nowych osób nie jest proste. Znalezienie informatyków niepełnosprawnych ciężko jest znaleźć, którzy chcieliby się podjąć pracy niskopłatnej i bardzo czasochłonnej nie jest prosto. Mieliśmy kilka takich niedobrych doświadczeń jak z zewnątrz chcieliśmy osoby przyjąć, także byliśmy traktowani bardziej jako dawcy etatu, dawcy pieniędzy, które można zarobić łatwym bez wysiłku kosztem. Troszkę się sparzyliśmy na tym dlatego działamy we własnym gronie.

B: Rozumiem, a jak finansują Państwo swoją działalność? Czy to są tylko zlecenia, czy też jakieś środki publiczne?

PS1: Pracujemy bez żadnych dotacji, to jest jedna rzecz. Nie uzyskujemy żadnego wsparcia w formie właśnie bezzwrotnych dotacji, nie korzystamy z kredytów i pożyczek, nie mamy żadnego zadłużenia. Tak jak mówiłem nasze bieżące koszty to są praktycznie podatki tylko, bo tak jak mówiłem lokal dzierżawimy na zasadzie kompensaty rachunków wystawianych przez dzierżawcę. W naszym regulaminie jest taki zapis, że każde wynagrodzenie, konkretne za wykonanie konkretniej pracy jest obciążone jakby takim narzutem 10% na rzecz spółdzielni jako całości. Czyli np. jeżeli wynagrodzenie dla danego członka wynosi powiedzmy … zł to …zł zostawia się w spółdzielni na te takie eksploatacyjne choćby rzeczy. Na biuro rachunkowe na papier na długopis, na tego typu rzeczy biurowe, na utrzymanie tych spraw biurowych spółdzielni.

B: Czy spółdzielnia uczestniczyła w przetargach, może wykorzystywali Państwo formułę klauzul społecznych?

PS1: Nie, nie uczestniczymy, nie mamy takiej potrzeby. Za to realizujemy, jak mówiłem na początku, różne projekty społeczne finansowane ze środków państwa.

B: Chciałam zapytać o projekty społeczne. Jaką one pełnią funkcję i jakie mają znaczenie dla Państwa działalności?

PS1: Więc tak dzielimy się naszym doświadczeniem generalnie plus ponieważ tak jak wspomniałem dwie osoby ze spółdzielni mają uprawnienia lustratorów to również w tym kierunku, nasz projekt ma jakby tytuł taki wiodący, przygotowanie spółdzielni socjalnych do lustracji ustawowej. Czyli

przekazujemy wiedzę, naszym przyjaciołom spółdzielcom z różnych miejsc w kraju jak prowadzić, np. dokumentacje i w ogóle jak prowadzić działalność gospodarczą bezpiecznie, prawda, żeby się nie bać sanepidu, żeby się nie bać urzędu skarbowego, kontroli z ZUS-u i tak dalej. Jest sporo przepisów, które no utrudniają taką działalność, trzeba poświęcić czasu, ale jeśli się to robi na bieżąco nie ma zaległości wówczas można spokojnie zajmować się działalnością gospodarczą, bo spółdzielczość ma swoje również obłożenie biurokracją, troszkę większe niż normalne, prywatne firmy. Musimy trochę więcej papierów tworzyć to są kwestie dokumentacji chociażby z walnych zgromadzeń, czy prowadzenie funduszy, plus ten fundusz specjalny tylko dotyczący spółdzielni socjalnych, czy funduszy reintegracyjnych. Jest trochę takich kruczków przy funkcjonowaniu spółdzielni.

B: Zapoznałam się z listą projektów, które państwo realizowali i z ASOSA i z innych źródeł. Imponujący dorobek. Jaką funkcje pełnią te projekty w państwa działalność? Czy członkowie są zaangażowani, włączeni w realizację tych projektów, czy korzystają Państwo z osób zewnętrznych?

PS1: To znaczy, jak mówiłem pomysły na te projekty niektóre, były wzięte z naszego doświadczenia i większość projektów robiliśmy samodzielnie, ale również byliśmy proszeni przez innych aplikantów, że tak powiem, innych realizatorów do współpracy, ale to wszystko właśnie kręci się wokół spółdzielczości socjalnej nie robiliśmy projektów, co do których nie mieliśmy wiedzy, musielibyśmy się specjalnie przygotowywać, albo zatrudniać jakieś zewnętrzne podmioty czy osoby, które by realizowały w naszym imieniu dany projekt to wszystko jest dotyczące ekonomii społecznej, dotyczące spółdzielczości konkretnie socjalnej.

B: I sami Państwo przygotowywali te publikacje i sami je realizowali, tak?

PS1: Powiem tak, ten nasz pierwszy projekt unijny w … roku on trwał 1,5 roku i przez ten czas jednak uzmysłowił nam jakie są potrzeby, jakie są problemy w spółdzielniach socjalnych i to wszystko wynika właśnie z tych doświadczeń. To znaczy zrobiliśmy solidnie ten pierwszy projekt dotyczący funkcjonowania już istniejących spółdzielni, ale też tworzących się zawiązywania grup założycielskich nowych spółdzielni. Myśmy poznali te rzeczy od podszewki i już wiedzieliśmy, kontynuowaliśmy jakby te różne działania na rzecz spółdzielni socjalnych biorąc pod uwagę te nasze doświadczenia. Tak to się odbywało. Poza tym myślę, że w … roku byliśmy też inicjatorem założenia …. Dlaczego taka nazwa? Wytłumaczę króciutko, ponieważ według prawa spółdzielczego spółdzielnie mogą się zrzeszać w związki rewizyjne tak jest to ujęte, nazwa straszna, ale jest to branżowy związek skupiający ogólnopolski, skupiający spółdzielnie socjalne, który ma za zadanie wspierać nawzajem tych członków, a członkami są reprezentanci spółdzielni socjalnych wyłącznie. Mieliśmy okazję spotykać się często wśród spółdzielców socjalnych i również w czasie tych spotkań wynikały różne problemy związane z funkcjonowaniem, to również przyczyniło się do tego że aplikowaliśmy właśnie o różne projekty.

B: Czyli realne zapotrzebowanie wynikające z rynku.

PS1: Tak, tak.

B: (Nieczytelnie) z kim współpracują Państwo najczęściej? Myślę tu o rodzaju podmiotów, partnerów spółdzielni?

PS1: Znaczy ja powiem tak. Najczęściej współpracujemy z innymi spółdzielniami socjalnymi, prawda, bo tutaj pomagamy im rozwijać właśnie w formie takiego marketingu internetowego ich działalność, sprzedawać ich produkty, usługi, mamy takich kilka spółdzielni socjalnych z którymi cały czas współpracujemy, ale to są tez firmy biznesowe, to są organizacje pozarządowe, tutaj tak jak wspominałem to jest np. telewizja, ale to są też na przykład politycy, którym zajmujemy się opiekowaniem, administrowaniem stron internetowych także nie mamy tutaj żadnych, że tak powiem ściśle określonych rodzajów zleceniodawców.

B: Na koniec chciałabym dopytać o to jak definiują Państwo rezultaty działalności swojej organizacji?

PS1: W sposób taki minimalistyczny powiem, że biorąc pod uwagę swoje doświadczenia w spółdzielczości socjalnej tej … ponad, to, to że przetrwaliśmy na tym rynku działamy jedenaście lat ja uważam to już za duży sukces, prawda to, że jesteśmy dalej grupą przyjaciół przez jedenaście lat współpracujemy nie pokłóciliśmy się i coś tam sobie przy okazji zarobimy na życie, raz mniej raz więcej to jest już duży sukces. Natomiast my nie mamy oczekiwań żebyśmy zarobili na trzy wille z basenem, prawda. Tylko po prostu żeby godnie spokojnie żyć. Biorąc pod uwagę charakter członków, no to są osoby z dużym doświadczeniem, z dużym bagażem życiowym, które straciły zdrowie najczęściej i mogą się wspólnie spotykać, tak jak mówię nie tylko pracować zarabiać pieniądze, ale również spotykać się, odpoczywać szkolić się, doszkalać i zbierać cenne informacje życiowe.

B: A w tym wymiarze społecznym, co jest dla Pana sukcesem?

PS1: No to tak jak powiedziałem, społecznym no jesteśmy jednak postrzegani jako ludzie, którzy się nie kłócą ze sobą, którzy są uśmiechnięci, którzy nie biadolą, nie są roszczeniowi, co w tym środowisku niepełnosprawnych nie jest taką częstą sprawą.

B: Jakby Pan miał wymienić trzy czynniki, które determinują rozwój i trwanie Pana spółdzielni to co by to było? Biorąc pod uwagę cały okres Państwa działalności?

PS1: Znaczy tak kilka przepisów prawa, czyli to takie zewnętrzne oprzyrządowanie prawne wymagałoby zmian, drobnych bo już jednak sporo było nowelizacji choćby ustawy o spółdzielniach socjalnych to dużo zmieniło na korzyść to na pewno, bo chciałabym żeby członkowie spółdzielni byli bardziej aktywni, jeszcze bardziej niż do tej pory, wszyscy cała grupa natomiast tak nie jest i tak nie będzie na pewno, no to są uwarunkowania również niezależne od nas, a może od nas, ale raczej to są zewnętrzne przeszkody. No i jednak mimo wszystko, ale wiem, że to trzeba lat, to postrzeganie spółdzielni socjalnej jako takiego gorszego podmiotu na rynku jest to czasami odczuwalne.

B: Państwa spółdzielnia to odczuła, taki zły odbiór?

PS1: To znaczy, szczerze mówiąc nasza spółdzielnia, chociaż może nie wiemy o tym, bo jeśli kontrahent wybiera firmę, spółkę czy spółdzielnię socjalną to może jednak zwróci się do spółki, bo pomyśli że co to za spółdzielnia socjalna, socjalna czyli jacyś może nie wiem wykluczeni z rynku, alkoholicy czy może ludzie, którzy żyją być może tylko na zasiłku, no może tak to jest czasem postrzegane wśród ludzi, ale to się z czasem zmienia. No my wyznajemy taką zasadę, że najlepszym tworzeniem dobrego wizerunku, tej marki firmy to jest jakość wyrobu, usługi, która wykonujemy i najczęściej to jest tak, że do nas zwracają się kontrahenci, którzy usłyszeli dobrze o nas u innych podmiotów, czyli taki marketing szeptany w tym przypadku jest dla nas bardzo cenny. Wiemy natomiast że inne spółdzielnie socjalne w Polsce maja kłopot z tym wizerunkiem, ale mówię to się zmienia na przestrzeni tych … lat to się bardzo dużo zmieniło na korzyść.

B: (nieczytelny zapis)

PS1: (*nieczytelne….)* To znaczy gdyby była taka sytuacja, że jesteśmy bez pracy to byśmy zaczęli to robić bardziej, mocniej, natomiast no my cały czas jakby działamy na rzecz tego naszego wspólnego marketingu w Internecie, czyli tworzymy jakąś stronę internetową to w stopce strony jest wykonawca tej strony czy administrator i klient odwiedzający dany serwis zobaczy i klika w nas wchodzi na naszą stronę, tam są nasze pełne dane kontaktowe i zgłasza się do nas z propozycjami współpracy. Wówczas wybieramy klienta godzimy się negocjujemy, czyli to jest działanie nie poprzez ogłoszenia w prasie czy w telewizji tylko po prostu przez nasz wyrób.

B:Wspominał Pan o tym, że członkowie spółdzielni rozwijają swoje umiejętności czyli rozumiem, że Państwo uczestniczą w szkoleniach cyklicznie, jest jakaś polityka, pomysł na to jak rozwinąć działalność w spółdzielni?

PS1: To znaczy tak spotykamy się, rozmawiamy, nie jest to forma jakichś szkoleń, tylko przekazywanie sobie wiedzy, prawda, przekazywanie bezpośredniej wiedzy na temat nowych rozwiązań, nowych trendów w tej dziedzinie, czyli takie szkolenia zawodowe, całkowicie wewnętrzne, nam to wystarcza bo w tej chwili dostęp do informacji jest. Choćby jakieś wzorce pism mówię już o takiej działalności sformalizowanej to to wszystko możemy znaleźć w Internecie dla nas to nie jest problem. Powiem przykład teraz wchodzą takie przepisy GIODO czyli ochrony danych osobowych to to jest całkowita niewiadoma że tak powiem dla innych spółdzielni socjalnych, ale my to wszystko znajdziemy w Internecie jak prowadzić prawidłowo dokumentację.

B: Na zakończenie proszę powiedzieć jak wyobraża Pan sobie przyszłość spółdzielni XXX?

PS1: Szczerze mówiąc, powiem tak, na pewno chciałbym żebyśmy się rozwijali, żebyśmy byli bardziej prężnym podmiotem itd., ale biorąc pod uwagę różne okoliczności, osoby, które u nas pracują to nie chciałbym żeby było gorzej może to jest zbyt minimalistyczne podejście, ale niestety człowiek nie młodnieje, konkurencja jest coraz bardziej krwiożercza w tej branży, młodzi ludzie rozpychają się łokciami i tak ich się z resztą szkoli, że za wszelką cenę trzeba uzyskać sukces, czyli również nieuczciwa konkurencja także ja bym chciał żebyśmy działali tak jak do tej pory czyli tworzymy swój wizerunek poprzez nasz wyrób, poprzez naszą jakość, solidność no i żeby zdrowie dopisywało naszych członków, no bo mówię różnie to jest z osobami niepełnosprawnymi najczęściej to zdrowie bywa w pogorszeniu z czasem. Ale jesteśmy fajnym zespołem i cieszę się, że jakbym miał powtórzyć to jeszcze raz otworzenie tej naszej spółdzielni, też bym to zrobił, bo to nie są stracone lata i myślę że poznaliśmy mnóstwo wspaniałych ludzi, również wspaniałych ludzi z uczelni. Na przykład taką naszą wielką fanką jedną z osób, które namawiały nas tak troszkę do tego to jest Pani X z Uniwersytetu Y, też taka orędowniczka spółdzielczości socjalnej. Dużo mieliśmy ciekawych kontaktów z różnymi instytucjami wspierającymi ekonomię społeczną, ale nie w mieście XXX, nie tutaj lokalnymi.

B: Czy mówi Pan o działalności OWES-ów czy też innych instytucji, podmiotów?

PS1: Nie, mówię na przykład o ministerstwach, … czy szkoły np. Uniwersytet X, w ...owie Związek X, spółdzielnia pracy, Pan X, Pan … to było mnóstwo ludzi. Prezesem naszego związku, w którym mam zaszczyt w tej chwili być przewodniczącym rady nadzorczej, prezesem czyli moim podległym jest … i mówię to nie są stracone lata i powiem o jednym zagrożeniu na koniec. Ponieważ my w ramach projektu FIO między innymi stworzyliśmy i zajmujemy się rozbudową i aktualizacją …, to jest ciekawe źródło informacji o spółdzielniach, jakby cały czas monitorujemy stan tych spółdzielni socjalnych w Polsce i muszę powiedzieć niestety, że spółdzielnie, które powstały w wyniku projektów unijnych, zwłaszcza w ostatniej perspektywie czyli na przestrzeni ostatnich pięciu lat, które powstały z dotacji tych OWES-owskich ich było 20 tysięcy na członka założyciela plus jakieś pomostówki, to generalnie po roku, po dwóch przestają istnieć także taki zbyt rozwinięty parasol nad tymi spółdzielniami, nie powoduje tego że te spółdzielnie trwają dalej i działają. To jest najczęściej zbiór przypadkowych osób gdzie później są konflikty i gdzie szczerze mówiąc ważna jest realizacja wskaźników unijnych niż jakieś tam trwałe tworzenie tych spółdzielni socjalnych. To jest takie moje spostrzeżenie, czyli te spółdzielnie, które powstawały bez specjalnych dotacji, czy nie w wyniku projektów, jakby samoistnie z wykorzystaniem dotacji z funduszu pracy, one działają, działają już wiele lat i są takim jakby wzorem dla innych. Natomiast wiele spółdzielni projektowych upadło, albo mają po prostu zawieszoną działalność, nie są aktywne, bo jest sprawa jeszcze ciężka z likwidacją spółdzielni, ale to jest odrębny temat. Trudno jest zlikwidować spółdzielnię socjalną. No i tak to wygląda.

B: Bardzo uprzejmie dziękuję za spotkanie i rozmowę.

Wywiad: PS2

Transkrypcja wywiadu nr 2

Czas trwania wywiadu: 01:05 min.

B: Na wstępie naszej rozmowy poproszę Panią o przedstawienie swojej obecnej i przeszłej roli w organizacji.

PS2: Od samego początku sama tworzyłam organizację X, tworzyłam organizację, ale nie jest to też moja pierwsza organizacja, jakby jej działalność była kolejnym etapem w moim rozwoju. W czasie studiów zaczęłam się angażować w organizacje pozarządowe, tworzyć je, albo współtworzyć, albo uczestniczyć w nich w jakichś tam sposób. Przez wiele lat to robiłam zakładając również takie małe organizacje. X było kolejnym etapem, bo … ma inną strukturę, działa na większym obszarze, jest bardziej zinstytucjonalizowana wręcz, jest takim organem rozwoju lokalnego.

B: Dlaczego zaangażowała się Pani w tę działalność, w organizację X?

PS2: Powiem szczerze, że z jednej strony to było tak, że zetknęłam się z NGO zaraz na początku lat 90, po przemianach. Powiem szczerze, że uczestniczyłam w tym podczas studiów bo z jednej strony byłam animatorem kultury i studiowałam resocjalizację równocześnie i się zetknęłam z NGO poprzez kształcenie, trochę terapię też dla osób pracujących z „innymi", wtedy też miałam takiego „nakręta", że pójdę w stronę terapii, w tym kierunku gdzieś. W sumie od tego się zaczęło. Jedna z organizacji pozarządowych takie rzeczy proponowała ze środków przeciwdziałania narkomanii, to były zupełnie inne struktury niż obecnie. Więc, to był taki początek. Pierwszy raz zobaczyłam że jest coś takiego jak organizacje pozarządowe, w ogóle jak to działa. Mnie to wtedy bardzo „chwyciło" tak ludzko. Bardzo spodobał mi się pomysł działania, fajni ludzie, fajne działania, które nie są z musu ani dla „kasy" tylko i wyłącznie, tylko dla ludzi, że coś się robi dla ludzi. To był pierwszy taki element. Wtedy już wiedziałam, że takie organizacje są i wtedy już zaczęłam się w tą organizację angażować, włączyłam się w tą organizację. Potem zaczęłam dla tej organizacji pracować i to był początek. Ale w międzyczasie zdarzyło się coś jeszcze innego, ponieważ w ramach kierunku resocjalizacji wymyśliłam sobie, że będę badać grupy subkulturowe i to się tak dziwnie zakręciło, że Ci młodzi ludzie których badałam stwierdzili, że fajnie i zapytali czy moglibyśmy coś razem zacząć robić, czy mogę im pomóc jako osoba dorosła w ich rozumieniu wtedy, chociaż różnicy wielkiej wtedy nie było, czy mogę im pomóc jako osoba wiarygodna w organizacji koncertu charytatywnego. I tak się od tego zaczęło. W sumie razem z nimi „zapaliła" mi się lampka resocjalizatora i utworzyliśmy taką organizację, która była tworzona przez tych ludzi z bardzo dziwnych środowisk czasami.

B: Jak nazywała się ta organizacja?

PS2: W sumie do dzisiaj istnieje tylko trochę inny kierunek obrała – stowarzyszenie X. Od … założyliśmy ją. Ja jeszcze współpracowałam wtedy z ośrodkiem kultury w X w. i tam z taką Panią … założyłyśmy tą organizację, ale tak naprawdę głównie to była motywacja z nimi, jak oni usłyszeli po raz pierwszy to reakcja była taka: Jaka organizacja? Jakie struktury? Ale powiedzieli okej. Powiedziałam im, że jeśli chcemy coś robić to „albo tak albo siak", bo ja inaczej nie robię. No i w sumie to była organizacja przedziwna, bo składająca się z młodych ludzi, którzy mieli ogromne kłopoty w życiu, ale jak patrzę z perspektywy czasu, to ja nie wiem czy bym powtórzyła takie coś. Człowiek nie boi się ryzyka w którymś tam momencie, chociaż ja już wtedy miałam dzieci.

B: Czyli Pani weszła z nimi w strukturę tego stowarzyszenia jako członek stowarzyszenia?

PS2: Tak, ja byłam oczywiście prezesem, a oni byli członkami. Tak więc ja tak naprawdę dałam im duży kredyt zaufania w działaniu, a miasto z kolei chciało mi dać pieniądze na te działania.

B: A Pani droga zawodowa? Bo to była Pani praca społeczna czy bardziej zawodowa?

PS2: Wtedy to jeszcze nie była taka, znaczy sam … to niekoniecznie, natomiast ja prowadziłam tam różne rzeczy np. agroturystykę z dzieciakami, takie po swojemu różne rzeczy i mi się trochę nudziło, więc w międzyczasie zakładałam takie różne rzeczy. To taka motywacja.

B: Proszę przejdziemy teraz do działalności organizacji Y. Jakie są cele Państwa organizacji, jak określili Państwo jej misją?

PS2: Powiem tak, lokalne grupy działania misje czy też cele mają bardzo podobne, bo one są określone ustawowo, więc w statutach bardzo często te zapisy są bardzo podobne. Nawet my często je między sobą wymieniamy, ale jak to jest realizowane w rzeczywistości to jest właśnie ta różnica. Ta misja, która nam od początku przyświeca, a w zasadzie mi a ja ją wszystkim „sprzedaję", że jak mam już coś robić to służę jakiejś rzeczywistości. Więc, cokolwiek byśmy nie robili, czy to będą produkty lokalne, czy to będą jakieś eventy, czy współpraca z samorządami czy przedsiębiorstwami to ja uważam, że one powinny być przekładalne na rzeczywistość. Co to oznacza? To oznacza, że nawet jak wydamy jakąś publikację, jakąś książkę, jakieś materiały, no to po „…"? Pytanie zawsze. W projektach unijnych przechodzą różne rzeczy. Ich sens albo bezsens jest powszechnie znany, ale mnie się wydaje, ze osobiście od wielu, wielu lat, że nie ma sensu robić nic co nie jest użyteczne dla ludzi. To jest taka główna misja, tak mi się wydaje, nad tym wszystkim jest rozwój lokalny. To jest taki szeroki worek do którego jakby możemy wszystko włożyć. My działamy w kierunku rozwoju ekonomii społecznej, ale inaczej niż programy typu OWES, tylko my mamy trochę inne narzędzia, inne możliwości. A ta ekonomia społeczna się urodziła przy tym wszystkim jako nieodłączny element. Po prostu nie da się inaczej, cokolwiek byśmy nie realizowali. W zasadzie, tak naprawdę naszą misją jest rozwój lokalny w rozumieniu turystyki.

B: Jakie cele chcieli Państwo osiągnąć jako organizacja?

PS2: Chcielibyśmy osiągnąć taki lepszy, bardziej nakierowany na ludzi rozwój turystyczny naszego regionu.

B: (Nazwa regionu) czy zawężonego do miejscowości X?

PS2: Raczej bardziej zawężonego, bo my działamy bardziej tutaj w tym obszarze, więc mamy w sumie razem osiem gmin z …….., więc chcielibyśmy żeby to było bardziej skoordynowane, bardziej ludzkie, żeby to było dla turysty bardziej „strawne". Żeby to nie było, że tak powiem bardziej ciupagowo-oscypkowe, tylko żeby to była oferta dla bardzo różnego turysty, z różnym zasobem portfelowym. Gdzie nie zawsze „kasa" musi decydować o tym z czego możemy skorzystać. Więc to jest taki nasz główny cel, rozwój takiej turystyki bardziej ludzkiej, ale zgodnej ze światowymi trendami, bo tak się na świecie rozwija turystyka, tylko my ciągle gdzieś tkwimy gdzieś w takich stereotypach … itp. hoteli, pensjonatów, koszmarów po prostu, oscypków, ciupag i… to jest po prostu koszmar, na prawdę i to jakoś mam wrażenie, że od samorządów, przez przedsiębiorców i różnych ludzi, że ludzie mało to rozumieją, niezależnie od tego gdzie są, gdzie siedzą. (…) Czy samorządy, czy przedsiębiorcy, czy mieszkańcy – bardzo niewiele ludzi ciągle rozumie, że mogą na tym zarabiać. Mam wrażenie, że dla nas to jest taka misja, żeby pokazać ludziom że na całym świecie ludzie z tego żyją. Tylko to trzeba robić z głową po prostu, z przyjaznością dla klienta, nie wciskania mu na siłę różnych rzeczy i nieprawdy. Turystykę buduje się na prawdzie, to jest taka nasza misja i główna motywacja jednocześnie. I do tego mamy narzędzia. Jako lokalna grupa działania to jest fajne, że my mamy do tego narzędzia.

B: No właśnie. Jakie narzędzia ma Pani na myśli?

PS2: Mamy do tego dotacje dla przedsiębiorców istniejących, dla osób które chcą rozpocząć działalność, mamy granty dla organizacji pozarządowych, dotacje dla samorządów jeśli chodzi o infrastrukturę turystyczną. To wszystko w tej chwili, w tej strategii podporządkowaliśmy w całości turystyce. Podam taki przykład, który nam wyszedł przy konsultacjach, że ta nasza wizja się zgodziła z tym co tak na prawdę ludzie widzą też, tylko też czasami musimy ich tak trochę nagiąć do takich rzeczy. Na przykład jeśli organizacja pozarządowa w jakiejś małej wsi chce zrobić jakąś drobną rzecz to dobrze, ale niech

też myślą globalnie komu to ma służyć, czy ma to służyć 5 osobom na wsi czy 10 osobom czy na tą imprezę lub wydarzenie które zrobią przyjadą również turyści z przyjemnością. To tak jakby kierujemy trochę, naginamy trochę, nawet jeśli się okaże że to nie jest impreza, ale jeśli na przykład się okaże, że chcemy nasadzić np. drzewa, czy jakąś roślinność, czy zrobić skwerek, to po to żeby nasza miejscowość była ładniejsza i żeby też się podobała turystom. Oczywiście w różnych aspektach, ale żeby gdzieś to też miało taki aspekt publiczny. Nie tylko społeczny dla małej społeczności, ale żeby ludzie myśleli nie tylko o sobie, ale też o tym co to dalej niesie za sobą.

B: Organizacja prowadzona przez Panią przybierała różne formy organizacyjne i realizowała zróżnicowane cele. Czy w całym okresie jej funkcjonowania można wyróżnić jakieś etapy, teraz się mówi „kamienie milowe"?

PS2: Fundacja to był taki etap, który nie do końca mi się podobał, ale na tamten moment był najbardziej odpowiedni, bo to był pilotaż jeszcze z … tak zwany, jeszcze w latach 2004-2006 i fundacja była trochę prostszą formą decyzyjnie i pod każdym tam różnym względem. Poza tym to były jakieś tam dosyć małe środki. Natomiast dla mnie nie była to forma demokratyczna i nie do końca odpowiednia dla lokalnej grupy działania, takie jest moje zdanie.

B: To była fundacja tworzona przez osoby fizyczne?

PS2: Tak, trzydziestu czterech fundatorów. Można by powiedzieć wręcz, że została ona utworzona demokratycznie, ale nie do końca taka jest idea fundacji przecież.

B: A kto ją tworzył?

PS2: No właśnie mieszkańcy, kto chciał. My namówiliśmy 34 fundatorów którzy byli przedstawicielami przede wszystkim organizacji samorządowych, dlatego to była taka trochę „krzywa" forma ponieważ organizacji nie tworzyły podmioty prawne, bo niektórzy byli przedsiębiorcami, tylko osoby fizyczne z tych miejscowości podległych. Taka trochę krzywa forma.

B: To dlaczego Państwo tę fundację utworzyli?

PS2: Bo musieliśmy szybko utworzyć podmiot prawny. To była bardzo szybka i krótka piłka. Nam się uda tak napiąć, że w ciągu miesiąca zarejestrowaliśmy fundację. A ze stowarzyszeniami często bywa tak, że są jakieś błędy, cały czas się to poprawia. Rożne były przyczyny dlaczego się zdecydowaliśmy na ten moment szybko fundację założyć. Po prostu żeby rozpocząć po prostu Lidera w Polce i zastartować w ogóle do pilotażu.

B: Innymi słowy chodziło o spełnienie warunków formalnych związanych z udziałem w konkursie?

PS2: Tak, tak, żeby mieć osobowość prawną, bo tam trzeba było szybko tą osobowość mieć. To były nieduże środki wtedy, ale to były pierwsze bardzo ciekawe doświadczenia, bo myśmy zaczęli wtedy właśnie. Pierwszy raz pisaliśmy z tych środków, trzeba było tak jakby zrobić strategię. Na postawie tych środków zrobić strategię i elementy z tej strategii zrealizować.

B: Ale to strategię dotyczącą rozwoju?

PS2: Rozwoju tego obszary na tamten moment. Na początku w ogóle było śmiesznie bo to były 3 gminy, tak się to bardzo etapami zaczynało. Najpierw były 3 gminy, potem 5 gmin a w tej chwili mamy 8 gmin.

B: A dlaczego wspomniała Pani, że to była taka krzywa forma? Coś nie działało?

PS2: Tak krzywa forma, bo mi ta fundacja tak do końca nie pasowała. Bo niby taka demokratyczna, niby tych 34 fundatorów i weź tu podejmuj decyzję, bez sensu. Wtedy wiedzieliśmy już, że coś jest nie tak. Nawet nie bardzo nam to wszystko pasowało. Wiedzieliśmy, że na pewno będziemy zmieniać. I wtedy też kiedy zaczęła się nowa droga programowania nie było też wcale przymuszania do formy

prawnej stowarzyszeni takiego Y, bo Y jest takiego rodzaju innym stowarzyszeniem niż normalnie, na innych przepisach działa, bo mogą być podmioty prawne uczestnikiem a nie tylko osoby fizyczne, więc to jest fajne w tym wszystkim. Nie było zmuszenia w tym okresie programowania, a teraz już jest. Uważam że to słusznie. Też byłam za tym, oddawałam zawsze głos za tym, bo uważam że lokalne grupy działania powinny mieć formę związku, stowarzyszenia czy innych, ale tutaj jakby określono inną formę.

B: Chciałabym dopytać jeszcze o źródła finansowania, czy organizacja X prowadziła działalność gospodarczą?

PS2: Myśmy mieli wpisane w statucie, że nigdy jej nie prowadziliśmy. Ale takie były też moje i ogólnie nasze
w organizacji, wyobrażenia że jak działalność gospodarcza to tylko w sektorze rynkowym, znaczy przedsiębiorstw, że to duże ryzyko, odpowiedzialność itd .Tak się właśnie różne rzeczy zaczyna od obaw. Trochę bez sensu, ale nie wiedzieliśmy jak do tego podchodzić. Później już Y nigdy nie prowadziło działalności gospodarczej, poza jakimś epizodem, bo nie wiedziało jak, bo się bało i tak już zostało. Na działalność trzeba mieć pomysł, po prostu. Trzeba wiedzieć i mieć ludzi do tego żeby zarabiać na tej działalności. Myśmy prowadzili i do tej pory prowadzimy działalność odpłatną i to dosyć szeroko i już się tego nie boimy, mamy to tego przećwiczone i w …, Y i wszystkich organizacjach które ja prowadzę. Tam gdzie mam taką możliwość i szkolę organizację, gdzie się spotykam z organizacjami to wszystkim to wykładam, no no no, żeby się tego nie bać. Po to została wymyślona działalność odpłatna, to jest również forma ekonomii społecznej, żeby organizacje mogły również w ten sposób zarabiać środki. Oczywiście nie można mieć zarobku, ale chodzi o to, żeby oczywiście sprzedawać produkty czy usługi, to też jest taka forma prowadzenia działalności ekonomicznej, której nie ma nikt inny. Trzeba z tego korzystać i trzeba to po prostu robić. Oczywiście jeżeli ktoś już ma takie możliwości i ma to sens to za działalność gospodarczą oczywiście też, natomiast ja osobiście nie polecam, jak nie ma pomysłu i nie ma możliwości to po co? Potem oczywiście nie było przymuszania do formy prawnej bo można było i fundację mieć i stowarzyszenie, więc myśmy się wtedy zdecydowali, bo ciągle nam ta fundacja jakoś tak nie pasowała (krzywo to było dla nas). Doszliśmy do wniosku, że jakby zupełnie inną formą i demokratyczną itd. jest po prostu stowarzyszenie. Tak na prawdę nie było możliwości przekształcenia fundacji w stowarzyszenie prawnie dlatego musieliśmy tak po prostu założyć nową organizację. Fundacja sobie tak po prostu została a my musieliśmy od nowa założyć organizację. Ale tak na prawdę wszędzie tam gdzie wykazujemy doświadczenie Y to wykazujemy też fundację, to jest po prostu kontynuacja tak jakby fundacji.

B: Czy to do nowego konkursu? Stowarzyszenie Państwo założyli i powiązali?

PS2: Tak, tak, tak. Ale to już jakby byliśmy przekonani, że chcemy stowarzyszenie bo w stowarzyszeniu możemy mieć i osoby fizyczne i prawne, i gminy i przedsiębiorców i organizacje pozarządowe. To już jakby było wszystko po kolei.

B: Kogo Państwo zaprosili do współpracy?

PS2: Dużo, dużo. Na początku przy składaniu wniosku mieliśmy parunastu członków, a finalnie, to już była trochę męka, mieliśmy 108 członków. To było jakieś szaleństwo.

B: I osoby i podmioty, tak?

PS2: Tak, tak, oczywiście. Łącznie z tym, że generalnie bardzo chcieliśmy, żeby podmioty i instytucje uczestniczyły jako przedstawiciele, żeby Y miało taką szersza formę, łącznie z tym, że przystępowały do nas firmy typu („X") czy („XY"), takie tuzy trochę w okolicy. Ale organizacje założyły osoby fizyczne w …. roku, a podmioty przystąpiły stopniowo, później. Trochę tak jak się przyjrzeli co robimy, staraliśmy się tak jakby jakościowo bardziej zadziałać, i dopiero jak zobaczyli co robimy to się po prostu przekonali, że im się to podoba w takim klimacie, towarzystwie, że to jakoś „kupy się trzyma".

B: I jak dalej rozwinęła się ta aktywność?

PS2: To był drugi okres kiedy mieliśmy 5 gmin i potem taki kolejny kamień milowy i kolejny etap to już jest ten okres programowania, bo on dał nam możliwość włączenia miasteczek do 20 tys. mieszkańców, co w przypadku … X niemożliwe było tak jakby w poprzednim okresie, bo obszar wiejski został zdefiniowany jak został, czyli nie można było włączać miasteczek powyżej 5 tys. mieszkańców. Dla nas to było bardzo źle, bo akurat … ma taką specyfikę, że my mamy więcej miasteczek niż wsi. A idiotyzmem było, ze myśmy tak wykluczali. Tylko tak, nikt pewnie konstruując program nie analizował wszystkich regionów i subregionów. Skąd miał wiedzieć, że taka sytuacja tu ma miejsce. Poszło to jakimś tam tropem i niestety ze szkodą dla nas, bo nie mogliśmy włączyć X, Y, X, czyli takich miasteczek, tzw. małomiasteczkowych.

B: Koronnych regionów.

PS2: Tak, tak, koronnych regionów. Szkoda, bo robiliśmy promocję regionu z takimi produktami lokalnymi
i wszystko takimi zakrętasami szło, bo nie mogliśmy na przykład z Lidera sfinansować tego. Co prawda ludzie byli naszymi członkami bo mogli, bo tutaj program tak jakby nie zabraniał, nawet ktoś z … mógł być naszym członkiem jeśli działał na rzecz rozwoju naszego obszaru. Ale już wydanie czegokolwiek np. jakiejś informacji, to już nie mogliśmy ująć tych osób, czy podmiotów nie wiem z …, z tych które nie były obszarem Y tak jakby. Dla nas to była chora sytuacja, ale tam gdzie mogliśmy w projektach z FIO czy z ASOSa to po prostu wszystkich ujmowaliśmy a na mapce to po prostu robiliśmy jakieś straszne zawijasy. Tam się nikt nie zagłębiał na szczęście w tym wszystkim, po prostu nikt nie wiedział jakie są miejscowości. Komedia, generalnie komedia, jakoś tak żeśmy przepychali te miejscowości.

B" Czyli kolejny okres to jest od 2013?

PS2: Tak, tak i to jest 5 gmin i teraz do 2014 roku dalej to mam taki nowy etap bo mamy nowe gminy. Musimy się na nowo dogadywać, rozpoznawać ludzi.

B: A jak Państwo je pozyskują, zapraszają? One się same zgłaszają?

PS2: To znaczy to było oczywiście różnie. My się zwróciliśmy pod koniec ostatniego okresu, że już wiemy ze będzie taka zmiana, że prawdopodobnie miasteczka będą mogły też nie być wykluczone z partnerstwa. One zawsze mają trochę mniejsze możliwości, niż obszary wiejskie stricte. Gminy wiejskie czy gminy miejsko-wiejskie, czy same miasteczka tam powyżej 5 tys. mieszkańców mają trochę mniej możliwości finansowych, ale mogą być w partnerstwie i tak jakby z części rzeczy korzystać, a z części rzeczy korzystać tak jakby z naszej innowacyjności czy kreatywności tak naprawdę. Myślę, że to mniej rozumieją niestety.

B: Czyli to są te w zasadzie 4 etapy, tak?

PS2: Tak.

B: To jeżeli możemy wrócić do tego co Pani powiedziała ostatnio. Jak Pani definiuje tę Państwa innowacyjność? Na czym ona polega? Czym organizacja X odróżnia od innych?

PS2: No ja właśnie myślę, że tym się od innych odróżniamy, że to wszystko przekłada się dla ludzi albo dla firma albo dla samorządów. Cokolwiek byśmy nie robili to ludzie mają zarabiać, firmy mają zarabiać, organizacje mają zarabiać, samorządy mają nie zarabiać, bo nie zarabiają, ale mają mieć z tego korzyść, najczęściej korzyść dla gmin to jest jakaś inwestycja albo to że mogą zrobić coś ze środków, a trochę się od nas uczą. Może nie wszystkie, ale część tak, bo im pokazujemy jak mogłyby wyglądać inaczej wydarzenia turystyczne. Cieszymy się, że X (nazwa miejscowości) się tego uczy, tutaj jest bardzo źle generalnie. Też na początku nie do końca chcieliśmy mieć tutaj biuro, ale samorząd poprzedni nas tutaj zaprosił, bardzo chciał żebyśmy się tutaj umiejscowili i się po prostu X (nazwa miejscowości)

ze zgrozą przyglądaliśmy, działając zupełnie w innym kierunku, mając zupełnie inne wyobrażenie turystyczne. Patrząc na X (nazwa miejscowości) to zęby bolą po prostu. Tak nam ciężko było z tą decyzją, zwłaszcza że tutaj radni też tragiczni byli po prostu.

B: Pod jakim względem?

PS2: No, nie rozumiejący po prostu nic i w dodatku nie chcący zrozumieć nic. No po prostu tragedia. Wiadomo, że wszędzie nie jest dobrze z radnymi, ale to co się tutaj dzieje to jest po prostu koszmar.

B: Ale dlaczego nie chcą zrozumieć?

PS2: Znaczy nie rozumieją organizacji pozarządowych, ich organizacji, nie rozumieją naszej działalności. To jest nie do opowiedzenia. Na przykład kolejny zestaw radnych, który w dużej mierze się nie zmienił nie chciał nam tutaj dzierżawy przedłużyć tutaj.

B: Państwo są tutaj od początku?

PS2: Nie, nie od początku. Mieliśmy w X początkowo biuro, ale to też nie było dobrze, powinniśmy mieć na tym obszarze (…) no teraz byłoby inaczej trochę bo teraz jest ….. trochę, tyle że …… jest w środku …. i można było mieć prawnie biuro nie na obszarze Y, także to była dziwaczna sytuacja. No ale tutaj jest przedziwactwo, ponieważ my potrafimy zarabiać pieniądze na organizację, czy też dawać ludziom zarabiać, bo w zasadzie tak się odbywa działalność odpłatna.

B: Dziękuję za poruszyła Pani ten wątek, bo chciałabym dopytać o to w jaki sposób Państwo funkcjonują? To znaczy w jaki sposób finansują swoją działalność? I na czym ta statutowa odpłatna i nieodpłatna działalność w praktyce polega?

PS2: Nieodpłatna polega oczywiście na projektach ze środków publicznych, albo też prywatnych czasami bo czasami są to środki prywatne innych instytucji lub organizacji, natomiast działalność odpłatna polega przede wszystkim na prowadzeniu sklepiku z produktami lokalnymi i organizacji wizyt studyjnych. Bo w tamtym okresie, lata od 2009-2013 myśmy przyjęli około 50 wizyt studyjnych. One były różne. Niewielka ich część była taka, że myśmy się zgadzali przyjąć kogokolwiek, ponieważ my staliśmy na stanowisku, że jeżeli ktoś chce przyjechać do nas na wizytę studyjną to my musimy ją zorganizować, po prostu, nie tylko ze względów finansowych. Przejechaliśmy się wielokrotnie, ponieważ jest nas aż dwie więc można sobie wyobrazić jaki jest szał. Natomiast byliśmy skłonni współpracować z biurami podróży, ale to co się dzieje z biurami podróży jest po prostu nie do przyjęcia dla nas. Bo się okazuje, że to jest z wielką szkodą dla tego co robimy. Bo biura też nie rozumieją co robimy. W związku z tym jak mogą zorganizować jakieś warsztaty lub jakąś wizytę u jakiegoś przedsiębiorcy gdzieś na naszym obszarze jak w ogóle nie kumają nic. To się tak minęło z celem. Myśmy zrobili dwie takie akcje i to było wszystko na ten temat. Po prostu jak dzwoni do nas biuro podróży to odmawiamy, niestety. Robimy to trochę z przykrością, bo nie do końca tak to powinno wyglądać, no ale niestety odmawiamy, albo mówimy, że jeżeli ktoś do nas zadzwoni z Y po prostu i my z Y ustalimy, się dogadamy i to zrobimy to nawet Wam odrębną dam prelekcję. Natomiast jeżeli samo biuro podróży to nie – nigdy więcej. Okazało się po prostu, że biura podróży ukradły nasze programy, dosłownie. Ukradły tak jakby, nawet nie nasze pomysły, bo to nie o to chodzi. Chodzi o to, że normalnie gdzieś po prostu w którymś momencie się wydostały, prawdopodobnie przez urzędy …, bo były składane tam programy w których proponowaliśmy innym lokalnym grupom działania, czy innym podmiotom i one gdzieś po prostu zaczęły krążyć, bo biura podróży zaczęły się posługiwać naszymi programami. Nie rozumiejąc co tam w ogóle jest, nie rozumiejąc dlaczego jakiejś tam Pani X, co tam będzie. I jak tu myśleć o produkcie, o takich usługach, jak pokazywać jakby obszar, a myśmy większość tych wizyt studyjnych robili po co? Po to żeby ludzie chcieli przyjeżdżać, żeby chcieli zobaczyć. Tak na prawdę myśmy chyba jako jedyni w Polsce, może się oczywiście mylę, bo całej rzeczywistości mimo wszystko nie znam, ale ja nie spotkałam się z nikim kto by w taki sposób regularny, systematyczny i tak jakby programowy prowadził sklep z produktami lokalnymi z sukcesem.

B: Co to znaczy z sukcesem?

PS2: To znaczy, że utrzymujemy się, że nie splajtowaliśmy. To nie jest tak że my na nim zarabiamy. Zarabiają ludzie którzy sprzedają produkty. I to był nasz cel.

B: A ile to już czasu? Jak długo Państwo ten sklepik już prowadzicie?

PS2: Od 2012 roku.

B: I skąd pomysł na ten sklepik?

PS2: Też już dawno. Jakoś tak nam wyszło, że pomyśleliśmy sobie, ze wszystko fajnie z tymi produktami, to jest właśnie takie przekładanie na rzeczywistość jak ja to mówię. Co z tego że my z ludźmi pracujemy nad tymi produktami. Co z tego, że my jakieś publikacje tworzymy, kiedy to psu na budę. Kiedy nie ma dostępu do nich. No jak turysta? Gdzie je ma kupić konkretnie, tak? On nawet o nich nie wie. Nawet żaden samorząd o nich nie wiedział wcześniej. Nie ma tak że ich nie było. W latach od 2004 do 2006 myśmy pierwszy raz pojechali na wizytę studyjną do … (…), jeszcze to były …. Oni tam robili coś takiego jak partnerstwo. Oni nawet potem się wycofali z tych środków Y, tych środków …, ale robili partnerstwo i to oni właśnie zaczęli robić coś takiego ... czy coś takiego, produkowane w …. Nam się to oczywiście strasznie podobało i oczywiście pojechaliśmy tam na wizytę i po wizycie i szkoleniu które prowadziła dla nas X ….. – specjalistka od produktu i ona do tej pory mówi, że sobie tego nie zapomni, że my całkiem świadomie powiedzieliśmy, że to świetny, genialny pomysł a my nie mamy produktów, że nie będziemy robić marki lokalnej. Myśmy to z całym rozmysłem zrobili, bo myśmy naprawdę dopiero zrozumieli, że my nie mamy z czym. I my dopiero wtedy najpierw zaczęliśmy pracować nad ludźmi, nad produktami, nad tym wszystkim i dopiero przez lata wypracowaliśmy jakby współpracę z ludźmi i produkty i dopiero wtedy zrobiliśmy (…).

B: Czyli ten mechanizm wygląda tak, że Państwo wytworzyli…

PS2: Poszukaliśmy najpierw ludzi, bo to nie jest tak że ludzie całkiem nic nie robią. To jest tak, że albo robią i nie umieją tego sprzedawać albo nie wiedzą jak to sprzedawać, albo nie jest to produkt, który się da sprzedać, albo nie jest to produkt dostosowany do klienta do rynku, albo robią rzeczy bez sensu, bo też takie są. Na przykład w międzyczasie zaczęliśmy się mocno przyglądać tradycji na tym terenie tutaj, zaczęliśmy grzebać, wydawać publikacje na ten temat, na tym się opierać. Zaczęliśmy rozmawiać z etnologami, z muzeum etnograficznym itd. Dużo, dużo różnych rzeczy tak jakby w międzyczasie nam się udało wymyślić. Jak te produkty teraz reanimować tak jakby. Ja wręcz nazwałam się kreacją, ponieważ w niektórych przypadkach to nie jest reanimacja tylko to jest kreacja. To trzeba było po prostu wymyślić.

B: Czyli Ci lokalni producenci nauczyli się to robić, wyspecjalizowali się i oddają produkty Państwu do sklepiku?

PS2: Tak, ale są też naszymi członkami i to jest bardzo ważne. To jest warunek.

B: Członkami Stowarzyszenia?

PS2: Tak, bo doszliśmy do wniosku, że to nie jest tak, że my jesteśmy jakimś sklepem. Tylko sklepikiem, my nazwaliśmy to galerią produktu regionalnego, bo my tak naprawdę nie do końca się poczuwamy do tego, że to jest sklep. Bo to nie jest taki klasyczny sklep. Tutaj każdy jest członkiem, każdy ma wgląd we wszystko, z każdym ustalamy przede wszystkim cenę. Jaka jest cen zakupu dla nas i za jaką cenę my to sprzedamy i rozmawiamy o tym żeby każdy miał świadomość, że jeżeli cos się nie sprzedaje to się zastanawiamy co z tym zrobić. Albo w sensie samego produktu, bo czasami problem tkwi w produkcie, a czasami w cenie, a czasami w jednym i w drugim.

B: Czy udaje się Państwu osiągnąć jakąś nadwyżkę z tego rodzaju działalności?

PS2: Nie nadwyżka w sensie przeznaczenia też nadwyżki na koszty to musi być, bo oczywiście my narzucamy marżę, bo inaczej byśmy sklepu nie utrzymali, muszą być osoby do obsługi tego wszystkiego. Od nowego roku to nam pomógł trochę w tym nowy samorząd, nowa sytuacja, który jakoś utrzymał ten kierunek i jakoś docenił to co robimy, bo się baliśmy, ze to się wszystko skończy źle, ale nowy burmistrz i nowa ekipa powiedzieli że nie wyobrażają sobie żebyśmy mieli stąd zniknąć i to jest okej. No i zlecili nam prowadzenie informacji turystycznej. Zlecili nam w taki sposób że przynajmniej my możemy z tego, jako zadanie własne, zlecają nam i w z związku z tym możemy, tak nie do końca w stresie, zatrudnić 1 osobę i opłacić koszty związane z lokalem. To jest jedna rzecz. Na drugą osobę musimy sobie po prostu dorobić.

B: Państwo prowadzą ten sklepik od 2015 roku. Rozumiem, że działalność jest rozwojowa. Czy jest szansa, żeby kiedyś ten pomysł rozwinąć w formie działalności gospodarczej? Czy to nie wchodzi w grę?

PS2: Ja myślę, że jest, jest. Tylko, że to jest też kwestia tego, że jest problem z ludźmi, którzy mogą to kreatywnie poprowadzić. Ja się niestety nie „rozpięciornie" i to tak właśnie wygląda. Ja powiem tak. Mam duże doświadczenie samorządowe, ale też prowadzę własną działalność gospodarczą, wiec rozumiem też wymogi ekonomiczne, ale nie uważam, że one są tak jakby jedyne i najważniejsze. Natomiast, żeby rozwijać tego rodzaju działalność trzeba naprawdę trzeba hiperkreatywności, dlatego że mamy dalej pomysły, nawet zrobiliśmy kiedyś spotkanie z Panem X, zaprosiliśmy go jako specjalistę, zrobiliśmy taką nasiadówkę analizując działalność całego przedsięwzięcia tutaj skarbca i tak jakby wyszło nam parę takich rzeczy które możemy jeszcze zrobić. Myśmy tu i tak bardzo wiele zrobili, bo myśmy łącznie nawet analizowali sprzedaż, w całości, w miesiącach, w poszczególnych produktach. Sami to robiliśmy. Natomiast parę jest takich rzeczy, które moglibyśmy zrobić, żeby przejść na działalność gospodarczą, żeby była faktycznie ta nadwyżka w ramach tej działalności. Wizyty już wyłączyliśmy z tego, bo po 2012 tak jakby wyschło źródełko – spadł rynek ze względu na to, że się skończył okres programowania i lokalne grupy już nie miały na to pieniędzy po prostu. Pomysł był również na rozwinięcie firmy turystycznej, czyli normalnie założyć firmę, zarejestrować ją u marszałka itd. i robić eventy, tylko po prostu do tego trzeba mieć ludzi. To nie jest tak, że my sobie weźmiemy ogłosimy konkurs i zatrudnimy sobie osobę, która od razu wszystko pociągnie. Bo to tak nie jest. Specyfika jest taka, że ona jest powiązana z produktami, z ludźmi, z wszystkim. Trzeba tych ludzi po prostu znać. Każdy jest inny, każdy producent jest inny, z każdym się inaczej rozmawia. Na tym to wszystko właśnie polega, że my przez lata wypracowaliśmy sobie zaufanie z tymi ludźmi. Do tego stopnia, że jak dzwoni do nich biuro podróży to oni mówią : „Proszę do Y. My nie współpracujemy z nikim, tylko z Y". Poza tym też zobaczyli, że my wszystko im zrobimy, zorganizujemy, a oni nie mają kłopotu, nie dzwoni sto pięćdziesiąt tysięcy firm którym z każdą z osobna musi coś negocjować. Więc to są takie perspektywy i szanse na sprzedaż również przez Internet. Możemy to zrobić, możemy na to wydać pieniądze, ale jest nas ciągle za mało.

B: A dlaczego tak jest?

PS2: No po prostu brak ludzi do pracy. Jest bardzo ciężko po prostu. Mieliśmy bardzo fajnego chłopaka, który niestety wyjechał do Niemiec i nie wróci. Mieliśmy bardzo fajną dziewczynę, która zdecydowała się pojechać do Kanady. Tak to właśnie u nas wygląda, że tacy ludzie fajni to idą gdzieś dalej. Co prawda potem wracają, bo … potem wróciła, ale tak jakby nie było potem tutaj możliwości zatrudnienia, trafiła w taką dziurę.

B: Czyli Panie we dwie to ciągną od samego początku?

PS2: Nie, nie. Była rotacja, to jest właśnie trudne. My mamy z tej jednej strony nieodpłatną a z drugiej strony tą odpłatną. Na odpłatnej są dwie osoby i na nieodpłatnej są dwie osoby. To są tak jakby zupełnie inne zadania, inna robota, zupełnie inne kwestie. Ja muszę ogarniać wszystko, taki przywilej i obowiązek. Natomiast tutaj w Y były momenty, w których mieliśmy 3 osoby zatrudnione, ale teraz już nie jesteśmy skore, żeby zatrudniać byle kogo, bo rotacja jest spora. To jest bez sensu. Szkoda po prostu pieniędzy. Dopóki sobie kogoś na prawdę nie znajdziemy takiego kto będziemy przekonane że się nada

to po prostu nie zatrudniamy. Bo to jest bardzo zły pomysł, ta rotacja się do niczego nie przysłużyła, pieniądze zostały wydane, szkoda. Po prostu szkoda, bo niewiele z tego wynikało.

B: Dlaczego te osoby się nie sprawdziły?

PS2: W ogóle nie zrozumienie czym są organizacje. Ludzie tak często w ogóle nie wiedzą o co chodzi, że się boją zatrudnienia w organizacjach, bo to jest nie wiadomo co, ani firma, ani samorząd. Jak ktoś po prostu nie jest przekonany, jak … która się najlepiej sprawdziła tutaj jakby od 3 lat w zasadzie to jest moja wychowanka z …. No i tak mi się wydaje, że jak ktoś nie rozumie jaka jest specyfika organizacji ile czasami trzeba rzeczy zrobić za pieniądze a czasami nie za pieniądze, czasami są dziury pomiędzy niektórymi rzeczami. Oczywiście ja się staram tak, żeby ta ciągłość zatrudnienia cały czas była, ale to jest piekielnie trudne. Tu już są osoby zatrudnione to już koniec, nic nie zrobimy.

B: Czy mogłaby Pani opowiedzieć o proporcjach między dotacjami publicznymi a statutową działalnością odpłatną. Jak to wygląda w przypadku Państwa organizacji?

PS2: Ta dysproporcja jest spora. Powiedzmy, że w poprzednim okresie programowania mieliśmy około … zł na cały okres programowania. Powiem tak, myśmy musieli zarabiać, musieliśmy prowadzić działalność odpłatną, bo ja bym po prostu płynność finansową straciła. To zmusiło nas, ten brak kasy, ja to zawsze powtarzam, że brak kasy zmusił nas do kreatywności. Taka jest prawda. Natomiast w stosunku do działalności odpłatnej, to ona też postępowała w latach. Bo jak się tak przyglądałam sprawozdaniu finansowemu to widać. To widać progres. Nawet urząd skarbowy zaczął wtedy pytać, bo do momentu osiągnięcia pułapu VAT-owskiego, czyli do 150 tysięcy od 30 czy 50 rocznie. Był taki moment, że myśmy niestety nie przypilnowali tej działalności odpłatnej na Y i przekroczyliśmy … zł, no i niestety musieliśmy działalność odpłatną przenieść na …., bo jeszcze nakładać VAT na te produkty, to jest po prostu kaplica. To już byśmy pozamiatali temat. Musieliśmy przenieść tą działalność na …. i teraz w strukturze jest tak że …. prowadzi sklepik tak jakby i eventy. Natomiast Y robi działalność statutową nieodpłatną, ale w tej chwili wróciliśmy z powrotem do odpłatnej, ale nie hurtowej tylko detalicznej. My mamy też już zlecenia z urzędu marszałkowskiego często na prezentacje produktów, bo oni wiedzą po prostu my lipy im nie sprzedamy i że zrobimy to dobrze, więc naprawdę fajne, sympatyczne rzeczy. Jeśli oni chcą na Y na odpłatną to my to robimy, ale z podmiotami prawnymi, idziemy w detal.

B: Analizując działalność własnej organizacji, jak zdefiniowałaby Pani czynniki wpływające na jej rozwój? Co decydowało do tej pory o tym, że podmiot się rozwijał?

PS2: Na pewno stałość działania. Podmiot przez tyle lat działa. Uzyskuje przez to wiarygodność. No i myślę, że także zbudowanie zaufania z ludźmi. Nie kantujemy ludzi, jest to uczciwość w tym wszystkim. To buduje takie fajne więzi. To się zbudowało przez tyle lat, bardzo sympatyczne, wiadomo że na różnym poziomie, zbudowały się relacje.

B: Na podsumowanie chciałabym zapytać o rezultaty Państwa działalności? Co udało się osiągnąć dotychczas organizacji, jeśli chodzi o działania podejmowane na rzecz jej członków oraz społeczności, w której Państwo funkcjonują?

PS2: W tej chwili sukcesem jest dla nas to, że to Y się udało poszerzać, przekonywać kolejne samorządy, żeby
z nami współdziałały, to niewątpliwie uważam za sukces, bo to nie jest tak że oni wszyscy „hura", to nie jest tak. To jest jedna rzecz. Druga rzecz, to, że doszliśmy do takiego poziomu zaufania, nawet z nowymi samorządami, które nam ostatnio powiedziały, a w zasadzie jedna osoba z X (nazwa miejscowości), że „No, wyście nas tego nauczyli, że pewne rzeczy trzeba sprawdzać i jak przychodzi nam przedsiębiorca i mówi że był u Was i powołuje się na Ciebie to my go zaczynamy sprawdzać". Okazało się, że oni się tam chcieli powoływać, że chcieli mu rekomendację wystawić do członkostwa. Mówię im tak: „ To jest Wasza sprawa czy Wy mu to wystawicie i czy mu chcecie wystawić tą rekomendację, to jest Wasza sprawa. Będą Wam różne rzeczy opowiadać. Tak działają przedsiębiorcy

i tak działają ludzie". … mi powiedziała, że Ty nam tak powiedziałaś i że tak trzeba zrobić i myśmy go sprawdzili i się okazało, że miał straszne zaległości podatkowe i nie daliśmy mu rekomendacji. Jeszcze sobie sprostowali temat. To są moim zdaniem takie sukcesy, które się potem przekładają na to, że jak zaproponowaliśmy i wymyśliliśmy taką formułę …. X, taką partycypacyjną formułę to jest pewnego rodzaju rama którą wymyśliłam. Natomiast tak jakby pojemną formułę na tyle, że jakby mogą się różne podmioty do tego włączać w działania. Też idzie to bardzo powoli, ale uważam, że jest to jeden z najlepszych pomysłów naszych, że organizacja tego rodzaju wydarzenia, w które włączają się lokalne organizacje, społeczności, firmy i samorządy. Każdy na swój sposób, każdy inaczej trochę, to jest początek, ale już wiemy i założyliśmy to w środkach strategii i wszyscy się na to zgodzili, że … jest jedynym wymienianym z imienia i nazwiska wydarzeniem, cyklem tak jakby, który uzyska dofinansowanie w grantach. Robimy grupy robocze do tego wszystkiego. Uważam, że to jest nasz największy sukces, jak ludziom mówimy, że to trzeba nad tym popracować, że trzeba się spotkać, bo to nie jest takie proste, zróbmy to „tak i tak", to ludzie mają już kredyt zaufania. Mówią, żeby im powiedzieć jak to trzeba zrobić, że oni wtedy przyjdą i będą to robić. To już jest bardzo duży sukces, że są zawiązane relacje a niektórzy się temu przyglądają dopiero. To idzie metodą kuli śnieżnej. Marka lokalna jest moim zdaniem dużym sukcesem, bo ona od ubiegłego roku w zasadzie zaczęła funkcjonować tak jak trzeba.

B: Co to znaczy?

PS2: W moim wyobrażeniu to jest tak, że ludzie którzy już w tej chwili tworzą markę, tzn. już w tej chwili zaczęliśmy od kilku podmiotów. To niewiele, ale bardzo wysokiej jakości, czyli takich, które też mają inne certyfikaty, ale które z nami zaczynały za naszą namową działały. Zaczęły rozumieć to, że w tej chwili oni przyznają tą markę. Ja się nie chcę mieszać, nie chcę być w kapitule, nie chcę o tym decydować, to oni mają decydować w jakim towarzystwie chcą występować, jakie kryteria mają być spełnione, dają uwagi do wniosków. Ostatnio bardzo się ucieszyłyśmy, że … rozesłała wnioski, które spłynęły na markę lokalną, zeskanowała je i wysłała do wszystkich uczestników, którzy tworzą kapitułę. Kto ma czas ten w danym tam okresie, jak wyznaczymy termin ten uczestniczy w ocenie, natomiast wszyscy mają dostęp do dokumentacji. Takie przysłali uwagi, że po prostu „szok", takie właściwe, że nie chcą dopuścić kogoś, ale nie mówią „nie bo nie" tylko podają do tego argumenty i mówią co należy ich zdaniem zmienić i co należy z tym zrobić.

B: Skąd biorą Państwo, Pani bierze pomysły na nowe działania? Co Państwa inspiracje?

PS2: Od ludzi. Ja powiem szczerze, że naprawdę ja bardzo dużo czytam i dużo rzeczy przeglądam. Ale to nie jest tego kwestia, bo jak np. do FIO napisaliśmy projekt odnośnie właśnie marki lokalnej to był to już tak nabrzmiały temat, że myśmy wprost napisali, chociaż wiemy że w FIO i tych funduszach z tą działalnością odpłatną jest nie do końca zawsze jasne. Stwierdziłam, że my potrzebujemy mieć galerię, my potrzebujemy mieć sklep, my potrzebujemy zatrudnić człowieka i koniec kropka. Na to napisałam. Jak nie dostaniemy tego to trudno, ale my tego potrzebujemy po prostu, to musi być. Ta potrzeba powoduje, że się pojawiają pomysły na co trzeba napisać konkretnie. To się jakby stąd bierze. Mi się wydaje, że ja czerpię od ludzi po prostu i od tego co się dzieje. Nie wiem, mam chyba jakąś zdolność widzenia tego w całości, nie wiem skąd. Umiejętność jakąś widzenia i zobaczenia tego że jakby nie da rady działać pojedynczo. Nawet ja będąc przedsiębiorcą również i ja wymyśliłam jeden z produktów lokalnych, czyli odkryłam tradycję …. (?) na X (nazwa regionu), a za tym poszedł cały (*nazwa regionu*) w ogóle, bo myśmy to zaczynali pierwsi z moim mężem na samym początku, chyba w 2002 roku. Pierwsi byliśmy. Pies z kulawą nogą się tym nie interesował, dosłownie. Ja po prostu z głupiej zabawy z dziećmi swoimi, bo się nudziło i ja oczywiście zawsze muszę coś wymyślić i stąd to się wzięło. Potem się okazało, że są kosmiczne, kolosalne tradycje na *nazwa regionu* i w tej chwili mam przynajmniej 4 albo 5 miejsc na …, tak się to przez lata rozwinęło, że mamy ….

B: Bardzo uprzejmie dziękuję za spotkanie i rozmowę.

Wywiad: PS3

Transkrypcja wywiadu nr 3

Czas trwania wywiadu: 01:06 min.

B: Na wstępie chciałabym Panią poprosić o przedstawienie okoliczności powstania spółdzielni X?

PS3: Spółdzielnia Socjalna X istnieje od czterech lat, ja jestem od samego początku w naszej spółdzielni. Natomiast na początku istnienia spółdzielni nie byliśmy pewni czy to będzie taka osobowość prawna. Ja mam wykształcenie wyższe, jestem humanistką po dziennikarstwie i komunikacji społecznej. Nie robię zawodowo tego, w czym się wykształciłam, natomiast powiedzmy, że takie humanistyczne studia pozwoliły mi realizować różne projekty w czasie trwania studiów i w związku z tym ja zawsze bardzo mocno byłam związana z sektorem trzecim. Udzielałam się, jako wolontariuszka, współorganizowałam różne imprezy we … (*nazwa miasta*). Na początku właśnie, jako wolontariat, później, jako pracownik na zlecenie, no i gdzieś tam w tym światku kulturalno- społecznym byłam od dawna. W pewnym momencie w … pojawił się taki projekt pn. X realizowany wtedy jeszcze przez instytucje kultury X i X; i podczas tych warsztatów lokalni animatorzy, edukatorzy, ludzie ze światka kultury powiedzmy, sztuki i przemysłów kreatywnych zastanawiali się wspólnie, w jaki sposób zmniejszyć lokalnie bezrobocie w branży kreatywnej, w sektorach kreatywnych. Nawiązując do tego jak ja się tutaj pojawiłam w X, byłam w jednym z zespołów, który wpadł na pomysł stworzenia takiej kreatywnej spółdzielni. Jeszcze wtedy - zakładając organizację nie wiedzieliśmy, z czym wiąże się osobowość prawna spółdzielni, ale wiedzieliśmy, że będzie to organizacja z płaską strukturą, która będzie bardziej działać jak kooperatywa, która właśnie zrzeszy ludzi – o różnych kreatywnych zawodach i tych projektowych i tych bardziej manualnych.

B: Czy była to inicjatywa studentów, czy jakiejś innej grupy osób, organizacji?

PS3: To była grupa powiedzmy już takich animatorów lokalnych, czyli już osób z kompetencjami, powiedzmy
z doświadczeniem, pracujących w różnych tam swoich organizacjach typu fundacje, stowarzyszenia, firmy kreatywne. I wtedy powstał ten pomysł na ten społeczno- biznesowy start *up.*

B: Czy te warsztaty finansowano ze środków publicznych?

PS3: Te warsztaty były w ramach projektu finansowane z zewnętrznych, chyba jeszcze unijnych funduszy, jeszcze zagranicznych X i nawet nie z Polski tylko z X. Natomiast nie było kasy na wdrożenie. Była to tylko taka zajawka, żeby pomyśleć co można zrobić, natomiast to nie był projekt, który miał wdrożyć jakieś rozwiązania, tylko raczej miała być taka praca koncepcyjna, jakaś tam publikacja. Ludzie się spotykali, rozmawiali, ale za wiele z tego jakby nie wynikało, a ja się wtedy zagięłam na ten pomysł bo mi się bardzo podobał, był to trochę mój pomysł i w we wspólnocie z inną osobą stwierdziliśmy, że puścimy to. W sensie, że ogłosimy w internecie, że jest pomysł na start up, który nam się wydawał bardzo ciekawy, no niby nic, ale jednak było to interesujące i w odpowiedzi na to ogłoszenie w Internecie zgłosiło się kilkaset osób, które stwierdziło, że chce faktycznie spróbować to odpalić. Więc zupełnie przypadkiem, my nie spodziewaliśmy się, że z tego coś wyjdzie na poważnie, chcieliśmy tylko żeby ten pomysł, ta koncepcja jakoś tam opisana w miarę trafiła w Internet być może się ktoś tym zainteresuje i sobie to wykorzysta na swój użytek. No i się zaczęło. Były spotkania rekrutacyjne opowiadaliśmy o tym…

B:Dlaczego właśnie ta forma - kooperatywy – była dla Pani atrakcyjna. Mogła Pani przecież wybrać działalność w formie tradycyjnej formie spółki czy każdej innej.

PS3: To było trochę determinowane branżą i profilem pracowników przyszłych, ponieważ najczęściej artyści, osoby, które projektują są bardzo kreatywne, ciężko im się odnaleźć w takich bardzo skostniałych strukturach i są często bardziej tacy: praca zespołowa, kreatywna, mała formalizacja, wszystko jest dynamiczne, pływa więc stwierdziliśmy, że formuła pod tytułem zespół, płaska struktura, działalność w formie takiej bardziej projektowej czyli jest projekt A i projekt B, realizujemy różne

zadania, wchodzimy w różne role, bardziej się sprawdzi w tej branży, bo jest bardziej dynamiczna, czy też w tych przemysłach, bo nie wiedzieliśmy jacy ludzie przyjdą.

B: A co się zadziało po tym ogłoszeniu w Internecie?

PS3: Najpóźniej wynajmowaliśmy salę w muzeach, różnych galeriach, były spotkania z osobami zainteresowanymi. My od razu pisaliśmy, że to nie jest oferta pracy, ani nie jesteśmy inwestorami tylko jest pewien ciekawy pomysł, co można wspólnie zrobić we ….., jak ktoś chwilowo nie ma pracy, ma jakieś tam talenty i chce sobie wspólnie coś z kimś zrobić no to może to jest to. My dajemy tylko taki bodziec.

B: My?

PS3: My, to ja i kolega XY. Do tej pory jakby tutaj działamy. W sensie, że żeśmy jakoś zostali. … tak z doskoku. Pracuje i mieszka w … teraz, natomiast tak się zaczęło. No i były te spotkania, ostało się kilkanaście osób, które stwierdziły, że to jest super koncepcja i chcieliśmy wtedy poświęcić kilka miesięcy, żeby opracować biznesplan . Naprawdę opracować te usługi, produkty i pomyśleć w jaki sposób można tę firmę zorganizować.

B: Czy to była praca społeczna?

PS3: Tak, to wszystko było tak zupełnie oddolnie. Spotkali się zupełnie nieznani sobie ludzie, spotykaliśmy się po mieszkaniach, po knajpach, po klubach, po bibliotekach no i generalnie opracowywaliśmy biznesplan. Tak zupełnie z czapy bez pieniędzy, bez niczego, bez dotacji. No i na początku ja starałam się tym jakoś animować. Ja nie miałam być osobą, która miała wejść do ekipy, ale jakoś tak był taki moment trochę dziwny, bo nie wiadomo było czy ja jestem, czy ja tylko animuję, czy tylko koordynuję, pomagam tej grupie jakby się że tak powiem zawiązać. No, ale jakoś tak się polubiliśmy, że zostałam. No i stwierdziliśmy później szukając osobowości prawnej, adekwatnej do naszego profilu, czyli biznes, często kreatywny, ale taki społecznie odpowiedzialny, jakieś projekty może coś z dotacji, jakaś taka działalność bardzo oddolna z lokalną społecznością no to stwierdziliśmy, że spółdzielnia socjalna. W Internecie zrobiliśmy research. To może to. I założyliśmy tak zupełnie też spontanicznie. W sumie to przez przypadek.

B: Czy korzystaliście ze środków publicznych, urzędu pracy itp. rozpoczynając działalność?

PS3: Nic, zero. Nie było wtedy żadnych projektów. A w urzędzie Pracy były takie warunki, bo faktycznie ktoś tam się orientował, i były tak harcore'owe warunki brzegowe uzyskania dotacji, że stwierdziliśmy, że szkoda nam… Po pierwsze nie jesteśmy kwalifikowalni, bo tam trzeba mieć jakieś zabezpieczenia finansowe duże, a po drugie wiązało się to z podpisaniem umów o pracę, a wiedzieliśmy, że to jest na tyle koncepcja… no nie wiedzieliśmy czy to wypali. Więc nie chcieliśmy się pakować w jakieś zobowiązania finansowe. Wystartowaliśmy więc z zerowym budżetem.

B: Czyli ile osób wtedy tę spółdzielnię zawiązało?

PS3: Około 10 osób wtedy, 10-12.

B: I były to osoby fizyczne?

PS3: Same osoby fizyczne. To była taka właściwie grupa. Taka grupa, że oficjalnie weszło 5, 6,7 osób bo tylko one były kwalifikowane. Ale ta grupa miała około 15 osób to był po prostu taki zespół ludzi i razem kminiliśmy co zrobić, żeby faktycznie tę ofertę przygotować. Żeby móc sprzedać jakieś tam nasze kompetencje.

B: Rozumiem, a skąd ten pomysł na przedmiot działalności?

PS3: No przedmiot był trochę dany z zewnątrz, taki bodziec, który na tym warsztacie dostaliśmy. Warunki brzegowe były takie, że trzeba było wymyślić start up we …., który opiera się na przemysłach kreatywnych, a to z kolei wzięło się stąd, ponieważ ze statystyk wyszło, że osoby w branżach kreatywnych we …. mają kłopot z zatrudnieniem. Często są to właśnie umowy zlecenia, dzieła, działalności jednoosobowe gospodarcze, jest duża atomizacja mało współpracy duża konkurencja pomiędzy i jakby to była jakaś analiza zrobiona.

B: Czyli branża była zadana?

PS3: Tak, branża była zadana i w ramach tej branży powstał pewien pomysł na start up.

B: A jak Państwo uszczegółowili ten pomysł?

PS3: No uszczegółowiliśmy go tak, że po pierwsze na tych spotkaniach otwartych szukaliśmy klucza przede wszystkim myślę nie kompetencji i danego fachu, tylko kluczem tym ludzkim, czyli takich kompetencji miękkich, odpowiednich postaw i podejścia do pracy do innych, na ile ktoś jest w stanie wejść w ogóle w taką strukturę i na ile jest w stanie nie zdominować po prostu swoją działalnością, tylko chce robić kooperatywny start up. To był klucz i ja uważam po 4 latach działalności, że to jest w ogóle klucz jeśli idzie o spółdzielnie o takie powiedzmy organizacje trochę społeczne, trochę biznesowe. Więc przede wszystkim ludzie, a później dopiero dobieraliśmy: Ok, czyli już jesteś powiedzmy, że emocjonalnie człowiekiem przygotowanym do takiego przedsięwzięcia, natomiast pytanie czy masz jeszcze jakieś kompetencje, które można urynkowić, sprzedać. Jaką ofertę można zbudować w oparciu o Twój profil zawodowy. I to były bardzo różne osoby. Były osoby: graficy, fotograficy, projektanci, ktoś tam z architektury zieleni na początku, architektka, taki klasyczny malarz, artysta malarz, totalnie ekscentryczny. Totalny mix jakby. I to się tak mieliło, mieliło, mieliło cześć ekipy jest ta sama, a część się wymieniła po prostu. Nie po tam kłótniach czy czymś tylko po prostu pewne usługi nie zaskoczyły. Jakby formuła się nie sprawdziła. No i dzisiaj jesteś szkolmy w miejscu, w którym wiemy, że na pewno szycie i drukowanie to jest coś co się super sprzedaje. Umiemy to robić i mamy bardzo prężnie rozwijająca się firmę w tym momencie.

B: W jakich branżach rozpoczynali Państwo działalność na początku?

PS3: Na początku było tak: grafika, projektowanie produktu, warsztaty takie animacyjne, bardziej artystyczne, sztuka, czyli jakieś obrazy, projekty, fotografia i tyle. To było totalnie wszystko. To był konglomerat rozmaitości. Ale chcieliśmy taką szeroką paletę żeby zweryfikować to na rynku i żeby jakoś tam wychwycić, co, gdzie jest ten potencjał.

B: Jakie dziedziny zaskoczyły?

PS3: Zaskoczyło szycie. Było na początku małe szycie, ale takie bardzo początkujący my się dopiero uczyliśmy szyć tak naprawdę. Więc tak tekstylia to jest coś, na czym robimy teraz po prostu biznes, jesteśmy pełnokrwistą firmą, że tak powiem, jeśli idzie o szycie. Drukowanie, na tekstyliach, jako usługa towarzysząca plus warsztaty cały czas. Czyli to, co robimy i sprzedajemy komercyjnie, w oparciu też o to sprzedajemy ofertę warsztatową dla społeczności lokalnej. Czasami robimy bezpłatnie w ramach różnych projektów, a czasami po prostu robimy to, jako płatną usługę. Warsztaty z szycia i drukowania.

B: Coś Państwo rozszerzyli tę ofertę o jakieś działania. Myślę o tej początkowej?

PS3: W międzyczasie były takie różne pomysły typu druk 3D. I też gdzieś tam półtorej roku próbowaliśmy podchwycić tę falę zainteresowania drukiem 3D, ale to nie chwyciło na tyle żeby się tym jakoś mocniej zajmować. Beton design i to też jest wciąż. To jest w ogóle super rzecz i też wciąż, że tak powiem do szerszego odpalenia, bo biznesowo też ma to Duzy potencjał, ale po prostu nie ma czasu trochę i ludzi. Czyli przedmioty użytkowe, reklamowe wykonane z betonu architektonicznego, typu pendrive. Na to też mamy zamówienia, mamy klientów, ale nie mamy takiej wewnętrznej produkcji tutaj i dużych zdolności produkcyjnych, ale to jest cały czas moim zdaniem ogromny potencjał, jeśli

idzie o produkt, ale na chwilę obecną jakby gdzieś tam się dzieje przy okazji. Aha i to miejsce, jako kawiarnia to jest też takie, taka też jakby usługa towarzysząca wspierająca nasza markę po prostu, bo to nie przynosi zysków, to finansuje koszty, czyli pracowników. No to jakieś tam miejsca pracy są stworzone. I to był jakby pomysł, to było założenie tej naszej koncepcji wyjściowej, żeby ta nasza ogromna pracownia, i są te różne pracownie. Jest tam człowiek A, B, C i robią swoje projekty i wspólne projekty. Żeby również było takie miejsce otwarte dla ludzi, którzy mogą przyjść mogą zobaczyć, mogą wypić kawę, mogą się spotkać zrobić swoje warsztaty. Takie miejsce spotkań, takie coś żeby ta przestrzeń była otwarta dla ludzi z zewnątrz. No i taka właśnie jest koncepcja, w tym sensie, że my mamy pracownie i tam pracujemy, a tutaj sobie po prostu można przyjść na kawę i sobie tez popracować. Więc to też jest coś, co się w końcu pojawiło.

B: W jaki sposób ten rozwój organizacji przebiegał dalej?

PS3: Nie, robimy tu część rzeczy w sensie mamy pełne obłożenie i jeszcze robimy zewnętrznie, bo mamy więcej zamówień niż nasze zdolności wewnętrzne. Natomiast takie kamienie milowe były właściwie trzy, mogę powiedzieć. Pierwszy rok był zupełnie koncepcyjny, czyli nie mieliśmy budżetu nie było dotacji, nie było siedziby. Wszystko było takie po prostu, wirtualne. To było ciężkie natomiast my się wtedy umówiliśmy, że nie będziemy wkładać kasy, jakieś tam drobne rzeczy, ale wkładamy swoje kompetencje, kontakty i sprzęty i na bazie tego próbujemy, poświęcamy rok czasu, niektórzy mieli tam swoje prace jeszcze, na pół etatu, dorywcze, żeby było jakby finansowanie. Pierwszy rok był taki, że po prostu próbowaliśmy przez rok opracować produkt. W ogóle wymyślić jak, z czym dalej ruszyć żeby pozyskać dalej pieniądze. Więc to był taki powiedzmy na rozruch żeby się poznać, opracować strukturę organizacji, te wszystkie procedury, no w ogóle wszystko, wszystko. I później po tym roku pojawiła się opcja dotacji na rozwój. I wtedy wzięliśmy udział w takim projekcie dotacyjnym i pozyskaliśmy tam w granicach …. na sprzęty i to był duży krok milowy, bo pozwoliło nam to kupić rzeczy, które są po prostu niezbędne do wykonania pracy szybciej i lepiej.

B: Czy to były środki publiczne?

PS3: To były środki publiczne z jakiegoś POKL, nie pamiętam dokładnie. Jakaś fundacja była operatorem tych grantów i wówczas też weszliśmy w tę przestrzeń, wynajęliśmy przestrzeń, bo wiedzieliśmy już, że będą pieniądze. Potrzebowaliśmy więc miejsca na sprzęty i wzięliśmy też pożyczkę żeby zrobić remont. Było to więc takie bardzo, bardzo nas wiążące, bo mieliśmy zobowiązanie finansowe już, to nie była taka zabawa, że możemy się rozejść, tylko mamy już zobowiązanie no i od tego momentu, czyli wzięcia dotacji i wejścia tutaj tak naprawdę zaczął się okres budowania oferty produktu, marki takiej już po prostu zwykłej produkcji, że się przychodziło od rana do wieczora. Przestawiliśmy się na taką pracę w tym miejscu no i w sumie kolejny taki etap, przełom był półtorej roku temu, kiedy coś przeskoczyło. Myślę, że to jest kwestia też budowania marki i poleceń, wiarygodności i po prostu zaczęły się wysypywać zamówienia, znaczy pojawiało się tego coraz więcej, coraz więcej. Cały czas mamy duży przyrost z miesiąca na miesiąc tego jest więcej. Wobec tego zaczęliśmy sieciować nasze zlecenia, czyli rozwiązania były dwa albo wchodzimy w większą przestrzeń, zatrudniamy nowych ludzi, idziemy w kolejne dotacje i się rozwijamy, jako organizacja co jest ryzykowne, trudne, czasochłonne i ogólnie w dalszej perspektywie na tak, ale to nie ten moment jeszcze, albo patrząc racjonalnie i tak właśnie ekonomicznie racjonalnie, ale też pod kątem tej ekonomii społecznej naszej spójrzmy jakie spółdzielnie w Polsce mają podobny profil do naszego, nie mają zamówień, są już prawie na zamknięciu. Mają sprzęty, mają ludzi, a nie mają klientów i podzielmy się po prostu tym. Zróbmy to razem. Czyli zróbmy taki klaster, sieć, weźmy tych partnerów pięciu, dziesięciu wypychajmy duże zamówienia. I poszliśmy tą drogą. I to właśnie był taki przełom pojawiały się te zamówienia i zaczęliśmy dzielić tę produkcję na różne etapy.

B: Dzielić się pracą.

PS3: Tak, dzielić się pracą.

B: Jak znaleźliście te podmioty?

PS3: Z całej Polski. Ogólnie ciężko było je znaleźć to w ogóle było naprawdę bardzo trudne, a cały czas chcemy ostać się, że tak powiem w tej ekonomii społecznej. Więc zjazdy spółdzielni, wszystkie te próby integracji pracy, żeby to był produkt ekonomii społecznej. No i właściwie współpracujemy z wszystkimi mogę powiedzieć. To jest ZAZ z X, X, z X, z X, Spółdzielnia X, jakaś tam jeszcze inna spółdzielnia z X, z X, z X.

B: Ile jest tych podmiotów?

PS3: No teraz będzie, no takich naszych stałych będzie pięć plus mamy takie, że zaczynamy z nimi współpracę i łącznie jest ich dziesięć jakoś. Więc to jest tak, że sieciujemy cały kraj, tak naprawdę. No staramy się mamy te przeroby już dosyć duże no i jakby tutaj jest ten skok. I teraz będzie kolejny skok we wrześniu bo wdrażamy kolejne rozwiązania, takie informatyczne, które pozwolą nam po pierwsze szybciej komunikować się z klientami lepiej zarządzać produkcją. I to jest nasz inwestycja w informatyzację i to są nasze pieniądze wypracowane z zysków, żadnych dotacji i to nam prawdopodobnie pozwoli przeskoczyć kolejną skalę w ilościach zamówień.

B: Ile osób zatrudniała spółdzielnia na starcie i jaka to była forma zatrudnienia?

PS3: Umowy cywilno-prawne, później były takie epizody z umowami o pracę, ale nie mamy teraz umów o pracę to są nasze decyzje. W sensie po prostu.

B: Czyli umowy cywilno-prawne z każdą osobą działającą?

PS3: Tak, tak

B: A ile to jest osób? Ile było i ile jest?

PS3: Teraz mamy osiem osób tu, tutaj w sensie to jest centrum dowodzenia nasze plus naprawdę to jest już kilkadziesiąt osób w tych organizacjach, w sensie to jest dużo ludzi, którzy realizują w tysiącach zamówienia jeżeli chodzi o sztuki produktów. Wiem, że to nie widać tego, ale tak jest my prowadzimy równolegle np. trzydzieści zleceń, albo nawet więcej.

B: W jaki sposób wygląda zarządzanie taką wielobranżową spółdzielnią w praktyce? Jak to wyglądało na początku, a jak to wygląda teraz?

PS3: No właśnie to się nie zmieniło i chyba z tego jesteśmy najbardziej dumni, bo my naprawdę jesteśmy kooperatywą natomiast to ewoluowało. W tym sensie, że skuteczność naszego zarządzania się rozwija i na chwilę obecną członkowie spółdzielni to są osoby, które mają decyzyjność, muszą wspólnie wynegocjować warunki funkcjonowania w firmie. Czyli podejmujemy decyzje finansowe, inwestycyjne, produktowe, kierunki rozwoju.

B: Wszystkie te osiem osób?

PS3: Członków jest czterech, formalnie powinno być pięciu. Teraz jest czterech, a mamy czterech takich pracowników. Właściwie wszyscy jesteśmy razem, ale powiedzmy, że oni nie mają takiej odpowiedzialności finansowej. Najważniejsze rzeczy są tutaj opracowywane i później jest to już delegowane do wdrożenia. Jest jakaś struktura operacyjna do tego. No i teraz co to oznacza? Mamy pewne konkretne role, obowiązki, odpowiedzialności i decyzyjność, każda osoba ma to konkretnie określone, w jakich obszarach jest decyzyjna.

B: Czyli jest opis stanowisk?

PS3: Wypracowaliśmy od zera wszystko. To było dosyć trudne, bo też nie jesteśmy po żadnych studiach zarządzania i tak dalej. Mieliśmy różne doradztwa, ale to słabiutko.

B: Skąd te doradztwa? Czy to była oferta OWES, czy jakiejś innej organizacji?

PS3: Tak OWES, ale to w ogóle najczęściej doradztwa prowadzą osoby, które pracują w fundacjach i nie mają zielonego pojęcia o prowadzeniu biznesu. Taka jest prawda niestety i mogę to głośno podkreślić. Więc mają doświadczenie jak pozyskać dotację, ale nie mają absolutnie pojęcia jak się odnaleźć na rynku, więc tą są zupełnie rożne takie sytuacje i światy. No, ale to zależy od doświadczenia. Jak już tam wypracowaliśmy swój model znikąd tylko się dużo czytało testowało, sprawdzało jak inni działają to jest masę godzin pracy jakby się tak nad tym zastanowić to później sprawdzić, wdrożyć i żeby to wyszło.

B: Czy mają Państwo spisany sposób podejmowania decyzji, czy funkcjonuje to na innych zasadach?

PS3: Tak, mamy to spisane, ale mamy to już na tyle przepracowane, że robimy to już z automatu. Są więc podejmowane decyzje kluczowe, później wchodzi to do wdrożenia i po prostu są różne role są osoby decyzyjne, mogą sobie w pewnych tematach sami podejmować decyzje i nie muszą iść z tym tematem na przykład na spotkanie.

B: Czy jakieś procedury obsługi klienta, procedury pracy z klientem Państwo wypracowali?

PS3: Tak, tak mamy to dobrze rozpracowane. Mamy, mamy, jeśli chodzi o sprzedaż i marketing to Duzy nacisk kładziony jest u nas na te tematy, bo po prostu nic nie sprzedamy jeśli nie będzie dobra obsługa klienta, nie będzie dobry produkt, procesy, komunikacja, wizerunek i tak dalej.

B: W jaki sposób Państwo pozyskują klientów?

PS3: To jest tak, że my mamy dział handlowy, który też nie jest jednorodny bo to są osoby, które pracują tutaj, ale są też pracownicy terenowi na prowizjach. Czyli mamy na przykład handlowców w agencjach reklamowych w Polsce, którzy mają prowizję za to, że polecają nasze produkty. Więc to jakby jest rozproszone to jest jedna rzecz.

B: A skąd ten pomysł?

PS3: No, tak się robi po prostu. Tak się po prostu robi i to też jest niski koszt. W sensie, że to jest jakby jedno z narzędzi. Drugi temat jest taki, że mamy stronę internetową, katalogi, oferty i tak dalej więc jak ktoś trafia na stronę internetową to wysyła maila więc to jest obsługa taka standardowa. Kolejne kanały to są eventy więc my jeździmy po eventach branżowych, konferencjach, po eventach reklamowych gdzie się po prostu zdobywa kontakty, to jest jakby trzecia opcja. No i media społecznościowe, budowanie społeczności wokół marki, czyli te wszystkie jakieś takie miękkie tematy plus pozycjonowanie strony też. No, ale to tak jakby różne rzeczy się dzieją i różne usługi, które czasem kupujemy na zewnątrz, które pomagają nam pozyskać klientów.

B: Czy to zarządzanie organizacją zmieniło się od tych czterech lat od kiedy Państwo działają? Ewentualnie w jakich obszarach te zmiany nastąpiły?

PS3: Zmieniło się o tyle, że bardziej są zatomizowane pracownie, to znaczy, że mamy na przykład pracownie szycia, mamy sitodruk i tu mamy takie nasze biuro projektowe bardziej, gdzie są rożne zamówienia pośredniczące, różne rzeczy do nas spływają, nie tylko to co my robimy, ale też na przykład są też tam jakieś długopisy, notesy itd. I jak wchodzi zamówienie, to, to zamówienie może być dedykowane tylko tej pracowni, a tutaj dział handlowy obsługuje, dlatego produkcja wewnętrzna i na przykład oni są zaangażowani. Może być takie zamówienie, że angażuje i tą i tą pracownię lub takie zamówienie, które w ogóle nie angażuje tej pracowni tylko dzieje się na zewnątrz. Więc w pewnym sensie ta pracowania sobie koordynuje swoje zamówienia, ale np. pracownia szycia ma swoich klientów i swoje produkty detaliczne i swoje przedsięwzięcia, projekty i inwestycje, które samodzielnie sobie organizuje i jest totalnie w tym decyzyjna. W sensie tu gdzieś tam się decyzje podejmują, że ok jest zielone światło na taki budżet, działajcie z tym tematem i to jest taki mały mikroświat. I ten mikroświat może z kolei znowu nas angażować żeby pewne działania wykonać, albo angażować np. nadruki żeby swoje projekty zrealizować. Czyli to jest tak, że mamy powiedzmy takie trzy pracownie i one sobie

prowadzą swoje przedsięwzięcia, ale część tych przedsięwzięć jest wspólna. Więc to jest taka powiedzmy siatka nałożonych na siebie projektów, różnych zleceń, zamówień, przedsięwzięć. My działamy projektowo, natomiast wszystko gdzieś tam się spina finansowo. My nie działamy w próżni tylko są pewne warunki finansowe, koszty stałe różne rzeczy… W praktyce to jest tak, że spina to Zarząd, w sensie, że ja jestem na przykład w Zarządzie i spinamy to na poziomie miesięcznym, robimy podsumowania wszystkich pracowni i cały bilans firmy i kwartalnym i rocznym. To są nasze trzy punkty, które jakby tam badamy w sensie po prostu zliczamy.

B: W jaki sposób pozyskują Państwo środki finansowe?

PS3: Tylko z działalności bieżącej. Nie mamy żadnych dotacji. W ogóle nie chcemy mieć żadnych dotacji.

B: Dlaczego?

PS3: Dlatego, że uważamy że przecież ekonomia społeczna to przecież nie jest trzeci sektor, tylko to są przedsiębiorstwa, które powinny działać na wolnym rynku i sobie radzić. Oczywiście przy wsparciu różnych instrumentów natomiast bez wsparcia tych instrumentów te przedsiębiorstwa też powinny umieć sobie poradzić. Tak mi się wydaje przynajmniej, bo jak nie będzie dotacji, albo coś się zmieni po prostu po wyborach, to się okazuje, że nie ma możliwości pracy, a to chodzi o to żeby to był niezależny podmiot.

B: A korzystali Państwo z finansowania zwrotnego – typu pożyczki, kredyty, poręczenia?

PS3: Była pożyczka na remont i to jest akurat przykład takiego wsparcia, bo to była pożyczka z X i ona była niskooprocentowana i dla czegoś takiego ok, nie? W sensie uważam, że to jest bardzo fajne, bo to jest instrument zwrotny i on jest niżej oprocentowany niż normalnie w banku i to są fajne jakby pomoce dla nas natomiast jeżeli Spółdzielnia miałaby być finansowana wyłącznie z środków publicznych, no to po prostu dla mnie to nie jest to miejsce. Jak ktoś chce to może sobie np. fundację prowadzić i granty rozliczać, natomiast jeśli to jest przedsiębiorstwo no to musi być produkt, odbiorca, klient, obrót gotówki takiej normalnej. Ja tak na to patrzę.

B: A czy funkcjonują Państwo na tym rynku publicznym, to znaczy realizujecie jakieś zlecenia dla instytucji publicznych? Jakieś zadania własne np. gmina wam zleca?

PS3: Bierzemy udziały w przetargach publicznych, ale to są przetargi dla wszystkich przedsiębiorców i też je wygrywamy, teraz na przykład wygraliśmy przetarg dla gminy …. na dostarczanie różnych produktów reklamowych. No i tam wszyscy startują, to nie są jakby celowe jakieś tam zadania, no więc cena, termin i jakość musi być po prostu adekwatna do konkurencji. I takie mamy nastawienie od samego początku.

B: A jeszcze jakieś inne zlecenia publiczne? Planujecie w tym kierunku pójść?

PS3: Nie, nie. To znaczy to jest tak, że my bierzemy udziały w przetargach i nawet jest osoba, która zajmuje się tylko tym tematem i buduje zespół. Jest jedna osoba, która zajmuje się przetargami i buduje swój zespół tylko do tego żeby startować w przetargach publicznych, w naszej branży. To jest tak, że jest normalnie zaangażowana to jest osoba, która tutaj jest pracuje dla zespołu, jest akurat na urlopie. Natomiast ona startuje w przetargach w całej branży reklamowej. Jeśli np. nie wiem wystartuje w przetargach na dostawę kalendarzy 10 tys sztuk czegoś to może to zrobić, jako Spółdzielnia i jakby są zyski z tego powodu cała firma to produkuje nie jest to jakby wewnętrzna produkcja.

B: Przechodząc to innego wątku chciałam zapytać o to z kim Państwo najczęściej współpracują?

PS3: Mamy bardzo dużo partnerów i takich stricte biznesowych, najwięcej be to be, mamy dostawców, my zamawiamy usługi też od innych firm. To jest naprawdę dziesiątki po prostu partnerów i materiały

i farby. I nasi partnerzy produkcyjni też, tych kilka ZAZ-ów, Spółdzielnie socjalne. To jest taka stricte produkcja wewnętrzna. Natomiast to są też często drukarnie zewnętrzne, dostawcy różnych usług. No nie wiem tego jest sporo. Ale chyba najbardziej lubimy z ZAZami pracować.

B: A dlaczego?

PS3: No nie wiem jakoś tak jedziemy na tym samym wózku. Na pewno to jest tak, że robimy te same rzeczy, więc chyba tak.

B: Dlaczego Państwo jedziecie na tym samym wózku, co ZAZy?

PS3: Dlatego że my na przykład szyjemy jedną partię tutaj, a one szyją u siebie, najbliżej jesteśmy. Najbliżej jesteśmy, najbardziej znamy swoje jakby te wszystkie potrzeby jakieś tam ryzyka i tak dalej. To jest najbliższy profil działalności.

B: Jak oceniają Państwo ramy prawne działalności spółdzielni socjalnych?

PS3: No nie jest to do końca łatwe, bo nie ze wszystkimi, ale zawsze jest kłopot z komunikacją. W sensie, że zazwyczaj w tych organizacjach tak samo jak w spółdzielniach jest bardzo dużo osób produkcyjnych, ale często nie ma osoby, która odpowiada za sprzedaż, za kontakt z klientem czy z partnerem i robi to profesjonalnie, szybko, jest pod telefonem, odpowiada na maile w ciągu godziny po prostu jest dostępna. A nie tak, że się czeka trzy dni, albo, że tam nie da się dodzwonić na telefon stacjonarny. Więc jakby to jest ten temat natomiast Ci partnerzy, z którymi współpracujemy mają fajne osoby oddelegowane do kontaktów, to z resztą jest nasz warunek brzegowy. W sensie jak podejmujemy współpracę mówimy, że musi być jedna osoba oddelegowana do kontaktu, z którą się wszystko załatwia. A nie, że tam Pani .., …, księgowość, kadry, coś tam i nie wiadomo w ogóle, o co chodzi.

B: W jaki sposób spółdzielnia X jest odbierana przez partnerów? Czy jesteście wiarygodnym partnerem, jako spółdzielnia socjalna dla interesariuszy?

PS3: Wydaje mi się tak, że dla banków na pewno nie i to jest duży problem. Dla instytucji publicznych także nie. Natomiast my nigdy nie mieliśmy kompleksu z tego powodu i mogę powiedzieć, że to była świadoma decyzja. W sensie gdzieś tam, gdy cztery lata temu rozważaliśmy, czy być spółką, czy być spółdzielnią były głosy podzielone. Natomiast, doszliśmy do wniosku, że skoro jest tak dużo spółek, jest taka duża konkurencja i będzie się tak ciężko wyróżnić, bo nic nas nie będzie wyróżniać wówczas, oprócz tego, że jesteśmy z ….., młodzi zdolni, to bądźmy spółdzielnią i to najlepszą spółdzielnią w Polsce. W sensie budujmy przewagę na tym, że jesteśmy społeczni i obróćmy to jako atut. I jakby nigdy nie mieliśmy z tego powodu, ja nigdy nie poczułam się jakby stygmatyzowana, że to jest coś dziwnego, bo to jesteśmy jakby tacy w tym bez kompleksów. W takim sensie, że ja wszędzie o tym mówię, wszędzie jest napisane kim jesteśmy i tak dalej. Natomiast to jak wykonujemy pracę, jak robimy produkty, jak o tym opowiadamy jest na tyle atrakcyjne, że mamy te zamówienia i dla klientów to nie jest problem.

B: W jaki sposób definiują Państwo ten przymiotnik „społeczny”? Jak Państwo go rozumieją?

PS3: Dla mnie spółdzielnia socjalna jeśli idzie właśnie o ekonomię społeczną polega przede wszystkim na tym, że pracownicy są upodmiotowieni.

B: Czyli, co to znaczy w praktyce dla spółdzielni X?

PS3: Czyli, że jesteśmy decyzyjni, mamy wpływ. Nie jesteśmy wyrobnikami bez możliwości wpływu, na to jak ktoś nami zarządza. Mamy odpowiedzialność po prostu, jesteśmy odpowiedzialni za wszystko. To znaczy, że biorą odpowiedzialność za straty, ale też partycypują w zyskach. Czyli to jest takie upodmiotowienie. No i w tę grupę włącza się te osoby, które za zwyczaj są totalnie pomijane. Czyli właśnie te, które nie radzą sobie tak dobrze na rynku pracy. Więc dla mnie człowiek, który wychodzi z

takiego podejścia, że on w ogóle nic nie odzywa się, nie decyduje, nie zna się i dojrzeje do momentu, że ja chcę podjąć swoją decyzję i zarządzić swoją, nie wiem sto złotych mogę zainwestować w mój projekt, dla mnie to jest ogromny sukces. To jest jakby pierwsza rzecz. Druga sprawa jest taka, że no my oczywiście optymalizujemy produkcję i ceny, bo musimy. Te ceny muszą być przystające do rzeczywistości, ale to jest tak że nie dogina się tutaj ludzi, w sensie, że nie doginamy tutaj siebie, ani pracowników, ani podwykonawców, nie negocjujemy totalnie *hardcorowych* warunków współpracy i tak dalej. Czyli powiedzmy ten biznes ma dalej ludzką twarz. No i poszukując dostawców czy chociażby wykonawców poszukujemy ich wśród podmiotów ekonomii społecznej po to żeby to wszystko zostało jakby w sektorze, pośrednio wspierając zatrudnienie osób niepełnosprawnych w ZAZach. To są jednostki oddelegowane, one tam mają kompetentnych opiekunów, mają dostosowane miejsce pracy i tak dalej. My się na tym nie znamy, ja się na tym nie znam, nie wyobrażam sobie tego tutaj. W sensie my nie mamy takich warunków nawet w lokalu, żeby były osoby niepełnosprawne, ale jesteśmy totalnie skłonni dzielić się tymi zamówieniami żeby takie organizacje też miały zamówienia i mogły jakoś resocjalizować czy też włączać te osoby z trudnościami.

B: Rozmawiałyśmy o kwestiach finansowych, chciałabym jeszcze Panią zapytać czy od początku wasza działalność miała jakąś nadwyżkę, płynność? Jak wygląda ta kwestia w przypadku spółdzielni X?

PS3: No jesteśmy, mamy płynność. Znaczy my generalnie się zamykamy w kwartałach. To nawet nie jest działalność comiesięczna tylko projekty się przeciągają, okresem rozliczeniowym jest kwartał i zawsze jesteśmy, no nie mówię, że mamy jakieś super wielkie plusy, ale to też nie dla tego że ich nie mamy, tylko dlatego że mamy zarządzać po prostu finansami, czyli jeżeli są nadwyżki to my od razu tymi pieniędzmi obracamy, żeby z tego zrobić kolejne pieniądze, a nie żeby leżały po prostu na koncie, bo to jest bezmyślne po prostu w biznesie. Więc my już zarządzamy w tym momencie kasą, którą mamy i mamy tę płynność.

B: Czy od początku tak było? Czy był moment krytyczny?

PS3: Nie, nie to jest tak że my się na tym nie znaliśmy w ogóle. W sensie wyszliśmy zupełnie na świeżo i dopiero w trakcie nauczyliśmy się tego. To jest tak, że my prawie od początku mamy nadwyżki, ponieważ nasz model finansowy jest tak skonstruowany, ze każda osoba generuje jakieś przychody, w sensie że uczestniczy w zamówieniach, generuje przychód dla firmy. No i tu projekty mają swoje budżety, tam jest koszt materiałów, pracy to wszystko jest tam wyliczone automatycznie powiedzmy i my się tak umówiliśmy wspólnie, i to była decyzja podjęta na początku i nadal jest ona aktualna, że każda osoba ze swoich przychodów odkłada 25% ze swoich wynagrodzeń. I to jest tak jakby w firmie. I dzięki temu mamy kasę na koszty stałe, a po drugie zostają nadwyżki i tyle. Chyba że wydajemy więcej niż mamy, ale tak nie robimy raz staramy się to monitorować, ale tutaj w ogóle wchodzą jeszcze tematy VATu i optymalizacji podatkowej i tak dalej. Więc to są skomplikowane procesy, ale to co jest istotne to, to że my odkładamy jedną czwartą naszych pensji, na to żeby móc zarządzać tą kasą później jakoś. Więc nie ma takiej możliwości żeby był minus. Chyba, że nagle wydamy wszystko i kupimy sobie jakieś różne rzeczy, ale to jest tak że mamy to wszystko policzone i nad tym jest kontrola. Każdy wie jakim budżetem dysponuje jakie zakupy może robić jeśli jest nadwyżka. My robimy zawsze bilanse, co miesiąc, co kwartał więc wyliczamy fundusze każdej pracowni, jeśli jest górka nie wiem, np. … to, to jest ten wewnętrzny fundusz i dana pracownia ma prawo decydować co z tą kasą zrobić, natomiast jest jeden warunek, że ma to być na rozwój firmy, w sensie że to musi być na rozwijanie działalności, a nie że sobie podzielimy i pójdziemy na lody. Tylko po prostu możemy zainwestować w prototypy, lepsze materiały, magazyn, usługi marketingowe, cokolwiek, co jest nam niezbędne, wymiana maszyny itd.

B: A kto decyduje o wysokości wynagrodzenia i czy ono się zmieniało w czasie.

PS3: To jest tak, że decyduje o tym rynek. Znaczy w tym sensie, że jeśli mamy dziesięć zleceń i zlecenie mają swoje budżety, no to tam jest konkretnie nazwisko, osoba, ile kasy ma z tego zamówienia i wszystkie budżety się na koniec miesiąca sumują i wychodzą wynagrodzenia. Dlatego też są umowy cywilno prawne bo to jest zmienne.

B: Czyli może być tak, że w zależności od tego, która pracowania miała więcej zleceń, ci pracownicy mają większe wynagrodzenie.

PS3: Tak, to jest zagrożenie. Są dysproporcję, ale my dążymy do tego żeby one nie były duże. Ale tutaj nie ma pola do konfliktu. W sensie że tylko ty pracowałeś, a wszyscy mają po równo, albo wszyscy mają więcej, a pracujemy tak samo. Budżety wpływają na to że wszystko jest jawne pracownicy mają wszystkie jawne informacje, są przyjęte pewne stawki za usługi, mamy ceny rynkowe i z tego wychodzą po prostu pensje. To jest tak, że są takie miesiące, przykładowo gdy ktoś pojedzie na urlop, na przykład ja zawsze jeżdżę w lutym na trzy tygodnie urlopu, nie biorę udziału w żadnych zamówieniach, to nie mam po prostu kasy w tym miesiącu, bo nie biorę udziału w zamówieniach. Ale są takie miesiące gdzie jest … zamówień i na przykład jest wynagrodzenie …. Tak to wygląda. Czyli to jest od zera do kilkunastu tysięcy złotych. Tak to mniej więcej może wyglądać. Przy czym nie wszyscy zarabiają … to są pewne takie zwyżkowe miesiące no i kwestia jest taka żeby uchwycić pewien taki rytm, bo my wiemy kiedy mamy ten sezon. Sezon tak naprawdę przez ostatni kwartał się zaczyna, później pierwszy kwartał to jest porządkowanie, czyszczenie, przygotowywanie się, później znowu jest wysoki sezon, trochę zwalnia lipiec i w sierpniu znowu wchodzi. Więc mniej więcej wiemy jak sobie tę kasę rozkładać żeby w skali roku jakoś tam sobie ogarnąć.

B: Czy wysokość wynagrodzenia zależy od tego ile projektów dana osoba pozyska, czy od zleceniodawców?

PS3: Zależy od tego ile zamówień wpłynie. Także mamy te budżety, ale to wszystko jest wyliczone i naprawdę zorganizowane. Są pewne produkty, które robimy zawsze to są produkty katalogowe one mają swoją wewnętrzną cenę, że koszt szycia to np. .. złote, materiałów …, koordynacja …, a sprzedaż to jest … gr. To jest tak skoordynowane żeby ludziom pasowało.

B: Czy korzystacie z firm, usług zewnętrznych?

PS3: To znaczy mamy księgowego, ale księgowy, to bierze po prostu dokumenty, które są już opisane i po prostu je księguje. To jest w ten sposób, natomiast zarządzanie papierami, te wszystkie konta analityczne i tak dalej, jakieś tam rzeczy mamy porobione żeby sobie badać te koszta, zestawiać ze sobą, to jakby to jest coś do czego doszliśmy przez cztery lata.

B: Jakie osoby pracują w spółdzielni.

PS3: Humaniści i plastycy artyści z wykształcenia. Mamy jedną starszą osobę, a tak to wszyscy jesteśmy w granicy … lat. W tym sensie że X ma …, koło … lat. Jest starsza od nas.

B: A jak Państwo pracują? Jak ta praca jest zorganizowana?

PS3: No teraz dużo, minimum …. To znaczy teraz mamy już te urlopy wolne i tak dalej, bo to nie da się, ale jak na przykład mamy teraz wdrożenie tego projektu informatycznego no to to jest po prostu robota full time. W sensie, że na swoje się pracuje.

B: Chciałabym jeszcze zapytać o rezultaty Państwa działalności. Jak Państwo je definiują i czy są one przedmiotem pomiaru i oceny?

PS3: Myślę że po pierwsze wzrost skali działalności, czyli skala. Natomiast chodzi też o jakość pracy i jakość zarządzania, czyli przyrost jakby ilościowy, ale też rozwój na poziomie procesów optymalizacji rozwiązań, które są sprytne, a nie takie na papierkach pisanie i tak naprawdę automatyzacja pewnych procesów.

B: A z czego są Państwo szczególnie dumni jako grupa, co udało się dotychczas osiągnąć?

PS3: Nie wiem musiałabym wszystkich zapytać, ale jak nas obserwuję jako grupę to myśl, że jesteśmy niezłomni w tym sensie, że wszyscy jesteśmy bardzo pracowici i bardzo ambitni i myślę, że wielu ludzi

mogłoby sobie już dawno odpuścić na naszym miejscu. No nie mówię, że teraz, bo teraz to już naprawdę jest całkiem fajnie, ale po tym pierwszym roku czy dwóch latach to była orka totalna za grosze, mogę powiedzieć i nie wiadomo było czy to chwyci, więc jakby to były takie ciężkie momenty ale wszyscy wierzyliśmy w to i robiliśmy wszystko żeby to się jakby rozwijało więc mamy taka lojalność wobec siebie też. Jakby bardzo dbamy też o siebie powiedzmy, taką czujemy odpowiedzialność za siebie nawzajem co jest bardzo fajne. No i jesteśmy tacy niezłomni w sensie, że jedziemy po prostu ostro, nie. Bez kompleksów, w sensie, że jakoś tak.

B: A jeśli chodzi o ten społeczny wymiar Państwa działalności?

PS3: No ten społeczny był kiedyś mocniejszy. W sensie było mniej biznesu, więcej tych akcji społecznych, też braliśmy udział w różnych konkursach z FIO i tak dalej zrobiliśmy projekty edukacyjne, jakieś tam warsztaty, recykling. No a teraz już nie robimy tego, bo nie mamy czasu, ale składamy te wnioski i zawsze nam brakuje kilku punktów, co jest bardzo demotywujące, ASOS czy tam coś. Więc to jest chyba takie u nas najbardziej społeczne to ja myślę że z perspektywy całego sektora ważne jest to, że nam wychodzi i jesteśmy podmiotem taką wizytówką. W tym sensie, że przecieramy pewne szlaki i pokazujemy, że można zrobić fajny biznes, który się kręci na dużą skalę i można być przedsiębiorstwem społecznym i zatrudniać osoby niepełnosprawne, poprzez całą tą sieć, którą mamy, że to jest chyba taki największy impact, że na te nasze sukcesy, czyli na nasz przyrost promieniuje tak naprawdę na inne organizacje i buduje tak naprawdę wizerunek całego sektora, to jest w tym momencie większą wartością niż to żebyśmy teraz zrobili warsztaty dla trójki dzieciaków. W tym sensie, że mamy teraz taką tubę wpływu, że te produkty są teraz podpisane, że ekonomia społeczna, że to są spółdzielnie, że pracują tam takie osoby, siakie i Ci nasi użytkownicy tych naszych produktów poprzez te firmy, które rozdają te gratisy czy później sprzedają mają tę informację o tym. Więc to jest z mojej perspektywy istotniejsze teraz niż robienie teraz takich małych rzeczy na podwórku, ale od tego wyszliśmy robiliśmy wszystkie te tematy. Jakieś tam podwórkowe pikniki, jakieś korepetycje z dzieciakami to się gdzieś tam przewija, ale teraz to jest inny profil bym powiedziała.

B: Czy inwestują Państwo w pracowników? Jeśli tak to jak to wygląda w praktyce?

PS3: No ja bym generalnie powiedziała, że tak. Ale to nie jest takie klasyczne inwestowanie, że jest prezes i on Ci daje teraz … złotych na szkolenie, idź człowieku. To jest trochę inaczej. To jest tak, że słuchajcie jest podsumowanie wasza pracownia ma … na plus decydujecie o tym, co robicie z tymi pieniędzmi, żeby się rozwinąć. Jeśli chcecie pójść na kurs to wasza decyzja, jesteście odpowiedzialni za tę decyzję, to jest jakby trochę inaczej, czasem zdarzają się takie rzeczy, że jest nagroda czy coś to sobie robimy kolację, ale tego jest mało bym powiedziała natomiast dużo jest tej takiej decyzyjności, że wydamy te pieniądze i możemy sami na tę kolację pójść, jeśli chcemy. Więc to nie jest tak, że prezes mówi no to masz człowieku książkę, poczytaj. Tylko ty masz swój budżet to są twoje wypracowane pieniądze, to są wasze pieniądze decydujcie o tym, co chcecie z nimi zrobić. Więc myślę, że to jest duże pole do popisu, ale to od człowieka zależy tak naprawdę, co zrobi.

B: Czy samorząd lokalny Państwa zauważył, docenił?

PS3: X (nazwa miasta) jest trudny generalnie, w sensie, że to jest duże miasto upolitycznione mocno, dużo wpływów, jest mocno upolityczniony. Nie wiem, w sensie zupełnie jakby się nie pchamy do miasta. Natomiast mamy tam jakieś konkursy powygrywane różne, na …, w Polsce jakieś tam certyfikaty, znaki jakości. Więc jakby są takie rzeczy, ale tak żeby trzymać sztamę z gminą to X jest za duży, my nie jesteśmy w ogóle stroną dla nie wiem właściwie dla kogo.

B: Ja wiem, ale wydział spraw społecznych wydział spraw społecznych, wydział zajmujący się współpracą z organizacjami?

PS3: Nie no oni nas znają wszyscy, zamawiają u nas, ale to nie jest tak, że budujemy relacje, że gadamy sobie i tak dalej, no nie, nie idziemy w tym kierunku. Natomiast zgłaszają się do nas z zapytaniami

ofertowymi właściwie dostarczamy sieciom instytucji jakieś takie kulturalne bardziej, no to obstawiamy prawie całe miasto jeśli chodzi o takie.

B: Co determinuje trwanie i rozwój organizacji? Jak Pani patrzy z perspektywy tych czterech lat działalności?

PS3: Ludzie, najważniejsi są ludzie tak naprawdę. Bez ludzi nie ma nic generalnie. Jak nawet jest super produkt, ale wszystko się rozbija o ludzi.

B: Ale o co chodzi z tymi ludźmi? O ich kompetencje ? Zaangażowanie? Podejście?

PS3: Myślę że chodzi o kulturę organizacji i wspólne wartości, wspólna wizja, lojalność jakby też i niezależność, ale także rozwój który jest zrównoważony poszczególnych osób. Mam tutaj na myśli taką sytuację, że jeśli dysproporcje pomiędzy pracownikami, ich rozwojem osobistym, zawodowym będą coraz większe, to, to nie ma szansy, taka spółka nie ma szansy po prostu iść do przodu więc musi być pewna równowaga w tym rozwoju i to Ci ludzie muszą pilnować tego nawzajem. To nie jest tak, że ktoś tam właśnie jest tym szefem i wszystko zorganizuje tylko to muszą być bardzo świadome osoby, które wchodzą moim zdaniem w taki biznes. I one oczywiście mogą później zatrudniać też te mniej świadome z trudnościami, ale tak żeby one też dołączały do tego, ale wydaje mi się, że bez odpowiedzialnych, świadomych ludzi ten biznes nie pojedzie.

B: A jak wyobrażacie sobie swoją działalność w przyszłości, za kilka lat?

PS3: No więc generalnie eksport jesteśmy tez w fazie ty różnych ruchów na eksport więc wychodzimy z kraju.

B: Chcecie zwiększyć liczbę członków?

PS3: Myślę że coś czego jeszcze nie mamy nie wiem jakby to mogło wyglądać, natomiast w tym sensie że nie wiem kiedy będzie ten moment kiedy trzeba będzie zrobić swoją większą szwalnię i drukarnię i to będzie bardzo duży projekt. W sensie to będzie dużo kasy i pewnie to będzie trwało z dwa lata żeby przejść na taka formułę typu 50 stanowisk pracy i jedno miejsce maszyny. Natomiast dopóki nie będzie takiej dojrzałości i takiej zdolności kredytowej, czy grantów. No to głównie będzie rozproszona jakoś ta produkcja.

B: A eksport to jest pomysł, który już jest?

PS3: A no tak, znaczy już mamy zagraniczne zamówienia one nie są duże, ale porejestrowaliśmy się na różnych takich portalach zagranicznych. Teraz robimy stronę po angielsku, też szukamy partnerów w postaci agencji reklamowych na rynkach różnych, które będą dystrybuować nasze produkty. To jest temat, który będzie rozwijany przez najbliższe trzy lata tak myślę.

B: Bardzo uprzejmie dziękuję za spotkanie.

Wywiad: PS4

Transkrypcja wywiadu nr 4

Czas trwania wywiadu: 01:24 min.

B: W jakich okolicznościach zrodził się pomysł założenia organizacji, którą Pani zarządza?

PS4: W … roku założyłam organizację X, jestem jej założycielem i fundatorem i w ten sposób zaczęłam działać na rzecz lokalnej społeczności, dzieci, rodzin wielodzietnych.

B: A dlaczego założyła Pani tę fundację?

PS4: Czułam taką potrzebę, że muszę zrobić coś więcej. Jest to miejsce, które jest mi bliskie i zauważyłam, że brakuje tam organizacji społecznej, która zajmuje się obszarem polityki społecznej czy pomocy społecznej i stwierdziłam, iż mam takie kompetencje i umiejętności że mogę to zrobić – to powinnam to zrobić. I w ten sposób założyłam organizację.

B: Jak wyglądają związki fundacji i spółdzielni?

PS4: Powoli, od działalności fundacji. Różnych programów, przeróżnych konkursów na rzecz społeczności lokalnej. Wydawanie biuletynów, książek promujących tradycje lokalne. Robienie filmów promujących miejscowość z obszaru społecznego. Doszliśmy do tego, że problem bezrobocia kobiet w tej miejscowości wynika z kilku elementów, brak przemysłu i realnych przedsiębiorstw tam w lokalnym terenie, gdzie zatrudniali kobiety. A z drugiej strony nawet, jeśli by powstały te przedsiębiorstwa tak sobie wyobraziłam, że tworzymy przedsiębiorstwo, które kobiety zatrudni jednak charakter życia i struktury rodzinnej i funkcjonowanie rodzin tam w tym terenie jest taki, że mimo wszystko nie rozwiąże to problemu. Ten styl, gdzie mężczyźni pracują za granicą przez długi okres i na chwile przyjeżdżają na dość krótki okres, albo pracują w Polsce ale na drugim końcu kraju, są takimi niedzielnymi tatusiami przy dużej dzietności tej społeczności – to powoduje, że kobieta ma w domu wystarczająco dużo obowiązków rodzinnych, takich związanych z zapewnieniem bytu dzieciom, rodzinie, odprowadzeniem do szkoły, odbieraniem, gospodarstwem domowym. Nawet jeżeli nie mają gospodarstwa w rozumieniu rolnego, ale taki kawałek podwórka, zapalić w piecu, dom, którym trzeba się zająć, coś naprawić. To jest już wystarczające obciążenie

B: Mówiła Pani w liczbie mnogiej. Kto jeszcze był zaangażowany w tę inicjatywę?

PS4: Osoby, które są zaangażowane w fundacje. Też lokalnie mieszkający. Wprost mówiąc była to moja …, która przyjechała z … i poszukiwała pracy. Pracowała wcześniej w ekonomii społecznej, wiedziała jak to się robi, wróciła zza granicy, pracowała tam w obszarze opieki nad osobami starszymi, po problemach psychicznych. Wiedziała jak to funkcjonuje. Sama tez poszukiwała pracy i po ponad dwóch latach szukania, zauważyłam, że to ten proces powoduje, że popada w stan osoby długotrwało bezrobotnej. A jest osobą młodą, wykształconą.

B: Jak zidentyfikowano niszę rynkową i społeczną Państwa działalności?

PS4: Z jednej strony było to realna potrzebna społeczności, żeby kobiety mogły iść do pracy, aby były swobodniejsze, żeby odczuwały mniejsze obciążenie obowiązkami domowymi. Ewidentnie brakowało żłobka, takiej opieki dzieci do lat 3. Więc to zdiagnozowaliśmy jako nisze. Natomiast drugą rzecz to zasoby ludzkie. Zbiegło się z tym moja sytuacją osobistą, życiowa. Byłem po adoptowaniu dziecka i zaczęłam się obracać w tym obszarze, miałem kontakt wprost z takimi osobami, które poświeciły się misji ratowania dzieci. Doświadczały bezrobocia, i sytuacji, że muszą same zarobić na te dzieci, że to co dostarcza państwo z tytułu opieki nie wystarcza i tak muszą pracować zawodowo a nie mają tej pracy. Czyli imały się różnymi luźnymi zawodami, np. kręceniem filmów, bo to są osoby z takim wykształceniem, takimi umiejętnościami. Są to osoby z regionu X. Zmontowaliśmy to wszystko razem, aby obszar opieki nad dziećmi wpisywał się w nasze potrzeby, w ten region, w to w czym żyliśmy i tak utworzyliśmy naszą organizację. Lecz z drugiej strony musieliśmy patrzeć na kompetencje ludzi, co

możemy wykorzystać. Obszar opieki nad dziećmi to obszar na którym nie można zarobić specjalnie. Wszystkie obliczenia wskazywały, że długofalowo to jest obszar, który nie przyniesie nam zysków a nawet może być zagrożeniem dla stabilnego funkcjonowania. Wiedzieliśmy, że nie możemy tego traktować w celach rynkowych, komercyjnych. …. zł za żłobek jak w dużym mieście. No i wtedy jakoś się to zmontuje. Drugi rozdział działalności to usługi filmowe. Kompetencje zespołu nam pomogły zacząć to. Okazało się, że można na tym zarobić. Natomiast trudno pozyskać zlecenia. Przez pierwszy rok półtorej tak funkcjonowaliśmy, robiliśmy jedno i drugie. Lecz później cześć zespołu związana z kręceniem filmów stwierdziła, że to nie jest to, co chcą robić i się nam to rozsypało.

B: Dlaczego jest to tak ważne dla Pani?

PS4: Lubię robić rzeczy które są potrzebne. Nie zależnie od tego czy one są rentowne, chociaż ten aspekt też jest ważny. Jeśli się za coś zabieram to sprawdzam czy ta idea ma szanse powodzenia i realizacji, jakie są warunki żeby zadziałało. Zawsze zaczynam od czegoś, co jest realnie potrzebnie a później rozpatruje pod względem organizacyjnym, finansowym, skąd wziąć pieniądze. Czy uda się je zdobyć jednorazowo czy źródło powtarzalne. Sprawdzam, ile można pozyskać ze sprzedaży, od klientów. Bo jeśli nie ma popytu, to budowanie działalności na samych dotacjach nie ma sensu. Nie jest to przedsiębiorczość społeczna.

B: A gdybyśmy mogli spojrzeć na działalność organizacji która kieruje Pani, od początku do teraz. Czy można wyróżnić jakieś kamienie milowe, momenty, które były przełomowe?

PS4: Na pewno ważnym elementem było pozyskanie pierwszych większych dotacji. To spowodowało mobilizację to budowy szerszej struktury. Chociaż ja jestem osobą, która minimalizuje struktury, ponieważ później zaczyna to kosztować, czy utrzymanie części organizacji technicznej ludzi Dlatego staram się bazować na osobach, którzy chcą to robić z pobudek społecznych. Jeśli zarobią przy tym pieniądze to jest jakby wartość dodana, niezależnie od niego są ze mną, współpracują i mogę na nich polegać. A do realizacji przedsięwzięcia albo części jakieś jeśli nie mamy we własnych zasobach to płacimy komuś aby to zrealizował albo jakąś cześć zapewnia. Są takie elementy, które robimy zawsze, nie zależnie czy mamy pieniądze czy nie. Bo jest wiele rzeczy do zrobienia, na które nie trzeba pieniędzy albo trzeba ich bardzo mało. Więc tam gdzie nie trzeba lub mało trzeba to finansujemy ze środków prywatnych i przeznaczamy je na fundację. Bardzo dużo czasu osobistego trzeba poświęcić na organizację wszystkiego. Np. przyjedzie … ton żywności w czwartek, muszę zorganizować wszystko. Przychodzą sąsiedzi, siostra się zwalnia z pracy na godzinkę, ksiądz proboszcz ogłasza, ze fundacja potrzebuje wolontariuszy. Jak tylko podjeżdża samochód to zawsze ktoś się znajdzie do pomocy.

B: Czyli pozyskanie środków z pierwszej dotacji to przełomowy moment?

PS4: Tak, ponieważ ten moment spowodował, że organizacja może mieć historie finansową, coś co można udowodnić. Swego czasu mieliśmy bardzo imponującą historię merytoryczną, dostaliśmy wyróżnienie w …, w …. Pokazaliśmy wtedy mnóstwo działalności, co zrobiliśmy. Później podsumowując, ile zrobiliśmy oraz ile wydaliśmy – to jest po prostu nie możliwe.

B: A mówi Pani o spółdzielni czy fundacji ?

PS4: O Fundacji. Ponieważ w momencie kiedy aplikowaliśmy o założenie spółdzielni to tez ta historia fundacji była brana pod uwagę, czy jesteśmy w stanie to zrobić. Czy mamy zasoby finansowe. Bo jak z każda dotacją, nie spływają one terminowo, czasami trzeba coś założyć od siebie. Spółdzielnie założyła moja fundacja i gmina. Chcieliśmy założyć spółdzielnie osób prawnych, bo nie mieliśmy 5 osób fizycznych a ja już wcześniej znałam plusy i minusy spółdzielni socjalnej osób prawnych oraz spółdzielni socjalnej osób fizycznych. Zdecydowanie łatwiej rozwiązuje się problemy w spół socjalnej osób prawnych niż fizycznych. Jak jest dobrze to nie ma problemów, a gdy pojawiają się kłopoty to łatwiej sobie poradzić w spół socjalnej osób prawnych.

B: W jaki sposób pozyskali Państwo partnera publicznego?

PS4: Udałam się do wójta gminy i do kierownika ośrodka pomocy społecznej powiedziałam, że mam taki pomysł, byliśmy już znani jako fundacja, jako wiarygodny partner. Byliśmy już znani. Wprost powiedziałam, że mamy tak pomysł i chcemy to robić. Mamy duże szanse tylko szukamy partnera, bo do spółdzielni socjalnej osób prawnych potrzebne są minimum 2 podmioty prawne, więc wymieniłam kogo, słabo znał formułę ale po krótce przedstawiłam o co chodzi. Powiedziałam wprost, że albo gmina będzie naszym partnerem a my zrobimy wszystko m.in. biznes plan, działania organizacyjne, ponieważ nie widzę w lokalnych organizacjach wiarygodnego partnera (koło gospodyń wiejskich czy klub sportowy). Zgodzili się, powiedzieli że dają zgodę, wytypowano kierownika ośrodka pomocy społecznej jako pomocnika, była to osoba która chce coś robić. Ten mężczyzna od wielu lat coś robił, tylko był sam i brakowało mu sil. Ucieszył się, że ma kogoś teraz, kto też jest zaangażowany. Czasami wniosek się nam rozsypał, to drukarka się zacięła. Często pod koniec realizacji pojawiały się jakieś problemy.

B: Patrząc na cały okres działania organizacji, co jest Pani zdaniem ważniejsze – osiąganie celów społecznych czy ekonomicznych?

PS4: Jedne zależy od drugich, nie powinno się stawiać tylko na jedne cele. Mając jakąś perspektywę czasową, można sobie priorytet stawiać np. przez najbliższy rok mamy cel gospodarczy, bo musimy coś wykonać. Jeżeli nie rozwiniemy jakiegoś działu gospodarki to np. stracimy płynąć finansowa. Można też zacisnąć pasa np. solidarnie zmniejszyć etaty. Wcale nie uważam, że solidarne zaciskanie pasa nie działa na korzyść. Myślę, że zwiększa w ludziach poczucie odpowiedzialności, łączy ludzi, poczucie odpowiedzialności za wspólnotę. Można okresowo sobie stawiać któryś cel za ważniejszy. Jednak musi być jakaś równowaga, że po jakimś czasie zmieniamy cel główny.

B: Jak wyglądała u Państwa struktura finansowania na początku, a teraz wygląda obecnie?

PS4: Struktura finansowania jest bardzo różnicowana, ponieważ spółdzielnia od początku podjęła trzy obszary działalność, poza tym że ma … wpisanych w PKD różnych obszarów które może robić, jak wszyscy, natomiast nastawialiśmy się głownie na obszar społeczny, opieka nad dziećmi, nad osobami starszymi oraz obszar filmowy. To były główne 3 obszary z którymi wystartowaliśmy. Obszar filmowy się nam zwinął, wygasał powoli. Pokazało zaangażowanie ludzi, nie było żadnych zleceń a były podpisane umowy o prace. Trzeba było z nich zrezygnować, podsumować to. To był dla mnie osobiście test, że trzeba wymagać od ludzi a nie tylko robić samemu. Nie wyglądało to na okres przejściowy, ja dostarczam pieniądze a ktoś inny czeka tylko na wynagrodzenie, tak to nie może wyglądać.

B: Czy korzystali Państwo na starcie działalności ze wsparcia publicznego?

PS4: Tak to było dominujące, ale od początku była sprzedaż. Trzeba od pierwszego dnia działalności mieć sprzedaż. To buduje kulturę gospodarczą. Nie pamiętam dokładnie kiedy pierwsza sprzedaż była zaraz blisko. Punkt opieki pierwsze dzieci przyjął od maja. Już ta sprzedaż była od razu widoczna.

B: Na jakim poziomie mają Państwo obroty, jeśli to nie tajemnica handlowa?

PS4: Muszę się zastanowić, ile myśmy, tak około … zł.

B: Analizując strukturę przychodów – publiczne i własne pozyskane, jak to teraz wygląda w Państwa organizacji?

PS4: Teraz, jeszcze nie analizowałam tego ostatniego roku ale wydaje mi się, że przeważają te publiczne, ponieważ ja za publiczne uważam też dotacje jakiekolwiek pozyskane.

B: O jakich dotacjach Pani myśli?

PS4: Są to dotacje na prowadzenie punktów opieki do lat …, była to nowa forma, ponieważ nie chcieliśmy pójść w żłobek bo to od razu generuje niesamowite są duże koszty, kuchnia, odbiór

sanepidowi. Nawet nie dysponowaliśmy takim lokalem. Poszliśmy w instytucję opiekuna dziennego, Wymagania instytucji opiekuna dziennego wymagania są mniejsze. Koszty utrzymania tez były mniejsze. O dotację z gminy dopiero musieliśmy się wystarać około roku. Bo jak funkcjonowaliśmy to pierwszy raz działalności to dotacja pomostowa. Wszystko miało znaczenie. W przypadku spółdzielni dotacja pomostowa jest kluczowa. To nie powinna być dotacja, że produkty sprzedaje się albo produkuje się i nie można ich sprzedać. Wręcz przeciwni, powinno się dostawać pieniądze za nie. Dotacje były, cześć kosztów refundacji kosztów ZUS-u, to już była duża pomoc. To stanowiło duży procent. Za źródła publiczne uważam wszystko co pochodzi od źródeł publicznych. Potem staraliśmy się na dotacje od gminy, tak jak gmina utrzymuje żłobek jak zadanie własne, tak samo chcieliśmy 100% finansowania na opiekę dziecka. Nie do podmiotu tylko do dziecka. Po prostu na usługi. Nie wiem jak to nazwać, tak jak gmina ...ów dotuje na dziecko, jak zadanie własne gminy to utrzymanie przedszkola, żłobka.

B: Do tej pory korzystają Państwo z wymienionych rodzajów dotacji?

PS4: Tak, to jest … zł na konkretne dziecko. Jest dziecko, rodzic korzysta, jest dotacja. Nie ma dziecka, nie ma dotacji. To tez mobilizuje, aby działać. Ciągle pracowaliśmy na jakość tych usług, kadra, która była zatrudniona to były panie z wykształceniem pedagogicznym, wyższym, zaangażowane, profesjonalnie przygotowane. Czasami okazywało się, że już te dzieci małe spod skrzydeł mamusi na kilka godzin mogły zostawać same. Potem też np. zmniejszyliśmy wiek, że możemy przyjąć dziecko poniżej roku. Patrzyliśmy na to kiedy kończy się urlop macierzyński, zaczynaliśmy przed tym jak weszły reformy, patrzyliśmy jak kończył się po pól roku, to ten rodzic musi mieć alternatywę. Liczyliśmy się z tym, że większość matek się nie zdecyduje na ten krok ale musieliśmy mieć alternatywę. Przed 1 rokiem życia pojawiały się pojedyncze dzieci. Nie jest ich dużo ale sporadycznie dzieci się pojawiają, te poniżej roku.

B: Wracając jeszcze do źródeł finansowania usług przez klientów, rodzice są również zaangażowani w opłaty?

PS4: Tak, przez rodziców są dzieci opłacani ale poziom musiał być dostosowany na kieszeń wiejską. Gdzie nie zapłacą … zł ale np. w pierwszym roku …zł to było, teraz jest to … zł.

B: Czy te usługi opiekuńcze dla osób starszych równolegle ruszyły?

PS4: Tak, one były równoległe rozwijane. One działają. Jest bardzo duże zapotrzebowanie, ale gmina nie chce tego finansować. To co my realizuje to zadania zlecone i usługi opiekuńcze zlecane przez ośrodki pomocy społecznej, gmina X zleca. to są bardzo pojedyncze przypadki. W pierwszych roku nad 1 osobą, w drugim nad dwoma osobami. No i to były takie ilości godzin, które były w stanie jeden etat. Pracownicy w tym zakresie byli zatrudnieni na umowę zlecenie, trudno było przewidzieć liczbę godzin.

B: Czyli usługi opiekuńcze to dodatkowe usługi, a podstawowe znaczenie mają te kierowane do dzieci?

PS4:Tak. w pewnym momencie zaczęło być równoważne, ponieważ też mamy takie usługi prywatnie realizowane. Ale to rzadko. My jednak stoimy na stanowisku, że nie świadczymy usług poniżej cen. Nie wykorzystujemy naszych pracowników tylko jak ktoś ma mieć wynagrodzenie to musi być legalne, jak legalne to uzusowane. Wiec ta wycena usługi nie było niższa niż minimum krajowe.

B: W jaki sposób wygląda zarządzanie organizacją? Jak wygląda kwestia włączani – przepraszam za skrót myślowy - beneficjentów w proces zarzadzania. Stosują Państwo to rozwiązanie w praktyce?

PS4: Stosujemy, ponieważ sama formuła spółdzielni socjalnej dla osób tam zatrudnionych była bardzo trudna do zrozumienia dla osób tam zatrudnionych. Nawet teraz, dla niektórych pań pracujących, wiedzą że to jest spółdzielnia ale jakoś nie czują. Nie mamy żadnego członka, w ogóle panie nie są zainteresowane członkami spółdzielni. Nawet pani X co kieruje, jest prezesem, nie jest zainteresowana żeby być członkiem. Bo po co? One chcą tylko pracować, jest społecznicą, chce zarządzać ale nie czuje

potrzeby bycia członkiem spółdzielni. Ja nie musze być członkiem, bo nie pracuje tam na etat, w ogóle nie pracuje, nie jestem finansowana przez spółdzielnie. Nie jestem pracownikiem finansowanym, takim społecznym. Pomagam, zarządzam, coś wymyślę, podrzucę. Zmuszę do czegoś.

B: Na czym polega włączenie pań pracujących w spółdzielni? Jaka jest ich rola?

PS4: Spółdzielnia włącza się w wiele takich działań na rzecz lokalnej społeczności więc panie oczywiście bardzo chętnie się włączają. Na początku było to dla nich dziwne, że np. jedziemy na jakieś targi. Po co, musimy tam jechać? Chcemy się pokazać co robimy! Ale bardzo chętnie się włączały. Jeździły, z ciekawości, nie wiedząc po co. No przymusu nie było ale było oczekiwanie. Ktoś tam się zawsze zgłosił, że pojedzie. Jak raz pojechały, zobaczyły, że to jest fajne, że można pojechać. Jak jeszcze wszystko było zorganizowane w rodzinny sposób. Podobała się im organizacja, że można jechać z mężem, z dziećmi. Taka piknikowa sytuacja. Załatwiamy to i tamto. Ktoś się może dobrze bawić. Później same pilnowały każdej akcji, organizacji stoików, malowania twarzy, a to kręcenia balonów różnych. Co roku teraz jest stoisko spółdzielni socjalnej. Spodobało się im to.

B: Czy uczestniczą w planowaniu przyszłości organizacji? Czy wychodzą z inicjatywą?

Zawsze robimy przynajmniej 2 razy w roku, tzn, na zebranie roczne każdy jest zapraszany, zebranie jest otwarte. Kto chce. Wtedy są członkowie, założyciele, przedstawiciele gminy. Udało się nam też włączyć jedną z pań jako członka zarządu, poczuliśmy ze musimy je włączać chociaż no początek był trudny. Wiedzieliśmy że nie pociągną tego. Trzeba rozumieć idee, formalności to też trzeba czuć, ze to coś jest potrzebne, że taka struktura organizacyjna jest potrzebna. Trudno było im to zrozumieć. Płynność jest, przychodzą, odchodzą, w tym momencie jest 11 pań zatrudnionych. Powoli zaczynamy być. Każda z pań, te które się zajmują opieką nad dziećmi mają możliwość kreowania pomysłów. Nie bardzo ich interesuje coś innego, ani się nie znają na tym ani nie czują takiej potrzeby**.** Wymyślają co by tutaj zrobić, angażują się, może plac zabaw, skąd pozyskamy pieniądze na to, angażują się społecznie**.** Nikt nie pyta czy za koszenie trawy dostaną coś, skąd wezmą kosiarkę, robią to same. Jedna załatwia, druga zostanie po pracy. Są bardzo samodzielne.

B: Jak wyobraża Pani sobie działalność organizacji za 3 lub 5 lat?

PS4: Miałam tego świadomość, że wchodzimy w obszar usług społecznych, gdzie nie da się zarobić. Na razie w najbliższym czasie nie widzę uwolnienia się z kręgu dotacji, staramy się o dotację z programu rządowego Maluch, więc też dostajemy. są bardzo dziwnie rozliczane i przyznawane. Bardzo ciężko je pieniądze rozliczać. Z decyzją wsteczną od stycznia. Trzeba zwracać czy nie zwracać. Dotacja są praktycznie żadne, w zeszłym roku było to … zł na dziecko, w tym roku jest to chyba …zł miesięcznie na dziecko. Natomiast nie możemy sobie pozwolić żeby tych pieniędzy nie mieć, bo inaczej te .. zł… zł musieli by zapłacić rodzice, część mogłoby zrezygnować i myślę, bo może ich być nie stać. Co roku tych dotacji jest kilkanaście, kilkadziesiąt tysięcy zł. Te dotacje trzeba co roku poręczyć własnym majątkiem. Poręcza prezes, drugi raz ja. I to jest też coś, co robimy ekstra, dla dobra sprawy. Tak to jest wszystko skonstruowane. Podmiot daje weksel ale oprócz weksla trzeba dać drugie zabezpieczenie. Mało tego, po zakończonym roku dotacyjnym to miejsce dotowane musi funkcjonować przez chyba kolejne 3 lata. Jesteśmy już teraz z tą dotacją co dostaliśmy związani, z dostępnością tych miejsc.

B: Czyli w perspektywie kolejnych 3 lat organizacja będzie działała?

PS4: Tak, w ogóle nie widzę, nie rozważam powodów zamknięcia organizacji. Być może trzeba będzie coś zmienić. Myślę, że rozszerzeniu będzie musiała ulec działalność, ponieważ wspomagamy się działalnością szkoleniową, wizytami studyjnymi, no czymś na czym można zarobić, bo wkłada się głównie swoją pracę, jakieś pieniądze muszą zostać na działalność aby zasilić budżet. Usiłuję wychować sobie zastępców i na razie powoli mi to wychodzi.

B: A jeśli chodzi o źródła finansowania to jak sobie wyobraża Pani funkcjonowanie organizacji za 3 lata? Czy to jest za odległa przyszłość?

PS4: Myślę, że coraz więcej z opieki nad dziećmi i osobami starszymi będziemy pozyskiwać z wolnego rynku, po prostu myślę ze rodziny będą kupować takie usługi, że będą zmuszeni. Ten sektor jest bardzo potrzebny i mimo czy będzie ludzi stać czy nie i tak będą na to pieniądze. Jesteśmy w takim momencie, że gminy płacą mało dla jak najmniejszej liczby osób. Polityka społeczna w tym obszarze musi ulec zmianie. Są poszukiwania jak to zmienić, upowszechnić. Musimy przeczekać trudny okres, teraz to co się stało np. w tym roku, kiedy została podniesiona minimalna płaca to odczuliśmy to bardzo, bo wszyscy pracownicy u nas pracują na najniższych krajowych. Nie są to jakieś lukratywne zarobki. No ale biorąc pod uwagę, ze jest to praca dla kobiet, na miejscu, bez dojazdu. Poziom wynagrodzeń w powiecie X nie jest za wysokie. Mimo, że wszystko jest na miejscu, nikt się nie skarży na poziom zarobków. Godziny pracy są elastyczne, kobiety przychodzą do pracy ze swoimi małymi dziećmi, rodzą dzieci i też dla nas było z jednej strony fajnym momentem, żeby pokazać jak się może rozwijać przedsiębiorstwo. W pierwszych 2 latach działalności mieliśmy … panie w ciąży, z … pracowników. Więc sama perspektywa przerażała. I to było takie do zastanowienia, znamy minusy tego, co za tym się kryje. Więc stworzyliśmy możliwość aby po urlopie macierzyńskim mogły wrócić do pracy, ze swoim dzieckiem małym i tak było. Rodzi to pewne trudności organizacyjne wewnętrze. Dziecko widzi, że nie jest tylko ono, jest wrzask. Nie było to łatwe gdy dziecko jest malutkie ale uczyliśmy się tych nowych sytuacji. Ale przerabialiśmy to kilka razy, mama była z dzieckiem kilka razy w pracy aż nie dorosło.

B: Jakie są rezultaty, wyniki działalności spółdzielni, z których jest Pani dumna, którymi warto się pochwalić?

PS4: Cieszy mnie to, że jest to stabilne i się rozwija. Są nowe pomysły. Bilansowo niestety ostatnie …lata jesteśmy na stracie, ale dajemy radę. Nie mamy długów takich, jesteśmy wypłacalni. Prowadzimy z kartką w ręku politykę, co kupić, na co wydać. posiadamy umiejętność panowania nad finansami. Nie zamiatamy problemów pod dywan, jeżeli one się pojawiają tylko na bieżąco reagujemy. Jest to umiejętność zarzadzania przedsiębiorstwem, nie przynoszącym dużych przychodów, niedającej bardzo dużej stabilności. Ale jak popatrzę na bilans to jest marny.

B: Gdybyśmy mogły chwilę porozmawiać o tych efektach Państwa działalności, zarówno społecznych jak i ekonomicznych. Na czym one polegają?

PS4: Na pewno to, że kobiety ruszyły się z domu. Zmieniliśmy, przełamaliśmy tabu ze nic tutaj się nie utrzyma. Więc pokazujemy, że się utrzyma. Nawet coś, co nie powinno a się utrzyma. Jest zainteresowanie, sukcesem fajnym jest to, że nie ma już miejsc dla dzieci i że nie możemy poszerzyć lokalu, przestrzeń nas nie puszcza. Wynajmujemy lokal od prywatnego, od początku. Gmina nie posiada lokali, sama gmina jest w budynku strażaków. To jest taki ewenement, że gmina nie ma swoich lokali poza szkołami. Rozmawiam z wójtem aby myśleli w przyszłości o nas, jedynce co jest w perspektywie dostępne to budynek szkoły ale reformy powodują, że tam funkcjonują … szkoły, a reformy sprawiają, że szkoły są coraz bardziej pełne. Jednak przeniesienie do szkoły myślę że nie byłoby najlepszym rozwiązaniem. Więc trzeba było coś swojego wybudować. Gmina wreszcie kupiła teren aby wybudować siedzibę dla siebie, czuwam nad tym że to co gmina będzie budować ośrodki aby znalazły się miejsca na taką działalność jak nasza, jeżeli okaże się, że prywatny właściciel będzie miał inny pomysł.

B: Jeśli chodzi o efekty ekonomiczne?

PS4: .. dzieci, na tyle jest miejsca.

B: … łącznie czy dotychczas?

PS4: A to teraz, Jednak dotychczas łącznie nie jestem w stanie powiedzieć ile było.

B: Czy dla szeroko rozumianego otoczenie są te informacje ważne? Jakie efekty uzyskujecie? Na przykład darczyńców?

PS4: Nie mamy darczyńców, mamy donatorów. Mamy tyle rzeczy, które możemy pokazać, dostajemy dotacje, przynajmniej od gminy nie ma problemu, problem jedynie polega tym, że gmina dając pieniądze na dziecko, musi również objąć dziecko z innej gminy. Początkowo sobie zastrzegła, że tylko dla swojej gminy ale tak nie może. Chwalimy się wszystkim, ile dzieci, ile miejsc, co robimy, jest Facebook prowadzony, rodzice zaglądają i ciągle tam śledzą co dzieci robią, jakie prace plastyczne. Ale nie obliczamy i nie dokumentujemy tego systematycznie i jakoś profesjonalnie, nikt tego nie wymaga, a tak na dobrą sprawę to nie umiemy tego robić.

B: A jak Pani sądzi dla kogo te informacje mogłyby być ważne?

PS4: W sumie to dla władz samorządowych, dla wójta gminy są ważne ponieważ promujemy im gminę X. To jest podstawowa jaką przejawia się, przewija się w jego wypowiedziach, czy coś za co on nas ceni to niesamowita promocja dla gminy. Poczynając od promocji jaka robiła mu fundacja, wszystkie działania promują gminę pozytywnie.

B: Czy podsyłacie Panu wójtowi informację, np. w ciągu 3 lat naszymi klientami było X dzieci z gminy?

PS4: Takie coś zrobimy! Ile dzieci do tej pory. Ale co roku ile jest, o tym informuje sprawozdanie, ile mamy pracowników. Wójt zawsze przychodzi na wszystkie spotkania, nie musi ale przychodzi. Też organizowaliśmy spotkanie z ….

B: Tak, czytałam wózek …osobowy dla dzieci.

PS4: Tak, tak, Są takie smaczki, hiciory. No co można wymyśleć, jaki sprzęt specjalistyczny. No faktycznie! Jak taki wózek specjalistyczny wyjeżdża na spacer! To jest hit. Coś fajnego, coś co powoduje uśmiech. Przyjaźnie nastawia, jesteśmy trochę niestandardowi w różnych rzeczach, nie robi tego z dużym ryzykiem. Trzeba mieć otwartą głowę ! Głównie ja tam siedzę wymyślam, trochę zarażam. Troszkę im się to podoba.

B: Jakie czynniki zewnętrzne miały decydujący wpływ na Państwa działalność?

PS4: Czynniki zewnętrze związane są z tym, gdzie jesteśmy. Jest to wieś, wieś duża, dzietna. Więc tutaj, prędzej czy później byłam przekonana, że te dzieci będą. Trzeba było troszkę przekonać lokalną społeczność, mentalność ludzi, że to jest usługa, z czego warto skorzystać, z której mogą się odważyć skorzystać. Było takie przekonanie, że jak matka odda dziecko do żłobka czy do opieki to jest wyrodną matką, tym bardziej, że jest babcia przecież gdzieś obok, natomiast bardzo zauważyłam, z jednej strony zdziwiło, z drugiej zaskoczyło, że gdy na spotkaniu z rzecznikiem praw obywatelskich jedna mama dziecka na pytanie, że dziecko inaczej się tutaj rozwija, bo wie pani, że „mamy tych dziadków ale jak te dziadki zaczną zawodzić gwarą – to dziecko od małego zacznie powtarzać te słowa, niech tutaj zacznie rosnąć na ludzi." Owszem, są dziadkowie, są babcie ale to jest inny poziom zachowań i wykształcenia, tych babć i dziadków, tu jest coś co poza miłością której dziadkowie dają dużo coś poza wychowawczego, możemy przekazać pewnie wartości. Oprócz tego, ze można mieć zachowaną więź to też można dostać od małego dobrą ofertę wspierająca. To też wójt przyniósł nam informację, że nauczyciele ze szkoły czy przedszkola docenili ten punkt opieki, że dzieci które wcześniej były tutaj, są później w szkole bardziej przygotowane do życia oraz inaczej się rozwijają, są samodzielne. Że dziecko inaczej się rozwija. Nawet wnuk czy wnuczka … chodzi tutaj. VIP-y się pojawiają, a druga … już w kolejce czeka. Ja nie traktuje tego, że to są vip-y, jesteśmy wybierani. Są to ludzi, których stać na prywatną niańkę czy prywatne przedszkole. Wypracowaliśmy sobie dobrą renomę przez te lata, co teraz procentuje, nawet jeśli chodzi o usługi opieki nad starszymi, też co podkreślają ludzie spoza naszego otoczenia, nie tylko tutaj ale też z tymi co współpracowaliśmy – trzeba płacić, ale tak mamy z głowy, bo trzeba ale się opłaca.

B: A jeśli chodzi o wsparcie publiczne, jak Pani ocenia dopasowanie wsparcia do potrzeb spółdzielni?

PS4: Korzystaliśmy z pieniędzy z ośrodka ekonomii społecznej na subregion …, wtedy to było … z X na uruchomienie spółdzielni socjalnej i … miejsc pracy, potem korzystaliśmy na rozszerzenie spółdzielni na kolejne 2 osoby z … i tutaj też, chociaż było duże ryzyko czy dostaniemy, bo jesteśmy funkcjonującą spółdzielnia. ale udało się. Dostaliśmy najwięcej punktów, więcej niż przewidywaliśmy. Myślę, że nie, pokazujemy to co rzeczywiście robimy, nie robimy czegoś sztucznie, pokazujemy co robimy, pokazujemy doświadczeniem mamy za sobą argumenty.

B:Jakie doradztwo, szkolenia, coaching?

PS4: Źle oceniam doradztwo, chęć współpracy oraz zaangażowania była niska. Im większe nazwisko tym gorzej! Przez te ośrodki ekonomii no muszą być zrealizowane. Natomiast raz trafiliśmy na doradcę, aby rozwinąć obszar usług na seniorów. Mamy opracowany taki cały plan, jak możemy się otworzyć na usługi dla seniorów. On rzeczywiście nam pomógł, wszystko dobrze przygotował i pracował tak, by pobudzić ludzi do myślenia. Tu bym powiedziała, że to może się nam to przydać, jeśli powstanie dobra polityka senioralna w Polsce. To jest coś czego elementy możemy użyć. Mamy ochotę zmierzyć się z usługami z oferty na rzecz osób starszych, z tymi usługami innowacyjnymi. Natomiast niestety nie zdążyliśmy złożyć wniosku do konkursu X, ale może złożymy w następnym bo trochę się nam rozjechały terminy, różnego zaangażowania. Nie chcieliśmy składać czegoś niedopracowanego

B: Czy bez tej oferty X, która miała kluczowe znaczenie, by ten podmiot powstał?

PS4: Nie, musieliśmy stworzyć coś od zera, z zakupem wszystkiego, nie było żadnej alternatywy. Dobrze wykorzystaliśmy te pieniądze, nie było zbędnych zakupów. Czasami się okazuje, że tego brakuje lub to zbędnie. Ale nic takiego się nie pojawiło. Wszystko było bardzo dobrze rozdysponowane, bez zbędnych zakupów.

B: Czy ten typ wsparcia był potrzeby, dostosowany do potrzeb? Czy są elementy w tym wsparciu, na etapie rozruchu albo w trakcie, których brakuje na rynku ?

PS4: Był trafiony. Przy istniejących podmiotach spółdzielni socjalnych jeżeli w tej nowej perspektywie finansowej można dostać na doposażenie, na utworzenie stanowiska pracy ale bez wsparcia pomostowego. Wiec przy istniejących podmiotach, uważam wsparcie pomostowe jest ważniejsze niż to doposażeniowe. Dlatego, że trafiamy na podmiot już funkcjonujący, wiec dodatkowy pracownik może spokojnie pracować w tych samych pomieszczeniach, na tym samym sprzęcie, jest coś czasami co trzeba zakupić. Podmiot powinien wybrać czy wykorzystać na wsparcie pomostowe, ZUS-y przez pół roku czy na połowę ZUS-ów, czy na zakup inwestycyjny. Albo żeby można było podzielić, podmiot mógł zdecydować. Bo jeżeli rozwija działalność, zatrudnia nowego pracownika i jest pewny że pracownik mają ten sprzęt zapracuje na swoje wynagrodzenie. Ale czasami są takie branże, jak ten obszar usług społecznych, gdzie ten pracownik jest potrzebny żeby zapewnić lepsza jakość usługi lub poszerzyć asortyment ale nie zarobi się na tym. Tutaj te zasady, że przy istniejących spółdzielniach można dostać na utworzenie miejsca lub inwestycje tak, ale na pomostówkę nie. Uważam, że to będzie zablokowanie rozszerzenia działalności, uważam że spokojnie moglibyśmy rozszerzyć miejsca opieki, mamy możliwość wynajęcia większej powierzchni, tylko decydujemy czy inwestujemy w cudze, no to trzeba mieć na uwadze.

B: A jakieś inne wsparcie, z którego korzystała Pani organizacji?

PS4: Z pożyczek nie korzystaliśmy, zastanawialiśmy się ale nie było potrzeby. Korzystaliśmy z takiego wsparcia że, gmina wniosła dodatkowe udziały, bo była taka potrzeba. Ale wtedy też fundacja wniosła dodatkowe udziały finansowe. Też fundacja, kto, jakby pisząc swoje granty że cześć rzeczy merytorycznych zlecała spółdzielni i ja tak samo działam przez ostatnie lata. Z myślą o spółdzielni socjalnej.

B: Z jakiegoś wsparcia prywatnego korzystała Państwa organizacji?

PS4: Nie. To znaczy z prywatnego, czasami ktoś za darmo przyjdzie nam pomoże (pomaluje coś, zmontuje) jakąś usługę wykona ale oprócz tego nie.

B: Myślę bardziej o takich funduszach prywatnych, jak np. X ?

PS4: Nie. Nie korzystaliśmy.

B: Analizująca wsparcie publiczne, czy Pani zdaniem ta oferta jest adekwatna dla rozwoju spółdzielni socjalnych?

PS4: Oferta OWES jest mnie niezrozumiała, niekompletna i niedostosowana do naszych potrzeb. Zwłaszcza ta część dotycząca rozwoju odnogi ekonomicznej podmiotów takie jak nasze.

B: A *oferta finansowania zwrotnego, która jest realizowana przez X, nie dotacje tylko pożyczki, poręczenia?*

PS4: Mało znam te nowe, bo z tych starszych jakby nie mieliśmy potrzeby korzystać. Nie robiliśmy na tyle dużych inwestycji, aby się posiłkować pożyczką. Ale z drugiej strony mamy otwartą drogę pożyczkową w gminie, zdarzyło się ze gmina nam udzieliła pożyczki dla fundacji aby utrzymać płynność finansowa przy realizacji jakiegoś grantu. Jest ona takim partnerem, który można nam pomagać, udzielić jakiegoś poręczenia. Nasza gmina jest w stanie nam to zapewnić. Akurat nasza gmina nie posiada deficytu, bo jeśli by miała to nie mogliby udzielać pożyczek. Tylko raz nam nie mogli przyznać w pewnym roku ale poinformowali, że w następnym bez problemu możemy dostać. Otwartość jest i gotowość. Myślę, że mamy swoją markę a że jest to miejscowość gdzie ludzie się znają, większość spraw możemy załatwiać na telefon, nie ma problemu z płatnościami, z odroczonymi płatnościami.

B: W jaki sposób taka forma jak spółdzielnia socjalna jest odbierana przez lokalne środowisko ?

PS4: Trudne pytanie, ponieważ myślę, ze gdybyśmy zaczynali jak nie spółdzielnia socjalna to mogłoby być podobnie, każdy nowy podmiot ma problemy na początku. Ale faktem jest, że spółdzielnia socjalna nie była kojarzona z przedsiębiorstwem. Bardziej z czymś z obszaru społecznego, a la koło gospodyń wiejskich, powiedzmy, to wiemy co to jest, a no spółdzielnia to podobna organizacja. Natomiast bardzo nam przeszkadza takie podejście, „aha, że jesteście spółdzielnią – nie musicie zarabiać". To słyszę z różnych miejsc, różnych ust. Ostatnio usłyszałam od pań z kontroli z wojewódzkiego urzędu pracy, które kontrolują „ aha spółdzielnia fajnie, fajnie coś takiego robicie, a macie jakieś problemy? trudno tutaj zarobić i trzeba myśleć, trudno nam zarobić, musimy myśleć; – e taka spółdzielnia nie musi zarabiać" Więc ludzie wydawałoby się, że wiedzą coś na ten temat, ale taką naprawdę oceniają to bardzo, bardzo wąsko. Cel społecznych i tyle"…

B: Czemu zdecydowali się Państwo na wybór spółdzielni socjalnej? Znała Pani inne formy organizacyjne? Dlaczego akurat spółdzielnia socjalna ?

PS4: Ponieważ można było uzyskać dotację na utworzenie działalności gospodarczej. Gdyby można było taką samą dotacje uzyskać przy fundacji, nie mielibyśmy powodu powoływać tej skomplikowanej struktury organizacyjnej. Bo mieliśmy już jedną formę. Wiele przedsiębiorstw tak powstało, ponieważ na tą formułę są pieniądze dotacyjne. Owszem, są pieniądze na rozwiniecie prywatnej działalności gospodarczej ale nie jest to w żaden sposób osadzone w realiach społeczności. Nie zależy nam aby to prowadził prywatny przedsiębiorca i zarabiał tylko na czymś, co jest społeczne, coś co rozwija.

B: A spółka non profit?

PS4: Podobna sytuacja, nie ma dotacji na spółkę non profit. Bo też można byłoby jakby była dotacja na to, może w nowej formule się pojawią dotacje na spółki non profit.

B: A czy spółdzielnia socjalna pozwala w pełni realizować cele społeczne i ekonomiczne? Czy są jakieś ograniczenia ?

PS4: W dość dużym stopniu pozwala, ale moje wieloletnie doświadczenie w tej branży wskazuje, iż rozwój tego typu podmiotów zależy od ludzi, celów i wartości na jakie są nastawieni.

B: Jak ocenia Pani ramy formalne, przepisy prawne, które regulują funkcjonowanie spółdzielni socjalnej oraz rozwój tego typu organizacji?

PS4: Myślę to, że musimy funkcjonować w oparciu o wiele przepisów. Dlatego że fakt, że jesteśmy spółdzielnią socjalną musimy być w konwencji zgodnie z ustawą o spółdzielniach socjalnych ale tez w ogóle ustawy o spółdzielczości. A to jest tak olbrzymia ustawa, żeby ją dobrze poznać trzeba być już specjalistą. Więc to na pewno utrudnia, że nie ma jednej prostej ustawy, tylko osadzone są przepisy w ustawach ogólnie o spółdzielczości. I obawiam się, że wiele spółdzielni socjalnych mało zna w ogóle ustawę o spółdzielczości, są w stanie przeczytać kilka storn ustawy o spółdzielniach socjalnych, te główne najważniejsze lecz mało kto sięga do ustawy do spółdzielczości, bo jest bardzo rozległa. Poza tym no wszystkie przepisy praca pracy, przepisy skarbowe, tego jest tak dużo, trzeba znać wiele przepisów, wiele ustaw. Zakładając spółdzielnie, nie jest to jednoosobowa działalność gospodarcza, nie jest to prosta forma. A powinna !

B: Patrząc na te deficyty, czy Pani zdaniem uchwalenie jakieś ustawy mogłoby pomoc zrozumieć funkcjonowanie tych podmiotów, które realizują cele społeczne i ekonomiczne jakoś ułatwić im funkcjonowanie?

PS4: Wszystko zależy od tego, jakiej jakości będzie ta ustawa, jak będzie dobra, krótka klarowna i rzeczywiście będzie obejmować tylko przedsiębiorstwa społeczne – to będzie w stanie to uporządkować. Jeżeli włączy obszary niebędące przez kilkanaście lat identyfikowane w Polsce z przedsiębiorczością społeczną czy ekonomią społeczną- to niestety nie.

B: Czyli dostrzega Pani potrzebę uchwalania ustawy dla przedsiębiorstw społecznych?

PS4: Jest mi to obojętne, potrafię funkcjonować z tym co jest aktualnie. Natomiast obawiam się, że to co będzie uchwalone nie będzie odpowiadało oczekiwaniom moim, widzę zakusy że po tych różnych programach, że wcale nie ułatwiają. Mówiąc wprost, ktoś robi skok na kasę unijną żeby jak najwięcej podmiotów mogło skorzystać, które do tej pory były ekonomią społecznymi. Druga rzecz, to te obowiązkowe lustracje. No to jest ewenement, tylko w spółdzielniach funkcjonujący, a to jest bardzo kosztowane. I na takie spółdzielnie, które funkcjonują przez 3 lata i mają obroty … rocznie …Jest to koszt około … zł, można się potargować ale poniżej … nie zejdzie.

B: Czy Pani spółdzielnia jest członkiem takiego związku lustracyjnego?

Nie jesteśmy członkiem związków lustracyjnych ale i tak trzeba za to zapłacić, bo nikt za darmo nie zrobi takiego czegoś. Dużym wsparciem by było, Budżet państwa wymaga takich lustracji – to niech sobie za to płacą. No ktoś tego wymaga. Ale i tak trzeba za to zapłacić. Nie widzę powodu żeby płacić za lustrację z taką częstotliwością, może spółdzielnie, które przekraczają obrót lub liczbą pracowników lub mają jakieś duże obroty, ale jeśli ktoś jest mała spółdzielnią działającą z ołówkiem to jest duży wydatek. My zorganizowaliśmy już sobie, że gmina nam zapłaci za lustracje skoro jest członkiem spółdzielni. Ale co zrobią te małe również, które muszą zapłacić … zł czy … zł za nic?

B: Wspominała Pani, że spółdzielnie socjalne postrzega się jako podmioty, który nie muszą zarabiać. Czy Państwa partnerzy mają jakieś inne oczekiwania względem spółdzielni?

PS4: Myślę, mają oczekiwania. Można od nas więcej oczekiwać, od spółdzielni socjalnej można oczekiwać więcej niż od prywatnego przedsiębiorcy. Bo jest społeczną, socjalną i można oczekiwać więcej, bo dlaczego nie., Być może jest to dobre oczekiwanie, oczekiwanie w połączeniu z tym, że nie musi zarabiać to bywa trudne.

B: Czy mamy, które przyprowadzają dzieci patrzą na formę prawną spółdzielni socjalnej? Czy zwracają na to uwagę?

PS4: Pamiętam, że jak zaczynaliśmy działalność to jakby w nazwie spółdzielnia socjalna niedobrze kojarzyła się. Spółdzielnia socjalna źle kojarzy się, z zatrudnianiem niezaradnych, odrzuconych społecznie. Kojarzy się to źle osobom nie mającym o tym pojęcia. Musieliśmy pokazać, kto pracuje z ich dziećmi, jakie jest przygotowanie, wykształcenie ludzi. Te dni otwarte, odsłonięcie otoczki. Pokazanie wszystkiego od środka, kim jesteśmy, co robimy, spowodowało to zaufanie. Myślę, że to, że partnerem jest gmina również przysporzyło nam większego zaufania. W pierwszym roku działalności pytano to „ wy to jesteście gmina", z początku utożsamiali nas tylko z gminą, wy to gmina, i za każdym razem musieliśmy przedstawiać, ze jesteśmy praktycznie samodzielnym podmiotem. Powtarzać, ze nie fundacja nie gmina, tylko samodzielny podmiot. Jesteśmy jedną spółdzielnią w okolicy, w ogóle jedyną spółdzielnią tu na terenach wiejskich.

B: Na czym w praktyce polega rozwój Pani inicjatywy?

PS4: Rozwój może wyglądać różnie, w zależności od miejsca, czy mamy do czynienia z dużym miastem, terenem wiejskim, ze stopnie zurbanizowania, z poziomem rozwoju społeczności lokalnych. Może to być wzrost obrotów przedsiębiorstwa albo wzrost zatrudniania osób, którym się pomaga przez to albo też rozwój połączony z rozwojem otoczenia. Funkcjonowanie jakiegoś przedsiębiorstwa społecznego może też pociągać rozwój otoczenia, zaczną inaczej, lepiej rozwijać się inne obszary społeczne. Tu mam na myśli obszary społeczne, takie prozatrudnieniowe.

B: Ostatnie pytanie, na ile Pani zdaniem inicjatywy z tego sektora powinny dążyć do samofinansowania?

W dużym stopniu, znaczy, nie powinien to być cel za wszelką cele realizowany, powinny dążyć od początku. Za każdym razem trzeba oszacować, co to jest samofinansowanie, w niektórych dziedzinach nie uda się osiągnąć z różnych powodów. Przy zatrudnieniu osób niepełnosprawnych czy działają na obszarze na którym się nie zarobi np., poziom samofinansowania może być różny ale jednak od początku każdy powinien dążyć do chociaż współfinansowania, w dużym stopniu. Bo jeżeli tego nie będzie, w zasadzie trudno mówić o przedsiębiorstwie społecznym, to jest po prostu działalność dotowana.

B: Dziękuje bardzo za rozmowę.

Wywiad: PS5

Transkrypcja wywiadu nr 5

Czas trwania wywiadu: 01:40 min.

(…)

B: Tytułem wprowadzenia, poproszę Cię o przedstawienie źródeł i ram rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Twojej organizacji? W jaki sposób zaczęła się ta przygoda z przedsiębiorczością społeczną?

PS5: Dzisiaj to jest tak, że my weszliśmy już w pewną układankę, która się stworzyła tak. Dzisiaj ten model ukształtował się w ten sposób, że jest organizacja matka, tak to sobie nazywam ja w głowie mojej, czyli głównym nurtem jest stowarzyszenie XY, które od wielu lat ma podstawową działalność wspieranie osób z niepełnosprawnościami intelektualnymi, w ramach prowadzonych dziennych placówek. To jest taki trzon, na którym się opieramy z różnych przyczyn, ale też te przyczyny dotacyjnej. To jest coś stałego co realizujemy na zlecenie miasta, coś co daje pewną podstawę, bazę lokalową, i jakby już grupę klientów, grupę odbiorców, grupę beneficjentów. Dodatkowo w ramach rozwoju tych ludzi, którzy u nas byli i są w placówkach *(klientów)*, klientów dokładnie, osób z niepełnosprawnościami i przychodzących nowych prawda, bo oni się zmieniają czasowo. Zaczęły pojawiać się nowe inicjatywy ze względu na ich potrzeby, które po prostu jakby, z nich to wszystko wyrastało. Czyli my widzieliśmy, że część z tych osób się rozwija na tyle dobrze, że możemy zaproponować im coś nowego. Stąd pojawił się pomysł praktyk (bielszych) w kamienicach gdzieś tam to były usługi sprzątania. Wyobrażaliśmy sobie, że osoba z niepełnosprawnością może sprzątać. Co dzisiaj nie jest do końca już naszym wyobrażeniem i prawdą. I tak powstały pierwsze nasze inicjatywy. No i tak narodziło się .. lat temu, już zaraz będzie … lat jak istnieje ….. Tak. Tam na początku przecież zatrudnialiśmy … kilka osób, przy usługach utrzymywania czystości i przy produkcji rękodzieła ceramicznego plus innych różnych małych zleceń firm, które nam te zlecenia dawały. No po około 2 latach, 2,5 roku okazało się, że jak skończyła się dotacja i kula skarbu bo wszystko było z projektu. No to musimy mieć taki trzon działalności jednak patrząc na to od strony gospodarczej, aby to się mogło utrzymać tak, aby stowarzyszenia nie ciągnęło na dół, aby nie musiało stowarzyszenie do tego dokładać. No więc jakby stąd, nie patrzyliśmy już tylko na potrzeby ludzi, praca sama w sobie, tylko zaczęliśmy patrzeć bardziej rynkowo. Że potrzeba to jedno, ale jakby potrzeba rynku jest czymś dla nas ważniejszym. Czyli my musimy odpowiedzieć na to co w danym momencie nam się uda sprzedać albo zaoferować klientowi zewnętrznemu. I do tego dopasować ludzi, którzy mogą to dla nas wykonywać, z grupy tych osób niepełnosprawnych, czy z grupy docelowej. Natomiast myślę, że dzisiaj patrzenie zarządu jest właśnie takie przekrojowe, przez te wszystkie wydarzenia, które miały miejsce.

B: Czemu ta działalność gospodarcza miała służyć?

PS5: Działalność gospodarcza ma służyć myślę sobie, 2 może 3 głównym celom. Pierwszy to jest to by tworzyć samemu miejsca pracy dla osób z niepełnosprawnością. To było dla nas chyba najistotniejsze i jeden z takich głównych. No Jedna z takich głównych celów, która nam przyświecał. I żeby być przedsiębiorcą społecznym ale przedsiębiorcą w rozumieniu zatrudniania osób, zatrudniania pracowników. Nie tylko jako stowarzyszenie do działań tych ośrodkowych ale aby zatrudniać osoby z niepełnosprawnością u nas wewnętrznie. Wtedy my to sobie nazwaliśmy trochę chronionym rynkiem. Tak w naszych głowach. Dzisiaj ja uważam, że jest to już zupełna konkurencja, że tam powiem wolna, otwarta na rynku, ponieważ bardzo wiele tych przedsiębiorstw wyrosło i się pojawiło, i my tak na prawdę między sobą już zaczęliśmy konkurować. Co widać. Współpracujemy, ale tez konkurujemy na różnych płaszczyznach. I tak odnosząc się, musieliśmy zweryfikować te wszystkie społeczne działania, dlatego zakończyliśmy działalność ceramiczną, która była działalnością niedochodową. Znaczy inaczej, zakończyliśmy tworzenie „dziabągów" czy rzeczy takich których nie byliśmy w stanie sprzedać. Dokładnie tak to wtedy widzieliśmy. I bardzo duża grupa osób odpadła z pracy. Musieliśmy się z nimi rozstać. To było blisko połowa niepełnosprawnych osób, których zatrudnialiśmy bo zostało ich wtedy jeśli dobrze pamiętam … osób zostało po tych pierwszych takich roszadach z ...a. I tak naprawdę szukaliśmy pomysłu co z nimi robić. Mieliśmy ten piec ceramiczny, który udało nam się kupić z projektu

…. wtedy i nadarzyła nam się kiedyś rozmowa z jakimś artystą, który wymyślił „to wy zatrudnijcie profesjonalnego kogoś, który będzie z wami robił coś co się da sprzedać". No i wtedy pojawił się pan …., który miał na tyle cierpliwości, zaangażowania i chęci, do pracy z niepełnosprawnymi, że wymyślił z nami tworzenie tych mis ceramicznych w formach. Czyli on był mózgiem operacji fizycznej, w sensie musiał tworzyć z nimi te formy gipsowe i tak dalej, które przy jego pomocy, niepełnosprawne osoby a sprawne manualnie wytwarzały te misy ceramiczne i tak dalej. I to był produkt, który wyceniliśmy rynkowo i on się zaczął rynkowo sprzedawać, bo on był dobry, dobrej jakości. Był ładny, był odpowiednio wykończony, ale to nigdy nie była stuprocentowa praca osób z niepełnosprawnością. To zawsze była praca przy zaangażowaniu osoby pełnosprawnej. I on to musiał gdzieś szlifnąć czasem, inaczej wykończyć szkliwem czy coś tam, prawda. Miał taką grupę … osób takich naprawdę rzetelnych i fajnych, które były w stanie i pojęły całą tą sztukę szkliwienia ceramiki i tak dalej, które z nim pracowały. Ale jednak on był takim mózgiem, który tego pilnował. I to sprzedawaliśmy do tych sklepów meblowych …. prawie wszystko.

B: X to bardzo poważny klient.

PS5: Tak X to był poważny, ale też nasz nie jedyny, ale główny odbiorca, do którego tak 80% całej produkcji było kierowane przez prawie 3 lata z przedsiębiorstwa. 3… 2,5 roku dokładnie trwało. Jak mieliśmy podpisane umowy z pośrednikiem w ..., który był ich dystrybutorem, tak ich dostawcą, takim hurtownikiem nazwijmy to. I on, ta pani dostarczała nasze misy i różne inne gadżety wykończeniowe do domów, mieszkań, z Tajlandii, skądś tam, skądś tam ona to sprowadzała. I wszystko to sprzedawała do Niemiec i do krajów Europy Zachodniej do sklepów ….

B: A jak pozyskaliście tak prestiżowego odbiorcę?

PS5: Pozyskaliśmy go przez …, to znaczy pan …., który z nami współpracował polecił nam, abyśmy pochodzili po galeriach i spróbowali te misy powystawiać, posprzedawać i tak dalej. Pamiętam jak nawet ja z tymi misami jeździłem swoim samochodem po … w różne galerie, na …. czy gdzieś spotykać się z tymi, którzy prowadzą galerie, przekazywać im idee, co my robimy, po co to robimy, a jak wygląda misa i im się te misy spodobały. No i oni to u siebie wystawiali, kupowali i w którymś momencie na nasze misy natknęła się z którejś galerii ta Pani ….. I ona się z nami skontaktowała.

B: Czyli przypadek?

PS5: Trochę przypadek. Później się okazało, że ona się znała z tym Panem …. i jak ona się dowiedziała, że to jeszcze on za to odpowiada i tak dalej to była przekonana. No ale przypadek fajna, rzecz. To się działo to szło. Po drodze stanęły dwie przeszkody. Po pierwsze zaczęły się wykruszać osoby, które przy tym pracowały. To było monotonne dla naszych niepełnosprawnych. Była taka grupa, nie wiem, dwóch osób chyba ostatecznie została, która chciała to robić. Ale powoli z tej … osoby te się wykruszały cały czas. A druga sprawa była taka, że my popełniliśmy błąd strategiczny, taki gospodarczy. Nie mieliśmy przecież wtedy takiego szerokiego doświadczenia w zarządzaniu firmą, tak. Prowadziliśmy organizację społeczną, która działała z dotacji a nie była biznesem. Gdy wtedy… Przyszedł wtedy taki moment dla nas, musieliśmy patrzeć na to biznesowo, bo nie ustrzegliśmy się błędów, w postaci jednego, głównego odbiorcy. Zbyt mała dywersyfikacja tak naprawdę, patrząc marketingowo, że nie mieliśmy… że te miski szły prawie wszystkie do jednej osoby. I co ? Jak tak Pani X upadła, bo tak się zdarzyło…

B: Właśnie chciałam o finał zapytać…

PS5: Tak się zdarzyło, ta Pani upadła, jej działalność upadła, wycofały się jej sklepy?

B: Ale firma….. nie upadła?

PS5: Tak, ale wycofały się ze współpracy z nią. Przez różne tam, z innej strony, chodziło o Tajlandię i jakieś inne tam produkty. Wiem, ze nasze prawie wszystkie się sprzedały tak naprawdę. I później spłacała jeszcze przez długi czas to co zaciągnęła, w sensie co zafakturowaliśmy. Ale jakby współpraca

właśnie z jej dużym kontrahentem, typu ze sklepem ….. w Niemczech się w sposób urwała. No i ona odwołała współpracę z nami. Nie odbierała już tych mis. No więc my. I tak na prawdę stanęliśmy w miejscu, a później się okazało dlaczego nie odbierała. Dlatego, że ….. dostało bardzo podobne misy, nawet lepszej jakości, albo porównywalnej za połowę ceny z Chin. Po prostu nawiązali z jakimś chińskim odpowiednikiem.

B: Czyli konkurencja was pokonała?

PS5: Tak, konkurencja w tej branży nas wykosiła absolutnie, ze względu na koszty produkcji. My nie byliśmy
w stanie przy w zaangażowaniu w pracę naszych niepełnosprawnych produkować tego po takim koszcie, jakim oni to kupowali i ona to kupowała z Chin w końcu.

B: To wrócę jeszcze, przepraszam do jednej myśli, od której zacząłeś. Czemu miała służyć ta działalność gospodarcza ? Mówisz, że z jednej strony zatrudnieniu pracowników, bo to organizacja uznała za ważne. To był jedyny motyw?

PS5 : Tak, z drugiej strony my doszliśmy do takiego poziomu, że wymyśleliśmy sobie, że to może być dla organizacji forma pozyskiwania przychodów na działalność statutową dla stowarzyszenia. Czyli, że jeżeli dobrze będzie kręcił się biznes społeczny w cudzysłowiu, będą dobre przychody to będzie spełniany cel społeczny, bo pracę będą mieć niepełnosprawni, a ponadto będą dodatkowe środki na różne nasze działania, nie tylko pracę czyli aktywizację zawodową, ale różne inne działania społeczne, bo my wokół tej pracy dla naszych klientów stworzyliśmy coś więcej. Tak to było całe środowisko pracy, to nie było tylko praca - aktywność i zarobek, tylko to były grupy wsparcia zawsze, to były zajęcia z psychologiem, z doradcą zawodowym. Zawsze temu towarzyszyło coś więcej. My w organizacji widzimy ich problemy szerzej, w całym otoczeniu rodzinnym czy otoczeniu społecznym. A nie tylko, ze im jest potrzebna praca, praca i tylko praca. Jednak my patrzyliśmy na to szerzej i potrzebujemy na to środków.

B: W jaki sposób zidentyfikowaliście nisze rynkowe dla planowanej działalności?

PS5: Na początku nie patrzeliśmy na naszą działalność przez pryzmat niszy rynkowej. Wtedy patrzyliśmy tak, wychodzimy od potrzeb naszych klientów i od ich umiejętności. A że oni i mieli ręce, potrafili coś robićw ceramice a nie coś innego, no to poszliśmy w tą stronę. No i jakby udawał się czas jakby mieliśmy mózg operacji Pana …, był za to odpowiedzialny, potrafił to robić, potrafił to z nimi wykończyć, ale gdy się cała cały proceder ceramiki rozpadł to my tą działkę musieliśmy zamknąć, wygasić. No bo nie mieliśmy, jakby uznaliśmy, że po pierwsze my nie jesteśmy w stanie konkurować na tym rynku produkcji ceramiki, praktycznie żeby jej sprzedawać, bo galerie ... nawet nam odmawiały. Kupowały po parę sztuk, aby tak sobie stały na półkach bo to był produkt drogi. Blisko … zł taka misa w galerii kosztowała. Ja ją sprzedawałem za … zł, chyba tak …zł. Ta nasza największa kosztowała wtedy po kosztach produkcji, jakieś marży wyliczonej przez nas, a oni w galerii ją sprzedawali po blisko … złotych. Więc jakby to było bardzo duże przebicie i nie było jakiegoś odbiorcy gigantycznego na takie rzeczy. Tylko klienci zagraniczni właśnie, jacyś turyści zagraniczni czy coś, to oni takie rzeczy jeszcze kupowali. A to było ciężkie żeby zabrać do walizki i tak dalej. I wcale ten rynek się tak super nie rozwijał. I my myślę w tym momencie, bo do tego zmierzam, stanęliśmy przed takim znakiem zapytania co robić? I właśnie z ...ą myśląc wyszliśmy od założenia, co jest potrzebne gdzieś w naszym rejonie, w otoczeniu a nie jakby jacy ludzie, jakie potrzeby naszych pracowników czy beneficjentów chcemy spełnić. No i wtedy pojawił się pomysł ….. i potrzeba zagospodarowania w tym miejscu baru. Tam był kiedyś bar pracowniczy, który się zamknął rok wcześniej. Pani już nie było w stanie spełniać norm sanepidowych, była też mocno posunięta wiekiem, niebyła w stanie tego prowadzić dalej. I ówczesny właściciel chciał aby w tym miejscu był bar, wtedy wyobrażaliśmy sobie bar typu pracowniczego. No i my jakby jako stowarzyszenie wtedy zdecydowaliśmy się. I to stowarzyszenie wzięło na siebie zobowiązanie, żeby taką działalność rozpocząć. Czyli musiało wziąć kredyt, jako organizacja. Po żeby przedsiębiorstwo mogło taki bar prowadzić. Na remont, wyposażenie pomieszczeń, na zakup całego sprzętu. My wtedy postąpiliśmy bardzo biznesowo bo całe wyposażenie

kupiliśmy w leasing, normalnie jako firma, spółka już jako przedsiębiorstwo społeczne. Zastosowaliśmy nowy rynkowy mechanizm taki jak wszyscy prawda czyli kupiliśmy sprzęt na kredyt, w leasing na 5 lat. A część kosztów mieliśmy ze stowarzyszenia. Zarząd przeznaczył część pieniędzy na to, aby wyremontować ten lokal i tak dalej. No i to było takie wyjście od niszy rynkowej, że zaobserwowaliśmy, że tu potrzeba jest na lunch bar, na jedzenie i tak dalej. Stwierdziliśmy, że go otworzymy. Nie mieliśmy w ogóle doświadczenia. Zaczęliśmy wszystko od początku. Zatrudniliśmy pierwszego kucharza, zatrudniliśmy pomoc kuchenną, które były sprawne, a dopiero potem do ich potrzeb przy pomocy naszych trenerów pracy, którzy działali w stowarzyszeniu szukaliśmy osób niepełnosprawnych do zatrudnienia w kuchni, którzy by się nadali jako pomoce kuchenne, jako te osoby, które chciały by to robić i mogły by to robić. Więc jakby trochę wyjście od drugiej strony niż wcześniej myśleliśmy.

B: Poproszę Cię o przedstawienie Twoich osobistych motywacji prowadzących do zaangażowania się w ten typ działalności?

PS5: To już tak długi czas, że nie raz mam takie myśli, żeby się wycofać ale nie idzie i umiem szybko się z tego wycofać. Myślę sobie, że u mnie dwie rzeczy tak na prawdę: pierwsza to taka, że ja zawsze byłem społecznikiem, nawet ja już jako dziecko, w liceum, w szkole podstawowej, wszędzie. Zawsze miałem coś do roboty z kimś. Zawsze byłem wolontariuszem, zawsze w czymś pomagałem, jako młody chłopak zawsze się w takie rzeczy angażowałem. A do stowarzyszenia tak naprawdę ja trafiłem, jako jeden z opiekunów, przyjaciół osób z niepełnosprawnością, w tych ….., ja też w takiej wspólnocie kiedyś, w jednej z parafii …. byłem, uczestniczyłem i stąd trafiłem tak na prawdę w którymś momencie na …. i przyszedłem do stowarzyszenia bo szukałem czegoś, jakiejś pracy. Spodobało mi się rozwój, że to była organizacja, która się rozwijała. Ja w tym mogłem od początku uczestniczyć. Mnie takie rzeczy bardzo kręciły i też myślę, że mnie spodobało się do, że byłem dopuszczany do coraz to nowych zadań. Czyli najpierw miałem na zlecenie, nie wiem, zajmować się pismem. Później czymś tam, czymś tam, stowarzyszenie podejmowało się coraz nowe inicjatywy, no i jakby w którymś momencie doszliśmy do przedsiębiorczości społecznej.

B: Jaki klimat zatem panował w organizacji?

PS5: No bardzo otwarty, bardzo taki. Znaczy się tak, z jednej strony była to organizacja społeczna, a z drugiej strony ja widziałem taki potencjał, że to wszystko zaczyna się rozwijać w taką stronę, jakby no dość dużego biznesu. Tak patrząc na to całościowo, to dzisiaj ja to sobie w głowie swojej nazywam, że już dzisiaj jesteśmy jakby organizacją pozarządową, która patrząc na wszystkie nasze działania, to jest to dość duży biznes, w końcu bo ponad setka pracowników to jest dzisiaj jakby niezły sztab ludzi, których zatrudniamy we wszystkich naszych inicjatywach Z racji moich studiów, wykształcenia ja gdzieś to, tę przedsiębiorczość, widziałem, albo gdzieś to czułem podświadomie. Nie umiem ci tego tak jakby prosto zdiagnozować. Natomiast myślę, że gdzieś to we mnie siedziało. I dla mnie takim wyznacznikiem był …, jakby dla mnie był to człowiek, z którym mi się świetnie porozumiewało, wiem, że różne opinie o nim. On był moim promotorem pracy magisterskiej i zachęcił mnie do pisania o organizacji pozarządowej. Ja pisałem wtedy o XY i jakby on bardzo wiele czasu spędził ze mną nad ta pracą. Na przeanalizowaniu tego, nad jakby myśleniu o organizacji i tak dalej i on mi opowiadał o swoich tak jakby różnych doświadczeniach i tak dalej. To też był taki społecznik tak naprawdę. I jakoś powiem ci te rozmowy z nim mnie tak zainspirowały, ze ja dowiadywałem się, co coraz to nowych rzeczy się pytałem o organizacji. I myślę sobie, że to był człowiek, który mi pokazał mi że to też jest ścieżka rozwoju dla ekonomisty a nie tylko w takim jakby biznesie. Że to się będzie rozwijało w Polsce w taką stronę. Myślę że on był takim osobą, która mi to jako pierwsza pokazała, że to może iść w taką stronę, w stronę takiego biznesu społecznego, takiego, że jest organizacja, która prowadzi też jakby różne działania gospodarcze nie. I myślę, że to wszystko się tak gdzieś złożyło że mi się po prostu chciało zostać. A to tez jest ważne, że mnie się zawsze chciało. Ja jestem takim człowiekiem, że mi się chce. Ja jestem strasznie energetyczny, energiczny i jakby szukam sam sobie nowych zajęć. I lubię jak się coś zmienia i jak się coś dzieje. Ale ta organizacja w rozwoju co tydzień miała coś nowego do zrobienia. Praktycznie tak naprawdę znajdowaliśmy, chwytaliśmy z rynku projekty, nowe ośrodki, przetargi, coś tam się działo i jakby co chwile potrzebowaliśmy ludzi robić i jakby ja miałem taką jakby

drabinkę po której sobie przechodziłem i to było dla mnie bardzo inspirujące i ciekawe, że z jednego miejsca tak naprawdę od pracownika biurowego, bo w takim celu się tutaj zatrudniałem.

B: Jak ta ścieżka kariery wyglądała?

PS5: Dokładnie zaczynałem jako pracownik biurowy, goniec po urzędach z listami ze wszystkim, na samym początku. Później miałem swój duży projekt, którym się zajmowałem, w sensie żeby go poprowadzić, zorganizować, rozliczyć. Później były kolejne. Później był pierwszy projekt unijny, którym byłem już koordynatorem projektu. Byłem już formalnie zatrudniony wtedy w organizacji. Jeszcze chyba byłem na ostatnim roku studiów, albo to już było zaraz po obronie. Już teraz tego nie pamiętam tak dokładnie. A potem tak naprawdę narodziła się ta przedsiębiorczość i to przedsiębiorstwo społeczne i mnie jakby to gdzieś kręciło żeby spróbować, żeby wejść w tą stronę przedsiębiorstwa społecznego. No i byłem zatrudniony na stanowisku, to się wtedy nazywało menadżer do spraw rozwoju chyba, w przedsiębiorstwie społecznym. Tak to sobie trochę nazwaliśmy trochę biznesowo, trochę

B: Menadżer do spraw rozwoju?

PS5: Tak, tak to sobie nazwaliśmy. Odpowiadałem za całe przedsiębiorstwo przecież przez dłuższy czas.

B: Jakie znaczenie ma ta praca dla ciebie?

PS5: Bardzo duże. Myślę, że jest dla mnie takim no całym moim życiem. Tak chyba trzeba powiedzieć. Bardzo ważna jest rodzina, bardzo ważne są tez inne elementy, ale jestem takim człowiekiem, który nie mógł by mieć takiej pracy, nie wiem od 7-15, bo nie jestem takim typem, który siedzi w jednym miejscu i jest w stanie robić coś biurowego. Ja musze działać, więc jakby dla mnie takie rzeczy, że jakby jest trochę tych papierów i jest ich dużo dzisiaj z racji stanowiska i odpowiedzialności, i z racji działalności i skali działań. Natomiast fajnie jest, że te działania są nawet jeśli nie robię ich bezpośrednio to mogę je wydzielać, angażować ludzi i próbować ich włączać. To jest takie motywujące zawsze.

B: Przejdźmy proszę dalej. Gdybyś popatrzył na cały okres od powstania organizacji stowarzyszenia do dzisiaj, biorąc pod uwagę to wszystko co się działo, to czy możesz wyróżnić jakieś główne etapy, kamienie milowe, w rozwoju organizacji X, mając na względzie kontekst, ale uwzględniając aktywność spółki non profit.

PS5: Absolutnie tak. Myślę, że pierwszym, to mogę powiedzieć tylko nawet nie przez pryzmat swojego doświadczenia ale opowieści tego co wiem od zarządu.. bo wtedy jeszcze mnie nie było w organizacji ale myślę, że pierwszym takim czynnikiem, tylko nie wiem który to był rok teraz ale sobie odszukam, pamiętamy, że była zmiana i pojawienie się ustawy o pomocy społecznej i wprowadzenie w ogóle (*nieczytelny zapis*) środowiskowych domów pomocy bo kiedyś nie było takich placówek. Stowarzyszenie od … roku prowadziło coś co nazwało sobie samo ….. I na wzór tak naprawdę ośrodka, który powstał w …. później różne rzeczy się tworzyły. I jakby element ustawy o pomocy społecznej nazwany środowiskom domem samopomocy dzisiaj w naszym systemie tym, który działa jakby wychodzi się właśnie między innymi z takich klubów, jakie nie tylko XY ale kilka organizacji w Polsce, ale XY też zapoczątkowało w roku …. Był taki pierwszy etap, gdy pojawiło się takie rozwiązanie prawne na drodze do rozwoju organizacji i organizacja dzięki temu jakby mogła mieć finansowanie swoich działań zapewnione jakby ze strony gminy najpierw, później ze strony jakby państwa, bo to było połączone. Dzisiaj to podlega pod wojewodę przecież tak naprawdę, więc idzie z budżetu centralnego. Środki są rozdzielane na organizację, to był taki pierwszy etap myślę i z czasem te ośrodki powstawały ponieważ coraz więcej osób z niepełnosprawnością wychodziło ze szkół, potrzebowały aby gdzieś trafić. I ta ustawa jakby po to tez była skonstruowana a potem zmieniana, żeby móc zagospodarować osoby, które ze szkół specjalnych wychodziły a potem nie zapewniało się im się nic po pobyciu w tych szkołach. Też relatywnie no szkoły specjalne powstały w latach początek 90, lata 80. Tak dobrze mówię, dopiero początek lat 90 dopiero. I jakby wskutek tego, za x czasu te osoby zaczęły wychodzić z tych szkół no i musiało coś się z nimi zadziać. Dlatego dom

pomocy społecznej na stałe albo jakby gigantyczne trudności dla rodzin, bo niektórzy pracowali i tak dalej, żeby zając się dzieckiem z niepełnosprawnością. No i stąd zaczęły powstawać takie placówki. Później pojawiła się ustawa o rehabilitacji i warsztaty terapii zajęciowej.

B: A kolejne?

PS5: To są te prawne. Drugi etap to myślę, że to są to pojawienie się środków unijnych zanim jeszcze przystąpiliśmy do Unii Europejskiej. Takie te programy PFARE-owskie i inne, które spowodowały, że my mogliśmy rozwinąć się instytucjonalnie. Czyli mogliśmy zainwestować, pozyskać pewne środki na rozwój jakby organizacji, zaplecza, wyposażenia w sprzęty i tak dalej. To były takie pierwsze projekty, gdzie były stricte dedykowane temu, żeby te organizacje pozarządowe w Polsce mogły się zacząć właśnie kształtować, rozwijać. Nie pamiętam, który to był rok ale … chyba, był pierwszy taki, w którym mieliśmy pharowski projekt taki pierwszy to jeszcze mnie wtedy nie było, ale to był … rok, kiedy pierwsze takie stowarzyszenie projekt …. No ale to wszystko było gdzieś z inicjatywy ..., która to wyszukiwała, bo to było ale o tym się mówiło, ale musiał być ktoś w instytucji kto poszedł w tą stronę. Czyli jakby taki ton troszkę … wtedy nadawała organizacji i myślę, że chyba tak to trzeba powiedzieć. Takim, nie wiem czy krokiem czy nie krokiem ale myślę, że tak to nazwijmy, taką zmianą było to, że zarząd zdecydował, że będzie taka osoba, która będzie czuwać i patrzeć na ten rozwój organizacji tak globalnie, tak całościowo, strategicznie. Bo jakby … była najpierw takim kierownikiem, później redaktorem po iluś tam latach.

B: Nadawał ton?

PS5: Tak, w sensie, że miała na to pomysł. Tak, jak organizacja powinna wyglądać, jak się powinna rozwijać. Wzorowała się na różnych organizacjach, o których była w stanie coś w Internecie znaleźć, w Europie wyczytać i tak dalej tak jak działają. Na różnych przykładach. Też wzorowaliśmy się trochę na przykładzie francuskim, naszym odpowiedniku. Stowarzyszeniu, które wspierało osoby z niepełnosprawnością. I patrzyliśmy na to jak instytucjonalnie oni się rozwijają. Wtedy w tamtych czasach były to lata, koniec lat …, początek 2000 właśnie. I myślę, że to, że jakby pojawiły się w Polsce te środki i pomysł, przekonanie ... o tym, że to będzie dobrze, jeżeli organizacja zacznie się o nie starać, zacznie się bardziej rozwijać i wchodzić w nowe obszary działalności. I to była taka strategia właśnie wtedy.

B: W jaki sposób te działania i poszukiwania odbierał zarząd organizacji? Jak podszedł on do tych pomysłów, by pójść w stronę środków własnych, rozwijania działalności gospodarczej?

PS5: Początkowo był duży opór. W sensie takim, myślę, że opór wynikał z niewiedzy i z takiego bania się o to, że to pociągnąć w dół stowarzyszenie, że jeżeli będzie jakaś właśnie jakaś coś co nie wiemy jak się sprawdzi, nie wiemy czy będzie dochodowe. Nie wiemy jak to się wszystko zorganizuje, żeby nie pociągnęło w dół organizacji. Więc myślę, że na początku się bali, ale Prezes na przykład osobiście to myślę, że on patrzył tak szerzej i on był zainteresowany rozwojem tylko on, myślę, ze oni wszyscy przez to, że pracują społecznie, że wywodzą się jakby z kręgu nauczycielskiego, gdzie pracują bezpośrednie z osobą z niepełnosprawnością. Nie są z wykształcenia ekonomistami, nie patrzą na to tak jakby bardziej strategicznie niż my byśmy na to zaczęli patrzeć. No to to powodowało to większe obawy w nich niż w nas, to było jedno. A drugie myślę, że w końcu spowodowało, że sami, że muszą to oddać komuś innemu, że oni to mogą jakby komu innemu firmować swoim, nie wiem, swoistą społeczna odpowiedzialnością, swoim społecznym zaangażowaniem i doświadczeniem pracy z osobą z niepełnosprawnością ale żeby organizacja się mogła rozwijać, no to na jej czele musi stanąć ktoś, kto tak naprawdę będzie miał na to pomysł. będzie miał jakąś strategię, będzie miał ku temu możliwości, będzie mógł działać nie.

B: Czy pamiętasz podejście rodziców waszych klientów, podopiecznych do pomysłu aktywizacji zawodowej, podejmowanej na otwartym rynku?

PS5: To był absolutna naturalna potrzeba. Bo myślę, że myśmy wyselekcjonowali tych którzy są już gotowi. To się tak odbywało, że przecież pierwsze osoby zatrudniane, wywodziły się tylko z otwartego rynku. Nie braliśmy ich z zewnątrz, tylko wewnątrz, z naszych jednostek, z naszych ośrodków, które prowadziliśmy. I braliśmy tych, którzy zdaniem naszych terapeutów, którzy pracowali z nimi już kilka ładnych lat, byli w sposób gotowi, żeby spróbować czegoś na zewnątrz. Z resztą nie byli przekonani nie mieli w głowie modelu zatrudnienia wspieranego bo go nie znaliśmy jeszcze nawet wtedy i nie byli przekonani ani, że to jest coś co zafunkcjonuje, co będzie dobre dla tych dzieci. To się wszystko po paru latach dopiero okazało się przecież, po 3/4 latach tych początków, ale oporu wśród rodziców nie było tylko właśnie takie przerażenie czy zaciekawienie czasem, co dalej będzie. Ale ci terapeuci zawsze tłumaczyli im, że to jest naturalna faza rozwoju ich dzieci, że tak jak oni pracują dzisiaj teraz zawodowo, to tak trzeba dla, pomimo, że dzieci są niepełnoprawne w pewnym stopniu, to tak trzeba próbować znaleźć dla nich taką nisze i znaleźć dla nich możliwość jakby gdzieś zatrudniania, nie? I stąd myślę, że stąd była grupa. Do dzisiaj jest grupa nieprzekonanych.

B: A kto to jest?

PS5: Rodziców? To są szczególnie rodzice z terenów wiejskich, których mamy. Ci w ... bardziej, chociaż myślę, że niektórzy nawet w ... funkcjonujący rodzice no jakby uważają że ich dziecko jest na tyle niepełnosprawne, że nie powinno pracować tylko siedzieć na rencie, bo mu ją zabiorą jak pójdą do pracy.

B: A inne grupy nieprzekonane?

PS5: Tak z dzisiejszej perspektywy to jest ich coraz mniej.

B: Fundatorzy, darczyńcy?

PS5: Myśmy ich o to nie pytali. Tak na prawdę myśmy nigdy nie pytali takich osób, które były naszymi darczyńcami o to, czy dobrze robimy, idąc w taka stronę. Po prostu był taki pomysł. Była taka strategia. Wiedzieliśmy, że jakby próbujemy pozyskać. Wtedy było to, że my tak na prawdę nie musieliśmy trochę korzystać ze środków takich fundatorów czyli mieć na to własnych środków, bo projekty były 100% finansowane, przecież początkowo. Czyli … czy …. I wcześniejsze, to były projekty, które dały 100% finansowania, na takie odbicie się tej działalności, nawet zatrudnianiu i to były też takie środki, które można było w cudzysłowiu zmarnotrawić. Na czym się można było trochę nauczyć. Ci co chcieli to się nauczyli i robią dzisiaj coś do przodu. Myślę, ze my jesteśmy takim przykładem. A ci co chcieli to je zmarnotrawili, w sensie którym się nie powiodło z różnych przyczyn. No bo to nie generalizuje, ale i myślę, że to były takie środki, które były dedykowane i na to przeznaczone, żeby ludzie mogli popróbować czegoś co już na zachodzie było znane w takiej formie a u nas się dopiero rozwijało w takiej formie przedsiębiorczość społeczna, żeby dać taką furtkę, no bo ciężko było w Polsce pozyskać pieniądze przecież czy od fundatorów czy darczyńców na coś takiego, nie? Jeden procent kiedy się zaczął rozwijać? No dużo później.

B: To wracając do tej periodyzacji, wspominałeś o ustawie o pomocy społecznej, później środkach pfarowskich i innych, a kolejny etap?

PS5: Myślę, że kolejnym etapem były środki na zakładanie np. firm. Tak jak ja, my wszyscy interpretujemy sobie tak, że nasza aktywizacja zaczęła się w roku formalnie w roku …, czyli to był początek Equala i jakieś pierwsze zalążki pomysłów w PFRONIE, no bo to już był, początki się zaczęły w PFRONIE pojawiać, na realizację jakiegoś zakresu aktywizacji zawodowej. To były jakieś skromne rzecz na testowanie tego z PFRONU ale już się o tym myślało. A tak naprawdę zaczęliśmy działania aktywizacji w projekcie …. w … roku. Tak sobie to kojarzymy, że wejścia do Equala kiedy ten przełom kiedy było 100% finansowanie środków unijnych na to, żeby stowarzyszenie mogło założyć tą firmę, w pełni ja wyposażyć i mieć na życie tej firmy na dwa lata, no bo tak de facto było, prawie 2 lata działalności tej firmy, które były w 100% sfinansowane ze środków Equala. Potem się okazało, że to

tylko rozpuściło nas wszystkich i ciężko było, że tak powiem odnieść się rynkowo. No i bardzo szybko trzeba było to zweryfikować, nie ?

B: Ale wam się udało to zweryfikować.

PS5: Tak udało się z dwóch przyczyn. Myślę, że udało się tak, że pierwszą przyczyną było to, że mamy takich ludzi. Ja tak uważam.

B: Ale o kim mówisz? O pracownikach?

PS5: Tak o pracownikach, myślę o pracownikach, myślę tu o ekonomistach, którzy mieli na to patrzenie nie tylko społeczne, że zawsze trzeba pomóc, tylko, że musimy pilnować żeby się bilansowało. Bo gdybyśmy szli dalej nie wiem to się zmieniło …, też teraz zarządza większą organizacją i wiem, że dobrze funkcjonuje. Natomiast wtedy w naszym przedsiębiorstwie, na początku zarządzał …, który by miał jakby takie patrzenie trochę inne niż my, bardziej społeczne myślę jeszcze, gdzieś on się wywodził z początków stowarzyszenia, pracował kiedyś w przeszłości w stowarzyszeniu, później wrócił do nas i zaangażował się w tą przedsiębiorczość społeczną. No i prowadził przedsiębiorstwo. Ale jakby myślę, że taka rzetelna ocena zarządu z ...ą wtedy bo ja wtedy nie byłem w zarządzie jeszcze, nie uczestniczyłem w tym wszystkim ale brałem udział w konsultacjach i mnie tez pytano o zdanie i Prezes i z ... mnie pytali o zdanie, a jak oni rozmawiali z … co dalej, to on nie miał chyba takiego stricte pomysłu na to, prawda. Nikt z nas nie miał do końca pomysłu na to i zdecydowaliśmy tylko tyle, że jakby nie podoba nam się ta strona, którą …. proponuje, w która by chciał pójść.

B: Na czym polegała jego strategia?

PS5: To znaczy on, zostawał przy tym co było. Czyli patrzył na tą ceramikę, patrzył, ze musimy lepszej jakości robić te produkty i tak dalej, i tak dalej. Mówił, że stowarzyszenie musi dokapitalizować, żeby to ruszyło po tym projekcie dalej, że jak się odbijemy to będzie lepiej i tak dalej. No my patrzyliśmy na to, że nie można wiecznie dokapitalizować, bo już się to raz, że tak powiem zadziało po drodze, nie ? I, że to tyle wystarczy. Bo inaczej faktycznie pociągnęło by to na dół ta organizację no i jakby trochę tak zostało to ucięte, że … jakby no Prezes podziękował mu za współpracę wtedy i wtedy jakby firmę jako Prezes przejęła ...a ze mną chyba jako wice Prezesem, albo wtedy jeszcze nie byłem wice prezesem, byłem już w zarządzie ale nie pamiętam jakie miałem wtedy dokładnie stanowisko, bo byłem członkiem zarządu. I wtedy jakby się podzieliliśmy, że …. się zajmuję tymi sprawami finansowymi, a ja sprawami menadżerskimi, że próbujemy złapać te zlecenia, coś robić, żeby to się sprzedawało i w którąś stronę szło. I później nam się udało z tą ceramiką, z tymi miskami, później musieliśmy to zamknąć i wejść w barek no i tak to się potoczyło..

B: Czy po PIW Equal można Twoim zdaniem wyróżnić jakieś etapy, czy to był ostatni etap?

PS5: My doszliśmy do takiego momentu z rozwojem naszej, w którymś momencie doszliśmy do wniosku, że powinniśmy rozdzielić tą kwestię aktywizacji zawodowej. Już tak to zaczęliśmy nazywać czyli jedna to jest przedsiębiorczość społeczna, która my prowadzimy jako my sami i zatrudniamy u siebie ludzi a druga to to, ze powinniśmy wejść, próbować pozyskiwać ludzi z rynku i rozszerzyć działalność organizacji o aktywizację zawodową czyli o trenerów pracy, o program zatrudniania wspieranego, który bowiem wtedy rozpoczęliśmy, żeby ich na rynku w innych firmach próbować zatrudniać, no bo jakby była rzesza, coraz większa rzesza osób z niepełnosprawnością, którzy mogli iść do pracy i my widzieliśmy ich potencjał ale my ich nie byliśmy w stanie zatrudnić wszystkich u siebie. Bo nasze działania nie były na tyle rozbudowane że byliśmy w stanie znaleźć miejsce wszystkim. I myślę, że to stąd wyniknęło, że poszliśmy w stronę tych projektów i poszukiwania rozwiązań i dla aktywizacji zawodowej. Wtedy też się fajnie się działało bo rok później jak zaczęliśmy o tym myśleć pojawiły się z PRFON-u pierwsze projekty na aktywizację zawodową. Już takie formalne, to był ten projekt …, później tam był … .

B: Dlaczego to Twoim zdaniem zadziałało?

PS5: One dały to, że my mogliśmy zatrudnić ludzi i stworzyć sobie bazę trenerów. Czyli my wtedy zatrudnialiśmy ludzi, którzy jeszcze nie byli trenerami, to byli psychologowie, to byli jacyś terapeuci prawda zajęciowi, to byli pedagodzy specjalni, którzy których sami szkoliliśmy. Wtedy z tych projektów były środki na to, żeby szkolić się tym z zatrudnienia wspieranego właśnie, prawda. Z tego systemowego, współpracowaliśmy z …, który był pionierem wtedy i panią …, która naszych trenerów szkoliła i tu i tam jeździliśmy i pamiętam że chyba z … osób mieliśmy takich trenerów wykwalifikowanych i gro z nich jest do dzisiaj w organizacji. Pracuje w tej działce w jakby aktywizacji zawodowej, nie? Także to myślę, że było coś takiego co nam dało, że mogliśmy stworzyć sobie bazę ludzi w to zaangażowanych i potem sami swój program pisać pod kątem aktywizacji prawda i go rozprzestrzeniać. No potem, to potem to już tak znaczy nie wiem jak to nazwać z … rozmawiać ja myślę sobie, że trzeba powiedzieć, że na drodze rozwoju organizacji z Polsce to, ze pojawiły się środki unijne to było takim bardzo dużym zastrzykiem i taką zachętą do działań tak. To że jednak te środki na później pojawiły się kolejne środki z …i tak dalej. My też mieliśmy dwa projekty przecież PO-KL-owe duże, w zakresie aktywizacji. One też spowodowały że nasz zespół z zespołu … osobowego rozrósł się na nagle do … kilku osób prawda. Był nawet moment że nas było chyba … osób zatrudnionych łącznie w tych dwóch projektach, w sensie trenerów i tak dalej. I to było działania na prawie … lata na szeroką skalę, bo przez projekty przeszło prawie … osób.

B: Mówisz o klientach?

PS5: Tak, o klientach, beneficjentach i to było wszystko już działka zatrudniania na zewnątrz na otwartym rynku pracy. Nie u nas wewnątrz, w naszym przedsiębiorstwie tylko na zewnątrz. Także te środki na pewno. No a przechodząc dalej w rozwoju tych projektów to pojawiły się środki na rozwój spółdzielczości tak. I myślę, że takim punktem do rozwoju przedsiębiorczości społecznej było dla nas to, że myśleliśmy już od jakiegoś czasu jak rozwinąć nasze przedsiębiorstwo, które fajnie się bilansowało, działało. I nie wychodziło jeszcze zawsze na zero, bo były różne lata, ale widzieliśmy potencjał, ze możemy to powiększyć np. żeby były nagle ten budynek w którym my byliśmy mieliśmy siedzibę, zaczął się remontować, zmienił się jego właściciel, który miał chęć rozwoju, chęć żeby ten budynek stał się fajniejszy i żeby wynajmować tam przestrzeń biurową dla takich no firm, instytucji i różnych a nie mieć tylko produkcję taką jak ... One prowadziły i myślę że rozmowa z tym właścicielem też spowodowała, że myśmy taką decyzję podjęliśmy, że jak my chcemy tu zostać, to musimy się rozwinąć i musimy spróbować robić większy bar. No i szukaliśmy alternatywy. Jak zrobić ten większy bar. Nie mieliśmy własnych środków na to, żadnych tam oprócz drobnych oszczędności ale to było pewnie to było kilkanaście tysięcy złotych na to potrzebowaliśmy dużo więcej pieniędzy. No i pojawiła się furtka z ….. na projekty spółdzielczość socjalną, na założenie spółdzielni i pojawiły się kredyty z …. No bo to wszystko było jednocześnie. My wzięliśmy pieniądze na założenie spółdzielni i duży kredyt z …. i tylko tym zastrzykiem finansowym spowodowaliśmy że mogliśmy spółdzielnie otworzyć. Taka prawda. I ją wyposażyć. Ja do dzisiaj uważam, że spółdzielnia jest beznadziejna tak naprawdę dla prowadzenia takiej działalności.

B: A dlaczego tak uważasz?

PS5: Dlatego, że nie ma wspólnej kontroli. Dlatego, że prawo spółdzielcze jest za skomplikowane. Dlatego, że jest niesprawiedliwe. Ja tak uważam…

B: A dla kogo jest niesprawiedliwe?

PS: Na przykład patrząc pod kątem beneficjentów jakich my mamy, osób z niepełnosprawnością intelektualną. Tam się pisze o członkach spółdzielni i tak dalej. Osoba z niepełnosprawnością intelektualną nigdy nie zostanie pełnoprawnym członkiem spółdzielni socjalnej. Ona nie jest wstanie decydować o tym co jest dobre dla tej firmy. Ona świetnie się czuje na zmywaku i ma swoje stanowisko. A my jako ludzie, jako organizacja i fajnie że jest, była taka forma, że mogły to dwie organizacje prawne utworzyć. Bo to dla nas to było przekonujące, że jednak stowarzyszenie jest stowarzyszenie ze swoją nie wiem, ze swoim znaczeniem społecznym, doświadczeniem stoi za taką instytucją, tak jak spółdzielnia socjalna. Że on jest jej właścicielem, to pokazuje że stowarzyszenie ma ciąg swoich działań

w postaci tej działalności na rzecz z osób z niepełnosprawnością. Inaczej zupełnie jest przy osobach, bezrobotnych czy coś, dla takich osób to jest dobra forma, ale dla osób niepełnosprawnych intelektualnie spółdzielnia socjalna jest taką dużo lepsza furtką jest forma działalności spółki non-profit czy przedsiębiorstwa społecznego, o które walczyliśmy tak długo. Bo jako formy prawnej przedsiębiorstwo społeczne. Śmieję się, że jesteśmy jednym z dwóch dzisiaj w Polsce gdzie formalnie się nazywa przedsiębiorstwo społeczne i wtedy z … to wymyśliliśmy, ze może się uda, że będzie taka nazwa i z kim zaczęliśmy wtedy rozmawiać. Nie wiem czy to było z kimś z uczelni wtedy, że być może taka forma zaistnieje i wtedy my tą nazwę tak naprawdę nadaliśmy: ….

B: Jak wyobrażasz sobie waszą działalność w perspektywie roku, 3, 5 lat. Co planujecie w przyszłości?

PS5: Myślę, że ten rok na przykład, już przeszły, dla mnie i dla całego naszego zarządu jest taką próbą stabilizacji. Że my wiemy, że mamy osiągnięty pewny poziom rozwoju tej działalności i różnych działalności i próbujemy ogarnąć to na takim poziomie, żeby to się dobrze rozwinęło. Natomiast no myślimy o rozwoju do przodu czyli tak, myślimy o tym żeby robić coś więcej w działaniach stowarzyszenia. Chcemy prowadzić firmę, chcemy prowadzić spółdzielnie, chcemy żeby to się bilansowało, żeby to działało, żeby na siebie zarabiało i żeby mogło jeżeli by się udało, że nasze firmy społeczne czyli dzisiaj spółdzielnia i przedsiębiorstwo mogły by przynosić wypracowany rocznie dochód, który byłby przekazywany do stowarzyszenia na realizację celów społecznych. To ja bym go tak w 100% przekazał na to żeby kupić działkę i zbudować tam rodzinny dom pomocy albo mieszkania chronione. Bo to jest, to znowu wychodzi coś co jest rozmowa na naszym zarządzie i co ja osobiście lubię jako to ich ten wkład społeczny to ja sobie tu patrzę biznesowo, próbuję to liczyć w moim komputerze i ogarniać budżetowo żeby mi się to wszystko zamykało. (…)

B: Biorąc pod uwagę dotychczasowe Twoje doświadczenia, czy można stwierdzić które cele są ważniejsze dla spółki non profit - społeczne czy ekonomiczne. O ile oczywiście któreś są ważniejsze.

PS5: Uważam, że działalność gospodarcza jest środkiem do realizacji celów społecznych. Że dla naszej organizacji zawsze cele społeczne były ważniejsze i będą ważniejsze. A działalność gospodarcza była środkiem i była takim odbiciem, które tak na prawdę pozwala i pozwoliło zintensyfikować te wpływy społeczne i te cele społeczne. I jakby ja nie miałem ku temu nigdy żądnej wątpliwości, myślę że nasz zarząd też, tak jakby robimy wszystko po to żeby stworzyć nowe możliwości dla tych ludzi, których wspieramy.

B: A które cele były trudniejsze do osiągnięcia?

PS5: No ekonomiczne na pewno. W sensie takie, tak tego takie pilnowanie i takie jakby zarządzanie ta działalnością żeby ona się po prostu bilansowała, żebyśmy mieli mniej tych problemów społecznych z drugiej strony. No bo de facto jakbyśmy mieli w dużej mierze środki finansowe przedkładają się na realizację celów społecznych tak. Jeżeli sobie postawimy duży cel społeczny jakim jest budowa mieszkania chronionego no to tak nie mamy na to dużych pieniędzy no to tego nie zrobimy. No więc jak dobrze będzie nam szła działalność gospodarcza która nam przyniesie na to środki no to zrobimy. Więc…

B: Przejdźmy proszę do źródeł finansowania. Z jakich źródeł finansowaliście swoją działalność na początku ? A jak wygląda ta struktura obecnie

PS5: Od samego początku działalność stowarzyszenia była finansowana wyłącznie z darowizn osób fizycznych lub osób prawnych czyli były to wyłącznie środki pozyskiwane z pierwszych latach działalności rok …. To były środki pozyskiwane z …, z zaprzyjaźnionych organizacji, które wspierały rozwój takiego …. na wzór ….. Bo to tak było wprost, że te środki stamtąd trafiały i tak na prawdę te środki trafiały też na przedruk wersji … tego czasopisma …. My kiedyś wydawaliśmy takie czasopismo ….

PS5: I na początku to był przedruk w wersji …. Bo to dokładnie była wersja … pisma, która była przedrukowywana na Polskę. I środki pochodził z tego stowarzyszenia …

B: A czy korzystaliście ze środków publicznych?

PS5: Środki publiczne, one się zaczęły na ustawę o pomocy społecznej ze środków budżetu centralnego, na rozwój ośrodków. To wszystko były środki publiczne, jednocześnie pozyskiwaliśmy cały czas środki prywatne od ludzi indywidualnych czy firm działających w Polsce, które nas zaczęły wspierać jako organizację. Potem zaczęły się pojawiać projekty unijne, te przed akcesyjne tak na instytucjonalne rzeczy to co mówiliśmy potem kolejne były projekty unijne i pfronowskie-skie już nasze rządowe, FIO się pojawiło, które było jednym ze źródeł w którymś momencie no i ustawa o pożytku publicznym, no i wtedy 1 % tak naprawdę w …, dobrze mówię ?

B: W 2003 roku weszła ustawa, a od 2004 można było przekazywać środki.

PS5: No to w każdym bądź razie wtedy pojawiła się ta drugie dodatkowe źródło finansowania. To się przeplatało.

B: Jak wyglądała struktura finansowania przedsiębiorstwa społecznego na początku? A jak wygląda dziś?

PS5: O to mówiąc o przedsiębiorstwie jako spółce non profit to wygląda tak, że na początku finansowane było w 100% ze środków publicznych, unijnych z tego projektu PIW Equal, tak czyli przez prawie 2 lata. Tak to było. Potem odcięte zostało do 0, nie mieliśmy żadnego finansowania. Musieliśmy się utrzymywać z tego co zarobimy, więc na początku było bardzo ciężko, po pewnej chwili jak zaczęliśmy zmieniać tą działalność i się odbijać to zaczęło się to utrzymywać ze środków, które mieliśmy plus z dofinansowania wynagrodzeń na podstawie zatrudniania osób niepełnosprawnych z PFRON-u. Czyli częściowo dofinansowanie wynosiło około …% całych kosztów wtedy, dofinansowanie, a …% to było coś co musieliśmy zarobić ze sprzedaży z działalności. I de facto dzisiaj jest bardzo podobnie, że my nadal we wszystkich naszych organizacjach, w tym spółce pozyskujemy dopłaty do wynagrodzeń osób z niepełnosprawnością, ale części bo mamy dość dużo osób z lekkim, na które nie pozyskujemy, albo są to bardzo małe kwoty. A w części przychody mamy z tego co sami sprzedamy, wyprodukujemy, wypracujemy. Usługami czy produktami.

B: Czyli …% to są środki publiczne, a …% z rynku?

PS5: To musiałbym dokładnie sprawdzić, ale myślę, że tak to może wyglądać. Patrząc na PFRON to w spółce może to być troszkę więcej, niż w spółdzielni, bo w przedsiębiorstwie mamy osoby z głębszym stopieniem niepełnosprawności, więc tam otrzymujemy trochę większe dochody, finansowanie więc myślę że tam to będzie nam dochodzić do około …% całych kosztów działalności. To jest to co my dostajemy z PFRON-u zwrot, a około …% jest to co my wypracujemy usługami i produktami sami. A w spółdzielni jest trochę niżej, tam .. procent będzie, takiej bo mamy osoby z lekkim stopniem, na które nie dostajemy dofinansowania więc jakby więcej kosztów spółdzielni idzie.

B: Czyli udało się jakąś nadwyżkę przekazać stowarzyszeniu? Czy jeszcze nie?

PS5: Jeszcze się nie udało, to znaczy udało się na takiej zasadzie, że my odkuliśmy się od zera, bo myśmy tą firmę przejęliśmy z bardzo dużym długiem po zakończeniu Equal-a, doszliśmy do poziomu prawie tam minus … zł czy iluś, jako spółka i rok po roku odkuwaliśmy się. Gdybyśmy ją w tym momencie w momencie odbicia, o którym mówiliśmy prawda i zmiany tej działalności przejęli z bliskim zeru albo w okolicach to myślę, że dzisiaj jesteśmy w lepszej sytuacji, ale to jest tak: doszliśmy do momentu kiedy środki mogły być przekazane, to było 2 lata temu ponad już, i wtedy podjęliśmy decyzję z zarządem stowarzyszenia o tym, że zakładamy spółdzielnie.

B: Czyli znów na rozwój poszły te środki.

PS5: Tak, i zakładamy spółdzielnie, zmieniamy profil działania przedsiębiorstwa i z jednej strony przedsiębiorstwo zaciągnęło kredyt z …, a drugiej strony całą nadwyżkę, którą miało przeznaczyło na rozwój, otwarcie sal szkoleniowych, budowa …, a pieniądze ze spółdzielni poszły na organizację spółdzielni całej …. Więc nadwyżka była 2 lata temu, ale została ona przeznaczona na rozwój.

B: Przejdźmy do kolejnej części, efektów działalności. Może zacznijmy tak, z czego jesteście szczególnie dumni, jako organizacja?

PS5: Z tego, że działamy od … lat. To jest myślę, że pierwsze taki, pierwszy taki cel. No tak to z tego, że działamy nieprzerwanie, to jest powód do dumy. Z czego jeszcze? Myślę, że z tego, że wspieramy coraz większą grupę osób z niepełnosprawnością, że tak naprawdę przez te nasze działania nie powodujemy, że co roku coś się kończy i tak dalej, tylko nawet jeżeli się kończy to w pewnym zakresie to cały czas zostaje, czyli jak kończymy jeden projekt aktywizacji to mamy drugi zrobiony tak, że tam jest furtka na to żeby wesprzeć pewną grupę osób z niepełnosprawnością, która byłą w pierwszym projekcje a już jest na przykład zatrudniona.. tak.. O po jakimś czasie może potrzebować naszego wsparcia. Więc zawsze staramy się myśleć o tym co było, żeby zostawić taką furtkę. I to jest fajne, bo powoduje tak jak powiedziałem, że coraz większa jest ta grupa wspieranych przez nasze działania.

B: A teraz używając języka projektowego jakie są efekty waszych działań?

PS5: Efekty…. wskaźnikowo mam podejść?

B: Może być wskaźnikowo, albo po prostu jak Wy w organizacje je rozumiecie? Jak te efekty definiujecie na własny użytek?

PS5: Myślę, że głównym efektem jest to, że z zadań publicznych, które realizujemy to posiadamy … ośrodków, w których na co dzień, na dzisiaj, znajduje opiekę i pomoc… osób, w trybie dziennym, stacjonarnym – to są: …, … i …, ta specjalistyczna placówka dla … osób w …. Natomiast biorąc pod uwagę rodziny, przyjaciół czy te osoby które w sposób towarzyszą nam na etapie osób, które są w ośrodkach to my sobie to nawet liczyliśmy, że to jest powyżej … osób w tym momencie, takich które na co dzień są tzw. otoczeniem tych w dziennych placówkach. Drugi, obszar działalności, czyli dzisiaj w stowarzyszeniu, czyli aktywizacja zawodowa ta na otwartym rynku no to, to jest tak naprawdę w tym momencie powyżej … osób zatrudnionych w różnych, w różnych miejscach od roku ….., bo tak się, tak się to kształtuję, czyli blisko, blisko dziesięć lat teraz będzie niedługo my ich zatrudniamy na otwartym rynku – no i to jest powyżej … osób. Blisko tysiąc kontaktów takich biznesowych z firmami, nie firmami i tak dalej, które nawiązaliśmy na przestrzeni tego czasu, bo nawet odnaleźliśmy taką bazę i sobie ją prowadziliśmy dla potrzeb projektowych. To są rzeczy typu, że gdzieś był straż, gdzieś było zatrudnienie, albo jakaś inna forma się nawiązała z biznesem, czyli na otwartym rynku, nie wiem z kimś tak. I bardzo wysoko, bo … nam wyszło. To jest wskaźnik kontynuacji zatrudnienia przez osoby z niepełnosprawnością, czyli z tych … osób … nadal pracuje. I ten wskaźnik nam na szczęście rośnie. On jest takim fajnym, miarodajnym, bo nam pokazuje, że to co robimy jest sensowne, przynosi efekt. Z tego jesteśmy naprawdę dumni. We wszystkich unijnych projektach zakładach się dużo niżej i ja się z tego bardzo cieszę, że zawsze każdy z tych projektów nawet unijnych, który, kończyliśmy to zawsze mieliśmy nadwyżkowe wskaźniki, tego jakby kontynuacji zatrudnienia i utrzymania zatrudnienia przez osoby z niepełnosprawnością. To jest największa sztuka moim zdaniem, żeby nie zatrudnić tylko utrzymać, czyli ten kolejny etap w zatrudnieniu pięciu etapowym, że jednak, żeby to zatrudnienie osoby utrzymywały. To, to tak wskaźnikowo.

B: Czy mierzycie wyniki swoich działań na zewnątrz, promujecie je wśród partnerów, rodziców itp.?

PS5: Znaczy my mierzymy te rezultaty od czasu gdy realizujemy projekty unijne, czyli te PO KL-owskie, tak naprawę, wcześniej PFRON-owskie. Pod kątem tego czego od nas oczekują, a dodatkowo to, co powiedziałem przed chwilą. Mamy bazę partnerów, długą. Ona jest przydatna do różnych celów.

B: Dla kogo te informacje na temat uzyskiwanych przez Was rezultatów są ważne?

PS5: Są one oceniane na etapie oceny wniosków, które składamy. W punkcie potencjał organizacji są zazwyczaj oceniane bardzo wysoko. Zwykle jak piszemy wnioski i mamy oceniany potencjał, gdzie my to wszystko wpisujemy we wnioski na przykład grantowe, czy dotacje to punkty za potencjał mamy raczej zawsze maksymalne. Tam gdzie mamy wypisane, wypisane właśnie, właśnie rzeczy dotyczące wskaźników procentowych jakie zrealizowaliśmy, czy właśnie zatrudnienia i tak dalej.

B: A czy dla waszych darczyńców czy te informacje są ważne?

PS5: Wiesz co. Myślę, że, jak to zawsze grupa taka odbiorcza pewnie to jest różnie, ale myślę, że jest to istotne o tyle, jak ktoś w ogóle to przeczyta tak. Bo mamy taką grupę darczyńców, która myślę, że nas wspiera, bo nas wspiera od lat i po prostu jakimiś drobnymi kwotami zawsze nas wspiera i my im za to dziękujemy zawsze jakimś pismem, listem i tak dalej, ale oni nawet niezbyt interesują się działaniami. Wiedzą, że robimy dobre rzeczy, bo z jakiejś przyczyny się zetknęli z nami i nas w ten sposób postrzegają i dlatego wspierają. A dla tych, których, do których się zwracamy o nowe środki, czy dla tych osób, od których chcemy pozyskać, to myślę, że no ludzie dzisiaj dokonują weryfikacji komu przekazują środki. Sprawdzają, więc docierają do naszej strony, i innych źródeł, gdzie staramy się pokazywać nasz dorobek.

B: Przechodząc do kolejnego tematu w naszej rozmowie. Czy możesz wskazać czynniki, które Twoim zdaniem wspierały rozwój spółki non profit z jednej strony, a z drugiej te, które go hamowały?

PS5: Właśnie teraz sobie o tym pomyślałem. To myśląc jakby ogólniej o przedsiębiorczości społecznej i rozwoju naszych działań to takim czynnikiem do rozwoju i warunkującym ten rozwój jest to, że za tymi spółkami stoi duża organizacja. Dla mnie to zawsze było takim wyznacznikiem, jak ktoś mnie o to pytał to, to powtarzam, że gdyby nie to, że jest duża instytucja i zbudowane zaplecze instytucjonalne wokół przedsiębiorstwa i spółdzielni jakim jest stowarzyszenie XY to by nam było bardzo ciężko działać.

B: Dlaczego to pomaga?

PS5: Cała księgowość, zaplecze finansowe administracyjne – to jest wszystko powiązane. Mamy to w jednym miejscu, mamy ludzi, którzy za to odpowiadają. Jesteśmy w stanie różne te elementy zbierać jakby spinać sobie całość w jednym miejscu. Nie mamy tego tak rozczłonkowane nie. To na pewno pomaga. I pomaga w przypadku celów społecznych do realizacji, które my sobie zakładamy w przypadku zatrudnienia osób u nas, czyli że to nie ma być tylko zwykłe zatrudnienie, tylko temu zatrudnieniu towarzyszy w sposób dbanie o tą osobę, ciągły kontakt z nią, pomoc w sytuacjach kryzysowych i tak dalej, czyli to, że mamy zaplecze trenerów, którzy pracują w stowarzyszeniu, to że mamy psychologów, to że mamy doradców, że mamy jakieś zaplecze ośrodków typu warsztat czy …. W sytuacji kryzysu bardzo pomaga, bo nieraz była taka sytuacja, że ktoś w pracy z przyczyn nawrotu choroby psychicznej czy innych jakby towarzyszących, bo różne, różne rzeczy u tych osób niepełnosprawnych zdarzają, no to wtedy my reagujemy dość szybko i mamy różne przez, przez skale tych działań mamy większe możliwości reakcji na, sytuacje która się dzieje tak, wewnątrz. I to na pewno nam pomaga i, i to jest taki, taki czynnik warunkujący. Inne myślę, że w przypadku rozwoju przedsiębiorczości społecznej była duża przychylność, ale i wstrzemięźliwość co do działań, szczególnie na początku, gdy wszyscy się tego bali.

B: Ale czyja przychylność?

PS5: Taka urzędowa, tzn. na poziomie decydentów, że oni chcieli pójść w tę stronę, testować te działania. Choć z drugiej strony na poziomie lokalnym, jakby naszego urzędu miasta na przykład, to jest obawa. Niby urząd się szczycił, pokazywał te nasze przedsiębiorstwa, ale tak naprawdę nie ma tej współpracy, bo ja nie uważam, że my współpracujemy z urzędem miasta. My na ich zlecenia realizujemy różne działania i to jest forma współpracy, natomiast z drugiej strony bardzo niewiele otrzymujemy, jako organizacja. Ja nie wiem, może wcale nie jest tak, że my powinniśmy coś otrzymywać nie, chociaż są miasta gdzie ta współpraca z organizacjami układa się o wiele lepiej i znam bardzo dobrze takie przykłady patrz …, gdzie i budynki i wszystko i tak dalej od miasta są w tam inny sposób rozdysponowane dla organizacji. I myślę sobie, że jest to pewien czynnik utrudniający, że nie ma takiej… Otwartość jest na papierze, w strategii miasta, ale w działaniach pana …., który no,

umówmy się działa przepraszam, że tak mówię, ale tak myślę sobie, ona jest, ale ona organizacjom nie przynosi zbyt wiele, z naszej perspektywy. Jego aktywność jest bardzo deklaratywna i taka.. a jeżeli jest nawet w postaci nie wiem, programu miasta, który jest w sposób finansujący pewne działania organizacji, bo takie się zdarzały, to miasto ...ów ma taką strategię dla mnie żeby dać wielu po parę groszy. Zamiast wybrać kilka, którzy zrobią coś sensownego. I ja mam wrażenie, że mało tych działań udaje się zrealizować przez to, że na przykład te projekty nie wiem, jakby jakieś takie projekty, ja już nie wiem na co teraz, ale robią projekt ….., czy ….., gdzie zapraszają …, tworzą jajka wielkanocne, czy śniadania wielkanocne dla grupy niepełnosprawnych, no i co z tego? I co w związku z tym? No przepraszam, ale z naszej perspektywy tak to wygląda. My dla nich tworzymy w ośrodkach o wiele lepsze, angażując czterdziestu wolontariuszy, firmy …. w tym roku, którzy przychodzą, robią to z własnego, znaczy z własnej potrzeby, że tak powiem wolontariatu i chęci pomocy innym osobom. I nie wiem jak się tym nie szczycimy i tak dalej tylko robimy to dla stu osób praktycznie rok w roku. A miasto robi dla trzystu na … i wokół tego nie? No dlatego myślę sobie, że to wszystko jakby nieporównywalna trochę skala. Ja bym chciał, żeby ta współpraca była lepsza i jestem bardzo otwarty, ale tam nie było z kim dyskutować. Wiele razy nawet sam byłem u Pana …. rozmawiać o takiej współpracy, ale ona zawsze właśnie ma dobre słowo. Ale to zawsze jest deklaracja, a nie konkret.

B: A inne bariery w rozwoju?

PS5: To tak. To na pewno taką barierą początkową było to, że takie trochę niezrozumienie wśród klientów kontrahentów, czyli trochę ludzie na początku nie rozumieli po co my to robimy, że jak robimy firmę sprzątającą, która ma trochę wyższe koszty przez to, że musi mieć więcej tych ludzi, bo zatrudnia niepełnosprawnych, no to przecież możemy sobie zrobić normalną firmę, gdzie zatrudniamy pełnosprawnych i możemy nimi sprzątać tak w cudzysłowiu, tak, a sprzedać usługę na porównywalnym, porównywalnej cenie co konkurencja, a nie wymagać od klienta zewnętrznego żeby nam zapłacił więcej za to samo, że tak powiem – to raz. To takie niezrozumienie na pewno i z drugiej strony.

B: Ale czy to się przekładało na to, że traciliście zlecenia?

PS5: Jakby ludzie nie byli do nas…, myślę, że można też tak powiedzieć, że traciliśmy – to znaczy, że nie dochodziło do współpracy – o bardziej tak, że my się o nią staraliśmy w sposób, ale do niej nie dochodziło, bo kogoś to zastanawiało, czy to nie jest czymś podszyte, o co to chodzi, że nagle tu zatrudnia się niepełnosprawnych do takich prac i tak dalej.

B: Czego się obawiali?

PS5: Wiesz co, niskiej jakości się usług bali ci, którzy podejmowali te działania z nami i później się przekonywali pozytywnie nie, a to faktycznie kilka takich przykładów mam w głowie. A ci, którzy w ogóle nie podejmowali współpracy to mam wrażenie, że zawsze między wierszami było to tak mówione, że to jest takie podejrzane to, co my robimy trochę.

B: Ale co jest podejrzane?

PS5: No właśnie to, że zatrudniamy niepełnosprawnych, że chcemy na nich ciągnąć pieniądze, a oni niby jeszcze nam mają więcej zapłacić, za to, że my u nich będziemy sprzątać, ci niepełnosprawni, że będą sprzątać nie. Nie było takiego myślenia te dziesięć lat temu, takiego jeszcze (…), jak to dzisiaj się szumnie o tym mówi, szczególnie korporacyjnie prawda. To, to wtedy jeszcze gdzieś tak pączkowało u nas, myślę że..

B: Ale firmy czy urzędy tego nie rozumiały?

PS5: Nie, firmy. Firmy, niektóre firmy, z którymi nawiązywaliśmy współpracę na zasadzie usług sprzątania. Dzisiaj to jest o wiele myślę prościej i łatwiej, ale my też trochę chyba zmieniliśmy strategię no i jakby jeżeli dziś sprzedajemy produkt ze spółdzielni socjalnej (…) cateringowy czy coś, to nie sprzedajemy niepełnosprawnego na talerzu. Sprzedajemy mu jedzenie na talerzu, a on czasem nawet nie musi wiedzieć, że to wyprodukował niepełnosprawny.

B: A właśnie czy reklamujecie ten fakt?

PS5: My na naszej stronie komunikujemy. W ofertach układanych do przetargu zawsze to komunikujemy, zawsze piszę o tym jakich ludzi zatrudniamy, kim jesteśmy. Na naszej stronie też to jest opisane. Natomiast nie wychodzimy z pracownikiem niepełnosprawnym do klienta, w sensie takim, że jakby nie wychodzimy, on lunch barze jest i każdy go może zauważyć i jak się ktoś przyjrzy to widzi, że … ma niepełnosprawność, bo widać u niej na twarzy, bo ma zespół downa, czy ktoś tam inny jest niepełnosprawny, bo, bo coś innego prawda, ale my o tym nie opowiadamy w taki sposób, że a tu dzisiaj kotlet dla pana przygotował …, który coś tam. Tylko po prostu to jedzenie jest przygotowane w kuchni, my go chcemy sprzedać żeby klient wiedział, że zje u nas dobrze, a jeżeli on między wierszami odczyta coś takiego, bo widzi ulotkę na stole to my to zostawiamy. Na stole leżą ulotki informacyjne, są plakaty popowieszane w lokalu i tak dalej, ale jakby nie staramy się sprzedawać tego tak otwarcie klientowi, żeby tak jak to mówiliśmy z jedzeniem na talerzu niepełnosprawnego, tylko bardziej właśnie od tej drugiej strony, żeby on sam to musiał znaleźć i się tym zaciekawił, na przykład.

B: A jakie wartości cenicie w pracy w przedsiębiorstwie? Co jest ważne dla przedsiębiorstwa społecznego w świadczeniu oferty?

PS5: Znaczy wiesz ogromne tak naprawdę nie, bo dzisiaj patrząc na przedsiębiorstwo społeczne no to jednak tak jak mówiliśmy wcześniej działamy w wolnej konkurencji, więc my o tego klienta musimy zadbać żeby on się na nas zdecydował. Jeżeli my nie, nie próbujemy wygrywać sprzedaży właśnie niepełnosprawnością naszych pracowników w cudzysłowiu i nie pokazujemy tego w ten sposób, to musimy wygrywać jakością – czyli ten klient musi zjeść u nas dobrze żeby wrócił, żeby był zadowolony, więc jego potrzeby są dla nas bardzo istotne. A taka strategia działań przedsiębiorstwa no to jest to, że jednak my chcemy być miejscem mówiąc o naszym jedzeniu dzisiaj tu, tu w pobliżu które się dzieje, czyli chcemy być miejscem, które jakby dobrze daje zjeść ludziom w pobliżu, którzy będą wracać, przychodzić na to jedzenie, a trochę przemycamy te wartości społeczne tak naprawdę no pomimo czy, czy, czy oprócz naszych klientów – to znaczy my o to dbamy żeby niepełnosprawni, którzy są zatrudnieni u nas dobrze się czuli i mieli nie wiem, stanowiska do siebie dostosowane, do swoich możliwości, żeby mieli odpowiedni nie wiem, czas na urlop i tak dalej, i tak dalej. Tak, czy na przykład szatkujemy etaty, że mamy zatrudnionych w tym momencie dwanaście osób, a na tam nie wiem sześciu czy siedmiu etatach prawda, że oni nie pracują po pełnym, tylko pracują po pół, po ćwiartkach, w zależności od ich możliwości i predyspozycji nie, ludzi. Staramy się po prostu do nich dostosować, a nie no, a ta jakość jakby jest trochę z drugiej strony, od tej strony biznesowej, czyli jednakże ona musi być wysoka żebyśmy działalność gospodarczą mogli w ogóle prowadzić.

B: Bazując na doświadczeniach organizacyjnych proszę podziel się swoją opinią na temat tego, czy inicjatywy takie jak spółka non profit, którą prowadzisz, czy spółdzielnie socjalne, powinny same finansować swoją działalność? Czy powinny iść w stronę absolutnie samofinansowania, rentowności, czy też inny model jest dla nich właściwszy, właściwy biorąc pod uwagę kontekst otoczenia, realizowane cele, odbiorców itd.?

PS5: My mamy gdzieś w naturze tak patrząc na kontekst Polski, gdzieś w nas zakorzenione, że w takich sytuacjach należy skorzystać ze środków publicznych, ale ja na przykład tak nie uważam. Ja uważam, że powinniśmy się absolutnie dążyć i do tego my jako XY dążymy, że powinniśmy podstawową działalność gospodarczą prowadzić na tyle dobrze i na takim poziomie, żeby ona wystarczała na finansowanie tej działalności i żeby jeszcze wszystkie inne, które przyjdą z boku, człowiek nie patrzy, na przykład dofinansowanie z PFRON-u, żeby to był ten przyczynek, który spowoduje, że ja przychody z podstawowej działalności gospodarczej będę mógł przenieść do stowarzyszenia, a przykładowo środki z PFRON mi wejdzie w pokrycie kosztów pozostałych tak, czyli, że to będzie moją nadwyżką. My cały czas dążymy do tego, żeby to wszystko to była nadwyżka, którą możemy przekazywać. I żeby coś robić z tego więcej, czy robić rozwój z tego, bo absolutnie nie da się robić przedsiębiorstwa społecznego, które zatrudnia niepełnosprawnych intelektualnie i to będę podkreślał, bo jest tylko kilku nas w Polsce, którzy zatrudniają niepełnosprawnych intelektualnie bez takiego zaplecza właśnie trenerskiego, psychologicznego, bo to są ci ludzie, którzy dużo bardziej tego potrzebują, czy no nie zliczenie w ciągu roku …. Zdarzyła się sytuacja kiedy my musimy wpuścić do kuchni trenera, czy psychologa, żeby ich stamtąd wyciągnął, albo tydzień z nimi pobył, żeby oni wrócili na swoje tory i funkcjonowali normalnie nie. No i to wynika z niepełnosprawności tych osób, z upośledzenia, zespołu downa, który

jest nieprzewidywalny trochę, już tyle o nim powiedziano i tak dalej, a, a, a w pracy się zdarzają z tym sytuacje tak naprawdę nieprzewidziane często. Więc myślę, że, że, że właśnie to, że my będziemy … środki na zapewnienie takiej dodatkowej, tej, tej otoczki społecznej, czyli właśnie takich elementów typu psycholog, typu grupa wsparcia, typu wspólne wyjście do kina w weekendy dla tych pracowników, typu nie wiem zrobienia czegoś wspólnego, no to, to, to jest wartość. Oni nie przychodzą do tej pracy tylko dla pracy, nie. Przykłady to byśmy o każdym mogli mówić indywidualnie, no ale … ucieka z domu, bo nie może wytrzymać ze swoją matką i siostrą, które żerują na niej bo ma rentę i dostała zatrudnienie i chcą brać samochód w kredyt, bo tylko na nią w domu można brać, bo tylko ona ma coś stałego. My ją wyciągnęliśmy z tego, żeby ona przyszła do tej pracy i de facto ona przychodzi i chciałaby tam siedzieć non stop tak, bo nie chce się jej wracać do tego domu. Patrz …., która doszła, jest naszym pracownikiem i pracuje od samiusieńkiego początku, od istnienia przedsiębiorstwa, czyli … lat teraz będzie pracować, to jest jedna z trzech, trzy takie osoby nam zostały na przestrzeni tego, trzy.. raz, dwa, trzy, cztery nawet może.. a tak. To, to jest osoba która doszła do takiego poziomu, że się wyprowadziła z domu, że ma dzisiaj swoje mieszkanie. Mieszka w ..., wynajmuje pokój u innej osoby tak, ale mieszka w ..., ze …..się przeprowadziła do ..., pracuje u nas, rozwija się. Myśli o wyjściu za mąż, bo spotkała faceta z którym, który też jest niepełnosprawny, ale jakoś tak rodzinnie rodzina ich wspiera i w ogóle. No więc jakby to są takie przykłady, które nam pokazują, że te działania społeczne oprócz pracy miały bardzo duże znaczenie dla tych ludzi, nie. Że spowodowały, że oni właśnie wyszli ze swojego środowiska, które było dla nich mega trudne, które ich tak naprawdę tylko, zawsze im powtarzano, że do niczego się nie nadają i nic nie będą w stanie robić, a te wszystkie działania oprócz pracy spowodowały, że oni jakby no, wybili się, że tak powiem.

B: Tym samym odpowiedziałeś na moje kolejne pytanie, które nie padło. Co jest miarą sukcesu działania tego typu inicjatyw, ale też jakie są rezultaty Waszej działalności w praktyce.

PS5: Tak to jest faktycznie miara naszego sukcesu.

B: Czy Twoim zdaniem inicjatywy typu przedsiębiorstwa społeczne powinny włączać swoich podopiecznych
w zarządzanie? Już o tym trochę powiedziałeś, ale stawiając kropkę nad i ….

PS5: Bardzo zależy to, od grupy podopiecznych. W przypadku naszych, czyli tej głównej grupy, którą mamy osób z niepełnosprawnością intelektualną można ich włączać w zarządzanie na etapie realizacji celów społecznych dodatkowych w organizacji, czyli żeby wspólnie wymyślić coś, co oni uznają, że jest dla nich fajne i pozwoli im nie wiem, lepiej funkcjonować w tej grupie. Tak właśnie to co mówiłem. Ta grupa wsparcia, żeby oni to wymyślali, te wyjścia czy, czy coś tam, czy coś takiego co my dla nich organizujemy i my absolutnie ich bierzemy pod uwagę, wręcz dajemy im możliwość żeby oni to sami wymyślili. Tak siadają z nimi psychologowie i tak dalej i tak ich prowadzą, żeby to wyszło od nich. Ale w takim zarządzaniu nie wiem – finansami czy czymś to dla mnie to jest nierealne. To, jest, to jest wręcz takie oczekiwanie, którego nie powinno się przed nimi stawiać, bo powoduje się tylko ich zdołowanie wtedy. Być może zupełnie odrębnym czymś jest grupa osób chorujących psychicznie, gdzie jakby są osoby po kryzysach, które wiesz wracają, nie mają nawrotów i wręcz czasami przerabiają chęć do takiego działania, no ale u nas to są jednostki, tak my mamy ze dwie osoby w tym momencie takie zatrudnione, jedną chyba w przedsiębiorstwie i jedną w spółdzielni, nie mamy jednak takich osób od tej strony psychiatrycznej, już tak się wyrażę, tylko bardziej od strony intelektualnej niepełnosprawności, czyli upośledzenia czy jakieś różne towarzyszące innych sprzężonych niepełnosprawności.

B: Wspominałeś, że spółka i inne podmioty korzystały ze środków publicznych. Jak oceniasz to wsparcie finansowe, publiczne skierowane do organizacji przedsiębiorczości społecznej, czy ono było adekwatne do Waszych potrzeb i możliwości?

PS5: No tak na przykład mówiąc o uruchomieniu, te dziesięć lat temu przedsiębiorstwa, to było pierwsze dla nas wręcz nie pojęte, że może być to wsparcie tak duże. Chyba, wszystkich nas to przerosło i ono było uważam za duże. Ono było nieadekwatne na tamten czas i, że dzisiaj to wiemy nie.. po, po tam pięciu latach po, po zamknięciu ....., to wiedzieliśmy. Czy nawet tam po trzech latach, gdy trzeba było przejść na tryb działania, żeby się tak powiem utrzymać. To na pewno było, było nie do końca adekwatne i nie.. znaczy takie złudzenia się zrobiło, że tak powiem, że to będzie fajnie funkcjonować i

w ogóle, a potem przyszła rzeczywistość i trzeba było…. I przetrwali tylko ci, co na prawdę próbowali być biznesowo nastawieni, nie. A myśląc o spółdzielni to uważam, że te, te dotacje, które były przygotowane na założenie i prowadzenie spółdzielni socjalnych były dużo bardziej dopasowane do potrzeb. I to wsparcie pomostowe i taka forma, że my już na etapie, że dostaliśmy pewne środki na wyposażenie, na zatrudnienie tych ludzi, na rozwój tej działalności, ale już od samego początku tak naprawdę żeby móc to prowadzić i się utrzymać to nam brakowało... Na pensje nam nikt nie dał, dali nam na to, żeby wyposażyć, żeby uruchomić, a jednak i dawali nam na przykład pomostowe przez sześć miesięcy, ale w tym czasie to pomostowe starczało na tam dwadzieścia kilka procent łącznych kosztów zatrudnienia, a resztę jednak musiała ta branża już sama wypracować żeby się utrzymać, nie. To myślę, że jest to bardziej adekwatne, bo to jest jakby ukierunkowane na model biznesowy, który funkcjonuje w świecie i jakby no zawsze tak będzie funkcjonować. No jeszcze nie wymyślono, znaczy to są różne prawda, ale jakby dopóki ma to mieć znamiona przedsiębiorczości społecznej, no to dla mnie w słowie przedsiębiorczość mieści się, że musi to być działalność zarobkowa, działalność dochodowa. I taka działalność, która wpasuje się w niszę, albo będzie jakby w stanie wybić się taką swoją działalnością, która docelowo pozwoli na zrealizowanie różnych innych wymyślonych celów społecznych nie, czy faktycznie wynikających z grupy, którą się zajmujemy, natomiast no musi to, musi to być coś dochodowego.

B: Jakie są doświadczenia spółki ze wsparciem publicznym w bieżącymi okresie finansowania?

PS5: W tym, aktualnym okresie słabo mogę, bo jeszcze nie bardzo jakby jesteśmy w to wdrożeni wszyscy, wiec nie mam na ten temat wiele do powiedzenia. W tym poprzednim okresie myśmy troszkę z tego skorzystali – na przykład przy zakładaniu spółdzielni to znaczy dostaliśmy wtedy też z tych programów … takie właśnie tutaj doradztwa, myśmy sobie wtedy wybrali doradztwo księgowe, trochę doradztwa marketingowego, no to, to było takie pomocne.

B: Jakiej jakości była ta oferta? Dopasowana do potrzeb Twojej organizacji?

PS5: Marketingowo nie, uważam, że nie była bo na przykład, przykład … pokazał, że to była wytypowana jedna instytucja, która dla wszystkich miała zrobić coś za określoną kwotę pieniędzy i na przykład ja nie mogłem zrobić z tego, tego co chciałem. Zrobić wtedy marketingowo dla spółki, w końcu skończyło się na tym, że zrobiliśmy ulotki, odświeżyliśmy trochę stronę i coś tam, tak, ale to nie było adekwatne. Natomiast jeżeli chodzi o finanse i księgowość to, to się zaczęło, ale to się nigdy nie skończyło, bo firma tej pani tam się rozleciała, pani … z …, która na zlecenie … to robiła i tak. No nie mam tam dobrych też powiem szczerze. Spotkałem się z nią chyba ze dwa razy czy coś, osoba fajna, mająca pojęcie, natomiast nie dokończyliśmy tematów – o tak bym powiedział. I wiem, że już ich nie dokończymy, bo to się rozpadło troszkę nie.

B: Który rodzaj wsparcia publicznego przyczynił się do rozwoju Waszej działalności w największym stopniu?

PS5: To na pewno przyczyniła się oferta …. funduszu pożyczkowego. Znaczy nie fundusz pożyczkowy tylko te kredyty tak, które były nisko oprocentowane. No, bo to nam pozwoliło rozwinąć działalność i wyjść z nową ofertą.

B: Jakiej wysokości to był kredyt?

PS5: My wzięliśmy dwa kredyty. Łącznie jeden na maksymalną kwotę …, która była dopuszczalna, a drugi na … tysięcy. Prawie dwie maksymalne kwoty wzięliśmy. I to nam pozwoliło, o tyle, że my mogliśmy, tę ofertę, znaczy mogliśmy stworzyć ofertę dopasowaną do potrzeb rynku. Tak my to postrzegaliśmy wtedy i dzisiaj też postrzegamy, że gdybym ja na zapleczy spółdzielni nie zrobił tej sali szkoleniowej, no to ja nie miałbym dzisiaj z czego spijać w cudzysłowiu, czyli robić kompleksowo tak jak mówiliśmy (…), czy o kimś, że mogę im sprzedać kompleksową ofertę, że u mnie na miejscu wszystko załatwią, tylko musiałbym znowu rzeźbić i się naginać pod cateringi, pod różne rzeczy. A tu mam jakby taką furtkę, że mogę to zrobić szerzej nie. I na pewno to pozwoliło właśnie na taki, na otwarcie nowego, nowej działalności i takiej, takiej furtki jakiejś dla nas nie.

B: Jeśli chodzi o wsparcie publiczne czego oczekiwałbyś, by móc rozwinąć dalej działalność organizacji X?

PS5: Zaufania. Na przykład, no patrząc na tą osobę społeczną, która jest wpisywana w różne rzeczy, no to też jest tak trochę, że urzędnicy, którzy to piszą robią to, bo ktoś im kazał, bo to jest wpisane w prawie zamówień publicznych, że może się pojawiać i próbują to wpisywać, ale nadal jakby odnoszą to do ofert rynkowej tak, a potem się dziwią, że nikt nie chce się mieścić w ich widełkach i wpisywać się z ceną, czy no, że nie jest w stanie zatrudniać bezrobotnych z urzędu pracy do realizacji zadań. Także myślę, że to jest takie trochę jeszcze niezrozumienie, że taka klauzula społeczna ona jest fajna, ale ona ma jakby spowodować – ja ją tak postrzegam, spowodować pewną przewagę konkurencyjną dla przedsiębiorstwa społecznego w stosunku do nie wiem, identycznego, albo podobnego, podobnie działającego podmiotu na rynku, tak. Czyli jakby moją kartą jest to, że jakby ja wystartuję w tym przetargu, dam cenę rynkową, bo muszę ją dać rynkową, ale moją kartą jest to, że ja zatrudniam tych niepełnosprawnych, a ktoś inny ich nie zatrudnia, nie? Ja mam z tym więcej kłopotu, no bo tak de facto jest, na przestrzeni czasu i różnych z tym związanych jakby przywilejów niepełnosprawnych i tak dalej, i tak dalej, ale z drugiej strony mam tą kartę, że jestem brany, bardziej punktowany w tym przetargu tak? Więc, więc to jest fajne. Natomiast myślę sobie, że kształtowanie ceny w takich przetargach, czy coś to jest nie odniesione z kolei do klauzuli społecznej, bo jakby oferta cateringowa patrząc tak literalnie z klauzulą społeczną aby zawsze będzie troszkę wyższa. Ja nie mówię, że to jest nie wiem dwa razy tyle, czy coś tak, ale ona musi być troszkę wyższa, bo my de facto zawsze mamy większy koszt zaangażowania pracowników, w sensie, że musimy ich więcej troszkę zaangażować żeby usługę świadczyć na tym samym poziomie, co podmiot, że tak powiem rynkowy, który zatrudnia pełnosprawnych nie. No i to, to, to takie niedopowiedziane czasami nie.

B*: Czy brak zaufania jest dostrzegalny tylko po stronie urzędników, czy też po stronie innych grup?*

PS5: Coraz mniej dostrzegam po stronie innych grup. No akurat powiem szczerze, że my mamy naprawdę taką przychylność i otwartość, że od zeszłego roku, które nam się kontrakty czy jakieś takie większe rzeczy udało nawiązać to, to, że zatrudniamy niepełnosprawnych, że jesteśmy taką działalnością tylko było in plus postrzegane. I jakby to nam pomagało, nie, nie było takiej sytuacji żeby mi to coś ograniczyło, czy, czy, czy, żeby spowodowało, że nie mogę w coś wejść. To, to na pewno, to na pewno nam pomagało, a dla niektórych to nie miało żadnego znaczenia. Są też takie firmy, mamy stałą współpracę z kilkoma firmami na ich żywienie, takie cykliczne, na ich eventy czy coś, w dwóch budynkach biurowych tu zlokalizowanych, gdzie jak mają spotkania no nie wiem pani dzwoni dnia wcześniejszego, mówi: jutro na śniadanie jest u was dwadzieścia osób, no i wystarcza tyle. Bo my już wiemy co mamy zrobić. Bo to już jest któryś raz i tak dalej, i ona nie mówi co, tylko dzwoni do managerki
i mówi jest dwadzieścia osób, przyjeżdżają z Londynu. No i … wie co ma zrobić, no w sensie, że już kiedyś sobie to uzgodniliśmy i tak dalej, i to jest taka wiesz cykliczność, która jest fajna. No nie wiem, dzwoni pan z sąsiedniego biurowca mówi, pani …, bo potrzebujemy na gwałtu salę szkoleniową tylko na trzy godziny. Da się u was wygospodarować w tym tygodniu jeden dzień na trzy godziny coś tam. … Na spotkanie, zawsze się da. Jak się nie da to staniemy na głowie, że się da, nie? No więc jakby myślę, że jest takie zaufanie, ale to są wszystko osoby dla których nie ma znaczenia, że my mamy niepełnosprawnych.

B: A co ma znaczenie?

PS5: Bliskość, lokalizacja i jakość. To, że oni z tych usług są zadowoleni po prostu. Ona przychodzi z dwudziestką ludzi z Londynu na śniadanie polskie i jest z niego zadowolona. Część dostaje jajecznicę, część dostaje parówki, inni dostają szwedzki stół tak jak sobie życzą, ale nie było tak, żeby była niezadowolona, nie.

B: Czy są jakieś przepisy, regulacje prawne, które szczególnie utrudniają rozwój przedsiębiorstwa społecznego?

PS5: Myślę sobie, że patrząc na prawo spółdzielcze i na spółdzielczość socjalną to ja mam takie poczucie, że my go dobrze nie znamy. My sami, którzy prowadzimy spółdzielnie socjalną. Za każdym

razem, gdy dochodzi do takich konfrontacji to ja muszę się w to wczytywać i dzwonie do … do …, albo do kogoś – pomóżcie jak to zinterpretować i tak dalej. Dla mnie osobiście kodeks spółek handlowych, spółka z.o.o. i nie wiem, ustawa o stowarzyszeniu czy coś i nawet o powiązaniu z działalnością gospodarczą prawda, prowadzoną przez fundacje, czy stowarzyszanie jest dużo prostsza niż to prawo spółdzielcze. Nie umiem do końca odnieść dlaczego tak jest, ale wydaje mi się, że to prawo spółdzielcze jest na tyle już może przestarzałe, takie niedostosowane, niezmodyfikowane, że nam się to trudno czyta. Bo tamte ustawy były przerabiane po nowemu, były też pisane inaczej. A to jednak ma takie zaszłości. Teraz jest próba wielkiej zmiany tej ustawy prawda, zobaczymy, w jaką stronę to pójdzie, ale jakoś tak. I myślę, że w nas samych prowadzących te spółdzielnie, nawet z … kiedyś o tym rozmawiałem, jest taki trochę opór, i taka, taka wręcz agresja na pewne zaszłości prawne, które się tam znajdują. No pacz …,, nie wiem ile tam musimy na nich płacić rocznie. Za co ja tym leśnym dziadkom płacę? No przepraszam, tak jak już myślę …, no. Po prostu za to, że się dowiaduję, że oni pojechali na Maderę zrobić szkolenie. No i wtedy się nie otwiera się nóż w kieszeni? Myśląc, że my jesteśmy zarobieni, naginamy różne rzeczy dla tych ludzi, których zatrudniamy, a wiesz, że wpłacasz pięćset złotych składki rocznej. I niech ich wpłaca w Polsce, spółdzielni tak, ileś tysięcy, jak ja dostałem numer noty księgowej trzynaście tysięcy coś tam, przemnożyłem to na kalkulatorze, to mnie, bo ja tak robię, nie, jak widzę takie cyfry, to mnie się po prostu no …

B: Jak sprawdza się w praktyce działania spółka non-profit? Byliście pionierami w tworzeniu tej formy prawnej. Jak ona sprawdza się w prowadzeniu przedsiębiorstwa społecznego?

PS5: Już dziesięć lat ją prowadzimy. Dla mnie sprawdza się bardzo dobrze. To znaczy my cały czas od samego początku postrzegaliśmy i doradzaliśmy się u ludzi prowadzących spółki z.o.o profesjonalne, normalne,
w cudzysłowiu normalne i absolutnie tak tą spółkę traktowaliśmy. Czyli, jakby to jest to, o czym wcześniej mówiliśmy – cele społeczne mogą być wypracowane i są wypracowywane innym trybem, innym źródłem poprzez zaangażowanie organizacyjne, całościowe. Ale cele ekonomicznie to jest to normalna firma, tak jak normalna spółka z.o.o z rynku, która podlega wszystkim przepisom, część z tych przepisów jest dziwnych, po co te wszystkie wpisy do KRSów i tak dalej. Mogliby to wreszcie uprościć, bo akurat te takie biurokratyczne elementy zgłaszania tych sprawozdań i tak dalej, mogłoby być prostsze. Mogłoby się to wrzucić w Internet, na nawet jak jest spółka z.o.o nie musieć wysyłać tych wszystkich, bilansów i tak dalej. No, bo gdy jesteśmy nie wiem …. stowarzyszeniem, jesteśmy, prowadzimy działalność pożytku publicznego, jesteśmy zarejestrowani, no to mamy ułatwienie od czterech lat już, czterech, trzech, że wkładamy to na stronę ministerstwa do tej bramki ….. prawda, mamy, mamy wszystko i każdy w Polsce może sobie wejść, sprawdzić czym się zajmujemy, jakie mieliśmy w ciągu roku dochody, na co je przeznaczyliśmy. I to jest czytelne, przejrzyste. Jeżeli jesteśmy spółką prawa handlowego, no to my mamy obowiązek wysyłać do sądu zgodnie z procedurami wszystkimi swój bilans, sprawozdanie merytoryczne z działalności i tak dalej, i to robimy. Myślę sobie, że to jest też trochę tak już trochę przeżytek, że to mogłoby być zastąpione czymś elektronicznym. Nie mówię, że tego ma nie być, bo jakby niech to będzie, to jest dla instytucji nas sprawdzającej w pewien sposób pewnie zasadne. Zawsze mnie ciekawiło czy w ogóle jest ktoś, kto się na tym skupia i w ogóle na to patrzy. Czy nie tylko odhaczają w KRS-ie, że to wpłynęło, został spełniony wymóg, no i tyle. No, ale nikt nie popatrzył, że złożyła to spółka, która jest spółką o celach społecznych. No, bo w ogóle na to tak nie patrzą w sądzie, na pewno, bo po prostu patrzą, czy został spełniony wymóg prawny. Myślę, że to, to jest coś, co mogłoby być zmienione z takiej, takiego proceduralnego punktu widzenia, że można to robić inaczej już dzisiaj.

B: Podsumowując naszą rozmowę chciałabym zapytać Cię o czynniki, które Twoim zdaniem miały kluczowe znaczenie dla promocji i rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce, ale analizując to zagadnienie przez pryzmat doświadczeń Twoich organizacji…, organizacji…?

PS5: No myślę sobie, że, że jednym z takich czynników, to była, nie wiem jak to nazwać, ale, te środki zewnętrzne znowu, czyli to, że w ogóle były środki na promowanie tego typu działalności, bo one były, no nawet przy …. trochę się powiedziało o tej działalności i się to rozpromowało, wydając różne publikacje i tak dalej, no to na pewno. Czy przy tych wszystkich projektach, które powstawały, komunikowało się, że jest w ogóle oferta prowadzona przez tego typu, tego typu podmioty, nie. Myślę

sobie, że … tu lokalnie, regionalnie zrobił dość dobrą robotę – zbierając te wszystkie jakby organizacje, czy instytucje, które prowadzą działalność gospodarczą o celach społecznych w sposób. Zrobił tą swoją taką platformę, czy tam przez swoją stronę umożliwił promowanie, w sensie informowania o ich działalności, nie. No, bo był ten produkt …., czy ten, te różne takie elementy, to na pewno robiło dobrą robotę, czy nie wiem, no nawet konkurs krajowy lider przedsiębiorczości społecznej, nie. To na naszym rynku lokalnym myślę, że ma fajne znaczenie. Ja uważam, że do nas spłynęło ze dwójka, czy trójka kontrahentów, po tym, że przeczytali, że zostaliśmy …., tam w konkursie. Także myślę sobie, że, to dobrze zrobiło. Trochę się zaczęło o tym mówić i widać taką zmianę i jakby inne firmy i instytucje zaczęły postrzegać, że oprócz takich rynkowych, rynkowo działających są podmioty działające społecznie, to spowodowało, że my nawiązaliśmy na przykład wiele projektów z takimi podmiotami dużymi, jak korporacje. Ktoś tam, kto prowadząc politykę w oparciu o zasady z Europy zachodniej, bo już mają to wypracowane, przenoszą ją teraz na Polskę i szukają partnera po tej stronie. I dla nich organizacja, która z jednej strony prowadzi świetne działania dla osób z niepełnosprawnością te podstawowe, tak jak my ośrodkowe, jest takim partnerem. Ja im mogę wystawić fakturę z przedsiębiorstwa za coś, to powoduje, że oni jakby no nie wiem, oni wolą z nami i, i wiesz podyskutować i tak dalej, bo wiedzą, że to jakby po pierwsze idzie na dobry cel, bo my to faktycznie pokazujemy, pokazujemy kto to robił, jak my sprzedajemy produkty i tak dalej, a całość jest profesjonalna. I dla nich to jest ważne, że podpisujemy umowę, dla nich, dla nas to nie był problem żeby podpisać z kimś umowę na coś, żeby coś mu wykonać, że nie dziwię się, że tam ma być niby europejski albo coś innego, nie. Wiesz, no takie elementy dodatkowe jakby po drodze. A myślę, że to, że gdzieś się tam o tym mówiło i jakby te, my w pewien sposób sami do takich firm docieramy dzisiaj i docieraliśmy, ale to, że jakby dużo się mówiło o tej przedsiębiorczości społecznej spowodowało większą otwartość też i korporację. Ja to tak trochę postrzegam.

B: Ostatnie pytanie zamykając naszą bardzo wielowątkową i wieloaspektową rozmowę. Czy mógłbyś wskazać trzy kluczowe czynniki, które Twoim zdaniem miały wpłynęły na rozwój przedsiębiorstw społecznych, którymi zarządzasz?

PS5: Pierwszy czynnik to myślę, że zmiana w myśleniu naszym, prowadzących takie organizacje i podmioty, o tym z czego powinniśmy wychodzić, to co mówiliśmy, czyli nie do końca potrzeba naszych podopiecznych musi być wypełniona tą pracą i rodzajem tej pracy, tylko, że my musimy robić coś, co się sprzeda na rynku czyli szukać tej niszy rynkowej, to myślę, że jest taki kluczowy czynnik, który dla nas pociągnął ten rozwój dalej, że my się mogliśmy rozwijać, że od innej strony po prostu podeszliśmy, to myślę, że jedno z takich czynników. Drugim czynnikiem będę tu jak to powtórzę, że zaangażowanie dużej organizacji z tylu typu właścicielskiego, czyli taka konstrukcja kapitałowa troszkę i też taka otwartość. No bo jakby trochę zarząd stowarzyszenia no mógłby nie chcieć rozwijać się w tym kierunku w żaden sposób, tak, a to, że on trochę zaryzykował, że wysłuchał osób, które chciały pójść i się zainteresowały ekonomią społeczną przedsiębiorstw, przedsiębiorczością społeczną, no to spowodowało, że te działania w ogóle mogły zaistnieć, nie, czyli takie, taki też czynnik, a co jeszcze. No to takie może będzie też powtórzenie, ale myślę, że podkreśliłbym tutaj rolę środków unijnych, dla nas to one stanowiły zastrzyk umożliwiający nowe działania, dla mnie to, że jako stowarzyszenie założyliśmy spółkę non profit, później spółdzielnię postrzegam jako rozwój działalności, dla kogoś może to być postrzegane inaczej, że my założyliśmy nową działalność, no bo de facto tak jest, tak, ale dla mnie to, że my podjęliśmy taką decyzję, że zamykamy mały bar, a otwieramy duży. Niezależnie pod którą nazwą czy formą prawną ja to prowadzę, to docelowo rozwijam naszą działalność statutową, bo dzisiaj oferuję nie tylko lunch bar dużo większy niż miałem, ale i sale szkoleniowe, ale i mogę wyjść z ofertą cateringową na zewnątrz i tak dalej. Wiec jakby to pociąga za sobą, a myślę, że trudno byłoby bez dofinansowania z zewnątrz, typu no nie mieliśmy wypracowanego kapitału, jako przedsiębiorstwo społeczne, które moglibyśmy w ten rozwój, w takiej skali zainwestować, gdyby nie jakby niskooprocentowany kredyt, czy właśnie środki zewnętrzne na założenie spółdzielni.

B: Bezzwrotne

PS5: Tak bezzwrotne. To jest, to myślę, że ma duże znaczenie, nie.

B: Bardzo serdecznie dziękuję Ci za poświęcony czas i rozmowę.

Transkrypcja wywiadu nr 8

Czas trwania wywiadu: 45 min

B: Gdybyśmy mogły zacząć od tego w jakich okolicznościach powstał pomysł na utworzenie fundacji?

PS8: Pomysł był, jest, pomysłodawcą jest Pani Y, nie będę zdradzać nazwiska. Był pomysł na stworzenie przedsiębiorstwa społecznego dla aktywizacji osób niepełnosprawnych i wykluczonych, że tak powiem z rynku pracy. Na początku to miała być kawiarnia, zrobił się z tego większy pomysł, zrobiła się z tego restauracja. W tej chwili mamy, muszę policzyć.. dwa, trzy, cztery, pięć, sześć osób, które były gdzieś tam wykluczone z rynku pracy, myśmy je zatrudnili. Mamy przesympatycznych pracowników

B: A co to za grupa osób wykluczonych, niepełnosprawne osoby tak?

PS8: Niepełnosprawne osoby, osoby przesiadujące bardzo długo na, na bezrobotnym, gdzieś tam nie mogące znaleźć pracy, bądź czy tam nie chciało im się, bo to też tak czasami bywa, ale są, że tak powiem zmotywowane
i jedną panią, która ma problemy, że tak powiem, ma dziecko małe, znaczy małe. Jest to dziecko, które ma osiem lat, ma problemy żeby gdzieś tam, że tak powiem znaleźć opiekę dla dziecka, natomiast z tego względu, że ja mam dwójkę dzieci i wiem jak to jest czasami, że to bywa naprawdę ciężko, to staram się wychodzić na wprost pani i jakoś jej to tam ułatwiać, żeby to można było zorganizować.

B: Czy Panie - Pani i wspomniana Pani Y – znały się wcześniej, współpracowały? Skąd pomysł na taką właśnie działalność?

PS8: Nie, nie znałyśmy się. Generalnie, generalnie było tak, że ja również byłam osobą niepracującą, ja w lutym ubiegłego roku przestałam pracować. Pracowałam w restauracji, gdzie byłam, zaczynałam pracę od podstaw, od kelnerki, po to było restauracjo pizzeria, więc tam było kelnerka, pomoc kuchenna, generalnie ja jestem taką osobą gdzie no, nie czy ktoś zajęcie, czy nie ma zajęcia to mnie to, że tak powiem nie interesuje, jak trzeba pomóc to ja idę i bez względu na to jakie to jest stanowisko, no poza mieliśmy dostawcę, więc poza dostawcami, bo ja nie mam prawa jazdy, więc wszystkim pomagałam poza nimi, no bo nie byłam w stanie.

B: W jaki sposób spotkała Pani, nawiązała kontakt z Panią Y?

PS8: Spotkałam Panią Y, bo była zrobiona rekrutacja na stanowiska pracy.

B: Ona prowadziła już jakąś swoją działalność, czy organizowała tę rekrutację?

PS8: Znaczy nie wiem czy prowadziła działalność, że tak powiem, nie wgłębiam się. Jaki był pomysł, skąd się wziął, nigdy żeśmy na ten temat nie rozmawiały. Więc, tutaj no nie opowiem Pani, bo nie mam wiedzy.

B: Czyli Pani Y jest szefową?

PS8: Pani Joanna jest pomysłodawcą, fundatorem. I na początku jak ja się zgłosiłam na rekrutację to było na zasadzie takiej, że poszukiwali pomocy kuchennych, kucharzy, a z tego względu, że ja jestem po szkole gastronomicznej, uwielbiam grzebać w garach i uwielbiam swoją pracę, bo od …lat pracuję w gastronomii, więc lubię to robić. Poszłam właśnie na stanowisko pomocy kuchennej, bądź kucharza. Z tego względu, że jest dosyć, mam no nie chwaląc się mam spore doświadczenie w pracy w gastronomii i tak jak wspominałam od pomocy kuchennej, od kelnerki poprzez pomoc kuchenną, poprzez pizzera, po kierownika zmiany, po kierownika lokalu, ostatnie, ostatnie właśnie te 5 lat to bardzo, że tak powiem mnie zaskoczyła Pani Y wpadając na pomysł żebym została managerem. I nie przeczę faktowi, że dla mnie, bo, że tak powiem pracując, nadzorując ludzi przez 3 lata, które, które miałam okazję być kierownikiem, to jest ciężki kawałek chleba i to jest bardzo męcząca praca, bardzo długo się zastanawiałam nad tym czy się zgodzić na to.

B: I to jest praca rozumiem managera w fundacji?

PS8: Restaurację, otwiera restaurację, bo jeszcze jej nie prowadzimy, otwieramy ją. Wczoraj będąc na lokalu zobaczyłam, że w końcu jest światełko w tunelu i kończymy, że tak powiem remont. Bardzo długo żeśmy się bawili, w pewnym momencie nam zabrakło pieniędzy, później byli ludzie do pracy, nie było pieniędzy na materiał, musieliśmy zorganizować pieniądze, więc to tak się zmienia.

B: Czyli otwierają Państwo fundacje, uruchamiają tak? Rejestrują i jednocześnie uruchamiają działalność gospodarczą.

B: W formie restauracji

PS8: Tak

B: W której znajdują zatrudnienie osoby…

PS8: No wykluczone, że tak powiem z rynku pracy, bo to tak, ja to mówię, że to zawsze bardzo brzydko brzmi, wykluczenie z rynku pracy. Jest sporo pracodawców, którzy nie chcą pracować albo z osobami niepełnosprawnymi, albo z osobami, które długo są niekatywne.

B: A dlaczego tak jest Pani zdaniem?

PS8: Wie Pani co, moim zdaniem są ludzie, którzy się boją, bo to jest jednak odpowiedzialność. Nad osobami niepełnosprawnymi trzeba, że tak powiem stać i pilnować, nadzorować. To jest, to jest to też przerażą co poniektórych pracodawców. Też w momencie kiedy się zatrudnia osobę panią, czy pana, który gdzieś ma dzieci pod opieką to też jest na zasadzie takiej, że aaaa przyjdzie, nie przyjdzie, a będzie, a zaraz będzie L4. Znam sporo ludzi, którzy by chcieli pracować, ale nie mogą znaleźć zatrudnienia, bo pierwsze co to: a ma pani dzieci, czy pan ma dzieci. No mam. To dziękuję.

B: Czyli nie tylko panie, ale panowie też są dyskryminowani?

PS8: Tak, też są. No bo jeśli ktoś się, no powiedzmy, że żona pracuje a mąż siedzi w domu z dziećmi no to w tym momencie jeśli ktoś ma stałą pracę i ma tą rodzinę na utrzymaniu i potrafi ją utrzymać, to też jest problem tego typu, że ktoś musi wziąć później odpowiedzialność za te dzieci i to będzie tak: a bo ty masz nową pracę, no to weź sobie wolne. Wiem, osobiście wiem jak to wyglądało jeśli chodziło o to jak urodziłam cztery, ponad cztery lata temu córkę i mój mąż miał pracę, ma pracę, gdzie chciałam bardzo szybko wrócić do pracy i że tak powiem jestem osobą, która potrafi sobie zorganizować wszystko, ale wiedziałam jednak, że to jest małe dziecko i tak: tu dziadek, tu ciocia, tu chrzestna, więc miałby kto się tą małą zająć, ale po co tak wcześnie będziesz szła do pracy, bo chce, bo potrzebuje wyjść do ludzi, ja też tak jak mówię jestem taką osobą, która jak siedzi na miejscu to mnie zaraz nosi i mnie zaraz, sorry, że tak brzydko powiem, rozwala, więc ja to się śmieję, że będąc na urlopie macierzyńskim i później kawałek wychowawczego to okna miałam myte co dwa tygodnie. W tej chwili, w tej chwili nie mam na to czasu. Więc wiem jak to wygląda też ze strony pracodawcy, też są później obawy, że masz małe dziecko, czy dasz radę.

B: Czyli Pani teraz wchodzi w rolę pracodawcy i zatrudnia osoby na rynku pracy – różne, w tym z grup wykluczonych z rynku pracy. To jest inna perspektywa.

PS8: Tak, inna niż pracownika. Boje się i dlatego tak jak mówię, staram się wychodzić na przeciw pracownikom, bo wiem, że to jest ciężkie, ciężko jest naprawdę ogarnąć dzieci i dom i szkołę i praca. Czasami to są takie dni, że się położy 2 godziny i już budzik dzwoni, że trzeba wstać. Chciałabym przede wszystkim, żeby pracownicy byli zadowoleni z pracy, ja wiem, że też to jest ciężko, bo to wszystko zależy od ludzi, z którymi się pracuje.

B: Kto zgłosił się do Państwa do pracy? Ile to było osób.

PS8: Przy pierwszej rekrutacji już później jak ja się zajmowałam rekrutacją, to na pierwszej rekrutacji było około 40 osób.

B: To dużo. A ile osób poszukaliście dla fundacji?

PS8: Szukaliśmy 4.

B: 10 osób na miejsce no to, jest z czego wybierać.

PS8: No powiedzmy, bo to było spora część osób, która przyszła na rekrutacje była wysłana przez urząd pracy. Więc bardzo szybko się okazywało, że ale oni nie potrzebują pracy, że im praca jest niepotrzebna.

B: Dlaczego?

PS8: Bo przepraszam, no wchodził program 500+, więc no po co mam pracować i sobie dorobić i mieć kontakt z ludźmi, skoro no ja pójdę, pójdę do pracy i mi zabiorą 500+. I są takie osoby, które do dnia dzisiejszego tak mówią, no ale po co ja mam iść do pracy. Mając trójkę dzieci dostają 1500 złotych i no, ale po co. Po co ja mam iść do pracy, męczyć się, pracować, skoro państwo mi da. To ja osobiście też, bo mam dwójkę dzieci, więc na córkę dostaje, na córkę dostaje 500 złotych, ale sobie nie wyobrażam siedzenia w domu i nic nie robienia. Ja bym się zamęczyła. Mnie by nuda zjadła.

B: Wszyscy mieli takie negatywne podejście do zatrudnienia?

PS8: Nie. Była spora część, spora część osób, natomiast były osoby, które też chciały by podjąć pracę, ale na przykład mają bardzo małe dziecko, więc to też jest na zasadzie takiej, że chce, ale no też nie wiem czy dam radę, czy, czy mogę. Była pani tutaj, ściągnęliśmy panią tutaj na rozmowę, z którą bardzo długo rozmawiałam, bo rozmawiałam z nią około półtorej godziny. Starając się jakoś ją zmotywować i tłumacząc, że ja też mam dzieci i wiem jak jest ciężko. Ale pani jednak stwierdziła, że nie jest jeszcze na to gotowa.

B: A jakie mają oczekiwania te osoby, które przychodziły do państwa na rozmowę kwalifikacyjną.

PS8: Powiem Pani, że są duże oczekiwania. To jest, powiem Pani tak, będąc pracownikiem, mając nad sobą pracodawcę, że tak powiem nie przejmowałam się niczym, miałam wypłatę na czas, fakt faktem kupę papierków, bo trzeba było zrobić, jako kierownik, natomiast nigdy się nie, nie interesowałam czy są pieniądze, czy nie ma pieniędzy. Wiem jak to wygląda ze strony pracowników, a będąc tak jak Pani mówi pracodawcą, to wygląda zupełnie inaczej. I są, są, były sytuacje takie, gdzie tak jak mówię my się dosyć długo otwieramy, no to mamy naprawdę dużo poślizgu i był taki moment gdzie mają ludzie, że tak powiem obiecane, ja cały czas im to tłumaczę, że jak tylko uruchomimy, to ja osobiście gwarantuje to, że dostaniecie to co obiecaliśmy. Tylko, że trzeba się uruchomić, bo nie ma pieniędzy na to żeby, bo to jest tak, że mamy wszyscy pracownicy dostaną umowę na pełny etat. No w tej chwili z tego powodu, że ta restauracja jeszcze nie funkcjonuje, nie ma z czego to mają zrobione wszyscy pół etatu.

B: Otrzymują wynagrodzenie?

PS8: Tak, otrzymują.

B: Z czego finansują Państwo te wypłaty?

PS8: Z ciężko załatwionych pieniędzy. To jest, to jest właśnie to jest to, że trzeba pokombinować w pewnych momentach, żeby, żeby mieć na wynagrodzenia, na ZUS, na materiał, na opłacenie.

B: Czy oni pracują już teraz? Czy nie pracują?

PS8: Oni, że tak powiem czekają.

B: I otrzymują wynagrodzenie?

PS8: Tak, otrzymują. No wie Pani jak to wygląda, w pewnych momentach, jeśli, że tak powiem obiecuje się coś ludziom i potrafił przyjść do mnie kucharz, który ma z nami współpracować, który mi powiedział, po dwóch miesiącach, że miałem obiecane, to ja chce tyle ile miałem obiecane. To ja mówię, ale nie ma pracy, no ale nie interesuje. Miał obiecane i on oczekuje tego, że on tyle w tej chwili dostanie.

B: No, ale jak jeszcze działalność nie została uruchomiona, nie ma działalności operacyjnej, przychodów, to rozumiem, że płacą państwo na razie za gotowość do pracy.

PS8: Tak, za gotowość.

B: Do pracy i rezerwują Państwo w ten sposób czas tych osób, tak?

PS8: Tak

B: I ile to trwa?

PS8: No, w naszym przypadku to już trwa około pięć miesięcy, sześć.

B: No, ale ile osób zatrudniacie? Sześć?

PS8: Sześć. No nawet będąc na połowie etatu, no to, że tak powiem przez ten okres sześciu miesięcy sporo, sporo, że tak powiem poszło pieniędzy właśnie na wynagrodzenia dla ludzi, którzy siedzą i czekają, ale

B: Skąd mają Państwo środki finansowe, jeśli mogę zapytać? Czy są to publiczne środki, czy prywatne?

PS8: To są i prywatne i publiczne, bo dostaliśmy dotację, wsparcie finansowe właśnie ze środków unijnych, na zorganizowanie miejsca pracy, więc na każdego pracownika dostaliśmy tam troszkę pieniążków, na to żeby stworzyć to miejsce pracy, więc to wyremontowanie lokalu.

B: No to są na inwestycje, a jak rozumiem wynagrodzenia idą z innej puli.

PS8: I to jest, i to jest to, że trzeba, że tak powiem własną głowę nadstawić żeby te pieniądze zorganizować. I to się łączy z tym, że no, jest pewna suma, którą będzie trzeba za chwilę spłacić.

B: Ryzyko jest?

PS8: Jest i to, to duże więc czekam na moment uruchomienia działalności. Mam naprawdę wielką nadzieję, że jak już się uruchomi restauracja to, to ona zacznie funkcjonować na tyle, że można będzie zarobić na opłaty, na pracowników i pokryć długi. Bo to się łączy z tym, że no poszło w tej chwili takie, że tak powiem fajne mieszkanie już, lokal i to są już takie pieniążki, które no trzeba zacząć spłacać.

B: A to są środki regionalne? Lokalne? Publiczne czy jakieś centralne? Jeśli można spytać?

PS8: Nie, to są prywatne. Powiem Pani tak, organizacja pieniążków nie jest prosta i nadstawianie karku też nie jest *przyjemne, że tak powiem, więc bardzo mnie to boli, boli mnie to osobiście.* Siedzimy z Panią Y i innymi osobami i dyskutujemy nad tym skąd pożyczyć. To są czasami takie bardzo długie debaty. No takie są przepisy. Że jeśli się, że tak powiem zgłaszamy po dotacje, to jest na zasadzie takiej, że pracownik musi być zatrudniony i nawet jeśli, że tak powiem odeślemy go na urlop bezpłatny, to nie możemy tego zrobić. Oni muszą być zatrudnieni. Nie ma czegoś takiego, że, że siedzą na urlopie bezpłatnym i są zarezerwowani.

B: To skąd ten poślizg w uruchomieniu działalności?

PS8: Bo tak jak mówię mieliśmy poślizg, bo trzeba było organizować. Ja jeszcze pół roku temu będąc, że tak powiem na samym początku, dla mnie suma którą dostaliśmy to było po 20 tysięcy na osobę, czyli to było 120 tysięcy

B: Z funduszu pracy?

PS8: Z Unii Europejskiej. Fundusz unijny, środki unijne.

B: Do fundacji tak?

PS8: Tak. No właśnie na otwarcie miejsca pracy. Dla mnie jeszcze pół roku temu taka suma byłą kolosalna, no 120 tysięcy, no nie są to małe pieniądze. Natomiast bardzo szybko stwierdziłam, że to jest kropla w morzu potrzeb. Sam zakup sprzętów, sam remont, samo opłacenie, czy ekipy budowlanej, czy elektryka, który musiał przeinstalować całe instalację elektryczną, no to są sumy, które są naprawdę wysokie. I tak jak mówię, no koszt remontu też okazało się, że wzrasta faktycznie dwukrotnie. No i było

założenie, że to będzie 40 tysięcy, bo to jest też lokal, który jest dostosowany do potrzeb osoby niepełnosprawnej, więc podjazd, toalety, lokal, który gdzieś tam musi znajdować się w normach.

B: A ile to jest metrów?

PS8: Cały lokal ma sto, niecałe sto pięćdziesiąt metrów. Nie duży, ale szarpie kieszenią, że tak powiem, więc tutaj tak jak mówię, jest to studnia w morzu potrzeb. I później się okazało też, że jest tak jak mówię za mało tych pieniędzy, jak robotnicy stali, czekali na, na, na to żeby dostarczyć im materiał, więc znowu był przestój, zanim też się zorganizowało pieniążki, to trzeba było dokumenty wszystkie skompletować, trzeba było czekać, tam poczekać. To tak, w pewnych momentach dosyć długo trwało i dlatego taki poślizg.

B: A kto jest w tej szóstce osób zatrudnionych?

PS8: Mamy dwie osoby niepełnosprawne ruchowo. Znaczy generalnie jedna osoba, jedna dziewczyna to jest, jedna dziewczyna jest na wózku. Nie wnikam jakie są problemy zdrowotne, nie wnikałam w to, mamy drugą dziewczynę, która ma coś ze słuchem, ale tak jak mówię, dla niektórych takie tematy są wrażliwe, więc wole nie wypytywać. Jeśli ktoś przyjdzie do mnie i powie to nie ma problemu, natomiast nie jestem osobą taką, która ingeruje w życie osobiste kogoś innego. Mamy panią, która była z powodów zdrowotnych też dosyć długo na rencie, bo to chyba renta jest zusowska w tej chwili, jakieś tam świadczenie socjalne i jest u nas zatrudniona, no reszta to jest tak jak mówię osoby, które przebywały dosyć długo na bezrobotnym.

B: A jaki cel jest ten fundacji, którą Państwo tworzą? A jaki jest w ogóle Pani rola w tej fundacji.

PS8: To jest tak, że tak powiem, to w ogóle tak, że zostałam prezesem to wyszło tak brzydko powiem od koperta strony. Bo od początku, jak już zgodziłam się na to żeby być managerem, to, to był też to był sam początek pół roku temu. Znaczy pierwsze spotkanie takie o rozmowę o pracę to było już w sierpniu, zanim się fundacja zarejestrowała, zanim gdzieś tam coś, że tak powiem zaczęło.

B: Czyli z pomysłu Pani Y ta fundacja miała powstać i prowadzić tę działalność gospodarczą? A Pani się wtedy ubiegała na jedno ze stanowisk.

PS8: Pomocy kuchennej.

B: A została Pani managerem i prezesem.

PS8: Tak, ja jak to się śmiałam, że tak szybko jak wchodzę po szczeblach kariery tak mogę szybko z niej zejść, bo to dla mnie to jest duże wyzwanie, bo ja się nigdy nie zajmowałam od strony, od strony faktycznej, że tak powiem prowadzeniem, otwieraniem i papierkami. Bo to jest w ogóle makabra, straszne, ale byłam od samego początku, że tak powiem jak był pomysł, ktoś mnie postawił na stanowisku, które jest odpowiedzialne, więc zaczęłam całą sobą tak zaczęłam ingerować w to, co do czego, po co, na co, z kim i tak dalej. Później się okazało, że był prezes, który zrezygnował i też z tego względu, że Pani Y się nie mogła się tym zająć, w faktyczny sposób, przeprowadziliśmy rozmowę na zasadzie takiej czy jest taka szansa, to już jest większe wyzwanie. To już na to trzeba, trzeba mieć głowę, ręce i nogi na miejscu, bo to jest odpowiedzialność. I na początku wszyscy mówili, że to jest, a to jest proste, to jest proste. Wszyscy są do pomocy.

B: A kto Pani pomaga?

PS8: To była Pani Y.

B: Czy może Pani coś więcej powiedzieć na temat Pani Y, kim jest z wykształcenia, czy ma doświadczenie w prowadzeniu organizacji społecznych itp.?

PS8: Tak jak wspominałam, nic nie wiem.

B: Nie znają się Panie, aż tak dobrze.

PS8: Nie, znaczy my jesteśmy w kontakcie, większości to jest kontakt telefoniczny, no Pani Y też pracuje, więc tutaj jest, także ona też nie jest z …, więc, nam jest czasami ciężko się spotkać i to długo

trwa i czasami była taka sytuacja, że się umawiałyśmy, albo ja musiałam coś przełożyć, bo gdzieś tam coś wypadło, albo ona musiała coś przełożyć i tak naprawdę spotkałyśmy się osobiście tylko parę razy, natomiast jesteśmy w kontakcie telefonicznym jak trzeba już coś, to przez telefon, ale to są na zasadzie, praca, nie no tak jak mówię ja nie ingeruje w życie.

B: Czyli Pani jako prezes rozdaje karty?

PS8: Teoretycznie, teoretycznie tak, aczkolwiek ja się dopytuje zawsze, bo, bo wolę. Nie chcę też zrobić tak, że podejmę pewne decyzje sama, a później będzie tak, że, że ktoś jest nade mną, kto nad tym czuwa i będzie: oj dałaś plamę i..

B: Ale kto nad tym czuwa?

PS8: Właśnie Pani Y. Ona jest taka, taka że jest daleko, ale ona czuwa i jest, że tak powiem zdaje relacje notorycznie ze wszystkich pomysłów, sytuacji, które gdzieś tam są bez wyjścia, więc czasami siedzimy na telefonie dosyć długo i rozmawiamy.

B: A jaki jest cel tej fundacji? Bo o to Pani nie zapytałam.

PS8: Aktywacja osób niepełnosprawnych. Aktywizacja. Bo też jest taki pomysł, że w momencie jak już się otworzymy i restauracja już zacznie funkcjonować, gdzieś tam będzie zarobek, to chcemy otworzyć następną restaurację, też zatrudniając właśnie osoby wykluczone z rynku pracy.

B: A skąd pomysł na tę restaurację? Badali Państwo rynek? Będzie na taką działalność popyt?

PS8: Tak jak mówię, no to było na zasadzie, pierwszy pomysł był taki, że miała być kawiarnia, klubo kawiarnia. Miały być spotkania z winem, spotkania z książką, spotkania z jakimiś artystami i z tego się zrobiło, zrobiła restauracja.

B: A kto był pomysłodawcą tego, że to będzie kawiarnia?

PS8: Pani Y. I dlatego też może w pewnym momencie, że tak powiem jak już pomysł przerodził się w restauracje, bo tak naprawdę lokal mamy w samym centrum …, 150 metrów od rynku, więc to jest ścisłe centrum i że tak powiem, mamy nadzieję, że to jest restauracja śródziemnomorska, czyli krewetki, małże, ślimaczki i inne jakieś takie makarony takie, takie rzeczy. W pobliżu nas nie ma nic takiego. Jest jedna restauracja na, w …

B: A w jaki sposób Państwo chcą, ten cel statutowy realizować?

PS8: Hmm… nie wiem, że ja nie przeczytałam statutu? Więc poproszę o następne pytanie.

B: Ale jakie są pomysły na to jak pracować z tym osobami wykluczonymi, czy chcą Państwo jakieś inne działania podejmować, poza restauracją, na rzecz osób wykluczonych?

PS8: Na razie to jest tylko w fazie pomysłów i wolałabym o tym nie mówić, bo to jest tak, że no też ciężko jest mi coś powiedzieć, dopóki nie mamy, dopóki się ta restauracja nie otworzy, nie ma co, że tak powiem rozdrapywać pomysłów.

B: Zatem kiedy planuje Pani otwarcie?

PS8: No już z tego wyszło, że jesteśmy na końcówce, to ja liczę na to, że to będzie połowa czerwca. Jednego kucharza mamy, no musimy, że tak powiem brzydko dokooptować drugiego, ponieważ no to jest praca, która no, w gastronomii się pracuje po całym dniu.

B: Tak, praca zmianowa nie jest łatwa.

PS8: Zmiana, zmiana w ciągu dnia to jest takie, to już jest zupełnie inny smak, kto inny gotuje i to czasami może być tak, że będzie z tego klapa, więc wolałabym żeby przynajmniej kucharz byli podzieleni na powiedzmy dzień na dzień, czy dwa dni na dwa dni. No to jest harówka, wbrew pozorom, tak się wszystkim wydaje, że praca w gastronomii jest łatwa prosta i przyjemna. To nie jest tak.

B: A proszę powiedzieć jaki jest odbiór państwa działalności w urzędach i miejscach, gdzie się Państwo się pojawiają?

PS8: Na razie to staramy się ograniczać kontakt z urzędami do minimum. Wszyscy inni są zaciekawiani jak to wyjdzie. Więc są dosyć przychylni. Jest taki pomysł, a może to jest coś fajnego, bo jest sporo instytucji, które zatrudniają osoby niepełnosprawne, natomiast to jest na zasadzie takiej, że siedzą za biurkiem. A my też byśmy chcieli, też mam kontakt z paniami z …, które mają ośrodek taki, że tak powiem wsparcia osób niepełnosprawnych, które też chciałyby podjąć współpracę z kimś, no ale nikt ich nie chce zatrudnić. Więc też chciałabym podjąć współpracę właśnie z osobami, które już tak naprawdę chcą a nie mogą, bo ich nikt nie chce zatrudnić i, i to jest to tak jak mówię, jest wiele instytucji, które zatrudniają osoby niepełnosprawne, ale za biurko. Ja bym też chciała, żeby te osoby z nami pracowały, żeby się pokazały, że to nie jest to, że ktoś jest niepełnosprawny, to nie jest zaraźliwe, to nie jest choroba i to w sensie takim, że to nie jest, tego się nie da przez dotyk, no więc, zdrówko!

B: Jakie jest postrzeganie Pani fundacji wśród podmiotów i osób z którymi się Pani spotyka?

PS8: Generalnie to myślę, że jak ludzie słyszą hasło fundacja to myślą, że wszystko jest na zasadzie takiej, że a można się zgłosić, ktoś dostaje coś za darmo i w ogóle to jest instytucja, która ma multum pieniędzy i rozdaje je…

B: Kto tak postrzega fundację Pani zdaniem?

PS8: Wszyscy dookoła ludzie, którzy, że tak powiem nie wiedzą jak to funkcjonuje i jak się, jak się do tego zabrać. I tak jak mówię, jak słyszą hasło fundacja to jest na zasadzie fundacja, no to funduje coś, tak. Ale nikt sobie nie zdaje sprawy jaka to jest ciężka harówa, że wbrew pozorom, mimo tego, że coś się nazywa fundacją, też nie wiem dlaczego akurat fundacja, znaczy my generalnie jesteśmy, my jako my, nasza działalność jest otwarta na zasadzie non profit.

B: A co to oznacza dla Państwa?

PS8: My nie będziemy mieć z tego zysku. Wszystko, wszystkie fundusze, które będą gdzieś ponad, ponad plany, że tak powiem zorganizowane, czyli po spłaceniu wszystkich zobowiązań, gdzieś są jakieś fundusze, które będą wisieć na koncie, muszą zostać wprowadzone do obrotu. Więc w momencie jak mamy, że tak powiem nie wiem, 20 30 tysięcy nadwyżki owszem zostawiamy sobie jakąś tam rezerwę, ale te kolejne, kolejne pieniądze, które idą, idą albo na przykład na szkolenia, albo na stworzenie następnego miejsca pracy, albo na doposażenie tego miejsca pracy, które już istnieje.

B: Czy korzystali Państwo ze wsparcia OWES-u na tym etapie działalności?

PS8: Tak. Tak, tak jesteśmy, jesteśmy projektem ….. (*tu nazwa organizacji*) i właśnie to też jest fajne, że jeśli mamy problem to mogę do wszystkich przyjść i zapytać, też jest to fajne, bo na przykład, jeśli miałabym, czy jeśli miałby dojść kolejny koszt na przykład wynajęcie jakiegoś biura, to się łączy z kolejnymi kosztami i to wynajęcie powiedzmy też nawet małej, małej powierzchni graniczy z kolejnymi większymi kosztami. Tutaj jest to zrobione na zasadzie takiej, że mamy wynajęty pokoik i dzięki temu też możemy tutaj pracować i organizować tutaj spotkania i dzięki …. są organizowane też szkolenia. Mam wsparcie, że jeśli czegoś nie wiem, już naprawdę tak nie wiem, nie wiem, albo nie wiem z której strony to ugryźć to idę, pytam i wszyscy, wszyscy są przychylni. Jeszcze ich nie wykończyłam. Początki były ciężkie, bo cały czas miałam takie ścieżki wydeptane, że nawet widać na parkiecie już tam w drugim pokoju, że no takie ścieżki podeptałam. Do wszystkich po kolei chodziłam

B: Czyli rozumiem, że do czasu uruchomienia korzysta Pani w funkcji inkubatora?

PS8: Ja myślę, znaczy się generalnie do, do mamy umowę podpisaną na około rok, na właśnie użyczenie, że tak powiem biura.

B: Nieodpłatne czy odpłatne?

PS8: Odpłatne. Tak, to jest.. to są groszowe sprawy, że tak powiem, więc to też jest fajne, a że tak powiem ten rok też taki, że oni muszą prowadzić nadzór nad danym projektem, przez rok żeby wszystko było w porządku, żeby nie było dziwnych sytuacji.

B: Ale przez rok od momentu jak zostaliśmy zarejestrowani.

B: A poza tym wsparciem 20 tysięcy na osobę, czy korzystali Państwo z innych środków zewnętrznych?

PS8: Jest też wsparcie pomostowe, czyli takie na bieżące rachunki, czyli jakieś tam właśnie czynsze, ZUS-y.

B: I do kiedy mają Państwo to wsparcie?

PS8: Na te 6 osób, sześć chyba sześć tysięcy osiemset zł.

B: Nie obawia się Pani zobowiązań karno-skarbowych wobec członków zarządu fundacji?

PS8: Proszę mi nie zadawać takich pytań, bo ja że tak powiem w pewnych momentach żyje chwilą obecną i nie myślę o tym.

B: Czyli projekt musi się udać.

PS8: Musi. Nie ma innego wyjścia.

B: Dlaczego zaangażowała się Pani w to przedsięwzięcie?

PS8: Nie wiem. Dałam się namówić Pani Y, tak jak Pani mówię, dałam się namówić, bo to fajne doświadczenie, tak. Bo to daje, że tak powiem takiego kopa do życia, też do myślenia, jak to funkcjonuje, do nabrania doświadczenia, ale w życiu nie sądziłam, że to jest tak ciężkie.

B: Czy chciałaby Pani na zakończenie coś ze swojej perspektywy dodać, o co nie zapytałam, a co z Pani perspektywy jest ważne?

PS8: Wsparcie jakie świadczy nam …. jest kapitalne. To muszę powiedzieć, że na początku byłam przerażona, a w tej chwili wiem, że są ludzie i są ludzie po to żeby pomóc i wytłumaczyć jak się czegoś nie wie i czasami jest sterta dokumentów do wypisania i nie ma problemu żeby ktoś przysiadł i mi pomógł, bo tak jak mówię jestem laikiem i ja się uczę tego. Więc dla mnie te sterty dokumentów, papierów, umów i w ogóle to jest w ogóle kosmos w pewnych momentach. Widzę tutaj, jak wynajmujemy u nich biuro, że jest kupę pomysłów, które są naprawdę ciekawe, a patrząc, że tak powiem z perspektywy ulicy nigdy by nikt na to nie wpadł, że to jest, żeby stworzyć takie miejsce pracy trzeba naprawdę dużo, dużo serca i pomysłu i głowy i rąk i no wszystkiego w to włożyć, to jest ciężkie. Ciężki kawałek chleba, naprawdę.

B: Dziękuję bardzo za rozmowę.

Wywiad: PS10

Transkrypcja wywiadu nr 10

Czas trwania wywiadu: 01:05 min.

B: W jaki sposób w Pani pracy, karierze zawodowej pojawiła się … (nazwa organizacji)?

PS10: To był raczej impuls, przypadek. Ja się o tę pracę jakoś nie starałam. Po prostu tak się nasze ścieżki połączyły. Ja jestem po zarządzaniu biznesem na poziomie licencjata i na poziomie magistra właśnie zrealizowałam w tej …. szkole, plus program …, więc to była też taka nowoczesna metoda kształcenia, ciekawa i myślę, że zarządzanie na takiej prywatnej uczelni, …. znacznie się różniło od zarządzania na każdej innej uczelni. Bo tam był rzeczywiście nacisk na zarządzania zasobami ludzkimi poprzez takie teorie zakładające, że człowiek z natury jest dobry, jeżeli stworzymy mu warunki i będziemy go dobrze traktować. Tylko jest wymagana uczciwość, jasne zasady gry, czego będziemy wymagać, jak się będziemy rozliczać itd. Natomiast tam w tej szkole nacisk się kładło, żeby rozwijać personel, menagerów którzy będą się zajmować zasobami ludzkimi, żeby we właściwy sposób podchodzili do tego personelu. Tak jak mówię, ja nigdy nie myślałam o tym, że będę pracować w fundacji. To był po prostu zbieg okoliczności, to był taki splot wydarzeń. Intuicja mi mówi, okej, idź w to. Mąż zaakceptował decyzję. Ja chciałam być dalej na wolontariacie tu w fundacji, ale … powiedziała, że nie może tak być, że ktoś musi za to odpowiadać. To było bardzo rozsądne. I od razu zorganizowałam pomoc w postaci księgowej i prawnika, czyli takie osoby, które są bardzo istotne do podejmowania decyzji, do zorganizowania się i do zorientowania w prawie, tak naprawdę. Żeby nie popełnić błędów, bo cały czas mam ta świadomość i czuję tą odpowiedzialność na sobie za wizerunek …., że cokolwiek my tutaj robimy musi być tak porządne, tak dobre, tak czytelne, tak rzetelne, że po prostu na jej wizerunku żadne rysa nie powstanie. No jest to ogromna odpowiedzialność, ale jest też coś niezwykłego w postaci zaufania społecznego, które też mamy.

B: Skąd wziął się pomysł na spółdzielnię socjalną w kontekście doświadczeń i działań podejmowanych przez fundację, którą Pani zarządza?

PS10: Pomyśleliśmy tak, że jest sporo osób niepełnosprawnych, które potrzebują pracy i wsparcia. Myśmy od początku też współpracowali z osobami niepełnosprawnymi, sami też zatrudniamy osoby niepełnosprawne. Ale chcielibyśmy żeby była taka odnoga, która się będzie zajmowała promocją sztuki osób niepełnosprawnych. No i powołaliśmy takie właśnie ciało, w którym jesteśmy czy też byliśmy udziałowcem, jednym z członków tej spółdzielni socjalnej była fundacja …, członkiem i założycielem, a później oczywiście poszczególnie głosy członkowskie oddawało się innym wstępującym do tej spółdzielni.

B: A kim byli pozostali partnerzy?

PS10: Jedyna osoba prawna to była fundacja, reszta to były osoby fizyczne.

B: Czyli to było połączenie osoba prawna i osoby fizyczne? A kim były osoby fizyczne?

PS10: Tak. Reszta to były w większości osoby niepełnosprawne fizycznie głównie plus tam zawsze staraliśmy się jedną, dwie osoby z biura pracy, które poszukują pracy. W ogóle żeby można było taką spółdzielnię socjalną, każdą jedną firmę prowadzić, realizować jakieś cele i jeszcze mieć z czego utrzymywać tą spółdzielnię to wyobrażaliśmy sobie, ze musi być część osób w pełni sprawnych i część osób niepełnosprawnych. Bo są zadania które trudno wykonać ze względu na ograniczenia ruchowe, więc zatrudnialiśmy też osoby pełnosprawne. I powiedzmy, fundacja co roku dotowała tą spółdzielnię…

B: A w którym roku ta spółdzielnia powstała?

PS10: … lat już właściwie, w …. Ale to możemy sprawdzić w papierach.

B: Czyli celem miała być promocja sztuki osób niepełnosprawnych…

PS10: Promocja sztuki osób niepełnosprawnych i zatrudnianie oczywiście.

B: A czemu taki cel Państwo wybrali? Czemu on nie mógł być realizowany w ramach struktur fundacji?

PS10: Dlatego, że fundacja już ma tak dużo zadań, nie chcieliśmy się rozrastać, że my kolejne osoby przyjmujemy, bo już się czujemy troszeczkę przytłoczeni sytuacją i zmieniającymi się warunkami zewnętrznymi. I sytuacja prawna, bo ustawodawca ciągle ma jakieś ochoty i wprowadza zmiany do ustaw i do zasad funkcjonowania. Więc rodzaj działalności gospodarczej chcieliśmy wyjąć w ogóle, niech oni sobie to robią, przygotowują i sprzedają, promują. My będziemy ich wspierać w razie czego jesteśmy jako fundacja.

B: A dlaczego ten rodzaj działalności Państwo wyłączyli z aktywności fundacji?

PS10: Dlatego że dużo naszych zaprzyjaźnionych lub wprost podopiecznych maluje. Mamy warsztaty w …… … prowadziliśmy takie wieczorne, popołudniowej zajęcia. Osoby z niepełnosprawnością kończą o 15 swoje zajęcia, to zatrudnialiśmy terapeutę jednego, drugiego, którzy pracowali nad nimi ponieważ uznano, że niektórzy z nich, bo ja nie jestem plastykiem z wykształcenia, mają niezwykłe talenty i że szkoda byłoby to zmarnować. Dlatego organizowaliśmy wystawy prac plastycznych, w galeriach tzw. prawdziwych. Zawsze na aukcje wysyłamy też ich prace. Staramy się oswoić ludzi, ale żeby to było też na jakimś tam poziomie, nie że bohomaz tam biedny … niepełnosprawny intelektualnie namalował to my to sprzedamy. Staraliśmy się dopracować ten ich warsztat, stworzyć im warunki żeby mogli pracować twórczo i dlatego ta spółdzielnia poswatała. Bo my nie mieliśmy się już kiedy tym zająć i tak to wyszło do …. promocja sztuki osób niepełnosprawnych.

B: A kto z Państwa biura był pomysłodawcą tej spółdzielni, inicjatorem?

PS10: To było właściwie… Większość z tym pomysłów to były pomysły …. My jeździmy na różnego rodzaju konferencje. Też jesteśmy zapraszani na wydarzenia i też słyszymy, kto coś zakłada, kto coś tworzy. Jakby staramy się korzystać z tego ze są takie możliwości. W przypadku hotelarstwa, cateringu to jest to prostsze, bo jeżeli się ma mniej osób niepełnosprawnych intelektualnie. Bo przeszliśmy trochę na swoim własnym przykładzie że trudno jest zaplanować działalność w dłuższym okresie czasu bazując jedynie na osobach niepełnosprawnych intelektualnie. Trudno się wywiązać z terminu zlecenia. Niby to się nazywa działalność gospodarcza. Artysta pełnosprawny potrzebuje czasu, a niepełnosprawny potrzebuje go jeszcze więcej. Albo mnie ma nastroju, albo przyszła znowu depresja, albo jest w szpitalu, albo jest na …. Okazało się, że troszeczkę no nie mogliśmy pewnie przewidzieć wszystkiego, jak zamówienia będą wchodziły, czy regularnie czy nie.

B: A jak ten model miał wyglądać? Połączenie fundacji i spółdzielni?

PS10: Ten model nie jest połączony w żaden sposób. Jeżeli była sytuacja trudna finansowo, że brakowało na wynagrodzenia czy na coś, to robiliśmy darowiznę jako fundacja na rzez tych ludzi, którzy byli w spółdzielni. A że mamy w celach statutowych wspieranie takich inicjatyw, a nawet wspieranie takich organizacji no to co roku wspieraliśmy ich. Ale doszliśmy do wniosku, że w fundacji jest coraz trudniej. Trudnie pozyskiwać pieniądze, bo organizacji pozarządowych, jak Pani wie, jest coraz więcej na rynku i bardzo nieprzyjemną sytuacją dla wszystkich organizacji, które powstały jako inicjatywy oddolne jest fakt, że każda większa firma, głównie korporacyjna, banki, spółki skarbu państwa, zakładają swoje fundacje i organizacje pozarządowe, które mają status też organizacji pożytku publicznego. Jeżeli już fundacje bankowe mają też status pożytku publicznego, gdziekolwiek my się zgłaszamy to po pierwsze inni już tam byli, bo jest nas tak dużo. Po drugie, większość organizacji tak prywatnie zakładanych przez spółki skarbu państwa, głównie te cele, tak jak żeśmy badali, to są pomoc dzieciom. Bardzo dużo jest organizacji, które promuje dzieci w sposób, czy leczenie, rehabilitacje, promocja, edukacja. Plus część zajmuje się jeszcze sportem. Osobami niepełnosprawnymi intelektualnie, dorosłymi… Mimo, że te dzieci się staną dorosłe, oni nie są zainteresowani.

B: Dlaczego nie są zainteresowani takim celem?

PS10: Z tego względu, co odbieram głosy ze środowiska, to jest on mało atrakcyjny, to nie rokuje. Bo jeżeli dofinansujemy to oni pójdą w świat, to w ogóle nie jest ta grupa, nie można z nimi się sfotografować, że jest miło, bo oni są brzydcy bardzo, powykrzywiani, zdeformowani. Więc to jest taka, generalnie dużo ludzi ma z tym problem, to nie tylko tak że darczyńcy komercyjni mają z tym kłopot. Bo my mamy też kłopot jak ich pokazać reklamując fundację jak zdobyć 1% żeby oswoić z nimi ludzi. Bo oni są też bardzo trudni do fotografowania.

B: Czy Pani zdanie odbiór społeczny osób z niepełnosprawnością zmienił się w Polsce?

PS10: Jest raczej tylko przyzwolenie na ich istnienie. To jeszcze nic nie jest takiego, czym można by się pochwalić, bo w dalszym ciągu jak dostajemy, i to żeby było jasne, bo wszyscy ludzie tacy nie są w Polsce, bo jednak pozyskujemy dużo pieniędzy, ale ja mówię o tym gdzie jest problem. Przeciętny Kowalski, jak robiono ankiety, badania, uważał, że niepełnosprawnością intelektualną można się zrazić. Więc o czym my mówimy w ogóle? Jaki jest poziom świadomości? Robimy też takie programy jakby uświadamiające dzieci w szkołach podstawowych z czym się zmagają dzieci niepełnosprawne czyli żeby im służyli jakimś wsparciem i pomocą, a nie żeby ich wyśmiewali. Prawda? Żeby spróbowali jak mają porażenie mózgowe zakładamy im rękawice takie wielkie, żeby cokolwiek zrobili tymi rękami, żeby założyli słuchawki i próbowali usłyszeć co ktoś do nich mówi, bo to jest przez takie behawioralne doświadczenie próbujemy im pokazać, że ten świat dla nich jest trudniejszy, dla nich jest jeszcze inny, a my im jeszcze dokładamy po prostu. Natomiast no, próbujemy na jakimś poletku to zmienić i używamy takich sprytnych metod. …. to jest genialne [*niezrozumiałe*]. Co z takiego rozczulania się nad nią? Więc to stąd wynikało, żeby wrócić do tematu, że to jest następna odnoga, bo fundacja nie może już kolejnego zadania na siebie brać. Jak się okazało, jeżeli my sami nie dyrygujemy tym cały czas, nie zarządzamy, tylko wzięliśmy osoby z zewnątrz to dopilnowanie jest trudne też.

B: Czyli menedżerem spółdzielni nie była osoba z zespołu, tylko z zewnątrz.

PS10: Tak, z zewnątrz.

B: Na czym działalność gospodarcza tej spółdzielni miała polegać?

PS10: Głównie jakby na czym bazowała i z czego miała środki na funkcjonowanie to była sprzedaż kartek okolicznościowych, czyli projekty wykonywały osoby niepełnosprawne z naszego ośrodka oraz zewnętrzne, którym płaciliśmy za projekty. Firma dostawa katalog, wysyłaliśmy to do firm, tysięcy można powiedzieć, że mogłaby w ten sposób, to też jest rodzaj wsparcia twórczości osób niepełnosprawnych intelektualnie i nie tylko. Żeby nie było, praca osób niepełnosprawnych intelektualnie, te kartki pozostawiają wiele do życzenia, ale można powiedzieć, że ‘ooo, to jest twórczość’. To jest twórczość, to są między innymi takie kartki, które były przez naszych projektowane. Dziewczyna jest intelektualnie sprawna ale niepełnosprawna ruchowo. Więc te kartki przy dobrym zaangażowaniu osób zdrowych ruchowo i intelektualnie bardzo sprawnych to nam tam 6-7-8 miesięcy istnienia w spółdzielni wystarczały. A pozostałe to już było kombinowanie, już było strasznie ciężko w pozostałe miesiące. Tak jak mówię, tyle lat żeśmy to dofinansowali.

B: Dlaczego tylko kartki? Skąd pomysł na ten rodzaj działalności?

PS10: Bo w międzyczasie zmieniły się przepisy. Kombinowaliśmy, że będziemy robić jakieś szkolenia przez tą spółdzielnię tam w …, bo tam mamy ogromną przestrzeń – ….. metrów kwadratowych, które udostępniamy innym organizacjom, ale zmienił się przepis, że tylko możemy po kosztach, bo nam się to w ogóle nie opłaca tak naprawdę. Bo po kosztach to może… Bo trzeba mieć gdzie te szkolenia robić, a jeżeli wynajmiemy gdzie indziej to przestajemy być konkurencyjni, bo ceny musimy wliczyć, a nic dla nas nadal nie zostaje, ani dla fundacji żeby spółdzielnia jej zapłaciła fakturę za korzystanie z obiektu ani … tak naprawdę. Więc robiliśmy jeszcze tzw. wizyty studyjne tam w …., czyli nie liczyliśmy spółdzielni za to w ogóle, udostępnialiśmy za friko tzw. misję realizowaliśmy, ale z tego nie ma

pieniędzy. Misja okej, bo żeśmy tam wykształcili ileś podmiotów, które uczyliśmy jak prowadzić warsztaty, jak zakładać spółdzielnie, czy z prawnikiem, jaką procedurę trzeba przejść, jak stworzyć cele itd. Natomiast w związku z tym że próbowaliśmy, sprzedawaliśmy koszulki, torby, czyli tzw. drobnicę generalnie, ale z tego na prawdę nie ma pieniędzy, żeby dały spokojny sen, żeby miała się z czego utrzymać. Biorąc pod uwagę, że osoby niepełnosprawne często chorują, dużo ich też nie ma w pracy, nie można jakby zrealizować zlecenia na termin, więc to jest ciągle taka nerwowa współpraca, bo trzeba ciągle wspierać. Nie dość, że myśleć tutaj czego jest coraz więcej, to jeszcze oddelegowywać siebie samego co chwilę do różnego rodzaju wsparcia.

B: Jakie znaczenie miały umiejętności, kompetencje, potencjał osób niepełnosprawnych w projektowaniu tych obszarów działalności? Czy Państwo myśleli przez ten pryzmat co Ci ludzie potrafią, co mogą zrobić? Czy patrzyli Państwo może na to czym rynek byłby zainteresowany?

PS10: To znaczy tak, my podeszliśmy od tej strony co mamy i z jakich zasobów możemy czerpać. Trochę mieliśmy też sprawdzone te kartki jako fundacja, bo robiliśmy te kartki wcześniej, tylko nie na takiej samej zasadzie co spółdzielnia, tylko przekazywaliśmy, a firma wpłacała nam darowiznę. My po odliczeniu tych kosztów produkcji tych kartek odliczaliśmy jaki rodzaj darowizny jaki startujemy. I to był rodzaj podziękowania za darowiznę na rzecz fundacji. Oczywiście zawsze ta darowizna była znacznie większa niż koszt kartek, ale z naszej strony to była forma zadośćuczynienia, podziękowania, inwestycja w przyszłość, żeby w przyszłym roku można było też się zwrócić. To były więc takie obszary gdzieś tam przepróbowane przez nas. I myśleliśmy, że były to produkty na większą skale i mieliśmy nadzieję, że jeżeli na tym się skupią to się uda. Natomiast na rynku kartek okazuje się, że też nie jest prosto, bo jest tak dużo firm i tak bardzo schodzą z ceny, a jakby koszt wyprodukowania jednej kartki mają znacznie niższy, bo mają swoje drukarnie na przykład, korzystają z zasobów jakby rysunkowych i twórczych takie wielu osób płacąc im jakieś grosze, ale mają tego dużo, więc można wybrać po prostu kosmiczny projekt zupełnie. Niekoniecznie taki. Tutaj troszkę się ciągle zmagamy z tym sami też, że osoby niepełnosprawne intelektualnie, o ile są oczywiście godne przyjaźni, miłości, opieki, wsparcia i to jest bezwarunkowe, trzeba im pomagać i w ogóle bez dyskusyjne. O tyle z twórczością się okazało na większą skalę, że to jest problematyczne. Dlatego, że o ile jakieś osoby są wrażliwe na punkcie jakiegoś poczucia krzywdy lub słabości, że trzeba je wspierać to ciągle jest to jednak marginalna część. Większość firm, jeżeli chce zamówić kartki to chce je zamówić naprawdę piękne, jak już ma zapłacić więcej. Piękne, według wzoru, czy to ma być wzór taki, a taki. A to jest rodzaj takiej troszkę.. na litość bierzemy tych ludzi. Zdaliśmy sobie sprawę z tego, że my możemy to wysyłać jako podziękowanie, czy wysyłać do darczyńców kartkę z życzeniami, bo to jest bardzo miłe, że to narysowały osoby niepełnosprawne, natomiast żeby konkurować na rynku otwartym to nie mamy żadnych szans, z żadnymi produktami które są wytworem działalności osób niepełnosprawnych intelektualnie, z żadnymi. I myśleliśmy też o zakładzie pracy chronionej, ale jak doczytaliśmy to jest to naprawdę rodzaj fikcji, że w firmie powinno pracować kilka osób niepełnosprawnych różnego rodzaju, jeśli chodzi o niepełnosprawnych intelektualnie to myślę, że te osoby mogłyby pracować, ale właśnie żeby w każdej firmie była taka osoba, a nie że się ich znowu połączy i wtedy firmę to blokuje. Ona nie może się zatrzymywać tylko dlatego, że niepełnosprawni są chwilowo bez ruchu, nie może. Bo i im się robi krzywdę, bo się frustrację pewną przekłada na nich, że jeszcze nie ma, że jest termin, człowieku rysuj. A oni nie mogą, bo oni są niepełnosprawni intelektualnie, bo mają gorszy dzień, bo mają słabość intelektualną. Także…

B: Czy w X-letniej działalności spółdzielni można wyróżnić jakieś etapy, kamienie milowe ważne w perspektywie jej działalności? można wyróżnić jakieś etapy jej funkcjonowania?

PS10: Myślę, że początek to jest zawsze, no nie wiem czy zawsze, ale na pewno u nas rodzaj euforii „wszystkie ręce na pokład", prac ujemy i też nie widać prawdy całej, tak? Bo my dużo robimy za spółdzielnię, te osoby z zewnątrz, pomagają, układają, malują ściany, przynoszą biurka. I w momencie kiedy się ich zostawia samych, czyli 2-3 rok, bo nie można cały czas dziecka zaprowadzać do szkoły. W pewnym momencie ono musi przejść tą drogę samo tak naprawdę, bo jak nie to zrobimy z niego niepełnosprawnego. No i teraz obserwowanie, można trochę tam popychać, albo przeorganizować się i zmienić całkowicie profil, ale my nie mieliśmy na to ani siły ani czasu nie mieliśmy. Więc ten pierwszy

rok był taki euforystyczny, nie było, aż tak dużo ludzi zatrudnionych w spółdzielni. Ostatecznie doszliśmy do … pracowników przez ten czas cały.

B: A jaką grupę stanowiły osoby z niepełnosprawnością?

PS10: Najpierw było w sumie … osób zatrudnionych, w tym jednym była fundacja. Później była …, która kierowała całą, potem była …, …., czyli były … osoby niepełnosprawne zatrudnione, jedna osoba pełnosprawna no i my jako fundacja z zewnątrz. Czyli … osoby niepełnosprawne w tym i jedna osoba pełnosprawna.

B: A ile osób z niepełnosprawnością tworzyło te kartki?

PS10: Myślę, że około …, to jest różnie. Nie zawsze wszyscy w każdym projekcie brali udział. No i też cyklicznie. Później było trochę łatwiej też w 3 roku. Na przykład, mieliśmy tych projektów też więcej…

B: Projektów graficznych, tak?

PS10: Tak, tak. Projektów czyli rysunków, które można było umieścić w katalogu i to bardziej profesjonalnie trochę i grafika na umowę zlecenie, czyli zatrudnić też z tych pieniędzy, nie że fundacja tylko koszty na spółdzielnię przeszły, wiec tych projektów powstawało coraz więcej ze strony niepełnosprawnych, a grafik to wrzucał i przerabiał. Bo jak Pani widzi to projekty tak naprawdę… to są 3 rysunki choinek. Grafik z tego zrobił taką kartkę akurat żeby w jednym sensie się to bardziej podobało. Myśmy też poziom akceptowalności, nasza fundacja, Pani widzi, jest logo bardzo podobne do fundacji, żeby im było łatwiej, żeby na tym co zbudowała fundacja oni też mogli funkcjonować.

B: Czy reputacja i marka fundacji okazała się kluczem do rynku, do klienta?

PS10: Jak pokazuje doświadczenie niestety nie. Być może nie trafiliśmy z managerem do tych zadań. My też rozmawialiśmy pod koniec z tą Panią i ona się do końca nie odnalazła i nie czuła się do końca swobodnie ta dziewczyna. Też bez pretensji do niej, bo to gdzieś był i nasz błąd i jej błąd. Być może inna osoba by to udźwignęła jeżeli byłaby też zaangażowana i jeżeli czułaby się komfortowo w tych relacjach z osobami niepełnosprawnymi, trudno powiedzieć. To jest trudny obszar, zwłaszcza z osobami niepełnosprawnymi intelektualnie. I ten rodzaj takiej niemożności, że nie przeskoczy się pewnych rzeczy, że musisz czekać. Nie ma szans, że krzykniesz, że poskarżysz się, że zwolnisz. W ogóle w przypadku zdrowych osób to może działać na krótką metę prawda, że na jeden projekt zadziała…

B: Albo destrukcyjnie…

PS10: Tak, albo na jeden. To w przypadku osób niepełnosprawnych to tylko cierpliwość, czas, trzeba pogłaskać czasem, zaprowadzić do innego specjalisty, poczekać aż wróci wena, aż coś się wydarzy.

B: Okres euforii to pierwszy etap? Jakie były kolejne?

PS10: Później było nawet też dość ciekawy okres, takiej stabilizacji bym powiedziała. Zaczęliśmy się bardziej orientować, że te kartki trochę bardziej, robić katalogi, trochę bardziej profesjonalnie. Drugi, trzeci rok. To jeszcze ciągle nie dawało wystarczających środków do utrzymania spółdzielni. Jeszcze fundacja ciągle to wspierała.

B: Jaki to był procent jeśli to nie jest tajemnica?

PS10: To myślę, że gdzieś tak … trzeba było dostarczyć środków rocznie. Myśmy byli też takim ich zleceniodawcą największym i pewnie w wielu sytuacjach jedynym, na którym oni coś jeszcze zarabiali. Także oprócz tego wsparcia współpracowaliśmy na różnych polach z nimi. Wspólnie organizowaliśmy taki konkurs, gdzie oni organizowali konkurs poezji osób niepełnosprawnych intelektualnie, który robimy razem z ….. Fundacja przejęła go, także już w tym roku my żeśmy to robili, gdzie nasze konkursy się charakteryzują tym, że osoby niepełnosprawne dostają żywą gotówkę, nie że dyplom, tylko

… tysięcy za konkurs poetycki otrzymuje pierwsza nagroda w jednej kategorii i w drugiej kategorii. Drugie miejsce 3 tysiące a trzecie miejsce tysiąc złotych. W przypadku festiwalu to …tysiące pierwsze miejsce. My się staramy, żeby Ci ludzie się poczuli godni, pełnoprawni. Przecież pisanie poezji to jest też coś wartościowego, zatrudniamy do tego też jako spółdzielnia znane osoby jak: …, …, …,, przecież to jest kwiat polskiej poezji żyjący tutaj obok nas, to są przyjaciele …, bo ona się poezją też zajmuje. A że do nas co czas wysyłano, to jest właśnie działalność, *clue* naszej działalności i jako fundacji i jako spółdzielni, że do nas przychodzą tematy, że my nie wymyślamy co robić, że do nas przychodzi poezja. … mówi 'To zróbmy konkurs' żeby oni mieli gdzie wysłać na ten konkurs, a oni potrafią już wyodrębnić z tych niepełnosprawnych intelektualnie takie wiersze, które mają wyższą wartość, niż niższą. Bo powstaje na warsztatach terapii zajęciowej, bo widać, że instruktorzy, terapeuci też w tym biorą udział, ale poeci potrafią odróżnić które są samodzielną pracą, które mają taki walor artystyczno-poetycki od tych które są po prostu pisaniem terapeutycznym i dla terapeuty i dla podopiecznego. Więc to był kolejny rok, że też się zajęliśmy konkursem poezji, który też jest pracochłonny, czasochłonny i finansochłonny, bo trzeba zdobyć finanse na chociażby te nagrody. Nie dość, że na pracę tych ludzi, którzy to wszystko ogarniają, oprócz pracy poetów, bo oni to robią charytatywnie i ….. Ale trzeba było to wszystko przygotować, skopiować, posegregować, opisać, korespondować z osobami niepełnosprawnymi lub ich opiekunami, ogłosić jury, które tutaj przyszło, najpierw pierwszy etap, który polegał na wyodrębnieniu jakiejś mniejszej liczby prac, które się przekazuje już tym poetom, najlepszych, już po zweryfikowaniu. Oni znów wybierają, czyli jest następny etap, później gala na której są wręczane, zwykle robimy to …, gdzie my też płacimy za to. To się wydaje, ale to jest bardzo kosztogenne, a my się staramy, żeby tym niepełnosprawnym zapłacić zwrot kosztów podróży, hotel, nagrody. To się tak wydaje, ale rok rocznie…

B: Czyli to nie tylko Państwa podopieczni, ale osoby niepełnosprawne z całego kraju?

PS10: Tak, tak. I też z całego kraju mogły nadsyłać do nas prace plastyczne, za które płaciliśmy.

B: Czyli dobrze rozumiem, że spółdzielnia finansowała tę działalność z darowizn?

PS10: Tak, z darowizn. Prowadziła też rodzaj fundraiserki, próbowali pisać pisma do różnych firm, że robią teraz konkurs poezji …. …, a całą osnowę trzeba było napisać list, zadzwonić, pojechać…

B: I jaki efekt tego?

PS10: Bardzo słabo, ale to myślę że to zależy też od determinacji tych osób. Proszenie jest trudne. Trzeba mieć też specjalne umiejętności jakby takie poczucie, że się to robi w ważnej sprawie, że w ogóle nie dla siebie, bo ja myślę, że gdyby ja to dla siebie prosiła, to byłoby mi o wiele trudniej. A że proszę dla podopiecznych, dla osób niepełnosprawnych, oni są w naprawdę trudnej sytuacji i bez nas sobie nie poradzą. To ja myślę, ze ten walor się ma rozmawiając z taką firmą, że trudno jest nas tak całkiem jakby odrzucić i powiedzieć że się nie wesprze chociażby w niewielkiej kwocie.

B: To czemu nie było efektów?

PS10: Nie było dlatego, że wydaje mi się, że dziewczyny nie były w stanie się tak zaangażować, że nie umieją prosić. Jak też się okazuje osoby niepełnosprawne wcale im łatwo z proszeniem nie idzie, czyli foundraiser w postaci osoby niepełnosprawnej żaden nam się nie sprawdził na razie, który byłby wiarygodny, bo przecież wie jak to jest trudno, ale im to jeszcze trudniej przychodzi.

B: A kolejny etap?

PS10: Kolejny etap to jest taki w sumie, w zeszłym roku jak się okazało że nasza fundacja uzyskała w skali roku … zł mniej na działalność, a mamy projektów naprawdę strasznie dużo, a już ciśniemy się bo mamy pieniędzy na rok swojej działalności tzw. tej tych projektów które rozkręciliśmy, a coraz trudniej jest pozyskać na nie pieniądze. Zaczęliśmy się rozglądać gdzie koszty ciąć naprawdę. W tej fundacyjnej działalności trochę ludzi żeśmy pozwalniali. Spółdzielnia jest jednym z takich kosztów, która przynosi

mały zysk w skali. Jeszcze w międzyczasie odeszła 1 osoba niepełnosprawna ze spółdzielni, druga osoba niepełnosprawna odeszła. Co innego jest mówić, jak to sobie świetnie radzę, a co innego 'proszę o pieniądze dla naszych podopiecznych, dla nas proszę'. Więc jak myślę, że być może to jest też błąd który zrobiliśmy, bo zakładaliśmy że to będą osoby bardzo wiarygodne i im łatwiej będzie prosić o pomoc, ale to jest łatwiej, wydaje się, ale trzeba to przewalczyć w sobie, a oni nie mieli tego przewalczonego w sobie. Im łatwiej było dzwonić o fakturę 'Proszę Pani, Pani firma jeszcze nie zapłaciła faktury', ale „Proszę o pomoc" znacznie trudniej. I w zasadzie doszło do tego, że postanowiliśmy, to już jest w zasadzie rok od tego, czyszczenia papierów, rozwiązywania umów, dziękowania za współpracę, żeby też nie na raz, że huk. Trzeba też odprawy, jeszcze jedne kartki zróbmy do końca, żeby było z tych kartek, z czego ludziom zapłacić odprawy. Żeby oni, na ile to możliwe, miękko wrócili na rynek pracy.

B: W jaki sposób ten rodzaj aktywności przyjmują osoby niepełnosprawne? One miały świadomość tego, że to jest produkt kupowany, czy ich to mobilizowało (szumy)?

PS10: Niepełnosprawni intelektualnie mają tutaj małą świadomością, z takim poczuciem, myślę, że to jest dosyć mało istotne w tych życiu, wydaje mi się że to jest chwilowe, że oni nie rozpamiętują, co to zrobili i na co to wpłynęło na ich życie.

B: Ale myślą o usamodzielnieniu?

PS10: W przypadku osób niepełnosprawnych intelektualnie to usamodzielnienie u nas polega na tym, że my ich uczymy czynności samoobsługowych, mycia się, czesania, ubierania, i to robimy w ramach warsztatów terapii artystycznej i oddziału dziennego psychiatryczno-rehabilitacyjnego w …. Natomiast ta działalność związana z artyzmem i z twórczością u jednych wywołuje większy spokój, u innych większy niepokój, bo pobudzeni muzyką, wycieczkami, oglądaniem. To jest naprawdę skomplikowane bardzo. Nie można ich traktować jako rzeczy, które mają coś stworzyć, przygotować, przekazać. Później, my na szczęście mamy tą możliwość, że później się nimi opiekujemy, ale czy on jest pobudzony po takiej twórczości, czy słuchał Beethovena i malował i mu coś mówiliśmy o różnych artystach, o tym jak tworzyli, jakie mieli muzy, to gdzie oddziałuje na nich, nie wiem jak bardzo głęboko, bo nie jestem też psychologiem. Widzę fizycznie co się z nimi dzieje, ale to jest też ogromna odpowiedzialność za nich, opieki nad nimi po rozkręceniu w nich, rozbuchaniu tej twórczości, tego, że jeden z nich jest lepszy bo ma wystawę, bo jego pracę są ciekawe, bo kupili je nawet, po …, … złotych po wystawie Profesorowie z …, byli zachwyceni. Ale to ciągle jest bardzo trudne, wymagałoby skupienia się na tym. My nie możemy tego robić, bo mamy na utrzymaniu warsztaty terapii zajęciowej, oddział dzienny psychiatryczno-rehabilitacyjny, całe …, …, następny ośrodek. Im nie możemy powiedzieć, że jest ciężka sytuacja na rynku, koniunktura się zmieniła, mamy trudności w pozyskaniu pieniędzy. W związku z tym jakby te rzeczy, które są mniej istotne dla tej działalności próbujemy poodcinać. Jesteśmy na takim etapie, to pewno będzie jeszcze z rok trwało, ze będziemy zmniejszać zakres działalności, żeby zabezpieczyć przynajmniej na … lata tych podopiecznych.

B: Czy tworząc spółdzielnię Państwo zaplanowali model finansowania? Określili plan, jak tego typu działalność powinna wyglądać, czy też poszli Państwo na żywioł i uznali – zobaczymy jak to będzie wyglądało i jaka będzie tego cena?

PS10: Myśleliśmy, że będzie łatwiej z pozyskiwaniem pieniędzy. Oparliśmy to częściowo na wzorze, który realizujemy jako fundacja, czyli mailingi, wsparcie, darowizny plus dodatkowo sprzedaż, czyli działalność gosp., sprzedaż takich dóbr, które są konieczne w naszej kulturze. Kartki okolicznościowe, szczególnie w Boże Narodzenie, bardzo duża ilość i Wielkanoc, trochę mniejsza ilość. Próbowaliśmy z … wejść we współpracę, z różnymi innymi firmami, natomiast to nie było, okazało się pod koniec sam, że to nie jest proste. Podpatrywaliśmy też …, który ma …, tak i ta działalność mu super funkcjonuje, ale jedna jest różnica zasadnicza, że tam są same zdrowe osoby. To są po prostu młodzi ludzie pełni talentów, którzy mogą niedosypiać. Po prostu jest termin, jest deadline, piszemy, rysujemy na maxa, aż zrobimy tysiąc projektów. Tutaj się nie przeskoczy tego.

B: Czyli zakładali Państwo taki model dotacyjny, a działalność gospodarcza miała być dodatkowo?

PS10: Nie, główna. Jednak ona miała dać tą bazę na utrzymanie, plus żeby cały czas nie wyjść z tego rytmu, że to jednak ma bazować na wsparciu takim dobroczynnym, to ciągle wysyłać pisma, ciągle prosić o wsparcie. My też traktujemy ten rodzaj tuby który mamy, wykorzystujemy przez mailingi, przez reklamę zewnętrzną outdoorową. To też jest zmiana pewnych podstaw, także my mówimy o czymś co robimy dla tych ludzi, że to warto dla nich robić. Nawet jeśli ten skutek i efekt ostateczny nie zostanie osiągnięty, to uważam że to jest coś niemierzalnego co myśmy zrobili i przez spółdzielnię i przez Fundację i ile osób się dowiedziało o tym. To, że oni jeszcze postaw nie zmienili to jest proces, ale na pewno coś się zmieniło.

B: Czy zakładając spółdzielnię korzystali Państwo ze wsparcia publicznego?

PS10: Próbowaliśmy, ale to też są dotacje przepraszam na poziomie 10-20 tysięcy, to w ogóle nie wpływa na to czy być czy nie być, to jest po prostu taka kropla. Na przykład w naszej fundacji mamy …. i on nas kosztuje … zł za rok tego projektu. To są warsztaty, hotele, … ludzi …., trzeba położyć, nakarmić, zapłacić usługi, scena, odsłuchy, …, konkursy, przetargi i my od państwa całego mamy pomoc na poziomie … tysięcy. Proszę sobie wyobrazić ile my musimy wyżebrać, bo to jest czasem, trzeba naprawdę, bo to jest coś tak trudnego i coraz bardziej trudnego z roku na rok, że się nad wieloma naszymi działaniami zastanawiamy. Bo zakładając te działalności, czy fundację czy spółdzielnie myśmy czuli że jest łatwo. Ja dzwonię – mam, dzwonię – mam. Poczucie swoje też poprawiałam ciągle jaka jestem świetna i skuteczna, a oni być może zaczęli już działalność w momencie kiedy już się psuło na runku, w sensie że trudniej, że jest dużo organizacji. Widzi Pani są harcerze, są przedszkola, szkoły, kluby sportowe. Oni wszyscy już byli prosić, a każdy ma dziecko, ma harcerzy, ma sportowca, biega w maratonach. To czemu ma nie pomóc tam, kocha zwierzęta. A my teraz staliśmy w takim momencie …, …. Jesteśmy troszkę w pułapce chwilowo, ale myślimy nad tym jak się z tego wykaraskać i jak sobie poradzić. Ja wierzę, że sobie poradzimy bo mamy jakieś plany awaryjne, natomiast fakt jest faktem że jest bardzo trudno.

B: A nie myśleli Państwo żeby się wesprzeć projektami publicznymi? Dużo tych projektów jest na rynku na finansowanie różnych działań adresowanych do osób niepełnosprawnych.

PS10: No widzi Pani, a my znów. Są organizacje i projekty które powstają pod projekty publiczne. Są pieniądze na to, robimy to. A my jesteśmy w trochę trudniejszej sytuacji, bo my robimy 'to' i potrzebujemy pieniędzy na 'to' a nie nowy projekt wymyślać. Bo my musimy na ten projekt znów wydelegować ludzi to jest dla nas starta a nie zysk. My potrzebujemy najpierw zabezpieczyć projekty, które już mamy. Niepełnosprawnych nie wsadzimy do lodówki, nie powiemy, 'słuchajcie za rok będzie lepsza koniunktura to my tu wrócimy po was'.

B: Ja wiem, rozumiem, ale pytam konkretnie pod kątem działalności i potrzeb spółdzielni, czy analizowali Państwo te możliwości oferowane w ramach środków publicznych?

PS10: My myśleliśmy o cateringach, różnych rzeczach…

B: Ja myślę o środkach publicznych dedykowanych wprost na wsparcie osób niepełnosprawnych, które mogłoby Państwu pomóc…

PS10: Robiliśmy warsztaty np. dla niepełnosprawnych też. Ale to znów trzeba oddelegować, trzeba pomyśleć o tym od początku. Jeżeli się ma lokal, proszę sobie wyobrazić, że my nie możemy w żadnym z naszych lokali nie możemy prowadzić działalności gospodarczej.

B: A dlaczego?

PS10: Bo zmieniła się ustawa, która podczas naszej realizacji działalności, na postawie której organizacja, która wybudowała, zainwestowała jakikolwiek ośrodek choćby złotówkę z 1% nie może

tam prowadzić działalności gospodarczej. A więc, wszyscy chcą fakturę to jest oczywiste a my nie możemy sobie pozwolić na lewo coś robić, to jest …. My mamy audyty co chwilę, sami na siebie je zsyłamy, nawet gdybyśmy coś przeoczyli, zrobili błąd, to żeby szybko go naprawić. Więc mamy uwiązane ręce. Zrobiliśmy kilka takich błędów, ale chcąc być szlachetnym. Budujemy na nie swojej ziemi, na ziemi …, wybudowaliśmy ogromny obiekt …. Na ziemi … w XXX wybudowaliśmy kolejny ośrodek. Jakbyśmy chcieli kredyt wziąć żeby wybudować coś na ziemi swojej, niezależnej, to nie dostaniemy tego, więc na nie swojej ziemi wybudowaliśmy, a chcieliśmy być szlachetni że my nic dla siebie nie chcemy. Także myślę, że … i tak ma racje, bo …., to jest wszystko dla niepełnosprawnych. Ale chcielibyśmy … przynamniej, żeby oni nie zaznali takiego lęku, że nie wiadomo co z nimi będzie, że nikt się nimi nie zajmie. Że oni się będą, kiwać się pod ścianą i nikogo nie będą obchodzić, czy oni żyją czy nie żyją, czy umrą wcześniej i to jeszcze lepiej. Mówiono nam że osoby niepełnosprawne intelektualnie, osoby z zespołem Downa, osoby ze sprzężonymi innymi schorzeniami żyją ok. 40-50 lat. U nas najstarsi mają powyżej …, a najmłodsi … lat. Więc tworząc im warunki odpowiedni oni się cieszą dłużej zdrowiem i życiem jakby i są też, mają, myślę jakby minimalną świadomość bycia potrzebnym, że ktoś się nimi zajmuje, że mogą brać w czymś udział, że wyjeżdżają na wycieczki, że są dla nas ważni po prostu. Że taka … do nich przychodzi. Ja wiem że to świata się nie zmieni, ale ta garstka ludzi ma po prostu trochę lepiej i sobie wyobrażam, że są szczęściarzami. Chciałabym żeby tak było.

B: Patrząc na te doświadczenia spółdzielni proszę o wskazanie głównych czynników porażki, niepowodzenia. Co Pani zdaniem złożyło się na to, że byli Państwo zmuszeni rozwiązać spółdzielnię?

PS10: Myślę, że bazowanie w dużej części na osobach niepełnosprawnych i osobach wykluczonych z rynku. No bo spółdzielnia została stworzona głównie z osób wykluczonych, głównie to były osoby wykluczone. One sobie nie są w stanie poradzić na rynku same. Uważam, że proporcje powinny być takie, że większość tak jakby w takiej działalności powinny to byś osoby pełnosprawne, wręcz przebojowe, czyli przedsiębiorcze. Przebojowe nawet, czyli żeby mieć coś więcej niż przeciętny Kowalski pełnosprawny, żeby mieć jeszcze na tyle siły, żeby to udźwignąć, motywować resztę, że damy radę, coś wymyślimy, że sobie poradzimy. Tutaj nie ma jak się nie popchnie to nie ma, nie powie się od a do z – nie ma.

B: Nawet te osoby niepełnosprawne ruchowo?

PS10: Tak, dlatego, że często są obarczone schorzeniami, które wymagają częstszego zwolnienia lekarskiego. Mają chore pęcherze, kręgosłupy, jeszcze dzieci, mają krótszy czas pracy. To wszystko się tu, dłuższe urlopy, to się tu wszystko kumuluje. Wydaje mi się że proporcje muszą być inne, że jednak na plecach swoich, na barkach swoich muszą to mieć osoby nawet jeśli są niepełnosprawne fizycznie, to muszą mieć coś więcej przedsiębiorczości w swojej głowie. Jakąś taką żyłkę do interesu, do biznesu, do organizacji. To jest niezbędne myślę. I dobrze byłoby też wykształcenie kierunkowe, na to też nie zwracaliśmy uwagi, a jednak to jest ważne żeby mieć świadomość wszystkich procesów. I finansowych, i promocyjnych. Były problemy z wystawianiem faktur, błędy w dokumentacji. Musieliśmy to odkręcać. No, myśmy tego tak jakby nie spodziewali się, że to będzie dla nas jeszcze jeden ogromny projekt do wzięcia. Myśmy myśleli, że to pójdzie samoczynnie bardziej, że są pomysły wymyślone, że macie to już prawie gotowe, co też nie do końca jest dobre, bo trzeba to samemu wymyśleć. Samemu czuć się z tym związanym, że ja chcę to zrobić. A nie że była sytuacja trudna, nie miałem pracy… To jest za mało.

B: A produkt?

PS10: Produkt myślę że nie jest najgorszy bo mógłby to utrzymać, ale wymagało to większego zaangażowania. I większej dywersyfikacji pozyskiwania środków. I faktury i darczyńcy i jeszcze coś i jeszcze coś. I może jeszcze wnioski o pieniądze publiczne, może jeszcze coś, może coś. W każdym razie to nie zostało dobrze zrobione i zaplanowane, ale chwilowo już tego nie ma niestety. Nam jest przykro, bo jeszcze …, taka nazwa no, jeszcze …, no super. No, ale to trzeba ludzi. Charyzma jest potrzebna, charyzma i praca. I nie patrzenie, że już koniec pracy. Jak się już zaczyna jakąś taką działalność to pierwsze 5 lat to w ogóle jest takie, że człowiek nie wie gdzie zaczyna się …, a gdzie kończy.

Oczywiście później trzeba troszkę wystopować, żeby wytrzymać, ale to jest naprawdę duże wyzwanie. W każdej pracy. No nie da się. Trzeba w coś wierzyć co się robi. To jest najważniejsze. I pracować, bo sama wiara też nie wystarczy.

B: Bardzo uprzejmie dziękuję za rozmowę.

Transkrypcja wywiadu nr 11

Czas trwania wywiadu: 01:25 min.

B: Zarządzasz organizacją o długim stażu. Na wstępie naszej rozmowy proszę przypomnij na czym polega główny cel Waszej działalności. Czy te cele na przestrzeni czasu uległy zmianie?

PS1: […] Mi się wydaje, że naszym głównym celem jest podniesienie człowieka, który jest najbardziej opuszczony i w sposób też pewnie wykluczony, podniesienie go do takiego poziomu, gdzie staje się samodzielny, użyteczny, gdzie odzyskuje poczucie wartości, godności. Zawsze cel był ten sam, tylko może narzędzie się zmieniają. Gdy jak zaczynaliśmy trzydzieści lat temu to były głównie wspólnoty, o których rozmawialiśmy, czyli domy w których … osób wspólnie żyjąc, mieszkając, pracując ludzie się w odbudowują, budują swoją trzeźwość, odbudowują relacje z ludźmi. To rzeczywiście były początki, można powiedzieć przedsiębiorczości społecznej, celem było wygenerowanie jakiegoś zysku, z tym, że ten zysk wtedy był taki jak teraz, tylko wtedy nie było to określone ustawowo, był reinwestowany w to miejsce, w to zatrudnianie, w to doposażanie i tak dalej. wówczas narzędziem była głównie wspólnota, życie wspólnotowe, praca w tej wspólnocie, relacje rodzinne. Z czasem narzędzia zaczęły dostosowywać się do rzeczywistości, jak się okazało po … latach prowadzenia wspólnoty, mój tata czuł, że nie wystarczy tylko wspólnota, potrzebny jest w sposób stworzenie szerszego systemu, holistycznego systemu, który mógłby być replikowany w innych miejscach, do prowadzenia wsparcia rzeczywiście potrzebnego jest oddanie 24 godziny na dobę, trzeba w niej mieszkać po prostu. To nie jest możliwe, aby taka wspólnotę, która ma podnosić ludzi najbardziej oddalonych od rynku pracy najbardziej społecznie wykluczonych, nie jest możliwe robienie to z doskoku. W związku, z tym trzeba było tam mieszkać, żyć, dzielić swoje życie, troski, potrzeby i tak dalej. Wtedy jest to trudny model do zweryfikowania, no bo ile jest takich wariatów, którzy będą 24 godziny na dobę będą mieszkać z byłymi prostytutkami, alkoholikami, kryminalistami osobami po więzieniach poprawczakach i tak dalej. Wtedy przyszły myśli, że może trzeba byłoby to w sposób, stworzyć system, w którym by się więcej ludzi zabierało, nie koniecznie takich totalnych wariatów którzy chcieliby mieszkać i wtedy przyjechaliśmy do …, gdzie zaczęliśmy tworzyć programy edukacyjne, takie programy jak zakładanie stowarzyszeń samopomocowych, pierwsza szkoła … to się nazywała, to był pierwszy CIS, tylko wtedy nazywało się …, wtedy przyjechał też profesor … i to zobaczył i jakby zobaczył to szaleństwo, to pomyślał, że można byłoby to w sposób zreplikować wszędzie w Polsce, gdyby włożyć to jakieś tam ramy. No i tak to się stało, że te podwaliny … zaczęły się w jakieś ramy prawne układać, najpierw była to ustawa o centrach integracji społecznej, potem weszły to spółdzielnie socjalne i teraz też na ostatnim projektem był budowanie partnerstw lokalnych czyli otoczenia wokół przedsiębiorstw społecznych, ale dla nas zawsze cel był ten sam tylko narzędzia się zmieniały, rozwijały. Bo to tak jak na początku nie było samochodu a teraz jest, cel jest ten sam musimy się dostać szybko w jakiejś miejsce, tylko na początku to było „z buta", potem to było nie wiem, na jeleniu, na łosiu, na koniu, kucyku, aż do samochodu.

B: Jakie wartości są istotne w działaniach ….? Czy one się zmieniły na przestrzeni czasu?

PS11: Nie, ja myślę że my, znaczy w podwalinach funkcjonowania fundacji jest na pewno, jakieś wartości chrześcijańskie albo wartości oświeceniowe, gdzie człowiek jest w centrum i wokół niego tworzy się jakieś różne działania. Te wartości się absolutnie jakby nie zmieniły bo my wierzymy, że w człowieku, w każdym człowieku, gdzieś tam głęboko jest potencjał, który trzeba po prostu w sposób wydobywać, jakby w centrum naszych wartości zawsze była troska o człowieka, takie solidarnościowe wartości, odpowiedzialności jeden za drugiego, na pewno też dużą rolę w naszym działaniu odgrywa wspólnota i poczucie tej wspólnoty, my też wierzymy, że poprzez tą wspólnotę, poczucie wspólnoty, przynależności, poprzez jakieś wspólne działania, można też jakby dużo więcej osiągnąć i na pewno też myślę że taką nadrzędną wartością jest takie połączenie ponad podziałami, że my się nie dopisujemy do jakiejś władzy, do żadnej partii, nie współpracujemy z konkretnym biznesem, który nas finansuje, nie lobbujemy za nikim, taką wartością jest na pewno czynić dobro ponad podziałami.

B: W jaki sposób rozumiecie w fundacji ten termin ekonomia społeczna? W jaki sposób interpretujecie go w organizacji?

PS11: My się raczej odwołujemy, znaczy wiadomo, że projektowo jesteśmy zmuszeni używać określenia ekonomia społeczna, bo tak jest we wszystkich ustawach itd. Natomiast my się raczej odwołujemy do Konstytucji w której jest mowa o społecznej gospodarce rynkowej, niż o ekonomii społecznej, no bo w naszym odczuciu jest to tłumaczenie bezpośrednie na ekonomię społeczna, w naszym kontekście kulturowo-historycznym jest społeczna gospodarka rynkowa i do niej się odwołujemy.

B: Jak rozumianej?

PS11: Jak ją rozumiemy? Rozumiemy ją myślę bardzo szeroko, jako podejmowanie wszelkich przedsięwzięć, które oczywiście mogą generować, muszą generować zysk, obrót przynajmniej, chwilami wychodzi na zero, więc przynajmniej żeby był obrót, ale właśnie celem nadrzędnym jest jakaś misja społeczna, która ma za zadanie, myślę udrożnić trochę, jest taką wyciągarką dla osób, które się w tym głównym nurcie nie znajdują, ale też na przykład dla studentów, którzy na przykład się nie odnajdują w korporacjach, są to wszelkie przedsięwzięcia, bo my tak na to patrzymy, że na przykład nie musi to koniecznie być spółdzielnia socjalna, czy …, czy konkretnie podmiot ekonomii społecznej, tylko jakaś grupa ludzi, która coś wspólnie jakieś przedsięwzięcie bierze i jest tutaj element ekonomii w tym, a jednocześnie jest też przekazanie, inwestycja tych środków, w coś fajnego w jakąś integrację, dokupienie sprzętu, dla nas to są wszystkie działania w ramach przedsiębiorczości społecznej, my tych działań mamy bardzo dużo, wszystko tak postrzegamy.

B: Fundację cechuje bardzo szeroki zakres działań. Przez moment chciałabym się skoncentrować na tej działalności ekonomicznej. Na czym ona w praktyce polega w przypadku fundacji…?

PS11: My jako fundacja … mamy bardzo szeroką działalność gospodarczą, jeżeli można tak powiedzieć, bo my mamy, zarówno organizujemy wizyty studyjne, jak i według statutu możemy prowadzić różne punkty, czy to gastronomiczne, czy sklepiki i prowadziliśmy je w swojej historii i prowadzimy gospodarstwo ekologiczne, w ramach naszej działalności gospodarczej. wszystkie te działania są w ramach fundacji ..., z tym że są to działania wydzielone, jakby, że to jest działalność gospodarcza, jest oczywiście statutowa odpłatna ale i nie odpłatna i to jest gospodarcza i to jest właśnie wizyty studyjne, to jest właśnie prowadzenie ośrodka wypoczynkowego w …, to jest tez prowadzenie gospodarstwa ekologicznego też w …, to z tych rzeczy, które teraz mamy. Oczywiście mieliśmy też jakieś drobne sklepiki, z żywnością spożywczą. Sprzedawaliśmy, mieliśmy sklepy z odzieżą z drugiej ręki i sklepy z meblami z drugiej ręki. Rzeczywiście mamy też działania przedsiębiorcze ale to już w ramach …, to już z kolej nie jest gospodarcza płatna ale również też niepłatną, to zależy. Tą gospodarczą to mamy wizyty studyjne, szkolenia, usługi jakieś tam cateringowe, które w ramach tego organizujemy, gospodarstwo i ośrodek wypoczynkowy.

B: A spółki non-profit, które założyła fundacja, jak te podmioty sobie radzą w praktyce?

PS11: Myśmy założyli, … będzie lepiej wiedziała, bo jest w zarządzie. Taką spółkę, tylko nie wiem czy ona formalnie funkcjonująca, jedna to jest …, jak będziesz miała rozmowę z … to zapytaj ją konkretniej, bo … te spółki zakładała, wie najlepiej. Te spółki one nie funkcjonują, w sensie zostały stworzone ale nie są takie aktywne, nie funkcjonują na co dzień. Natomiast myśmy też wsparli inną spółkę, jesteśmy w niej udziałowcem, …% chyba należy do …, bo jesteśmy współzałożycielem tej spółki, to też … będzie dobrze wiedziała, czy np. …, czy spółka w … też była współtworzona przez …, czy tylko jakoś inkubowana czy my jesteśmy tam udziałowcem – o tych spółkach ona na pewno będzie wiedziała.

B: Jakie znaczenie ma prowadzenie tej działalności dla waszej organizacji? Dlaczego zdecydowaliście się na tę formę?

PS11: Pierwsze, najważniejsze znaczenie jakie na pewno ma prowadzenie działalności gospodarczej przy organizacjach pozarządowych to na pewno tworzenie miejsc pracy, które są w sposób stabilne, niezależne od projektów. Na przykład, dla przykładu, gospodarstwo w ….., tam pracuje od … osób, które są te osoby takie co do ... trafią w najtrudniejszych sytuacjach życiowych, po wielu latach bezdomności, po wielu latach nieudanych migracji, bezrobocia, przyjmujemy te osoby które są tak jakby najbardziej oddalone. I teraz gdybyśmy mieli je zatrudniać w projekcie to jest taka pewność, brak ciągłości czasem przez … miesiące nie ma wypłat, czasem przez .., czasem jest jakieś opóźnienie no skończył się projekt i o … i chodziło o to, aby tym osobom co już przeżyły w swoim życiu tak wiele niepewności, zawodów, rozczarowań, aby nie tworzyć dodatkowego stresu związanego z tym, że będzie nie będzie, skończyło się, osiągnięte wskaźniki, nie osiągnięte. W takiej działalności gospodarczej są pewne stałe zatrudnienie, niezależne no może zależne od tego jaki jest bilans ekonomiczny, zależne nie wiem od politycznych gierek od tego czy projekt przeszedł czy nie przeszedł czy się skończyło finansowanie czy się nie skończyło. Jakby podstawowym celem było stworzenie stabilnego miejsca pracy i myślę, że to dla nas ważniejsze na ten moment niż to, czy te miejsce generują zysk dla ... w sensie, no wiadome jak masz działalność gospodarczą to ten zysk to to jakoś go wykorzystać.

B: Czy udał się taki zysk wypracować?

PS11: No powiem tak, gospodarstwo ekologiczne wychodzi bardzo na plus ale dlatego, że są dopłaty. No mamy ekologiczne gospodarstwo więc do każdego hektara jest no rocznie na czysto … zł lub … zł przy tam …. zł kosztów. Więc jest to jakby dobry wynik, no ale jest to możliwe tylko dzięki dopłatom, bo znaczy w ogóle nie wiem czy to nie jest w gospodarstwie byłoby trudno bez dopłat, pewnie nie tylko o nas chodzi. No natomiast na wizytach studyjnych mamy zysk, na cateringach tak nawet tutaj mam jeden catering co będziemy robić dla urzędu miasta, staraliśmy się jako konsorcjum stworzyć konsorcjum spółdzielni socjalnych no ale to było dopiero pierwsze zatrudnienie i nam nie wyszło, więc to zależy w jakiej działalności. Z kolei na przykład na ośrodku wypoczynkowym w ….., który działa bardzo krótko, sezonowo, jest nieocieplany to tam średnio nie, tam jest … obrotu i to tylko idzie przez kilka miesięcy, więc tam zysku nie ma, ale tak jak mówię też dla nas nadrzędnym celem jest to, że to, że te osoby się tam zakorzeniły, że one tam mają miejsce pracy, że to jest stabilne miejsce pracy, mogą spłacić swoje kredyty, komorników, zadłużenia i to jest dla nas jakby bardzo, bardzo ważne.

B: W jaki sposób zidentyfikowaliście te nisze rynkowe? Bo ta działalność jest bardzo zróżnicowana, tych obszarów i form aktywności jest bardzo wiele.

PS11: U nas to w … jest zazwyczaj tak i tak do tej pory też było, że te jakieś okazje można jeśli można tak powiedzieć same do nas przychodziły. Właśnie to gospodarstwo jest takie … hektarów, wiec jest to jakby olbrzymi teren i tam też jest bardzo dużo zwierząt, owce świnie, do niedawna były też kozy to było wiesz, agencja rolna przyszła i mówi, że jest budynek który się rozpada, całe gospodarstwo po PGR-owskie, jeśli wy tego nie weźmiecie to nikt tego nie weźmie i to zniszczeje. I chcieli za symboliczną złotówkę, no ale to było … lat temu, to też były inne czasy, te wspólnoty powstawały też jakby wiesz, przy upadku komunizmu to rzeczywiście wszystko było takie niczyje, taki niby państwowe, niby nie. A jeśli chodziłoby o tworzenie wizyt studyjnych jeszcze zanim myśmy weszli do Unii Europejskiej już wtedy odwiedzało nas było bardzo dużo i już wtedy myśmy się o to nie prosili tylko, ponieważ te działania były tak niezwykłe myślę na tamten czas to przyjeżdżało do nas bardzo wiele wizyt studyjnych zagranicznych, które chciały jakby się uczyć i edukować i to z czasem zaczęło przechodzić w wizyty w Polsce, później powstał projekt …., tam wtedy jakby rozhulaliśmy się kompletnie, ponieważ mamy ogromny potencjał, ludzie z zagranicy zaczęli przyjeżdżać, żeby to oglądać. No to skoro to jest za naszą granicą, to już powinno być dla Polaków.

B: A kto do fundacji …. przyjeżdża?

Przyjeżdżają do nas samorządy, ale też przyjeżdżają do nas inne organizacje, inne spółdzielnie socjalne, przyjeżdżają, to może tak lokalnie z … np. inne firmy gdzie np. tak na jednodniowe czy kilkugodzinne wizyty studyjne spotkania, przyjeżdżają tutaj np. pracownicy firmy …., ….

B: Czego oni chcą się od fundacji … nauczyć?

PS11: Wydaje mi się, że oni chcą w pewny sposób tak zainspirować, chcą zainspirować swoich pracowników do tego, do takiego wolontariatu pracowniczego trochę tych CSR strategii, ale wiesz też traktują takie wyjście no firmy czasami robią takie wydarzenia integracyjne, jakieś ogniska, wypady, paintball. A teraz szukają czegoś więcej, czegoś takiego co by nadało temu dniu sensu, nie tylko skakanie ze spadochronem, ok 4 sekundy i po wszystkim, cały dzień wspólnie się angażować, jadą zwiedzają. W piątek przyjechał do nas … wcześniej …, wydział ekonomicznych, teraz pojedzie wydział nauk humanistycznych i dziennikarstwa. Ta przedsiębiorczość społeczna się trochę zmienia, tak jakby na początku, te pierwsze spółdzielnie socjalne, które myśmy otwierali, inkubowali w ramach Equal-a, to były takie 100% osoby wykluczone, rzeczywiście gdzieś na wioskach i z tamtych spółdzielni pewnie połowa nie funkcjonuje, bo to trochę było niedostoswane do rynku. Jakby teraz te nowe spółdzielnie socjalne zatrudniają właśnie studentów, nie wiem fachowców, kucharzy profesjonalnych, informatyków. I wtedy inne osoby są zainteresowane taką wizytą studyjną bo np. potencjalni przyszli pracownicy takich spółdzielni czy członkowie, doktoranci, pracownicy korporacji było tak rzeczywiście, że tak jakby sami wpadliśmy na pomysł działalności gastronomicznej, bo wszystkie inne jakby działalności jakoś do nas przyszły z potrzeby środowiska, środowisko sygnalizowało i rynek, tak, sygnalizował, że była by potrzeba, a jeśli chodziło o gastronomię to trochę się nam wydawało jakie jakby no wpisane w działalność, mamy bar gastronomiczny w …, mamy dużą kuchnię tutaj.

B: Jest na to popyt na rynku?

PS11: Bardzo duży, teraz robimy w maju … komunii. W naszym …, jako działalność gospodarcza bistro, właśnie mamy cateringi dla urzędu miasta, przyjeżdżają do nas różne firmy, które chcą abyśmy im robili, robiliśmy taki np. duże pikniki na jeziorem … m.in. dla firmy …, takie po … osób.

B: Jaki jest odbiór społeczny firm prowadzonych przez osoby bezdomne, wykluczone ?

PS11: To też trochę pewnie zmienia, też szczególnie zależy od branży. Bo np. jeśli to jest spółdzielnia socjalna gastronomiczna i ktoś słyszy, że jest prowadzona przez osoby bezdomne to myślę, że jest duże ryzyko, że ta spółdzielnia może sobie nie dać rady bo można sobie pomyśleć, że ktoś bezdomny miesza zupę w garnku to dziękuję bardzo. Stereotypowo – krótko.

B: Spotkaliście się z takim odbiorem?

PS11: Niestety tak, spotkaliśmy się z takimi informacjami i podejściem, bo nawet tak, spółdzielnia socjalna (nazwa), która była mocno inkubowana przez …. w poprzednim właśnie OWES-ie no czasem dostawała no właśnie przez Internet anonimowo wiadomości: gdzie ci bezdomni będą nam zupę mieszać, brudni, nieumyci, nie wiadomo z jakimi chorobami i cały ciąg różnych epitetów… więc to się zdarzało.

B: Czy fundacja traciła klientów przez takie postrzeganie, odbiór?

PS11: Ja myślę, że osoby, które tak piszą nie są klientem spółdzielni socjalnej, bo mają zbyt niską wrażliwość na takie sprawy aby mogły być klientem tych spółdzielni socjalnych. Jeżeli tak stereotypowo i krótko myślą i od razu wykluczają, to nie jest klient po prostu dla tego działania. I to nie, nie zauważyliśmy żeby Ci klienci, którzy do tego … przychodzili nawet nie do końca wiedzą, czy to jakaś inna restauracja niż ta naprzeciwko. Nie ma takiego właśnie wielkiego epatowania tym wszystkim, takim społecznym. Jest oczywiście w menu napisana informacja, że jest to spółdzielnia socjalna, jeśli ktoś chce to przeczyta, że to jest przedsiębiorstwo społeczne, że tutaj korzystamy z ekologicznych produktów innego przedsiębiorstwa społecznego, że zatrudniamy takie i takie osoby. Ale wiesz już z kolei, taka działalność gdzie ktoś coś recyklinguje, sprząta czy pracuje w ogrodzie to tutaj na pewno się nie spotkaliśmy z takimi sygnałami, że nawet ktoś bezdomny czy po więzieniu, że nie może tego robić. Trochę widać taki poziom na branży, bo wiesz jak jest np. opieka nad dziećmi w przedszkolu, to trochę słabo, żeby to robił uzależniony facet prosto z ulicy. Natomiast można by go spokojnie zaangażować w

takie działania, które dotyczą dbania o zieleń i tutaj jakby ludzie chętnie, w zależności jakby wiesz o jakiej tematyce my mówimy.

B: A czy jest ssanie na rynku jeśli mogę tak powiedzieć na produkty czy usługi wytwarzane przez przedsiębiorstwa społeczne? Czy klient oprócz produktów i usług chce kupować jakieś wartości?

PS11: No zdecydowanie, odczuwamy to bardzo bardzo, ale myślę, że to jest najbardziej odczuwalne jednak wśród firm, które chcą kupować nie tylko jakby produkt, bo jest tani i fajny, ale co za tym idzie bo jest tak trochę strategicznie, CSR, PR fajnie postrzegane. Myślę, że właśnie dlatego bo wszystkie korporacje szukają ścieżek jak pracowników przy sobie zatrzymać, jak ich inspirować, jak ich w sposób ich przywiązać, więc tu firmy jakby bardzo chętnie kupują całą tą otoczkę, ale klienci indywidualnie myślę, że nadal w większości kierują się jakby tym co jest dobre i czy jest fajna cena. Czy smaczne, czy dobra jakość i dobra cena. Jakby no zależy im na tym no, to jest fajny dodatek dla klienta indywidualnego. Dalej myślę, że przy klientach indywidualnych, że przy nich to jest kwestia ceny no i ceny do jakości ale firmy są bardziej chętne i to właśnie widać, bo my ... jak i …, z którym bardzo mocno współpracujemy, no nie możemy się od bardzo różnego typu rezerwacji, ofert nawet odpędzić, jeśli chodzi o firmy to nawet .. na dzień chcą przyjść i myślę, że jednak wiesz, to jest cały czas trochę tak, że te firmy, które korzystają to są duże firmy, korporacje, które są z zagranicznym kapitałem, może trochę zagranicznym zarządem, te lokalne takie polskie firmy to niekoniecznie. No ale np. ….., …, …, …, jest kupa firm, które są jednak korporacjami zagranicznymi i z tego chętnie korzystają, bo to jest tak jakby na zachodzie bardziej znane. A klienci indywidualni to wiesz ciągle tak trochę jakaś doza, że nie znane, trochę lekko stereotyp, że jak socjalne to pewnie jakaś masakra. Ale myślę, że ta nowa fala spółdzielni zmienia rzeczywistość przedsiębiorczości społecznej.

B: Czy w działalności fundacji ... można wyróżnić jakieś etapy, mając na względzie rozwój przedsiębiorczości społecznej?

PS11: Dla nas, my od początku prowadziliśmy, tylko nie wiem czy mieliśmy oficjalnie wpisane, bo wiesz to PKD itd. Wiec tego nie jestem pewna, kiedy ten moment nastąpił ale tym krokiem milowym było wejście do Unii Europejskiej, no bo dla nas to wtedy, szczególnie dla gospodarki, dla nas główną działalnością gospodarczą jest to gospodarstwo no i ono jest dlatego takie korzystne bo są dopłaty z UE.

B: Czy bez dopłat ta działalność miałaby rację bytu, odnalazłaby się na rynku ?

PS11: No nie, w ogóle ekologia jest bardzo trudna i droga no właśnie dlaczego ona jest droga, wiesz już samo nasionko jest kilkakrotnie droższe, niż takie klasyczne. Wiem, bo ja ogród na gospodarstwie no przez wiele lat jakby prowadziłam, zarządzałam, no i tych nasion nie ma w Polsce. W związku z tym, trzeba je sprowadzać z Holandii a to już są ceny w euro, sprowadzenie itd. Więc to już jest drogi koszt tutaj, nie. I później masz tak, że w klasycznej gospodarce, na klasycznym gospodarstwie to dużo rzeczy załatwiasz sobie chemią, spryskasz sobie więc nie musisz na przykład plewić ręcznie, co nie miało urosnąć to nie urosło. W gospodarstwie ekologicznym tego nie używasz, tylko praca ludzkich rąk, jedziesz, jedziesz i jedziesz. I wyobraź sobie takie … hektarów, które miałoby być np. ziemniakami i ręcznie stonkę nie wiem, zbierasz każdego ziemniaczka itd. I to by nie obroniło się, za wysokie koszty jakby działalności, zatrudnienia i utrzymania, produktu.

B: Dlaczego tak działalność jest ważna dla fundacji?

PS11: No właśnie ma taki sens, bo ono daje zatrudnienie przynajmniej od 5 do 10 osób tam lokalnie na miejscu, którzy mają stałe stabilne zatrudnienie, nie.

B: Nie znaleźli nic w okolicy? Nie mają szans?

PS11: Wiesz, tam mieszka …osób nie, w związku tym dajemy tylko zatrudnienie … osób, które by sobie nie poradziły na otwartym rynku, bo to są osoby, które są najbardziej oddalone, z uzależnieniami, często z jakimiś zaburzeniami, wiesz no psychicznymi, emocjonalnymi. Więc myślę, że te osoby akurat nie. Te inne znajdują, tam mieszka … osób, no maksymalnie … jest zatrudnionych tu na gospodarce. Reszta pracuje na zewnątrz. Dla nas tą ideą nadrzędną było w sposób odbudowanie tego gospodarstwa,

odbudowanie tego kapitału, który tam jest. Ta praca przy zwierzętach jest też formą takiej terapii, dla osób które wiesz, są głęboko uzależnione, po bezdomności, teraz pracują ze zwierzętami w takich spokojnych warunkach, na wsi, to jest taka terapia poprzez pracę. I dla nas te wszystkie, te wszystkie, oczywiście, ktoś to musi, my nie możemy do tego dokładać, bo nie mamy skąd. W związku z tym, to musi się u nas zamykać na 0, przy zatrudnianiu tam osób, ale dla nas nie ma to takiego wielkiego znaczenia czy to daje … zł czy … zł, najważniejsze to, że tą misje społeczną spełni. No, i że właśnie jakby nie jest no wychodzi jakby na 0, nie pogrąża, bo nie mielibyśmy skąd finansować tego nie. Wszyscy tutaj pracujemy w projektach generalnie.

B: Chciałam zapytać o źródła finansowania i rolę samofinansowania tego typu aktywności w przypadku doświadczeń fundacji…?

PS11: Może ja nie powiem tak bardzo PR-owsko, ale na bazie naszych doświadczeń uważam, że samofinansowanie nie jest najlepszym rozwiązaniem w przedsiębiorczości społecznej. W ogóle uważam tak jak powinno być przy CIS-ach, to jak myślę, że przy spółdzielniach, CIS-y powinny być finansowane 50/50, 50% wypracowują, 50% finansowane z budżetu. No przy spółdzielniach może mogłoby to być 20-30%, ale powinno być bo jakby, bo tutaj jest coś więcej, niż zwykła firma. To przedsiębiorstwo wykonuje też jakieś zadania publiczne, społeczne, cele, misje społeczne, w związku z tym nie może się skupiać tylko i wyłącznie na tym, aby tylko rąbać kaskę, obcinać godziny, nie płacić za nadgodziny itd. Tak to funkcjonuje jak w gospodarce. W gastronomii, zaczęliby na czarno, pracować po 16 godzin na dobę. Teraz tak jakby taki standard. Jeśli my przeniesiemy to na spółdzielnię socjalną to znaczy, że my utopimy wszystkie społeczne cele tej działalności. Bo jakby ktoś może być wolniejszy, ktoś może być niepełnosprawny, ktoś może być niestabilny z uwagi na uzależnienia więc w związku z tym my musimy mieć zapas, który pozwoli tą misję społeczną, tak jakby generować. Od … lat prowadzę spółdzielnie społeczne no i w gospodarstwach, w różnych działach ... pracuję i wiem, że jeśli my windujemy te ekonomiczne zyski to wtedy zawsze czyimś kosztem. Wtedy nie można się raz w miesiącu spotkać na integracje, bo nie można, nie można tego dnia stracić, bo w ten dzień możemy akurat zarobić …zł itd. Według mnie takie organizacje powinny 70% wypracować, ale jakieś te 30% to powinno być w sposób może nawet z budżetu miasta finansowane. No bo np. ośrodek pomocy społecznej ma o połowę mniej roboty, z tą konkretną osobą wykluczoną. No bo ona ma już tą wypłatę, bo już ktoś z nią pracuje nad tą trzeźwością z tej spółdzielni, bo już ktoś z tej spółdzielni, albo działalności gospodarczej, tak jak u nas np. to nasi pracownicy, a nie kuratorzy i komornicy. Ktoś już w tym systemie państwowym ma odrobinę mniej pracy.

B: Jakie doświadczenia ma fundacja …. w prowadzeniu i wspieraniu przedsiębiorstw zakładanych przez osoby wykluczone?

PS11: W początkowych latach naszej działalności pomogliśmy utworzyć spółdzielnię socjalną Świt, która składała się w 100 % z osób, no bezrobotnych, uzależnionych od alkoholu z tej wsi, z PGR-owskiej wsi …. Ta spółdzielnia socjalna już nie funkcjonuje, bo tam nie było jakby nikogo z takimi odpowiednimi menadżerskimi kompetencjami, który mógłby załatwić klientów, ofertę reklamową zrobić i pojechać z tą ofertą i porozmawiać. To trzeba jednak jakby trochę wyglądać, trzeba mieć jakąś umiejętność rozmowy, w ogóle prawo jazdy trzeba mieć, jeśli mówimy o wsi, gdzie zawsze mężowie pracowali, a kobiety tylko w polu. To zupełnie nie działało. Wykorzystując te doświadczenia, od … lat stawiamy na mix.

B: Jak to się sprawdza?

PS11: Sprawdza się idealne. My jako fundacja ... zatrudniamy …% osób zagrożonych wykluczeniem. No wiesz, w marginalizowany sposób. I to jest tak ok, bo te …%, my może byśmy mogli troszkę więcej, bo wydaje mi się że te …% powiedzmy wykwalifikowanych, z umiejętnościami językowymi, z prawem jazdy, z umiejętnością obsługi komputera, znajomością mechanizmów rynkowych, jest w stanie na swoich barach pociągnąć te 30-50% osób, które kompletnie takich umiejętności jakby nie mają. Natomiast mają jakieś takie umiejętności, np. są bardzo oddani, pracowici, umieją wykonywać bardzo poprawnie jakieś zadanie które się im konkretnie przekaże w sposób. Nie są sobie same w stanie tej pracy wykreować. To tak gdybyśmy z 5 przysłowiowych Heniów pod marketem chcieli robić biznesmenów, a oni jakąkolwiek kasę dostaną to, albo przegrali na automatach, albo przepili, potrzebują

tego balansu. Potrzebują kogoś, jak właśnie …, czy we …. jest …, które są w stanie na swoich barach pociągnąć ich. Wiadomo, oni są młodzi, są trochę bardziej dociążeni, ale biorę na bary kogoś, kto jest niepełnosprawny i idziemy razem. No ale wtedy to jest nie dość, że jest sukces jakby społeczny, ale to też jest ekonomiczny, bo się jakoś wyrównują wiesz, te umiejętności. Jakieś tam właśnie wady, czy braki w sposób.

B: Jak Ty się z tym czujesz – wykonując pewną pracę, ucząc się a jednocześnie pracujesz z kimś, kto potrzebuje pomocy, wsparcia?

PS11(2): No to jest bardzo satysfakcjonujące, bo jak tak X mówi, wcześniej pracowałam w starej piekarni gdzie była spółdzielnia i tam pracowaliśmy, że większość dziewczyn to właśnie tak z problemami alkoholowymi. Wydaje mi się, że to się bardzo dobrze uzupełniało, że my mogliśmy tam to zaangażowanie pokazać, ten optymizm. Oni byli tym wszystkim bardzo zmęczeni, przybici, brakowało im tego kopa, tej energii, a myśmy się od nich wiele rzeczy uczyliśmy, których no nie można się nauczyć w normalnej pracy. Nawet tej radości z życia, a także tych interpersonalnych zdolności. Tego komunikowania się z drugim człowiekiem, tej wrażliwości no jego potrzeby, tej odpowiedzialności za drugiego człowieka.

B: Czemu zaangażowałaś się w działania fundacji? Po Twoim kierunku studiów można zapewne podjąć różne interesujące i dobrze płatne prace?

PS11(2): Próbowałam! Tu ma taką dodatkową wartość, to nie jest tylko taka zwykła praca urzędowa, moje doświadczenie pracy to było 3 miesiące stażu w urzędzie do spraw cudzoziemców. Wydawało się, że to prestiżowa praca. Tymczasem dla mnie była jakby ograniczająca, trzeba się trzymać w pewnych ramach, procedurach, ustawach i ponad to nie można wyjść. Nie mam pola, kreatywności. Robi się to co trzeba, nie ma możliwości jakiegoś manewru, większego zaangażowania, bo nie można zrobić nic ponad, ograniczenie ustawami, a tutaj dużo zależy od nas. Tutaj można taką realną pomoc nieść. Tutaj jest taka wzajemność, tak jak X mówi, że tam jest taka jednostronna relacja, tam tylko pracownik socjalny może dać od siebie, a my tutaj nawzajem sobie jakoś pomagać, razem pracując. A tamta praca była tak na dłuższą metę taka nudnawa. Wiedziałam, że nic więcej ciekawego mnie tam nie spotka. Mogłam tylko robić cały czas to samo.

PS11: No bo teraz ta nasza działalność to nie jest działalność gospodarcza, to jest ewidentnie działalność misyjna. Bardzo dużo angażujemy się, poświęcamy swojego czasu w to przygotowywanie młodej kadry, właśnie to zainspirowanie młodej kadry. Moi …. mają już po … lat, trzeba przygotować się na to przemijanie, odchodzenie. Jakoś trzeba tę kontynuację zapewnić. Obserwowałam tę działalność od dziecka, wrosłam w nią, to dla mnie jest naturalne; jest to coś nadające mojemu życiu sens, a przede wszystkim ludzie tego potrzebują. Z kolei niektórzy z wolontariatu stają się u nas pracownikami. Mieliśmy takie praktyki, takie spotkania ze studentami, prowadziliśmy takie zajęcia z ekonomii społecznej i to były takie zajęcia, dodatkowe zajęcia na UE, prowadzone u nas. To było 16 czy 32 godziny, gdzie mieliśmy je poprowadzić w różnych miejscach, ale w ramach naszych struktur ….. Po tamtych spotkaniach się dużo osób do mnie odzywa, takie zainspirowanie, tym że życie może mieć sens, smak, że jest jakaś nadzieja, kreatywność, że jest jakaś perspektywa rozwoju, że jest perspektywa rozwoju tworzenia swojego miejsca pracy. Chęć jakieś pomocy ze strony studentów się pojawia. To nadaje sens życiu, że to nie jest takie wypalające. To jest ta nowa fala spółdzielni socjalnych. Gdzie młodzież, gdzie studenci, artyści, gdzie pracownicy korporacji specjaliści w branżach. Będą mogli się odnaleźć w tych spółdzielniach ale muszą mieć jakąś wrażliwość. No sprawdzić tę ich motywację skutecznie to jest bardzo trudne. Spotykamy się z czymś takim, ale my to odsiewamy, mogliśmy przyjąć kilka, … osób, ale my w tą stronę nie idziemy. Bo to się da wyczuć, no może nie na pierwszym spotkaniu, ale w trakcie przygotowania biznesplanu, w trakcie przygotowań, widzisz kto przychodzi, później mamy dwutygodniowe szkolenia na tych dwutygodniowych szkoleniach ktoś z nimi prowadzi zajęcia, współpracuje, widzi, da się u nich mechanizmy zauważyć. Mieliśmy kilka, ale nas to nie kusi, bo jesteśmy organizacją, która ma bardzo silne korzenie etyczne. Jakby jeśli chodzi o przedsiębiorczość społeczną, to trzeba to po prostu łyknąć, tu udawać się da. To, ze sobie załatwimy trzeci profil i tak naprawdę weźmiemy tych wspomnianych 3 przysłowiowych Heniów, tylko na doczepkę żeby, przepraszam „kasę dostać". Myśmy akurat się nie dali i uważamy że tutaj to jest bardzo ważne, żeby to

łączyć potencjały – młodych i wykluczonych. Dlatego my inwestujemy w młodzież, która będzie przygotowana, aby tą spółdzielnie społeczną prowadzić, w tym duchu przedsiębiorczości społecznej i solidarności, a nie że ja chce sobie zrobię „łatwą kaskę", bo tak też jest. Przepraszam. No niestety świat nie jest idealny.

B: Wychowujecie w fundacji podopiecznych, ale i współpracowników? Tak to odczytuję. Jak wygląda współpraca z beneficjentami Waszych działań.

PS11: No tak, podopieczny bardzo często musi przejść przez CIS. Do CIS-u przychodzą ludzie bardzo poranieni. Mamy świadomość tych różnych okolicznych, dlaczego mamy do nich, takie a nie inne podejście. No ale też zauważam w ostatnich 2-3 latach inny problem – taką roszczeniową, agresywną postawę. Chyba każdy chciałby coś znaczyć, może to się stąd bierze. Jest u nas X, który z ….. przyjechał, z leczenia i on zawsze był pracownikiem samodzielnym, ale doświadczył uzależnienia alkoholowego. No więc w CIS-ie musi się znaleźć, pod instruktorem, pod kierownikiem. On jest wysyłany gdzieś, czasem są to prace poniżej jego kwalifikacji. Drugi przykład – chłopaków, którzy są jest wykwalifikowanymi spawaczem i stolarzem. A tutaj akurat muszą robić przy recyklingu i śmieci przewracać. Powoduje to, ja widzę, szczególnie na początku tej drogi bunt i agresję. Oni tego nie rozumieją, że to tymczasowe narzędzie, aby się zaadoptować, to nawet nie chodzi o to, że mają postawę roszczeniową, jakoś żądającą, są jakoś bardziej rozczarowani, jakby oczekiwali więcej. A tutaj dostają … zł a muszą robić rzeczy, gdzie na najniższą krajową nie chcą ludzie robić. Tu jest takie poczucie takiego upodlenia, takie poczucie, że ja bym chciał coś więcej, ja się cofam w rozwoju w ten sposób i potrzeba bardzo dużo rozmów osobistych, dużo się staramy rozmawiać i pokazywać, ale to jest bardzo trudne. Np. mamy też chłopaków, którzy wracają z migracji, to są też mężczyźni, którzy zarabiali bardzo dużo na budowie, wiadomo zagraniczne stawki. I oni nagle ląduj w Polsce z uzależnieniem i bezdomnością i wchodzą do CIS-u i tu jest jakby totalnie inny świat, który dla nich jest upokarzający. Nie ma się co dziwić, dlatego, że musi zarabiać na siebie CIS w związku z tym wszyscy uczestnicy muszą pracować tak jak i Ty i ja i X, no może troszkę wolnej a zarabiają … zł. A pracują jakby powinni zarabiać przynajmniej te … zł. Jest tutaj właśnie to bardzo duży problem systemowy, kwestia tego że w CIS-ie pierwszy miesiąc jest się nieubezpieczony. Nie wiem jak to on nie może zachorować? Już z automatu mówimy, że są gorsi. Jak on może się podnieść z tego, przychodzi i mówimy mu że 1 miesiąc nie jesteś ubezpieczony. Pierwszy miesiąc masz … zł a musisz robić normalnie a później … zł. Jest duża dysproporcja, najważniejsze jest jednak obudowanie pewności siebie.

B: Czy ustawodawstwo nadąża za tymi problemami?

PS11: Ustawodawstwo trzeba odświeżyć, no 10 lat temu by było okej, ale rzeczywistość społeczno-gospodarczo- polityczno-kulturowo się zmienia.

B: Czy w toku działalności fundacji … zidentyfikowano jakieś inne luki w prawie, lub inne czynniki, które utrudniają prowadzenie działalności w zakresie przedsiębiorczości społecznej?

PS11: Tak, przykładowo dla spółdzielni socjalnych, które ostatnio tworzyliśmy w konsorcjum problemem było 50% zatrudnienia osób wykluczonych. Widzimy po spółdzielniach, z którymi współpracujemy, że czasami ten wskaźnik jest za wysoki. Widzimy jakby z perspektywy, jakby tej praktycznej, że na jedną taką osobę w dużym skrócie myślowym niepełnosprawną, nie musi być taka zwykła niepełnosprawność, powiedzmy na potrzeby krótszej rozmowy, że na jedną osobę niepełnosprawną potrzebujesz dwie pełnosprawne, które ogarną nie tylko siebie ale i ją. I podnoszą się koszty funkcjonowania. No i mam X, a musze mieć X, X i X ze …. Ogarniają siebie i jeszcze kogoś, muszą sobie pomagać. To 50% zatrudnienia jest wyzwaniem, rozumiem ideowo, że to jest super ale po stronie praktyki jest to bardzo trudne, no w kontekście tego konsorcjum urząd miasta powiedział, że właśnie zrobił zgodnie z prawem zamówień publicznych, że minimum 30% osób zagrożonych wykluczeniem z grup wymienionych. Mieliśmy taką historię gdzie zgłosiło się pełno firm, nawet takich co nie mają w swoich korzeniach misji integracji społeczno-zawodowej. Ale formalnie wykazali taką działalność. Na papierze była.

B: Czy fundacja … ma doświadczenie w wykorzystaniu rozwiązań oferowanych w ustawie, myślę tu o klauzulach społecznych?

PS11: Teraz do urzędu miasta weszliśmy z cateringiem. Trwało to rok, zanim przygotowaliśmy zamówienie
z klauzulą społeczną, no urząd miasta kompletnie tego nie rozumiał na początku. W ogóle, to była taka historia z X, chodziła Y, i ze mną do urzędu i rozmawialiśmy z nimi dlaczego to jest ważne, kompletnie tego nie rozumieli. Przecież mogą wystartować, każdy może. Czemu muszą dla nas zamykać przetarg, dlaczego musza przystawać, kto broni startować?

B: Co ich przekonało?

PS11: Presja społeczna, bo jednak fundacja... ma, nie byłoby trochę renomy, zaczęliśmy trochę naciskać, od pana prezydenta jednego drugiego, wydział zdrowia, no to trochę jakby na wydział zamówień publicznych. To w końcu, ostatecznie była taka rozmowa, że powiedzieli, że no ale możemy wam dać tam jakieś drożdżówki i wodę w buteleczkach, no bo jaka spółdzielnia co zrobi, inne pakiety nie wchodzą w rachubę, no bo tu są prezydenci różnych miast co przyjeżdżają, prezydenci innych krajów, to wstyd by był. I wiesz, znowu kolejne pół roku prac, żeby oni przyszli, że to dobre, przyjdźcie do …, do …, zrobimy jeden catering na próbę, ostatecznie zostało to zamówienie zrobione na 30% zatrudnienia, no i tam się dużo firm zgłosiło, no ale ostatecznie wyszło, że wszystkie były powyżej ceny, nawet te spółdzielnie które się zgłosiły były powyżej ceny, no i ten przetarg był od nowa rozpoczęty. No i tutaj … spółdzielnie, które na … rynku gastronomicznym się spotkały, ja się z nimi spotykałam jako OWES. No i za taką kwotę jaką urząd miasta proponuje, to nie zrobią, bo by musieli robić po kosztach lub i dokładając. Po drugie, to taki rzucony ochłap, no dobra, dobra już coś macie. I to było bardzo trudne. Przez rok jako OWES robiliśmy zamówienie z klauzulą, no zrobiliśmy, ale to było takie – bierzcie co dajemy. I byliśmy w kropce. Mówili ze chcą te spółdzielnie. Zapisali się na listy studyjne, robiliśmy cateringi na próbę, musieliśmy zaprosić pana prezydenta X, y, dyrektor wydziału do …, aby pokazać poziom. A potem te spółdzielnie mówią, że nie chcą. Pisaliśmy pisma do urzędu miasta, jako spółdzielnie, jako OWES, że jak ktoś zrobił rozeznanie rynku wśród przedsiębiorstw klasycznych, które albo zatrudniają na czarno, albo wywalają śmieci w miejscach, za które trzeba płacić albo robią inne „wałki" żeby zarobić, to dostał cenę niższą, niż nasza. My tak nie robimy.

B: A jaki jest finał ostatecznie?

PS11: W tym drugim zapytaniu wystartowało nasze …., bo ma pracowników za darmo, tylko po premii no bo inaczej to się po prostu nam nie opłacało; no i na prawdę nie chcieliśmy robić „siary", że współpracujemy z miastem, a później się nikt nie zgłasza.

B: A co jest miarą sukcesu w działalności fundacji …. ?

PS11: No na pewno w takim kontekście przedsiębiorczości społecznej sukcesem dla nas jest zatrudnianie … osób oraz wygospodarowanie … złotych czy tam … na osiedle społeczne, które wybudowano, w ramach naszej statutowej działalności. Patrząc na to szerzej, z perspektywy różnych doświadczeń to mnie osobiście tej idei społecznej, misyjnej w przedsiębiorczości społecznej brakuje. No brakuje... Wiele tego typu inicjatyw zaczyna przypominać korporacje.

B: Na czym polega społeczny efekt waszej działalności?

PS11: Myślę, że najważniejszą korzyścią jest odzyskanie takiej osoby dla społeczeństwa ale nie tylko w kontekście stworzenia jej miejsca pracy ale w kontekście relacji z rodziną, nie wiem z sąsiadami, jej sytuacji nie tylko zawodowej ale także mieszkaniowej, zwrócenie uwagi np. niektórzy mają … złotych komorników, alimentacyjnych i to jakby całościowo wzięcie tej osoby pod swoje skrzydła. Czyli jednocześnie oczywiście dajemy pracę, ale sama praca nie jest w stanie rozwiązać wszystkich problemów tej osoby. Jakby zarabiała … zł to brak umiejętności zarządzania budżetem spowoduje że wyląduje tam, skąd przyszła. Sukcesem jest balans, który jest zachowany. W przedsiębiorczości społecznej balans jest ważny, przy zwróceniu uwagi, tak samo ważna jest ta misja społeczna.

B: Czy fundacja mierzy efekty społeczne swojej działalności?

PS11: Ostatnio mieliśmy taki projekt, gdzie trzeba było to opisać i to jest bardzo trudne, bo to są takie rzeczy niemierzalne. To są procesy pewne, masz czas okres roku, w którym to się dokonało – no dokona się za 3 lata. No i jak to mierzyć. I to jest problem, my w fundacji nie prowadzimy statystyk, ankiet, ale

takie codzienne prace widzimy, efekty ale są to efekty najczęściej w bardzo długim procesie i bardzo ważne jest bardzo indywidualne podejście jeśli znasz jej historię rodzinną, np. X ze …, wiesz że X był w więzieniu, wiesz, że był uzależniony, że okradał matkę a teraz spotykasz jego matkę i ona dziękuję nam, że z tego szaleńca zrobiliśmy normlanego ojca. Odzyskał relacje z synem, że zaprosił do swojego miejsca pracy. No ale musisz znać indywidualnie żeby znać ten efekt końcowy.

B: Czy dla partnerów fundacji … te efekty działalności są ważne?

PS11: Powinny być ważne dla wszystkich naszych, jak to się dziś mówi interesariuszy – samorządów, dla firm, dla innych organizacji. Ale nie są. Nikt nas o to nie pyta, nie rozlicza. A my nie mamy czasu, by to mierzyć. Chociaż jednak pokazujemy i opisujemy tak jak umiemy te nasze efekty. Bo myślę, że dzięki nim wygrywamy konkursy, przetargi i zapytania. I możemy udowodnić nasze doświadczenie poprzez właśnie rezultaty. Jesteśmy w stanie to i to powiedzieć, tyle i tyle CIS-ów, tyle i tyle partnerstw, tyle i tyle odbiorców itd. To ma duże znaczenie w tych konkursach w jakich startujmy.

B: Na zakończenie proszę wymień najważniejsze Twoim zdaniem czynniki, które miały kluczowe znaczenie do rozwoju prowadzonych przez Was działań w zakresie przedsiębiorczości społecznej.

PS11: W naszej perspektywie to jest budowa partnerstw lokalnych, my to czujemy i umiemy to robić. To wychodzi, to działa. W projekcie … zaczęliśmy jeździć po Polsce, tworzyć przyjazny klimat, to miało bardzo duże znaczenie. Ludzie zaczęli poznać w ogóle te podmioty o których mówimy, że wcześniej jakby w ogóle nikt nie znał CIS-u i innych.

B: A dlaczego te partnerstwa są takie ważne?

PS11: Jest to potencjalny świadomy klient, np. jak nie masz takiego partnerstwa czyli nie składasz biznesu, JST, innych organizacji, to takie powstające przedsiębiorstwo społeczne nie ma szans na przetrwanie w otoczeniu, które nic o nim nie wie, nie zna go. My tworzymy partnerstwo społeczne w gminach, które mają umiejętności, wiedzę, gdzie to partnerstwo generuje zlecenia, zaplecze, tworzy sieć wsparcia. Samorządy w większością nie myślą o tym, żeby zlecać usługi do przedsiębiorstw społecznych. Zlecają różnym firmom, niekoniecznie gminnym, niekoniecznie takim które zaoferują dobrą jakość itd., a już nie mówiąc o przedsiębiorstwach społecznych. Drugi czynnik, to uczymy się na błędach. Przykładowo te, pierwsze spółdzielnie w Polsce, to były takie „koty za płoty" trochę. Nie wiedzieliśmy jak one mogą na polskim rynku funkcjonować. Tamto doświadczenie to niekoniecznie był wielki sukces. Z wielu założonych na pewno połowa upadła. Sama widziałam po naszych działaniach, jakie były kiedyś efekty, a jak wyglądają te nowe spółdzielnie, które powstają. Na własnych błędach się uczymy i korygujemy niektóre rzeczy. Po trzecie, bardzo ważne jest wsparcie na tworzenie tego miejsc pracy, to wsparcie finansowe jest bardzo ważne. Po czwarte, myślę, że konieczna jest współpraca przy tworzeniu jakichkolwiek ustaw rozporządzeń, programów z praktyką. Włączamy się tam gdzie możemy. Tego brakuje, tych konsultacji z ludźmi, którzy wiedzą co robią.

B: Zamykając naszą rozmowę proszę powiedzcie Co Was motywuje, by jutro przyjść do pracy?

PS11: *Jestem tu bo, czuje, że tutaj się dokonuje zmiana prawdziwa, taka u podstaw, taka codzienna po prostu, taka prawdziwa praca z człowiekiem*.

B: X, a Ciebie?

PS11(2): Jednym zdaniem trudno powiedzieć. Satysfakcja, że można coś zrobić dla kogoś, coś zmienić w życiu tej osoby.

B: Bardzo dziękuję obu paniom za spotkanie i rozmowę.

Wywiad: PS12

Transkrypcja wywiadu nr 12

Czas trwania wywiadu: 01:15 min.

B: Jak się zaczęła Pani przygoda ze żłobkiem i spółdzielczością socjalną? Jakie były początki tej działalności?

PS12: Pomysł tak naprawdę zrodził się z tego, że prawie wszystkie dziewczyny, które założyły spółdzielnię socjalną miały wykształcenie pedagogiczne. Więc chciałyśmy założyć przedszkole, od tego wychodziłyśmy, ale w momencie szukania lokalu, w momencie różnych takich zawirowań, które towarzyszyły nam podczas tworzenia biznesplanu okazało się, że żłobek będzie nam łatwiej założyć niż przedszkole.

B: Kto był inicjatorem tego przedsięwzięcia? Pani?

PS12: Właściwie to tak, mamy wszystkie …, które założyły spółdzielnię mamy jedną koleżankę. I ta jedna koleżanka nas wszystkie poznała ze sobą w różnych odstępach czasu i zdarzyło się tak, że … osoby z nas straciły w podobnym okresie pracę, albo zmieniały, albo chciały zmienić. W każdym razie były bez pracy. No i każda z tą koleżanką tam sobie rozmawiała i debatowała: „O jeny, nie ma pracy, co to zrobić?". No i właśnie ta koleżanka powiedziała że jest inicjatywa stworzenia spółdzielni (*szumy*). Że można dostać dotację na podstawie biznesplanu i czy bym nie chciała iść na spotkanie. No i się wszystkie dopiero poznałyśmy na tym spotkaniu razem. To była grupa dziewczyn w różnym wieku, tak naprawdę. Bo … ma w tej chwili …, my jesteśmy po …, przed …. Tak. I tutaj na tym spotkaniu się okazało że wszystkie mamy wspólny cel, że chcemy pracować, że chcemy „coś" stworzyć. A że dziewczyny są po pedagogice i tak na prawdę to jest im najbliższe, to chciały założyć coś podobnego no i powstał jakby pomysł otworzenia przedszkola.

B: Czy wcześniej analizowały Panie …. rynek i sprawdzały czy jest na to popyt?

PS12: Nie, dopiero podczas szkoleń, jak już się dostałyśmy do tej grupy inicjatywnej, bo to było w ramach projektu …

B: Jaki to był projekt?

PS12: To był projekt Stowarzyszenia X w …. To stowarzyszenie miało w ramach tego projektu pieniądze i w ramach projektu pomagało w tworzeniu spółdzielni. I spółdzielnia potem dawała pomysły, uczestniczyła w szkoleniach. Oni też tak na prawdę nauczyli nas wszystkiego. Jak stworzyć te dokumenty. Miałyśmy też takie szkolenia z poznania się w grupie, bo tak naprawdę się nie znałyśmy, docierałyśmy się.

B: Nie bała się Pani ryzyka… ?

PS12: Jakoś wtedy nie myślałam o tym. Teraz jest nam trudniej. Na początku, pierwszy rok myśmy pracowały bez wynagrodzenia bo zanim to się rozkręciło, …

B: Jak przebiegał ten etap działalności?

PS12: Jakoś każda z nas podeszła do tego zadaniowo. I jakoś nikt nie myślał o zarobku, tylko chciał to rozkręcić. Więc zależało nam wszystkim na otwarciu, rozkręceniu działalności…

B: (początek niezrozumiały) czy tak się Panie umówiły?

PS12: Nie, po prostu czynsz za ten budynek przekraczał nasz budżet. Bo na początku miałyśmy … dzieci na początku, potem ktoś komuś coś powiedział że to jest fajnie no i z tej trójki zrobiła się …. I wtedy mogłyśmy sobie coś zarobić, natomiast na początku nie było wynagrodzenia wcale.

B: Podstawowym celem było uzyskanie i utrzymanie zatrudnienia Pań?

PS12: Tak, dokładnie.

B: Jakie wykształcenie miały założycielki spółdzielni?

PS12: Ja jestem z wykształcenia …. Magister …. A koleżanki jak mówiłam pedagogiczne. Tutaj się to moje wykształcenie nie przydaje. Mam kontakt z cateringiem, negocjujemy pewne sprawy, ale nie korzystam z mojego jakby doświadczenia tak jakby szkolnego, że tak powiem. Wcześniej pracowałam jako … w takim dużym przedsiębiorstwie, w takiej dużej firmie komercyjnej, w dziale …. Jest to związane z tym że nie do końca przemyślałam moje studia z tym co się dzieje podczas mojej choroby. Technolog żywności to mi się marzyło, że będę pracowała w laboratorium, będę robiła badania i to jest to co lubię, to jest to co kocham i na tamtą chwilę to było dla mnie czymś na czym mi zależało. Natomiast moja choroba potoczyła się trochę szybciej, niż żeśmy wszyscy oczekiwali i się spodziewali. W związku z tym teraz mam problem z trzymaniem ręki w górę więc żadna mezurka, to by nie zdało. No i musiałam szukać czegoś innego w czym tak jakby się czuję dobrze siedząc.

B: A ta praca w tej firmie nie wchodziła dalej w grę?

PS12: To była firma… Było okej, natomiast to była firma na piętrze. Mój mąż musiał mnie tam wnosić. To było na dłuższą metę męczące więc no.. zrezygnowałam z takich powodów że nas to męczyło po prostu. Praca jak najbardziej okej, natomiast nie dało się tak dalej.

B: I co, nie bała się Pani wejścia w tą rolę przedsiębiorcy?

PS12: No jakoś tak, nie miałam takiej świadomości. … mnie wspierał, dziewczyny tutaj są naprawdę kompetentne. Ja na początku się tylko zastanawiałam co ja jako pracownik biurowy będę robiła w żłobku, przedszkolu? Ile tam jest zadań papierkowych? Że ja tam chyba tylko na pół etatu będę. Co ja będę robić? Przecież to jest zajmowanie się dziećmi itd. natomiast okazało się zupełnie coś innego, że pracy biurowej jest… jest aż nadto. Więc z tego się cieszę, bo to lubię. Natomiast wtedy, takiej świadomości, nie bałam się tego że nam nie wyjdzie, jakoś tak. Na początku miałyśmy takiego mocnego kopa. Wszyscy nas wspierali, wszyscy nam pomagali. Jak tylko miałyśmy problem to do Stowarzyszenia mogłyśmy się zwrócić, pomagali w marketingu, wydrukowali ulotki, bo na to były pieniądze itd. Mieliśmy moment w którym gazet o nas pisały. I to wszystko szło takim rozruchem, że nie miałyśmy czasu się nad tym zastanawiać. To nie przynosiło na tamtą chwilę zysku, ale widziałyśmy, że to idzie do przodu. Więc wcześniej czy później jakby nie … wcześniej czy później wiedziałyśmy, że to się rozkręci. W … powstała spółdzielnia, … miesięcy później urodził się żłobek. Na początku działał tylko dół, bo nie potrzebowałyśmy więcej miejsca, natomiast budynek wynajmowałyśmy cały i musiałyśmy za to płacić. I to był taki szkopuł. Że musiałyśmy płacić… (…) płaciłyśmy jakby za całość.

B: Czy spółdzielnia korzystała z dofinansowania ze środków publicznych?

PS12: Tak, na każdego członka, w sumie otrzymaliśmy … tysięcy, plus roczne wsparcie pomostowe na osoby wykluczone czyli mnie i jeszcze 2 dziewczyny, bo 2 dziewczyny nie były wykluczone, jedna pracowała na pół etatu i druga chyba też. Nie pamiętam już tak dokładnie jak to było. W każdym razie na 3 dziewczyny.

B: Czy były Panie wcześniej zarejestrowane się Panie w urzędzie pracy?

PS12: Ja nie pamiętam z tego względu, że ja jestem traktowana jako osoba niepełnosprawna, więc już mam
z automatu przydzieloną dotację. Zdaje mi się, że dziewczyny przynajmniej 1 dzień musiały być bezrobotne i żeby wziąć dotacje zarejestrowały się w urzędzie pracy.

B: A jak wyglądają te relacje? Znaczy tak, czy Panie inicjatorki tego przedsięwzięcia są dalej związane z przedszkolem/ze żłobkiem? Czy to wszystko się zmieniło?

PS12: Tak, są cały czas. W 3 pracujemy razem. Jedna dziewczyna ze względów rodzinnych musiała zrezygnować, a właściwie dwie ze względów, można powiedzieć rodzinnych, że obie nie pracują, zajmują się dziećmi, a my 3 prowadzimy, tak jak było na początku. Na początku była taka jedna dziewczyna, która miała z nami założyć spółdzielnię, ale w momencie podpisanie weksla się wycofała i tutaj nam dali czas – 2 miesiące na to, żebyśmy znaleźli kogoś i udało się. Jakby w ramach tego już ten zespół został stały.

B: I jak wygląda zarządzanie organizacją przez zespół kilku osób, w praktyce?

PS12: Powiem tak, teraz mamy trochę trudny czas, wcześniej było lepiej. To jest duże wyzwanie. Jest to może związane z tym, że jest więcej dzieci i więcej pracowników. Czyli jakby zarządzanie ludźmi staje się problemem. Bo mając żłobek gdzie jest … dzieci, jestem ja i kilka współwłaścicieli i jedna pracownica to tak naprawdę nie ma kim zarządzać i się dysponuje 'proszę zrób to, zrób to', mamy jednego pracownika. Natomiast w sytuacji, w której w tej chwili mamy … dzieci, … pracowników na stałe. Dodatkowo na umowy zlecenia, to teraz nam się zrobił taki trochę bałagan komunikacyjny. Dzisiaj właśnie m.in. mieliśmy taką rozmowę z pracownikiem, że poczuła się właśnie taka, że nie wie co się dzieje, że tak jakby dyrektor ma jakby swój plan a nie przekazuje tego dalej. Bo to jest tak, … jest dyrektorem, ja jestem dyrektorem administracyjnym, … która też założyła spółdzielnie jest opiekunką i zarówno ja jak i … dostawałyśmy informacje, że … tak jakby trochę się gubi podczas zarządzania, podczas takich sytuacji trudnych i o tym jej jakby mówiłyśmy, dziewczyny jej to przekazywały, ale tak jakoś to zostało zbagatelizowane i teraz jakby ten problem narósł trochę. Będziemy dzięki stowarzyszeniu … korzystać z pomocy *coucha,* bo jakby… chęć jest prowadzenia tego itd., natomiast w tej formie jak jest w tej chwili… jak w tej chwili jest to trochę się zrobiło bałaganu i albo to trzeba wyprostować albo coś zmienić. Chcemy się rozwijać, chcemy żeby stworzyć przedszkole, ale nie może to być w tym budynku, więc musiałby to być kolejny budynek. Więc jakby chęci na rozwój są, ale w tej chwili jakby jak są jakieś problemy to te skrzydła opadają. Więc najpierw musimy zrobić porządek tutaj, żeby móc coś dalej zdziałać. Natomiast no tak mówię, każda z dziewczyn ma taką wiedzę na temat pracy z dziećmi, że tak jak mówię, dla mnie na początku to była tak przyjemność tutaj przychodzić, że nawet jakbym drugi rok jeszcze pieniędzy nie dostawała to i tak… to i tak byłoby super.

B: Czy w działalności spółdzielni można wyróżnić jakieś etapy, kamienie milowe prowadzonej działalności?

PS12: Miałyśmy taki etap początkowy działalności. Praca, by wyjść w rynek. Mamy dobre opinie wśród tutaj właściwie całego …, gdziekolwiek… nieskromnie to zabrzmi, czasem się zastanawiam skąd te opinie się biorą, bo właściwie jeżeli mamy teraz taki problem wewnętrzny no to chyba obawiam się, że gdzieś to kiedyś wyjdzie i ta opinia się zmieni. Natomiast na tą chwilę jeszcze mamy bardzo dobrą opinię. Gdziekolwiek nie idę na szkolenie to, czy my mamy dotacje z urzędu miasta. urząd miasta też nas bardzo mocno chwali, jako pracę żłobka. Czyli etapami dzieląc to jest to powstanie, rozwój, dobre opinie, i teraz jest jakby ten moment żeby działać tak jak działamy. Myślimy o rozwoju, ale tak jak mówię to jest kolejny etap. Myślimy o rozwoju, bo tak naprawdę rodzice nas pytają „Czy będzie przedszkole?" no bo wiadomo, że z tą samą „ciocią" jest lepiej niż zmieniać mu miejsce. To tak na prawdę rodzice trochę tak podpytywali czy chcemy, czy coś robimy w tym kierunku. My cały czas mówimy, że myślimy, ale na tą chwilę, oczywiście tego rodzicom nie możemy powiedzieć, na tą chwilę to jest niemożliwe. W tej chwili musimy tutaj zrobić porządek, a dopiero działać dalej.

B: Rozumiem, że konflikt dotyczy 3 z 5 założycielek?

PS12: Tak. W gronie … osób, bo … osoby pracują. Natomiast w gronie 3 osób jest konflikt bo my zarządzamy. Natomiast konflikt jest ogólnie z całym zespołem.

B: A ile jest osób?

PS12: …. Dziewczyny nie mogą się dogadać z dyrektorem, przychodzą na skargę do mnie czy do …, my zwracamy jej uwagę, … mówi, to niech mi zwrócą, one jej zwracają. No to jest takie, ja mówię, że jak same baby pracują to jest ciężko. Właśnie mówię, że jak było mniej osób, mniej dzieci, mniej pracowników, to to spokojnie funkcjonowało. Natomiast teraz jak tych obowiązków jest dużo, no my, samych umów z rodzicami jest ... W ciągu roku prowadzimy rekrutację, tych kart, dokumentów jest dwa razy tyle. Dodatkowo mamy dotację z urzędu miasta na około …, co trzeba rozliczyć. Więc tych dokumentów jest dużo. Dokumenty osobowe, akta pracownicze, plany pracy, naprawdę jest mnóstwo tych rzeczy, które jakby no na początku ze spokojem wszystko… Był plan, nie było planu i tak z tymi dziećmi coś się zrobiło, bo nie trzeba ich było tak mocno, mieć tak mocno sztywnego planu, bo zawsze się coś wymyśliło dla takiej ilości dzieci. Natomiast w tym momencie, gdzie jest .. dzieci, … rozrabia już, to trzeba opanować tą …, z tymi coś pomalować, no i… a my pracujemy też z dziećmi w grupie mieszanej, czyli nie dzielimy dzieci na grupy wiekowe. To jest też tak trudniej trochę, bo 3-latki się rozwijają inaczej, niż roczne dzieci.

B: W jaki sposób docierają państwo do klienta z informacją o ofercie?

PS12: Przez marketing szeptany tak naprawdę. Jeden rodzic drugiemu rodzicowi i tylko tak naprawdę dzięki temu. W drugim roku od listopada mamy dotację to to też nam pomogło, zmniejszone koszty czesnego. To to też jakby pomogło nam żeby uzyskać większą liczbę dzieci, ale no mówię, opinie i jeszcze raz opinie tutaj.

B: Forma spółdzielni socjalnej jest stosunkowo słabo na polskim rynku. Czy rodzice interesowali się tą formą prawną, Państwa działalności?

PS12: Nie. Ja przynajmniej się z tym nie spotkałam, nikt nam nie zwrócił uwagi, nikt nie zapytał. Myślę, że ważne dla rodzica jest jak pracujemy, a nie jaki to jest twór. Mieliśmy jedną mamę, która pracowała w windykacji to… od razu nas sprawdziła też i zauważyła, że umowie mamy, że w KRS mamy, że 2 osoby podpisują umowy, a podpisywała … jako dyrektor i tutaj zasugerowała, bo my staramy się mieć naprawdę dobry kontakt z rodzicami, codziennie z nimi rozmawiamy i rodzice mogą wejść do sali, mogą pobawić się z dziećmi wspólnie i ona w bardzo fajny sposób zasugerowała, że w razie gdyby był problem z umową, to możemy mieć kłopot, bo nie są dwa podpisy, a reprezentacja jest dwuosobowa. Także tutaj nawet w ten sposób, że rodzice pomagają. My też jakby nie mieliśmy potrzeby żeby się chwalić, że to jest spółdzielnia socjalna, bo działamy jako żłobek. Bo jakby są dwie nazwy. Firma to jest spółdzielnia socjalna …, tak się nazywamy. Natomiast prowadzimy niepubliczny żłobek …. i większość ludzi kojarzy nas z tą nazwą. Bo my tylko na umowie mamy …. i tak naprawdę nic więcej, nie reklamuje się tą formą. I ja jak podpisuję z rodzicami umowę to wtedy im tłumaczę, że my jako żłobek mamy firmę, jesteśmy spółdzielnią socjalną, jeżeli ktoś nas nie zna. Bo teraz tak naprawdę się nam to nie zdarza, że musimy tłumaczyć, że jesteśmy spółdzielnią, nikt się o to nie pyta.

B: A urząd miasta? Zlecając tę dotację edukacyjną nie interesował się co to za forma prawna?

PS12: To było na bazie konkursu, więc tutaj nie miało to znaczenia też tak naprawdę. My zaznaczyłyśmy oczywiście, że jesteśmy spółdzielnią, że się rozwijamy, że jesteśmy nowym żłobkiem i żebyśmy chciały, żeby nam dali szansę otrzymania tej dotacji, to wtedy będziemy miały… Co roku w … jest konkurs. Dotacja idzie za dzieckiem.

B: Chciałam Panią zapytać o cele społeczne Państwa działalności, bo rozumiem, że to jest zapewnienie stałych miejsc pracy dla członkiń Państwa spółdzielni? Czy jakieś inne cele Państwo uznali za ważne, które Państwo realizują?

PS12: Na początku żeśmy realizowały, ale to było takie jakby dwojakiego rodzaju, bo chciałyśmy zdobyć klientów, no więc zrobiłyśmy dzień dziecka dla społeczności okolicznościowej, brałyśmy udział w jakimś tam biegu i też prowadziłyśmy z dziećmi zajęcia. To były takie działania na rzecz lokalnej naszej społeczności, w której osiadłyśmy, w sensie lokalu.

B: Jak społeczność lokalna była tym zainteresowana?

PS12: Bardzo chętnie, to nie, tutaj nie… Jak zorganizujesz dziecku super czas i dzieci się dobrze bawią to nie ma to znaczenia. I potem właśnie albo rozdawałyśmy ulotki, albo robiłyśmy jakieś medale z naszym logo. Tak naprawdę to nie ma znaczenia, ważne żeby to fajnie wyglądało, fajne pozory były. Ale to tak jak mówię, to było raczej takie z naszej strony, żeby pozyskać klienta, zrobimy coś dla społeczności. Natomiast w tej chwili jesteśmy tak zapracowane, że nie ma szans na to żeby zrobić coś tak… Teraz robimy bardziej takie rzeczy dla naszych rodziców, a mianowicie wychodzimy na pikniki, jakieś wspólne dzień babci, dzień dziadka, jakieś takie wigilijne rzeczy to wspólnie sobie siadamy, ale to są już wtedy dla rodziców, których już mamy tutaj pod naszą żłobkową opieką.

B: Chciałabym wrócić jeszcze do tego dofinansowania i wsparcia publicznego. Jakie ono miało, ma znaczenie dla Państwa działalności?

PS12: Jeśli chodzi o to, to gdyby nie dotacja, gdyby nie stowarzyszenie X, na które zawsze możemy liczyć tutaj w razie jakiegokolwiek problemy, czy np. nie mammy pieniędzy a trzeba zrobić jakąś fajną kampanię reklamową, to nam służą pomocą bezinteresownie tak naprawdę, to by nas nie było. Naprawdę dużo, dużo nas wspierają. Ostatnimi czasy było tak, że dostawały wspólny i spółdzielnie pieniądze na otwarcie się i to potem wsparci pomostowe, to co my dostałyśmy, natomiast nie było takiego projektu w istniejące spółdzielnie, nie było takiego wsparcia, a teraz się udało i my jak najbardziej z tego wsparcia korzystamy, dzięki działalności stowarzyszenia X, które realizuje ten swój projekt możemy jakby tutaj trochę finansowo odetchnąć, bo tak to by nas nie było stać na to wszystko.

B: A na czym to wsparcie polega, które Państwo uzyskują?

PS12: Mamy wsparcie np. finansowe, prawne… Na przykład za usługi księgowe płaci X przez czas.

B: Czyli z dotychczasowego biura musieli Państwo zrezygnować?

PS12: Tak, Poza tym ostatnio byłam na szkoleniu z lustracji. Stowarzyszenie … prowadziło to szkolenie, to też nam dużo otworzyło oczy. Głównie żeśmy słyszeli, że jest jakieś finansowanie, ale nie ma. Natomiast…

B: Finansowanie?

PS12: Na tą lustrację żeby zrobić, bo to jest obowiązkowe.

B: Tak, spółdzielnia raz na 3 lata musi poddać się lustracji.

PS12: Tak, właśnie. I to kosztuje dużo pieniędzy. I tutaj ze szkoleń. Oni teraz mają taki projekt, że … zł na osobę mogą sponsorować szkolenia.

B: Dowolne, które są potrzebne organizacji?

PS12: Dowolne, które są potrzebne organizacji w ramach kursu. Czyli wybierają jakąś firmę, która na to… My jak najbardziej z tego skorzystałyśmy, dziewczyny z tego skorzystały.

B: I jak ten wykonawca tego konkursu, który świadczył usługi dla Państwa? Sprawdzał się?

PS12: Nie, my tutaj akurat wybraliśmy… bo my prowadzimy żłobek metodą Y. To jest taki zamknięty krąg i mało jest firm, które takie szkolenia prowadzi. No i my żeśmy napisały, że to jest szkolenie dla dzieci 0-3 lat, my na to szkolenie chcemy iść. One kosztowało jakieś tam … zł, ale oni dali … zł, a my resztę, więc tu już jest jakby coś. No więc Pani … która zajmuje się tymi szkoleniami nie mogła znaleźć nikogo, kto by tą ofertę jeszcze… Natomiast tutaj dziewczyna też nie miała uprawnień do pracy w żłobku, była jako pomoc i też chciałyśmy żeby miała te uprawnienia, więc wysłałyśmy ją też dzięki pieniądzom ze stowarzyszenia na szkolenie online po prostu. Ona jakby doświadczenie ma, ale nie ma

uprawnień, więc od razu … godzin online, ona to zrobiła w ciągu 3-4 miesięcy. A tak to nas nie było stać, żeby zasponsorować to szkolenie. Także w tej chwili duże wsparcie.

B: A jakiegoś jeszcze wsparcia publicznego państwo korzystali?

PS12: No tylko z urzędu miasta, ale to rodzice korzystają z czesnego. W tej chwili nie, ale w zeszłym roku korzystaliśmy również z marszałkowskiego programu…., to jest też na całą Polskę, ale to jakby rodzice mieli obniżone czesne, ale dla nas to nie miało jakby znaczenia, ale jest to zawsze … zł mniej, to rodzic zawsze chętniej przyjdzie. A tak to nie korzystamy, ale chcielibyśmy, jest jeszcze taka potrzeba. Bo my teoretycznie zarabiamy, ale wychodzimy ogólnie na minusie. Są straty.

B: Właśnie, jak te środki finansowe u Państwa, jak po kilku latach ten budżet wygląda?

PS12: Na razie mamy straty z tego co księgowa nam mówi. Nie bardzo właśnie wiem jak to jest, że my zalegamy, a prowadzimy na stracie. Natomiast, bo tak, żeby korzystać z góry musiałyśmy zrobić remont, dostosowanie góry.

B: Z czego ta inwestycja została sfinansowana?

PS12: To żeśmy wzięły pożyczkę na … tysięcy.

B: Z ….?

PS12: Tak. I to jest właśnie tak, że kończy nam się w 2018, dzięki bogu. Płacimy ok. … miesięcznie, spłacamy.

B: Czy ta oferta była konkurencyjna?

PS12: To była jedna z lepszych ofert.

B: A jeśli chodzi o taką techniczną obsługę?

PS12: Bez problemu. My nie miałyśmy przynajmniej. Wszystko było ok, i kwota i doradztwo i generalnie komunikacja.

B: Czy Pani zdaniem bez dotacji i wsparcia publicznego ten żłobek by w ogóle powstał?

PS12: Myślę, że nie. Nie, bo nie miałybyśmy z czego. Myślałyśmy też, że można coś z pup dostać. Wtedy były takie dotacje na stworzenie takiego stanowiska pracy, natomiast to były dużo mniejsze dotacje, chyba … tys. dla jednej osoby, czyli miałybyśmy …, a tu miałyśmy … plus roczne wsparcie pomostowe i korzystanie z kursów. Oni tam opłacali ZUS i podatek. Mi tak dopiero się teraz oczy otworzyły, że pracownik zarabiający ... na rękę pracodawca musi płacić ok. … zł. To jest po prostu z punktu widzenia pracodawcy ciężkie, bo to jeszcze raz tyle.

B: A coś więcej o spółdzielczości socjalnej coś Pani słyszała w momencie tworzenia organizacji?

PS12: Nie, nie.

B: Czyli rozumiem, że wybór formy prawnej był podyktowany…

PS12: Tak wybór formy pranej był podyktowany tym, że chciałam pracować, chciałam mieć pracę, wiedziałam, że dziewczyny wiedzą o czym mówią, bardzo dobrze nam się rozmawiało wspólnie, wspólnie pracowało, miałyśmy wspólny cel i otrzymanie dotacji na rozwinięcie tego też było jakimś tam celem… a wcześniej o tym nie wiedziałam, wszystkiego się dowiedziałam na tym szkoleniu.

B: A teraz z perspektywy czasu jak Pani ocenia tą formę, formułę spółdzielczości socjalnej? Jakie to jest rozwiązanie? Jakie są tego zalety a jakie ograniczenia?

PS12: Lustracja jest takim ograniczeniem dosyć mocnym finansowym. W tej chwili jeszcze słyszałam, że ma być jeszcze pół roku przez które spółdzielnia ma się poddawać lustracji. Natomiast żadna spółdzielnia przez pół roku nie zarobi tyle pieniędzy żeby tej lustracji się poddać. To jest taki minus ustawowy tak naprawdę. Ktoś gdzieś coś słyszał, coś gdzieś chce coś zmienić nie znając jakby tego wszystkiego od środka, natomiast nie wiem czy różni się aż tak bardzo czymś od prowadzenia działalności tylko tyle że mamy jakby wspólnika. Mamy wspólnika…, w zasadzie minimum 5. Mamy wspólnika, z którym trzeba się dogadać. To to jest tak, jak źle się trafi to nie wyjdzie. Natomiast fajnie że są dotacje, można coś uzyskać, natomiast własna działalność już takiej możliwości nie ma. A więc to jest fajne. Natomiast trzeba dobrze trafić i wszyscy muszą się strać tak samo.

B: U Pani jest tak, że wszyscy się starają tak samo? Jeżeli chodzi o pracę, o podejście do pracy.

PS12: Myślę, że tak. No teraz właśnie jest ten problem komunikacyjny i nam się wydaje, że ktoś tam mniej pracuje, a ktoś za kogoś pracuje. Ale na początku to żeśmy miały milion pomysłów co można z tymi dziećmi robić, a dzieci nie było. Także naprawdę my dość szybko zdobyłyśmy fajnie opinie, bo robiłyśmy bardzo dużo fajnych rzeczy. Tutaj z początku obawiałam się, że tutaj jest takie stare to osiedle, że same stare babcie mieszkają i nikt nie przyjdzie. Natomiast okazało się zupełnie inaczej. My tutaj mamy bardzo blisko … . Próbowałyśmy kilkakrotnie tam uderzyć do nich, ale oni są tacy dość hermetyczni.

B: To jest jakieś przedszkole zakładowe?

PS12: Tak, tak, tak. Natomiast są bardzo hermetyczni i mają takie skoki, raz chcą raz nie chcą, raz nie ma osoby która mogłaby się tym zająć. Więc nam się to nie udało, natomiast mamy dużo dzieci których rodzice tam pracują. Rodzice są zadowoleni, wiec przekazują dalej.

B: Czy w momencie wyczerpania się dotacji publicznej odczuły to Panie w budżecie spółdzielni? Nie było problemów finansowych, luki?

PS12: Nie. Bo jak przez rok nie pracowałyśmy, bo im było więcej dzieci tym zaczęłyśmy sobie te pieniądze wypłacać. Rok minął we wrześniu, czyli we wrześniu jeszcze nie miałyśmy wynagrodzenia, a w listopadzie dostałyśmy już dotację, czyli październik, a w listopadzie miałyśmy pełną obsadę, czyli … dzieci, już to wynagrodzenie i już zatrudniłyśmy … pracownika. Więc jakby z przyjściem dotacji z miasta też jakby zaczęłyśmy od razu funkcjonować i zarabiać. W tym roku miałyśmy sytuację taką, że podniosłyśmy pensję pracownikom, sobie nie. Nie stać nas na to żeby podnieść sobie, ale…

B: Były panie jednomyślne ?

PS12: 3 decydujemy w tej chwili bo … pracujemy. Te dwie osoby które są w domach, one jakby tutaj do pracy żłobka się nam nie wtrącają. Jeśli chodzi o sprawy spółdzielcze, jeśli byśmy chciały np., zmienić liczbę głosowania itd. to potrzebujemy podpisów 5, natomiast jeśli chodzi o pracę żłobka, gdzie pracujemy we … to już tylko my … decydujemy. Jakby tutaj no…. Wiadomo, że my nie dostaniemy, bo nie mamy na to środków, tak. Natomiast dziewczyny muszą dostać, bo praca w żłobku jest naprawdę ciężka i 8 h z małymi dziećmi jest bardzo wyczerpujące. Jeśli im nie podwyższymy pensji to za chwilę będziemy zmieniać pracownika. Czego nie chcemy, bo rodzice też się przyzwyczajają co cioć.

B: Decyzja o tym, żeby podwyższyć wynagrodzenia była zapewne trudna?

PS12: Trudna, ale musowa tak naprawdę. Ale tak jak mówię, chętnie się szło do pracy, bo widać było że z dnia na dzień jest coraz lepiej. Że dziewczyny się żyją tą pracą. …. było i jakieś takie, no bardzo fajnie. Także tu widać było, że coś się dzieje, natomiast nie było nas stać na to. My chciałyśmy zapłacić

za czynsz, zapłacić osobą na umowę zlecenie, które tutaj u nas pracowały z języka angielskiego czy z rytmiki, to to nas interesowało. Ale wiedziałyśmy, że damy radę to udźwignąć, że to pójdzie dobrze. I wszystkie bardzo ciężko pracowałyśmy i angażowałyśmy się, od początku.

B: A nie planują Panie zwiększenia liczby członków spółdzielni, żeby zwiększyć kapitał?

PS12: Nie. Jakby były pewnie jakieś dofinansowania, to byśmy o tym pomyślały. Natomiast jeśli nie ma to dla nas profitu finansowego i nie możemy z tego skorzystać to nie ma sensu zwiększać członków.

B: Chciałam teraz zapytać o czynniki sukcesu prowadzonej przez Panią organizacji?

PS12: Ciężka praca. Tylko i wyłącznie. Naprawdę. Ciężka praca, staramy się, jesteśmy otwarte, uczciwe, dobry kontakt z rodzicami to jest to na co stawiamy. Nie ma krętactwa, jak ktoś kogoś ugryzł, to kogoś ugryzł, to tak się dzieje. Rodzic przychodzi z pretensją, rozmawiamy o tym. Mamy taką sytuację, że jest dziecko które notorycznie gryzie, jest bardzo mocno pobudzone, rozmawiamy z psychologiem, rozmawiamy z rodzicami co możemy zaradzić, decydujemy wspólnie. My nigdy też nie decydujemy sami. Jeżeli zauważymy, że dziecko wykazuje chęć pozbycia się smoczka, mówimy o tym rodzicom i wspólnie działamy. Jeżeli chce siusiu na nocnik, wspólnie działamy, jeżeli rodzic zauważy, że w domu coś się dzieje, mówi nam: 'Słuchajcie, siada na nocnik, spróbujcie". Mówimy okej, próbujemy. Także wszystko to jest takie mocno spięte i mocno wspólne.

B: Wszystkie Panie mają podobne podejście do potrzeb klienta?

PS12: Tak. Tak właśnie się zrobiło, że … jest dyrektorem tak naprawdę, a ja jestem od dokumentów, więc ja najwięcej, ja jestem też od kontaktu z rodzicem pierwszego. Ja rekrutuję, ja sprawdzam tam te wszystkie formularze, bo to są dokumenty, tak. Więc ja jakby mam pierwszy kontakt z rodzicem i też ja zawsze jestem na miejscu, ja się nie przemieszczam, więc rodzic jak ma problem, to zawsze idzie w to samo miejsce, bo wie że ja tam będę. Bo … jest taką osobą, która idzie do … coś załatwić, często jej na przykład nie ma i wtedy jest właśnie taka osoba i to też pomaga, bo jeżeli rodzic przyjdzie to zawsze jestem ja albo … i z reguły jest tak, że … dzieci to też nie jest coś takiego, czego nie jesteś w stanie ogarnąć. My wiemy, czy zrobiło kupę, ile zjadło, czy się fajnie bawiło, jak uczestniczyło w zajęciach, czy w ogóle nie uczestniczyło, jaki miało dzień. Jesteśmy w stanie powiedzieć o każdym dziecku. Jeśli ktoś mnie pyta a ja nie wiem to mówię, że się dowiem. Zawsze też jak mamy zebrania z rodzicami, to zawsze też prosimy ich, żeby mówili wszystko na bieżąco. Jeśli widzą, że sprawia problem, to ostatnio byliśmy na tarasie, mama przyszła, a dziecko było bez kurtki a wydawało się jej że jest chłodno, to zaraz na drugi dzień zwróciła na to uwagę. Zaraz zaczęłyśmy rozmawiać, faktycznie zwróciłyśmy na to uwagę itd. Natomiast ostatnio przyszła mama i mówiła, że tydzień temu… no to wtedy już powiedziałyśmy, że nie wiemy co się działo tydzień temu. Natomiast z dnia na dzień to jesteśmy w stanie na bieżąco powiedzieć. Albo są też takie momenty że ja już jestem w domu a ktoś dzwoni, bo dziadek odebrał i my przekazałyśmy, że …. kogoś uderzył no to wtedy mama potem dzwoni i pyta co się stało. U ans dziewczyny rozmawiają z każdym rodzicem, jeżeli rodzic ma taką potrzebę. Jeśli rodzic ma jakieś pretensje to wysyłają do nas.

B: Ale czy Panie komunikowały, że mamy taki styl pracy, że stawiamy na takie wartości?

PS12: Nie, to chyba wyszło tak naturalnie. Tak to mówimy jak pracujemy natomiast to wychodzi samo z siebie, bo rodzic u nas może wejść do sali, może usiąść, może się pobawić. Jakby dziewczyny też z obserwacji jakby naturalnie wychodzą z tego, że jakby naturalnie trzeba z tym rodzicem porozmawiać. Jeżeli jest problem i np. dziewczyna zwraca uwagę pierwszy raz, drugi, trzeci rodzicowi, że nie przyniósł kocyka, albo dziecko jest cały czas zakatarzone, to wtedy interweniujemy my. Bo twierdzimy, że jak Pani dyrektor się odezwie, to trochę inaczej brzmi niż Pani opiekunka. Wiec to chyba wyszło tak samoistnie. Od … jak prowadzimy to ja miałam1 nieprzyjemną rozmowę i było to związane z moją niepełnosprawnością, nie tyczyło się to tak naprawdę naszej pracy, bo Pani była teoretycznie zadowolona, ale miała tutaj problem kontaktu ze mną. To była jedna jedyna rozmowa, natomiast takich rodziców jakich my mamy, a przynajmniej… my staramy się zaskarbić właśnie to zaufanie. Ja mówię,

że jeżeli ktoś się o coś pyta i mówimy mu, że pozwoliłyśmy …, żeby płakał 30 minut bo nie chciał się rozebrać, a wiemy, że umie. No my jakby nie możemy sobie na to pozwolić, musimy być konsekwentne itd. No i wtedy mama np. jest jej przykro, bo jej dziecko płakało itd. No to my mówimy, proszę mi wierzyć, my wiemy co robimy. Proszę nam zaufać. Mieliśmy dziewczynkę, która np. wymuszała wymioty chodząc do żłobka, mimo, że cały dzień się świetnie bawiła od momentu kiedy mama zamknęła drzwi, więc też rozmawiałyśmy z mamą, była to strasznie trudna rozmowa bo o przyprowadzaniu tak naprawdę … dziecka do żłobka. Ta mama wykazała się tutaj bardzo dużym zaufaniem, bo my żeśmy stwierdziły, że dziewczynka wymusza po prostu, żeby ją zatrzymać przy sobie, trwało to tydzień. Także tutaj, my, tak jak mówię, dużo rozmawiamy z rodzicem, znamy bardzo dobrze dzieci. Jeśli jakieś dziecko nowe do nas przychodzi, to my je bacznie obserwujemy, co robi jak się zachowuje. Też między innymi to jest trochę takie marketingowe, że jeżeli powiesz rodzicowi, że 'zauważyłem, że robi tak i tak' 'tak u nas w domu też tak robi' to mama się cieszy, czy tam tata, w zależności o tego. Obserwują. To jest jakby na tej zasadzie, że my bardzo… 'lubi to robić' 'u Was też?'.

B: Co przeszkadza w bieżącym funkcjonowaniu organizacji?

PS12: Wiadomo papierologia. Musimy złożyć sprawozdania różne. Częścią zajmuje się księgowa, więc jakby nie musimy o tym pamiętać. Więc tu mamy takie, co do urzędu, co do sądu trzeba oddać, to księgowa jakby tego pilnuje i my zupełnie jakby się tym nie zajmujemy. Ale reszta jest na mojej głowie. Teraz jesteśmy tak naprawdę przed lustracją, więc jakby jakie są błędy w dokumentach to się dopiero okaże tak naprawdę. Ale ja jestem chętna, bo no jak mi ktoś pokaże, że coś źle zrobiłam, to tak jakby już więcej tego nie zrobię, a jak cały czas coś źle robię no to… ale jesteśmy chętne no ale to tyle kosztuje, że w tej chwili właśnie no zastanawiamy się jak to ogarnąć, żeby to zrobić, ale żeby to nie kosztowało tyle ile kosztuje. Także…

B: Czy gdyby jeszcze raz miała Pani możliwość podjąć decyzji o utworzeniu spółdzielni, żłobka, to zdecydowałaby się Pani na ten krok?

PS12: Myślę, że tak. Poznałam tutaj wspaniałych ludzi, dziewczyny są super, nie zamieniłabym tej pracy na inną, chyba, że byłaby to państwowa praca w jakimś urzędzie, gdzie pracujesz „od do", gdzie nie masz tych… no bo tak naprawdę ja pracuję 24h na dobę. [*Śmiech*]. Teraz już się nauczyłam że jak mam urlop to nie odbieram, ale wcześniej odbierałam no i jest jednak ten obowiązek pracownika. Jeżeli pracownik nie przyjdzie do pracy no to musimy załatwić zastępstwo, bo mamy dużą ilość dzieci i musimy je pokryć, także no, praca w korporacji dla mnie była bardziej spokojniejsza. Nie miałam takich obowiązków i odpowiedzialności. No a teraz jest ta odpowiedzialność, bo to są nasze pieniądze. Więc jakby tutaj… no ale tak jak mówię, zamieniłabym na spokojną pracę w urzędzie … albo ….

B: Na czym Pani zdaniem polega ryzyko związane z prowadzeniem takiego przedsiębiorstwa?

PS12: Ryzyko głównie finansowe. Podejmujemy jakąś złą decyzję no i coś się sypie. Miałyśmy taką sytuację. Miałyśmy dotację na pracownika poniżej 25 roku życia i miałyśmy ją zatrudnić dwa lata, dziewczyna znalazła pracę w przedszkolu i chciała mieć krótszy okres wypowiedzenia. Bardzo fajna dziewczyna, dlaczego zamykać jej drogę? Każdy chce pracować w przedszkolu, bo nikt nie chce w żłobku pracować, bo to jest naprawdę ciężkie. Nie chciałyśmy jej zamykać tej drogi tutaj jak najbardziej, niech się rozwija. Skróciłyśmy jej okres wypowiedzenia, co okazało się błędem i było zagrożenie, że będziemy musiały zwrócić pieniądze, które dostałyśmy. Ale dzięki naszym przyjaciołom ze spółdzielni udało się to jakoś powiedzmy pozałatwiać. No bo oni też tak jakby się spotykają z rożnymi spółdzielniami. Niektóre dostają dotacje, kręcą coś. No oni tutaj siedzą na miejscu i wiedzą że my rzeczywiście pracujemy itd. Ale no uczymy się na własnych błędach, a to może się wiązać z finansowymi jakimiś tam, z oddawaniem pieniędzy.

B: A nie moi się Pani braku aktywności tych … członków, dwóch Pań które nie są zaangażowane?

PS12: Nie.

B: A one się nie obawiają? Bo Panie zarządzają, podejmują zobowiązania też na ich konto, więc to raczej jest ryzyko.

PS12: Nie wiem czy się nie obawiają, nie rozmawiałam z nimi na ten temat.

B: Zamierzają wrócić?

PS12: Myślę, że nie. Bo to już jest bardziej na papierze członek, niż w rzeczywistości.

B: A czemu nie chcą?

PS12: Nie no, tam jest taka sytuacja, że urodziło się chore dziecko i ona po prostu nie ma głowy do tego i ta druga tak samo. Więc po prostu nie chcą.

B: Jak wygląda kontakt z rodzicami?

PS12: Rodzice mają większy dystans, natomiast, no ja się staram być bardzo otwarta i bardzo taka właśnie, wyjść do ludzi, jak ktoś ma dystans to staram się go zmniejszyć, jeśli nie idzie to po prostu nie rozmawiam z tą osobą. Ale w tej chwili nie mam takiego. No tak jak mówię, jedna osoba która była, a dalej to już.

B: A ma Pani kontakt z innymi spółdzielniami socjalnymi, jakby z innymi… ?

PS12: Tak. Na początku miałyśmy, na początku się wspieraliśmy. „Jak Wam idzie?" . Teraz już nie. Teraz już mniej. To jest chyba związane z tym, że nie mamy na to po prostu czasu. Pracujemy do 17, jak wracamy do domu to każdy ma tam jakieś życie rodzinne. I robi obiad, i chce spędzić z dzieckiem. Na początku to było tak, że w międzyczasie nie było tyle pracy, bo tych dzieci było mniej, no to się kontaktowaliśmy 'Jak wam idzie?' albo po zdjęciach było widać 'ale super robicie' 'widać że się u Was dzieje'. Także no na razie…

B: Podsumowując nasze spotkanie proszę wskazać trzy czynniki, które Pani zdaniem zadecydowały o Państwa sukcesie?

PS12: Hm… pracowitość, dobre pomysły i wsparcie z zewnątrz, to to są takie. Bo na prawdę jak już mówiłyśmy, że nie, że to już nie wyjdzie, no to coś się stało takiego, że „ooo" przyszła.. „ooo" znowu coś tam.

B: Czyli momenty kryzysowe były związane z tym, że nie było klientów?

PS12: Tak, że nie było dzieci na początku. To nie było nic związanego z zespołem. My się super dogadywałyśmy, miałyśmy świetne pomysły, każda wiedziała za co jest odpowiedzialna. Każda robiła to co lubiła. A teraz to już właśnie, mamy dużo dzieci, trzeba ogarnąć po prostu pracowników i bałagan tak na prawdę w środku. Teraz miałyśmy pomysł właśnie, stwórzmy wspólną bajkę z rodzicami. Wysłałyśmy maila i rodzice tworzą właśnie bajkę. Zobaczymy co z tego wyjdzie. Jest to dość innowacyjny projekt, jestem ciekawa jak to wyjdzie. I to wymyśliła tak na prawdę jedna z naszych pracownic, że może tak wspólnie z rodzicami. Obawiałyśmy się, że nikt do tego nie podejdzie, a zgłosiło się … rodziców. Więc to wydaje mi się, że jest …

B: To ostatnie pytanie. Co Panią motywuje, żeby przyjść jutro do tego miejsca, do pracy?

PS12: W tej chwili jestem bardzo zmęczona tą całą sytuacją. W tej chwili potrzebujemy wsparcia *coucha,* wsparcia psychologa, by rozwiązać wewnętrzne problemy w organizacji. Natomiast wcześniej – miejsce, przyjazna atmosfera i dzieci.

B: Dziękuję uprzejmie za spotkanie i poświęcony czas.
PS12: Proszę bardzo.

Wywiad: PS13

Transkrypcja wywiadu nr 13

Czas trwania wywiadu: 55 min.

B: Dlaczego ta spółdzielnia powstała? Jakie były jej początki?

PS13: Po prostu byliśmy długotrwale osobami bezrobotnymi z trudnościami, żeby załatwić jakąkolwiek pracę. Aaaa akurat korzystaliśmy z opieki społecznej. Opieka nas wysłała do cisu, tam się przeszkoliliśmy
i zadecydowaliśmy w sześć osób no, że otworzymy taką Spółdzielnię.

B: Czy znali się Państwo wcześniej?

PS13: Nie, nie. Wcześniej nie, bo każdy z innego miejsca

PS13(2): Na CISie się spotkaliśmy.

PS13: Tylko w CIS-ie.

B: Aha, mhm, i tak od razu Państwo wiedzieli, że to będzie spółdzielnia socjalna, i, że to będą usługi ogrodnicze?

PS13: Tak, tak, bo my na ogrodnictwie akurat no mieliśmy praktyki i tutaj właśnie na tym osiedlu, bo … się zgodził, także wszystko, co należy do zieleni, drzewa, krzaki, … żywopłot,

PS13(2): Trawa, krzaki, to, co ziele, nie?

PS13: To wszystko, no

B: A wcześniej Panowie i Pani jakoś zawodowo byli związani z tym obszarem działalności?

PS13(3): Nie

PS13: Nie, nie nie.

B: A czym się Państwo wcześniej zajmowali, co Państwo robiliście, jeśli mogę zapytać?

PS13: Ja na przykład byłem sprzedawca – handlowiec. (cichy śmiech)

B: A to zupełnie inna branża.

PS13: Ale każdy to z innego zawodu tu jest.

PS13(2): No, ja budowlaniec, to..

PS13(3): Ja jestem cukiernik.

PS13(2): Ale ja nie zakładałem Spółdzielni, ja przyszedłem na praktykę i zostałem pracownikiem później
i członkiem spółdzielni później, nie.

B: Aha, czyli Pan dołączył.

PS13(3): Ja też. Praktycznie już później prawie nie ma takich osób.

PS13(2): No założycielem jest kolega i Pani prezes naczelnie.

PS13: Założycielem to tutaj jestem ja i no.

B: Pani prezes, której dzisiaj nie ma?

PS13(2): No nie ma, no znaczy się ma tam jakieś..

PS13: Pilne sprawy, no…

B: A pozostałe osoby, tutaj Państwo dołączyli do zespołu, tak?

PS13(3): Mhm.. Tylko większość też z CISu, nie?

PS13(2): Mhm. Ja z CISu.. Kolega, co wyszedł, też z CISu, nie?

PS13(3): No też CISu..

PS13: Kolega … z zewnątrz.. (śmiech)

B: Mhm, a chciałam zapytać teraz, jak Państwo się zdecydowali na to, że to będzie spółdzielnia socjalna? Znaliście taką formę wcześniej?

PS13: Nie. Nikt z nas nie miał nic takiego.

B: I kto Wam powiedział o tej formie działania?

PS13: Trudno było nas nakłonić w ogóle.

B: No właśnie, bo przecież..

PS13: Ale jakoś mi się to udało..

B: A kto Pana namówił na taką formę?

PS13: No tak, no, dowiedziałem się z CISu, że jest możliwość założenia czegoś takiego, no i poszłem na całego.

B: Łatwo było zarejestrować taki podmiot?

PS13: Były takie kłopoty na początku z zarejestrowaniem tego, no, bo jeszcze ani sądy ani nic nie wiedzieli o takim czymś, że te spółdzielnie istnieją i to długo trwało.

PS13: Ryzyko to jest wszędzie, także warto zaryzykować.

PS13: I było więcej osób tu, bo miały być połączone jeszcze zaraz też, nie? Ale no niestety, nie wszyscy wytrzymali tak długo..

B: A ile osób utworzyło Spółdzielnię? Pięć czy więcej?

PS13: Yyy pięć osób

B: Pięć.. Z tamtej pierwszej ekipie zostały dwie osoby, tak?

PS13: Tak, tak, tak

B: Aha, a tamte trzy osoby czemu odeszły lub zrezygnowały?

PS13: Nie odeszły. Koleżanka zawał. To już jest na emeryturze w tej chwili. Z zewnątrz jeszcze była kolegi żona też przyjęta no nie? No, ale też już jest na emeryturze.

B: A jak Państwo wybrali tę branże – ogrodnictwo? Ktoś Wam o tym powiedział?

PS13: No ja na przykład bardzo dużo lubię przebywać na powietrzu, ale nie wiem jak koleżeństwo. (śmiech) Ale tak poważnie, interesowało mnie to, bo kiedyś tak, czasami prywatnie tam gdzieś, przy pieleniu, przy czymś.. No to mi się podobało właśnie.

B: I na otwarcie spółdzielni dostali Państwo jakąś dotację z urzędu?

PS13: Z urzędu nie, z urzędu nie.

PS13(2): Oni długo pracowali. Pracując tutaj aaa na praktykach tak jakby, nie? No to oczywiście były w sposób płatne i spółdzielnia tutaj i kierownik i tak dalej, nie? Jakieś pieniądze tam odkładał im nie wiem na jakie konto, bo mnie wtedy nie było.

PS13: Tak, do czasu założenia spółdzielni.

PS13(2): Tego to wiem. No bo ten pomysł no to podsuwał ten no sam CIS, nie? Żeby zakładać takie tam no. Instruktorzy, dyrektor CISu, nie, co go X prowadziła w ….? Bo to już to powstawały te spółdzielnie wtedy, nie? Tylko, że większość to upadała, nie? A to się utrzymuje z własnych podatków, nie?

PS13(4): To już teraz będzie … lat przecież.

PS13(2): Od czerwca, no

PS13(4): Najdłuższa spółdzielnia socjalna, która utrzymała się w Polsce.

B: Chciałam zapytać, o to jak ten cały proces przebiegał? Od momentu zarejestrowania do pozyskania pierwszego klienta. Było łatwo takiego klienta... zdobyć?

PS13: Głównym klientem, no właśnie, była administracja osiedla … w ….

PS13(2): To jest……

PS13: To dla nich pracujemy.

B: Jak Panowie tego klienta zdobyli?

PS13(2): Będąc na praktykach się sprawdzili po prostu, no. Bo pracowało tam chyba X osób. I się spodobali.

PS13: Kierownikowi się spodobało, później nas zaangażował przez to. Ale wpierw dostaliśmy część osiedla. Pół osiedla…

PS13(2): Najpierw było pół osiedla.

PS13: I dopiero nam przekazano drugą, jak już wszystko szło dobrze.

B: Czyli tak na próbę, tak?

PS13: Tak, tak, tak

B: A umowę podpisaliście na czas? Czy jakoś to było tak krótko na próbę, a potem?

PS13: Nie określono.

PS13(2): Początkowo to było pół osiedla, też na czas nieokreślony. Ale gdy się sprawdzili, to kierownik dał tam całe osiedle, nie? To jest terenowy ogród.

PS13: Mamy nieokreślony cały czas.

B: No właśnie, to pięć osób.. yy.. uda się tej piątce osób obsłużyć.

PS13(2): Teraz jest siedem.

PS13: Teraz w sumie siedem.

PS13: Pięciu (niesłyszalne) robiło..

PS13(2): Mhm

B: Udaje się Państwu to całe osiedle zadbać?

PS13: Tak. Ciężko jest, ale idzie jakoś.

PS13(2): Tak, tak. Damy radę.

PS13: A samego żywopłotu mamy prawie trzynaście kilometrów.

B: A codziennie… co.. co.. 5 dni w tygodniu, czy jak pracujecie?

PS13: Tak, tak.

PS13(2): Codziennie. Cztery dni plus sobotę jako tam dyżury takie.

PS13: Ale to dozorstwo, bo to mamy dodatkowo i cztery bloki i administrację całą dookoła. Jeszcze dodatkowo teraz mamy te z banku. Jeszcze teraz dodatkowo pozyskaliśmy klienta na dodatkowe sprzątanie.

B: A tego klienta jak dostaliście?

PS13: No to nawet nie wiem. Już nie pamiętam.

PS13(3): Ja nie wiem.

PS13(2): Bank jest zaraz obok mnie, nie? Zobaczył, że tu pracujemy w zieleni, nie? Na osiedlu..

PS13: Tak, tak, tak. Bo każdy miał napisy na bluzach.

PS13(2): I się zapytali, czy możemy się tutaj podjąć obsługi.. No teren banku, w ogóle na zewnętrznych terenach, nie? Sprzątanie plus zieleń, nie? No i została też podpisana umowa taka. Taka no.. To jest umowa zlecenie na czas nieokreślony. Cudów nie ma z tego banku, ale tam nie ma tak dużo roboty, ale … zł wpada, nie?

B: Miesięcznie?

PS13(2): No, łącznie tam z zielenią i ze sprzątaniem terenu.

B: Mhm, a jak zakładali Państwo organizację, to słyszeli coś Państwo o spółdzielczości socjalnej? Coś o spółdzielczości wcześniej?

PS13(2): To było, no, na spotkaniach w CISie, nie? Bo były takie zajęcia, takie edukacyjne, nie? Tam, oni już tam, znaczy się kadra tam kierownicza znała ten temat no i po prostu proponowali zakładanie spółdzielni, nie?

B: I jak w praktyce się taką organizację prowadzi?

PS13(2): Trudno powiedzieć, trzeba pracować.

PS13(2): Jak się ma zlecenie stałe, to nie ma znowu takich wiesz, no problemów za dużych, nie? Gorzej jak trzeba by było szukać jakichś zleceń i założyć spółdzielnię i szukać zleceń, bo to też jest problem. Dużego zlecenia, tak jak my mamy tutaj duże osiedle, byłoby trudno znaleźć w takiej małej firmie, nie? No, ale skoro już Spółdzielnia już nam tutaj zaoferowała.

B: Przed założeniem spółdzielni, ta … zaoferowała Wam pracę.

PS13(2): Tak, oni tu byli na praktykach, nie?

PS13: My byliśmy na praktykach.

PS13(2): Się sprawdzili, bo kiedyś te …. miały własnych pracowników zieleni, nie? No i opłaciło im się, no, wie Pani jak to jest, nie? Rozbijają.. Pozwalniali swoich pracowników, nie? I zatrudnili firmę zewnętrzną, bo jest dla nich taniej. Oni nie opłacają tamtych różnych tam socjalnych innych i urlopów.

PS13: ZUSów

PS13(2): No i całego zaplecza socjalnego oni nie dają, tylko my musimy sobie to wypracować.

B: A jak Państwo rozdzielają pracę? Kto decyduje, kto jest szefem?

PS13: Każdy wie, co ma robić.

B: Każdy wie?

PS13(2): O, nie no, Pani prezes musi jakoś po prostu kontrolować, nie?

PS13: Rozdzielić..

PS13(2): A my jako pracownik też. Trochę więcej wiemy, niż Pani prezes, nie bo wiemy, że tu trzeba ciąć jutro, tu za tydzień i tak dalej. Człowiek się wprowadził w to, to już wie, nie? Kiedy tam będzie cięcie żywopłotu, kiedy podcinanie drzew, nie? Czy tam cokolwiek.

B: Pani prezes pracuje z Wami?

PS13: Tak, równo, wszyscy na równo, niestety.

B: Może tylko zarządza wszystkim.

PS13(2): A to nie, to dodatkowo.

PS13: I zastępcy (śmiech) To Pani prezes też.

B: Czyli jest prezes, jest, i jest jeden zastępca i jak to wygląda?

PS13: Jest tu kolega … i ja. Dwóch musi być na rezerwie, w razie gdy szefowa poszła na urlop, czy „zacharowałaby", nie? A drugi też nie wiadomo jak czasami, więc drugi też musi być w zapasie.

B: Jak się Panu, Państwu, ta forma, ta praca podoba, jak się sprawdza ta spółdzielnia w praktyce?

PS13: No na razie nie narzekamy w każdym bądź razie. Jest dużo pracy, ale o to też jest dobrze, bo dzięki temu możemy na siebie zarobić.

PS13(4): Małe, ale by mogłyby być większe.

B: Czyli jak rozumiem, jest jeden podstawowy dla spółdzielni zleceniodawca. Nie boicie się Państwo, że jak się zmieni Prezes, albo jakieś układy spółdzielni to…

PS13: Prezes? Prezes się nie zmieni, jest cały czas.

B: Cały czas. Dożywotnio. (śmiech)

PS13(2): Ale, że prezes taki, z nominacji nie przez kogo. Wybierany prezes.

PS13: Wybierany prezes.

PS13(2): Prezesa w każdej chwili można odwołać, nie?

B: Ale ja mówię o zleceniodawcy…

PS13(2): Aha.

PS13(2): Nie, nie, nie. Oni z nas nie zrezygnują, bo my jesteśmy tańsi, o wiele.

PS13: Mamy inne ceny, a inni, jakby tu przyszli, to nie robiliby tego, co my.

PS13(4): Wszystko by było po prostu… (*Zakłócenia*)

PS13(2): Administracja, dopóki miała zieleń, to zatrudniała piętnastu pracowników.

B: No a Państwo to w piątkę, siódemkę obrobią?

PS13: Wszystko.

PS13(2): W siódemkę no.. I to nawet więcej, bo jak powstawała Spółdzielnia, to jeszcze mniej było tej zieleni, a to zawsze coś nowego przy okazji, nie? To narasta ta wielkość tej pracy, nie? Więcej tych obowiązków. Ale jakoś dajemy radę..

B: Są nowe, nowe oczekiwania ze strony administracji? Dodatkowe, czy to jest stała praca, którą się wykonuje?

PS13(2): Nie… My mamy to, co mamy do zrobienia, to robimy, nie? A oprócz tego, to szukamy jakichś dodatkowych, drobnych zleceń, żeby to trochę podreperować, nie?

PS13(4): Oczekiwania są nasze.

PS13: Z administracji mamy takiego koordynatora, który na przykład napisze to, to, to i to ma być zrobione i to mamy wykonać.

B: Raz na tydzień, raz na kwartał, czy jak to wygląda?

PS13: Co miesiąc, nie?

PS13(3): Co tydzień.. (*Zakłócenia*)

PS13(4): Co robiliśmy, jak, gdzie.

B: Ktoś odbiera Państwa pracę?

PS13: Tak, tak, tak, tak. Właśnie ta koordynator zieleni.

PS13(2): No … się tam interesuje.. Co dzisiaj robicie, albo zróbcie to czy tamto.

PS13: No mówię, koordynator.

B: Były pochwały, czy jakieś zażalenia i skargi też?

PS13(2): Skargi do administracji może, to nie było.

B: Skargi ze strony lokatorów? Bo każdy może myśleć co innego, nie?

PS13: Wie Pani co, jest taka, ja Pani przypnę o tak, na przykład ja zetnę żywopłot tak nisko, nie? A taka Pani lokatorka przyjdzie czemu tak nisko. A inny facet podejdzie jako kierowca, że niżej, bo on nie widzi dzieci jak wyskakują. A inna babka powie, ale czemu to tak nisko, lepiej żeby jak kwiatki wyżej rosną. No wie Pani, lokatorzy jak lokatorzy...

PS13(2): No bo to jest koncert życzeń.

PS13(4): Koncert życzeń tu jest. Jeden mówi tak, drugi mówi tak. A jeden tak, powinien wykopywać, a inni mu... Dobra, ja idę do Pani prezes.

PS13(2): Jakieś gałęzie z drzewa, bo lokatorowi na pierwszym piętrze bije w okno, bo wiatr jest, a ten z parteru mówi nie wycinać, nie wolno..

B: Ale administracja jest zadowolona?

PS13: Administracja tak. Na razie nie mają żadnych skarg i zażaleń.

B: A myśleli Państwo, by poszukać nowych klientów, zleceniodawców?

PS13(2): Staramy się, ale my mamy na razie tutaj bardzo dużo obowiązków.

PS13(2): A nas jest mało, nie? Nie jesteśmy mobilni, bo gdzieś dalej byśmy mogli, ale nie mamy samochodu i tak dalej.

PS13: No niestety, Spółdzielni nie stać na to, żeby zatrudnić nowych pracowników.

PS13(2): No niestety już teraz za wesoło nie jest.

PS13: Wie Pani co, ja powiem Pani tak, skoro jest spółdzielnia socjalna, każdy myśli o spółdzielni socjalnej, że my to zrobimy za darmo. Za .. złotych czy …. Za półdarmo, że to zrobimy. Orientujemy się w cenach, które są na rynku. A, że spółdzielnia socjalna, no to podajemy nawet taką samą cenę, która jest, oni myślą, że zrobimy to taniej i nie chcą nas. Proste.

PS13(2): A my nie możemy pracować poniżej kosztów, bo przecież używamy własnego sprzętu, nie? A ktoś myśli, że my przyjedziemy, zrobimy, tak zwany okład nie. Prywatnie to raczej małe jakieś tam, nie tam jakieś instytucje większe, bo to tam nie dalibyśmy rady. Innego terenu, żeby konkurencję..

PS13(3): Dzwonią i pytają się, nie? Jeździmy i patrzymy, oceniamy i od razu jest, że zadzwonimy.

B: A kto dzwoni do Was?

PS13(3): Prywatni, prywatne firmy.

B: I mówi Pan, że spółdzielnia socjalna jest źle odbierana?

PS13(2): Tak, oczywiście.

PS13(3): Ta nazwa, „socjalna"

PS13(2): Ta nazwa, nazwa jest poniżej pasa.

PS13(3): Bo spółdzielnia jeszcze nie, ale socjalna to jest…

PS13(2): Myślą, że to.. ¾ ludzie na nas mówią …, nie?

B: Aha. Ale .... jest w ... rozpoznawalna i ma chyba dobrą markę?

PS13(3): Znaczy oni uważają, że jesteśmy …. Osoby, które odrabiają czynsz mieszkaniowy i robią za darmo, nie? A to nie jest prawda, bo my nie jesteśmy z ….

PS13: Tak, bo ja w telewizji też dawałem sprostowanie tego, nie?

PS13(3): To wszyscy dawali sprostowanie, to nic nie daje.

PS13(2): A to sprostowanie to nic nie daje. Każdy myśli, że będziemy robić za darmo.

B: Ale no pracują Państwo, działacie, wywiązujecie się ze swoich obowiązków, zleceniodawca jest zadowolony, i dalej takie negatywne, negatywne opinie?

PS13: Nie, nie. To nie wszyscy mają taką…

PS13(2): Tu na miejscu nie mamy negatywnego odbioru.

PS13: Chodzi o to, że jak ktoś z zewnątrz z zadzwoni…

PS13(2): To jest …, nie? Przepraszam. (*śmiech*)

B: A skąd Ci klienci z zewnątrz się dowiadują o Was?

PS13: Patrzą sobie w internet spółdzielnia socjalna.

PS13(2): Patrzą z Internetu sobie na przykład nie. Tu jest spółdzielnia socjalna, czy Państwo załatwiacie mieszkania?

PS13(2): Nie wiedzieli o co chodzi, nie?

PS13(4): Ja byłam zaraz z szefową tego i żeśmy robot tanio wycenili. Daliśmy jej … zł. Yyy przepraszam … zł. Ona nie, bo kiedyś tam za … zrobi. I do naszego, prywatnego babka. A ja mówię, że jeżeli mamy iść wszyscy, czy osobno na cały dzień i ona, że myślała, że … zł to my weźmiemy, z wycinaniem drzew, karczowaniem, wykopaniem… Ja tego nie widzę. Oprócz tego, że nie jestem czysty (śmiech). Bo to się też nie podobało.

PS13(2): Oni nas traktują jak bezdomnych z …. I przez to chyba też nie chcą.

B: Nie myśleli Państwo, żeby przyjąć nowych członków i jakoś zwiększyć, zwiększyć siłę i pole działania?

PS13(2): Żeby przyjąć więcej członków trzeba mieć finanse na to.

PS13(4): Pole rażenia można zwiększyć, ale trzeba mieć finanse.

B: Na co?

PS13(4): No trzeba mieć na ludzi, na sprzęt i na zlecenie…

PS13(4): Zlecenia jeszcze może by się znalazły, ale na sprzęt i opłacenie ludzi tak na dzień dobry to jak Pani sobie to wyobraża?

PS13(5): To tak. Żeby zatrudnić osobę, to trzeba jakieś zlecenie, trzeba znaleźć, a jeszcze niech Pani sobie policzy, że ktoś za dwa miesiące nie zapłaci, albo coś, no bo to jest. I jesteśmy na..

B: A ten dotychczasowy administrator płaci regularnie? Nie ma problemu?

PS13(4): Tak, tak. Tu regularnie.

PS13(2): Wszystko chodzi o kasę. Nie można rozwinąć skrzydeł nie mając pieniążków.

PS13(4): Niczego.

B: No ale teraz Unia Europejska dużo środków przekazuje na tego typu aktywność. Czy Państwo z tego korzystali?

PS13(3): Mhm, no dokładnie tak. W teorii..

PS13(2): To ja się nie wypowiadam, bo..

PS13(2): Bo się zaraz zdenerwuje i koniec.

PS13(3): To znaczy jest tak, że my mamy pieniądze z Unii Europejskiej przyznane i czekamy pół roku.

PS13(2): Przez … i czekamy pół roku.

PS13(4): Na utworzenie nowego miejsca pracy. Kolega jest już przyjęty..

B: Osoba, która tu pracuje nie ma pieniędzy na sprzęt nie ma i czeka pół roku?

PS13(4): Osoba, to tak, jakbyśmy nie płacili ze swoich pieniędzy, no to by czekała nadal pół roku.

PS13: Od chwili podpisania umowy, nie?

PS13(4): Bo … właśnie tak postępuje.

B: Znaczy …, to jest nie mają jeszcze, nie?

PS13(4): No że oni nie dostali, a my czekamy. Od stycznia, o w styczniu konto…

PS13(2): Tam, to nie jest cudnie, o, że pieniążki przyjdą.

PS13(3): No to było właśnie, że na sprzedaż, nie?

PS13(2): Wszystko na sprzedaż.

B: A co chcieliście kupić? Co jest potrzebne?

PS13(2): My mamy już maszyny przestarzałe, nie? One to już… Się śmieją ze swoich produktów, że kupujemy niepotrzebnie. A jak się chce przyjąć nowego pracownika, to potrzeba więcej sprzętu, nie? Tym bardziej nowszy sprzęt, nie? Taki, żeby obcinać drzewa, to musimy mieć takie specjalne piły na wyciągarce, nie? A tego nie mamy. Nas nie stać.

PS13(4): Chodzi o sprzęt, o rozszerzenie usług. Można by powiedzieć.

B: A cały czas jest ta sama branża? Ogrodniczo, ogrodnicza i zieleń? Czy próbowali coś Państwo innego?

PS13(2): Nie. Ewentualnie jakieś spotkanie, nie?

PS13(3): Bo mamy jedno zlecenie. Sprzątamy w …. nie?

B: A jak to zlecenie pozyskaliście?

PS13(2): Oni nas znaleźli.

PS13(4): Dokładnie... no i tak w środku sprzątam i na zewnątrz, nie?

B: No to są dobre referencje. Tyle Państwo pracują, są dobrzy Państwo.

PS13(2): Ale pieniądze małe, nie?

PS13(4): Próbowałem sam załatwiać, więcej nie załatwiłem.

B: W jaki sposób podejmują Państwo decyzje w organizacji - jeśli chodzi o pracę, o przyjmowanie nie wiem, nowych zleceń. Wszyscy się wypowiadają? Jak to w praktyce wychodzi?

PS13(2) I (4): Tak, tak. Wszyscy. Wspólnie.

B: Tak? A jak się nie zgadzacie, to co?

PS13(4): Nie, nie bijemy się. (Śmiech)

PS13(2): Czasem może jest za i przeciw i później jest jakaś decyzja.

B: Jak prowadzi się taki wspólny biznes?

PS13(2): Między nami nie ma kłótni.

B: A między nami a … też nie? Maciej jakieś? Chyba nie ma.

PS13(3): Nie…

PS13(2): Może niektórych osób nie lubię.. (Śmiech)

PS13(4): Ale raczej jest pogodnie.

B: Gratuluje wyróżnienia. Widziałam tabliczkę na drzwiach. Mogą Państwo coś więcej powiedzieć na jego temat?

PS13(4): A na ten temat to nic nie wiem.

PS13(2): No to wygraliśmy tam konkurs . Bo to taki ogólnopolski nie? Zajęliśmy drugie miejsce no i dostaliśmy tam zakup społeczny.

PS13(4): To jest certyfikat? Bo dostaliśmy taki z ....

B: Ale kto Państwu pomagał przygotować się, wziąć udział w tym konkursie? Bo jak domyślam się trzeba było przygotować mnóstwo dokumentów.

PS13(2): To … z ….. Ona nam pomogła. Faktycznie papierów było dużo.

B: A posługują się Państwo tym certyfikatem, interesuje to Państwa klientów lub inne osoby?

PS13(2): (niezrozumiałe)

PS13(1): co interesuje. Nikogo. Jest i tyle.

B: Ktoś się o to pytał? Kogoś z mieszkańców osiedla to zainteresowało?

PS13(2): Nie. Raczej nie.

B: A tutaj mieszkańcy osiedla i tej okolicy Państwa tutaj znają?

PS13(2): A no pewnie.

PS13(4): No pewnie, że nas tutaj znają. Ich koncert życzeń. (śmiech)

PS13(4): Tak (śmiech)

PS13(2): Spółdzielnia, nie wiem czy to spółdzielnia, czy lokatorzy takie prawa, tutaj posadzić mi drzewko, tu mi róże, tutaj dalej. No bo w końcu administracja jest zależna od lokatorów, nie? Jakoś tak.

PS13(4): A czemu to Pan wycina? A to nie wycina?

PS13(3): A czemu to tak a tak? Tak jak tutaj ten kolega mówi, nie? A czemu tak wysoko, a czemu tak nisko?

PS13(4): Całe szczęście, że nie mówią, że nie tą stroną drabiny. (Śmiech) Ale co jeszcze, nie?

PS13(2): Ale to nie to. To jest tak, że część, pół na pół, może nawet więcej, że ¾ jest za..

PS13(4): Tu starsze osoby mieszkają. Tu kiedyś ktoś ogródek miał.

B: A nie myśleli Państwo, by wziąć kredyt lub pożyczkę na zakup nowego sprzętu albo na przykład, żeby sobie samochód kupić?

PS13(2): Nie.

PS13(4): Nie ma z czego.

B: Ale to z banku pożyczka

PS13(2): Ale nie mamy z czego spłacać.

B: Nie ma takiej nadwyżki zleceń?

PS13(2): My nadwyżki to nie mamy żadnej. Zysk jest rzadką. Że mamy, że jesteśmy na zysku. Mamy tyle, by opłacić ZUS, podatki, no jak mówię, no.

PS13(4): To niską krajową jest.

PS13(3): Niestety po podwyżki to administracja.

B: No właśnie o to chciałam zapytać, administracja. A od tego czasu, co dostaliście zlecenie, administracja Wam podniosła?

PS13(2): Nie..

B: Czyli przez .. lat pracujecie przez tą samą stawkę?

PS13(2): W zieleni tak. Podobno coś tam, no, na dozorcy tam o … zł.

PS13(3): Tak. Noo o … zł nam podniosą.

PS13(2): Kierownika teraz nie ma i jeszcze nie poszedłem.

B: A taką księgowość to kto Państwu prowadzi?

PS13(3): A to mamy księgową.

PS13(4): Na umowę zlecenie to księgową mamy.

PS13(2): Przychodzi jak trzeba raz w miesiącu i tak. W razie potrzeby, nie?

B: Czy do tej pory z jakichś jeszcze innych środków unijnych Państwo korzystali? Bo już mamy ten nowy okres programowania, ale wcześniej w poprzednim okresie 2007- 2013 było dużo środków na działania podmiotów takich jak Państwa spółdzielnia.

PS13(2): No to są takie spółdzielnie, które żyją właśnie z dotacji. A żeby nam przyznali, to my byśmy musieli wpaść w dołek, to coś byśmy myśleli.

PS13(4): Oj kiepska metoda

B: Kiepska.

PS13(2): Spółdzielnie Socjalne, które tylko z dotacji są na minusie, nie?

B: Znają Państwo takie organizacje?

PS13(2): Wiemy o tym, bo nam mówią, nie? Na przykład.. Była taka Pani, co z … przyjechała, mówi, że większość yy Spółdzielni funkcjonuje właśnie na minusie, nie? Trzeba je ratować, nie?

B: A jak Państwo zaczynali tutaj pracę w tej, na tym osiedlu, to nikt się nie interesował kim Wy jesteście, dlaczego spółdzielnia socjalna, jak byliście tutaj przyjmowani?

PS13(4): Tego to raczej nie pytali. Nie…

PS13(2): Oni tam nazywali ….

PS13(4): O … pracuje. Nic poza tym.

B: No ale Pani mówiła o tym, że … ma odbiór … jest tak odbierana w … jako organizacja, tak, że to są osoby..

PS13(4): No właśnie nie wiem, przecież … różne organizacje prowadzi..

B: No właśnie.

PS13(4): Ale jest tak jakoś utarte, że oni mają tych bezdomnych i te osoby, które nie są bezdomne, to one pracują, za to, że nie płacą za mieszkanie. To już nie raz było właśnie spotykane, tak samo ten prezes z CISu, za każdym razem coś wychodziło, za każdym razem pracują osoby, które są albo bezdomne albo mają problemy z mieszkaniem. Więc nie wiem jak to.

PS13(2): Sam napis spółdzielnia socjalna, to tak jakoś tak. spółdzielnie socjalne mogą zakładać osoby karne, długotrwale bezrobotni, alkoholicy byli.

PS13(4): Narkomani i osoby chore psychicznie.

PS13(2): Przeczytali, zakodowali, nie? I tak właśnie. wykluczeni społecznie.

PS13(4): Socjalna, ale Spółdzielnia nie. Socjalna tak się kojarzy.

PS13(2): Nasze społeczeństwo nie jest przygotowane na to. Może organy władzy jakieś no to tam wiedzą, co to jest spółdzielnia socjalna. Ale nawet w urzędzie pracy, no to nie wiedzieli, co to jest spółdzielnia socjalna.

B: No to było, w jakim czasie? Pamięta Pan?

PS13(2): No jak …. byłem tu na praktyce w CISie. Później się musiałem zarejestrować. No w urzędzie pracy, to co Pan będzie robił. Ja mówię, że mam spółdzielnię socjalną. O no to tam nie wiadomo i tak dalej, nie?

B: Chciałam Państwa zapytać, co jest dla Państwa sukcesem?

PS13(2): No byłem długotrwale bezrobotnym, podjęcie pracy na umowę stałą to już jest sukces. No bo teraz już to bezrobocie trochę spadło, nie? Ale w tych czasach były zakładane Spółdzielnie. Jak się przejmowałem, w moim wieku, to już jest normalne, że trudno bym się znalazł gdzieś na rynku pracy, nie? A ja byłem długotrwale bezrobotny. Jeszcze pracowałem, to na czarno, umowę – zlecenie.

PS13(2): A czy można robić przerwę?

PS13(3): Oczywiście

B: Tak? To sobie jeszcze..

B: Niestety nie. (Śmiech) A coś Państwu szczególnie przeszkadza, żeby tą działalność poszerzyć?

PS13(4): To chyba te finanse, żeby je powiększyć. Głównie finanse. Gdybyśmy mieli tam zastrzyk gotówki taki.

B: A kto miałby Państwu tę gotówkę dać?

PS13(2): Nie wiem. Przecież nie weźmiemy z banku, jeśli coś nie wypali. Na przykład, nie? Przyjmiemy pracowników, nakupimy sprzętu, a później nie wypali jakieś zlecenie. I z czego mamy płacić wtedy? Odsetki i jeszcze pracownikom. No i to jest takie trochę koło takie zamknięte, nie?

PS13(2): Przede wszystkim by musiało ustawodawstwo zmienić przepisy, żeby jakieś tam mniejsze podatki płacić, cokolwiek. Nie ma tego. My podlegamy głównie spółdzielniom, a nie spółdzielni socjalnej, według przepisów spółdzielczości. Płacimy jak każda taka spółdzielnia. Nie masz takiej kwoty, ale procentowo, nie? To wszystko musimy odprowadzać, nie. Czy ZUSy, czy takie rzeczy, nie? To ustawa o spółdzielniach socjalnych nie jest dopracowana. Ona się odwołuje do … no jakichś tam przepisów z ’82 roku to jeszcze za komuny i tak dalej. To jeszcze tak funkcjonuje na starych zasadach.

B: A robili Państwo lustracje, bo spółdzielnie socjalne są zobowiązane..

PS13(2): Mamy, mamy. Robiliśmy lustrację.

B: No to chyba też jest takie obciążenie dla budżetu, bo dużo kosztuje, prawda?

PS13(2): No tam jeszcze zostało nam coś. Przyszło tam z tego no..

PS13(4): Z krajowej.

PS13(2): Z krajowej.

PS13(2): z … zł za to, że należymy do Krajowej Rady.., no.

PS13(4): Że oni są.

B: A coś Państwo mają od tej Krajowej Rady?

PS13(4): Nie, nic. Dopłaty. (Śmiech)

PS13(2): Bo my jesteśmy spółdzielnią.

PS13(4): Raczej, tam parę malutkich, ale …..

B: Spotykają się Państwo po pracy czy wystarczy te osiem godzin spędzone wspólnie?

PS13(2): Nie. Po pracy, jak jest jeszcze praca, to pracujemy czasami, nie? No szczególnie latem, dlatego, że są zaległości, powstaną, nie? Bo na przykład jak pada tydzień, to powstaną zaległości.

(*Zakłócenia*)

B: Służbowo, zawodowo, tak? I tyle.

PS13(3): Nie raz, nie raz idziemy jak mamy na przykład w dozorstwie mamy listę do podpisywania na kartkach. No to, tak to. Każdy ma rodzinę, nie? I inne obowiązki.

B: A co jest dla Państwa w pracy ważne? Dla każdego z Państwa?

PS13(2): Samo to, że się pracuje, nie?

PS13(3): I że się jest wśród ludzi.

PS13(4): I że ta praca to jest w ogóle.

PS13(2): Że człowiek wiąże jakoś koniec z końcem samodzielnie. Nie korzysta tam z jakichś pomocy, z MOPSu.

B: A wcześniej? Korzystali Państwo z MOPSu?

PS13(2): No jak się było bezrobotnym bez prawa do zasiłku, no to się korzystało, nie?

B: Jakby Państwo mieli jeszcze raz tę decyzję podjąć, o tym, czy wchodzić w taką działalność, to czy by Państwo się zdecydowali na ten krok?

PS13(2): Jakbym był młodszy, miał 30 lat, to bym w życiu nie wszedł, nie?

B: Nie?

PS13(4): Takie osoby nie mają kłopotu z pracą, a powyżej już 50 to naprawdę ciężko, nie?

PS13(2): To dla mnie 10 lat temu już był problem z pracą, nie? Nie jestem młody, tak, że aa.

PS13(4): Ja też nie jestem młody. I na dodatek jeszcze, na dodatek jeszcze choroba. Ta łuszczyca no to, pracodawcy jak chcą przyjąć, to też inaczej patrzą, Pan pewnie pije, bo taka czerwona buzia, bo to, no to były kłopoty. A tu bez niczego, nikt nie patrzy.

PS13(2): Bo Ty jesteś sam sobie pracodawcą.

B: Czy to trudne zadanie?

PS13(2): Dostałeś wędkę, a nie… (śmiech), a tak poważnie to jeden z trudniejszych momentów tej tej tej całej aktywizacji.

PS13(4): No ja nie mówię, na rynku pracy to ja bym siebie nie widział, bo to każdy pracodawca od razu inaczej patrzy. A tutaj każdy przyjął, że mam chorobę.

B: U żadnego pracodawcy, mówi Pan, że nie znalazłby Pan pracy?

PS13(4): Proszę?

B: U żadnego pracodawcy nie znalazłby Pan pracy?

PS13(4): No raczej nie, no mówię, każdy tak odrzucał, każdy tak na czarno, wie Pan, na czarno, co to jest za praca. Ani ubezpieczenia, ani niczego.

B: Mówił Pan, że pracował wcześniej?

PS13(4): Ale to na czarno.

PS13(4): Na czarno, na czarno. No nie patrzyli na to, byle siła robocza, nie? No to niech będzie, ale jak ubezpieczenia później miały być, no to.

PS13(2): Zanim tu przyszedłem, to pracowałem w ochronie. Miałem … zł za godzinę i pracowałem po 300 godzin (śmiech). I nie miałem żadnego ubezpieczenia, ani, no znaczy się miałem to tylko takie za 60zł to tam społeczne, czy jak to się nazywa. To mogłem korzystać z opieki lekarskiej. Ani urlopu, ani chorobowego, ani nic.

PS13(2): A 300 godzin także w takich warunkach tam…

PS13(4): Na temat urzędu pracy, to ja mogę Pani opowiedzieć, że to ściema wielka i koniec.

PS13(3): Tak, ile razy ja szłam do tego, to dostałam ofertę. Gdzie, już dawno nieaktualne.

PS13(4): Ale tu przez kolegę, tego, co wyszedł znalazłem tę pracę.

B: A jaką Pan pracę, to znaczy, przez kolegę, tak?

PS13(4): Przez kolegę. No właśnie, a w urzędzie pracy, to wie Pani. Zarejestrowałem się nawet w tych agencjach, no to jak tu już pracowałem osiem miesięcy, to oni do mnie oddzwonili, że mieliby dla mnie pracę.

B: Z czego są Państwo szczególnie dumni w tej pracy?

PS13(2): No, że utrzymaliśmy tą pracę, nie?

PS13(1): No, absolutnie.

PS13(4): Pewnie.

B: Dziękuję uprzejmie za spotkanie i rozmowę.

Transkrypcja wywiadu nr 14

Czas trwania wywiadu: 01:02 min.

B: To dobry moment, by zapytać o to, w jaki sposób spółdzielczość socjalna pojawiła się w Pani pracy, karierze zawodowej?

PS14: Wcześniej przez … lat pracowałam w stowarzyszeniu … i w pewnym momencie realizowaliśmy z … taki projekt testujący wsparcie osób w trudnej sytuacji na rynku pracy metodą trenera zatrudnienia. I tam ja byłam trenerem zatrudnienia i pracowałyśmy z grupą kobiet. Te kobiety były przez nas przygotowywane do założenia spółdzielni socjalnej. Miała to być jeszcze na tym etapie, prawo tylko na to pozwalało, spółdzielnia osób fizycznych, założona przez pięć osób niepracujących, ale jak one spotykały się też w ramach kluby integracji społecznej, myśmy je jakby wspierały z funkcji takiej trenera zatrudnienia wspieranego i kiedy już przyszło tak naprawdę do powoływania, zakładania spółdzielni przez nie, a miała to być spółdzielnia dotowana ze środków funduszu pracy, to okazało się, że żeby uzyskać tę dotację to one muszą zagwarantować jakby bezpieczeństwo tych środków poprzez wekslowanie. Tak, musiałby by znaleźć sobie żyrantów, którzy by podżyrowali dotację na zakupy na to nowe przedsiębiorstwo społeczne. No i tutaj się okazało, że z racji tego, że to były osoby bezrobotne, często też bezrobotne całe rodziny, że nie było chętnych do tego, żeby ktoś im podżyrował, że one biorą dotację i zakładają przedsiębiorstwo społeczne i troszeczkę ten pomysł się na chwilę oddalił. I potem pojawiła się bodajże w 2006 roku nowelizacja ustawy, że dwa podmioty mogą założyć przedsiębiorstwo społeczne i wtedy my właśnie z założyliśmy spółdzielnię. Postanowiliśmy, że skoro nie udało się im to może spróbujmy na zasadzie dwóch osób prawnych i wróciliśmy do tych osób. Wróciliśmy do tego wszystkiego i powołaliśmy jako dwie osoby prawne, spółdzielnię socjalną …. Minus tego był taki, że na tamten czas nie było dotacji dla spółdzielni powoływanych przez osoby prawne, czyli … powstała tak naprawdę bezdotacyjnie. Czyli powstaliśmy po prostu bez dotacji.

B: W jaki sposób wyglądały początki tej działalności?

PS14: Znaczy dużo pomogła gmina, bo pierwszym zleceniem było gotowanie dla osób ubogich wszedł ten program żywieniowy wtedy dla całej gminy i to było … posiłków i powiem szczerze, że nie udałoby się gdyby nie wsparcie gminy, bo gmina nam użyczyła kuchnie, która miała te wszystkie jakby HCP-owskie, SANEPID-owskie pozwolenia rzeczy zrobione w szkole, która już nie gotowała, bo na ten moment było tak, że gotowanie w szkole było w jednej stołówce i rozwożenie do pozostałych podstawówek i na tej jednej wiosce taką małą kuchnie nam użyczyli i myśmy zaczęli gotować po prostu te posiłki. Zaciągnięty został dług. I tak naprawdę zaczęła spółdzielnia socjalna … od … tysięcy długu, to były zakupy gastronomiczne. Ta kuchnia była wyposażona, ale trzeba było garnki, termosy takie drobne rzeczy, ale to zlecenie pozwoliło nam na zatrudnienie tych osób pierwszych pięciu no i na powoli spłatę tych faktur.

B: A jak to zlecenie Państwo pozyskali? Czy to było trudne, była konkurencja?

PS14: Znaczy to było zlecenie, które tak naprawdę nie za bardzo ktoś chciał, a dodatkowo wprowadzono tam klauzule społeczne. Tyle tylko, że to gotowanie dla ośrodka pomocy społecznej nie przysparza za wielkich za przeproszeniem zysków, to pozwoliło na opłacenie pensji tym pięciu osobom, zakup produktów i może z tysiąc, dwa tysiące złotych miesięcznie zostawało tak jakby zysku. To nie było zlecenie, które było konkurencyjne dla firm zewnętrznych, które by te firmy zewnętrzne wzięły, bo idzie na tym zarobić. Nie, tam stawka za posiłek jest taka, że to się tak naprawdę zeruje, tak. No zaczęliśmy od tego nam wystarczało, że to się zeruje.

B: Kto został zatrudniony w spółdzielni?

PS14: Tak to były klientki naszego projektu aktywizacyjnego, te osoby bezrobotne, które próbowały to jakby wcześniej same założyć, ale jakby nie doszło to do skutku.

B: Czyli bezrobotne Panie, a w jakiejś konkretnej grupie wiekowej, albo o jakimś konkretnym profilu czy nie?

PS14: Nie, to były Panie, które miały po pięćdziesiąt parę lat, ale gdzieś tam straciły pracę i nie pracowały przez dziesięć, piętnaście lat, były i młode osoby, była osoba, która miała problem alkoholowy, a teraz z tego wyszła, no to był taki mix klientów ośrodka pomocy społecznej kobiet.

B: A te Panie się wcześniej znały?

PS14: Znały się o tyle, że częściowo pochodziły, a to są same wioski to znały się, ale nie tak że znały się i ze sobą jakoś współpracowały czy coś takiego, nie.

B: A chciały włączyć się w takie przedsięwzięcie jak spółdzielnia?

PS14: Znaczy się dlatego, że tak naprawdę nie były gotowe na to przedsięwzięcie jako spółdzielnia nie udało się powołanie tego przy pomocy tych pięciu osób, bo to jest jednak odpowiedzialność, tak. One wiedziały, że muszą sobie załatwić zlecenia, a tutaj jeżeli powoływały to dwa podmioty to te dwa podmioty wzięły tę odpowiedzialność, a one były najzwyczajniej w świecie pracownikami, pracownicami.

B: A w tym pierwszym przypadku one wyrażały jakieś obawy?

PS14: No myślę, że jak doszło co do czego i okazało się, że powołanie tej spółdzielni to nie jest tylko tak że, to jest tylko praca, tylko że to są tez umowy, te zabezpieczenia to też był ten element, że one się nie zdecydowały, po prostu wycofały.

B: Czyli nie tylko zabezpieczenie finansowe?

PS14: Tak, ale ja myślę, że wiele tych rzeczy, że nagle trzeba prowadzić swoje przedsiębiorstwo, to jest chociaż były tam deklaracje, że będziemy pomagać czy coś takiego, ale to jakby nie było wystarczające no i skończyło się, że jedna, dwie trzy nie znalazły tego żyranta, ale myślę że to też była taka troszeczkę no nie wiem obiektywna przyczyna, ale obaw było więcej.

B: Jeśli chodzi o profil działalności ekonomicznej, na który się Państwo zdecydowali, dlaczego wybór padł na działalność gastronomiczną?

PS14: Dlatego, przede wszystkim, że te kobiety były w stanie to robić, bo to było pomyślane typowo pod nie, no i też dlatego że jak weszła ustawa o tym dożywianiu osób ubogich no to był już tam, z tego co kojarzę był już przetarg w gminie, który nie został rozstrzygnięty no i to też był taki pomysł, że skoro nie ma chętnego to może to jest to jest dla nas szansa, luka do wypełnienia…

B: A kto tę lukę dostrzegł po Państwa stronie?

PS14: No chyba X, założycielka tego wszystkiego, tak, tak. Ona tutaj pracowała i w stowarzyszeniu i w ośrodku.

B: Czyli nie badali Państwo jakoś specjalnie rynku, że działalność gastronomiczna to będzie ta najwłaściwsza aktywność, na którą będzie zapotrzebowanie?

PS14: Nie, bo tak naprawdę niewiele więcej oprócz tego gotowania te kobiety potrafiłyby robić. No bo tam jedna miała takie wykształcenie, że była po szkole gastronomicznej, ale wydaje mi się, że bez doświadczenia, już teraz tak wstecz nie pamiętam ich wszystkich bo to było już z osiem lat temu.

B: Kto miał być podstawowym odbiorcą usług spółdzielni?

PS14: Celowaliśmy w rynek lokalny, jak najbardziej, celowaliśmy w te posiłki na początku dla ubogich, bo to nam dawało taką stabilizację, że no co miesiąc będzie z czego tym osobom wypłacić pensję. To było najważniejsze żeby to się przynajmniej zamykało jakby na zero, ta działalność. A potem zaczęliśmy szukać takich zleceń cateringowych, tak czyli komuś przygotowujemy komunię, komuś chrzciny, komuś takie rzeczy.

B: W Państwa miejscowości i okolicy?

PS14: Tak, tak.

B: Było zainteresowanie tą ofertą?

PS14: Tak, było na to wzięcie, było coraz większe wzięcie. Im lepiej gotowały tym coraz większe było wzięcie. To już też był taki czas, że ludzie przestali odchodzić te … lat temu od tego, że wszystko przygotowujemy w domu sami, to też coraz bardziej zapracowani, tutaj wstrzeliliśmy się jakby w rynek. Dodatkowo też pozwoliło nam się rozwinąć tak w sumie moim zdaniem taki przypadek, że jak się tutaj udało to przedsiębiorstwo powstało, to zaczęły do nas dzwonić różne grupy z takich OWES-ów, ośrodków pomocy społecznej, czy byśmy mogli przyjechać, zobaczyć jak to u nas jest i w projektach się wtedy pojawiło, w tych projektach z funduszy europejskich, coś takiego jak wizyta studyjna. I do nas bardzo dużo wizyt studyjnych zaczęło przyjeżdżać, zaczęliśmy je tutaj gościć, serwowaliśmy im obiad, pracownicy opowiadali jak to u nas wygląda, jak się pracowało, jak to powstało. I to pozwoliło nam na osiągnięcie naprawdę fajnych dochodów dzięki temu, został potem kupiony pierwszy samochód, wyposażona restauracja, ta działalność gastronomiczna nie generuje szalonych zysków do tej pory szalonych nie generuje, aczkolwiek jest plusowa, ale dołączenie do tego tej działki szkoleniowej potem zaczęliśmy także brać udział w przetargach przygotowujących nowe spółdzielnie do zawiązania się, tak. Ta działka szkoleniowa pozwoliła nam, jakby odkryliśmy swoją niszę na rynku, bo zaczęliśmy być rozpoznawalni jako przedsiębiorstwo, które sobie radzi i chętnie nas angażowano do tego, żeby jakby prowadzić takie szkolenia typowo merytoryczne jak to zrobić, żeby to działało. I ta działka zaczęła przynosić jakieś takie naprawdę zyski, które pozwoliły nam na rozwijanie coraz bardziej tej działalności, która prowadziliśmy. Potem powstał pomysł stworzenia zakładu aktywności zawodowej i tutaj prowadzimy do tego wszystkiego jeszcze zakład aktywności zawodowej.

B: Przy którym podmiocie utworzono zakład aktywności zawodowej?

B: Dopytam jeszcze o jedną rzecz. Czy te stowarzyszenia, o których Pani mówiła one prowadziły działalność gospodarczą?

PS14: Nie.

B: A dlaczego jej podjęły, by realizować działania, o których pani wspomniała tj. aktywizacja zawodowa kobiet?

PS14: Znaczy się stowarzyszenie nie chciało wchodzić w działalność gospodarczą. Nie wiem dlaczego, to była decyzja Zarządu, nie wiem na ten czas to jeszcze też było tak, że jakby prowadzenie pewnych zadań prowadzenia działalności gospodarczej powodowało tam dodatkową biurokrację i pewne utrudnienia w prowadzeniu działalności non profit. To oni stwierdzili, że nie, że prowadzą działalność pozarządową, prowadzą ŚDS i że jakby w biznes nie chcą się bawić.

B: Łączyć tego i wolą to wydzielić na zewnątrz.

PS14: Znaczy to nawet nie było wydzielenie, bo o ile inicjatywa po prostu, że tak powiem, to jest taka, my tutaj lokalnie organizacje bardzo dobrze ze sobą żyjemy tutaj jak żeśmy się kiedyś śmiali to gmina …, troszeczkę tak ma wszystkie podmioty reintegracyjne, mała gmina wiejska, jakie można mieć czyli miało i KIS i CIS i WTZty i ŚDS i Zakład aktywności zawodowej tak naprawdę wszystkie ustawowe formy wsparcia u nas się usadowiły, bo gdzieś tam ten potencjał organizacji pozarządowych jest bardzo

duży. Jak żeśmy jeszcze parę lat temu liczyli to w organizacjach pozarządowych tutaj na terenie tej małej … gminy pracuje więcej osób na etacie niż w urzędzie gminy. Takie się wytworzyło i to tak naprawdę był kolejny pomysł na coś, ale organizacje, które funkcjonują do tej pory niekoniecznie chcą żeby u nich coś zmieniać zupełnie, żeby robić coś nowego, ale były jak najbardziej przychylne i zawsze są przychylne żeby powstało coś nowego. No i tak jak mówię liderem tutaj, takim jakby koniem pociągowym była Pani …., która postanowiła, że to jakby tutaj pociągnie.

B: A proszę powiedzieć jak Państwa działalność jest odbierana przez lokalne organizacje, społeczeństwo?

PS14: Generalnie to jesteśmy bardziej traktowani jako przedsiębiorstwo, niż jak cokolwiek innego. Czyli jesteśmy jakąś tam firmą, która funkcjonuje tutaj. Przynajmniej w tym momencie jesteśmy traktowani po prostu jako firma, która funkcjonuje na danym terenie, firma, która zatrudnia osoby niepełnosprawne, ale jakby nikt za bardzo nie myśli czy to jest społeczne, czy niespołeczne na co my przeznaczamy zyski i nie wiem wydaje mi się, że czasami się słyszy, a to opinie taką, że zupa zasłona, albo nie za słona, ale to nie jest jakby opinie związane z tym czy jesteśmy społeczni czy nie społeczni.

B: A klientów to nie interesuje?

PS14: Jak żeśmy próbowali zdobywać pierwsze zlecenia na cateringi na takie rzeczy, szczególnie w samorządach w takich instytucjach, to zawsze pisaliśmy, że jesteśmy firmą społeczną. Klienta prywatnego to w ogóle nie interesuje. On chce mieć dobrą usługę on chce mieć taką jakość jak by miał gdzie indziej. To czy my jesteśmy społeczni czy nie społeczni…

B: A ta formułka spółdzielczości nikogo nie interesowała?

PS14: Znaczy interesowała, bo tak jak mówiłam zyskiwaliśmy, jesteśmy spółdzielnią, przyjeżdżały te wizyty, prowadziliśmy szkolenia i w tej działce szkoleniowo wizytowej na pewno to było ważne, ale w tej działce typowo cateringowej gdzie świadczymy usługi to nie ma znaczenia, albo coś jest dobre i kupuję, albo coś jest niedobre i nie kupuję. Przy tych szkoleniach, jak najbardziej no bo to kupują instytucje publiczne, tak czy inne organizacje i to wtedy miało znaczenie. A przy cateringu takim u nas w restauracji na co dzień to uważam, że to nie ma znaczenia.

B: Jak wyglądają efekty Państwa działalności?

PS14: Możemy pochwalić się wzrostem zatrudnienia w grupie docelowej objętej wsparciem. Liczba zatrudnionych pań zwiększała się systematycznie od momentu kiedy założyliśmy działalność do dziś. Przeważnie korzystaliśmy z osób, chyba nie było takiej osoby przynajmniej w branży gastronomicznej, który by przyszła do pracy nie będąc osobą bezrobotną, czy niepełnosprawną bezrobotną, zawsze korzystaliśmy jakby z tych osób wykluczonych społecznie. Staraliśmy się też korzystać żeby te osoby przychodziły do nas, a za nimi jakaś dotacja na utworzenie stanowiska pracy czy też takie rzeczy no bo a to był kupiony piec, a to samochód takie rzeczy, na tej zasadzie wypracowaliśmy bardzo ściśle z urzędem pracy, z powiatowym centrum pomocy rodzinie. Bo tak w tej chwili oprócz tej branży gastronomicznej, w której pracuje u nas teraz około …. paru osób, …. A zaczynaliśmy od kilku osób.

B: A jak to wygląd jeśli chodzi o wskaźniki?

PS14: No teraz jest około ... w gastronomii i około, … osób, które pracują w tej działce szkoleniowej i w projektach, które realizujemy.

B: To potężny zespół.

PS14: Tak jest już spory zespół.

B: Czy mierzą Państwo efekty swojej działalności? W sensie oddziaływania – na społeczność lokalną itd.?

PS14: Nie robimy tego. Nikt od nas tego nie wymaga, a sami nie czujemy takiej potrzeby, dodatkowo w zalewie biurokracji i papierologii projektowej byłoby to dodatkowe zadanie. Raczej mało potrzebne.

B: W jaki sposób docierają Państwo do beneficjentów, odbiorców działań?

PS14: Najczęściej to jest tak, że są tam jakieś programy stażowe. Przychodzi do nas stażysta czasami to jest z ośrodka pomocy społecznej stażysta, czasami to jest z organizacji, jeżeli się sprawdza to najczęściej zostaje. Generalnie to jest bardzo specyficzne środowisko i naprawdę nie każdy się sprawdza i nie każdy zostaje. Praca tutaj w gastronomii nie jest też pracą lekką. To jest praca, która trzeba też w weekend przyjść do pracy.

B: A dlaczego nie każdy sprawdza?

PS14: No, bo ja tak myślę, że tak naprawdę docelowo to nie jest tak, że każdy chce pracować. To jest tak jak mówię to też jest praca w weekendy, to nie jest też wcale taka lekka praca. Nie każdy sobie wyobraża, że gotowanie nie wiem, my w tej chwili jak liczyliśmy około 400 posiłków dziennie gotujemy, to nie jest to samo gotowanie, co w domu. Poza tym przychodzą osoby, które gdzieś tam mają jakąś swoją nie bez powodu znalazły się w tej jakby zaopiekowane przez te ośrodki pomocy i czasem mają też takie konfliktowe nastawienie, nie potrafią się bardzo dopasować z zespołem i to jest ewidentnie widoczne czasem przychodzi taka jedna osoba i zespół jakoś pracował, a ona jakoś całkowicie dezorganizuje tę pracę, bo sobie na przykład powie tam różne, temu powie to temu powie tamto, rożnie to jest. Czasami po prostu stwierdzą, że fizycznie dla nich to jest za ciężkie, bo to jednak w gastronomii trzeba podnieść itd.

B: A dużo osób się tak zniechęciło, czy nie umiało odnaleźć w rej rzeczywistości? Jak Pani patrzy na ten cały okres działalności?

PS14: Nie, nie dużo, a co najdziwniejsze jest to, że czasami ktoś jakby mówił, że jakby nie, bo ten, a potem wracają jak te boomerangi do nas. Znaczy mają takie wyobrażenie, że być może to jest ciężko, ale idą potem są zaktywizowane idą gdzieś tam na rynek pracy i wracają, bo jednak stwierdzają, że tutaj nie było tak ciężko jak oni myśleli. Jest takie coś, bo jakby wyobrażenie osoby, która nie pracowała 20 lat i pracowała jakby w tych starych czasach jest zupełnie inne od tego co teraz trzeba od siebie dawać w pracy. Jak przychodzi taka osoba z 20 letnią przerwą w pracy no to jej się wydaje, że ten, ale jak idzie gdzieś indziej popróbować to jednak…

B: A z Pani perspektywy, jako doradcy zawodowego, co jest głównym problemem w aktywizowaniu zawodowym takich osób? Czy to chodzi o takie czynności merytoryczne, których te osoby muszą się nauczyć, czy o coś innego?

PS14: Nie mnie się wydaje, że generalnie to dużo łatwiej jest nauczyć osobę gotować, niż tego, żeby potrafiła żyć z zespołem pracowniczym, żeby się potrafiła zaangażować, żeby odpowiadała za to, co robi to jest jakby tak z naszego doświadczenia, to jak ktoś te predyspozycje zawodowe, że ktoś dobrze gotował to wcale nie są najważniejsze. Jeżeli od razu widać tak jak ja mówię, że to na przykład jest ktoś taki, kto w tym zespole jakieś takie niezdrowe emocje wzbudza to, jakby on nie gotował to to nie będzie dobrze. Także zdecydowanie bardziej myślę że motywacja tu jest ważna, bo można się nauczyć wszystkiego.

B: No właśnie, a z jaką motywacją te osoby do Państwa przychodzą?

PS14: Myślę, że większość jednak widzi jakąś tam szansę na pracę. I myślę, że z takim pozytywnym nastawieniem.

B: Wspominała Pani, że w pewnym momencie utworzyli Państwo zakład aktywności zawodowej czyli poszli Państwo we wspieranie osób niepełnosprawnych, a nie tylko działalność na rzecz kobiet.

PS14: Tak, zakład aktywności zawodowej to jest normalny zakład pracy tylko przeznaczony dla osób z umiarkowaną niepełnosprawnością w chorobie psychicznej i umysłowej, albo ze znacznym każdym stopniem
i tak naprawdę u nas na kuchni pracują osoby niewidome, osoby z zespołem downa.

B: A dlaczego Państwo utworzyli tutaj ZAZ?

PS14: Generalnie jakby te osoby, te w najcięższej sytuacji te naprawdę ze znacznym stopnień, to nie one nie mają szans tu na pracę – jak nie u nas to nigdzie. To była taka inicjatywa, że jest taka możliwość to też nam jakby tej pracy w gastronomii takiej prostej, którą te osoby mogą wykonywać jest na tyle tutaj no i był taki pomysł żeby spróbować zrobić tutaj ten zakład tak jak mówię dla tych osób nie ma pracy, dla tych osób, które tutaj u nas pracują …. to jest nie do znalezienia na zewnątrz, tak gdzie oni są ze schizofreniami, zespołem Downa.

B: W jaki sposób zidentyfikowali Państwo tę grupę?

PS14: To pierwotnie był projekt EFS-owski, gdzie w założeniu było zrekrutowanie 40 osób, przez rok oni się uczyli gastronomii, te czterdzieści osób.

B: Osoby z niepełnosprawnością? Różnego stopnia?

PS14: Tak, tak umiarkowanym i znacznym wyłącznie, bo to było pod ZAZ i te umiarkowane to są tylko psychiczne i umysłowe. Czyli te najcięższe stopnie niepełnosprawności, z powiatu. To był projekt na powiat oni się tutaj u nas przez rok uczyli gotowania i założeniem tego projektu było, że w rok w trakcie trwania tego projektu postaramy się przygotować dokumentację i techniczną i zdobyć budynek, żeby jakby uruchomić ten Zakład Aktywności Zawodowej finansowany na stałe ze środków PFRONu, które w dyspozycji województwa … i no to były wielkie mecyje i tu znowu jest tak jak mówię wielkie wsparcie naszej gminy i innych organizacji pozarządowych, bo tak to było stare przedszkole zupełnie zrujnowane jak my dostaliśmy ten projekt, zrekrutowaliśmy te … osób to gmina dała nam ten budynek na … lat w użytkowanie nieodpłatne w ramach tego ZAZu były pieniądze na remont. To nie były wszystkie pieniądze na remont.

B: W jaki sposób przekonali Państwo gminę, że warto zainwestować w to przedsięwzięcie – czas, pieniądze, budynek?

PS14: Znaczy się tak gmina to była przekonana, bo że tak powiem zawsze …. miała taką siłę przebicia. Zawsze jak o czymś mówiła to z taką pasją, że wszyscy od razu wierzyli, że jej się to uda, ale gmina akurat była przekonana bo ten budynek akurat stał tu z wybitymi oknami niszczał po prostu, dach przeciekał i tu jakby nie było pomysłu, ani pieniędzy w gminie, żeby coś z tym zrobić. Raczej takie „kukułcze jajo", bo tak naprawdę no powiedzieć, że się zrobi dwadzieścia miejsc pracy dla osób najbardziej chorych i się wyremontuje budynek, to też jakby mogli mieć coś przeciw. Aczkolwiek no nie mieli i tutaj trzeba im powiedzieć, bo czasami ktoś ma, a nie da, bo nie, tak. Więc na pewno jest to pozytywne nastawienie, pieniędzy było za mało, bo pieniądze w projekcie były tylko na wyposażenie, czyli tylko na te piece na wszystko co trzeba mieć na kuchni, co Pani tam widziała, ale to były projekty miękkie EFS-owskie i nie było w ogóle pieniędzy na remont i tutaj jakby pieniądze na remont z wypracowanych środków włożyła spółdzielnia socjalna swoje.

B: Stowarzyszenie realizowało projekt, ale postanowili Państwo wykorzystać formułę spółdzielni socjalnej.

PS14: My jako spółdzielnia z wypracowanych środków mogliśmy się dołożyć, bo to jest działanie z reintegracji zawodowej, mogliśmy się dołożyć tutaj i tyle.

B: Kiedy powstał ten ZAZ?

PS14: ZAZ powstał w … albo w … uzyskaliśmy status. Musze sobie to sprawdzić bo już nie pamiętam. I tak jak mówię, bo to budynek otrzymała spółdzielnia ten projekt też był tak realizowany jakby w partnerstwie więc to się już wszystko działo tutaj u nas i stowarzyszenie nie chciało wchodzić w tę działalność gospodarczą, bo ZAZ to jest jednak zakład pracy i o ile częściowo jest dotowany, ale jest dotowany tylko częściowo, to na wypłaty dla tych osób niepełnosprawnych my musimy, oni muszą sobie zapracować gotując, tak wytwarzając te produkty gastronomiczne. I to jest typowa działalność gospodarcza i to nie jest tak, że to jest finansowane w 100% i czy oni sobie przychodzą do pracy, czy ktoś coś kupi to oni będą istnieć, nie ten produkt musi być taki, że on się sprzeda i oni na swoje wynagrodzenie zarobią.

B: Czyli ZAZ również poszedł w działalność gastronomiczną, rozważali Państwo jakąś inną branżę? Inny obszar, w którym te osoby mogłyby pracować?

PS14: Nie rozważaliśmy, bo tak jakoś nam się to wszystko kleiło, tak, nie rozważaliśmy i to jest na ten moment mamy ZAZ gdzie jest chyba …pracowników, spółdzielnię w której jest w sumie … no to będzie tak około …i jeszcze projektowe osoby, będzie około … osób.

B: Czy te podmioty uzupełniają się kompetencyjnie, czy mają Państwo jakąś linię demarkacyjną?

PS14: Nie, to są osobne zlecenia, generalnie ZAZ robi, nie świadczy takich usług jak, no nie wiem my mamy swoją restaurację i kupujemy też od ZAZu to co oni przygotują, także branże są powiązane ale prowadzą osobną jakby ewidencję, księgowość osobne zlecenia, a my jako spółdzielnia bardziej poszliśmy w tę działkę szkoleniową i to wszystko i prowadzenie restauracji, dla której gotuje nasz tutaj ZAZ, a oni tą część taką gotującą, przejęli od nas i dzięki temu no po prostu są w stanie wypracować, bo my kupujemy od nich też te posiłki, kupują też ludzie zewnętrzni, ale mają to że my od nich kupujemy … dziennie zawsze do restauracji na przykład.

B: I tu w restauracji jest … posiłków dziennie sprzedawane?

PS14: W restauracji jest .., ale są jeszcze różne firmy, ludzie z miejscowości u nas, dużo osób starszych korzysta, także nie gotuje w domu tylko obiady abonamentowe robimy tak jak mówię jakieś stypy, jakieś chrzciny, jakieś takie rzeczy, urodziny. Wiadomo, że to się nazywa restauracja, ale obiad tam pełny kosztuje … złotych i powiem szczerze, że bardzo dużo mamy takich osób, które dużo pracują i takich osób starszych, którym się w tygodniu nie chce, nie mają czasu, czy po prostu za te … złotych nawet nie jest w stanie ugotować dla tej jednej osoby i to jest sama gmina ma … mieszkańców, więc to jest niewielki odsetek ludzi tutaj.

B: A pozostali klienci?

PS14: Tak naprawdę to najwięcej mamy indywidualnego jeżeli chodzi o ten, bo z jednej strony to są obiady w restauracji, klient nieindywidualny, którego na przykład teraz w tym roku mamy bardzo dużo, to u nas teraz powstała inwestycja tam w fabryce …, buduje się parę rzeczy, to są te firmy budowlane dla których nie wiem leci … posiłków, są też firmy trzy czy cztery mamy tutaj z terenu powiatu, takie zakłady pracy, które kupują posiłki regeneracyjne, które oni jakby dofinansowują swoim pracownikom, żeby zjedli w czasie pracy to tego też mamy ze … sztuk dziennie.

B: W sposób pozyskują Państwo takie zlecenia?

PS14: No chodziliśmy do tych firm z ofertą, oni też często mają u siebie dwie firmy cateringowe czy coś i po prostu pracownik po prostu sobie decyduje mają takie specjalne menu, które się zmienia co tydzień zamawiają po prostu.

B: To czym się Państwa oferta na rynku wyróżnia? Dlaczego zleceniodawca wybiera Państwa, a nie konkurencję?

PS14: Znaczy w … jeżeli chodzi o takie osoby przychodzące na obiad do restauracji, to jesteśmy jedyną restauracją i po prostu nie ma gdzie iść na obiad jak nie do nas. Na pewno wyróżnia się tym, że my na terenie całej gminy dowozimy czyli np. osoby starsze czy coś takiego. Robimy tę rundę po zakładach pracy po tym, po tamtym mogą być podwiezione pod dom. Domów starów tu też parę korzysta, jako zakład pracy, dowozimy to tam i myślę że na terenie gminy bez dodatkowych opłat i to też jest kilkadziesiąt obiadów dziennie, które dlatego chodzą. Myślę, że obiady są smaczne, a oprócz tego to nie wiem, jeżeli chodzi o takie przyjęcia cateringowe typu chrzciny, komunie to mamy na pewno atrakcyjne ceny, ale nie jakieś szczególnie niższe, ale za tą cenę naprawdę to jest wszystko przygotowane serweteczki, kwiatuszeczki, takie detale po prostu. I ludzie generalnie wracają, raz zamawiają i wracają.

B: A dla zleceniodawców liczy się, co? Jeżeli Państwo przedstawiają ofertę? Co ma znaczenie?

PS14: Tak naprawdę liczy się najbardziej jakość, ale w rozsądnej cenie. Żeby ta cena nie była jakaś szalona czy wygórowana, ale to nie jest tak, że tania cena to się sprzeda niedobre jedzenie, już jednak jeżeli chodzi o żywność to to musi mieć swoją jakość żeby ktoś w ogóle o tym pomyślał. Wiadomo, jak Polak zaprasza gości to też byle czego nie da. Liczymy się z ceną, bo jednak zarabiamy tyle ile zarabiamy, ale jakościowo to musi mieć swój poziom.

B: A proszę mi powiedzieć czy dla klientów liczy się to, że Państwo zatrudniają osoby niepełnosprawne.

PS14: Powiem Pani, że wydaje mi się, że nie. Aczkolwiek nie wiem bo nie chodzę po klientach i nie pytam, ale wydaje mi się że być może tak jak mówię na pewno się liczy dla klientów, którzy korzystają z usług wizyta studyjna czy być może dla niektórych firm, gdzie decydują i być może wybierają firmę społeczną, ale dla takiego potencjalnego odbiorcy indywidualnego to liczy się po prostu usługa i cena. Poza tym po tych produktach, które dajemy nie widać, że to robiły osoby niepełnosprawne więc osoba jakby korzystająca z usługi w restauracji nie wie, że przygotowały to osoby niepełnosprawne, osoby ze schorzeniami psychicznymi takimi, które powiedzmy na pierwszy rzut oka można było ocenić, że to nie jest osoba w pełni sprawności takiej zdrowotnej powiedzmy.

B: Jak klienci odbierają takich pracowników?

PS14: My mamy tego indywidualnego, prostego takiego klienta – przychodzi jakaś babcia, przychodzi ten i tamten, i chyba się nad tym nie zastanawiają. Może to nie jest jakieś takie no to my będziemy tu jedli, bo obsługuje nas osoba niepełnosprawna, nie w ten deseń, ale nie ma też blokady, ani z drugiej strony szczególnej wiedzy. Myślę, że jakby jakość tego to się ocenia po tym, że w restauracji jest czysto, wszystko jest takie schludne, nie śmierdzi starym olejem czy coś takiego. I myślę że jeśli takie pierwsze wrażenie jest dobre, to to że podejdzie osoba niepełnosprawna to jakby niewiele tutaj zmienia. Tak zakładam.

B: A gdybyśmy jeszcze mogli porozmawiać o tej działalności, bo każda z tych organizacji, inicjatyw realizuje i te cele gospodarcze i cele społeczne. Które są dla Państwa trudniejsze w realizacji? Bo praca z osobami niepełnosprawnymi czy długotrwale bezrobotnymi jak Pani mówiła nie jest łatwa, prowadzenie działalności gospodarczej też jest zapewne wyzwaniem?

PS14: Powiem Pani, że dla nas trudniejsze są te gospodarcze, bo mamy te X pracowników, działalność gastronomiczna jest szczególnie tutaj trudna, bo jak czegoś nie sprzedamy to to się psuje, jak to się psuje to wyrzucamy, jak to wyrzucamy to są straty. Myślę, że dzięki takim metodom jak sprawdzenie pracownika na stażu, że my go możemy poznać zanim się z nim związemy to jakby ten aspekt dobrania zespołu i to jest łatwiejsze, niż to żeby jednak zapewnić taki stały poziom dochodów, który by pozwolił na taką no bieżącą działalność cały czas, bo powiedzmy jakbyśmy stracili jakieś duże zlecenie czy coś to to jest trudne. To jesteśmy w takiej samej trudnej sytuacji jak każda firma w Polsce, że ciężko jest zapewnić płynność, ciężko jest zapewnić taką stabilizację zatrudnienia, są wysokie podatki, wysokie koszty zatrudniania osób, jest to jakby, jak coś się popsuje, wszystko się zużywa typu samochód, piec no to trzeba wydać nie wiem … złotych, czy coś, żeby kupić coś nowego. No

i generalnie myślę, że w Polsce taki biznes zwykły nie oparty na innowacjach to jest w ogóle ciężko prowadzić, żeby to się jakby zamykało. Chociaż sobie radzimy, bo przecież sobie radzimy, ale generalnie trudno jest funkcjonować w polskiej gospodarce rynkowej, niż jakby aktywizować te osoby.

B: A czy mogę zapytać o to, które cele są ważniejsze? Czy można ten dylemat tak sformułować?

PS14: Powiem Pani, że to nie da się powiedzieć, które cele są ważniejsze, bo jeżeli nie osiągniemy zysku z działalności gospodarczej, to nie spełnimy żadnego celu społecznego więc to można powiedzieć, że społeczne są ważniejsze, ale tak naprawdę my na co dzień musimy podejmować decyzje typowo gospodarcze, bo jak ja się będę względami społecznymi kierować i jakąś litością, źle pojętą to ja za chwilę będę musiała zwolnić te osoby, bo zbankrutuję.

B: A doświadczyli Państwo takich dylematów?

PS14: Znaczy się można powiedzieć, że czasami się ich doświadcza, kiedy przychodzi osoba naprawdę schorowana na przykład i pyta o pracę, potrzebuje pracy, a my widzimy że ona, na przykład albo nie ma teraz stanowiska, albo coś to przecież nie możemy zatrudniać ponad to co potrzebujemy, bo nie jesteśmy pomocą społeczną i tak naprawdę koniec miesiąca nas rozliczy, tak? I w ten sposób. No myślę, że staje się przed pewnymi takimi dylematami przy czym nie zamykamy komuś drogi, ale nie zawsze możemy, że ktoś potrzebuje to jakby nie dajemy zasiłków my próbujemy tworzyć stanowiska, miejsca pracy, żeby zatrudniać kolejne osoby, a to nie może iść nie w parze z tym ile mamy zamówień.

B: A jakie ma znaczenie praca dla osób, które tu dla Państwa pracują?

PS14: Ogromne, bo większość naszych pracowników Pani powie, że po prostu to w ogóle zmieniło całkowicie ich życie. Część tutaj z tych osób np. niepełnosprawnych się poznała, założyła rodziny gdzie siedzieli w domu przez dwadzieścia parę lat siedzieli w domu i nigdzie nie wychodzili.

B: W jaki sposób oni podchodzą do pracy? Czy się angażują?

PS14: Znaczy to też, są takie osoby, którym się chce pracować, są takie osoby, które chorują psychicznie i mają takie okresy, że raz im się chce, a raz ze stanem zdrowia są apatyczne, ale generalnie myślę, że reagują jak każdy człowiek trochę ich trzeba cały czas mobilizować i dopingować, ale to tak jak i mnie i Panią. W pewnych okresach mamy większe motywacje, bo samo zadanie nas motywuje, a w pewnym momencie następuje znużenie, bo robimy, nie różni się to myślę od każdego innego człowieka, no tak.

B: Jak wyobrażają sobie Państwo swoją przyszłość za trzy lata, albo za pięć lat? Jak Państwo by chcieli się rozwijać? Myślą Państwo o tym? Rozmawiali Państwo o takiej długoterminowej perspektywie?

PS14: Znaczy my cały czas rozmawiamy, planujemy, tutaj takie mamy u nas się ta … wykrzaczyła, myślimy o zrobieniu czegoś wokół tego tak naprawdę chcielibyśmy cały czas, mnie osobiście marzy się uzyskać taką stabilizację po prostu, żeby ten zespół, który pracuje można było, że tak powiem normalnie funkcjonować, nie martwić się, że jak się coś popsuje to nie będzie na to taka po prostu stabilizacja właśnie.

B: A co to znaczy normalnie funkcjonować i stabilizacja? Jak Pani to rozumie?

PS14: W sumie to nie wiem jak ja to rozumiem znaczy się generalnie, żeby zyski z tej działalności pozwoliły na to żeby generalnie, żeby i inwestować w sprzęt, i żeby ludzie czuli się odpowiednio wynagrodzeni i żeby to wszystko było takie, że no my wiemy że wszystko jest ok, a teraz bywa tak, że się na przykład martwimy co tego, co tamtego…

B: O płynność na przykład?

PS14: O płynność na przykład.

B: Chciałabym teraz zapytać o źródła finansowania, jeśli chodzi o tą spółdzielnię socjalną, to utworzyli ją Państwo ze środków własnych. Jakie znaczenie ma to wsparcie publiczne dla podmiotów, którymi Pani zarządza?

PS14: To ważne źródło dla nas. Wsparcie publiczne się pojawiało przy nowych zatrudnionych osobach. Jeżeli jest dotacja na stanowisko pracy czy dla osoby niepełnosprawnej, czy bezrobotnej to zawsze korzystaliśmy. A to samochód był z tego kupiony, a to piec i to były te środki jakby w już powstałej spółdzielni na doposażenie poprzez zatrudnianie nowych osób.

B: Czyli to były te środki te przez ... rozdzielane?

PS14: Nie, nie, przez urząd pracy i przez powiatowe centrum. Dwie osoby też zatrudniliśmy w ramach zeszłego OWES-a, jak osoby przystępujące do organizacji.

B: Jaki jest udział w budżecie tych środków pochodzących ze źródeł publicznych?

PS14: Mały. To znaczy się korzystaliśmy z takich różnych, tam z infrastruktury, z tych programów środowiskowych zrobiliśmy oczyszczalnię, dołożyli nam … tysięcy, a zapłaciliśmy … bo ta gastronomiczna to jest straszny koszt, także takie inwestycyjne rzeczy też żeśmy korzystali pół na pół, ale generalnie to jest nieduży udział, ciężko mi powiedzieć procentowo, ale to nie jest duży udział. Najwięcej jakby tego możliwości rozwoju, chociażby wyremontowania tutaj góry, bo jeszcze trzy lata temu nie było tutaj góry, to dało nam udział w przetargach, tych szkoleniach, robienie tej działki takiej szkoleniowej. To jest coś co potrafi wygenerować dochód na poziomie nie wiem .. czy …, a gastronomia jak wygeneruje … to jest wszystko, tak.

B: Czyli motorem działalności są środki z działalności gospodarczej, a nie dofinansowanie publiczne?

PS14: Tak, aczkolwiek działalność gastronomiczna się finansuje nie trzeba do niej dopłacać, ale powiedzmy no nie byłoby takiego rozwoju, remontu nie wiem kilku samochodów czy czegoś bez tej działalności szkoleniowej.

B: A ten rynek szkoleniowy się nie nasycił?

PS14: Znaczy, dlatego że się nasycił i powoli to troszeczkę inaczej wygląda, bo projekty się kończą, to chcemy teraz tą naszą działkę wzbogacić teraz o tę turystykę, która pozwoli jakby troszeczkę niwelować to ryzyko. Czyli dywersyfikujemy ofertę i źródła finansowania. Bo widzimy, że to się powoli kończy. Jeszcze robimy, bo teraz na tym etapie przeszliśmy bardziej pod szkolenia zawodowe, czyli tak naprawdę jako jedni z niewielu tutaj na okolicy mamy, kuchnię dostosowaną do potrzeb osób niepełnosprawnych i dlatego możemy robić różne kursy gastronomiczne, kelnerskie i tego i tu robimy, ale to już nie są te ilości i nie są takie ilości jakie były w poprzednim okresie programowania, bo to się troszeczkę pozmieniało.

B: Co jest dla Państwa ważne w relacjach z pracownikami? W pracy całego zespołu?

PS14: Znaczy ja bym chciała żeby to była taka zasada, że się angażujemy w pracę. Tak staram się też rozmawiać z moimi pracownikami, że robimy najlepiej jak umiemy to co jest do zrobienia, jak coś nie wyjdzie to wtedy przychodzimy i mówimy. Takiej generalnie wzajemnej szczerości i w tym, że robimy jak umiemy i w tym że jeżeli coś źle zrobimy to po prostu umiemy to powiedzieć i tyle. Jeżeli ktoś robi najlepiej jak umie to ja już nie mam pretensji jak nie wyjdzie.

B: Z czego Pani jest dumna jeżeli chodzi o działalność tego ogromnego przedsięwzięcia?

PS14: Znaczy ja tu też nie jestem tak długo prezesem zarządu, bo jestem, ale z czego jestem dumna. Jestem z tego dumna, że te osoby mają gdzie przyjść do pracy i że przychodzą z radością generalnie i dlatego mi się chce z różnymi rzeczami borykać. Po drodze.

B: Gdybyśmy mogły wrócić jeszcze do efektów prowadzonej przez Państwa działalności? Na czym one polegają?

PS14: No te efekty to są przede wszystkim miejsca pracy, szczególnie dla tych osób niepełnosprawnych, które by nigdzie indziej nie pracowały. Te efekty to jest na pewno takie mierzalne, jakby się spojrzało na ten budynek jaki był zdewastowany, a co jest teraz. No te efekty to jest też nasza restauracja, tak i te przyjęcia, które się tam odbywają. Tak naprawdę jest dużo efektów, dużo jest takich, ale generalnie no to że są te miejsca pracy.

B: A gdyby Pani mogła powiedzieć co Państwu przeszkadza w prowadzeniu działalności? Co tę działalność utrudnia patrząc na szerokorozumiane otoczenie?

PS14: No na pewno nie ułatwiają jak pewnie wszystkim przedsiębiorcom wysokie obciążenia związane z zatrudnieniem, bo jednak, no żeby że tak powiem zatrudnić człowieka nawet na tą najniższą krajową, za którą już ludzie nie chcą pracować, ja się nie dziwię bo to nie wystarcza na życie no to pracodawcę to kosztuje … zł. A pracownik ma z tego niecałe … zł i to jest na pewno, jakby były jakieś ulgi z tego tytułu to by na pewno było lżej. Na pewno w gastronomii są u nas przedziwne przepisy związane z rzeczami sanepidowskimi i to po prostu cuda na kiju, te drogi takie, śmakie, owakie, to są jakby przepisy w ogóle nie życiowe i oderwane zupełnie od rzeczywistości, zawsze mnie to dziwi, że można się zatruć jakąś stara tygodniową zupą, a musi wisieć szesnaście kartek nad zlewem, bo to jest istotne.

B: A jeśli chodzi o prowadzenie organizacji takiej jak ZAZ czy jak spółdzielnia socjalna?

PS14: No to jest biurokracja ogromna, to jest biurokracja. Na przykład ZAZ, który prowadzimy rozlicza się
w dwóch miejscach w urzędzie marszałkowskim i urzędzie wojewódzkim. Wszystkim kserujemy wszystkie faktury po trzy razy – To są przeróżnego rodzaju oczekiwania. No papierologia ogromna, to działa jak te projekty unijne, no i jeżeli teraz weszliśmy w projekty te EFS-owskie, jesteśmy teraz w OWES-ie, to utrudnia nam działanie, ten brak płynności finansowej. Te transze pieniędzy na rzeczy wykonane przychodzą opóźnione czasami o trzy cztery miesiące, czyli my tak naprawdę ze swoich środków bądź z kredytów musimy utrzymywać tych pracowników, no i to jest trudne.

B: A dlaczego zdecydowali się Państwo na ZAZ, a nie na jakąś inną formę? Teraz różne są testowane spółki non profit.

PS14: Czemu na ZAZ? Pewnie dlatego, że ZAZ jakby ma jednak to finansowanie stałe, pewne rzeczy mu jakby ze środków PFRON-owskich przysługują, to są np. instruktorzy bo te osoby nie mogłyby pracować samodzielnie, bo to nie jest ten typ niepełnosprawności. One muszą mieć kogoś. No było to chyba korzystne finansowo w porównaniu do tego jakie wyzwania przed tym stoją. Tak mi się wydaje, że to głównie było najlepsza jakby forma. Z resztą ZAZ jest specyficzny i też daje tym osobom oprócz pracy to różne tam możliwości wsparcia ich, tak, przez pracodawcę. Że mamy możliwość z wypracowanych, zamiast odprowadzać podatki sfinansować osobie, która nie wiem jest na wózku to sfinansować remont samochodu, mamy takie po prostu inne instrumenty, które pozwalają tym osobom na skorzystanie i tak naprawdę na aktywizację i mamy dofinansowanie do tego, że część osób, która nie jest w stanie dojechać samodzielnie, jest dowożona do pracy. To są formy, które są dostępne tylko dla ZAZów.

B: A chciałam Panią zapytać, bazując na Państwa doświadczeniach oraz w kontekście dyskusji, która aktualnie trwa, jak Pani zdaniem należałoby finansować tego typu inicjatywy?

PS14: Powiem Pani, że ja jestem generalnie za wolnością w prowadzeniu działalności gospodarczej, dla mnie to wszelkiego takiego typu programy, plany żeby, to nawet jak patrzę na te projekty, które realizujemy, które są do zrealizowania, czy te konkursy w ramach tych różnych projektów i tak naprawdę sami sobie zamykamy furtkę, nie wiem jest że mamy aktywizować, a potem jest napisane, że tylko przez staże, że przez to, że przez tamto. Ja uważam, że jeżeli ktoś daje pieniądze to powinien

rozliczać z efektu. To my gdzieś tutaj jesteśmy i my wiemy co najlepiej zrobić żeby coś z tego było, nie stawianie sobie takich sztucznych, niby wszystko ma być indywidualnie, a nic nie może być indywidualnie bo bardzo te ramy są określone, co my możemy, kogo możemy, jak my możemy, a większość krajów nie tak dysponuje środkami europejskimi. Dysponuje w ten sposób, że mają Państwo stworzyć to i to my na końcu sprawdzimy czy to się udało, jak zafunkcjonowało, a wy oczywiście być może w ramach jakiegoś katalogu ale nie tak zamkniętego jak u nas, a wy dobierzcie sposób jak to chcecie robić, bo tak naprawdę powinno się bardziej patrzeć na efekt i myśl, że można by to finansowanie nawet nie robić w całości, ale pozwolić często wydać na to co jest potrzebne, a nie udawać, że jest jakoś inaczej. Tak bym powiedziała.

B: A czy tego typu inicjatywy Pani zdaniem, na bazie wieloletniego doświadczenia, powinny być wspierane ze środków publicznych, z tego powodu, że realizują cel społeczny, publiczny, działają w sferze pożytku publicznego? Czy też przy sprawnym menedżerze i wspierającym otoczeniu lokalnym mogą Państwo sami pociągnąć tę działalność?

PS14: Znaczy po wyposażeniu, to my się generalnie praktycznie sami utrzymuje ten biznes. Ale myślę, że powinny być wspierane, bo myślę że lepiej jest wesprzeć w ten sposób, niż dawać komuś rentę. Niech on lepiej idzie do pracy i sobie zarobi i jest aktywny i żyje w tym środowisku i ma przyjaciół, znajomych ma cel wychodzenia z domu, niż np. uziemiać go w domu, myślę że to dla tej osoby jest dużo lepiej. I samo z siebie pewnie by tak ciężko było bez tam środków, nie.

B: Patrząc na ten cały okres działalności organizacji czy może pani wyróżnić jakieś etapy w rozwoju organizacji, patrząc od momentu jak podjęto decyzję o utworzeniu spółdzielni?

PS14: No na pewno pierwszy etap to było to właśnie gastronomia czyli takie bardzo lokalne dla tych pięciu osób. Potem był etap rozwoju usług czyli weszły te usługi szkoleniowe, no a trzeci etap to jest już tutaj funkcjonowanie ZAZu. Znaczy my się generalnie cały czas zmieniamy, no bo musimy się zmieniać. Ale to jest powiedzmy… na pewno. Dwa, bym wyróżniła od tego że robiliśmy tylko gastronomię do tego że zobaczyliśmy, że gdzieś to co robimy jest zauważalne w świecie i że możemy jeszcze wejść z tymi usługami szkoleniowo-wizytowymi i połączeniem po prostu tych dwóch branż, to na pewno są dwa osobne etapy.

B: A patrząc na to wszystko co się działo w kraju na poziomie centralnym, regionalnym i lokalnym, tj. różne programy i przedsięwzięcia, co miało znaczenie dla prowadzonej przez Panią organizacji?

PS14: No w naszym przypadku na pewno Europejski Fundusz Społeczny pomógł, bo to po pierwsze nie byłoby tego projektu trenerskiego, to byśmy nie wyszukały tych pięciu babek, nie starały się założyć dla nich tego przedsiębiorstwa. To też jest tak, że my będąc tam gdzieś na etacie w tym projekcie jako trener, czy … jako kierownik projektu to my poznałyśmy tę grupę i zechciało się nam coś dla nich zrobić, więc jakby nie było tej pracy z tymi ludźmi no to co, to pracowałybyśmy gdzie indziej i ani by nie było czasu. To samo jeśli chodzi o ZAZ no cała ta rekrutacja tych osób cały ich roczna nauka w gastronomii, bo to były osoby często nawet nie mają, które nigdy nigdzie nie pracowały więc one się przez rok szkoliły, one w tamtym momencie, jak się rekrutowały, absolutnie nie nadawały się do pracy w ogóle, do pracy w gastronomii to już. Więc jakby nie te projekty to ja uważam, że no nie byłoby takich środków i takich możliwości żeby to ruszyło, no także dlatego mówię, że o ile potem można sobie gdzieś tam radzić samemu to ten pierwszy etap kiedy się bierzesz za taką osobę, która potrzebuje naprawdę dużo wsparcia i potrzeba też sprzętu i pewnych rzeczy to nie jest inwestycja zwrotna w tym sensie.

B: A proszę powiedzieć skąd takie duże wsparcie samorządu lokalnego Państwa działalności?

PS14: Nie wiem taki mamy samorząd. (Śmiech). Bo chyba się odpowiedni ludzie trafili na odpowiednie miejsca. Myślę, że to jest kwestia człowieka, po prostu. Bo wiele rzeczy można, ale też trzeba chcieć no i poprzedni samorząd był taki i teraz obecny bo jest u nas zmiana też, jak najbardziej wójt zawsze mówi, że jak mamy jakąś potrzebę czy coś to przychodzić mówić jak się tylko da. Nie wiem gmina też prowadzi

taki ośrodek rekreacyjny, no to tam mamy też możliwość tych śniadań, tego to też nam zlecili. No oni po prostu chcą to robić i robią.

B: A czy stosowali Państwo w praktyce klauzule społeczne? Jakie są doświadczenia Pani organizacji w tej materii?

PS14: Tak, korzystamy aczkolwiek te klauzule społeczne tak naprawdę brzmi, że do obsługi musi zatrudniać osobę niepełnosprawną i działa to tylko na oświadczenie i tak naprawdę klauzulę społeczną może praktycznie każdy spełnić, pracodawca. Tak więc one są takie, bo to nie mówi, ze to ma być przedsiębiorstwo społeczne czy cokolwiek.

B: Konkurowali Państwo z takimi podmiotami w tego typu przetargach?

PS14: Na pewno cały czas konkurujemy, raz wygrywamy, raz przegrywamy i już. No takie życie. Składamy nie wiem 10 przechodzi z tego jeden i jakby to że jesteśmy tą firmą społeczną, to ma znaczenie tylko przy tych wizytach studyjnych, kiedy … z różnych tam bo i z … i z … jeździli w bardzo dużej ilości, to oni wtedy rzeczywiście chyba idąc już w ogóle bez przetargu czy coś no to po prostu nie mieli widać tej procedury, nie były to takie wielkie pieniądze ciężko mi powiedzieć dlaczego, czy mieli zapisane w projekcie, że wybierają przedsiębiorstwo społeczne, tak to wtedy to miało znaczenie, a tak to to konkurujemy normalnie z firmami innymi na rynku.

B: Czy te dwa stowarzyszenia, o których Pani wspominała na początku one działają jeszcze? Współpracują Państwo z tym organizacjami?

PS14: Tak działają, to są zupełnie osobne podmioty. Tyle tylko, że żyjemy w przyjaźni, ale działają. Jedno z nich prowadzi środowiskowy dom samopomocy i też kilka takich projektów EFS-owskich, aktywizacyjnych, no cały czas tam jakby funkcjonują raz jeden, raz dwa raz trzy, różne rzeczy robią, a drugie stowarzyszenie prowadzi …, prowadzi, to jest bardzo duże stowarzyszenie, schronisko dla bezdomnych no i też takie inicjatywy z funduszy europejskich, ale mają takie swoje stałe działania.

B: Jak wygląda kwestia zainteresowania Państwa działaniami ze strony beneficjentów, odbiorców wsparcia?

PS14: Ale powiem Pani, że widać zmiany. Bo to co zaobserwowaliśmy teraz, to w tych nowych projektach EFS-owskich jest straszny natłok organizacji z …, z … gdzieś, piszą i piszą właściwie na nasz powiat …, będąc 600 kilometrów stąd, czy coś takiego. No i my na ten moment nie prowadzimy żadnego projektu, aktywizacyjnego. Stowarzyszenie … prowadzi dwa bodajże. No mają na pewno mocniejszą, lepszą markę, niż te organizacje, które tutaj wyrosły w odpowiedzi na lokalne potrzeby. A oni przyszli skądś i zakładają tu tylko biuro na czas trwania projektu. Na pewno u nas na powiecie bardzo fajnie współpracuje się też z urzędem pracy, bo cokolwiek byśmy nie wiem jakieś spotkanie rekrutacyjne, czy no to zawsze jest urząd pracy otwarty na to żeby, jest taki pozytywny klimat do tego, żeby sobie pomagać.

B: A jak wygląda taka kwestia, takiej obsługi menedżerskiej tych przedsięwzięć?

PS14: Są, jest osoba odpowiedzialna za działkę szkoleniową, menedżersko, jest osoba odpowiedzialna za restaurację menedżersko i jest osoba odpowiedzialna za cateringi zewnętrzne też menedżersko.

B: Od początku Państwo wiedzieli, że to tak musi funkcjonować?

PS14: Nie, na początku że tak powiem nie stać nas było na menedżera, i jak byli trenerzy zatrudnienia i mieli pod opieką te osoby, to równocześnie, bo taka też była możliwość w projekcie pełnili rolę tego menedżera, czyli tego, kto próbuje zbierać zlecenia, reklamować, to tak naprawdę w ten sposób działało. Potem to wszystko się już tak rozwinęło też i projekt się skończył, że wiadomo było, że trzeba będzie. Przy czym nasi menedżerowie to nie są tacy, którzy siedzą za biurkiem tylko to jest osoba, która

odpowiada za daną ekipę, ma część takich rzeczy związanych z pozyskaniem klienta, z dopilnowaniem wszystkiego, ale też jak gdyby pracuje jak trzeba to nie są tacy menedżerowie z komórką i ten, to są osoby też, które jak trzeba to staną rozłożą te talerze, aczkolwiek odpowiadają za działkę menedżerską, ale jeżdżą też do obsługi tych wszystkich czy tam są w restauracji, jak to menedżer łączą tą funkcję menedżerską z rzeczami, które trzeba robić.

B: A jak Państwu się udało uzyskać taki efekt – jakość wytwarzanych produktów i świadczonej usługi?

PS14: Nasze produkty i usługi są dobre, ale zdarza się że pójdzie ryż niesłony. Znaczy powiem Pani tak. Są dobre i za tę cenę bym powiedziała że są bardzo, je gotujemy zawsze, dużo też było testowania dostawców, bo to jak smakuje to co ugotujesz jest też bardzo zależne od tego z czego to było gotowane. Więc teraz już mamy stałych dostawców i na warzywa i na mięso sprawdzonych, gotujemy z produktów dobrej jakości, ja nie mówię że to są z najwyższej półki, bo też cena nie jest, ale nie używamy takich, jak widzimy że coś kupimy majonez czy jakaś kukurydza i to jest niedobre, niesmaczne nigdy więcej tego nie kupujemy, jakby jakość produktu jest dla nas ważna. W tej chwili mamy też taki sprzęt jak piece konwekcyjne, czy coś to też zupełnie mięso smakuje inaczej z takiego czegoś, łatwiej jest ugotować w takich maszynach to po prostu jest łatwiej ugotować. Robiliśmy też szereg szkoleń gastronomicznych tutaj nasi pracowniczy, przynajmniej z cztery czy pięć kilkunastodniowych mieli z takimi dobrymi mistrzami kucharstwa. Oni nam wprowadzali nowe dania, także te na początku jak pierwsze cateringi to rany boskie, ale to też inwestowaliśmy w szkolenia, często też ta inwestycja w szkolenia to była też przy pomocy tych rożnych projektów, bo jak przychodzą osoby na staże, można ich wcześniej na szkolenia i my korzystaliśmy z tego.

B: Czy spółdzielnia socjalna też z takich szkoleń korzysta?

PS14: Nie jako spółdzielnia nie. Jeżeli przychodzi do nas stażysta i on w projekcie ma też możliwość skorzystania ze szkolenia i my z nim rozmawiamy co on będzie robił no to my z tym projektem, on też rozmawiał i był np. zapisywany na dobre szkolenie gastronomiczne więc przychodził już mądrzejszy o tę wiedzę, która już tam zdobył więc staramy się jak jest taka możliwość to, żeby to wsparcie tej osoby, było jakieś celowe, także korzystamy z takich rzeczy no i sami też finansowaliśmy, że wynajmowaliśmy kucharza, kupowaliśmy produkty no i że ich tutaj uczył popołudniami nowych przystawek, nowych zup, mięs.

B: A gdyby Pani już tak na zakończenie mogła wskazać trzy kluczowe czynniki, które zadecydowały, że są Państwo w miejscu w którym w tej chwili jesteście? Jakie byłyby to czynniki?

PS14: Na pewno taki czynnik ludzki, zaangażowanie, tych liderów lokalnych. Mówiłam o …, że jej się tak chciało. My też, jako trenerzy też żeśmy dużo więcej włożyli, niż musieliśmy włożyć, jako trener tutaj zdobywając te zlecenia na pierwsze cateringi gdzie się chodziło. Śmieję się teraz, bo żeśmy kiedyś obsługiwali, na początku działalności spółdzielni, taka impreza na … osób w naszych …. i żeśmy wszystkie po prostu poszły za kelnerki wszystkie trenerki, wszystkie jesteśmy po wykształceniu wyższym, ale te dziewczyny bezrobotne to jeszcze tak nie bardzo się czuły także, a przecież to nie była praca trenera, żeby iść na kelnerkę na całą noc.

B: A czemu Panie chciałyście to robić?

PS14: Bo to jakoś było fajnie w tej pracy, widziałyśmy że coś stworzymy, że może się uda nie wiem taki pozytywny efekt uzyskać. Jak tak sobie przypominam to było z … lat temu taki pozytywny duch w nas wstąpił, jakoś się tak chciało. I na pewno wielka wiedza tutaj …., która umie jakby połapać te wszystkie pomysły jakby z tego pieniądze na to, z tego pieniądze na to, i ma taką odwagę, że się uda to też, też był kredyt i a będzie dobrze i takim jakby była koniem pociągowym. Drugi czynnik, oprócz takich lokalnych aktywistów, jakby ten to jest na pewno wsparcie samorządu, by się nie dało po prostu jakby nie było tego budynku, jakby nie załatwili tej szkoły to na pewno. A trzecia, trzecia to są te środki, które udało się pozyskać, te projekty. Bez tych trzech rzeczy, że było wsparcie tego lokalnego

środowiska, tacy liderzy, którym się to chciało pociągnąć trochę w ramach pracy trochę jednak ponad pracą no i te środki europejskie też na pewno.

B: Z kolei główne problemy i porażki czego dotyczyły, w Państwa przypadku?

PS14: Oczywiście, że mieliśmy różne, przeróżne problemy. Na przykład ten rok … był bardzo trudny, bo wtedy się skończył ten okres programowania co się skończyły te wszystkie wizyty szkolenia, był rok tak naprawdę dziury. Przeżyliśmy taki kryzys troszeczkę finansowy, bo było to zauważalne, że ta gastronomia tak jak mówię dziś się zeruje, ale niech się coś popsuje trzeba auto kupić czy coś, jak nie działały szkolenia, to ta płynność była zdecydowanie zachwiana. W tej chwili już jest lepiej.

B:Zwalniali Państwo z tego powodu pracowników?

PS14: Zmniejszone zostało zatrudnienie troszeczkę, tak ale w tej chwili znowu jesteśmy tak na plusie i dzięki bogu nie dzięki tym szkoleniom tylko po prostu musiał się nam zmienić system myślenia i system zarządzania jakby jak to bo będzie jak pewne rzeczy, które są tylko czasowe się utną. Są błędy popełniane, no nie wiem musieliśmy też nauczyć się z tą jakością pracy, pracować z tym z tamtym. Były są i tak jak mówię z pewnych kłopotów się było to zachwianie płynności, były te trudności to nie jest tak, że jest tak cudownie. Dlatego mówię, że dla nas największym zmartwieniem jest to czy ta działalność gospodarcza pozwoli nam funkcjonować tak stabilnie, że będzie cały czas w porządku. Jesteśmy ludźmi, są problemy mniejsze, większe, czasami są konflikty, czasami komuś czegoś nie chce, a tu sanepid wpadnie takie bieżące problemy jakby są, ale to jest jakby mniejsze zmartwienie niż to, żeby zarobić na to wszystko i to utrzymać.

B: Ostatnie pytanie dotyczy Pani motywacji. Dlaczego jutro będzie chciało się Pani wstać i przyjść tu do pracy?

PS14: Bo tu jest miła atmosfera, no powiem szczerze dla mnie – to ja lubię wyzwania i dla mnie ta praca jest dużym wyzwaniem i widzę, że tutaj myślę, że ludzie się tutaj dobrze czują i to mnie cieszy.

B: Dziękuję uprzejmie za spotkanie i rozmowę.

PS14: Dziękuję również.

Transkrypcja wywiadu nr 15

Czas trwania wywiadu: 02:45 min.

B: Dlaczego postanowili Państwo utworzyć fundację, w sytuacji kiedy tak prężnie – przynajmniej z mojej perspektywy – działało stowarzyszenie?

PS15: No to jest dobre pytanie, bo… jakby efektem, konsekwencją działania stowarzyszenia było… był pomysł uruchomienia przedsiębiorstwa społecznego i stowarzyszenie było partnerem dla samorządu w tym inwestycyjnym projekcie w ramach … o rewitalizację obszarów poprzemysłowych i powojskowych województwa …. W dokumentacji projektowej był zapis, że podmiotem prowadzącym to miejsce, to przedsiębiorstwo społeczne, ma być organizacja pozarządowa, która będzie też prowadziła działalność gospodarczą. To miejsce również miało spełniać funkcję inkubatora dla kolejnych podmiotów gospodarczych, ale takich społeczno-gospodarczych – w tym np. stowarzyszeń, fundacji, spółdzielni, które prowadzą działalność gospodarczą. W związku z tym toczyła się dyskusja w stowarzyszeniu, czy jakby to będzie kolejne miejsce stowarzyszenia, już w zasadzie szóste, ale jednak o zupełnie odmiennym charakterze, bo bardziej zbliżone jednak do firmy niż do takiej działalności, którą stowarzyszenie do tej pory prowadziło, czyli takiej bezpośredniej pomocy, wsparcia w żywieniu, ubieraniu, pomocy psychologicznej, prawnej, schronieniu i tak dalej. Tylko raczej przedsiębiorstwo, miejsce pracy dla osób, które są już kawałek dalej – czyli no, nie wiem, przeszły na przykład przez nasze domy dla osób bezdomnych, są po leczeniu, dają jakąś gwarancję stabilnej pracy, ponieważ mieliśmy… no mieliśmy doświadczenia w stowarzyszeniu, że jednak mimo wszystko rotacja na warsztatach, które prowadziliśmy w …. była spora, stąd nie można było utrzymać jakiejś stabilnej, nie wiem, czy to produkcji czy… czy… świadczenia usług. Stąd pojawił się pomysł na uruchomienie odrębnego podmiotu. No takiego… był pomysł, żeby była to spółka stowarzyszenia i samorządu. No więc stanęło na tym, że… żeby utrzymać pewną ciągłość ze stowarzyszeniem, no to stowarzyszenie ufundowało fundację, stowarzyszenie jest jej fundatorem. Stąd też nazwa, jakby wiążąca się trochę z przeszłością i… no i tyle. No i fundacja…

B: A dlaczego Państwo nie pociągnęli tego wątku – abstrahując od tych sztywnych wymogów projektowych – żeby ze stowarzyszenia wyodrębnić działalność gospodarczą, czyli uruchomić tę nitkę gospodarczą w stowarzyszeniu?

PS15: Wie pani, no… ja nie jestem w stanie w tej chwili wprost powiedzieć jaka, jakie były motywy… no tak zdecydowaliśmy. No być może nie było to do końca przemyślanie. Dzisiaj jak patrzę na to z perspektywy tych dziesięciu lat działalności tutaj fundacji, no to zastanawiamy się, czy może rzeczywiście nie było lepiej zostawić tego w stowarzyszeniu i w stowarzyszeniu uruchomić działalność gospodarczą. Tym bardziej, że po dziesięciu latach od uruchomienia fundacji-stowarzyszenia w tej chwili zastanawiamy się nad uruchomieniem działalności gospodarczej, prawda i... ale trochę w innym obszarze – bo to mają być głównie działania takie edukacyjne, szkoleniowe, doradztwo psychologiczne, prawne i tak dalej, i tak dalej…

B: Pytam w tym kontekście, że zauważyłam, że organizacje pozarządowe wolą „wypychać" tę działalność gospodarczą na zewnątrz. Nie chcą jej prowadzić w ramach własnych struktur.

PS15: Myślę, że stowarzyszenie było dość nasycone już różnymi działaniami, koncentrowała się ta działalność na takiej pomocy bezpośredniej. Tutaj jednak trochę inny jest charakter tego miejsca. Wydawało nam się, że tego będzie w tym miejscu tak dużo, że stowarzyszenie tego po prostu nie... nie… nie… będzie potrafiło jakoś ogarnąć, no… Tyle, że… Ja już wcześniej myślałem, kilka lat wcześniej, o tym żeby w ogóle stowarzyszenia trochę podzielić. Żeby każda z placówek stowarzyszenia się wyodrębniła, zakładając odrębną organizację albo spółdzielnię i żeby tworzyć ewentualnie jakieś konsorcjum, taką rodzinę. Być razem, natomiast jednak żeby były odrębne podmioty. I to nam się, szczególnie w ostatnich latach ta… ta… koncepcja trochę potwierdziła, bo… bo jesteśmy, tak jak Pani wcześniej wspomniała, są problemy, takie… nazwijmy to kulturowe, ale… Jesteśmy w małym mieście, tak? Urodziła się duża organizacja, która zarządza – mówię o stowarzyszeniu – która zarządza w tej chwili sześcioma budynkami… Wszystkie są na terenie …. W każdym razie… No to są trzy domy

dla osób bezdomnych, warsztaty dodatkowe, hostel dla kobiet doświadczających przemocy, dom matki i dziecka, placówka dla dzieciaków i młodzieży, taka… takiego wsparcia dziennego, centrum wolontariatu, w osobnym miejscu. To są miejsce rozsiane w różnych regionach …. Wszystkie były w stanie katastrofy budowlanej, jak je przejmowaliśmy, ale dzisiaj, po .. latach, mieszkańcy … i kolejni włodarze tego miasta, nie pamiętają. My się spotykamy z taką sytuacją, że: „Boże drogi, tak? Co to jest organizacja. Ma tyle obiektów. Pewnie poprzednia ekipa im to dała, w ramach jakichś, nie wiem, układów i tak dalej. Pewnie X tutaj nie wiadomo jakie kokosy zbił, bo miał jakieś nieformalne – mówiąc kolokwialnie – *deale* z panami burmistrzami poprzednimi, a oni byli z poprzedniej opcji i tak dalej. To są… przeróżne rzeczy.

B: Czy takie postrzeganie działalności ma konsekwencje dla funkcjonowania organizacji, którą Pan zarządza?

PS15: No powiem pani tak: no ja popełniłem pewien… Brałem udział w .., tak? …. To co się dowiedziałem przy okazji na swój temat w …. i w jaki sposób się to odbiło na działaniu stowarzyszenia i również fundacji, to moje. To ja… to… to… nie życzę nikomu. Ile rzeczy tutaj nakradłem, jak się dorobiłem na bezdomnych, jakim jestem pasożytem na zdrowej tkance samorządu, w jaki sposób psuję rynek, w jaki sposób, nie wiem… biznes lokalny wyrugałem z różnych obszarów, prawda, i tak dalej… W jaki sposób no… posiadłem na własność, bo też tak słyszałem, różne obiekty miejskie, prawda, w nieformalny sposób. I tak dalej, i tak dalej. Plus do tego, wie pani, seria epitetów. Nie wiem… oszust, złodziej, politruk z poprzedniej epoki, tak? Komunista, socjalista… I tak dalej, i tak dalej. I to… i to jest wszystko z takim pejoratywnym podtekstem, takim przesłaniem, że to po prostu jest wszystko coś tutaj nie tak, bo przecież normalny człowiek nie jest w stanie zarządzać, nie wiem, sześcioma chałupami, halami pofabrycznymi. Musi tutaj być coś nie tak, prawda. I potem przychodzili do nas na przykład, nie wiem, nasi pracownicy tutaj w fundacji: „C! Co jest? O co chodzi? Przecież my tutaj jesteśmy. Nasze dzieci wiedzą, że tutaj przychodzimy do pracy. A słyszymy, a słyszą dziś w szkole, a tam u tego X pracujecie. Podobno tam jest niezły….” Więc ja.., ja mam powiem szczerze czasami dość. Po … latach to paliwo się trochę wypala. Człowiek się zastanawia nad swoją drugą połową życia. I o ile w ogóle połową. I pytanie czy to, czy ona ma, ta druga połowa, koncentrować się wokół zbijania argumentów nieustannie, że coś jest, nie wiem, potrzebne, ważne, warto. I tak dalej, bo się komuś ratuje życie, bo ktoś nie wiem lepiej funkcjonuje i tak dalej, nie wiem.

B: Czy w takim razie…stracili państwo jakieś zlecenia na przykład publiczne, albo zlecenia prywatne w kontekście tego, o czym Pan mówił?

PS15: Nie mamy praktycznie żadnych zleceń publicznych.

B: Z samorządu lokalnego lub regionalnego?

PS15: To są sporadyczne zlecenia i to jest też… i to jest też, mam wrażenie efekt tego, o czym powiedziałem przed chwilą. Że, znaczy dalej nie jest zrozumiałe, kompletnie niezrozumiałe jest to, co się wydarzyło … lat temu. Mianowicie, myśmy zdecydowali się na bardzo poważny projekt inwestycyjny z samorządem. Projekt wart … złotych. Gdyby nie nasze zaangażowanie, wieloletnia praca i złożenie w ogóle tego wniosku, zaproponowanie tego samorządowi, to tego projektu by nie było.

B: Mówi pan o tym …., tak?

PS15: Tak i to pewnie byłoby już zaorane, to miejsce, tak. Bo to były zrujnowane …. I tu nic nie było. To było do wyburzenia. Wartość, wartość tego majątku tutaj przed remontem to było … złotych. To była wartość działki tak naprawdę, bo budynki były w stanie katastrofy. I po zakończeniu inwestycji, akurat tak trafiliśmy, że się zmienił burmistrz. Zmieniła się rada i tak jakby wszyscy chcieli się, że tak powiem, odsunąć od tego pomysłu, tak? To teraz niech oni sobie radzą. To teraz niech oni sobie radzą. Gdybym wtedy przed podpisaniem, przed napisaniem tego projektu z samorządem wiedział, że tak to będzie wyglądało, to pewnie bym się nie podjął tego.

B: A czemu się odsunęli?

PS15: Nie wiem. Znaczy mogę, mogę tylko przypuszczać, prawda? Bo to jest splot różnych okoliczności. To jest tak, że pan burmistrz, który wcześniej był … kadencje i z którym udało się domówić ten projekt, na finale kadencji stracił większość w …. Okazało się, że tam się jakieś koalicję potworzyły. W związku z tym pan burmistrz stracił większość. I, jak stwierdził przy podpisywaniu z nami umowy, nie jest w stanie wygenerować środków na wsparcie tego miejsca, chociaż zgodnie z projektem inwestycyjnym przez okres … lat po zakończeniu projektu inwestycyjnego, miasto miało tutaj partycypować w kosztach utrzymania przynajmniej tych obiektów, kosztów mediów. Koszty mediów były tutaj istotne, bo tu dosyć wysokie są te koszty, prawda. To jest …. miesięcznie. No i miasto się z tego wycofało. W takim sensie, że chcecie panowie, taka była rozmowa, no to to bierzcie, róbcie i tak dalej, ale pieniędzy żadnych tutaj nie będzie. No my trochę z takim, nie zadrżała nam ręka, no. Mimo tego że mamy wśród, w naszym zarządzie prawnika, to nie powstrzymał nas przed tą idiotyczną umową. Bo myśmy się zobowiązali zrealizować wszystkie wskaźniki miękkie tego projektu, bez grosza tak naprawdę od samorządu, a mieliśmy na koncie … złotych. Tyle trzeba było, żeby zarejestrować fundacje. I w zasadzie od momentu podpisania tej umowy, musieliśmy prosić fabrykę. I to jest dla mnie najbardziej niezrozumiały i wskazujący na niestabilność, moim zdaniem, relacji tego sektora z samorządowym, przykład. Ja przestrzegam bardzo często różnych przedsiębiorców społecznych, stowarzyszenia i fundacje we wchodzenie w bardzo poważne inwestycyjne przedsięwzięcia z samorządem. Teraz mamy szereg projektów rewitalizacyjnych, gdzie te podmioty, ja teraz jestem jeszcze doradcą w … w zakresie wykorzystania podmiotów ekonomii społecznej w programach rewitalizacji. I za każdym razem, kiedy rozmawiam z samorządowcami, to mówią: „no to niech mi pan jakieś organizacje znajdzie, z którymi byśmy mogli tutaj to zrobić", prawda? I tak dalej. My tu wszystko oczywiście wyremontujemy, przygotujemy, potem im to zlecimy i tak dalej. Pytam: „na jakich zasadach, jakie gwarancję, że za … lata nie przyjdzie inny wójt czy burmistrz i nie powie: ta organizacja mi się nie podoba? Do widzenia!", tak. Obiekty zostały wyremontowane. Teraz już spełniliście swoje zadanie, dziękuję i do widzenia. To jest nieprawdopodobnie częsty przykład, który ja obserwuję, instrumentalnego traktowania tych podmiotów, podmiotów – nazwijmy to szeroko – ekonomii społecznej. Jak są nam potrzebne do różnych rzeczy, a teraz w zasadzie do projektów to już w ogóle... Ostatnio dostałem taki telefon od jakiejś pani z …., z jakiejś gminy. Mówi: „wie pan, ja muszę założyć spółdzielnię socjalną". A co panią tak przycisnęło? „No bo wójt, wie pan, bo jest wsparcie, bo spółdzielnie, bo pieniądze, wójt chcę mieć spółdzielnię". A czym to spółdzielnia ma się zajmować?" Obojętne. To nie ma znaczenia żadnego, czym ona się będzie zajmowała. No to wymyślimy". Mówię: a kto będzie w niej pracował? „Też znajdziemy, to szybciutko, tutaj mam, wie pan, w rejestrze tyle osób". I to tak, tak się dzieje, no. Więc … lat temu podpisaliśmy bardzo trudną umowę. Rzuciliśmy się naprawdę na… na głęboką wodę, bo nikt przy zdrowych zmysłach, moim zdaniem, to źle o nas świadczy, ja często rozmawiam o tym z przedsiębiorcami, nie podejmuję takiej decyzji, że nie wiem, przejmuje taką kubaturę, tyle obiektów. Na dodatek jeszcze ten, ta inwestycja była w wielu miejscach źle zrobiona – paliły się instalacje, różne rzeczy się tutaj działy, dachy przeciekały i tak dalej, i tak dalej. Nikt nie przejmuje takiego miejsca bez gwarancji jakichś finansowych albo jakiegoś swojego kapitału. Myśmy nie mieli tego tak naprawdę, stąd nie wiem, osobiste pożyczki, budowanie mozolnie przez .. lat rynku. I to nie rynku lokalnego, bo żeby to funkcjonowało w takiej skali, no to rynek lokalny to jest za mało. Musimy sprzedawać duże, duże ilości rzeczy, a rynek … jest dość nasycony, jeżeli chodzi o usługi stolarskie i gastronomię, i pralni jest sporo. W związku z tym no karkołomne przedsięwzięcie. Od tego momentu właściwie samorząd tak no... fajnie że jesteście, jesteśmy… Jedyny ukłon ze strony samorządu jest taki, że jesteśmy zwolnieni z podatku od …, tak? Może to być , zawsze to panowie kolejni burmistrzowie podkreślają, że przecież miasto wspiera, bo nie płacimy podatku tutaj, tak, od nieruchomości. Ok...

B: Nie traktują działalności Państwa organizacji jako wizytówki gminy? Tak jest Pana organizacja przedstawiana w mediach, publikacjach itd.

S15: Wie pani, to jest tak.... myślę, że... że... ja nie wiem, ja nie wiem, bo ewidentnie tą wizytówką, chcąc nie chcąc, jesteśmy, tak? W różnych miejscach. Jeździmy, opowiadamy. Ludzie przyjeżdżają, wizyty, niczego nie ukrywamy. Jak dzisiaj, wizyta będzie 3 dni, to przetrzepią nam wszystkie placówki, obejrzą, pokażę wszystko, odkryję dokumenty i tak dalej. Nie ma żadnych tutaj problemów, ale żeby jakoś szczególnie ze strony miasta, samorządu doświadczyć tego, że nas traktują jako taką wizytówkę,

to raczej nie. Jak dostałem nagrodę …. albo .. …, to to była też znacząca nagroda, jeszcze dla stowarzyszenia, to ani nikt na sesję nas nie zaprosił, nikt nam nie pogratulował i tak dalej, i tak dalej.

B: A jak pan sądzi, z czego to wynika?

PS15: Nie wiem. Ja po prostu tego nie rozumiem. Ja… ja bardzo bym chciał to zrozumieć. Być może, być może, może nas nie lubią. No być może uważają, że nas tu nie powinno być, że wyrośliśmy w tym mieście nie wiadomo skąd i w ogóle. Wie pani no po tych, jak pani sobie poczyta taki zestaw *hejterski* pod kilkoma artykułami na lokalnych portalach podczas kampanii wyborczej ostatniej, to tam być może jest odpowiedź na to pytanie: dlaczego.

B: Chciałabym zapytam o cele społeczne, które Państwo realizują. W jaki sposób one korespondowały z tym co Państwo dotychczas robili?

PS15: Tak, znaczy, myślę sobie tak. Po pierwsze kilka tutaj było takich podstawowych celów, które realizujemy wciąż właściwie. No to jest przede wszystkim edukacja i to jest edukacja głównie osób, które z różnych względów z rynku pracy wypadły. I to jest edukacja w zakresie takich umiejętności społecznych, radzenia sobie w różnych kryzysowych sytuacjach przekwalifikowania zawodowego.

B: Tym się stowarzyszenie nie zajmowało?

PS15: Nie. Kursów, staży różnego rodzaju i tak dalej. To, to jest pierwsza rzecz. Druga, no to szeroko pojęta promocja ekonomii społecznej, łącznie z funkcją inkubatora w tym miejscu. Czyli ktoś, kto chce założyć stowarzyszenie, fundację, spółdzielnię. W zasadzie jesteśmy OWES-em, nie będąc OWES-em. Robimy to cały czas, robimy to z pieniędzy zarobionych z działalności gospodarczej albo wolontarystycznie, wiec wciąż przychodzą do nas organizacje, pytając o różne rzeczy. Nie wiem, czy coś, jakieś tam statut, dokumenty trzeba przygotować, statut trzeba przygotować, pomóc w rejestracji w KRS-ie, czasami jakieś doradztwo biznesowe. I w sumie w ciągu tych 10 lat uruchomiliśmy 9 spółdzielni socjalnych, pomogliśmy uruchomić … spółdzielni socjalnych, kilka stowarzyszeń, dwie, trzy fundacje plus jakieś firmy takie jednoosobowe, które zakładały osoby bezrobotne, korzystające ze wsparcia urzędu pracy. Więc to jest jakby drugi element. Trzeci no to jest, hm, co jeszcze w takiej działalności, to wynika też z tych projektów, które realizujemy, które są głównie w obszarze edukacji zawodowej, staży, kursów, szkoleń i tak dalej. Tyle. Chyba.

B: A ta działalność gospodarcza na czym polega w tym momencie?

PS15: Ta działalność gospodarcza, no to jest …, to jest …. W tej chwili mamy … punkty. To jest, oprócz naszej … tutaj na dole. … nam zlecił prowadzenie …. W tej chwili prowadzimy tam …. …, ale będziemy już się z tego pewnie wycofywać, bo to jest słabo opłacalne. W weekendy prowadzimy taki punkt … dla …. I w liceum w … prowadzimy też taki …, więc cztery takie punkty są.

B: I analizowaliście jakoś, nie wiem, że jest na to jakieś ssanie, czy skąd pomysł na taką działalność gospodarczą, jak określiliście branżę?

PS15: No i jest jeszcze oczywiście …,…..

B: I ….

PS15: Tak, … też. No wstyd się przyznać, ale no, no nie było jakiejś szczególnej analizy, biznesplanu. Ja powiem może, skąd się w ogóle wziął pomysł na to miejsce, jako takie miejsce wielobranżowe. Właśnie, bo to chyba jest głównie, to głównie determinowało te wybory branż później. Ja się zapatrzyłem na te przedsiębiorstwa społeczne trochę w …, …., ….. Wcześniej jeszcze pracowałem, siedziałem w stowarzyszeniu. Trochę jeździliśmy po różnych miejscach. I miałem taki obraz właśnie dużych wielobranżowych przedsiębiorstw, które… Na przykład w …, takie przedsiębiorstwo, które z nami też współpracowało przez czas, to jest przedsiębiorstwo …, to jest miasto partnerskie dla …. Ale też jak pojechaliśmy do … to oni nam pokazali kilka przedsięwzięć społecznych. To zawsze były duże wielobranżowe przedsięwzięcia, tak. Z jednej strony… i to chyba były, takie miałem wrażenie, takie skoncentrowane ZAZ-y, WTZ-ty plus jakaś forma działalności gospodarczej, więc nie mają tego rozbicia takiego. Tam jest w zasadzie przedsiębiorstwo społeczne to jest takie miejsce, do którego

przyjeżdża na przykład osoba niepełnosprawna i spędza tam czas, kilka godzin dziennie. Drugi element, czyli takim miejscem, nie wiem, takiej trochę terapii zajęciowej, z drugiej strony recycling. Wiadomo, że do przedsiębiorstwa społecznego przynosi się stary komputer, stary rower, stare meble, stare ciuchy. Oni coś jeszcze z tym zrobią. I trzeci element działalności, no to taki stricte rynkowy. I akurat te przedsiębiorstwo, które ja widziałem, to jedno miało pralnię, nie pralnię, tylko myjnię wielkogabarytową. Tam się tiry myły i na tym głównie zarabiali. Więc, jakby…

B: Taki kombajn?

PS15: Taki kombajn i mi się to akurat bardzo spodobało i ja wciąż uważam, nie wiem czemu, mam takie jakieś przekonanie, że przedsiębiorstwo społeczne to jest coś więcej niż, nie wiem, spółdzielnia socjalna, mała, która skupia tylko 5 osób załóżmy. I to bardzo często te, którym się powodzi, to są te, którą zakładają, nie wiem, ludzie, którzy pokończyli studia i to mają taki pomysł na życie, prawda. Że się znali jeszcze jako ekipa gdzieś tam. Pewnie świetnie by sobie poradzili w normalnym biznesie, ale tutaj sobie spółdzielnie założyli, dokąd jest kasa z projektów europejskich i tak dalej. Więc tam ducha spółdzielczego jakoś specjalnie nie ma. Może się wyłonić za czas. Ale na początku myślę, że to jest podstawowa motywacja. Bardzo często. Nie chcę generalizować, ale bardzo często. Więc wydaje mi się, że przedsiębiorstwo społeczne powinno spełniać szereg dodatkowych funkcji: reintegracyjną, edukacyjną. Ta działalność gospodarcza powinna być dopasowana do bardzo różnych kompetencji, możliwości osób, które do niego przychodzą, bo przecież nie każdy musi być stolarzem, praczką, czy… czy kimś tam jeszcze. Ale chcieliśmy właśnie stworzyć taką możliwość, żeby różne osoby znalazły sobie tutaj miejsce, prawda?

B: I od początku te wszystkie branży funkcjonowały, czy tak sekwencyjnie?

PS15: Tak, ale każda, że tak powiem, różnie. Chyba najlepiej wystartowała … i chyba na dzień dzisiejszy to jest najbardziej stabilny nasz warsztat i on się rozwija. Widzimy wzrost sprzedaży, w tej chwili się dosprzętowujemy, kupujemy nowe …, nowe … i myślę, że tą … będziemy dalej rozwijać, tym bardziej...

B: A jaki klient z tego korzysta, jakieś instytucje publiczne?

PS15: No właśnie to też jest takie, wie pani. Ja poszedłem do dwóch starostów po kolei i to jest powiat, który ma najwięcej DPS-ów w Polsce. Do dwóch starostów mówiłem: to jest kwestia panowie decyzji, odpowiedzialnej, społecznie decyzji, że przekierowujemy pranie przynajmniej z dwóch czy trzech DPS-ów do tej pralni, tak. Bo tutaj my z kolei zatrudniamy tych ludzi, którzy w powiatowym urzędzie pracy zalegają, mówiąc brzydko, latami i nikt z nimi nic nie jest w stanie zrobić. My chętnie ich przyjmiemy. Dzisiaj jesteśmy głównym tutaj partnerem, nie głównym, ale jednym z podstawowych partnerów dla Powiatowego Urzędu Pracy w zakresie programów…. (niezrozumiałe). Gdzie w zasadzie nikt nie chce tych osób najtrudniejszych, tak zwanych niefortunnie trójek, prawda, nigdzie brać, to idą do nas. No i mamy tutaj takie osoby, prawda. I… ale ja muszę im dać coś do pracy. W związku z tym naturalnym, takim, nie wiem, zamkniętym obiegiem byłoby to, że powiat zleca, poprzez DPS-y tutaj, na przykład dwa czy trzy DPS-y, piorą. Nie. Nie, bo jest wolny rynek i macie sobie tam radzić i tak dalej. W związku z tym, sobie radzimy. Pierzemy dla jednego DPS-u. To są akurat siostry ….. To jest jeden z naszych dużych partnerów. A reszta to jest prywatny biznes. To są hotele, restauracje, pensjonaty. W tej chwili pierzemy, to jest też nasz duży partner, duży hotel …. z ….. Szykuje się za chwilę duży też hotel pięciogwiazdkowy …., od przyszłego miesiąca.

B: Czyli fundacja startuje w postępowaniach przetargowych pozyskując te zlecenia?

PS15: No to są firmy osób prywatnych, no to właściwie tam nie ma przetargów. Składamy ofertę, mówimy, że jesteśmy świetni i… i tyle. Dają nam na próbę na początku jakąś partię. Jeżeli jesteśmy cenowo porównywalni przynajmniej do poprzedniej pralni, a jakościowo lepsi, no to często tym wygrywamy, prawda.

B: Czy zlecanie tego typu zadań powinno być uregulowane Pana zdaniem?

PS15: Tak. Uważam, że jestem w pełni przekonany, że tu potrzebne jest wsparcie państwa. Powiedziałem o tym ostatnio na kongresie małych i średnich przedsiębiorstw, gdzieś tam byłem w

jakimś panelu dyskusyjnym…. Zresztą na sali były organizacje pozarządowe i spółdzielnie, które się strasznie oburzyły, jak powiedziałem to zdanie, bo powiedziałem, że przedsiębiorstwa społeczne to są przedsiębiorstwa specjalnej troski. I w ogóle było larum. „Jakie przedsiębiorstwa specjalnej troski. My jesteśmy normalnymi firmami". Tak? Tak bardzo jakby chcą pozbyć się niektóre z tych przedsiębiorstw społecznych, takiego… tej etykiety społecznego przedsiębiorstwa. Tak bardzo chcą pokazać, że są tym biznesem, chcą dorównać temu biznesowi. Myślę, że wahadło wychyliło się w drugą stronę. Na początku to były firmy, które były bardzo kojarzone z pomocą społeczną, a teraz jest ogromne parcie, żeby to był normalny biznes. Ani to, ani to. Ani to, ani to. To są przedsiębiorstwa specjalnej troski. Wszystkich. I biznesu…

PS15: No więc… więc ani to, ani to i z jednej… I to powinno być przedsiębiorstwo, którym się troszczy zarówno… o które się troszczy samorząd. Powinien chuchać i dmuchać na takie przedsiębiorstwa moim zdaniem. I biznes. Bo dla biznesu to też jest, moim zdaniem, atrakcyjny partner. Tylko biznes w Polsce jeszcze tego, mam wrażenie, i samorząd, tego totalnie nie czuje.

B: Na czym polega atrakcyjność przedsiębiorstw społecznych dla biznesu Pana zdaniem?

PS15: Myślę sobie, że po pierwsze, na możliwości tworzenia bardzo fajnej społecznej strategii odpowiedzialnego biznesu. Często te strategie są, koncentrują się, przynajmniej jeśli chodzi o ten wymiar zewnętrzny, na nie wiem, jakichś akcjach charytatywnych, na sponsoringu, na jakichś tam jednorazowych działaniach. A dlaczego nie, tak jak w przypadku …, z którym my współpracujemy, zlecić prowadzenie takiemu przedsiębiorstwu prowadzenie stołówki zakładowej, na przykład. Albo część produkcji, która jest może, nie wiem, mało atrakcyjna dla zautomatyzowanych, dużych firm. Przenieść do małego przedsiębiorstwa społecznego, gdzie będzie pracowało tych … osób i będą sobie to dłubały, zarobią na tym podstawowe przynajmniej wynagrodzenie i będzie to dla nich ważna sprawa. Ja w tej chwili mam tutaj dwudziestu ludzi, którzy nigdy nie znajdą pracy, nigdzie. To są osoby ze schizofrenią, to są osoby z różnymi zaburzeniami. Osoby, które nie… nigdy nie pracowały wcześniej. Tu się dowiedziałem od jednej z naszych pań, która tutaj jest u nas od … miesięcy, my chcemy ją skierować do urzędu pracy, bo tam jest możliwość dla niej innego zatrudnienia i ona mówi, że ona nigdy nie pracowała przed tym miejscem. Nigdy. To są takie… I ona nie znajdzie pracy, nigdzie nie znajdzie. Więc teraz akurat też trochę staramy się łączyć ten klasyczny normalny biznes z nami. Czasami firmy do nas dzwonią. Wczoraj dzwoniła firma montująca okna, czy my mamy pracowników takich, rynek się też trochę zmienił, szukają pracownika. Czy mamy takich pracowników nawet tych, jak mówią: „wie pan, tych takich, jakich wy tam macie, tak? Tych takich szczególnych i specjalnych, ale którzy już na przykład coś u was porobili, gdzieś się w coś wdrożyli, bo my byśmy może ich chętnie wzięli". Więc mamy w przyszłym tygodniu…

B: Bo, zatrudnią ich taniej?

PS15: Nie, bo nie ma po prostu pracowników, chętnych do pracy. Tutaj jest bezrobocie na poziomie kilku procent w powiecie …. I za chwile to będzie poważny problem.

B: No właśnie też o to chciałam Pana zapytać. Czy te firmy, wspomniał Pan o …. Przyjmują was z otwartymi rękami, bez obaw, rozumiejąc ideę i cele ekonomii społecznej?

PS15: Znaczy się, powiem tak. Jeżeli chodzi o, nazwijmy to, ten… personel taki średniego szczebla, czy personel zarządzający, to nie. Myśmy tutaj… Był normalnie ogłoszony konkurs przez … na obsługę tej stołówki. Wcześniej … miał doświadczenia z jakąś prywatną firmą, z którą chcieli się rozstać, i do konkursu wystartowały trzy firmy, ale pani menadżer, pewnie od takich spraw zakupowych z …, z siedziby głównej …, przyjechała do tych trzech firm tutaj w …, między innymi do naszej, przed podjęciem decyzji. I myśmy panią oprowadzili, pokazali. Pokazali, kto pracuje. Pokazali, że taka Y jest… ma obniżoną normę intelektualną. I że ona nigdzie nie będzie pracowała, ale świetnie gotuje. Co prawda czasami ma niewyparzony język do swoich klientów, ale ona … to trzeba może uczulić pracowników i tak dalej. No i ona, i jej się to strasznie spodobało. No i ona powiedziała, że w ogóle… ten klimat właśnie takiego przedsiębiorstwa społecznego, zatrudniającego takich ludzi, im bardzo odpowiadał. Być może to jest inne spojrzenie, tak, z …, nie z …. Nie wiem. I pani powiedziała: „startujcie, bo ja was na pewno będę punktować. Jeżeli cena będzie porównywalna to… to… to

wygracie". No i wygraliśmy. Co prawda musieliśmy zapłacić ogromne frycowe na początku no bo… no bo… wchodząc tam trzeba było całą, już nie mówię o zaaranżowaniu przestrzeni, bardzo poważnie tam zainwestować w tą stołówkę. Ale właśnie zetknęliśmy się z różnymi reakcjami, nie tyle tego personelu zarządczego, tylko pracowników. Tam jest … pracowników.

B: Niższego szczebla?

PS15: Tak, tak. I to było różnie. No więc to...

B: A były takie negatywne reakcje? A czego one dotyczyły?

PS15: Tak, no na przykład, a bo nie wiem, tam dziewczyna się nie tak wyraziła, albo coś nie tak powiedziała, nie tak wyglądała i słyszeliśmy, że tam no… to jakaś fundacja jest, nie wiadomo, o co chodzi, tak? Jacyś bezdomni. Ktoś sobie poczytał pewnie gdzieś w Internecie. To pewnie jacyś bezdomni, nie wiadomo, czy mają w ogóle wszystkie badania i tak dalej, i tak dalej, więc uprzedzeń było mnóstwo…

B: Ale komunikat płynął do Państwa pracowników, czy do szefostwa?

PS15: Do pracowników. Raczej do pracowników.

B: Jeszcze gorzej.

PS15: Jeszcze gorzej, no. Ale to… myślę, że… że w tej chwili jesteśmy tam tak już ugruntowani. Jesteśmy tam już ponad rok, półtorej roku. I chyba jest ok. No mamy dużo tam zamówień, tam jest dużo też cateringów i to są takie cateringi, no że tak powiem, międzynarodowe, bo przyjeżdżają tam z całego świata delegacje. I w związku z tym też te posiłki są bardzo różne. Zamówienia są na przykład tak z dnia na dzień. Jutro będzie, nie wiem, 30 Włochów i musi być porządny catering z jedzeniem włoskim.

B: No i co, dajecie sobie radę?

PS15: No dajemy, ale to jest… to jest wyzwanie. Tutaj na dole stołówka jest trochę bezpieczniejsza w tym zakresie. Bo to jest stołówka, tu przychodzą pracownicy z okolicznych firm, z kamienic, które są obok, nasi pracownicy korzystają. Jest trochę inaczej. Ci pracownicy z tych firm… Taka duża firma tutaj jest po sąsiedzku i przychodzą… kilkanaście osób przychodzi tutaj jeść obiady. No to już się przyzwyczaili właśnie do takich rożnych tekstów na przykład naszej Y: „co pan ma dzisiaj taki sweterek", mówi. „Nie za gorąco panu? Rozebrałby się pan tutaj", nie? I to są takie… No ale oni już to traktują, ok, tak.

B: Jako taki koloryt miejsca.

PS15: Jako koloryt miejsca właśnie.

B: Czy w dotychczasowej działalności organizacji można wyróżnić jakieś etapy, kamienie milowe?

PS15: Powiem tak, na początku mieliśmy ogromnie dużo, myślę, takiej energii do tego, żeby wszystkich wkoło uczyć o tym, czym ta przedsiębiorczość społeczna jest. Przelecieliśmy wszystkie gminy, spotkaliśmy się ze wszystkimi radami miejskimi, no może nie wszystkimi, radnymi, ze wszystkich gmin, z lokalnymi przedsiębiorcami, z ośrodkami pomocy społecznej. Pisaliśmy projekty pod to, żeby edukować wszystkich, po co to wszystko, czemu to ma służyć i tak dalej. W pewnym momencie nam przeszło. Stwierdziliśmy że, to jest potrzebne. Oczywiście, że jest potrzebne. W ogóle ta edukacja w tym zakresie, no jest, no jest kolosalnie ważna, to w ogóle nie ma o czym mówić. Natomiast mieliśmy takie wrażenie w pewnym momencie, że nie koncentrujemy się na tym, co ma dać nam pewnie też taką elementarną gwarancję bezpieczeństwa, czyli na działalności gospodarczej, z której po prostu się utrzymujemy. Że to edukowanie, jeżdżenie po całym świecie i tak dalej, a szczególnie powiecie, rozprasza nas strasznie mocno.

B: A to było z projektów unijnych?

PS15: Różnie. Myśmy to robili sami, z własnych, nie wiem, z własnej potrzeby … ale też czasami z projektów, nie unijnych. To jakieś … było, albo jakieś właśnie takie granty z różnych fundacji i tak

dalej… albo właśnie bez pieniędzy. Natomiast w pewnym momencie stwierdziliśmy, że musimy się zacząć koncentrować na tym tutaj, na tej działalności, bo rozpraszanie się na edukację, taką, tak szeroką przynajmniej, działalność gospodarczą, projekty… No to jest… to są trzy różne rodzaje działalności tak naprawdę. A nas jest tutaj parę osób.

B: No właśnie. Ile osób państwo tutaj zatrudniają?

PS15: W tej chwili jest…. w tej chwili … osób, łącznie z naszymi pracownikami. To.. ja myślę, że mogłoby dwa razy tyle tutaj być jeszcze ludzi, gdyby była mądra, odpowiedzialna postawa samorządów. Bo nie tylko … ma samorząd, powiatu, i tak dalej. To spokojnie moglibyśmy tutaj przyjąć z 40-50 osób. Na trzy zmiany moglibyśmy pracować, no…

B: Tylko chciałabym dopytać o tych radnych. Jak oni odbierali te państwa pogadanki, prelekcje?

PS15: Różnie, raczej dobrze. Raczej to się spotykało z taką aprobatą, ale… ale myślę, że też cześć osób nie do końca jakby zrozumiała idee ekonomii społecznej. To jest w ogóle specyfika tego miejsca jest szczególna. Tutaj jest … organizacji pozarządowych zarejestrowanych w …. To jest …. miasto. A więc to jest ogromna ilość organizacji, jak na tego typu miasteczko. Nawet, jeżeli założymy, że połowa nie działa. A z tej drugiej połowy, połowa średnio. To i tak to jest sporo. Natomiast, jakby nie ma takiego, ja przez ostatnich … lat próbowałem to środowisko w sposób zintegrować. Tak, żebyśmy na przykład powołali jakąś federację, organizację, żebyśmy byli jakimś głosem w dyskusji z samorządem, jednym głosem. Nie udało się tego zrobić. Organizacje, jakby mam wrażenie, każda robi coś tam swojego. Nikt niechętnie wspólnie. Nie wiem, z czego to wynika. Ja powiem szczerze, nie jestem stąd. Ja się tu przeprowadziłem lata temu z rodzicami, nie na własne życzenie. Ale tutaj wróciłam po studiach i zacząłem tą działalność. I wydawało mi się po prostu, że pewne rzeczy trzeba zrobić wspólnie, razem, odpowiedzialnie. I z pasją, energią, zaangażowaniem i tyle. A wszystko reszta to się ułoży. Że to nie tak. Że niektórym się to nie podoba, że mają inny pomysł. Często rozmawiamy z organizacjami na temat na przykład jakiegoś takiego federalizowania. „A co my będziemy z tego mieli, a to bez sensu, a my i tak jesteśmy w swoich działaniach, a wy to w ogóle nie jesteście organizacją, tylko biznes" i tak dalej. „Wy tam pracujecie, a my tam nie pracujemy, dla nas to jest pasja, my to robimy po godzinach, a wy macie czas na te różne inne rzeczy, takie różne historie. Wy sobie płacicie wynagrodzenia". No i jakby mam takie wrażenie że, że to nie tylko chyba w …, że o organizacjach pozarządowych się trochę tak myśli, jak o takich wciąż jednak, nie wiem, charytatywnych, wolontarystycznych. Jak ktoś pracuje na etacie, to w ogóle to jest coś dziwnego. Ja tego nie rozumiem. Po prostu tego nie rozumiem. To jest dla mnie obcy, obcy sposób myślenia. Ja uważam, że, jak słyszę, że na przykład ktoś chce zakładać fundacje czy stowarzyszenie, to pierwsze, o co go pytam: czy on tam będzie pracował, czy to jest jego pomysły na życie i skąd będzie finansował księgową, biuro i różne inne działania. Bo za każdym razem mówię, to jest normalna firma. Stowarzyszenie czy fundacja to jest normalna firma. Trzeba myśleć na etapie zakładania. I to jeszcze trudniejsza do prowadzenia, niż jednoosobowa działalność gospodarcza. Więc trzeba myśleć od początku, gdzie będziesz miał siedzibę, z czego to utrzymasz, jak zrealizujesz te swoje cele, różne i tak dalej, i tak dalej. Czy będziesz miał tam pieniądze z tego, co będziesz robić.

B: Czy tworząc fundację, czy myśleli państwo o różnych scenariuszach? Rozważali alternatywne sposoby działania i finansowania?

PS15: Tak, tak. Myśleliśmy. Myślę, że jak już zakładaliśmy stowarzyszenie … lat temu, to już taki był sposób myślenia. Był on zupełnie różny od właśnie tych, które obserwowaliśmy wkoło. I myślę, że to też jest powodem takiego traktowania nas trochę, nie mówię, że z przymrużeniem oka, ale z pewną rezerwą. Co to za organizacja, która zatrudnia X osób, albo stowarzyszenie, które zatrudnia X osób. W ogóle to jest biznes tak, krypto biznes i w ogóle tak. Ja uważam, że organizacja pozarządowa, oczywiście nie chce deprecjonować tych, które działają czysto absolutnie wolontarystycznie, skoncentrowane wokół swoich członków, spełniają tą funkcję samopomocową. To jest też jak najbardziej potrzebne. Natomiast uważam, że w dużym stopniu jednak organizacje powinny tworzyć miejsca pracy. Powinny, nie wiem, ten personel zarządczy też mieć zatrudniony. To jest uczciwe, to jest uczciwe. Ja nigdy nic złego w tym nie widziałem, że organizacja zarabia pieniądze i płaci wynagrodzenia, nic. I prowadzi działalność gospodarczą. Uważam, że akurat prowadzenie działalności gospodarczej, to jest takie

naprawdę bardzo dobre narzędzie do niezależności, takiego spokojnego realizowania celów statutowych. To jest tylko narzędzie, nic więcej.

B: I te wszystkie formy, które państwo prowadzą, to jest w ramach działalności gospodarczej fundacji…

PS15: To jest wszystko w ramach fundacji.

B: Wracając zatem do etapów działalności, wspominał Pan, że kluczową kwestią okazało się zarabianie środków finansowych, po to móc realizować cele społeczne.

PS15: Drugi kluczowy moment to był taki, że zdecydowaliśmy się przestać być tylko podwykonawcą. Że jakby uznaliśmy w pewnym momencie… towarzyszyło nam od samego początku takie przekonanie, że my jako przedsiębiorstwo społeczne, to my musimy tak trochę… być zależne od tego rynku, od zleceń z biznesu, samorządu, że musimy być tylko podwykonawcą, prać dla kogoś, robić jakieś skrzynki drewniane dla kogoś. A ktoś sobie to pod własnym *brandem* gdzieś tam sprzedaje. O ile chodzi o usługi, w przypadku pralni, czy gastronomi, to jest to tam w sposób zrozumiałe. Natomiast, jeżeli chodzi o tą naszą działalność stolarsko-ślusarską, to w pewnym momencie zdecydowaliśmy, że chcemy mieć swoją markę, chcemy mieć swoje produkty. I to było też kluczowe. To był kluczowy moment, kiedy zaczęliśmy myśleć o tym, że nasze produkty będą szczególne, wyjątkowe. I nie będą kupowane z litości. Że to będą produkty, które po prostu ktoś będzie cenił za ich, nie wiem, za ich, za sposób zaprojektowania, opakowania, za przydatność, za funkcjonalność, za estetykę i tak dalej. I to było dla nas też bardzo. To był kluczowy moment, bo wtedy napisaliśmy ten wspólny projekt z … i … i …. I wtedy powstały te nasze produkty. To jest ciągle też takie niespełnione marzenie, bo, o ile marka jest dobrze zaprojektowana, produkty są fajne, o tyle wysokość sprzedaży jest marna. Skali, w której sobie założyliśmy, tak, bo w stosunku do skali, którą sobie założyliśmy… Bo myśmy myśleli od początku, że to będzie… zresztą tutaj że przy okazji tego projektu dostaliśmy, już nie pamiętam, z …. dostaliśmy konsultanta, który przyjechał pomóc na zrobić biznesplan. I on tu przed nami roztoczył taką wizję, że po prostu będziemy sprzedawać po kilka tysięcy sztuk miesięcznie, w ogóle będziemy opływać w pieniądze. I myśmy taki biznesplan nadmuchany napisali i zanim, uwierzyliśmy już w pełnie szczęścia. I powiem pani, że to naprawdę okazało się, że to jest absolutna fikcja, że droga była bardzo i jest dalej bardzo mozolna. W tej chwili możemy powiedzieć, po kilku latach już, że sprzedajemy miesięcznie, na poziomie, nie wiem, parunastu tysięcy złotych. Ale były takie okresy, że to było nie wiem, parę sztuk sprzedane w miesiącu. A w sezonie, czyli przed Świętami Bożego Narodzenia, w zasadzie ostatni kwartał, nie nadążamy z produkcją, ale głównie sprzedajemy za granicę. To nie jest rynek polski, to jest .., …, …, …. Wczoraj mieliśmy z … zamówienie, …, …, ….

B: To bardzo egzotyczni klienci?

PS15: Jesteśmy na czterech portalach sprzedażowych. Na …, na …, na … i na …. To są takie portale, gdzie nas wyłapują. Też jeździmy, jeździmy dużo na targi ….., ….

B: Czu to się przekłada na klientów, realnie?

PS15: Tak, tak. Jeździmy na, na do …. Teraz też jedziemy w czerwcu do … na targi. Będziemy tam już mieli pierwszy raz swoje własne stoisko. To też jest wyjątkowy moment. No ale byliśmy też na targach w …, …, w …. No i zawsze przywozimy stamtąd jakieś zamówienia i ewentualnych kontrahentów.

B: A to nie jest pomysł na przykład na przyszłość, klient zagraniczny?

PS15: Jest, jest. Mieliśmy kilka propozycji, które odrzuciliśmy, mimo tego, że dyskusja była bardzo poważna, żeby oddać jeden z produktów marki…., bo się firma … uparła, że oni to chcą na własność. I że będą to sprzedawać, my będziemy producentem, ale oni będą pod swoją marką ten produkt sprzedawać, ale nie zagwarantowali nam odpowiedniej ilości sprzedaży miesięcznej, żebyśmy się pozbywali produktu po prostu. Zdecydowaliśmy wtedy, że nie. Natomiast widzimy spore zainteresowanie tymi naszymi produktami. Są fajne, bo mają taki klimat trochę inny, niż to, co jest na rynku. I trochę mamy też sklepów w Polsce, które od nas kupują regularnie. Nie są to jakieś dużej ilości, ale co miesiąc po kilkanaście sztuk. W …, gdzieś tam w ….. … też nas wpuścił do swoich salonów meblowych także… i zamawia co czas. Ale nie jest to poziom z tego biznes planu konsultantów z ….., nie, nie.

B: A kolejny etapy, czy…

PS15: Więc to jest taki etap edukacji, etap skoncentrowania na działalności gospodarczej, na własnej marce. I myślę, że ważny chyba teraz taki moment jest dla nas w związku z dwoma projektami, które realizujemy. Są to projekty, w ramach których zaoferowaliśmy zajęcia edukacyjne i zatrudnienie w formie subsydiowanego takiego zatrudnienia dla osób, które są tymi trójkami. Nie lubię takiej kategoryzacji, ale one są najdalej oddalone od rynku pracy. I widzimy, jak szczególnie dla osób niepełnosprawnych intelektualnie, a nie mieliśmy wcześniej takich osób tutaj, jak dla nich jest to niesamowicie ważne, że oni tutaj pracują, że nie są beneficjatem, klientem MOPS-u, tym na rencie, ale są pracownikami, klientami członkami organizacji itd.

B: I trudne.

PS15: I trudne, oczywiście, ale no jesteśmy zdumieni zupełnie tym, że na przykład mamy trzy panie, które jutro kończą staż: pani …, pani …, pani …. To są osoby po prostu tak oddane temu miejscu od 10 miesięcy. One nie potrafią robić szybciej, nie potrafią robić bardziej dokładnie. Trzeba je po sto pięćdziesiąt razy sprawdzać. Były takie kuriozalne sytuacje, że tam nie wiem, zwijaliśmy owieczkę z panią. Zrobiliśmy 100 i ona już wiedziała jak. I robiła przez 5 minut dobrze, po czym po 10 minutach zrobiła 100 sztuk z zupełnie krzywymi nogami, więc trzeba… I to trzeba za każdym razem, nie wiem, pilnować. Ale sposób okazywania wdzięczności jest wzruszający. To jest w ogóle coś niesamowitego, to kompensuje czasami te niedogodności.

B: A jak państwo sobie wyobrażacie swój rozwój? Przyszłość za 3, za 5 lat? Myślicie o tej perspektywie, czy to kryzysowy moment?

PS15: Powiem tak. Myślimy, myślimy. No moment jest bardzo trudny. Moment jest bardzo trudny, dlatego że mieliśmy też serię bardzo trudnych wydarzeń. Spaliła nam się …. To był ogromny koszt do zrobienia tego, naprawiania, ale zrobiliśmy. Zepsuły się nam trzy ….. Każda taka … to jest od kilkudziesięciu do stu kilkudziesięciu tysięcy złotych, więc musieliśmy kupić … i już… nie mamy oszczędności. W sprzęcie w tej chwili mamy kapitał zamrożony. Mamy swoje magle, swoje …, swoje …. Na … też mamy sprzętu na za sto kilkadziesiąt tysięcy już swojego, kupionego w międzyczasie, więc myślę, że gdybyśmy tak zebrali do kupy plus … wyceniło …… na …złotych, to w tej chwili mamy wycenę na …. złotych.

B: Czyli niedoszacowanie?

PS15: Niedoszacowanie, zdecydowanie. To było na potrzeby …, no tak sobie wycenili. Ale myślimy brali tutaj różne dane, no to między …, a … złotych moglibyśmy wziąć za tę …, gdybyśmy, gdyby ktoś chciał kupić to bym to sprzedał, bo to i sieć klientów i stały przychód. No więc tutaj mamy , że tak powiem, potencjał, w sprzęcie, w marce, natomiast oszczędności nie mamy. Jak sobie wyobrażam rozwój? Powiem tak. Bardzo bym chciał zostać w tym miejscu. Uważam, że to jest dobre miejsce. Tutaj się bardzo dużo dobrych rzeczy wydarzyło. To jest fajna historia. Ma to sens. Jest to dobrze poukładane. Marzy mi się, marzy mi się rzeczowa, odpowiedzialna współpraca z samorządem. Marzy mi się. I to jest, to był między innymi powód, dla którego zdecydowałem się ….. Żeby pewne rzeczy, nie wiem, unormalnić. Bo, bo ja nie wiem o co chodzi.

B: Zmienić świadomość….

PS15: Żeby zmienić świadomość. Bo ja nie mam parcia na to, żeby, nie wiem, być … z jakichś powodów, być …. Kompletnie, to jest w ogóle obszar dla mnie mało istotny. Natomiast, jak widzę, jak ciężko się pewne rzeczy, nie wiem, pewne rzeczy przetłumaczyć, nie wiem. Jak trudno zbudować jakieś takie realne partnerstwo, nie oparte na tylko pustych słowach, które gdzieś w jakichś strategiach są pisane, tylko rzeczywiście żeby coś działało. To to był chyba główny powód. Marzy mi się takie partnerstwo. Jak słyszę od pana burmistrza poprzedniego, że on nie ma czasu na jakąś ekonomię społeczną, bo on ma tyle i tyle pieniędzy w roku wyborczym, bo musi rzucić jakąś kiełbasę wyborczą mieszkańcom, żeby go wybrali na następne wybory, a ja mu tu mówię o jakiejś ekonomii społecznej. A drugi pan burmistrz mówi: „X, nie odpowiadaj mi tam o takich rzeczach, bo ja, te rzeczy, które działają dobrze, to trzeba zostawić, ja się muszę zajmować rzeczami, które nie działają dobrze". To ja mówię,

że rzeczy, które działają dobrze, za chwilę przestaną działać dobrze, bo nie ma mądrej współpracy, tak. No więc, jak też słyszę od radnych, że wie pan bezdomnych, to może płaćmy lepiej taksówkarzom, żeby wywozili ich za miasto, będzie spokój w mieście, czyste miasto. Jak słyszę takie pomysły od radnego…

B: I nie w kategoriach żartu?

PS15: Nie. Nie w kategoriach, poważnie. No to, to wydaje mi się, że ta nasza żmudna robota przez 20 lat trafia gdzieś w jakąś próżnię, jeżeli chodzi o świadomość. Chociaż ostatnio nawet z paroma takimi osobami rozmawiałem, które były takimi zażartymi naszymi takimi oponentami, się jakoś zmienia trochę postrzeganie rzeczywistości. Pamiętam tutaj takiego radnego, który przyszedł i mówi tak: „panie X, niech mi pan pokaże to miejsce". No to ja mu pokazałem. No tak, to ja teraz już wiem, o co chodzi, o co chodzi. Ale pan naprawdę nie jest oszustem? Ja mówię no ale, panie radny, jest pan tu, tak. Ja panu coś mówię, mogę pokazać wszystkie dokumenty, widzi pan miejsce, z ludźmi pan.. ale wie pan, jak o panu mówią…

B: Ale gdzie ci ludzie się tego oszustwa dopatrują?

PS15: Ja nie wiem. No że, że to jest. No tak, jak mówię, mogę tylko się posługiwać tym *hejterstwem,* że to jest krypto biznes. Ludzie nie rozumieją tego, że organizacja może prowadzić działalność gospodarczą. Że jak ktoś zakłada fundację, to słyszałem takie stwierdzenie, to powinien mieć dużo pieniędzy. Powinien być fundatorem, daje swoje pieniądze i to jest prawdziwy fundator. A fundacja, która ma dwa tysiące na start i próbuje, prawda, tutaj się rozwijać na majątku miejskim, to jest krwiopijca tak, publicznych pieniędzy. To są, tak to wygląda. Ja powtarzam to, co gdzieś tam czytam, słyszę.

B: Chciałam zapytać teraz o efekty państwa działalności. Czy mają one znaczenie, czy to jest argumenty w rozmowie z samorządem, z klientami…?

PS15: Jak się sami tym nie pochwalimy, to nas nikt o to nie spyta specjalnie. Mieliśmy kilka takich wyjątkowych, myślę spektakularnych, i mamy, sytuacji. Dla tego … to było ważne na tym etapie początkowym. Jest taki człowiek, który nam regularnie co roku od pewnego momentu, zleca bardzo duże ilości skrzynek na wino do produkcji. To jest duża firma, dystrybutor win, jeden z największych dystrybutorów. Firma … z …, pan, niejaki pan …. I on, on tu przyjechał, szukaliśmy po prostu zleceń i on nas potraktował, jak normalną firmę. Ale potem tu przyjechał. Potem przyjechał na jakąś konferencję. Dał się zaprosić. I na dzień dzisiejszy, mam wrażenie, jest takim bardzo oddanym tej idei, więc, jak tylko coś ma do zrobienia, to nam tutaj to przywozi. Ostatnio nam przywiózł swój stół, krzesła do robienia, do naprawienia. No i co roku od pewnego momentu, gdzieś tak od sierpnia, września zleca nam kilkanaście, kilkadziesiąt tysięcy skrzynek na wino, które robimy. I myślę, że dla niego to jest ważne, że pracujemy z takimi, a nie innymi ludźmi. Pamiętam firmę, która chciała od nas, u nas zrobić taką wiatę. I właściciel tej firmy przyszedł i powiedział, że on zapłaci nam nawet więcej niż na rynku, niż one chodzą te wiaty, mówiąc kolokwialnie, bo on wie, że te pieniądze posłużą czemuś dobremu. I to są takie, takie rodzynki, które się pojawiają. To nie jest za częste zjawisko, ale zdarza się. Ja strasznie szanuje takie podejście do tego lokalnego biznesu, że nawet, ale często jest tak, że taniej, na wczoraj albo za darmo. A jak jesteście przedsiębiorstwem społecznym, to macie wszystko za darmo, wszystko z Unii finansowane, to w ogóle najlepiej, jakbyście nam zrobili właśnie po kosztach… Jeśli zaś chodzi o samorząd, no to powiem tak. Zrobiliśmy kilka cateringów, ale za jakieś niewielkie pieniądze. I to były takie, to było wszystko, co nam właściwie samorząd zlecił. Ja mówię, że często, czy to kolejnym burmistrzom, czy starostom, że nie chodzi o pieniądze nawet. Nie chcemy żadnej dotacji, no, nie chcę. Ja bym chciał, żeby mądry, odpowiedzialny lobbing w zakresie tych przedsiębiorstw społecznych. Tam, gdzie jest to możliwe, tam fajnie by było, żeby to przedsiębiorstwo, takie, w takiej skali, nie wiem, żeby one dostawało od tego samorządu jakieś wsparcie w postaci… pan starosta może spokojnie właśnie w sprawie tego prania, z tych …. To jest kwestia decyzji po prostu, że ten czy ten … będzie prał u nas. Dzisiaj staramy się o pranie z … ojców …, duży DPS, podobny jak siostry …. Mam nadzieję, że, no ale tutaj akurat, też jest taka sytuacja, że przyjechał do mnie z … ojciec, nie wiem jak ten ojciec się nazywał, ale to jest przełożony … w Polsce. I on gdzieś o nas przeczytał, a tutaj ma … w …. I on zadzwonił i on mówi tak: „panie …, muszę się spotkać". No i przyjechał z … tutaj specjalnie, usiadł, porozmawialiśmy. I on jest w ogóle pod wrażeniem tego, co myśmy tu zrobili przez te 20 lat.

Jemu się to podoba, on zakłada spółdzielnie socjalne w ogóle. I jakieś tam dodatkowe działania prowadzi. I on by chciał, żebyśmy jakoś współpracowali. Że czemu my nie starujemy o to pranie u tych …, że może jakieś projekty będziemy wspólnie robić i tak dalej. Dzisiaj mamy projekt, w ramach którego, wczoraj, będziemy zatrudniali osoby z … na takich stażach, takie osoby z niepełnosprawnością intelektualną. I wczoraj mieliśmy tutaj 10 panów z domu pomocy społecznej. Zobaczymy, co z tego wyjdzie. To jest pierwszy nasz kontakt plus będziemy starali się, startujemy o pranie tam do tego …. Ale z tych wszystkich publicznych …, to tak… Więc o to, na tym mi bardzo zależy, żeby, patrząc w przyszłość, żeby ten samorząd trochę bardziej myślał w takich kategoriach też interesu własnego. Bo, jeżeli mamy pracowników, tak ten obieg zamknięty, czyli w MOPS-ie ktoś przebywa ileś tam lat i płaci mu się ten zasiłek, to lepiej, żeby ten człowiek tutaj pracował i, żeby z tego zasiłku nie korzystał, płacił podatki i, i jak nie wiem, jakoś lepiej funkcjonował, jego rodzina funkcjonowała. To jest ten efekt, który uzyskujemy. Ten nasz sukces, choć nie lubię tego słowa.

B: Czy dyrekcja ośrodka pomocy tego nie rozumie, czy to są decyzje na jakimś innym poziomie?

PS15: To jest tak niepolityczne tutaj, i tak dalej, i tak dalej. Jak zaczynałem pracę w …, zaczynałem ją w samorządzie w ośrodku pomocy społecznej. I miałem wtedy komfort pracy z mądrą wizjonerką pomocy społecznej, która była kierownikiem tego środka. I we dwójkę w zasadzie sobie wymyśliliśmy tą pomoc społeczną w …. Niestety … po kilku latach wyjechała do … i mieszka w tej chwili w …. Znamy się tylko, kontaktujemy się tylko gdzieś tam przez media społecznościowe. Po niej …potem przyszedł chłopak do pracy jako kierownik ośrodka pomocy społecznej, który kontynuował pewną koncepcję, ale myślę, że był no bardzo taki zachowawczy, ostrożny, nie rozwijał pewnych wizji, i tak dalej. Natomiast to, co się podziało później. W ciągu kadencji jednego burmistrza zmieniał się trzy razy kierownik ośrodka pomocy społecznej, bo pan burmistrz sobie gdzieś tam poligon z tego ośrodka zrobił. I właściwie no, nie chcę opowiadać o kulisach, bo to jest…to jest, to jest po prostu dramat. No natomiast teraz jest kierowniczką pani, która jest bardzo sympatyczna, dobra, ale jest przed emeryturą. Ona jest dobrym rzemieślnikiem, ale z nią poważniejszych historii, projektów, wizji, trudno cokolwiek zrobić.

B: Zapytam o wsparcie publiczne. Czy korzystali państwo z jakiegoś wsparcia publicznego?

B: Dotacje, pożyczki, kredyty.

PS15: Korzystaliśmy z pożyczek z …, korzystamy też z pożyczek z ...

B: Jak państwo oceniają to wsparcie? Czy jest ono dostosowane są do Państwa potrzeb?

PS15: No drogie są. Drogie są. No te komercyjne …, to bardzo drogie są.

B: Ale, nie komercyjne, mówię o tych w ramach projektu pilotażowego Ministerstwa, realizowanego przez ….

PS15: No to tak, mamy trzy pożyczki, one są ok. Teraz chcemy się starać, ale musimy tutaj złożyć różne sprawozdania, i tak dalej. A chcemy się starać o duże pożyczki do miliona złotych, po pięćset tysięcy. Zobaczymy, czy się uda. Natomiast, jeśli chodzi o .., to jest 10% plus ogromne koszty operacyjne, to samo …. No mamy wszędzie, gdzie się tylko dało, to mamy. Dalej. Jeżeli chodzi o banki, to nie. Korzystamy z pożyczek z …, bo to też jest wsparcie samorządu. To w zasadzie na takich samych zasadach jak wszystkie organizacje. Jest ten system pożyczkowy w … i tam jest, nie pamiętam ile, ale około …. złotych na pożyczki dla organizacji, na wkłady do projektu, na takie pożyczki rozwojowe. To korzystamy. W przypadku tych miejskich uważam, że jest to bardzo dobre narzędzie. Organizacje sobie to chwalą. I my też, uważam, że jest to bardzo dobre narzędzie. Natomiast w przypadku … i …, nie wiem. No uważam, że przynajmniej te komercyjne zdecydowanie powinny być niżej oprocentowane, to raz. Myślę, że jeśli chodzi o ich taką elastyczność, możliwość, nie wiem modyfikacji, zmiany rat to jest to bardzo korzystne rozwiązanie. Tu jesteśmy z tego zadowoleni bardzo. Nie ma jakby polityki czy instrumentów finansowych w bankach. Myślę, że naturalnym bankiem powinien być bank spółdzielczy lokalny dla finansowania tego typu inicjatyw. Tego w ogóle nie ma. Bank spółdzielczy, no znamy panią prezes też osobiście, no, i pani prezes mówi: „no tak, ale mnie obowiązują przepisy takie, jak w wszystkich bankach, ja nie mogę tutaj nic innego zrobić. Jak będziesz to miał na „„” mówi, „to sobie to zabezpieczysz, ten kredyt, hipoteką i wtedy ci możemy udzielić pożyczki”.

B: A korzystali Państwo z jakichś usług np. szkolenia, doradztwo świadczone przez OWES?

PS15: Nie. My jesteśmy doradcami dla innych organizacji w ramach takich struktur.

B: W jakichś innych tego typu, profesjonalnych organizacjach konsultingowych?

PS15: Chyba nie. Nie przypominam sobie, żebyśmy korzystali z jakiegoś doradztwa.

B: A jak on pan ocenia dostępność dotacji?

PS15: Z dotacji oczywiście korzystamy. Piszemy projekty. W ogóle teraz ten nowy okres projektowy jest dla nas łaskawy. Wygraliśmy trzy projekty, jakoś teraz. I to jest fajnie, że to się udało, bo w poprzednim okresie programowania mieliśmy regularnego pecha i nie wygrywaliśmy projektów europejskich. Wygrywaliśmy jakieś tylko …, czy takie z różnych fundacji i tak dalej. I byliśmy w wielu projektach partnerami. Natomiast sami, no teraz jesteśmy liderem dwóch projektów, w trzecim jesteśmy partnerami, czwarty piszemy.

B: A proszę powiedzieć, jak pan ocenia z perspektywy doradcy działalność OWES-ów, czyli wsparcie świadczone na rzecz przedsiębiorstw społecznych? Z kim Pan pracuje, jak wyglądają realia realizowanego wsparcia?

PS15: Szczerze?

B: Tak, proszę.

PS15: Nie wiem, jak wszystkie OWES-y, bo nie znam, ale odniosę do tych, z którymi pracowałem. Może tak, uważam, że na pewno dobrym rozwiązaniem jest to, że pojawiło się wsparcie dla organizacji pozarządowych, że miejsca pracy mogą być tworzone w organizacjach pozarządowych. Jestem przekonany, że spółdzielnie socjalne są jednak dość trudnym modelem biznesowym, szczególnie dla osób, które mają w tej chwili zgodnie z wszystkimi regulacjami te spółdzielnie zakładać. Głównie to są te z trzeciego profilu. W ogóle jest źle pomyślane, uważam. Nie gwarantuje w moim przekonaniu jakiegoś sukcesu gospodarczego tym podmiotom, to po pierwsze. Po drugie, po drugie…

B: No, a czemu jest źle pomyślane?

PS15: No bo dlaczego według wytycznych tylko te osoby mogą tworzyć spółdzielnie socjalne?

B: A o jakie grupy należałoby pana zdaniem rozszerzyć?

PS15: Ja uważam, że zarówno pierwszy, jak i drugi profil jak najbardziej. Tylko patrząc z punktu widzenia naszego doświadczenia w organizacji a przede wszystkim profilu tych osób, naszych podopiecznych, to niekoniecznie musi to być podmiot, który będzie dawał tym osobom stuprocentową odpowiedzialność za miejsce pracy. Z ich perspektywy będzie to miało większy sens jak oni będą pracownikami tego miejsca. stąd spółdzielnie socjalne osób prawnych wydają mi się sensownym pomysłem. Być może jest to też pomysł na wzbudzenie jakiegoś poczucia odpowiedzialności za taki podmiot przez właśnie, w samorządach, tak. Więc uważam, że jest to jak najbardziej jest dobry kierunek. Bardzo dobrym kierunkiem jest też finansowanie, jak już wspomniałem, miejsc pracy w organizacjach pozarządowych, bo to jest sto kilkadziesiąt tysięcy podmiotów w tym kraju, nawet, jeżeli okaże się, że połowa, jak to zwykle przeważnie bywa, działa słabo, albo nie działa. Tworzenie miejsc pracy, dofinansowanie, dotacje na finansowanie miejsc pracy. Ja myślę, że to jest dobre rozwiązanie. Bo to jest już istniejący podmiot. Nie trzeba go, nie wiem, rejestrować, nie trzeba przechodzić całej ścieżki, zarząd, są jakieś dokumenty, są jakieś biura, siedziby i tak dalej. To też jest pomysł dobry na wzmocnienie tego sektora, który powinien w moim przekonaniu być naturalnym w tworzeniu czy to czasowych czy stałych miejsc pracy dla osób, na których nam najbardziej zależy. Żeby się na tym rynku pracy odnalazły. Bo, no, to jest druga sprawa. Trzecia. Trochę martwi mnie takie właśnie, w kilku OWES-ach miałem takie myślenie, oczywiście wykazania wskaźników. Przede wszystkim w związku z tym musimy tak to zrobić, żeby to było jak najbezpieczniejsze. Czyli na przykład, nie wiem. Niech prywatny przedsiębiorca założy fundację, tak, którego tam znamy. Założy fundację, w fundacji stworzymy mu tam kilka miejsc pracy, okres roku, potem się fundację zlikwiduję, majątek w sposób, ja tego nie kupuję, to dla mnie to nie oto chodzi w ogóle. Ja uważam też, że OWES-y powinny bardziej trafiać pod strzechy, to znaczy

powinny być bardziej koncentrowane w obszarze powiatu, a nie regionu, czy subregionu, i tak dalej. Być może warto OWES sprząc w sposób z ośrodkiem pomocy społecznej, z urzędem pracy, nie wiem. Może to powinny być jakieś partnerstwa między powiatowymi urzędami pracy a lokalnymi organizacjami pozarządowymi. Co interesuje, przepraszam bardzo, OWES z … wieś …, gdzie mogłaby powstać spółdzielnia socjalna? Ale ci ludzie się nigdy nie dowiedzą o tym OWES-ie i ten OWES się nigdy nie dowie o tej miejscowości nawet. Natomiast, jeżeli on by działał w obszarze powiatu, gdzie jest tych … gmin i można by było jakoś mądrze zagospodarować, nie wiem, i doradztwo i jakąś promocję w tych lok…. To, co myśmy zrobili tych kilka lat temu, jako nieformalny OWES. Jeździliśmy po wszystkich gminach, pukaliśmy do każdego …, pukaliśmy do przedsiębiorców, mówiliśmy o takich możliwościach. To wtedy, mimo że padło na mało podatny grunt, to wszystko zmierza ku temu, że ludzie, mam taką przynajmniej nadzieję, się uczą, rozwijają. Chcą tej wiedzy więcej i coraz więcej. Już słyszą, że jakieś tam spółdzielnie, jakaś tam ekonomia społeczna, jakieś tam przedsiębiorstwa społeczne. To zaczyna gdzieś tam funkcjonować. I uważam, że powiat to jest właściwa skala, a nie regiony. My mamy najbliższy OWES w …. No i ja się zwróciłem kilkakrotnie z prośbą o to, żebyśmy my mogli stworzyć kilka miejsc pracy na przykład. I nie zdecydowali się na współpracę. Oni zdecydowali, że to jest ryzykowne, żeby w istniejących organizacjach pozarządowych tworzyć, dawać dotacje do miejsc pracy, w związku z tym, nie. No to, jeżeli my nie możemy tworzyć miejsca pracy dzięki OWES-owi… To jest właśnie tak, że wskaźniki się osiąga i tak dalej. Ja nie wiem, jak tworzyliśmy to nasze tutaj przedsiębiorstwo, to ono mogło być właśnie lokalne, odpowiadać na lokalne potrzeby. Jego skala jest moim zdaniem adekwatna do możliwości powiatu, gmin i tak dalej. To, że jesteśmy i takie przedsiębiorstwo społeczne, w moim przekonaniu, powinno być w każdym powiecie, każdym powiecie. I wtedy mamy problem rozwiązany. Spółdzielnie socjalne są jakby krokiem dalej. Takie przedsiębiorstwo społeczne, które jest inkubatorem, który daje zatrudnienie, które edukuje, które realizuje różne projekty, które, nie wiem, no dla OPS-u czy powiatowego urzędu pracy jest też partnerem w różnych działaniach. Moim zdaniem, nie jest na tyle nie kosztownym rozwiązaniem, żeby nie można było tego zrobić w każdym powiecie. I jednocześnie mogłoby być na przykład w partnerstwie z PUP. Nam się pewne rzeczy sprawdzają. Na przykład na naszym terenie działa punkt pośrednictwa pracy. Zrobiliśmy to w partnerstwie z …. I jak widzę, ile tu ludzi przychodzi po oferty, młodych. Ile myśmy tutaj zrobili wspólnie z … giełd pracy, targów pracy, to, i ile ludzi znalazło zatrudnienie poprzez ten punkt w ciągu tych ostatnich chyba siedmiu lat, tyle ten punkt działa. To jest kilkaset osób, które znalazły tu zatrudnienie, nie w fundacji, tylko dzięki temu miejscu, poza tym miejscem, czy to po ... stronie, gdzie jest trochę bardziej chłonne, przynajmniej był bardziej chłonny rynek, czy tutaj, czy to zatrudnienie czasowe czy stałe. No to wydaje mi się, że właśnie koncentrowanie się przy takich przedsiębiorstwach, tego typu działań, jest właściwe, bo ludzie czasami nawet chętniej przyjdą do takiego miejsca niż do urzędu pracy.

B: Proszę mi opowiedzieć o tym projekcie z .... poświęconym spółdzielniom drugiej generacji? Co wynikło z jego realizacji?

PS15: Myśmy wtedy, no to właśnie dzięki tym dwóm projektom powstało tych … spółdzielni socjalnych, które myśmy uruchomili w powiecie ….. No nie, bo dwie, w sumie jest ich …, i … nie powstały w ramach projektu, czyli … powstało. Myśmy tam byli partnerem. W zasadzie to mieliśmy takie podwykonawstwo. Mieliśmy też zrobić… spółdzielnię socjalną, uruchomić, przeszkolić, dać dotacje, potem taki OWES-owy trochę projekt. Cześć działa, cześć nie działa. Wygląda to tak. … to była pierwsza spółdzielnia, którą otworzyliśmy, ale nie w ramach tego projektu. I … zatrudniał osoby chore na schizofrenię i po kryzysach psychicznych. Przetrwał 4 lata. I w wyniku tego, że pan prezes tej spółdzielni inny pomysł sobie na życie wymyślił. Po prostu zaczął pracować w innym miejscu … w jakiejś firmie. Ta spółdzielnia zaczęła, no straciła lidera, no i z takimi osobami, naprawdę ciężko im samodzielnie prowadzić taki podmiot. Plus do tego oczywiście, mówię oczywiście, bo z żalem, dwie instytucje, który ta spółdzielnia sprzątała: … i …, w wyniku konkursu czyli przetargu, wybrały prywatną firmę, a nie spółdzielnię. No więc straciła dwóch poważnych samorządowych klientów. No więc powoli zaczęła zamierać i ostatecznie się rozwiązała. Druga spółdzielnia, …, ona powstała w ramach projektu. Spółdzielnia miała tutaj siedzibę, tutaj miał kuchnię i tu prowadziła działalność. Po … bodajże też latach działalności, czyli całkiem też nieźle, podziałały panie. Ostatecznie się tak skłóciły, że zdecydowały się rozejść. Jedna gdzieś wyjechała, druga poszła do pracy, też znalazły prace i spółdzielnię rozwiązały. Myśmy odkupili jako fundacja od nich sprzęt. I jeszcze pomogliśmy wyjść na koniec z różnych

problemów finansowych, bo kupiliśmy sprzęt. I zdecydowaliśmy, że już nie będziemy tego tutaj nikomu podnajmować, ani dawać, tylko sami będziemy tę gastronomię tutaj prowadzić jako taki warsztat, właśnie fundacji. Panie myślę, że oczekiwały bardzo, że my będziemy tak naprawdę dla nich tu wszystko robić. W przypadku spółdzielni Super Smak to były takie oczekiwania, że my będziemy prowadzić księgowość, organizować klientów, nie wiem, pilnować im finansów wszystkich, dokumentów i tak dalej, i tak dalej. Bo przecież tu jesteśmy z wami blisko związani. Kompletnie panie sobie nie poradziły w takim wymiarze marketingowym. Tutaj to leżało. Mimo tego, że myśmy im też trochę tych klientów organizowali, no to one same jakby nie wykazywały żadnych takich zdolności. No może to jest po prostu pech, że zabrakło im lidera, który by im to pociągnął. To jest druga spółdzielnia. …, spółdzielnia krawiecka. Tu miała siedzibę przez kilka lat. Potem się przeniosła do centrum miasta. Tam miała taką kawiarenkę krawiecką. No to chyba one działała najdłużej, no bo chyba z 5 lat działała. I panie się rozeszły. Jedna wyjechała …, druga gdzieś tam wyjechała jeszcze w świat. I spółdzielnia nie ma w tej chwili chyba nawet nie jest zlikwidowana. W tej chwili nie działa. … działa bardzo dobrze. To jest bardzo fajna spółdzielnia taka. … to jest taka spółdzielnia, takie centrum edukacyjne. Wymyśliły sobie teraz pomysł na, one kręcą filmiki takie promocyjne dla podmiotów ekonomii społecznej, jakieś materiały promocyjne robią, ale ich takim podstawowym rodzajem działalności na początku, jak i wciąż, to jest nasadzanie żywej wikliny i tworzenie z tego altan, ogrodzeń i tak dalej, i tak dalej. To świetnie im to szło. Nie wiem, na ile w tej chwili. To jest ich jakby jeden element ich działalności gospodarczej, ale robiły to i są w tym dobre.

B: Działają?

PS15: Tak, działają, działają. …, taka spółdzielnia w …., to jest spółdzielnia, która prowadziła usługi opiekuńcze. I tam też się podziała taka sytuacja, że się zmienił wójt i usługi opiekuńcze do prywatnej firmy poszły, zamiast do spółdzielni. Tam była tworzona w zasadzie z myślą o tym, że to będzie stałe partnerstwo. No to się panie przekwalifikowały i uruchomiły punkt przedszkolny. I działa. Kolejna spółdzielnia …, to jest żłobek w …, bardzo dobrze działa. To jest, to jest fajne…

B: Co jest czynnikiem porażki, a co jest czynnikiem sukcesu takich organizacji jak Pana, ale też tych o których Pan przed chwilą wspomniał?

PS15: Jest wiele czynników. Po pierwsze lider jest czynnikiem sukcesu. Osoba, która potrafi to pociągnąć, która ma jakąś wizję, też potrafi, nie wiem, trochę nawiązywać też takie sensowne relacje z partnerami biznesowymi, czy to jest samorząd, czy to jest biznes. To po pierwsze. Po drugie sprzyjające otoczenie. To jest na pewno czynnik sukcesu, czyli sprzyjające otoczenie samorządowe, biznesowe. Na tyle sprzyjające, że trochę nawet powiedziałbym wyrozumiałe, jeżeli chodzi o różne wpadki i raczej towarzyszące, wspierające, uczące w pewnym sensie. A nie od samego początku, nie wiem, wymagające i punktujące tak za wszelkie niedociągnięcia. Tutaj, tak jak powiedziałem, jeżeli chcemy, żeby taki przedmiot się rozwijał, to trzeba się o niego trochę zatroszczyć. Nie w każdym takim przedsiębiorstwie społecznym jest taki, powiedzmy, lider w miarę zdrowy psychicznie, bez różnych problemów, jak my tutaj w trójkę, chociaż to można poddać w wątpliwość, jak pomyśli ktoś o tym, co my tutaj robimy od … lat. Więc, jeżeli, powiedzmy ja, nie wiem, nie jestem, nie mam jakichś poważnych problemów zdrowotnych czy psychicznych, …, który jest prawnikiem, …, który jest psychologiem, i my się tutaj tak boksujemy i z rynkiem, i z różnymi problemami, i tak dalej, to naprawdę czasem współczuję tym małym podmiotom, spółdzielniom, gdzie ludzie nie wiedzą nawet, jak jakieś dokumenty wypełnić. A wpuszcza się je, ich czasami w taką działalność. Ja pamiętam, miałem okazję kiedyś towarzyszyć w likwidowaniu jednej spółdzielni socjalnej na …. Przyszła pani, która mi przyniosła plik dokumentów i powiedziała: „panie". I pyta w ramach jakiegoś doradztwa, „jak muszę zlikwidować to coś". A ja mówię, a co to jest? „No nie wiem, takie coś, wie pan trzy lata temu jakaś fundacja do mnie przyszła i mówi, że oni chcą jakąś tutaj firmę założyć. I kazali mi podpisać dokumenty, z Internetu ściągnęli mi statut. Podpisałam wszystko, zarejestrowałam i teraz wie pan. Było nas pięć, mieliśmy szyć, jedna wyjechała, druga mnie okradła, trzecia coś tam jeszcze. Zostałyśmy we dwie. Ja to muszę zlikwidować, bo ja nie wiem, co ja mam z tym zrobić". Przez 3 lata żadnego walnego, żadnego sprawozdania, nic. My zrobiliśmy walne zbiorcze, sprzed 3 lat wszystkie dokumenty i tak dalej. Szło to do sądu, więc… Ja tylko jeszcze powiem o tych czynnikach, że czynnikiem sukcesu na pewno jest , pomysł na biznes, to oczywiście, żeby to miało sens, żeby ten produkt, czy usługa, też był mądrze zaprojektowany, żeby też

może korzystać z takich nowoczesnych rozwiązań, jakich czasami nawet normalne firmy czasami nie stosują, czyli na przykład z projektantów, którzy by mogli zaprojektować produkt, czy usługę od początku do końca. Myślę, że to jest czynnik sukcesu, bo ludzie w tej chwili też oczekują jakichś nowych rzeczy, ciekawych rzeczy. I to jak najbardziej. I na pewno przyczyną porażek wielu, no to jest odwrotność tego, o czym powiedziałem przed chwilą tak, czyli brak lidera, rzucanie się na pieniądze unijne i myślenie w kategoriach: dostanę te sto czy sto kilkadziesiąt tysięcy na taką firmę, to sobie poradzę. To jest szaleństwo moim zdaniem. Ja uważam, że to jest szkoda tych pieniędzy, to jest szkoda czasu tych ludzi. Lepiej, żeby sobie poszukali pracy gdzieś po prostu, w zmieniającym się dość poważnie rynku w tej chwili. Więc, ja czasami się zastanawiam na ile, ja tego nie oceniam, ale taki mam, na ile takie implementowanie ekonomii społecznej czy spółdzielni socjalnych na polski rynek poprzez środki europejskie, czy to jest dobry model.

B: Na koniec chciałam zapytać Pana o przesłanki zaangażowania się w ten rodzaj aktywności.

PS15: Hm… bo ja mam wrażenie, że to co nas motywowało … lat temu do założenia stowarzyszenia, gdyby wtedy były możliwe spółdzielnie socjalne, to pewnie byśmy założyli spółdzielnię socjalną. No bo ten model działalności społecznej, połączony z taką działalnością biznesową, myślę, że nam towarzyszył od x lat, mimo tego, że organizacja na początku nie prowadziła stricte działalności gospodarczej, to od samego początku myśleliśmy o tym, skąd pieniądze, jakie pieniądze, jak to wszystko, zbilansować i tak dalej. I taki element jednak tego myślenia biznesowego był, więc to, co nas motywowało to jednak po pierwsze: chęć niesienia pomocy. Dwa: chęć stworzenia sobie miejsca pracy w obszarze, który jest dla nas ważny z punktu widzenia, no nie wiem, przekonań, wartości, wiedzy, kwalifikacji i tak dalej. Trzy: potrzeba działania wspólnego, by każdy z nas, myślę w stowarzyszeniu, przynajmniej większość ludzi, z którymi do dzisiaj jeszcze współpracuje, miało takie przekonanie, że fajnie coś wspólnie zrobić, że te indywidualne rajdy są ok, ale że razem jest jeszcze bardziej ok. Że się dobrze czujemy ze sobą, że się lubimy, że chcemy ze sobą przebywać, że nie tylko chcemy ze sobą pracować, ale że chcemy ze sobą spędzać wspólny czas. Nie wiem, pojechać na jakieś wspólne wakacje albo na jakąś imprezę razem i tak dalej. I gdzieś w nas, w tej grupie ludzi, którzy założyli tą działalność x- lat temu, było takie przekonanie o wartości działania wspólnego. I to, nie wiem no, jak dzisiaj doradzam różnym spółdzielniom, które się tworzą albo fundacjom i pytam ich o to, to oni takie wielkie oczy robią. Ja tego kompletnie tam nie czuję, po prostu, kompletnie. I pytam, ktoś mnie przedstawia, pomysł na biznes, a ja mówię, no ok i pytam: co to dla ciebie znaczy, że to ma być przedsiębiorstwo społeczne zgodnie z tymi tutaj zapisami. A on mówi: „no to przedsiębiorstwo społeczne, to takie, które działa w społeczeństwie". No i taki jest poziom czasami wiedzy przedsiębiorców społecznych, którzy zakładają przedsiębiorstwo społeczne. Ja się wtedy, mówię sobie no, to nie, albo coś się wypaliło w tym społeczeństwie albo się jeszcze nie urodziło, nie wiem. Ja mam takie wrażenie, że ci, którzy, nikt mi nie wierzy w to, nie wiem, czy mi pani uwierzy, że je tutaj zarabiam podstawową krajową. Jak o tym mówię gdzieś, to ludzie się stukają w czoło: za … złotych czy … złotych pan pracuje? Tak, takie jest moje wynagrodzenie tutaj w fundacji. Oczywiście, żeby żyć, to pracuje w różnych innych miejscach, prowadzę jakieś zajęcia w szkole i tak dalej, i tak dalej. Tu moi pracownicy w fundacji, to jest trochę na opak postawione, niektórzy zarabiają więcej ode mnie. Instruktor na stolarni zarabia ponad dwa tysiące, na pralni tak samo i tak dalej. A ja nie, bo wiem, że mogę sobie tutaj na tyle pozwolić na ten moment i już. Może kiedyś będzie lepiej. Nie wiem. No więc uważam, że jakby za mało, chyba za mało energii wciąż jest poświęcanej na to, żeby w ludziach wykształcić od przedszkola, naprawdę wykształcić pewne takie cechy, czy umiejętności działania wspólnego i myślenia właśnie o jakichś wspólnych wartościach, że lepiej coś właśnie zrobić razem. Cały czas jest duże parcie na takie atomizowanie ludzi, takie indywidualne właśnie rajdy, sukcesy indywidualne. To jest coś niesamowitego. Ja to, to obserwuję na każdym poziomie. Jak jeżdżę do małej wsi, z której wywodzi się moja żona, też nie stamtąd cała rodzina, ale generalnie tam się urodziła pod …., w górach, no to słyszę, że jeszcze lat temu trzydzieści cała wieś się organizowała przy żniwach, tak. Albo nie wiem, jak się komuś coś stało, to wszyscy, na przykład dom, to wszyscy ten dom remontowali, jak się spalił albo nie wiem, jak coś trzeba było naprawić. I te żniwa były najpierw u jednego, potem u drugiego, potem u trzeciego, a potem cała wieś się spotykała, czy kilku tam gospodarzy i coś wspólnie razem robili. Teraz wszyscy mają odmalowane elewacje, wszyscy są po remontach domów i każdy jest osobno. I każdy patrzy na siebie z byka, który ma tam lepszy samochód. I tutaj uważam, że tkwi błąd, bo nie wykształcimy tych umiejętności pieniędzmi europejskimi. One się za chwilę skończą, i większość…, a może się nie skończą. Nie wiem. No, ale jak

nie będzie jakiegoś konfliktu, to może jeszcze przez czas t kroplówka będzie kapać. Boję się, że po całym tym dwudziestokilkuletnim zamieszaniu z środkami europejskimi w tej sferze, znów zostaną tylko wyspy, że będzie kilka takich znaczących miejsc, do których będą przyjeżdżały wizyty studyjne. A system jakby upadnie, albo się nie wykształci, bo, no nie wiem, bo pieniądze zostaną przejedzone i firmy po prostu takie, jak spółdzielnie socjalne w tym kształcie, padną.

B: W tym kontekście chciałam zapytać jak Pan ocenia system wsparcia, działalność podejmowaną w projektach systemowych adresowaną do podmiotów ekonomii społecznej, finansowaną ze środków publicznych. Czy jest ona użyteczna w kontekście prowadzonej przez Pana działalności?

PS15: Ja uważam, że po prostu, że to jest niemoralne i tyle. Uważam, że to jest niemoralne. Jak słyszałem o projektach za kilkanaście czy kilka milionów złotych, w ramach których trochę się odbyło spotkań, konferencji i wyjazdów, cateringów i różnych innych rzeczy. To przepraszam bardzo, ale można było stworzyć kilka takich podobnych jak to przedsiębiorstw społecznych, które by były ku pożytkowi większemu, które by zatrudniały ludzi. Myśmy tutaj tak naprawdę włożyli w to miejsce niecałe sześć milionów złotych. W ruinę, która była sfinansowana ze środków europejskich, ze …. I to miejsce działa … lat i stworzyło, myślę, że nie tylko tutaj, ale w sumie kilkaset miejsc pracy w różnych miejscach. Pomogło naprawdę kupie ludzi i stworzyło kilka podmiotów, z których część nie działa, część działa. Jesteśmy też krytyczni, co do swojej działalności, i uważam też, że wielu rzeczy nie potrafiliśmy zrobić, popełniliśmy kupę błędów, ale myślę, że te pieniądze, mimo wszystko, były dobrze spożytkowane. A tutaj, no cześć organizacji tak zwanych infrastrukturalnych myślę, że się rozjedzie po skończeniu finansowania, czy po tym ostatnim okresie finansowania nie będzie ich po prostu. Ludzie pójdą do biznesu, albo jeszcze wykorzystają ten czas, kiedy są na przykład jakimiś OWES-ami i pozakładają swoje firmy, czy jakieś swoje spółdzielnie, w których będą w nich mieć jakąś przyszłość. To też obserwuje, no i tyle. I uważam, że akurat… Szkoda, no po prostu szkoda jest. Trochę różnych książek, tam mamy jeszcze kilka kartonów myślę, że nikt tego nie będzie czytał.

B: Co zatem Pana zdaniem sprzyjało rozwojowi ekonomii społecznej w Polsce, jeśli nie były to środki unijne?

PS15: Uważam, że tak. Ilość pieniędzy, czasu i energii poświęconej na to, jest niewspółmierna do efektów. To po pierwsze. Być może źle zostały zaplanowane te kierunki interwencji. Może nie tam, gdzie powinno się promować, się promowało, bo promować, nie wiem, w OPS-ach albo w ROPS-ach albo, nie wiem, nawet wśród pracowników samorządowych, to nie jest dobry kierunek. Moim zdaniem ta interwencja powinna pójść w kierunku wójtów, burmistrzów, radnych, kształcenia radnych, pracowników urzędów skarbowych, ZUS-u, RIO i biznesu poprzez na przykład agencję rozwoju przemysłu, poprzez jakieś stowarzyszenia przedsiębiorców i tak dalej, i tak dalej. Gdzieś tutaj zabrakło moim zdaniem takiego, takiej edukacji. To jest jeden kierunek interwencji. Drugi, to jest uczenie o ekonomii społecznej od przedszkola. Nie ma programów tak naprawdę, czym ta ekonomia społeczna jest: w przedszkolu, w szkole podstawowej, w liceum, na studiach. No na studiach powstały już kierunki pt.: ekonomia społeczna. Ale uważam że to powinno, ta para powinna właśnie pójść w kształcenie od dzieciństwa tak naprawdę pewnych umiejętności i rozpoznawania w ogóle tego zjawiska i umiejętności tworzenia jakichś wspólnotowych form działania. Jak pamiętam jedną z wywiadówek w szkole, do której chodziła moja córka, w podstawówce. A moja córka to jest taki człowiek, który wchłonął z nas z przesadą takie rzeczy społeczne. W ogóle była bardzo wrażliwa i taka wszystkich chciała tam jednoczyć, mediować cokolwiek się działo, to ona w ogóle tam wkraczała natychmiast i no. I w pewnym momencie pamiętam rozmowy z panią wychowawczynią: „proszę pana, niechże pan coś z tą swoją córką zrobi, bo życie nie jest takie. Bo wie pan, życie takie nie jest. Ona jest naiwna, ona jest głupiutka. Jej się wydaje, że ona tutaj świat zmieni. Nie zmieni proszę pana, życie jest brutalne, są testy, je trzeba pozdawać, trzeba iść na studia, trzeba robić karierę i tak dalej. A pana córka się w tym zaplącze, no z taką osobowością". No i co, powiedziałem jej: wie pani, niech się zaplącze no, niech się zaplącze. No więc, jeżeli na poziomie podstawówki nauczyciel ma takie przekonania, no to… A mój syn z kolei nie chce pakować się w takie rzeczy jak tata. W związku z tym poszedłem na …. I nie chce, nie będzie się w społeczne sprawy angażował. Moja córka z kolei wszystkie możliwe centra wolontariatu, prawda. I tego typu działaczka, chociaż ostatecznie zobaczyła, że jej to pieniędzy nie daje. W związku z tym poszła do firmy pracować, która znajduje się w branży …, ale pracuję w dziale marketingu, jest na …. I… ale co

tam robi, organizuję eventy, wyjazdy, imprezy, łączy ludzi i tak dalej, i tak dalej, więc w biznesie jej się też te umiejętności przydadzą. Tak więc edukacja, uważam, od najwcześniejszych lat, może jakieś programy dla szkół o ekonomii społecznej. Ja ostatnio w kilku szkołach tutaj w powiecie byłem zaproszony, żeby powiedzieć czym ta ekonomia społeczna jest. Uważam, że to ma sens. Ci młodzi ludzie naprawdę słuchają, naprawdę chcą, widzą, że to nie tylko, jak ich zapytałem, czy widzą jakąś możliwość robienia kariery poza biznesem? Nikt.

B: Nie znają.

PS15: Nie znają, nie wiedzą, więc, jeżeli na tym etapie nie znają, to jak będą na studiach, czy później, to już będzie tak powiem, to już jest trochę za późno. Więc na pewno to wszystko, co zostało zrobione, gdzieś jest jakimś zaczynem. To jest jakieś ziarno, to gdzieś się przynajmniej, że tak powiem pojęcie osłuchało ludziom niektórym, że coś takiego istnieje. To jest na plus. Także myślę sobie, że ta interwencja może iść jak zwykle z dwóch stron. Albo od strony takiej, że tak powiem, globalnej, czyli od góry dużo, dużo, dużo informacji i tak dalej, wiedzy. I to w pewnym momencie, gdzieś tam to ziarno być może zaskoczy. Ale, moim zdaniem, lepiej to odwrotnie organizować właśnie i siać od dołu. OWES-y tak, ale lokalnie. Edukacja tak, ale od szkoły podstawowej.

B: A finansowanie publiczne. Czy tego typy typu inicjatywy powinny być wspierane publicznie? I jeśli tak, to na jakim etapie? Czy takie duże wsparcie publiczne, nie wiem dwadzieścia tysięcy na członka spółdzielni, wsparcie pomostowe, takie wsparcie sprawdza się z Pana doświadczenia?

PS15: Nie wiem, jak to zrobić. Nie mam na to pomysłu, ale uważam, że dofinansowanie tak, ale w momencie, kiedy widzimy, że, nie wiem, jest rzeczywiście jakaś grupa inicjatywna, ci ludzie rzeczywiście coś chcą, mają coś do powiedzenia, nie wiem. Mają pomysł na to, chcą wykorzystać te pieniądze rzeczywiście w dobrym, zbożnym celu.

B: Jak to sprawdzić? Przecież OWES-y sprawdzają biznesplan, analizują.

PS15: Sprawdzanie biznesplanu to nie jest w ogóle żadne narzędzie. Biznesplan, są szkolenia z biznesplanu, zrobi się dobre szkolenie, ludzie to napiszą, ktoś tam wesprze. No i to nie powinien być jedyny element weryfikacji. W moim przekonaniu biznesplan jest jednym z gorszych elementów weryfikacji, więc ja myślę, że więcej energii powinno pójść, nie wiem, w pracę z tymi ludźmi, w sprawdzenie tych ludzi, być może, nie wiem, edukacja, jeszcze raz powtarzam. Nie wiem, jak to weryfikować. Być może to powinno być tak, że mamy projekt na OWES na dwa czy trzy lata i musimy zrealizować tyle i tyle dotacji, tyle i tyle firm musi powstać, prawda i tyle i tyle miejsc pracy. I potem jest szaleństwo, bo wszyscy, no muszą to zrobić. Ja wolałbym taką formułę jakąś otwartą, w pewnym sensie tak jak tutaj. My nie mamy żadnego parcia, żeby powstało ileś tam miejsc pracy. A mimo tego ludzie przychodzą. I pytają. Jak widzę tych ludzi, jak z nimi rozmawiam, i widzę nie wiem, jakąś pasję i widzę, że w oczach jest jakaś misja i że ktoś coś chce zrobić rzeczywiście sensownego. I że ma to , nie wiem, konkretny pomysł, bo ma partnera z samorządu, z biznesu, skądś tam jeszcze, to aż chce komuś takiemu, nie wiem, pomóc. Więc nie wiem, jak to weryfikować, to chcenie. I tę pasję czy misję w oczach. Jak ostatnio oceniałem kilka pomysłów na przedsiębiorstwa społeczne, no to wie pani. Przyszedł pan, który chcę założyć sieć taksówek na zasadzie …., tak działającego. Ja mówię, jak to zrobić, poukładać, zatrudnić niepełnosprawnych, którzy spełnią wszystkie warunki i tak dalej. I to jest puste. Ja tam nie widzę w ogóle ekonomii społecznej w tym, kompletnie, mimo tego, że są niepełnosprawni, chcą zatrudnić. A potem przychodzi dziewczyna, która mówi, że ona pracuje z leżącym człowiekiem niepełnosprawnym i zakładają fundacje pt. …. I będą, ostatnio była gdzieś tam w … pokazywana ta inicjatywa i będą robili całą tą działalność marketingową dla OPS-ów, ale będą to robili leżący niepełnosprawni. Ale, jak widzę, jak ona z tymi ludźmi pracuje, jak widzę w jej oczach żar po prostu i, że ona chce to robić, to ma sens, da zatrudnienie kilkunastu osobom, to w ogóle już nie pytam o biznesplan, tak. Ten biznesplan jest dla mnie drugorzędny kompletnie. Tamten przyniesie fantastyczny biznesplan. Słupki podliczone, wszystko będzie się zgadzać. Ona przyniesie biznesplan pełen błędów i ja z nią chętnie nad tym biznesplanem usiądę, żeby ona przeszła to nieszczęście, związane z dokumentacją, bo wiem, że nawet nie mając doświadczenia z tą dokumentacją, poradzi sobie świetnie z tymi ludźmi pracując. No i nie wiem, jak to weryfikować.

B: Co zatem motywuje Pana do przyjścia jutro do pracy?

PS15: Weksle, wizyta studyjna, która tu przyjeżdża na trzy dni, którą muszę obsłużyć, i z którą muszę, chce, podzielić się z tym, co mówię dzisiaj pani. …, która weszła właśnie i wiem, że jutro kończy staż i chce się za chwilę podzielić ciastkiem, które pewnie kupiła albo upiekła na to dzisiejsze pożegnanie. Nie wiem, nadzieja, na to, że to miejsce ma sens. Wiara w to, że to miejsce ma sens. Nadzieja na to, że się wygrzebiemy z różnych problemów. Takie rzeczy mnie motywują, no. Dzieci są na …, są samodzielne i tak wczoraj rozmawialiśmy z moją żoną, takie było poważna rozmowę w kontekście naszych różnych ostatnio problemów zdrowotnych, co, jaki mamy dalej cel na te następne lata i oboje doszliśmy do wnioski, że to, co robimy jest ok, że to może być takim celem na następne dwadzieścia, trzydzieści lat.

B: A wracając do spółdzielni socjalnych, czy to z perspektywy Pana doświadczenia udany projekt?

PS15: Nie, nie, absolutnie. Ja uważam, że spółdzielnie socjalne to jest fajny pomysł, należy je kontynuować. Trochę więcej może nacisku położyć na spółdzielnie socjalne osób prawnych, ale jak najbardziej spółdzielnie socjalne osób fizycznych uważam, że to jest też bardzo dobre rozwiązanie. Tylko należy naprawdę takiej spółdzielni poświęcić dużo uwagi, dużo uwagi na starcie, sprawdzić rzeczywiście tych ludzi, ich motywację, trochę nauczyć ich takiego myślenia wspólnotowego, rzeczywiście pokazać im, na czym polega spółdzielczość, bo... no naprawdę na palcach chyba dwóch rąk mogę policzyć spółdzielnie, które znam, może jest ich więcej, pewnie jest, ale które znam, które autentycznie myślą w kategoriach, nie wiem, takich, że to jest wspólny interes, że się wzajemnie wspieramy, pomagamy sobie i tak dalej i tak dalej. Ja jestem zwolennikiem gorącym spółdzielni socjalnych, naprawdę. Ale... ale... ten system jest też dziurawy, moim zdaniem nieprecyzyjny, poza tym... jakby... Jeszcze raz powtarzam, no... Spółdzielnie, tak rozumiem spółdzielczość, spółdzielnie czy stowarzyszenie powinni zakładać ludzie, którzy, no nie wiem, robią to z jakiejś potrzeby: serca, potrzeby, nie wiem, jakiegoś wspólnego działania, bo nie chcę tu jakichś ważnych słów używać, ale... ale tak naprawdę no... wiedzą, że jak połączą potencjały, czy to finansowe, czy...czy... czy jakiekolwiek inne, to im będzie łatwiej, to sobie lepiej będą radzić. To mają... mają też takie przekonanie, że są potrzebni nie tylko sobie, ale też swoim rodzinom, może całemu otoczeniu, i tak dalej i tak dalej, nie? I wtedy... No takim ludziom się chce pomóc, i... takim ludziom, takie grupy inicjatywnej powinny być jakoś premiowane wtedy i wzmacniane finansowo. W przeciwnym wypadku naprawdę te pieniądze zostaną zmarnowane, no. Pójdą... tak... takie... nazwijmy to krypto-firmy, które nie wiem, te pieniądze przejedzą, niektórym się może uda, a potem się przerobią w normalną firmę, bo im będzie niewygodnie z tym całym gorsetem, prawda, spółdzielczości i tak dalej, i tak dalej. No i po co, no? To... to nie... Nazwijmy to wsparciem dla małych firm, a nie dla ekonomii społecznej, sensu stricte. Ja myślę sobie tak… przedsiębiorstwa społeczne w moim przekonaniu powinny być czymś więcej niż spółdzielnią socjalną, tak uważam. Może spółdzielnia socjalna może być przedsiębiorstwem społecznym, ale… jeżeli rzeczywiście spełnia te… tych kilka kryteriów i jest to w sposób weryfikowalne. Ma tę, tą rolę reintegracyjną, jest społecznie aktywna, coś rzeczywiście robi dla środowiska, nie tylko dla tych swoich kilku pracowników, no bo to właściwie… Jak to się różni od firmy?

B: Ale większości dostrzega się fakt, iż ta grupa podmiotów działa i tworzy stabilne miejsca pracy.

PS15: Tak, tak to prawda, ale ja przedsiębiorstwo społeczne widzę jako coś większego, szerszego niż klasyczną, małą, pięcioosobową spółdzielnię socjalną. Spółdzielnia socjalna jest jakąś formą, w moim przekonaniu, przedsiębiorstwa społecznego… Może inaczej – może być przedsiębiorstwem społecznym jeśli spełnia pewne kryteria. Natomiast jeśli ich nie spełnia, to jest właściwie firmą, no, taką klasyczną. Bo… to są też te kryteria przedsiębiorstwa społecznego, które były w ustawie też założone, tak? No jeżeli je wszystkie zaczniemy traktować poważnie, no to już niekoniecznie moja definicja… Tylko ta definicja wykasza 90 proc. Jakbyśmy tak to dosłownie potraktowali, tak, te kryteria. Jak bardzo to jest tak wpisane w ramki ministerstwa. Jak się zrobiło formalne, a nie ma tam tego ducha. I jak jest dalekie od tego, o czym mówił profesor … właśnie… żeby była ta idea, ta istota, to działanie na rzecz społeczności lokalnej. No to to, to jest dla mnie… to jest mi bliskie. Ja też tak to widzę. I ze smutkiem stwierdzam, że tak nie jest i że…. jak pamiętam… Wrócę do tej, tego …., jak powiedziałem o tym, że te przedsiębiorstwa społeczne muszą być przedsiębiorstwami specjalnej troski, że trzeba na nie chuchać i dmuchać, chuchać na ten, na tego ducha, który tam jest, ale też na tą, czasami no… wykluwającą się

umiejętność prowadzenia działalności gospodarczej, że to musi być jakoś, nie wiem, wspierane, musi być dobra atmosfera wokół tego, i w samorządzie, i w biznesie. To po prostu te spółdzielnie, myślałem, że mnie zjedzą. My się po… (jedna była z ….) my się pokłóciliśmy, tak, jak wyszedłem, to…: „…, ja po prostu pierwszy raz usłyszałam to z twoich jeszcze ust. W ogóle to jest skandal, że ty takie rzeczy mówisz".

B: Ale co im się szczególnie nie podobało?

PS15: To, że to… określenie – specjalnej troski. Tak to zrozumiały, że właśnie, nie wiem, no… Jedna dziewczyna mówi do mnie: „My jesteśmy normalną firmą. Przestańcie nas traktować jak jakichś ułomnych ludzi". Ja mówię: Po co zakładałaś… powiedz mi, po co zakładałaś … tą spółdzielnię? „No jak to po co? No po to żeby zrobić miejsca pracy dla tych naszych pięciu ludzi". I tak dalej i tak dalej… Ok. To czemu zakładałaś spółdzielnię? „Bo były pieniądze". No masz odpowiedź, masz odpowiedź. Tak naprawdę pytanie: czy gdyby były pieniądze na założenie firmy i stworzenie w tej firmie pięciu miejsc pracy, czy zakładałabyś spółdzielnię? Pewnie nie, bo jak widzę, jak się tam żrecie w tej spółdzielni, tak naprawdę i jakie macie problemy, i że tam nawet tylko dwie osoby rządzą, a reszta nie wie, co ma tam ze sobą zrobić, tak, i nie ma wpływu. To pewnie nie wiem, czy nie lepiej byłoby tak, żebyś założyła indywidualną działalność gospodarczą i zatrudniła cztery osoby, tak, i dostała na to zatrudnienie dotację. Nie… nie grzebiesz się z całą ideą spółdzielczości, gdzieś tam… Mówię: tak naprawdę założyłaś spółdzielnię, tak, spółdzielnię. Jak poczytasz, co to jest spółdzielnia, to zrozumiesz, dlaczego to mówię o tym, że to jest przedsiębiorstwo specjalnej troski, socjalne jeszcze. Mówię… pamiętam jak pojechałem do …, kiedyś oglądałem te spółdzielnie socjalne, to… to mnie to właśnie przekonuje. To tam, nie wiem… Przychodnia specjalistyczna zdrowia, gdzie pracuje kilku lekarzy, w tym część niepełnosprawnych, mają usługi na przykład tańsze dla pewnych, określonych grup odbiorców. Pieniądze przekazują na różnego rodzaju akcje informacyjne, jakieś akcje społeczne, robią jakieś, nie wiem, dodatkowe działania, a jednocześnie prowadzą normalną praktykę lekarską, tak? Jest to spółdzielnia socjalna? Jest. Wszystkie cechy spełnia. Drugą spółdzielnia, która produkuje nalewki, ale robią to w… nie wiem, na …, w starym klasztorze, razem z siostrami, razem z osobami bezrobotnymi, bezdomnymi. Mają całą manufakturę wokół tego, atmosfera fajna, jak przyjechaliśmy to kupa radości i tak dalej, i tak dalej. Pokazują to co robią, zarabiają powiedzmy tak, że się to jakoś bilansuje, nie mają jakichś super zysków, ale wszyscy są szczęśliwi, tak? A tutaj jest, mówię do …, prowadzisz normalny biznes, prowadzisz hostel, na dodatek dostałaś, kurczę, fajny lokal i… Pokaż mi swoje działania jakieś społeczne, jak je prowadzisz? „No my nie mamy na to czasu, my musimy zarobić pieniądze". No właśnie, no… Dlatego… gdyby była trochę inna atmosfera wokół waszej spółdzielni, gdyby nie wiem, była współpraca z samorządem, z biznesem i tak dalej, być może więcej byście miały klientów, takich którzy przyjeżdżają jako goście do gminy, prawda, i u was śpią. Mogłybyście wówczas robić dodatkowe działania, miałybyście czas, energię, ale to musi wypływać z potrzeb, z motywacji, nie wiem, do założenia takiego przedsiębiorstwa a nie… no.

B: Być może chodzi o postrzeganie społeczne, odbiór firmy?

PS15: Pewnie tak, pewnie tak. Ja myślę sobie, że w dużym… że w dużym stopniu ludzie się wstydzą tego, że są socjalną firmą, czy społeczną firmą, tak. Dla mnie określenie firma społeczna, czy spółdzielnia socjalna jest OK. Ja nie mam nic przeciwko tej nazwie. Ja pamiętam taką dyskusję, że.. że trzeba by było zmienić tą nazwę spółdzielnia socjalna, jakaś spółdzielnia społeczna albo jakaś jeszcze inna i tak dalej. Uważam, że to… nie. To jest dobra nazwa, bardzie tylko trzeba ją wysycić po prostu realnymi działaniami i stworzyć wokół tego dobry klimat, a nie tam się nazwą… Ja myślę, że to jest jakoś… jest jakieś pokłosie jednak tych… tego… tego okresu PRL-u. Myślę, że te spółdzielnie się dosyć, no, źle kojarzyły. Ja… wie pani, mój… może to właśnie wyssane jest gdzieś tam z rodzinnych tradycji. Mój wujek, jeszcze żyje, ale on zakładał tutaj na terenie …. kilka spółdzielni, nie? W okresie PRL-u. To były najczęściej rolnicze spółdzielnie produkcyjne. Ja o tych spółdzielniach, że co to jest spółdzielnia, zawsze słyszałem, tak? Jak gdzieś tam ktoś kosił coś na łące albo wjechał kombajn, to było, że spółdzielnia, bo pole było spółdzielcze albo coś tam. Więc ja o tych spółdzielniach słyszałem, różnych, od dzieciństwa. Natomiast jak po '89 roku nadeszła nam nowa epoka, to nagle zobaczyłem, że te spółdzielnie, które kiedyś wujek zakładał, po prostu wszystkie poległy, tak? Nagle, nie wiem, stoją puste budynki, zardzewiałe maszyny, a to wszystko działało. Ja pamiętam, że to wszystko gdzieś tam

funkcjonowało. Lepiej lub gorzej. Była to może atrapa spółdzielczości, bo była, ale generalnie… przecież nic nie stało na przeszkodzie, żeby nie wiem, jakoś… jakoś zachować ten model, uwłaszczyć tych spółdzielców realnie, tak? Trochę to odpolitycznić i rzeczywiście, żeby to dalej funkcjonowało. Nic nie stało na przeszkodzie, tak? Taki odwrót radykalny od samego pojęcia spółdzielnia w ogóle, bo to się kojarzy z poprzednią epoką, myślę, że zrobił bardzo dużo złego, bo ludzie… ludzie zaczęli to kojarzyć, nie wiem, z socjalizmem, z poprzednią epoką, z PGR-ami, z czymś tam jeszcze, z czynami społecznymi i tak dalej. I myślę, że to gdzieś tam jeszcze wciąż tkwi. Też ludzie, myślę, w tym pędzie do… do… takich indywidualnych karier i działalności gospodarczej są przekonani, że nie wiem… korporacja, tylko swoja firma i tak dalej, i tak dalej, gwarantuje sukces i pozycję społeczną. I stąd mamy później takie reakcje. Nie chcemy być spółdzielnią, tak? Nie chcemy być jakąś socjalną, bo jesteśmy pewnie gorsi, bo jesteśmy jakimiś beneficjentami nieustannie czegoś tam. Ja w ogóle jestem… takim radykalnym przeciwnikiem tego stygmatyzowania i etykietyzowania ludzi i… Mamy jakąś taką skłonność u nas, nie wiem, robienia programów dla 50+, dla 50 -, dla 25, dla minus 25, dla bezdomnych, dla bezrobotnych, dla uzależnionych, dla niepełnosprawnych. Dlaczego nie mamy jakiegoś mądrego programu dla całości tego społeczeństwa, tak? W którym są bardzo różni ludzie, bardzo różni ludzie. I to… i to jest ubogacające dla tego, dla tego społeczeństwa, że jest bardzo różne i że wyjątkowe, i że ten, kurcze, bez nogi może być świetnym menadżerem, tak, a… a ten lekko upośledzony może być świetnym pracownikiem, niekoniecznie musi być beneficjentem czegoś albo… albo nie wiem… obiektem jakiegoś programu, tak? Mi jest z tym niedobrze, trochę się z tego śmieję, trochę… trochę z tego szydzę, trochę jakoś tam… już to też lekceważę, bo to dziwne jest wciąż… Pamiętam, jak zakładaliśmy to miejsce dla osób bezdomnych. Dla mnie było naturalne, że to byli normalni mieszkańcy, normalni ludzie, którzy znaleźli się w jakimś trudnym momencie, trzeba im troszeczkę pomóc, trochę, nie wiem, pomodelować jakieś otoczenie i oni sobie świetnie poradzą. Jedni może trochę gorzej, drudzy potrzebują trochę więcej czasu, trzeci, nie wiem, skończą w szpitalu. Po prostu chodzi o życzliwą, ludzką pomoc, pomoc w potrzebie, ale… po co mam to nazywać. No teraz na przykład mamy taką sytuację, że weszło rozporządzenie, które bardzo mocno zaburzyło myślę standardy usług dla osób bezdomnych, tak? Bo na przykład w tej chwili mogą być noclegownie, według tego rozporządzenia, schroniska, przytuliska i tyle, tak? A gdzie domy? I myślę sobie, że z punktu widzenia, też … zwracała na to uwagę, że z punktu widzenia jednak odbudowywania poczucia własnej wartości, budowania przynależności do miejsca, odpowiedzialności za miejsce, identyfikacji z miejscem. Nazywanie tego schroniskiem czy noclegownią jest straszne, jest straszne. Dlatego myśmy to nasze miejsce nazwali domem i …, że te osoby, które do nas trafiają, mówią o tym, że to jest ich dom i to jest miejsce ich nauki, nie, że tutaj się zmieniają, coś tam robią ze sobą. A teraz nagle ma to być schroniskiem, bo ktoś sobie to dopiero wymyślił albo noclegownią, tak? I my mamy w konsekwencji tego, to tak na koniec taki smaczek pani powiem, taką sytuację.

(*Nagranie przerwano w tym miejscu*).

Wywiad: PS16

Transkrypcja wywiadu nr 16

Czas trwania wywiadu: 03:35 min. (*transkrypcja obejmuje pierwsze 45 min. wywiadu*[2])

(…)

PS16: Dopiero w … roku korzystając z moich doświadczeń jo trzy zakłady abstynenckie założył. To alkoholicy. …, ten, .., ten… i …. Trzy zakłady abstynenckie my przed spółdzielnią postawili wspólnie. To se ludzie mogą powiedzieć. Jeszcze żyją ci wszyscy.

B: Czy te zakłady abstynenckie one funkcjonowały przy jakimś urzędzie czy w innej formie?

PS16: Tu …. ja jestem konsultantem, … lata już jestem. Ja tu przyszedłem w … roku. Na podstawie tego, że ja jestem alkoholikiem, żeśmy tu z tych doświadczeń tych ludzi, bo każdy tu przychodził do …. To jest, tu każdy przychodził z czymś, po pomoc tylko. To jest takie miejsce, gdzie te, osoby, które na zewnątrz to robią, żyją, wszystko potracą, to przyjdą do ośrodka po pomoc, ni. No i ja jako, mnie pan dyrektor tu wziął, żebym jako alkoholik, no żeby nie mioł kolejki przed swoim biurem, to po tym do mnie przychodzili ci kombinatorzy, bo jo jestem kombinator, nie.

B: A co Pan wcześniej robił jeśli mogę zapytać?

PS16: Jestem magistrem …, ja dwajścia lat pił, ja wszystko stracił. Zaczynołem jako mechanik na kopalni. Ale nie szedłem, żeby moi znajomi mnie wsadli na trzeci szczebel zaros. Szedłem – od …., …, …., …, …, do ….. Także cały czas z ludźmi pracuje. Ja jestem alkoholikiem. Ale miałech zmysł organizatorski. To w tym punkcie konsultacyjnym jest stowarzyszenie …, które najpierw klub abstynentów… był.

B: Czy dobrze rozumiem, że pan zakładał stowarzyszenie …?

PS16: Jo, a potem to stowarzyszenie na podstawie doświadczeń …. że moi klienci, jak przyszli do klubu abstynenckiego, bo w … nie było struktury, która by mogła leczyć w nowoczesny sposób chorobę alkoholową, tylko broł antikol i przeciwdziała alkoholizmowi, poradnia, nie. A myśmy to wszystko wyeliminowali. Założyli ośrodek profilaktyki. A jo tu widziołech, że nasi klienci się źle czuli w klubie abstynentów, bo tam śmierdzili, przyszli do pachnących, a my zawsze śmierdzące poprzychodzili. To założyłem stowarzyszenie, na rzecz adaptacji osób uzależnionych i ich rodzin do społeczeństwa …. To jest rejestrowane w dwa … roku, bo myśmy dostali we … wpis do sądowy do rejestru. A my na koniec … roku, koniec świata miał być wtedy ni, gadał *po coś to zakładał, jak będzie koniec świata*. Jo godom *niech będzie koniec świata, przynajmniej będzie to,* nie. I okazuje się, że już … lat to stowarzyszenie będzie miało. I my rozumiesz wybudowali, cały dom wyremontowali, którego chcieli zgładzić ze ziemią. I nie ze środkach unijnych. Ja dostoł pierwszy areał budynku, który ja musiał w mieście szukać, który nie ma osobowości prawnej, w ogóle, u nas. To go wyremontowali. To dostali … tysięcy złotych żeby dom wybudować, żeby się ocieplić, nie, od urzędu, a Pan Bóg czuwał wie Pani, tam Pan Bóg, to teraz jest.

B: Czy stowarzyszenie prowadzi działalność gospodarczą?

PS16: Nie, nie prowadzimy działalności gospodarczej. Ale my na podstawie, na tle tych doświadczeń i tych zakładów abstynenckich, my wspólnie z …. utworzyli spółdzielnię socjalną. Pierwszy projekt się …. (nieczytelne) wycofali po miesiącu. Bo mie zarzucali, że… Wyśmiewali, bo my mamy bardzo słabą rachunkowość. Te te wszystkie spółdzielnie muszą mieć wzmocniony, przede wszystkim muszą mieć front robót. Bo spółdzielnie nie ma wydajności. Jest 50 na 50. Cały czas jest praca socjalna 50 plus. Jak i, i ci beneficjenci, ci pracują członkowie spółdzielni, jak nie ma w pewnym momencie, frontu robót, to się trocha nauczą i już idą w świat. Coś chcą być. A ci, w naszej spółdzielni około … ludzi się przewinęło.

[2] Podczas transkrypcji nie korygowano gwary rozmówcy.

B: Dlaczego zdecydowali się Państwo na założenie tej spółdzielni?

PS16: Czemu, na podstawie doświadczeń z zakładu abstynenckiego. Te ludzi trza zatrudnić. Znając ich uzależnienie, to ja wiedziołem, że na takim człowieku nie mogę wziąć z Unii Europejskiej te 15 tysięcy dotacji bo na mnie wisi dług. To zapije i potem cały smród będzie nad całą działalnością, dlatego siedze. Nigdy, jakby przegrał zakład to już godo, nie, nie zakładam, to zes jest wysoko u ciebie, myślą, że za słaby, na sądzie się spotkamy, to nie chca. W końcu my to w … założyli bez żadnych dotacji.

B: A czyli tę spółdzielnię założyli Państwo bez dotacji z UE?

PS16: Beeez dotacji. Urząd pomagał i stowarzyszenie. Przejściowo urząd dał zlecenia, wtedy na początku były większe możliwości niż teroz. Bo my w przetargach nie uczestniczymy, bo nie mamy tyle pieniędzy. I tylko w konkursach, ofert. Nie respektują, że prawo spółdzielcze zostało specjalnie zmodernizowane, że tam jest taki punkt, że urząd miasta mo to 30 tysięcy euro może powie, że wy to robicie, jeszcze muszą być trzy oferty zawsze, a my som, musimy się sprężyć, ile tych kosztorysów za darmo, a jo musza płacić za kosztorysy (niezrozumiałe).

B: W jaki sposób podchodziły do pracy osoby, na rzecz których działała spółdzielnia?

PS16: No chciały piniędzy. Myślały, Że jak pójdą dwa dni do roboty, to za trzy dni zostaną zapłacone. My dostali pierwszo klatka schodowa do malowania, to ani rusztowania ani, my teraz to walczyli, bo myśmy ten dom, co remontowałem, to z tych moich dotacji z miasta, co dostałem na działalność, to remontowałem dom. I projekty. Do ministerstwa trzy projekty napisałem, żeby ocieplili, dach naprawili.

B: A osoby, które Pan zapraszał do współpracy, nie bały się pracy, zadań, podjętego zobowiązania?

PS16: Ja te ryzyko brałem za nich. Na nich żadnych nadmiernych obowiązków nie nakładałem. Tacy ludzie nie wiedzą, co długo nie pracują, to nie wiedzą, że najpierw trzeba przyjść do roboty. A potem dopiero o robocie godom jest zapłata.

B: A czemu nie wiedzą?

PS16: No bo to trudno stać, jak jest, jak ja … (*niezrozumiałe*) to godo *jo bych szoł do roboty*, jak już mioł zakład abstynencki, *to przyjeżdżaj jutro do roboty, eah jo jeszcze matka mom*, (*niezrozumiałe*) …. .. lat moja zastępczyni, konsultant, to lepiej, ja mow *przyjdź jutro do roboty, chopie się …nie mieści, jo musza jeszcze pracownika se to tego, do załatwienia*, i już go nie ma, już nie przychodzi bo robota, tu siedzi (*niezrozumiałe*).

B: To jak się pracuje z takimi ludźmi, którzy chcą wynagrodzenie, a nie chcą pracować…

PS16: Trzeba mieć cierpliwości. Jo jest alkoholikiem, to ja rozumie. Jo też mi się nie chciało robić po tym. Na melinie żem pił. Czekoł żem ino że zaś jakie dolary, bony dolarowe przyszli z ....

B: Ale udało się Panu pokonać te problemy.

PS16: Pan Bóg, Pan Bóg mnie wciągnął do … na leczenie. Musiałem przysiąść. Zacząłem się modlić i robić. Analfabetą byłem. Piłem, byłem w domu, ale… Człowiek się staje analfabetą. Wiedza ulatnia się. Doświadczenia som jedyne nauczycielem szkoły. Doświadczenia. Że pani przyszła, patrzy mi w oczy. Przez Internet widza Panią. Panią nie widzę. Niektórzy mówią *przez Internet se pogadają, a flaszka przy stole mo.* Tak jak o list pisoł do … a tu pół litra mioł. Jak już połowa było, to już, zaczyna, płacza. A na końcu, łzy, tam musza biedny, tu są moje krople w żywot. Flaszka się skończyła! No. Tak samo to to. Tak. Tu jest taka kuźnia doświadczeń, nie.

B: No właśnie o tę kuźnię chciałam zapytać. To jak się pracuje z ludźmi uzależnionymi, którzy przychodzą do organizacji, jest konkretna praca, którą trzeba wykonać na czas?

PS16: Oni mówią że chcą pracować, ale nie wiedzą, że mają to robić, że nie chcą, nie. Pierwsza przyjdę do roboty, już przez sześć lat, (…) że mogą panią zaprosić, gaworzymy nie, najpierw się muszą przyjść do roboty, po tym muszą się nauczyć, że trzeba zacząć coś robić, ale w grupie nie, bo tu każdy jest indywidualistom nie, a tu w grupie trzeba, żeby ta komunikacja nie, te przeklinanie, ty nic nie umisz, ja

jestem lepszy, powiesz dwa razy kielnia, wiec ciepna na ściane nie. Ja mówie pomocnik budowlany, a ja nie wiedzioł jak już kelnia wygląda, jak poziomica. Bo jak mu powiem poziomica. *X* – ja mu godom, *patrzył na piąto, patrzył na ten buk (bok) w pionie na tyn buk co w poziomie. ... Ty nie będziesz mi godoł, co chcesz*. To ja musza go słuchać, bo jak nie to mnie zbije i pójdzie, poziomicą, nie przyjdzie do roboty. To jest cierpliwość. Szczelą mi, a tu mosz teroz my trzy umowy mamy podpisane. I mówię: *robotniku, takie jest, likwidacja bezrobocia ...* (niezrozumiałe). Prawie trzy miliony ludzi, dobrych, co pracują, a ci teroz, albo pewien stopień niepełnosprawności, zaś tu było, że robią projekty unijne, umiarkowany i znaczny stopień niepełnosprawności, sprowadzić ludzi do roboty, bo jest ich dużo. Jak teraz. Skąd ja mam ludzi. Z więzienia przyszoł, kiedyś robił, a tam robił i robił … (dalej niezrozumiałe)

B: Jaki był profil tej spółdzielni?

PS16: Zawsze był, zawsze był zakład remontowo-budowlany. Poza tym to zakład abstynencki był. Jak tu dopasował do moich potrzeb tego domu. Do potrzeb tu takich instytucji, że pomalować. Teraz spółdzielnia mo po sto działalności. Większość mi mówi, większość cieszymy się, jak dostaniemy strych wyczyścić. Strych na 5 piętrze. Ostatnio rekord był. To my mieli … schodów znosić w rękach. Jak to dwajścia razy przyszl, a potem się targują: … złotych za dużo, … złotych. Niech Pan jeszcze spuści, bo ta oferta bo jak Pan, to Pan nie dostanie.

B: Czyli usługi remontowo- budowlane, a potem…

PS16: Wszystkie co nam dają. Trupów wynosić. Koszenie.

B: A pierwsze zlecenia czego dotyczyły?

PS16: Na co było pierwsze zlecenie? To myśmy mieli klatka schodowo budować.

B: No a jak było z jakością tej pracy?

PS16: Jakość to my robimy do jednej gwiazdki. Jednej gwiazdki, to wystarczy. (Śmiech). W hotelach nie musi być 5 gwiazdek, bo tam ludzie przychodzą przeważnie się popić, nie patrzą tam dokładnie, jak tam pralka stoi prosto czy. Ja był dwa razy albo trzy razy w hotelu widzioł w środku dnia to widzioł. Jakość zależy od klienta.

(…)

B: Chciałam zapytać o te osoby, które przychodzą do pracy i nie mają doświadczenia.

PS16: Przeważnie nie mają, wszyscy są bez doświadczenia. No, no trzeba jakoś się nauczyć. Na błędach. To musi. Parę razy poprawiali robotę, no.

B: Ale klient płacił za te usługi każdorazowo?

PS16: Za część klient, za cześć my. No ale rekomendacje mamy porządną. Wszystko dobrze.

B: A Panie też w spółdzielni pracują?

PS16: Panie są w punkcie konsultacyjnym w …., a że tu pracujemy, mamy tą możliwość, że możemy łapać takich beneficjentów do spółdzielni. Chcesz robić, przyjdź jutro do roboty, na rozmowy przyjdź przynajmniej. Dostaniesz, rozumisz, takie, takie, pójdziesz na badania lekarskie. Potem u nas wszystko musi być prawnie. To jest przedsiębiorstwo. To nie jest jak laja, albo coś. U nas nikt nie pracuje na czarno. A nie tak jak tu ocieplali te domy, o tam…, pensje w łapę dostają. A u nas nie dostaniesz do łapy, wszystko muszymy płacić, legalnie.

B: I co Pani proponuje tym osobom, które przychodzą, pracę, czy one przychodzą po pracę?

PS16: Oni przychodzą. Każdy ma w głowie pracę, ino nie wie, jak to zrobić. Jakby się pani nie pracować 10 albo 15 lot. To po co. A dorobi dorywczo, nie, i zaraz pieniądze i ila za godzina.

PS16 (1): Jeszcze pieniądze zarabiać. No to chce. Chce jak najmniej pracować i zarabiać.

PS16: A na czarno jeszcze. Nie ma żadnych obowiązków. Jeden tu tak pracował. Pierwsza wypłata, to przyszoł do mnie, że jo go okradł, bo ja mu powiedział, że dostanie 800 a on dostoł siedem trzydzieści złotych, bo te podatki. Ja go okradł. I już więcej nie przyszoł do roboty.

B: I więcej się nie pojawił?

PS16: Nie, a kajś indziej tam robił, kajś. Ale to są normalne ludzkie sprawy. Bo jak ktoś nauczył się na czarno robić. I powiesz, że dostaniesz za to robota 200 złotych, nie. No, a potem jeszcze taki od pracodawcy na czarno to przychodzą do nas, nie (nieczytelne), że ty mu jeszcze nie zapłacił. To Ci dwa razy przychodzi po zaliczka po sto złotych, abo po dwieście. A u nas jest regulamin płacenia. Tu taki człowiek nie bierze ubezpieczenia z …, tylko, tu nie bierze, a tu płaci ZUS, płaci skarbówka, wszystko płaci. Przecie wie Pani jaki to korzyść takie są. To my napisali do Ministerstwa wszystko, żeby zrozumieli, że ten człowiek, który później ma komornika, przeważnie są ci, co tu przecież przychodzą, to oni mają zadłużenia. Po miesiącu, po dwóch rozumisz się odkryje i komornik pisze do niego. Ile … musi odpowiadać, że ty już nie pracuje rok. Potem dostanie pierwsza wypłata zamiast 1500 mamy tu jednego dostanie 600 złotych.

PS16 (1)K: Jeszcze alimentacyjne te 60 złotych.

PS16: A z … dostał zasiłek, stały dostał z … 580 zł.

PS16 (1)K: Bez pracy.

PS16: Bez pracy. To kaj ma iść. Kaj by pani poszoł.

B: Zdroworozsądkowo.

PS16 (1)K: I na czarno dorobić.

PS16: Ale my napisali do Ministerstwa, żeby oni nam dali taką możliwość, że zamiast 60% odtrącić, po trzech miesiącach, każdy zakład może być uchwałą rządu, żeby dwajścia % 25, nie. Wtedy zostanie. To jest motywacja. Do dzisiaj nie odpowiedzieli. Ale my zostali już ujęci w tym programie ministerialnym.

K: No i kontrolę będziecie mieli, za którą zapłacicie.

PS16: No teraz jeszcze jest tak, że utworzyła się rada spółdzielcza … i spółdzielnie socjalne złączyli, nie pytając nos, nie. I powiedział, że na lustracje chcą tu przyjść. Możecie przyjść, to nam doradzicie coś. Ale to kosztuje 3 i pół tysiąca złotych. Jo nie mom dzisiaj do na ludzi wypłata. To mnie za głupiego tam mają. To mnie będą sądzić. Za to, że ja robią za darmo. Przeważnie robią za darmo.

B: Ja słucham tego, co Państwo mówicie…

B: Państwo działają tyle lat, jesteście na rynku. A zawsze się ta działalność bilansowała, czy było tak, że …

PS16 (1)K: Zawsze do przodu, z problemami, ale jakoś ciągniemy to.

B: A jak Państwo zdobywali klientów, zlecenia?

PS16: Z urzędu miasta, z miejskiego … zarząd budynków mieszkalnych, wspólnoty mieszkaniowe, ja też zatrudniają na prace społeczne, ekonomia społeczna. U nas teraz każdy, na początku … roku nasza pani prezydent zrobiła takie prace społeczne użyteczne. Taki klient … nie traci żadnego swojego zasiłku, ale musi mieć pewne sprawności i on dostaje oprócz tego w tej chwili … zł i pracuje … godzin w tygodniu, a w miesiącu czterdzieści. I my te. Na tym ci, którzy przychodzą na te prace społecznie użyteczne do stowarzyszenia (niezrozumiałe), to my tych ludzi bierzemy do pracy, do spółdzielni, do sprzątania, żeby mieli front robót, bo na tym froncie się uczą robić, to mam też pewny wkład pracy, nie darmowej, bo my tych ludzi musimy uczyć. To dlatego to tak też trocha żyje tak. Urząd Pracy daje nam czasem pracownika na spółdzielnie do stowarzyszenia na roboty publiczne, to my go też bierzemy czasem do tych robót do spółdzielni. Bo to są wszystko beneficjenci biedni z (niezrozumiałe). To nie są biznesmeni, że ma tam coś i urząd ich i im pieniądze płaci. Oni nam pomagają i dlatego ta spółdzielnia

żyje. I ten rynek, i ten front robót. Jak nie będzie frontu robót i nie będzie firmy. Ustawa o tymże, że trzeba tych, którzy tam mają na plecach alimenty albo coś, żeby przynajmniej po trzech miesiącach, żeby nie ścigał ich komornik, zamiast …% gdzieś w granicach czy ..%, to spółdzielnia nie będzie istnieć.

B: Nie będzie?

PS16: Nie będzie istnieć. Większość rozumiesz, padło. Prawie wszystkie.

B: No właśnie próbuje dotrzeć do tych, które upadły, ale nikt nie chce mówić o swoich porażkach.

PS16: No niiiii. Bo one do dzisiaj niektóre się sądzą jeszcze z Unii o pieniądze. Muszą nazot. A u nas żaden nie dostał nic. Żadnego nie mogą sądzić. Bo jak ktoś nie przyszedł do roboty, i go ni ma, to nie mogą za nim lecieć, ty musisz piętnoście tysięcy odpłacić.

B: No ale one muszą tylko wykazać, że działają na rynku rok.

PS16: No tak, ale dlatego jo nie chciał rok działać, tylko jo chcioł dalej działać, żeby ci ludzie mieli zajęcie, żeby się przynajmniej jeden, dwóch przestał pić. Mamy jednego, co osiemnaście lot nie pije, nie, Achim. On jest tyle emocji jeszcze mo, ale on pracuje, on już coś może kupić, ubrać fajno. Wyjeżdżamy (…). Żeśmy wrócili dopiero niedziele zaś my byli trzy dni w Wiśle (…). I Ci ludzie inaczej widzą świat. Integrują się, komunikacja później jest bardzo ważna. Jak się miedzy sobą som współpracują Ci ludzie. Że jeden na drabinie siedział, drugi z papierosem. *Podaj mi pyndzel… Idźse Ty… som po niego* … (niezrozumiałe). Tak robili. *Co się cieszysz. Co ty jesteś lepszy ode mnie. Co ja ci służący.*

B: Ale robią Państwo coś dla tych osób, które są w spółdzielni poza tą pracą, którą one wykonują, czyli wyjeżdżają Państwo, spotykają się. Pytam o to, bo nie wszystkie spółdzielnie, albo nie wiele spółdzielni…

PS16: My momy rocznice obchodzimy, obchodzimy dzień trzeźwości. Spółdzielnia razem ze stowarzyszeniem, bo tam przychodzą. W naszej spółdzielni większość ludzi uzależnionych jest od alkoholu i od nieróbstwa, nie. Poprzekręcane. Ostatni wymyślił, że każdy mo kajdanki w głowie. My szukomy, … szuka kluczy, jak to otworzyć te kajdanki.

PS16 (1)K: Się zmieniają, bo to nie jest cały czas ta stała ekipa.

B: Właśnie o to teraz chciałam zapytać. Jak się zmieniali, rotowali pracownicy…

PS16: No, przyszło przez nos czterdzieści osób.

PS16: Odchodzą, przychodzą.

PS16 (1)K: Są tacy, co tylko do pierwszej wypłaty.

PS16: Na członka się bierze, zgodnie z statutem. Na razie jest kandydatem zawsze. Taki formularz mamy. Chce być kandydatem na członka. A niektórzy wcześniej się adaptują i są po trzech miesiącach, po czterech miesiącach. A ja musza spłacać. Jak trzech ubydzie, to skąd tych trzech wziąć. Także rozumisz, jest też pan, który pracuje, nie w spółdzielni, ale spółdzielnia go potrzebuje. Pracowałeś nie?

PS16 (1)K: Na szkolenie pierwsze chodził też ze spółdzielni.

PS16: No chodził.

PS16: Także tam się przewinęło przeszło czterdzieści ludzi.

B: I wszystkich Państwo rekrutują tutaj z ośrodka, czy ze stowarzyszenia?.

PS16: Tak, z ośrodka naszego.

PS16 (1)K: Czasami przychodzą przez urząd pracy kierowani.

PS16: Ja, są kierowani z …, posyłają nam do spółdzielni, bo u mnie jest dyscyplina.

B: Jak się pracuje w takim razie w takiej spółdzielni, przedsiębiorstwie, jak się cały czas ludzie zmieniają, ekipa się zmienia, a pracę trzeba wykonać?

PS16 (1): Ciężko.

PS16: Mamy termin w jednym miejscu, to ten pan, który powiedział, że jest najlepszy pracownik, to szybciej wymalował, to teraz tydzień pije, drugi też, ale po wypłacie. Kwalifikuje się na odwyk, po tym na odwyk.

B: Kto przychodzi wtedy do pracy?

PS16: Kogoś, kto jest w rezerwie. Ale to ja muszę zrobić, zorganizować. Zostawia się inne roboty. Do wczoraj miał te jedne mieszkanie zrobić. Okazuje się, że kanalizacja. Wczoraj był komornik. To świadczyć. Gumolit jest szerokości dwa metry, trzy metry, ten sam gatunek na innej maszynie został wydrukowany. Wczoraj tak przylecioł tam. Jedyn już położyli. A ten drugi już kładą, przyznają już, patrzą, a on jest jaśniejszy. To tak tutaj ściany, parkiet, jak szachownica, parkiet nie, to musisz patrz tu jest pion, tu jest poziom, zaś pion, to musi, w Komforcie ci nie dają, weź jeden dukszy, nie. Jak tu żech użył, to ten kawałek zaś muszę tam przylepić. To jo się wszystko uczę. To zaś to muszę im oddać, teraz z wielkiego balu trzech metrów, przywiezie cały bal, będziemy tam w komforcie będziemy przycinać. O i tak.

B: Dlaczego wykonuje Pan tę syzyfową pracę, cały czas pod górkę, jak to się mówi?

PS16: Ja to robię, żeby nie pić alkoholu. Bo ja jest śmiertelnie chory. Do końca życia. A co Pani myśli choroba alkoholowa to jest taka lalala.

PS16 (1): A teraz pracoholik zamiennie.

PS16: Pracoholik, to ja jestem do o dwunastej, a o pierwszej idę spać. (Śmiech).

B: Pracuje pan nie tylko dla siebie, ale też dla innych.

PS16: Przede wszystkim dla siebie, żeby nie pić. A dla innych żeby, jak ktoś się przyjmie w spółdzielni, że już robi rok i jak nauczy się wykonywania poleceń, zdawania raportów, bo niektórzy się do końca życia uczą. To ja się cieszę, jakby małe dziecko dostało lizaka.

B: To ile tak osób się nauczyło tej pracy i zostało z wami?

PS16: Mamy taki zespół 8, 10 stałych, 11 ludzi, to w tym jest prawie połowa prawych.

PS16: To jest 12 my płacili.

PS16 (1): 12 osób, ale to się zmienia z miesiąca na miesiąc, nie ma tak stałego.

B: Chciałam zapytać, w jaki sposób, jak klienci odbierają Państwa firmę?

PS16: Coraz lepij.

B: A nie było problemu z tym, że wśród pracowników są byli alkoholicy?

PS16: Było i dalej są problemy. Zawsze gdzieś w każdym miejscu, co dużej robimy. Może pani sprawdzić do rozumisz.

B: A na co skarżą się klienci?

PS16 (1): No, że nie umiemy roboty, że wybrudzimy lokal, że pracownicy przeklinają, że papierosy palą,….. ale nie widzą sami, że też tak robią. Generalnie boją się, że przyjdzie ekipa osób uzależnionych, że nie wykonają pracy na czas, może w ogóle nie zrobią, rozejdą się. No wie Pani jak jest.

PS16: No to wszystko jest. My już robili za darmo pięć miesięcy do trzech osób.

B: A czemu za darmo?

PS16: Za darmo. Bo z urzędu pracy i miasta nam powiedzieli - wyremontujcie mieszkanie. No to dobrze. Kosztorys jak najtańszy my zrobili. Jak my zaczęli robić, jak my zaczęli robić, to oni z nami dyrygowali. To złe, to złe, to musieli my zawalić, to tamto.

PS16 (1): Za prawie żadne pieniądze to mieli takie oczekiwania, jakby pałac remontowali.

PS16: Ostatnie trzy tysiące co my mieli zarobione, to nas podali do sądu konsumentów do ….

B: Dlaczego?

[Odpowiedź niezrozumiała].

Wywiad: PS17

Transkrypcja wywiadu nr 17

Czas trwania wywiadu: 01:15 min.

B: W jakich okolicznościach powstał pomysł na utworzenie spółdzielni socjalnej?

PS17: Mój syn jest członkiem tej spółdzielni. Z upośledzeniem umysłowym. W sensie takim, że ośrodek mowy ma przyblokowany. Się takimi pojedynczymi słowami porozumiewa, więcej gestami, natomiast sprawnie technicznie, fantastycznie pomaga to. Jego cieszy ta praca. Myśmy świeżo wykosili cały ten teren w podzięce za to, że mogę tu postawić tą wiatę.

B: Czyli syn pracował w tej spółdzielni, tak?

PS17: Tak.

B: Mógł te wszystkie czynności wykonywać?

PS17: Za poprzedniego zarządu, po prostu, mało tego było. W czym jest zasadniczy problem. Że projekt, to powstała spółdzielnia w … roku. Został napisany projekt, finansowanie z Unii. Jako unijny projekt.

B: Ilu było członków tej spółdzielni?

PS17: …. … tych niepełnosprawnych, plus prezes, zastępca prezesa. Trwało to oczywiście do czasu, dopóki mieli dotacje. Pieniążki na zakup sprzętu, na rozkręcenie to to charakterystyczne dla wszystkich. No i owszem to co widać pokupione. Tylko teraz, pieniążki się, zostały zużyte na zakup sprzętu. Bo to też cudów nie ma. To były dwa samochody. To to są markowe sprzęt, to trochę kosztował. Żeby spółdzielnia mogła zarabiać to musi mieć zlecenia. Teraz trzeba być menadżerem dobrym. Teraz trzeba przede wszystkim jakieś przetargi czy cokolwiek.

B: Pozyskać klientów.

PS17: W tej chwili nie ma rynku pustego. Takich firm do utrzymania zieleni to jest mnóstwo. To są ludzie pełnosprawni. Powpadają to z 10 ludzi to kosi to godzinka czy dwie. teren jest załatwiony. Tutaj się nie da pogonić, z racji.

B: Wszystkie osoby w tej spółdzielni to były z niepełnosprawnością umysłową, intelektualną, tak?

PS17: Tak, tak. W tej chwili ja tylko z synem pracujemy, bo tyle ile po prostu żeby coś zarobić na utrzymanie konta, no jeszcze mamy trosze… wobec księgowej też jeszcze mamy zaległości.

B: A te pozostałe osoby już nie pracują?

PS17: Pozostałe już nie pracują.

B: A dlaczego?

PS17: Raz, że moje kompetencje troszeczkę nie do końca, nie wezmę odpowiedzialności za pozostałe osoby. Gdyby, na przykład rodzice się włączali jako opiekunowie, to ja jak najbardziej.

B: A jak spółdzielnia funkcjonowała dotychczas?

PS17: Prezes, były prezes, wcześniej był kierowcą w ośrodku rehabilitacyjnym, jednocześnie miał przeszkolenie do kontaktu z osobami niepełnosprawnymi.

B: Aha.

PS17: Ja takowych nie posiadam, jedynie za swojego syna mogłem brać odpowiedzialność. Wiem, wiem jak on mi się zachowuje. To jest po prostu to jest moje dziecko. Że mu to sprawia niesamowitą frajdę ze strony po prostu, nie ma pomysłu na, żeby to zarabiało, żeby to można było z tego się utrzymać. Nie mówiąc już o , żeby zabezpieczyć bieżące potrzeby, bo to jest kosiarki paliwo, to są awarie sprzętu,

które trzeba po prostu na bieżąco usuwać. Chcę się jakieś drobne rzeczy, mogą samemu zrobić na tyle mam umiejętności, bo elektryk, to jest szerokie pojęcie.

B: No właśnie, no właśnie. Tak sobie pomyślałam, jak zobaczyłam ten sprzęt w garażu.

PS17: Ta praca, to wszystko tutaj, to jest moja duma; rękami mojego syna było to zrobione. Jedynie firma przyjechała, postawiła kontenery tu na gotowym już podłożu. To trzeba jeszcze było podłogi zrobić, odpowiednio wyposażyć tu, taki stół zrobić, żeby to wszystko było miał miejsce, żeby można było zabezpieczyć.

B: A ile firm, w ... powstała i przez te cztery lata działała?

PS17: Były jakieś tam zlecenia drobne. Tylko, że to nie było to, co było w planie.

B: A co było w planie?

PS17: W projekcie to tam wszystko bardzo fajnie wyglądało: usługi sprzątania, wszystkiego. W sumie wszystko świetnie ładnie tylko, że teraz było coś takiego jak angażowanie i pozyskiwaniu z zewnątrz pełnosprawnych ludzi, którzy by pracowali na konto tych niepełnosprawnych.

B: A jak wyglądała praktyka?

PS17: W tej chwili, to jeszcze jak były tam jakieś fundusze, to jeszcze jakoś tak robili to. Tylko że to potem szybciutko się skończyło. Teraz zarobek, czy przychody na spółdzielnię były. No, ile można wziąć, załóżmy za hektary czy ileś za ogród, pieniędzy za koszenie? Teraz, jak ich było czterech, to jakby ich zatrudnił jednego do koszenia, drugiego to ja akurat syna do kosiarki, spokojnie kosi. Natomiast już żyłkową to już troszeczkę strach. A już nie mówiąc, już o tych nożowych, co tu mam, kosach.

B: W jaki sposób było to zaplanowane? Czyli były osoby z zewnątrz pełnosprawne?

PS17: Tak, tylko to było też na zasadzie to trochę poprzedni prezes się angażował. Potem jeszcze na zasadzie takich znajomych, którzy mieli ochotę pomóc, ale doraźnie.

B: Ile osób pomagało dodatkowo w taki sposób?

PS17: Z tego jedną akcję taką większą mieli, to co ja widziałem na osiedlu. Osiedle mieli do wykoszenia. Trawniki wokół osiedla. Tam było dwóch, trzech w sumie dorosłych, reszta to nasze chłopaki.

B: A w jakim wieku są te osoby niepełnosprawne?

PS17: 21 do 30tu, w tej chwili mój syna ma 33 lata.

B: Czyli młode osoby, trzy osoby zewnątrz, tak? I wszyscy tam pracowali razem?

PS17: To było wiadomo że tym sprzętem, jakimś tam traktorkiem, czy coś to to już musiała jechać osoba pełnosprawna.

B: Rozumiem. A w tym momencie co stanowi dla Państwa główny problem?

utrzymanie spółdzielni, zarządzanie i znalezienie pieniędzy

PS17: Spółdzielnia jest w rozsypce, nie działa. Więc trzeba zdecydować co dalej, no i formalne sprawę załatwić. Albo może jeszcze może trzeba byłoby jakoś pozyskać, nawet próbować. Nie wiem nie wgłębiałem się w to, bo jestem nastawiony w sumie na zamykania tego wygaszania tych spółdzielni, co chyba około roku tak mniej więcej zabiera.

B: Dlaczego tak długo trwa ten proces?

PS17: Nie wiem, to jakieś procedury są to. Mniej więcej prawnik tak w przybliżeniu powiedział, że do roku to może. Wszystko się rozbija o o pomoc. Ja niestety jestem złota rączka, do wykonywania takich technicznych rzeczy. Natomiast nie mam zmysłu zarządzania menadżerskiego. Ani wykształcenia po prostu w tym kierunku nie miałem to.

B: Jak rozumiem mam Pan do pojęcia trudną decyzję.

PS17: Niestety. Ale lata świetności mam już za sobą. Także jedynie w tej chwili mogę wykorzystywać te umiejętności, które już nabyłem. Ze względu na syna, serce mi się kroi, byłbym w stanie to pociągnąć. Tylko że brak pomysłu, brak pomysłu na to jak zarządzać tak tymi chłopakami i skąd brać klientów, bo to też jest, jest kłopot.

B: W jaki sposób spółdzielnia pozyskiwała dotychczas klientów?

PS17: Mieli na zasadzie, nie wiem, chyba przetarg dobrowolne zlecenie prezesa spółdzielni prawdopodobnie. No ale to skończyło się tym, że część sprzętu poniszczyli, bo nie znali terenu. Taki traktorek był, to wjechali na kamień, to rurę skrzywiło, nóż urwało. Poszedł praktycznie za niewielkie pieniądze na złom. To tutaj troszeczkę poprzedni prezes też w sumie nie był. Nie za bardzo z kolei, kierowcą był. Młody jeszcze, młody chłopak i też nie mieli pomysłu. To owszem. Puścili ich na głęboką wodę. Ale to też nie był menadżer, to też nie był menadżer i pod tymi technicznymi rzeczami troszeczkę odstawał.

B: Czy dotychczasowy prezes miał doświadczenie w zarządzaniu takimi lub podobnymi inicjatywami albo grupą ludzi, albo coś takiego robił wcześniej?

PS17: Nie, pracował jako kierowca w ośrodku rehabilitacji i był po prostu związany z tym ośrodkiem. Więc trochę przez przypadek, na próbę. No nikt inny nie chciał.

B: Co on teraz robi?

PS17: No po prostu z ośrodka się zwolnił, zatrudnił się w markecie gdzieś.

B: A dlaczego?

PS17: Trudno mi powiedzieć. Nie wnikałem w czyjeś decyzje.

B: A po ilu on latach zrezygnował?

PS17: W sumie to po dwóch.

B: Czy umiał pozyskiwać klientów, znajdować zlecenia?

PS17: No nie za bardzo. Bo, gdyby to było inaczej zarządzane (…). Jak przeglądałem te zlecenia, to było raptem jedno, dwa zlecenia. Raz, że nie. Nie do końca to spełniało funkcję. Założenie było takie, że to miało dać zajęcie dla tych osób niepełnosprawnych to wszystko. Żeby oni się czuli potrzebni, żeby nie zostali w domu to. Zresztą to ja widzę po własnym synu cały, cały ten efekt. Bo potrafi rzucić tablet i komputer i wszystko to i jedzie z tatą na roboty.

B: Czy wcześniej chodził codziennie do pracy?

PS17: Jak było jakieś zlecenie.

B: Kto zdecydował o tym, że spółdzielnia będzie prowadziła działalność ogrodniczą? Jak Państwo określili profil jej działania?

PS17: To to było ustalone z góry, w projekcie określili, ci co pisali wniosek. Był sam projekt, tam to było na działalność taką porządkową po prostu zapisane. No bo trudno kazać niepełnosprawnym naprawiać jakąś maszynę. Nie będą tego ani nigdy mieć. A natomiast takie prace porządkowe, jak na przykład koszenie czy coś, to to jest w ich zakresie możliwości. To czy wziąć grabki i kazać im pograbić. Tyle że on też będzie to grabił swoim tempem.

B: *Oczywiście*.

PS17: Tam się ich nie pogoni: *słuchajcie mamy pół godziny, ma być całe pole zgrabione,* nierealne. A każdy taki co sobie bierze zlecenie – na takie wykoszenie danego terenu każdy patrzy na czas nie, musi być wykoszone (*nieczytelny zapis*), załóżmy przykładowo, w ciągu jednego dnia. A danego obszaru się przykładowo nie da zrobić w ciągu takiego czasu.

B: W jaki sposób Pana syn trafił tutaj pod skrzydła tej organizacji?

PS17: Syn jest tutaj w ośrodku, tak, jakby świetlicy terapeutycznej.

B: Czyli przychodzi tutaj na zajęcia, tak?

PS17: Tak, ale normalnie, jeżeli nie pracuje wtedy ze mną (*nieczytelne*).

B: Czy syn pracował wcześniej, czy to była jego pierwsza taka praca poważna?

PS17: Globalnie to była jego pierwsza praca. W sensie, że z kim innym, ale z tatą to pracuję, jak tylko mógł. Zawsze mi pomagał. Przy pracach, czy przy instalacjach. Potrafi osprzęt przygotować to wyciągnąć z pudełka. Jak ja stałem na drabinie, to mi pomagał podawał, po prostu czytał w moich myślach. On wiedział, co ja chcę (*nieczytelne*). Świetnie się sprawdzał. Zawsze, na każdą jak tylko jest możliwość, go zabieram ze sobą.

B: Ale nie do kopalni, tylko na prace dodatkowe?

PS17: Nie, nie do kopalni. No bo ja mam, no wiadomo, że elektryk to jest szersze, niż ino kopalnia. To jest tak jakby lekarz, co ma torbę i gdzie jest potrzebny, to jeździ.

B: W jaki sposób zaproszono do współpracy pozostałe osoby, kto to był?

PS17: No to było ich czterech niepełnosprawnych, prezes i zastępca prezesa.

B: Czyli sześciu?

PS17: No i oprócz tego jeszcze jedna osoba chyba, czy chyba jedna osoba. Pan, który pomagał tylko w koszeniu (*nieczytelne*).

PS17: Później jeszcze teren mieli do wykończenia, na samym koszeniu jakieś inne, nie przypominam sobie, żeby były jakieś.

B: Ale skąd tych chłopaków pozostałych wzięliście do tej spółdzielni, jak ich znaleźliście, znali się wcześniej?

PS17: Ci niepełnosprawni?

B: Tak, te osoby niepełnosprawne.

PS17: To wszystko z ośrodka rehabilitacyjnego, jeden chciał, innego namówiono, a w zasadzie jego opiekunów.

B: Czyli znali się z zajęć?

PS17: Wiele lat to samo środowisko w sumie jak długo mój syn, jak mam tego syna, od tego czasu istnieje. (*dalej nieczytelne*).

PS17: Zaangażować potrzebuje takiego technicznego. Po prostu jest mi potrzebna taka osoba, najwięcej.

B: A wiceprezes też odszedł?

PS17: Wiceprezes też odszedł. Jak już nie widzieli perspektyw, to…wymiksowali się.

B: No to trudny moment dla spółdzielni. Rozumiem, że pan wszedł w rolę likwidatora, ale jeszcze pan rozważa, jak tutaj reaktywować tę organizację.

PS17: No dokładnie.

B: A tamte osoby, które pracowały z pana synem? One są z takim samym stopniem niepełnosprawności. Mają doświadczenie pracy?

PS17: Na podobnej zasadzie trochę. Tylko, że mój syn ma trocha większe doświadczenie, ze względu na to że pracował ze mną. Z nimi jest inny kłopot. Przede wszystkim nie zna się psychiki, nie zna się ich możliwości. To już jest jeden problem. Teraz potem ewentualnie sposób może by potrafił jakoś dotrzeć. To jest długofalowy proces. Dużo by trzeba zbudować zaufanie jakieś takich ludzi. Najlepiej było jakby ktoś był pedagog albo po prostu taki, co ma doświadczenie w pracy z takimi ludźmi. Wtedy można by to było, nazwijmy, jako prezes nie musiałbym się już zastanawiać nad tamtym. Tylko na zasadzie organizujemy jakąś pracę, to jedziemy, to zbieramy. Było w projekcie, że zatrudnianie ze zewnątrz, z zewnątrz ludzi. Skąd pani weźmie kogoś na przykład na akcję koszenia. On chce zarobić. Trzeba mieć pieniądze żeby go wypłacić. To się zarobi przykładowo, za jedno koszenie, przykładowo … złotych na przykład. A jest do podziału z sześciu ludzi, nie. W tym układzie. Kolejne prezes, to już jest wirtualna, już po prostu nie zarabia. Praktycznie najwięcej to w zasadzie haruje, żeby to wszystko zorganizować, a nie dostanie pieniędzy, bo skąd wziąć. To by musiało być naprawdę duże jakieś… Wszystko się wiąże do tego, że brak pomysłu. Trzeba by było menadżera, który by spróbował. A jak nie to ciągnąć tylko w jakimś wąskim zakresie to, nie patrząc na zarobki, ale na dobro niepełnosprawnych.

B: W jaki sposób poprzedni prezes pozyskiwał te zlecenia. Miał pomysł na tę pracę?

PS17: Od przypadku do przypadku. Tak trochę to gdzieś po znajomości, ktoś kogoś polecił.

B: W jaki sposób niepełnosprawni pracownicy radzili sobie z tymi zleceniami, z pracą?

PS17: Problemy jedynie były w tym sensie, że była wolniejsza ta praca. Wiadomo nie można było pośpieszać. Gdziekolwiek.

B: Należało uwzględnić ich możliwości.

PS17: Musiał się tych z dwóch, trzech ludzi, którzy by po prostu trzeba było grabić, no to mówię z jeden miał grabki, drugi ewentualnie mógłby mu pokazywać, podpowiadać. Czyli praca z pomocnikiem.

B: A byłaby szansa na znalezienie innych pracowników, którzy włączyliby się w tę spółdzielnię?

PS17: Tylko że, na przykład, większości się opłaca pod … stać i koszyki odwozić na przykład. Czyli w inny sposób zarabiają na piwko. Tyrać to i się pocić, to nie chcą. No bo to jest jednak troszeczkę praca. Sam miałem mam czterdzieści, cztery ary mam działki i nie raz se kosiareczką przejadę w 15 minut. A gdzieś jest więcej koszenia, to już ręce wysiadają. Sercowiec, sprawy zdrowotne. Też nie możemy tyrać za ciężko.

B: Czy pozostali rodzice nie są zainteresowani wsparciem dzieci?

PS17: Czekam jeszcze na walne zebranie, to spróbujemy to poruszyć. Bo gdyby ewentualnie byliby w stanie się zaangażować, czy jakieś tam rodzeństwo. To jestem jak najbardziej za.

B: Żeby pan nie został z tym sam, tylko żeby ktoś się włączył w różnym zakresie, tak?

PS17: Tak, to by wtedy można było ewentualnie. W tej chwili już mam pole do popisu na przykład cała ta fundacja. Już tych prawników jest zakres. To też na zasadzie moich starych znajomości. Gdybym miał przejść całkiem do człowieka, to jest więcej firm, które mi to zrobią szybciej. Jak ludzie słyszą, że to niepełnosprawni, to wiadomo, że w Polsce są wstrzemięźliwi, nie za bardzo przychylni.

B: A czego się boją?

PS17: Samego, że niepełnosprawny. Tylko i aż tyle. Nie tyle, że pracy nie wykona, nie. Tylko, że niepełnosprawny.

B: Czy spółdzielnia traciła z tego powodu zlecenia?

PS17: Nie wiem, nie wiem. Tylko w sumie z tego, co mi wiadomo przez ten okres w poprzednich latach pierwszy rok, to było powołanie, zakupywanie sprzętu. To to trwało jakoś tak, że w sumie stricte w zeszłym roku w 2016 r. już praktycznie to już było wygaszane, wiele zleceń już nie było. Wcześniej to

było, w sumie dwa lata, to było gromadzenie zaplecza, urządzanie się, czyli w sumie mieli, z mojej wiedzy, były dwa zlecenia: było to osiedle, drugie były …, takie tereny też do koszenia.

B: Patrząc na Państwa zaplecze sprzętowe, to można sądzić iż różne prace spółdzielnia byłaby w stanie wykonać.

PS17: Na przykład zimowy sprzęt, odśnieżarka, nie była używana, bo nie było śniegu. Po prostu sprzęt jest, ale nieużyteczny. Były samochody dwa samochody. To jest jeden z nich, a jeden był, tamten, który był, musieliśmy go sprzedać po prostu, żeby były pieniądze na utrzymanie bieżące.

B: No to taka porządna inwestycja w spółdzielnię, skoro Państwo kupili dwa samochody, tyle sprzętu.

PS17: No bo to była dotacja, jakieś pieniądze to były. Który można podstawą były, żeby można było rozkręcić to wszystko. Trochę sprzętu jest nie całkiem trafione, jak powinno być. Na przykład jest super kosiarka, tylko że bez kosza z wyrzutem bocznym. To jest drobny kłopot, bo, jak na przykład, gdyby się pojechało gdzieś na ogródek do klienta, do osoby prywatnej, to on chce mieć czysty trawnik, na przykład.

B: Ale proszę powiedzieć, kto formalnie zakładał spółdzielnie? Bo rozumiem, że osoby z niepełnosprawnością mogą być członkami spółdzielni, ale państwo, jako rodzice powinni podpisać jakieś dokumenty?

PS17: To są tak dwie z lekkim upośledzeniem umysłowym. Oni mogli podpisywać, po prostu podpisywali.

B: Czyli sami mogli być członkami. A te osoby z rynku, które były zatrudnione dodatkowo, to kto to był?

PS17: To też były na zasadzie zlecenia. To nie były na stałe pracował.

B: Ale stąd z fundacji czy gdzieś z zewnątrz?

PS17: To był ojciec jednego z kierowców w zasadzie z dobrowolności. Całkiem obcych, to nie było czegoś takiego.

B: Czyli rodzice tych osób, które tutaj były w spółdzielni, prezes i wiceprezes.

PS17: Teraz, trzeba by znaleźć pomysł na zatrudnienie ewentualnie. Naprawdę to mam, jestem świetnym elektrykiem podobno.

B: Taki fach w ręku i chęć działania…

PS17: No, ale to tak, jak mówiłem, trzeba mieć zdolności menadżerskie. To jest główna przyczyna, trzeba mieć konkretny pomysł... do organizowania ludzi. Nic tutaj, nic więcej nie wymyślę.

B: A te osoby, rodziców tych pozostałych członków spółdzielni pan zna? Czy jeszcze pan ich nie spotkał.

PS17: Spotkałem tylko. Nie mam bliższego kontaktu tylko. To dopiero, to zawsze. Miałem raptem dwa miesiące. To trzeba było od poprzednich prezesów sprzęt, zmagazynowany trochę u siebie w garażu, trochę u ojca, to trzeba wszystko skomasować (…) trzeba było się zaopiekować, to można przejąć, nie.

B: Jest z tym problem z przejęciem tego sprzętu?

PS17: Nie było problemu, nie było problemów. Tylko był problem, gdzie to dać. Bo ja w sumie garażu nie mam, piwnica w bloku za mała, na działkę też tego nie wiozę. I udało się zmagazynować na krótki czas na magazynie tutaj głównym. Tylko z kolei tam jest utrudniony z kolei dostęp. Na przykład my chcieli po południu przeglądać, czy pokonserwować, to trzeba było za każdym razem chodzić za kluczami, kombinować i prosić i ten. Wpadłem na pomysł, żeby wziąć i postawić taką wiatę.

B: To chyba dobre rozwiązanie. Wszystko w jednym miejscu.

PS17: Zgodził się tu akurat X, że to tu, w tym miejscu mogę mieć.

B: A kto Pana namówił na podjęcie się roli prezesa zastępczego, jeśli tak mogę powiedzieć?

B: Kto mnie uszczęśliwił na siłę? (Śmiech?).

B: Tak, kto pana uszczęśliwił?

PS17: Ośrodek, pomysłodawcy.

B: A kto był pomysłodawcą tej spółdzielni?

PS17: Pani dyrektor.

B: Ośrodka rehabilitacji?

PS17: Ośrodka. To jest stowarzyszenie. Pani dyrektor miała wizję, żeby po prostu, dać tym swoim podopiecznym - osobom niepełnosprawnym pracę, żeby się czuli potrzebni. Bo owszem, tutaj dopóki był okres szkolny, to mieli nauczanie. A później, jak już są dorośli, to już nikt się nimi nie interesuje, już nikt.

B: To prawda, to słyszałam.

PS17: Najlepiej jakby ich coś zeżarło. No taka jest rzeczywistość. Nikt ich nie chce, a do tego się ich boją.

B: No to co syn robił, jak skończył szkołę, gdzie chodził?

PS17: Dalej tam do tego ośrodka, to jest taki, całodziennego, nie całodzienne tylko, przez 8 godzin jest opieka, takie zajęcia terapeutyczne.

B: Ale to są takie warsztaty terapii zajęciowej, czy co to jest?

PS17: W tej chwili ta świetlica, co tutaj mają. Jak on uzyskał, 25 lat skończył, to do tej świetlicy zaczął chodzić.

B: I co tam w tej świetlicy robili?

PS17: No tam mają takie różne, dzieła sztuki to znaczy…

B: Manualne rzeczy.

PS17: Dzieła sztuki, w sumie piękne rzeczy robią.

B: Tak. Robią, robią, piękne rzeczy. Widziałam. W tego typu miejscach, to faktycznie są piękne rzeczy.

PS17: To można spokojnie powiedzieć, że to są dzieła sztuki jeszcze. Jak masz umiejętności do tego stopnia, że nawet jeżdżą, biorą udział w warsztatach. Oni uczą dzieci pełnosprawne.

B: No to ciekawa idea.

PS17: Jak wykonywać jakieś tam koraliki, składać, czy coś wyklejać takie różne rzeczy.

B: Ale to dla chłopaka to chyba mało interesujące?

PS17: No właśnie. To jest takie no…. On bardziej się realizuje przy tam technicznych, przynajmniej, jeśli chodzi o mojego syna.

B: I co i pani dyrektor była inicjatorką i co, znalazła tutaj fundację?

PS17: Napisała, był tam zespół, napisali projekt na otwarcie takiej spółdzielni socjalnej. I stąd, zostało napisane, zostały przyznane środki.

B: A kto im napisał ten projekt?

PS17: Nie znam szczegółów, nie znam szczegółów.

B: Rozumiem. Jak były środki, tak jak pan powiedział na początku, tak?

PS17: Były wykorzystane, wydawało się. Tylko że brakło tego ostatnie ogniwo, żeby zaczęła zarabiać, żeby była praca. Bo pieniążków potem zaczęło brakować. Non stop są, jak jest sprzęt, to non stop są potrzeby finansowe.

B: Czyli nie skreśla pan teraz na starcie tej inicjatywy?

PS17: No dopóki nie będę musiał dopłacać do interesu, to. Tak, jak mówię, jeszcze się bije z myślami ze względu na mojego syna. Jestem w stanie sam z nim to pociągnąć. Są takie plany, że ewentualnie jakbyśmy tą spółdzielnię rozwiązali, to ona by dała cały majątek. Na ośrodek. Nie, że to idzie gdzieś w powietrze. Tylko w związku, że są szersze plany na rozbudowę tego ośrodka, skąd się to wszystko wyniosło. W … chcą zrobić takie centrum dla niepełnosprawnych. Zwłaszcza tam z tym wszystkim. To wtedy to się jak najbardziej da. Tam ta spółdzielnia mogłaby działać i sam ośrodek mógłby zatrudnić sobie ludzi i razem z tymi dalej to kontynuować.

B: Jaka jest szansa na to, żeby ten ośrodek tam powstał?

PS17: Zbierają fundusze. To jest inwestycja, tam trzeba wyjść, raz że wyremontować budynek. Stary tam stoi. Plus dobudować, rozbudować użyteczne hale dodatkowe do produkcji. Po prostu pobieżnie znam tylko.

B: A gdzie, w jakiej miejscowości?

PS17: To jest koło … w ….

B: Patrzyłam na to w sieci. Ale to inicjatorem jest, pan mówi, ośrodek, czyli stowarzyszenie?

PS17: Tak, stowarzyszenie.

B: Na czym polega główne ryzyko w tej działalności, Pana zdaniem?

PS17: Na braku pozyskania środków, że zarobienia ewentualnie to. Że na utrzymanie same, no bo jednak tych zleceń wbrew pozorom, sama funkcja prezesa to to, jakby się uparł, to jest tylko jeżdżenie za organizowaniem, gdzie można coś zarobić. To trzeba mieć znajomości, koordynatorów (*nieczytelne*). Po prostu trzeba być menadżerem, żeby to wszystko nadzorować, tego menadżera nieszczęsnego. Ale wiadomo o co chodzi.

B: Myśli pan, że byłby problem ze znalezieniem takich klientów, którzy by chcieli zatrudnić taką firmę?

PS17: Gdybym miał doświadczenie, to w tej chwili trudno mi się, bo teraz w przypadku, cofnąć się do poprzedniego zarządzania, to że oni w sumie nie dostali, nie mieli, nie zostali, bo nie widzieli perspektyw.

B: Ale kto nie widział perspektyw?

PS17: No poprzedni.

B: Zarząd?

PS17: Zarząd, czy jak nie było to po prostu się wycofali, nie mieli pomysłu już na dalej. W tej chwili dla mnie, jak to przejąłem, to jest cały czas gonienie funduszy. W ciągu dwóch miesięcy samochód zdążył się dwa razy zepsuć. I to bez nadmiernej eksploatacji. No to zmęczenie materiału.

B: Nie wygląda na stary.

PS17: No to jest dwa tysiące siódmy rok.

B: No to dobrze utrzymany. No i marka dobra.

PS17: Sympatycznie się nim jeździ, no ale niestety cały czas człowiek z duszą na ramieniu, bo człowiek nie wie co w tym siedzi, do jakiego stopnia poprzedni dbał. No po prostu wielka niewiadoma.

B: Czy chciałby Pan podzielić się jakimiś obserwacjami, uwagami biorąc pod uwagę dotychczasowe sposoby działania spółdzielni?

PS17: Według mnie, w sumie to jest dobry pomysł, taka spółdzielnia, nie wgłębiając się w szczegóły, bo jednak jest to danie jakiegoś zajęcia tym osobom, to że się czują potrzebni. Tylko teraz trzeba by stworzyć aparat, który by mobilizował w sposób ludzi z zewnątrz, którzy by chcieli włączyć się w dzieło pomocy niepełnosprawnym (niezrozumiałe). Nie wiem jakie jeszcze kryją się kruczki prawne. Co mnie jeszcze czeka? Czy mi nie wpadną nagle jakieś komisje. Także w naszym przypadku, my sobie krzywdy z synem nie damy zrobić. Dopóki ja będę żył, zdrowie da, to źle nie będzie.

B: Bardzo serdecznie dziękuję za spotkanie..

Transkrypcja wywiadu nr 18

Czas trwania wywiadu: 01:46 min.

(…)

PS18: Bardzo ciężkie. No ja jeszcze do tej pory nie mogę się pozbierać. I, tak jak mówiłem, potrzebowałem, pracy i chleba, więc szukałem w różnych miejscach, aż w końcu zostałem skierowany przez pracownika MOPS-u, przez pracownika socjalnego do klubu integracji społecznej, a później w końcu założyłem spółdzielnię. Tak to wyglądało, że najpierw zostałem skierowany do prac fizycznych na cmentarzu na ul. X. Taki mądry tam socjalny był, że wysłał mnie do prac fizycznych na cmentarz w X. Tam jakaś taka była dziwna brygada, która, która poprawiała groby tylko bezdomnych. No i trochę, powiem szczerze, ubodło mnie to. Ubodło mnie to i ja mówię: *proszę pana, ale wie pan, ja mam, ja mam studia, jestem po studiach i ja po prostu nie pracowałem nigdy fizycznie, no, co pan robi*? No i trochę się z nim spierałem, spierałem, spierałem. I on mówi: *a wie pan co, niech mi pan zrobi w takim razie. Zna pan obsługę komputera? Znam. Niech mi pan zrobi w excelu zestawienie wszystkich pochowanych bezdomnych i podopiecznych MOPS-u na cmentarzu w X*. Ja myślę sobie, no kurczę idiotę albo ze mnie robi, albo sam jest idiotą, bo jest zarząd cmentarzy i tam jest wszystko. Przyniósł, przyniósł mi notes, i mówi tutaj proszę chodzić od grobu do grobu i spisywać. Ja sobie myślę, no człowieku, no przecież…

B: Jest ewidencja.

PS18: Na głowę upadłeś. No i on pojechał, ja oczywiście pierwsze od razu do biura, do zarządu cmentarzy do kierowniczki i mówię: *wie pani, no jest taka sytuacja, kazał mi chodzić w tym błocie gdzieś tam i pisać. Zimno jak nie wiem*. A ona mówi: *wie pan co, niech żesz pan siada, coś tam człowiek chyba z głową ma nie tak. Dała mi rejestry, kawę*. I ja se spisałam wszystko no i za dwa dni mówię mu: *no mam tych nieboszczyków wszystkich*. Gdzieś ich tam było około 1000 sztuk. *Mam tych nieboszczyków i co dalej. Proszę mi udostępnić komputer. No to proszę przyjechać na osiedle X.* I na osiedlu x zacząłem klepać to w komputer no, bo ręcznie sobie przepisałem z tych rejestrów cmentarnych. I pan, który, który odpowiadał tam za taki projekt biurowy, projekt komputery, tych bezrobotnych aktywizują, no zobaczył, że, że ja tam coś potrafię na tym komputerze i mówi: *wie pan co panie X, jak pan chce, to ja pana w ramach tych prac społecznie użytecznych przeniosę. Będzie pan tutaj pomagał mi prowadzić mi ten projekt X*. Ja mówię: *dobra*. No i tak zacząłem. No i wtedy bliżej pana X poznałem. Przepracowałem tam w ramach tych prac społecznie użytecznych chyba, chyba, chyba gdzieś koło roku i ogłosili konkurs na pomoc biurową w ramach dokładnie. To samo miała ta osoba robić, tylko już zatrudniona przez MOPS w ramach tych pracy wspieranych, ale, ale już na pełen etat, no i.

B: Jako pracownik MOPSu?

PS18: Tak. Jako pracownik MOPSu. No i zastartowałem do tego, zastartowałem do tego konkursu. No i wygrałem ten konkurs. I no i i przez najbliższy kolejny rok pracowałem. Pracowałem, pracowałem, uczyłem tych ludzi tam i komputera i pomagałem prowadzić ten projekt biuro. W międzyczasie została założona z inspiracji pana X spółdzielnia socjalna, która się nazywała Oddłużenie. I. Spółdzielnia ta zatrudniała osoby, które były zadłużone w stosunku do gminy. To były zadłużenia z reguły tam mieszkaniowe i sprzątała Osiedle X. Natomiast najwyższe wykształcenie, jakie było w tej spółdzielni, czyli prezes miał zasadniczą szkołę zawodową skończoną. No i ja im zacząłem pomagać prowadzić te sprawy takie czysto administracyjno - biurowe. Deklaracje tam ZUS-owskie jakieś, pisma ten, czysto wolontaryjnie pomagałem. Oczywiście spółdzielnia, spółdzielnia kulała, bo musiała kulać. No narzekali, że zarabiają, zarabiają, zarabiają po 300 zł miesięcznie. To ja ich pytam, ile pracujecie, sześć osób, ile pracujecie? No 2 h dziennie. No to mówię, w czym problem? Jakie macie pretensje? To weźcie jeszcze trzy takie osiedla. Będziecie pracować 6 h i będziecie zarabiać 900.

B: I co oni na to?

PS18: No co oni na to? No nie no bo tam, to się nie opłaca. Do tego prezesa ja mówię: człowieku zostawiasz z sześciu osób zostawiasz dwie osoby na tym osiedlu. Po prostu zwiększasz ich zakres

obowiązków. Nie sześć osób robisz określoną prace przez 2 godziny. Tylko dwie osoby robią przez 6 h. A pozostałe cztery osoby przerzucasz gdzie indziej I automatycznie więcej zarabiacie. Absolutnie nie. XX poprosił go o rozmowę I zaproponował, czy wejdę w tę spółdzielnię. Powiedziałem, że wejdę, ale warunki muszą być twarde. To znaczy ja będę dyktował warunki, jak oni będą pracować. I… i… i….

B: Stał się pan członkiem spółdzielni?

PS18: Nie, nie, nie. Nie zgodzili się, nie zgodzili się ponieważ, oni mieli wyobrażenia, że tutaj majątek, że oni sobie kupili tutaj nowe auto osobowe z dotacji na samym początku. Bzdury. I…

B: Nie chcieli pomocy kogoś, kto by im pomógł zarobić więcej pieniędzy?

PS18: Nie, nie, nie. No bo przecież aspiracji na sześć osób to było trzech wiceprezesów. No tak, jak mówię alkoholicy po szkole podstawowej. Ktoś z KISu chyba X mówi: *a jakby pan, panie X, założył spółdzielnie*. *Wie pan co*, mówię, *panie kierowniku, ja mogę założyć spółdzielnie socjalną. Tylko warunek jest jeden, że mi się nie wtrącać, żeby się nie wtrącać. I* zacząłem szukać ludzi do tej spółdzielni.

B: Który to rok? W którym to było roku ta spółdzielnia powstała?

PS18: Zaraz pani powiem W X zarejestrowana koniec X. I zacząłem szukać ludzi i myślę sobie kurczę, kurczę, muszę wybrać takie osoby, które przynajmniej będą rokowały, że mają chęć do pracy, nie tylko roszczeniowo.

B: I gdzie Pan te osoby znalazł?

PS18: No właśnie stamtąd.

B: W KIS-ie. U X.

PS18: Tak. Natomiast rozczarowałem się potwornie, bo tak, kolega, mój zastępca, został prezesem tej spółdzielni. Kolega, kolega artysta plastyk po ….. Nie mam do człowieka absolutnie żadnych pretensji. Dwie dziewczyny, dwie dziewczyny po technikum ekonomicznym. Wydawało się, że, że mają jakiekolwiek pojęcie, zostały, zostały członkiniami. Jedną, jedna dziewczyna, zgłosiłem ją do pójścia, po zasadniczej szkole, poszła do liceum.

B: Czyli to byli wszystko absolwenci KIS-u, tak. Tam osoby pan poznał?

PS18: Wszystko, wszystko absolwenci.

B: I oni chcieli wejść do tej spółdzielni z panem?

PS18: Tak, tak. Byli… aha… natomiast. No i wymyśliłem sobie spółdzielnię, spółdzielnię o profilu gastronomicznym.

B: A skąd wybór właśnie tej branży? Dlaczego się pan zdecydował na gastronomię, skoro ma pan doświadczenia budowlano-remontowe i inne?

PS18: Kiedyś gastronomie też miałem doświadczenia, tak. Tak mi się wydawało, że dzielnica X to takie taka dziura gastronomiczna, że tam nic nie ma poza tą restauracją X. I przez… przez przypadek…I przez przypadek, przez przypadek czysty się dowiedziałem od koleżanki mojej, która, która pracowała w jednym z kultowych lokali gastronomicznych w …, że ten lokal pada. Lokalem tym była restauracja X, na Osiedlu X. No i ono znaczy została zlikwidowana. Pani starsza już po osiemdziesiątce to prowadziła. I, i przystąpiłem w Zarządzie Budynków, zarejestrowaliśmy tą spółdzielnię, dostaliśmy, dostaliśmy dotację.

B: A to była dotacja z …? Z …., z funduszu?

PS18: Nie, nie z ….. już wtedy nie miał, miałem, byłem parę razy w …, ale, ale nie było, nie było pieniędzy w ……

B: Z funduszu pracy?

PS18: Tak, z funduszu pracy.

B: Czy to nie były mniejsze środki z tego funduszu?

PS18: Mniejsze, mniejsze, natomiast szybsze. I dostaliśmy dotację z funduszu, z funduszu pracy. I ja wystartowałem na przetargu w … o ten, o ten lokal. Lokal wydaje mi się, że wywalczyłem za śmieszne pieniądze. Wygraliśmy ten przetarg na ten lokal i zaczęliśmy remont. No i w momencie kiedy, kiedy zaczęliśmy remont, właściwie remont się skończył. Urządziliśmy lokal naprawdę pięknie, pięknie i wtedy zaczęły się kłopoty personalne. Ja sobie nie zdawałam sprawy z tego, że ja jestem człowiekiem… no lat, a jak pani widzi – w biznesie. Wydawało mi się, że jeżeli, jeżeli ktoś komuś coś daje, a konkretnie tę dotację, no bo to są przecież pieniądze za darmo, to mają ludzie szansę prowadzić swój interes. Wydawało mi się, że się wszyscy poświęcą pracy. Niestety, od zakończenia remontu, w pracy zostały dwie osoby**.**

B: A dlaczego tak się stało?

PS18: No panie powiedziały, że nie ma pieniędzy. No ja im powiedziałem, że na razie nie ma pieniędzy. Nie będzie wynagrodzeń, no bo skąd mają być te wynagrodzenia? Z dotacji, z dotacji nie wolno wypłacać wynagrodzeń. Zresztą nigdy bym się na to nie zgodził. Środki zostały poniesione, no i teraz trzeba zapracować, żeby… żeby… żeby wypracować te pieniądze na te wynagrodzenia. Nie. Absolutnie.

B: Czy wspólnicy tego nie rozumieli?

PS18: Absolutnie.

B: Czy podczas tworzenia spółdzielni nikt ich nie informował o warunkach dotacji?

PS18: No ale ja im cały czas mówiłem. I nie tylko ja, bo i pracownicy, pracownicy KIS-u. Szkoda gadać.

B: Czyli panie nie widziały tego ryzyka wchodząc do spółdzielni?

PS18: Nie no, one… one podchodziły do tego roszczeniowo. Im się wydawało, że… że jeżeli one są współwłaścicielkami, to być może zatrudnimy ludzi, a one będą rządzić. A to nie ma rządzenia. Trzeba ciężko pracować. W efekcie kłótni, perturbacji…. eh zostaliśmy na placu boju we dwójkę, czyli ja i mój zastępca.

B: Czyli dwie panie, nie, trzy panie się…

PS18: Trzy panie się oddaliły się.

B: Oddaliły się, a formalnie, czy wypisały się ze spółdzielni, zrezygnowały z członkostwa?

PS18: Nie, formalnie nie wypisały się.

B: Bo była dotacja.

PS18: Bo była dotacja i formalnie trzeba było podmiot utrzymać. Rok, rok czasu.

B: Ale to wystarczyło, żeby utrzymać?

PS18: Utrzymać. Tak i tyle.

B: Ale czy trzeba było mieć dochody? Wykazać prowadzenie działalności?

PS18: Utrzymać i chwała Bogu. Rozliczyłem to. No i zostaliśmy w dwójkę.

B: Czy te osoby nie bały się konsekwencji?

PS18: Ja nie wiem, bo one. Im się wydawało, że zresztą, chodzi na mnie. I na tego kolegę. Chodził łącznie z tym, że policję mieliśmy w spółdzielni. No niewiarygodne rzeczy. Aż przykro mówić. Przez ten rok czasu w dwójkę to prowadziliśmy. W dwójkę lokal olbrzymi, bo 250 metrów kwadratowych lokal, prowadziliśmy w dwójkę. Dwie kobiety dochodziły do nas jako wolontariuszki. Obce całkiem, bo wiedziały, co się dzieje. Ja się nauczyłem gotować. Łącznie, łącznie z tym, że była na obiedzie kiedyś dziennikarka X, pani pokaże. Była dziennikarka X i wzięła i nas opisała. No ale dwie osoby, wie pani, dwie osoby to rok ciężkiej pracy po 14 h dziennie. Bo musieliśmy zrobić zaopatrzenie…

B: No, a kto to w kuchni pracował? Tylko Pan?

PS18: Tak.

B: Jak wyglądał podział obowiązków?

PS18: Kolega był za barem, ja gotowałem.

B: I kto przychodził tutaj do tej spółdzielni do tego baru?

PS18: No ludzie różni…

B: Mieszkańcy X, tak?

PS18: Tak, tak…

B: I co się dalej stało?

PS18: Oczywiście… oczywiście masę rzeczy zostało zaniedbanych. No, bo jeśli w dwójkę pracowaliśmy, lokal trzeba otworzyć, jak już się otwarło i wiadomo było, że jest otwarte, to trzeba być codziennie otwartym. Nie mieliśmy obrotów na tyle, żeby… żeby… płacić, żeby płacić czynsz. Poza tym to dużą powierzchnia była. Ponad cztery, ponad … czynszu plus media nas sporo… I… zresztą Pan X przyjeżdżał do nas.

B: Czy udało się z zarobionych środków koszty?

PS18: No nie. Akurat przede wszystkim musieliśmy mieć środki obrotowe. Codziennie zaopatrzenie. No musieliśmy zapłacić prąd, media wszystko, wszystkie, bo to była podstawa. Wynagrodzenia ani pół złotego, ani ja, ani ten X, ten kolega, ani pół złotego przez rok nie wzięliśmy.

B: Jak długo bar funkcjonował?

PS18: Siedem miesięcy funkcjonował, bo rok z remontem, I ponieważ… ponieważ te obroty nie były za wysokie, zacząłem… zacząłem dobijać się do gminy o pomoc. W sensie takim, że poprosiłem o spotkanie panią …, która odpowiadała za programy w mieście. Takie spotkanie się odbyło na ulicy … Skierowała nas do prezydenta. Napisaliśmy pismo do prezydenta X. Spotkał się z nami wiceprezydent X. Spotkaliśmy się z panem X. Spotkałem się z dyrektorem X, bo chciałem zaktywizować, no, bo myślę sobie, tak, do południa, do południa tam ruchu nie mam. To stwórzmy… stwórzmy klub seniora. Mnie to w sposób… po pierwsze gmina część kosztów weźmie na siebie, jeśli chodzi o ten czynsz, bo jakieś granty tam są na tego typu działalność. Po drugie, trochę mi nagoni klientów.

B: Proszę powiedzieć, w jaki sposób urzędnicy odnieśli się do pana programu? Bo odwiedził pan wszystkie najważniejsze osoby w mieście. Jak oni podeszli do tej sprawy?

PS18: To znaczy, wie pani, co… Wszędzie bardzo sympatyczna rozmowa, z której dokładnie nic nie wynikło, nic. Nic absolutnie. Oprócz tego rozmawiałem z panią dyrektor X, dyrektor, która odpowiada za zarząd budynków komunalnych. Nic absolutnie, oczywiście. Deklaracje, deklaracje, deklaracje. Rozmawiałem z X, który też deklaracje. Zero, zero, naprawdę zero. Zero, bo, gdyby gmina schyliła się nad tym problemem, to było z tego wyjście. Bo można było, 1000 sposobów było na wyprowadzenie tego. Po pierwsze ja… Aha, widzi pani, zapomniałam. W momencie, kiedy zaczynaliśmy ten remont, ja wystartowałem, wystartowałem oprócz tego. I tak mi tak koło nosa mi przeszło. Oprócz tego wystartowałem w przetargu na sprzątanie. To takie dość ryzykowne z mojej strony było.

B: Ale pan jako osoba fizyczna czy spółdzielnia jako podmiot?

PS18: Jako spółdzielnia. Wystartowałem w przetargu na sprzątanie zasobów MOPS-ów w … wszystkich. Znalazłem pieniądze na wadium. Wpłaciłem wadium i komisja przetargowa zwróciła się do mnie: Panie X Y w założeniach do przetargu było, że należy udokumentować dotychczasowe doświadczenie. Ale przecież nie miałem żadnego jako spółdzielnia. Bo spółdzielnia powstała w grudniu. Przetarg w lutym. W grudniu była założona i ja chciałem zatrudnić ludzi, którzy u X sprzątają. Bo tam KIS w ramach tych prac społecznie użytecznych, czy nieużytecznych, tymi ludźmi gdzieś tam sprząta i aktywizuje ich w ten sposób. I ja robiłem giełdę pracy w KIS-ie za zgodą pana X.

B: Kto się zgłosił?

PS18: Zgłosiła się masa osób i na moje nieszczęście i na szczęście X, X-owi urodziło się dziecko i poszedł sobie na urlop. No bo szczęśliwy tata w wieku X lat. I został jego zastępca X? Został jego zastępcą i przychodzę do niego i mówię: panie X, tu jest druczek, widzi pan. Ja wam zatrudnię trzydzieści osób. Nikt w Polsce takiego wyniku, nikt nie będzie miał. Trzydzieści osób. Bo wszystko wskazywało na to, że po prostu ten przetarg wygram.

B: Jaki był finał rozmowy?

PS18: Niech mi Pan tylko podbije tutaj, że te osoby były zatrudnione przez was do sprzątania w ramach prac społecznie użytecznych. „Ja nie mogę bez X". To ja mówię: no to niech pan zadzwoni. A nie, nie, nie, nie wypada, niech pan zadzwoni, panie X. To ja mówię: panie kierowniku, to pan jest zastępcą, nie ja. Ja nie będę, bo nie jestem, mnie po prostu X, jak wykonam do niego telefon. A pan… bardziej by pan. Oczywiście nie zadzwonił.

B: Stracił pan ten przetarg?

PS18: I straciłem, straciłem przetarg. Trzydzieści osób miałoby zatrudnienie. Z mojej strony to było ryzykowne, rzut na taśmę. To było parę dni na zorganizowanie się trzydziestu osób, zorganizować im pracę.

B: Pewne pieniądze i duże zlecenie?

PS18: Duże zlecenie. Bo to było zlecenie gdzieś w granicach, kurczę, nie pamiętam. Gdzieś to mam, gdyby pani potrzebowała, chyba koło 1 000 000 zł miesięcznie.

B: A proszę powiedzieć, czy w trakcie tej działalności rocznej, ktoś z Urzędu X, albo innej instytucji publicznej do państwa przychodził? Kontrolować, sprawdzać wydatkowanie środków?

PS18: Nikt nigdy nie był. Zapraszałem, zapraszałem.

B: A dlaczego X nie był zainteresowany, tym, jak Państwu idzie? Czy nie potrzebują Państwo pomocy, czy wydali Państwo dotację?

PS18: Nie no, to rozliczyliśmy dotację. Ja rozliczyłem. Faktury przedłożyłam tam. Nie, nie…

B: A jak wyglądały te kontakty z urzędem X? W jaki sposób wygląda proces współpracy?

PS18: Wie pani, ja stworzyłem, to jest moja wina, że to ja robiłem. Stworzyłem cały biznesplan, taki chyba dość profesjonalny z cashflowami i tak dalej i tak dalej. Także… No i dostaliśmy dotację. Siedziałem nad tym biznesplanem parę miesięcy. Tak więc urząd przyjął to od początku do końca, nie pytał, nie weryfikował. No przyjął i tyle.

B: Czy robił pan jakąś analizę rynku, żeby tę działalność gastronomiczną określić? Czy to była taka pana obserwacja i znajomość dzielnicy x?

PS18: Nie, nie. Robiłem łącznie z tym, że Osiedle X. Łącznie z tym, że ankietowałem tam, ankietowałem i zakłady pracy, chodziłem po zakładach pracy, po szkołach robiłem ankiety i wyglądało,

że tak, ponieważ jedyne ponieważ przymierzałem się, przymierzałem się do otwarcia części tego lokalu, kiedy już wiedziałem, że już lokal będzie. W części tego lokalu takiego klasycznego fastfoodu, czyli kebab, zapiekanka dla szkolnej młodzieży. Założyłem tam darmowe wifi, także wifi było za darmo. Tak sobie ubzdurałem, że no pewnie młodzież przyjdzie.

B: I jaki był efekt?

PS18: Nic. Po prostu nie szło. Jednej rzeczy, ja to mówię szczerze, po prostu chyba z racji mojego wieku, nie wziąłem pod uwagę tego, że młodzież do szkoły jeździ samochodami.

B: Tak? Nie tramwajem?

PS18: Nie. Tam jest bardzo blisko szkoła, technikum, technikum mechaniczne. Koło szkoły jest taka obskurna buda, gdzie sprzedają fastfoody mrożone, standard zero. I przed szkołą jest parking, masa samochodów. Masa samochodów i ci młodzi ludzie wpadają do tej budy tam, zapiekankę czy coś tam, kebab. I wsiadają w samochody i odjeżdżają. I odjeżdżają. Koło mnie, mimo że musieli przejść, bo ten lokal jest między, między przystankiem, a tą szkołą. Koło mnie to tam jednostki. Rano patrzyłem, ja tam nawet miałam okno takie wydawcze, żeby sprzedawać im z okna. Absolutnie. I dlatego też poszerzyłem tę działalność, działalność klasycznie gastronomiczną. Oczywiście poprzez znajomych gdzieś tam się konsultowałem. Przyszli do mnie ludzie, którzy, którzy i doświadczenie w zawodzie kucharza mieli i menadżerowie z lokali takich poważniejszych w …. Żeby, żeby mi doradzili, jak to zrobić. No wszyscy zachwyceni lokalem. Ale co z tego, skoro i tak tych ludzi, tu jest bardzo specyficzne miejsce, bardzo specyficzne. Uważam, że jest przez gminę zaniedbana. Tam się nic nie dzieje.

B: A jaki klient do państwa przychodził?

PS18: Jeżeli chodziło o obiady, to w różnym wieku ludzie. No tak, jak mówię, ta pani X z X to nie to, że ja ją ściągnąłem, tylko… tylko ona wpadła. Ja nie wiedziałem, że dziennikarka. Tylko wpadła, raz sobie zjadła obiad, przyszła drugi raz, zjadła obiad i legitymacje prasową wyciągnęła i mówi: *chciałam z Wami wywiad*. Ja mówię: *proszę bardzo*.

B: Czy wcześniej miał Pan doświadczenia pracy w branży gastronomicznej?

PS18: Tyle co w domu. Potrzeba matką wynalazków. Znaczy wie pani, nawet się nie bałem gotowania, tylko balem się podania, wystroju na talerzu. No ale… ale nauczyłem się i tego.

B: A brał Pan udział w jakichś szkoleniach, czy to tylko własna inwencja?

PS18: Nie, nie. Internet i własna inwencja. No i jak mówię, gdzieś tam ktoś wpadł na dwadzieścia minut i mi doradzał.

B: A klienci byli zadowoleni?

PS18: Bardzo, bardzo. Jakaś blogerka była u nas, gdzieś na blogu. Jest taki blog: X też pisała o nas. Wyglądało to że… że... że w końcu zaskoczy.

B: I co, zaskoczyło?

PS18: No nie zaskoczyło, no nie zaskoczyło, bo po prostu zaczął nas … cisnąć o te czynsze.

B: Czyli nie płaciliście państwo tego czynszu?

PS18: Nie płaciliśmy, bo nie mieliśmy z czego. Nie wolno było. Bo widzi pani, gdyby można było pierwsze czynsze przynajmniej zapłacić z dotacji, to może byśmy się jakoś wybronili.

B: A z dotacji nie można pokryć czynszu?

PS18: Nie można. *Tylko można przeznaczyć na wyposażenie, remont, adaptację lokalu i tym podobne koszty.*

B: Czy z urzędu X dostaje się też dofinansowanie, myślę tu o pomostowym?

PS18: Nie ma pomostówki w X jest.

B: Jakiej wysokości środki otrzymali Państwo w spółdzielni na jednego jej członka?

PS18: 14 500.

B: Na co przeznaczono te środki?

PS18: Za to udało się wyremontować lokal.

B: I wyposażyć?

PS18: I co tu to jest mniej więcej, wyposażenie, już ofertę sprzedaży.

B: Jakie są zatem plany na przyszłość?

PS18: To znaczy. Wie pani co, ja chce tą działalność dalej…dalej… taki zakręcony. Ja bym chciał ratować. Po prostu szkoda tego sprzętu. Szkoda tego wszystkiego. Szkoda tej naszej pracy. Rozglądam się, mówiłem zresztą do pana X, że rozglądam się gdzieś za mniejszym lokalem. Przynajmniej częściowo muszę to sprzedać. Tym bardziej że, że wie pani, w ramach tych środków ubogich, to trochę tego nakupiłem. Łącznie z tym, że i auto dostawcze jest.

B: A wspólnik, jest dalej z panem?

PS18: Tak, tak. Pan XY

B: I on też jest zainteresowany dalszą działalnością?

PS18: To znaczy… Wie pani, no my już jesteśmy panami starszymi. Pokończyliśmy i on i ja … lat. On mówi: *zostanę nawet na emeryturze w spółdzielni, pomogę ci, ale już nie tak jak teraz 14 h.*

B: Dlaczego zatem chce pan prowadzić dalej to biznes?

PS18: Ja sobie nie wyobrażam siedzieć na emeryturze. Nie wyobrażam sobie. Ja jeszcze w międzyczasie, widzi pani, nie mam tego przy sobie, X… X mnie wytypował na taki konkurs: Wolontariusze. Zostałem, zostałem Wolontariuszem Roku ….

B: No to piękne wyróżnienie. Gratuluję.

PS18: 2015. Była taka …. Gala Wolontariatu, tam dyplom. Ale to nawet nie o to chodzi. Nie wyobrażam sobie nie być aktywnym….

B: A finanse, dług? Jak duży jest dług za lokal?

PS18: Koło …. Wysprzedał to syndyk. Nie, nie spłacił wszystkiego. Cześć zadłużenia na spółdzielni zostanie. To zadłużenie akurat, akurat mnie nie dotyczy tylko, ponieważ spółdzielnia jest osobą prawną, więc dotyczy spółdzielni.

B: A nie ma zobowiązań skarbowych wobec członków zarządu?

PS18: Nie ma.

PS18: Nie ma zadłużenia. Nie było podatków, nie ma zobowiązań. No, bo gdybyśmy płacili podatki, czy coś takiego, ale obrót… Nie wykazywało dochodu żadnego. Nic na kasie fiskalnej. Nie no, po prostu mi tego szkoda. No gdyby… gdyby się znalazły sensowne osoby, to już i tak nie dla mnie, to ktoś by sobie to mógł kiedyś tam prowadzić.

B: W jaki sposób państwa działalność była odbierana przez mieszkańców …, tutaj tych okolicznych. Przychodzili pytali, kim wy jesteście, co robicie? Czy traktowali państwa jako zwykły bar, jadłodajnię, czy restaurację, jakkolwiek byśmy to nazwali.

PS18: To znaczy. Nie pytali nas, bo myśmy nie afiszowali, że to jest spółdzielnia socjalna, więc traktowali nas jako zwykłych przedsiębiorców.

B: A startowaliście państwo w jakichś przetargach na catering, czy coś takiego, czy postawiliście na takie stacjonarne usługi żywieniowe?

PS18: Nie startowaliśmy. I tak, jak mówię, ponieważ we dwójkę to prowadziliśmy, to nie było czasu.

B: A te wspólniczki nie chce wrócić, jak już tam się zaczęło państwu rozkręcać, klienci?

PS18: A skąd nie, no nie, te panie, te panie, wie pani… Gdyby mnie ktokolwiek odciążył, żebym ja miał czas pojechać tu tam, to może by było inaczej. Może by było inaczej, ale tak, jak mówię, ja zaczynałem pracę o 07:45 rano. Pierwsze zakupy. Restaurację otwieraliśmy o 11. Więc miałem godzinę na zakupy i o godzinie 9. przyjeżdżałem i zabierałem się za obieranie ziemniaków, jarzyn i tak dalej, i tak dalej. Nastawiałem i zaczynałem gotować i potem już do godziny z początku do 22 mieliśmy otwarte, potem skróciliśmy bo już nie wytrzymywaliśmy, do 20. Byłem przywiązany jak pies do budy na łańcuchu. Z początku był cały tydzień. Potem w poniedziałek nie otwieraliśmy, no bo już zaczęliśmy w poniedziałki szukać czegoś. Tak, jak mówiłem, gdyby, gdyby była dobra wola ze strony władz, gdyby ten Klub Seniora został tam otwarty, być może, być może by to funkcjonowało do dzisiaj. A tak stoi.

B: Czy chciałby pan, bo nie bardzo rozumiem, żywić tych seniorów czy zrobić w lokalu klub seniora?

PS18: Zrobić w lokalu, ponieważ do południa tam przychodziły jednostki. I powierzchnia ponad … m² w niezłym standardzie była niewykorzystana, więc tak sobie wymyśliłem, że ci ludzie. … jest stara. Generalnie, że ci ludzie mogliby się tam spotkać. Można by im jakieś zajęcie aktywizujące.

B: A czyli chciał pan zrobić w lokalu klub seniora w ramach spółdzielni?

PS18: Klub Seniora w ramach spółdzielni.

B: Tylko, że te kluby seniora to chyba są w trybie konkursowym rozstrzygane.

PS18: W porządku, w porządku, w porządku, ja byłem, byłem w tej sprawie … i rozmawiałem z dyrektorem …. Oczywiście, że był, był konkurs i można było wystartować na ten konkurs, ale z drugiej strony ja oczekiwałem, że po prostu pewne działania gmina w stosunku do swojej jednostki, czyli … wykona. Bo mogli, mogli wstrzymać te wszystkie procedury egzekucyjne, wypowiedzenia umowy o prace. Ja grałem z nimi w otwarte karty. Tak, jak mówię, przez …, przez dyrektora …, przez dyrektora … byłem u pana …. Ja chciałem po prostu tą pracę, którą włożyliśmy, ratować. Stoi to puste. Niszczeje. Nie wiem.

B: No ale ten czynsz na konto spółdzielni?

PS18: Na konto spółdzielni. Chciałem to ratować. Wydawało mi się, że jest szansa po prostu stworzenia jeszcze dodatkowych miejsc pracy dla osób bezrobotnych. Nikt. Ani Urząd …, ani gmina, nikt tak naprawdę poza frazesami, nikt nie był zainteresowany. To, że przedsiębiorstwo społeczne, że z ustawy, z ustawy wynika, że powinno być traktowane w sposób preferencyjnie. Guzik prawda. To nie jest prawda. To są puste frazesy, puste frazesy.

B: Proszę powiedzieć co Pana zdaniem było głównym problemem w spółdzielni?

PS18: Tak powiem. Podstawowym problemem w tego typu działalności nie są pieniądze, bo te pieniądze, jeżeli się chce, to można zdobyć w formie dotacji, grantu i tak dalej i tak dalej. Podstawowym problemem jest problem personalny. Ludzie, ludzie, ludzie. Podopieczni MOPS-u, może jestem zgorzkniały, nie są zainteresowani tak de facto pracą. To są osoby roszczeniowe. One świetnie liczą, że tutaj dostanie zasiłku tyle, tutaj dostanie 500 +, to coś tam, coś tam, coś tam i jej się nie opłaca pracować, bo jej wychodzi, że ona ma zasiłku 1800, więc po co pójdzie do pracy. Przecież to bezsensu, nie. I to jest podstawowy problem przedsiębiorstw społecznych. Żałuję, żałuję jednej rzeczy, mogłem to zrobić, mogłem po prostu, tak czułem się zobowiązany w stosunku do MOPS-u, w stosunku do X. Myślałem sobie, a kurczę tutaj, wezmę sobie, wtedy, jak założę to spółdzielnie, część osób zatrudnię. Ja będę miał wynik, w sensie takiej dodatniej, jeżeli chodzi o spółdzielnie. KIS będzie miało wynik, bo ileś tam osób

zaktywizuje pójdzie na wolny rynek pracy. Trzeba było po prostu wziąć i szukać ludzi przez Urząd Pracy do tego.

B: Myśli pan, że przez Urząd Pracy byłoby lepiej, że to byliby ludzie bardziej chętni?

PS18: Ja myślę, że w Urzędzie Pracy, jeżeli ktoś chodzi do Urzędu Pracy, to szuka tej pracy. Może tak nie jest, ja wiem, że to ludzie przypadkowi tam wtedy już.

B: A w KIS-ie nie szukają pracy?

PS18: Wie pani, po co tam przychodzą? Że mają dodatkowo w ramach tych prac społecznie użytecznych trzysta ileś złotych, czy innych 8,10 zł czy 8,50, nie wiem w tej chwili, ile. I chodzą w zamian za to, udają, że chodzą na zajęcia aktywizujące. I mają tą pracę. Bo mają tego 10 h tygodniowo, już nie pamiętam.

B: 40 w miesiącu.

PS18: 40 w miesiącu. Dokładnie. No i tyle. No i mają, dostają zasiłek. Tutaj dostają w ramach tych prac społecznie użytecznych jakieś te pieniążki. Tutaj dostają zaświadczenie na bilety socjalne, 26 zł karta, dostają 500 + jeżeli kobieta, no i tak się, wie pani, z miesiąca na miesiąc. Nie opłaca się pracować no, bo, ponieważ palę papierosy, no to często stałem przed KISem i słuchałem. Z panią psycholog, ona też pali, często gęsto staliśmy I słuchaliśmy. Także oni tak świetnie liczą. Także absolutnie. A mistrzyniami są kobiety.

B: Tak?

PS18: Tak, no bo po co, tu weźmie z …, tu liczą świetnie, świetnie.

B: No, ale wiadomo, że w takiej spółdzielni na początku trzeba zainwestować. Być może część, przez okres nie pobierać tego wynagrodzenia, no ale liczy się na to, że generalnie ta nadwyżka będzie. Będzie się zarabiać, będzie się mieć swoje miejsce pracy. Pracować na własnych warunkach, nie u kogoś. Robić to, co się mniej lub bardziej lubi, ale ..

PS18: To ja sobie też to w taki sposób wyobrażałem. Jest moje, te urządzenia wszystkie są moje, lokal jest mój w jednej szóstej. Tak, pracuje u siebie. To absolutnie.

B: Czy takie przedsiębiorstwo jak spółdzielnia socjalna ma racji bytu w polskich realiach? Patrząc przez pryzmat pana doświadczenia?

PS18: Wie pani co. Byłem z … w …. W …., w …, tam jest tam dwie czy trzy spółdzielnie socjalne, ale założone przez samorządy i funkcjonują świetnie. Ja byłem zauroczony, byłem zauroczony.

B: Co zatem jest tajemnicą sukcesu tych inicjatyw? Pana zdaniem?

PS18: Wie pani, ci ludzie są przez te spółdzielnie, oni traktują te spółdzielnie jako zakład pracy. Idę do pracy, wykonuje określoną pracę, otrzymuję za to wynagrodzenie. Ludzie, wie pani, co, inaczej, jak, otwierając swój interes, jeszcze moja mama pracowała tutaj, …. No to mama też całe życie pracowała w budżecie i mówiła mi: *synu mój jak to tak dwójka dzieci, jak wy sobie poradzicie.* Ja mówię: *mamo, trzeba sobie nad drzwiami, nad framugą, wykuć, wziąć sobie młotek, majzel i wykuć sobie ryzyko, taki napis, ryzyko, jak będę wchodził to będę sobie patrzył na ten napis*. Nie każdy się nadaje do tego, żeby prowadzić interes. Są ludzie, którzy się nadają i tacy, którzy się nie nadają. Są stworzeni do pracy u kogoś, może nie niewolniczej, ale są do tej pracy stworzeni, a nie ryzykowania i ponoszenia odpowiedzialności. I to jest przypadek moich towarzyszek... i tak, jak mówię prowadziłem, prowadziłem tych interesów ileś. Ryzyko. Ja jestem przyzwyczajony do ryzyka, ja jestem przyzwyczajony, a one nie. Nawet firmie … byłem zastępcą Dyrektora ds. …, też olbrzymia firma. Budowałem między innymi fabrykę ….

B: CV imponujące.

PS18: I dla mnie, i to może mnie zgubiło, dla mnie ryzyko jest rzeczą oczywistą w prowadzeniu każdego przedsięwzięcia. No gdzieś człowiek ryzykuje. Ale musi też ponosić odpowiedzialność za to. Bo nie ma

ryzyka bez odpowiedzialności. A tutaj, nie wiem, ja się z tym obracałem się w innym środowisku. Wpadłem w to środowisko MOPSo-wskie. Wydawało mi się, że są sprawy oczywiste, o których nawet nie ma, nie trzeba mówić. Natomiast być może, być może na tych szkoleniach, które, które prowadziliśmy, prowadzono z nami, ja uczestniczyłem. Może się za mały nacisk kładzie na to ryzyko. Na pokazanie tym ludziom, że jest szansa, ale musisz wziąć podnieść ten ciężar odpowiedzialności za to. A tutaj w moim przypadku, w tej spółdzielni odpowiedzialności żadnej.

B: A proszę powiedzieć jakie czynniki, okoliczności Pana zdaniem pomogłyby utrzymać działalność takiej spółdzielni socjalnej?

PS18: Ja myślę że, gdyby w takie przedsięwzięcia wchodziła, ja mówię tutaj, lokalnie, gdyby gminy wchodziły jako partnerzy, bo jest taka możliwość, publiczno-prywatne partnerstwo. Gdyby gmina w coś takiego wchodziła to nawet na krótki okres czasu, żeby spełniać tę funkcję kontrolną w stosunku do tego. No bo tak, ja patrzę jak u mnie było w tamtej spółdzielni, w tej poprzedniej. Gdyby, gdyby ktoś, przedstawiciel gminy był w tej spółdzielni czy gmina byłaby udziałowcem, miałaby wygląd to, może by ci moi wspólnicy tej spółdzielni, może by się mocno zastanowili, no kurcze, możemy mieć kłopoty. A tak to nie. I tyle.

B: Czy ktoś z Państwa partnerów, klientów zwracał na to uwagę na formę prawną spółdzielni? W jaki sposób odbierana była ta działalność?

PS18: Wie pani co, powiem szczerze, że spotkałem się z przypadkami, że przeszkadza. Szczególnie, jeśli chodzi o instytucje finansowe typu bank, ponieważ, no właśnie o tym nie mówiłem, ponieważ. No była już sytuacja nabrzmiała, jeśli chodzi o te czynsze. Zacząłem szukać kredytu, żeby się skredytować. Masa banków się ogłasza, że tutaj dla nowych przedsiębiorców kredyt. Ja taki ufny sobie poszedłem już nawet nie patrzyłem, jakie banki tam … oferują, tylko po prostu chciałem to ratować. I powiem szczerze, że łącznie z moim bankiem pod tytułem …, żaden bank. We wszystkich chyba byłem bankach. Po pierwsze żaden z banków nie wie, co to jest przedsiębiorstwo społeczne. Dla nich to jest, łącznie z najbardziej złodziejskim bankiem …., co to jest. Oferują. Gdybym prowadził działalność gospodarczą na podstawie wpisu bezproblemowo bym dostał ….. Mi chodziło tylko o taką kwotę, żeby wziąć i po prostu … zaspokoić. Bo już, wspólny, chociaż z początku byłem wrogiem tego. Skłonny byłem, żeby wystąpić o koncesję na alkohol. Bo tak z początku unikałem. Myślę sobie, kurcze, zrobię takie przyjazne miejsce dla młodzieży, dla rodzin. Ale niestety … jest patologiczna.

B: Na alkoholu można zarobić?.

PS18: OOO tak, i gdyby było piwsko, to… to… Żaden bank po pierwsze nie wie, co to jest spółdzielnia socjalna, czy w ogóle przedsiębiorstwa społeczne. Po drugie, jak im zacząłem tłumaczyć, co to jest. Fajnie, ale z daleka.

B: Na zakończenie, jak Pan uważa co jest ważne dla funkcjonowania i rozwoju takich podmiotów jak spółdzielnia socjalna, którą Pan tworzył?

PS18: No tak jak powiedziałem, żeby, przede wszystkim, to w momencie inicjowania, zakładania, absolutna świadomości ludzi, z jakim ryzykiem to się wiąże. Jaka to jest ciężka praca.

B: A wsparcie finansowe dla tego typu inicjatyw?

PS18: Absolutnie tak, absolutnie tak. Ja nie mówię, że nie ma osób, które. Ja znam spółdzielnię, tu jest spółdzielnia na …, tak samo …, która, chyba i… Cateringowo- uniwersytecka. Natomiast chyba też nie bardzo, mimo że mają swój lokal, ale też chyba kuleje. Tak, jak mówię, gdyby, gdyby samorządy weszły w takie spółdzielnie. X jest przeciwny temu, ja mam trochę inne zdanie. Po prostu może… może… może… te osoby by były inaczej zmotywowane i zmobilizowane do pracy. A znowu może gdybam. Ale myślę, że, jeżeli byłyby działania ze strony tych osób, gdyby widziały progres w tym wszystkim, postęp, to być może zaczęłyby pracować normalnie.

B: Bardzo uprzejmie dziękuję Panu za spotkanie i za rozmowę, podzielenie się swoimi doświadczeniami.

Wywiad: PS20

Transkrypcja wywiadu nr 20

Czas trwania wywiadu: 01: 20 min.

(…)

B: To dobry moment, by zapytać o Pani doświadczenia zawodowe. Czy od początku była Pani związana z organizacją X?

PS20: Nie, nie od samego początku, ale byłam związana jakby z trzecim sektorem. Bo zaczynałam pracę jako – może tak bym powiedziała klasycznie – jako wolontariusz w organizacji pozarządowej, a potem dostałam też etat w jednej z organizacji, ale też działających …., też działającej na rzecz osób z niepełnosprawnościami. Zaczęłam swoją przygodę od aktywizacji zawodowej, od projektów jeszcze takich z PHARE i tych pierwszych początkowych, że tak powiem unijnych. I tam doszłam do jakiegoś, że tak powiem szczebla i pomysłów na siebie. I potem przyszłam do pracy w organizacji X, ale w odpowiedzi wprost na ogłoszenie o pracę na portalu dotyczącego ekonomii społecznej.

B: To były czasy EQUAL-a?

PS20: To już było po EQUAL-u, bo to był 2012 rok.

B: Czyli ta oferta, poza tym że była zbieżna z Pani doświadczeniem zawodowym, była również zbieżna z Pani wykształceniem?

PS20: Tak, jestem doradcą zawodowym. Doradca zawodowy i to jest w prywatnej szkole skończone, bo to była …., ale też ja robiłam dwa kierunki na raz, bo gdzieś też robiłam pracownika socjalnego. Więc to jakby taka działka tego trzeciego sektora, pomocy, pomocy społecznej. To się wszystko jakby trochę trzyma kupy, tak bym powiedziała. Natomiast do organizacji X właśnie przyszłam na stanowisko na początku koordynatora projektu ….. To właśnie dotyczyło ekonomii społecznej, przedsiębiorstwa społecznego w …. A po tym projekcie, który miał być jakby tylko jedną częścią wspierania całego tego systemu …, zostałam później kierownikiem ośrodka i potem menadżerem ośrodka. Praca w której ma w całości, że tak powiem, i przedsiębiorstwo, i aktywizację zawodową, i jakby mieszkalnictwo.

B: Z jakich powodów zrodził się pomysł na utworzenie przedsiębiorstwa społecznego w Państwa organizacji?

PS20: To jest tak, że od samego początku było wiadomo, że bardzo dużo jakby będzie się działo i dzieje się na rzecz dzieci i młodzieży niepełnosprawnej. Natomiast wypełnienie tej luki dorosłości jakby jest zostało trochę po stronie fundacji. Jakby dorosłych osób z tą naszą typową niepełnosprawnością no i tu jakby nie było żadnych systemowych pomysłów, żadnych systemowych jakby rozwiązań, żeby z tą grupą coś zrobić aktywnego. Jakby to są ludzie dorośli, chętni, gotowi, świadomi pracy, mają takie same potrzeby bycia w ogóle potrzebnym w społeczeństwie. No i tutaj jakby też własne i prywatne doświadczenia osób działających ówcześnie w organizacji X były, że trzeba coś zrobić z dziećmi, które już skończyły szkołę i nie ma nic więcej. No i pomysł na samo przedsiębiorstwo społeczne zrodził się też z jakby pełnej gotowości i otwartości jednej z pani wójt z … gmin, która też chciała żeby taki podmiot się u niej pojawił. Więc to też duża taka bym powiedziała wizytówka XXX z poziomu i budżetowego, i rozwoju, i działania. Więc dla nich też jakby taki podmiot ekonomii społecznej, czy takie w ogóle taki podmiot, bo ekonomii społecznej to można dodawać, jest też jakby ważnym punktem z poziomu odniesienia się i też promowania.

B: Czy dobrze zrozumiałam, że wspomniała Pani o prywatnych doświadczeniach osób działających w organizacji oraz problemy i potrzeby ich dzieci?

PS20: Tak. To wynikało z ich potrzeb i obserwacji, które dotyczyły też przecież szerszej społeczności. To powstanie miało dosyć skomplikowane ułożenie. My jako organizacja X mamy jeden podmiot gospodarczy. Czyli mamy jeden NIP, KRS itd. Mamy działalność odpłatną, płatną i status OPP. Jakby z takiego poziomu i przy OPP jest 1%. Jeśli chodzi o takie już wyłączenie tej sfery przedsiębiorstwa społecznego, to ono jest oparte o formułę łączoną – z jednej strony jest to działalność gospodarcza

fundacji, czyli wytwarzane przez nas produkty są sprzedawane, ale posiłkujemy się też współpracą z naszym zakładem aktywności zawodowej, czyli ZAZu. My tu jesteśmy jakby no podmiotem gospodarczym z różnymi uwzględnieniami warunków prawnych, tak? I prawnych, podatkowych i też jakby musimy się rozliczać i też mamy różnego rodzaju VAT-y i nie VAT-y i też mamy tę pomoc de minimis w ogóle w całej fundacji. Więc u nas ta w całej jakby fundacji ta działka księgowo-finansowa jest dosyć złożona, bo zależy co z jakiego źródła jest przychodem, dochodem, nie wiem, zakupem. Więc to jest takie dosyć rozległe. Natomiast samo przedsiębiorstwo społeczne jakby jest ułożone w działalności gospodarczej we współpracy z ZAZ-em, plus różnego rodzaju... nie wiem, projektów, programów, w takich z poziomu też biznesowych. Czyli różnego rodzaju darowizny, jakieś konkursy. Jakby dofinansowują część - i to zależy - czy część ekonomiczną, czy część merytoryczną i dotyczącą bezpośrednio wsparcia jakby pracowników, uczestników, czy też część sprzedażowo-usługową.

B: Jaki jest przedmiot działalności gospodarczej?

PS20: Przede wszystkim wytwórcza, rękodzieło w której aktywizujemy naszych niepełnosprawnych, no i dodatkowo szkolenia. Działka szkoleniowa. To są szkolenia, które odbywają się komercyjnie i one są przy.. My mamy też … to są jakby te jednostki szkolenia nauczycielskiego, gdzie nauczyciele, czy terapeuci mogą u nas zdobywać... Jakby po naszych szkoleniach dostają te pieczątki, które pozwalają te awanse zawodowe zrobić. Także to są tam jakieś specyficzne, edukacyjne też jakby działanie.

B: Czy może Pani wskazać ważne etapy w działalności podmiotu X?

PS20: Powiem tak. Jeśli mieliśmy projekt unijny, który był na dwa lata, w którym ja jakby byłam też osobą jakby odpowiedzialną. No to jakby faktycznie można było... My stworzyliśmy wtedy strategię. Strategię rozwoju przedsiębiorstwa społecznego. To jest książeczka jakby spisana, ona była wtedy też... Jest jeszcze obowiązująca, bo dała możliwość jakby zebrania planów, …, według której ja teraz staram się też zarządzać, albo przynajmniej trzymać się kierunków, które sobie planowaliśmy. Więc sama jakby taka formuła struktury i ułożenia no została bardziej powiedziałabym już z profesjonalizowana, tak? Bo myślę sobie, że jak ja właśnie pokazuję taką książeczkę, że mamy spisaną strategię i tu są i kwestia merytoryki, schematów organizacyjnych i usługowych, i produktowych, i projektowych, i partnerskich, i jakby gminnych, tak? Jakby działań, chyba wymieniałam wszystko po kolei (śmiech). I co najważniejsze jeszcze oparta o jakby możliwości i potencjał zawodowy, który mamy no to rzadko który podmiot z takiego obszaru jest mi w stanie coś takiego pokazać. I to nie chodzi tylko o ładne rysunki i wydanie, ale też o zawartość merytoryczną. Więc myślę sobie, że z poziomu takiego działania, no to na przykład się wydarzyło. Jakby my to mamy, staramy się.

B: A kto był pomysłodawcą takiego strategicznego podejścia?

PS20: Tak. Ja myślę sobie, że to jakby tutaj powiedzieć "ta konkretna osoba", natomiast myśląc sobie żeby mając taki podmiot, mając taki potencjał, współpracując też z różnymi tutaj osobami z poziomu fundacji, mając wokół siebie różnych wizjonerów i różne osoby, które działają w (…) czy różne osoby, które są nie wiem gdzieś tam z ekonomią społeczną, albo trochę wyżej jakby jeszcze z poziomu w ogóle pomyślenia o tym jak rozkręcać różnego rodzaju inicjatywy, to się po prostu gdzieś tam posklejało i no i dało też takie jakby natchnienie. Więc ja mogę powiedzieć, że tak, z jednej strony – bo nie chciałabym tak zero jedynkowo – był projekt było super, nie ma projektu nie jest super. Natomiast ewidentnie jakby wspieranie tego typu inicjatyw z poziomu dofinansowania, konsultacji ze specjalistami. Ale ja już mówię naprawdę ze specjalistami, którzy no przerobili niejedną strategię, przerobili niejedną misję, wizję. Tutaj ja sobie myślę, że z poziomu samego doświadczenia fundacyjnego. My jesteśmy organizacją, która w lipcu zatrudniała ponad … osób. Więc ja szczerze powiem, że ja czasami idę na jakieś szkolenie dla NGO to ja wychodzę w połowie. Bo to nie jest jakby ten poziom. Ale z drugiej strony my też na przykład nie jesteśmy takim poziomem, nie wiem ….., bo to też jest już za duży poziom, no też inne jakby działania, inny profil też w takiej też formuł, mimo że wszystko nazywamy się organizacjami, stowarzyszeniami i tak dalej. Więc wydaje mi się, że to co jakby mi pokazały, moją taką, pomysłem na to, to jest właśnie to, żeby mieć w swoim gronie osoby doradcze, z poziomu wyspecjalizowanych jednostek. I tutaj tak sobie myślę o (….),to jest na przykład taka osoba, z którą warto mieć kontakt, bo jednak te pomysły, ta głowa i taki jeszcze jeden *level* wyżej myślenia powoduje, że my też wchodzimy właśnie na takie jakby kierunki rozwoju. Natomiast wracając do samego pytania

– na pewno wspieranie ekonomii społecznej wtedy poprzez jakby sam projekt, pozwoliło nam rozwinąć różne kierunki produkcyjno-usługowe. Bo myślę sobie, że mimo wszystko więcej można już pozyskać z poziomu jakby uczelnia-pracowników, natomiast z poziomy czy zatrudnienia, czy nie wiem, większej ilości instruktorów, którzy byliby w stanie wytwarzać ciekawsze produkty, które mogłyby być ciekawszym kąskiem na rzecz jakby sprzedaży usług i tego typu działalności, no dawało nam szansę jakby nie tylko myślenia tak strategicznego, ale też po prostu produkcyjnego-usługowego. I to był ten jakby taki początek, który natchnął nas i to też z poziomu samej fundacji. To ja i obecny zespół, który zajmuje się tą działką dotyczą sprzedaży, usług, kontaktów, grafiki, jakby wymyślania pomysłów – jest utrzymany od czasu przyjścia takiego projektu. Bez takiego projektu, takie osoby też by nie były zatrudnione po prostu. My pokazaliśmy, że jest w tym potencjał, da się na tym też zarabiać pieniążki, da się też na tym wypracowywać nowe kierunki, nowe rozwoje, nowe działania, podtrzymywać stare, jest potencjał z poziomu klientów na rynku, więc to też jakby … jakby pokazuje, tak, że mimo też trudności jeśli chodzi o znów wracanie do tego, że jako podmiot, mamy ograniczone formy korzystania z kwot, które uzyskamy ze sprzedaży. Bo to też jest ten moment trudny, kiedy ja mogę z pieniędzy ze sprzedaży produktów … zrobić tylko nie wiem... Mamy tylko 4 formy, które mogę jakby sfinansować, ale żadna z nich znów nie idzie na ekonomię społeczną.

B: W praktyce w sposób wykorzystują Państwo te środki?

PS20: Tak, jakby po części mogą iść … - w 1/3 maksymalnie na prąd, wodę, media, na usługi czyli na przykład jak potrzebuję grawera, żeby mi coś zrobił na misce – to jest druga forma. Trzecia forma to jest dotycząca zakupu innych półproduktów i produktów, czyli mogę mieć braki na przykład na... Pracowników, tak jakby instruktorzy danej jakby pracowni, czy działań, a mogę mieć kupione 50 ton gliny, cementu, drewna. Więc to są takie.... No i trzecia... Ostatnia to jest forma, która dotyczy też jakby doszkolenia pracowników wykonujących takie działania, ale też mocno specyficzna, to jest ta... My w ogóle z tej czwartej formy jakby nie działamy, bo to też... Nasi wprost by nie mogli też z tego tak skorzystać z poziomu takiej realności.

B: W jaki sposób zidentyfikowali Państwo niszę rynkową, określili obszar swojej aktywności na rynku?

PS20: Tak, to klasycznie, że tak powiem powołaliśmy zespół, który zrobił badania rynku. To był … 2012, ja wtedy jakby zaczynałam moją przygodę z X. Znaczy zrobiliśmy wtedy badania z poziomu ankiet, z poziomu wywiadów już telefonicznych z naszymi jakby klientami, podmiotami, które były. Zrobiliśmy rozeznanie z poziomu innych konkurencyjności, tak bym to nazwała... i głównie to szło w kierunku możliwości wykonywania zadań przez pracowników, jakby zobaczenia jaki też jest potencjał na rynku kadrowym i też różnorodności. Ale też z poziomu specyfiki niepełnosprawności naszych pracowników, z poziomu sensoryczności, hałaśliwości, dotykowości, rozłożenia. I to my jakby cały czas trzymamy, że daną rzecz można rozłożyć na bardzo proste formy wykonania i to też jakby trochę pokazuje jaki produkt może być tu zrobiony. Albo z czego może być zrobiony.

B: Dlaczego z opóźnieniem postanowili Państwo zrealizować badanie rynku i zweryfikować dotychczasową działalność, jak rozumiem tę z czasów EQUAL-a?

PS20: Znaczy trudno mi oceniać ten czas EQUALa, bo po prostu mnie nie było tutaj, natomiast myślę sobie, że od czegoś trzeba było zacząć i jakby no wtedy to to działanie było pionierskie. Też myślę sobie o tym, że to jest też z poziomu samej inicjatywy, budowanie ogromnego budynku i jakby też danie takiego na początku pomysłu "tak, z tym wchodźmy", w tym też część naszych pracowników tu się już przyuczała jakby będąc poza zatrudnieniem, a potem zobaczmy... w jakim kierunku rozwijamy to. I my z poziomu badania rynku i ekonomii społecznej, to jest tak, że zweryfikowaliśmy pewne standardy też jakby pracy. Bo na przykład po prostu było za dużo produktów, nie były one zdefiniowane, było takie "mydło i powidło".

B: Nie sprzedawały się?

PS20: Były bardzo różne wahania. Już się zmieniał też rynek z poziomu sprzedaży i dojścia do klienta. Że te śmieszne kiermasze, tak? Bo to już pokazywało, że na 10 nam się 2 opłaca. Więc już jakby były takie pomysły, że z poziomu słupków sprzedażowych, no to się w ogóle nie klei.

B: Czyli te wyjazdy, ponoszenie tych kosztów?

PS20: Tak, tak. To się w ogóle nie klei, coś trzeba z tym zrobić. Ja jakby widząc też ile my możemy, jak my możemy, jaki też mamy potencjał jeśli chodzi o wyposażenie, tak? Bo w EQUAL-u mieliśmy fajne wyposażenie. Tylko na przykład po co robić, nie wiem, 200 miseczek, jak nikt ich nie kupi, albo kupi 10. Jak możemy zrobić, nie wiem, 15 statuetek profesjonalnych i jakby ludzie je zamówią, projekty z logo firmy, kolorem firmy, które będą chcieli. Z pewnością grawer..., jak oni nam zadzwonią na dobę przed kto wygrał dany konkurs, my to robimy i im dostarczamy i mamy i jakość i promocję i kwotę.

B: Co Państwo zmienili w działalności pod wpływem przeprowadzonych badań?

PS20: Po pierwsze zmieniliśmy, doszliśmy do poziomu, że wszystko musi nazywać się XXX. Jakby marką jest XXX. Przepraszam, że to mówię, wiem, że to jest nagrane ale może słowo marka... Marka i od kogo my wychodzimy. Bo każda nasza rozmowa z klientem to jest mówienie, my jesteśmy z tej organizacji, która w tym roku ma już XXX lat i to wszystko zaczęło się od tego. I klienci zupełnie inaczej patrzą jakby na markę, inaczej patrzą na pokazane katalogi produktów, inaczej patrzą kto jest naszym klientem.

B: Niż na to, jakby Państwo się sprzedawali jako przedsiębiorstwo społeczne, czy zaz...

PS20: Tak, właśnie tak jest. Więc wrócenie trochę do takich standardowych znów korzeni, stworzenie jakby katalogu produktów. I znów tutaj jest bardzo głęboka praca i działki produkcyjnej i merytorycznej z poziomu zarządzania osobami... Naszymi pracownikami, doprowadzenie do tego, że nie idziemy w ilość, tylko w jakość. Każda pracownia ma swojego instruktora, ma określone produkty. One też raz, albo dwa razy do roku, są akceptowane, także nie ma swobody, nie ma pomyślenia, że "o dzisiaj nudzę się, to zrobię to, a potem to wyrzucę do kosza".

B: Co wywołało takie zmiany myślenia i zmiany strategii działania?

PS20: Szczerze powiem, że trudno mi powiedzieć, bo zatrudnili takich ludzi w kontekście nie wiem czy mojego zespołu, że tak myśleliśmy, tak robiliśmy. Myślę, że też pewnego rodzaju już znużenie, bo jeżeli 2009, a 2012, to już pokazywało jakby znużenie tym, co się w kółko tam robi.

B: Znużenie tych osób, które tam pracowały?

PS20: Osób, pracowników i pokazywania, że to jakby da się, ale jest pewien już.. Już jakby linia prosta. Potem zastrzyk, nową jakby kadrą, nowym pomysłem, nowym projektem, no wywindował znów, że tak powiem do góry. No i ja mam teraz, w swoim zadaniach żeby ta strzałka znowu szła do góry.

B: Zaczynali Państwo od EQUAL-a, to domyślałam się, ze fundamentalnym finansowaniem były środki publiczne... Jak to wyglądało u Państwa?

PS20: Tak wtedy środki EQUAL-a były kluczowe, ... ale jak o tym tak naprawdę przez cały czas różne projekty i tu znów mówimy o kwotach na przykład ten mój projekt, do którego ja weszłam, czyli …, to był projekt XXX na dwa lata. Bo mówimy o takim przedziale finansowym, tak? Znaczy to już nawet ja nie powinnam mówić o przedsiębiorstwie społecznym, tylko o ośrodku, czyli ….. To jeśli mamy ten dom i pracę, i tam są projekty – okazjonalne turnusy i inne rzeczy... czyli to też jeszcze nie jest to, co byśmy chcieli docelowo mieć, czyli żeby tam mieszkały i przychodziły osoby niepełnosprawne do pracy... To... To jest jakieś … około …. w ciągu roku budżet, tak? Czyli potrzebujemy porządnego zarządzania. Dobrze to widać jak do nas przyjeżdżają osoby z innych organizacji, z pomysłami by zobaczyć jak to u nas działania. No to wszyscy rozkładają ręce. Ja powiem tak…

B: A czemu rozkładają ręce?

PS20: Bo społecznicy nie kalkulują takich kwot. Czyli dla nich to jest jakby za duże... Chyba nie są przygotowani... Znaczy jak przyjadą i zobaczą, jakby i budynek i ilość kadry, podopiecznych, ilość nakładu który trzeba włożyć, tak, w takie działania i ilość pomysłów skąd finansować te wszystkie wątki, żeby to się jakoś dopięło, to nie są w stanie niektórzy jakby pomyśleć, że to do ogarnięcia.

B: O kim Pani dokładnie myśli?

PS20: Mówię o wszelkiego rodzaju NGO'sach, i innych podmiotach, nie wiem... WTZ-ach, ZAZ-ach, albo i rodzicach, którzy… chcą zrobić coś podobnego do nas, różnego rodzaju innych fundacjach, które też już mają na przykład dorosłe osoby i też siedzące biernie i chcą coś z nimi zrobić. I mówią - "wy macie fajnie, my też byśmy tak chcieli". Bo u nas jeszcze jest jakby... wyjść na równoważnię potrzebę moich pracowników niepełnosprawnych ich potrzebę realizacji, realizacji zawodowej i rozwojowej jako dorosłych ludzi, no i usługowe, rynkowe. Ja wiem, że to jest zawsze taka szala, bo jakby tu mnie ciągną, bo to jest terapia i praca i rehabilitacja społeczna, a tu mi mówią, że tu jest klient, który chce zamówić tyle i tyle i zapłacić tyle i tyle. I to jest zawsze każdy indywidualnie tak naprawdę jest u nas rozpatrywany, w sensie zlecenie. Znaczy może nie tak, że zawsze się zbieramy ze wszystkim, ale mamy określone jakby standardy normy, mamy określony kalendarz, wiemy w jakich okresach, ile jesteśmy w stanie też zrobić.

B: Ilu zatrudniają Państwo pracowników, jaka to jest skala działania, czy uległa ona zmianom od momentu powstania PS?

PS20: Pracowników niepełnosprawnych jest XX osoby. I to jest od początku kiedy powstało przedsiębiorstwo.

B: A czy liczba wzrastała w ostatnich latach?

PS20: Tak, ale dodam, ze wynika ona głównie z poziomu środków finansowych, które jesteśmy w stanie pozyskać, czyli od źródeł wspierających osoby niepełnosprawne. Że gdybyśmy my dostawali z tego jakby źródełka dużo więcej pieniędzy, a nie tak naprawdę 1/3 budżetu, którą ja potrzebuję… to 3, może 4 osoby, mogłyby dołączyć do naszego zespołu. Natomiast jeżeli ja wiem, że dla XX nie mam wystarczającego budżetu, no to nie podejmę decyzji o przyjęciu nowych osób niepełnosprawnych....

B: Czy te środki, które Państwo zarobią lub uzyskają z innych projektów nie udałoby się wykorzystać na rozwój organizacji?

PS20: Tego też nie mogę wpompować wprost w takie działanie. Bo są różnego rodzaju ograniczenia. Po pierwsze nie zawsze we wszystkich konkursach możemy startować, bo nie spełniamy... Nawet jeżeli to jest fundacja, to my na przykład nie spełniamy jakiejś normy. Po drugie są projekty, które mają wyśrubowane wskaźniki różnych rezultatów, Że nie wiem... Już od takich najprostszych, że na przykład część podopiecznych podwyższy swoje kwalifikacje o tyle. My mówimy o osobach ze znacznym i umiarkowanym stopniu niepełnosprawności, gdzie duża część osób potrzebuje wsparcia też za pomocą wspomagania ręki. Nie mogę powiedzieć, że w ciągu pół roku, mam czasami z pół roku, czy rok, ta osoba nie będzie potrzebowała wsparcia za pomocą wspomagania ręki. Bo ona ma 30 lat i zawsze będzie potrzebować takiego wsparcia. Też nie możemy we wszystkich projektach prozatrudnieniowych brać udział, bo znów wskaźnik zatrudnienia jest po prostu wyśrubowany. My realizujemy różnego rodzaju projekty też pozatrudnieniowe, bo w całej fundacji wybieramy osoby z ZAZ-u, które mogą do niego wejść. Sam ZAZ jest miejscem – i my go też tak tratujemy – że dla części pracowników jest to jakby etap przejściowy wyznaczający kierunek, w którym będzie się on rozwijał zawodowo. Ja mam w przedsiębiorstwie określoną grupę osób, które wchodzą i dostają na starcie informację... ten projekt jest po to żeby się nauczy – przygotujemy Cię do tego żebyś mógł robić coś więcej w swoim życiu.

B: W jaki sposób zatem w praktyce wygląd ten rozwój, na przykładzie rotacji pracowników? Bo cały czas mówimy o XX miejscach pracy?

PS20: Tak, tak. No bo jakby jeśli w niedzielę kończy jeden pracę, to w poniedziałek zaczyna kolejny. Myślę sobie, że to się zadziało tak, że 5 osób jakby zostało zrotowanych z poziomu poszedł do pracy, albo ją otrzymał. Znaczy wyszedł z ZAZ-u do pracy i albo pracuje, albo ją stracił.

B: Czyli na otwarty rynek pracy?

PS20: Ja bym powiedziała, że po prostu gdzieś. W kontekście, bo... Otwarty rynek to nie jest... Znaczy... Znów definiując otwarty rynek, no to są różnego rodzaju firmy, podmioty niezwiązane z... Nie wiem, to nie jest zakład pracy chronionej, to nie jest spółdzielnia socjalna. To ja bym dlatego powiedziała, że wyszedł na rynek pracy. Czy otwarty, czy nie, to już tutaj bym nie zawężała tego.

B: Czyli to jest 5 osób od 2012 roku?

PS20: 2013, jakoś tak. Bo to było też połączone z innymi projektami.

B: Czy te dotyczące zatrudnienia dałoby się Pani zdaniem podwyższyć w sposób, ty o nie było 5 osób tylko więcej?

PS20: Ale oczywiście. Tak, tylko to są znów bardzo duże środki finansowe i po raz kolejny, bo nawet dzisiaj …. dał konsultacje do 3 nowych projektów na 2018, 2019, 2020. I jest tak, że po prostu po raz kolejny my z naszą niepełnosprawnością nie mieścimy się w ich wskaźnikach.

B: A dlaczego się Państwo nie mieszczą?

PS20: Ale właśnie mając tak specyficzną grupę pracowników, z tak specyficznymi potrzebami...

B: których nie uwzględniono?

PS20: Nie.

B: W jaki sposób ograniczenia Państwa podopiecznych wpływają na prowadzenie działalności?

PS20: Ja powiem tak. My w 2015 roku jako …, jakby w kontekście jako tamto przedsiębiorstwo społeczne... Gdyby nie …, gdyby nie to, że cała fundacja spina się i pomaga i robimy różne zbiórki i tak dalej i tak dalej... uruchamiamy wszystkie swoje najwyższe, top że tak powiem, kontakty, żeby tylko ludzie wpłacali darowizny i tak dalej, i tak dalej to bym nie zamknęła roku.

B: W jaki sposób wygląda struktura źródła finansowania. 30% to są środki ... w państwa budżecie?, a pozostałe? Jaki jest udział na przykład przychodów na przykład z rynku, czyli od klientów komercyjnych, którzy coś u Państwa zamawiają?

PS20: Tak. XXX daje nam 30%, a pozostałe różne, różnie w zależności od roku. Więc jak słupki sprzedażowe mi rosną i one są potem przekazywane też na fundusze aktywności zawodowej, tylko to są tak... jakby znaczone i kompletnie celowane pieniążki, które w żaden sposób nie dają mi możliwości zarządzania... jakby że ja mam potrzebę i jasno mi wychodzi, że nie wiem... nie zepnę się, bo nie będę miała środków żeby dojeżdżać do … autokarem, którym musimy tam dojeżdżać, bo tam nie ma komunikacji miejskiej w ogóle, to żaden z tych funduszy nie jest w stanie mi na przykład pokryć kosztów transportu.

B: Jakie są efekty Państwa działalności? Jakie korzyści społeczne generuje Państwa organizacja?

PS20: No, po pierwsze dajemy pracę. Nasi pracownicy za pracę dostają pieniądze. To są osoby, które są zatrudnione na 0,55 etatu i to jest też jakby realna pomoc rodzicom. Nawet jeżeli są jakieś gotowe rodziny, które nas wspierają z poziomu darowizn, natomiast z jednej strony oni jakby mają poczucie... Znaczy my mamy poczucie wypełnienia tej takiej misji pomocowej, rehabilitacyjnej, zawodowej. Z drugiej strony rodzice widzą, że ich dziecko się rozwija i jeszcze zarabia pieniądze i jeszcze ma znajomych, i jeszcze jako takie poczucie też, że jest zaopiekowane 8 godzin dziennie, no trudno zmienić też jakby tę formułę. Tak myślę sobie z poziomu, że rodzice też to budowali. Bo to ileś rodzin też to budowało. Oczywiście my mamy pomysły jakbyśmy mogli to bardziej rozkręcić, ale to by też wymagało rozszerzenia wiedzy, rozszerzenia grupy pracowników, czyli nie brać już tych najtrudniejszych, tylko zrobić sobie, jak to się czasami ładnie mówi "pełnosprawnych niepełnosprawnych", którzy pewnie by mogli siedzieć 8 godzin i wytwarzać różne rzeczy, zmienić to na spółkę jawną, z.o.o., córki... Tam różne są takie pomysły. Już też wiemy, że coś takiego działa na rynku. Ja nie do końca chcę się wypowiadać że to jest legalnie, nielegalnie, bo to jest tak, że ci od siebie wykupują produkty, na listach płac to jest tak zależy, jak jest to wygodniej rozliczyć pracownika i to jest bardzo przykre, jak sobie myślę. Bo z jednej strony wszyscy mamy dobre intencje, ale to cały czas jest kreatywność.

B: W jakim sensie kreatywność?

PS20: Jak ja weszłam tutaj w 2012, mamy 2017 w połowie i to dalej, kurcze, jest kreatywność. Ja od tego momentu jak tylko tu przyszłam i teraz, nic mi się nie zmieniło z poziomu myślenia w otoczeniu,

czy nie wiem udogodnień, zmian prawnych, strukturalnych, które jakby mogły mi działać. A wręcz bym powiedziała, że jest tak, że my mamy doświadczenia bardzo pozytywne z poziomu nie wiem... pytań ofertowych jeśli chodzi o produkty i my powykrywaliśmy takie zapytania ofertowe. Natomiast w tym roku nie wygraliśmy żadnego, bo znów jest tylko warunkiem w zapytaniu ofertowym jest cena. No i tutaj znów wracamy do konkurencyjności z poziomu ja jestem firma, która kupi coś z Chin, podszlifuje i wystawi jako swój produkt i jest coś, co jest stworzone własnoręcznie, ale za dużo wyższą cenę, bo my wiemy, że to tyle kosztuje. I już na przykład w tym roku mamy żadnego wygranego zapytania o cenę, a startowaliśmy w kilku. Czyli znów wracamy do bardzo złej praktyki, która była... Bo ja miałam takie poczucie, że ten wachlarz otwartości na to, że ktoś zaprosi też ekonomię społeczną do startowania w zapytaniach ofertowych. Bo miały być takie... Jak to się ładnie nazywało...

B: Odpowiedzialność?

PS20: Tak, tak, tak. No to niestety teraz znów jest na rynku cena.

B: Mówi Pani o przypadkach publicznych czy prywatnych?

PS20: Publicznych i prywatnych.

B: I czy w tych publicznych, których właśnie brali Państwo udział w tych zapytaniach odpowiedzialnych, rozumiem, że było uwzględniane to, że Państwo są podmiotem społecznym.

PS20: Tak.

B: A teraz jest...

PS20: A teraz w tym roku jeszcze publicznie nie startowaliśmy, startowaliśmy prywatnie i tak, że nawet przez ostatnie dwa, trzy lata wygrywaliśmy. W tym roku nie wygraliśmy i powiedzieli nam po prostu jasno... No w kryterium też było widać, że jakby 100% to jest cena. I my nawet zeszliśmy z ceny, żeby tylko podtrzymać dobrego klienta. Zrobiliśmy takie projekty, żeby też to nam się opłacało ale ewidentnie jakby no wyśrubowaliśmy tego, tak? No i też nie wygraliśmy.

B: A kto jest Państwa klientem głównie?

PS20: Naszym klientem głównie są duże, …. firmy.

B: Dla nich jest... Znaczy nie boją się tego, że zlecają zamówienie „jakiejś organizacji społecznej"?

PS20: Dlatego, że my... Ta nasza transparentność z poziomu mówienia o tym, że my jesteśmy firmą, że my wystawiamy faktury, że mamy osobę, która zajmuje się sprzedażą i marketingiem. I oni dostają tego opiekuna klienta.. To jest po prostu to biznesowe podejście do obsługi klientów, tak? To nie jest tak, że co 5 minut trafiają na inny kontakt. Bo my mamy te kanały dosyć mocno sprofilowane. To też są długoletnie już osoby, które też działają tak jak ja od X lat. Więc to już pewnego rodzaju, że tak powiem, renoma, jasność i że u nas to konkretnie się zrobiło 2 osoby i wiadomo, że to jest ten szok. Natomiast tu mówimy o takich firmach, które też w swojej jakby misyjności mają i CSR, albo są to firmy, które też mają międzynarodowe korzenie i tam to jest modne. To jest jakby praktykowane, więc też się nie boją natomiast my jakby też z poziomu i różnego rodzaju projektów ekologicznych i jakby wyszukiwania też różnych klientów, nie tylko z jednej branży, tak, jakby bankowej, bo my mamy od branży bankowej po na przykład różnego rodzaju też fundacje korporacyjne, które u nas też kupują produkty, poprzez logistykę, niszczenie dokumentów i jakby takie sektory.

B: Czy firmy się nie boją tego, że z uwagi na profil Państwa pracowników, ta usługa nie będzie należytej jakości, albo nie będzie zrealizowana w terminie?

PS20: Myślę sobie, że to jest właśnie to, co akurat to co nas konkretnie wyróżnia, to że my podchodząc do klienta po pierwsze mając i to też znów dla mnie jest standardem, gdzie indziej nie, osoba która się zajmuje grafiką, tak? Więc klient dzwoni albo się umawiamy na spotkanie, on mówi jaki ma pomysł. My od razu myślimy z jakiego elementu to możemy u nas wykonać. Osoba to projektuje, przedstawia klientowi od trzech do pięciu propozycji, klient to akceptuje, bądź tam jeszcze coś zmieni, prosi żeby było tak, albo inaczej, w lewo, w prawo – że tak powiem. Powstaje produkt, który jest wspólnie

zaakceptowany z klientem, do tego jest namawiana cena od razu, tak? jakby co ile może kosztować i czas realizacji.

B: Rozumiem, czyli jest procedura, którą Państwo stosują...

PS20: Tak, tak i to pomaga i pokazuje nasz profesjonalizm. Może powiem tak, że myślę, że może też to co też jest ważne, co mi teraz tak przyszło na myśl, że jakby to współkreowanie razem z klientem jest dla niego korzystniejsze niż na przykład gdybyśmy my zadzwonili do niego i powiedzieli mu "słuchaj, mamy 50 misek, nie chcecie od nas ich?". Oni nie są ani tak odpowiedzialni, ani gdzieś tam nie mają takiej potrzeby. My jakby zupełnie nie idziemy w takim kierunku, tak jakby nie wiem jeśli chodzi na przykład... Znów jest teraz punkt na kartki świąteczne własnoręcznie robione, bo to też się zmienia. Były internetowe, bo to ekologia i tak dalej, teraz znów wracamy. My potrafimy pojechać do klienta, popatrzeć jak oni pracują, z czym pracują i jakby co tam się dzieje, zbieramy kilka pomysłów i znów na przykład. Jeśli firma zajmuje się ekologią, to na przykład kartki będące jakimiś ścinkami ich materiałów, które jak będą wysyłali do swoich klientów, to klient powie "o, to są cały czas ci co się zajmują", a jeszcze dostaną potem klauzulę, że zrobiły to osoby jakby zatrudnione tu i tu.

B: Czy te doświadczenia we współpracy z firmami zewnętrznymi są zawsze pozytywne, czy klienci rozumieją specyfikę ograniczeń Państwa podopiecznych?

PS20: Tak. Raczej też jest tak, że na przykład zgłosi się do nas klient, my damy mu na przykład produkt... Znaczy pomysł na.. Nie wiem, zgłosiła się do nas kiedyś duża firma, …., tak? To była cała ta spółka. Zgłosiła się do nas z zapytaniem, czy możemy zaprojektować im kartkę świąteczną, ale żeby to była możliwość kartki świątecznej, bo oni chcieli żeby elektronicznej i też ruchomej, tam żeby jakieś wątki były. No my okej, nie ma problemui mieliśmy też, oni powiedzieli że mogą nas takim zapleczem tym graficzno-komputerowym wesprzeć, ale żebyśmy dali im jakby pomysł na taką kartkę. I żaden z tych pomysłów, który my daliśmy im się nie spodobał, mówiąc że oni chcieli mieć... W ogóle nie mieli... Znaczy świadomości czym jest …, czym się charakteryzuje i powiedzieli, że nie to, że ona jest brzydka, tylko oni nie chcą mieć kartki, która jest narysowana przez dorosłego człowieka, a wygląda jak przez dziecko. No i jakby rozeszliśmy się. Pomimo, że my ponieśliśmy koszty, bo samo zaprojektowanie już tych produktów, znaczy tych propozycji wzorów i tak dalej i tak dalej, oni też mają bardzo trudny proces decyzyjny, bo od pani, która z nami dogadywała się, musiała 5 prezesów mieć akceptację, czy może, czy nie może i tak dalej. Koniec końców się rozeszło to po prostu że... To znaczy my też nie chcieliśmy po prostu w którymś momencie spierać się przy tym, więc...

B: Wielu było takich klientów?

PS20: Nie, nie. To... Wydaje mi się, że raczej czasami też jest tak, że klient w danym roku się do nas zgłosi i na przykład zazwyczaj się klienci zgłaszają w tym ostatnim kwartale, bo już też chcą na prezenty na święta, a my mamy już po prostu kalendarze wypełnione i mówimy, to zapraszamy w przyszłym roku. Oczywiście jest to po naszej stronie żeby się im przypomnieć jak najszybciej w przyszłym roku, żeby byli do naszej listy... I na przykład my w kwietniu robimy już kartki świąteczne bożonarodzeniowe.

B: Chciałam zapytać teraz dlaczego Państwo trwają mimo różnych utrudnień, o których Pani wspominała?

PS20: Wydaje mi się, że jest na tę chwilę realna jest potrzeba naszych podopiecznych, a nikt nie wymyślił jak ją efektywnie zaspokoić, znaczy nikt nie wymyślił nic innego, lepszego niż to czy my robimy w tej rozbudowanej strukturze, tak bym to nazwała. Nie jest to najlepsze, no ale jakby też daje więcej korzyści niż obecne inne formuły dostępne na rynku - to jest tak. Natomiast myślę sobie że... Trudno mi powiedzieć... Raczej na pewno satysfakcja i naszych pracowników i gotowość i chęć dalej do pracy. To myślę, że to jest ta formuła jakby dlaczego i cały czas klientów, którzy jakby pojawiają się i chcą z nami współpracować.

B: Jak duży jest Pani zespół i w jaki sposób pracownicy podchodzą do pracy?

PS20: No i ta kadra jest bardzo różna, bo to też zależy od możliwości sfinansowania ich pensji. Ale minimum to jest X osób, współpracujących tak jakby na stałe, kadry takiej merytoryczno-produkcyjnej,

plus osoby z poziomu właśnie sprzedaży, marketingu, grafika, plus cała tutaj obsługa księgowo-kadrowa, tak? No to powiedzmy, że tak fajnie jak to jest zespół taki X osobowy, no w takim to się dobrze, że tak powiem można te różne obszary, o których tutaj rozmawiamy, działać.

B: A proszę jeszcze powiedzieć kilka słów na temat podejścia do pracy osób zaangażowanych w działania fundacji?

PS20: Myślę sobie, że z jednej strony to jest to, co jest magiczne w organizacji pozarządowej, to jest takie moje jakby myślenie, że jakby każdy dzień jest inny. A wiec jakby brak rutyny i taka szeroko rozumiana bym powiedziała otwartość na potrzeby każdej z osób, którą jakby wspieramy. I to, że jakby my nie pracujemy tylko jedną metodą, tylko też jakby szukamy i dopasowujemy metody pracy do konkretnej... Do konkretnych potrzeb naszych podopiecznych osób, co pozwala też kadrze jakby się rozwijać, tak? Bo my nie pracujemy tylko … tylko jakby systemowo, tylko różne rzeczy piszemy, działamy i jakby to też wydaje mi się jakoś tam interesujące dla naszych pracowników. Pomyślę. Każdy nasz dzień jest inny, więc też to jest chyba taka specyfika. Myślę sobie też ogromne znaczenie ma to, że nam na przykład jako fundacji udaje się pozyskiwać różnego rodzaju projekty i na przykład projekty …, czyli możliwość wymiany, doświadczeń za granicą albo raz to my jedziemy jako uczeń, raz my jesteśmy uczniem dla kogoś innego, także jakby mój zespół ma bardzo różne zadania od tego czy jest opiekunem, czy osobą wspierającą, czy trenerem pracy, czy psychologiem, czy trenerem jakby szkoleniowym.

B: Uwzględniając cały okres działalności Państwa organizacji proszę wymienić te czynniki, które Pani zdaniem umożliwiały oraz te, które utrudniały, ograniczają jej rozwój.

PS20: Myśląc sobie, że we wrześniu robimy imprezę z okazji X-lecia, to już mieliśmy taką też no w kwietniu... Tak, w kwietniu taką imprezę też pierwsze obchody …, ale takie, że zaprosiliśmy wszystkich tych urzędników, wszystkich właśnie z władz, ministrów, …, wojewodów i tak dalej... Takie pompatyczne to było, ale chcieliśmy podzielić to, bo stwierdziliśmy, że na jednej imprezie wszyscy się nie zrozumieją i będzie niepotrzebnie... To.. Znaczy dla mnie, myślę sobie, że to.. Nie chcę tak stereotypowo, ale jednak wątek finansowy i brak cały czas dostrzegania tego, że tam, tzn. u nas naprawdę jakby jest potencjał. W ekonomii społecznej, w ludziach, którzy pracują, którzy mają gotowość, chęć i jakby też taką jakby swoją motywację w działaniach, w tego typu kierunkach. Natomiast no brak pewności finansowej, tak bym to nazwała, jest mocnym takim jakby na przykład niewykorzystaniem... Nie wiem.. Tu mówię personalnie – mojego potencjału. Gdybym ja miała zapewnione, nie mówię, że 100% budżetu, … albo … się muszę starać, to ten czas, który teraz na przykład się staram o …%, mogłabym jeszcze bardziej z moim zespołem wykorzystywać te rzeczy rozwijania, pokazywania, promowania, czy nawet samego naszego jeszcze jakby wyższego potencjału, tak? Jakby działań. I tu mówię już bezpośrednio o naszym podmiocie, ale też w ogóle o całą taką promocję, tak? Ekonomii społecznej. Bo jakby o tym nie zapominamy, jakby chcemy tę ekonomię społeczną i przedsiębiorstwo społeczne gdzieś tam promować i w ten biznes odpowiedzialny gdzieś tam się wpisywać. Natomiast te wszystkie skróty nie są, że tak powiem jakąś chińszczyzną, ale po prostu realnie czasami na to nie ma wyjścia.

B: Jak ocenia Pani znaczenie wsparcia publicznego, a jak możliwości wypracowania środków z innych źródeł?

PS20: Dla mnie te publiczne środki to jest tak jakby taka baza… One dla nas powinny być. To nie musi być ….., to może być w-w-wojewoda. Tak jakby to nie jest tak, że ja tylko tutaj mówię przeciwko, czy jakby złe rzeczy, tylko po prostu fajnie by było, gdyby jakby te środki były dostępne... Ja absolutnie też uważam, że tak jak mówię – to nie musi być 100%, tak naszych potrzeb. Natomiast dalej, ja to znów przekładam na naszą specyfikę, specyfikę problemów i potrzeb naszych podopiecznych. Jest za mało wiedzy w urzędnikach, jak trzeba pracować z taką grupą podopiecznych, którą my mamy.

B: A o jakich urzędnikach Pani mówi?

PS20: No właśnie o osobach, które rozdzielają pieniądze, którzy piszą projekty, którzy na przykład nigdy nie byli... Czy mają zupełnie inny wyraz o osobie niepełnosprawnej i to jest bardzo ciekawe, że jak przyjeżdżają do nas na różne kontrole, a takie mamy. Na pewno raz w roku jakaś kontrola się zawsze

pojawia i standardem jest to, że oni też przyjeżdżają do nas tam do …, bo muszą zobaczyć różne rzeczy, które zostały kupione, czy co tam stoi i jest w ogóle czy nic się z tym nie dzieje... To dopiero jak przyjeżdżają do nas i widzą, jak my pracujemy, jakich mamy podopiecznych, jakie mamy systemy organizacji pracy, jakie mamy też jakby z jednej strony chęci pracowników, ale też ich trudności i jak my z tym na co dzień jakby działamy, to dopiero wracając po tym tutaj już nie czepiają się faktury za 5 złotych, która została słusznie wydana, ale już nawet nie proszą mnie o to, żebym musiała opisywać tego, czy to jest wydatek merytoryczny. Jak zobaczą, pojadą, spędzą tam godzinę, to już nie będą mi zadawali głupich pytań dlaczego ja wodę N rozliczam w jakichś tam środkach.

B: A co w takim razie wspiera Państwa rozwój? Co Państwu pomaga?

PS20: Ja myślę sobie, że jakby cały... Znaczy to, co jest fajne w poziomu biznesu, czyli tam rośnie świadomość, tam rośnie też jakby chęć i gotowość pomocy i jeśli tylko biznes ma pozytywne przykłady, czyli to, o co Pani też pytała, nigdy nie wystawiliśmy klienta. Jakby jeśli się na coś umawiamy, jest umowa, jest działanie i dostajemy ten produkt, który zamówili, tak? Tego typu działanie pokazuje, że jakby my ich wspieramy i oni nas wspierają. Też w samej.. U nas mamy xxxx wolontariatów pracowniczych. Firmy z jednej strony chcą edukować swoich pracowników, a z drugiej strony chcą coś wspólnego zrobić. I znów – dla mnie to jest standard, a dla innych - jak to? Ja mówię "no tak, po prostu mamy już takie firmy, które się do nas przekonały, które rok w rok kupują od nas różne rzeczy kupują od nas różne rzeczy, rok w rok chcą nas wspierać w różnych obszarach, tak?". Bo czasami mówią, no "nie będziemy mieć w budżecie potencjału, żebyśmy dali Wam jakąś darowiznę finansową, ale możemy przed świętami do Was przyjechać z pracownikami i pozmywać wszystkie okna i coś tam jeszcze razem zrobimy". No i to jest znów coś, co dla mnie jest super gotowością na współpracę, otwartością. Mimo, że to jest kolejny projekt, … osób znów przyjedzie...

B: Trzeba ich obsłużyć, zaplanować...

PS20: Całe to działanie my to bierzemy, wiedząc też, że naszym podopiecznym to się spodoba. Bo to jest znów.. To są znów osoby, które mają dosyć mocno zamknięte grono, jakby relacyjności społecznej. Więc dla każdego... Każdego rodzaju wizyta i gotowość jest to, że oni poznają nowych ludzi. Albo dla niektórych, nie wiem.. Mam taką firmę, gdzie na przykład prezes firmy skręcał nam trampolinę. I tak się w tym zadaniu, że tak powiem spełnił, że my już siedzieliśmy przy grillu, porozmawialiśmy tam, sobie działaliśmy, a on jeszcze ją skręcał, żeby no... "Po prostu muszę". I też jest potem, jak jesteśmy zapraszani na różne imprezy do takich firm bo też mają 10-ciolecie, to jakieś tam nowe projekty, jakąś nową siedzibę otwierają i tak dalej... I jak na forum mówią, że są nasi przyjaciele właśnie z …, no to...

B: Brzmi naturalnie.

PS20: Tak, brzmi naturalnie.

B: A chciałam zapytać o to wsparcie finansowe? Bo w środowisku ekonomii społecznej dużo się mówi o znaczeniu tego wsparcia publicznego. Jakie to dla Państwa miało znaczenie? Korzystaliście z tych funduszy ..... i innych rzeczy?

PS20: W ramach …., jako fundacja w zakresie ……. Nie jako przedsiębiorstwo społeczne. Tak, w ramach OWESów ja osobiście nigdy, aczkolwiek w fundacji są osoby, które mnie wspierają i które wiem, że mają tam znajomych i tam jakby różne osoby gdzieś tam się konsultują i działają. Natomiast ja osobiście nigdy nie byłam na żadnych konsultacjach. Żaden OWES też wprost nami się nie zainteresował, natomiast na pewno z poziomu jakby znajomości i to o tym pewnie tam gdzieś jest mowa. Natomiast jakby wprost ja nigdy nie byłam jakimś tam klientem wypełniającym ankietę, do tego typu pomocy. Natomiast myśląc sobie o osobach, z którymi jakby ja współpracuję w fundacji, to na pewno oni mają kontakty z takim podmiotami i osobami, które jakby działają w tych obszarach. Więc my się po prostu chyba bardziej konsultujemy, niż że tak powiem, działamy. Ja myślę, że też jeszcze jest tak, że przy naszej jakby strukturze w całości, jakby myśląc sobie o całej fundacji, też nie jesteśmy tacy oczywiści i prości do obsługi.

B: Dlaczego tak jest?

PS20: W kontekście, że ośrodki na przykład jak ktoś tworzy spółdzielnię socjalną, to ma jasną strukturę. A my znów mamy strukturę bardzo, że tak powiem, zmieszaną, tak. No bo jest fundacja, my nie mamy wydzielonej działalności gospodarczej, więc różne osoby, które jakby wspierają to jakby nie znają tak mocno nie wiem. Prawa księgowo-podatkowego żeby w naszym przypadku to się sprawdziło. No bo u nas, my w całej fundacji mamy jeszcze przecież i prawników, którzy muszą nam wszystkie umowy, wszystkie zapytania ofertowe, wszystkie jakieś takie różne rzeczy, więc my znów urastamy do miary średniej firmy (śmiech), ale nie mamy podmiotu ekonomii społecznej, nie wiem, jak na przykład spółdzielnia, …. Też próbujemy... Może powiem też tak.. To jest dla nas ważne, że na przykład mamy taką w …, to jest też chyba …, który... U nich kupujemy półprodukty do nas. Więc też taką jeszcze rundkę robimy, że też się rozglądamy gdzie co byśmy mogli pozyskać z tego dobrego, że tak powiem, rynku, żeby nie wiem... Móc potem razem skleić produkt. Na takiej zasadzie. Więc to też jest ważne.

B: Podsumowując proszę powiedzieć co Panią motywuje, by przyjść jutro do pracy?

PS20: O Jezu (śmiech). A to jest dobre pytanie! Jak sobie myślę... Znaczy to, że ja już idę niedługo na ….. Ja sobie jakby cenię to, że mam jakby bardzo szeroką możliwość swojego rozwoju w tej firmie. Czyli nie zadania, które non-stop wykonuję te same, tylko jakby to są tak różnorodne działania, które po prostu no mnie samą gdzieś tam nakręcają, tak? Jakby z takiego, z takiego chyba najłatwiejszego, tak bym powiedziała. Że z jednej strony rekrutuję, z drugiej strony akceptuję produkty, z trzeciej staram się o pieniądze, konsultuję projekty ... Myślę sobie, że ja... To nie jest tak, że ja jestem jedyna, że u nas tak właśnie jest i to wszystko się też jakby z poziomu dynamiki i współpracy z różnymi zespołami, z różnymi osobami, w różnym że tak powiem wydaniu, a też jeszcze jako członek zarządu. No to znów dzisiaj właśnie od 15 zarząd, więc w ogóle myślenie już o kampanii 1%-owej i innych działaniach... Większość tych pieniążków są na koncie, więc już trzeba zrobić skąd i jak poprzychodziły, wiemy gdzie zainwestowaliśmy, wszystko przekalkulować, żeby znów kolejne zainwestować tak, żeby znów przyszło. Więc to już trzeba robić.

B: Bardzo uprzejmie Pani dziękuję za spotkanie i rozmowę.

PS20: Super.

Transkrypcje wybranych wywiadów z przedstawicielami organizacji otoczenia (O) przedsiębiorczości społecznej w Polsce

Wywiad: O1

Transkrypcja wywiadu nr 1

Czas wywiadu: 51 min

B: *Tytułem wprowadzenia chciałabym zapytać o usytuowanie w urzędzie komórki, którą Pani kieruje oraz Pani doświadczenia w zakresie ekonomii społecznej.*

O1: Zajmuje stanowiska kierownika działu do spraw ekonomii społecznej. Sam dział funkcjonuje w Regionalnym Ośrodku Polityki Społecznej od … roku, więc jest to dosyć krótki okres czasu. Wcześniej nie było żadnej komórki organizacyjnej, która by się zajmowała tym obszarem. W ROPS-ie pracuje od …roku, zajmowałam się innymi kwestami. Pracowałam nad planem rozwoju ekonomii społecznej, potem po prostu nad regionalnym programem, jak doszło do przekształcenia. Wcześniej pracowałam w fundacji, zajmowałam się zupełnie czymś innym, bardziej trzeci sektor mnie interesował. Z wykształcenia jestem politologiem o specjalności samorządowej. Wszystko się przeplata, trzeci sektor z ekonomią społeczną.

B: *Gdyby Pani mogła powiedzieć na czym polega państwa działalność ogólnie oraz w obszarze ekonomii społecznej.*

O1: ROPS zajmuje się wieloma obszarami z zakresu polityki, są to różne działki, świadczenia, adopcje, analizowanie problemów społecznych. Zadania realizowane są w naszym dziale. Wynika to z ustawy. Zadania, które są zawarte w tej ustawie, zazębiają się z projektem, który realizujemy … w zakresie koordynacji sektora ekonomii społecznej. Jest to projekt systemowy. Nasz dział jest w większości finansowany ze środków unijnych, w większości ROPS-ów, każdy ma swój projekt pozasystemowy. Nasze działania są ograniczane przez to co było do realizowania zgodnie z wytycznymi, które otrzymywaliśmy na etapie tworzenia projektów.

B: Kto określi zakres zadań, które Państwo realizuję?

O1: Z tego co kojarzę, to był katalog działań otrzymany na etapie negocjacji z Komisją. Stopniuje on nasze działania. Był tam wyszczególnione na czym ta koordynacja polega.

B: Czy konsultowali państwo zakres tych działań?

O1: My otrzymaliśmy je na etapie tworzenia wniosku, mieliśmy katalog, co możemy robić, czego nie możemy robić. To się bardzo różni, jak rozmawialiśmy między województwami np. w naszym nie było zgody, abyśmy robili badania w projekcie ale mamy dużo środków na kampanie promocyjne, w innych jest na odwrót.

B: Na czym polegały działania wspierające sektor ekonomii społecznej, podejmowane w regionie przed 2014 rokiem.

O1: Podejmowaliśmy zadania wspierające sektor wspierający go w znacznie mniejszym zakresie. Pierwszym zadaniem było stworzenie planu wieloletniego i tutaj mieliśmy zespoły zadaniowe, blisko … osób pracowało nad tym dokumentem. To chyba był pierwszy element, który pojawił się w ROPS-ie.

B: Jak przebiegała praca nad tym dokumentem?

O1: Myślę, że była ona dosyć trudna. Wyszliśmy z założenia, że będziemy dużo rzeczy konsultować, mieliśmy grupy zadania dotyczące edukacji, promocji, przewinęło się blisko … osób. Każdy z zespołów przygotował raport, składaliśmy to później. Jednak nie każdy był z tego zadowolony z efektu, wiadomo że nie byliśmy w stanie połączyć wszystkiego. Wyszedł kompromis, niektórym się to podobało bardziej, innym mniej. Potem na bazie tego planu ROPS też realizował taki projekt, związany z kształceniem pracowników instytucji i tam udało się nam wprowadzić w ostatnim etapie zadanie związane z ekonomią społeczną. Udało się robić seminaria, spotkania. Zrobiliśmy konkurs …., ale to były takie pojedyncze rzeczy. Potem mieliśmy ten projekt, który teraz realizujemy.

B: Są państwa ośrodkiem działającym w obszarze polityki społecznej, na ile ta problematyka dotycząca ekonomii społecznej była Państwu znana wcześniej?

O1: Jak zaczęliśmy się tym zajmować w 2011 roku to było dla nas dość abstrakcyjne. Nikt z nas nie miał żadnego doświadczenia. Niektóre ROPS wchodziły wcześniej w tą tematykę, u nas tego nie było. Nie było zainteresowania. Jak zaczęliśmy pracować nad tym planem uczyliśmy się wszystkiego od podstaw. Oprócz jednej osoby, która przyszła z zewnątrz, nie mieliśmy żadnej wiedzy, ani przygotowania. Teraz pojawiają się jakieś projekty, wspólna integracja, które mają objąć wsparciem doradczym wszystkie ROPS-y w kraju. Według mnie to jest bardzo ważne. Ale dopiero teraz jest robiona diagnoza potrzeb w każdym województwie. Mamy swojego konsultanta regionalnego i na bazie tych potrzeb wypracuje on ścieżkę potrzeb oraz doradztwa dla nas. Szkoda, że nie było tego na początku, parę lat temu.

B: Jaką definicją ekonomii społecznej posługują się Państwo w urzędzie, jaki typ aktywności Państwo promują?

O1: Jeżeli chodzi o definicję, to jest problem. Ciężko jest to promować, mamy za zadanie promować, edukować młodzież oraz osoby starsze. Ciężko z takimi definicjami dotrzeć i ludziom to zrozumieć. Najprościej będzie to określić jako działalność gospodarcza uwzględniająca cele społeczne. Dla takiej osoby, jak idziemy np. do szkoły lub dla osób starszych, jest to najłatwiejsze do zrozumienia. Ten problem definicyjny ciągle się tutaj pojawia, ciągle mamy prośby o jakieś konsultacje nowych definicji, czy byśmy coś wprowadzili chociaż według mnie one nie ulegają skróceniu, a są ciągle rozbudowywane. Mam przekonanie, że nie przyczynia się to do popularyzacji tego pojęcia.

B: Jakie funkcje, Pani zdaniem, tego typu inicjatywy powinny pełnić społeczeństwie?

O1: Myślę, że dla podmiotów ekonomii społecznej jest ważne to, aby były one w stanie świadczyć usługi oraz wytwarzać produkty odpowiedniej jakości, które byłby obecne na rynku oraz rozpoznawalne. Jest to też związane promocją w społeczeństwie zakupów społecznie odpowiedzialnych – to jest bardzo ważne. Za tym musi iść jakość produktów. Konsument wybierze taki produkt, gdy będzie dobry, nie powinien wybierać z litości. Myślę, że czasami te produkty, ich jakość odbiega od tych dostępnych na rynku. Spotykamy się również z sytuacją, że ludzie mają przeświadczenie, że jeśli jest to wykonane przez osobę niepełnosprawną lub wykluczoną to ludzie są zbulwersowani, czemu ten produkt jest taki drogi, w ogóle dlaczego on jest sprzedawany. Poza tym mają poczucie, że to jest gorsze i powinno być tańsze. Nie rozumieją, że taka praca jest tyle samo warta, jak w zwykłej firmie.

B: Wróćmy proszę do działalności urzędu. Na czym polegają główne zadania, które realizuje Pan Działu?

O1: Głównie koncentrujemy się na działaniach związanych z sieciowaniem ośrodków wsparcia ekonomii społecznej. Tutaj w ramach tego organizujemy różnego typu spotkania robocze, aby ośrodki mogły konsultować swoje działania lub problemy. Przygotowujemy aktualnie spotkania studyjne w innych województwach. Jednak okazało się, że nasz ośrodek jest bardzo zaawansowany i to do nas głównie chcą przyjeżdżać. W zeszłym roku organizowaliśmy spotkania wyjazdowe, było ich …. Kolejna nasza działka to tworzenie przyjaznego otoczenia dla ekonomii społecznej, tutaj skupiamy się na współpracy międzysektorowej, działania skierowane do bardzo dużej liczby podmiotów, np. jednostek samorządu terytorialnego, do szkół, uczelni. Są to różnego typu seminaria tematyczne albo fora międzysektorowe. Udało się nam w zeszłym roku gospodarczego kongresu w … zrobić panel dotyczący ekonomii społecznej, podmioty miały możliwość wystawiania swoich produktów oraz prezentowania się podczas imprezy. Wprawdzie na panel zapisało się 200 osób a przyszło 50, no ale to są początki. Mamy cykl działań adresowanych do szkół, pierwszy raz podjęliśmy działania do szkoły. Opracowaliśmy grę planszową dotyczącą ekonomii społecznej. Szkoły się zapisują do prezentacji tych gier, planujemy wystąpić o dodatkowe środki, aby dodrukować większość ilość. Potrzeba ciągle nowych form rozpowszechniania ekonomii społecznej, gra akurat dobrze się przyjęła. W szkole zorganizowaliśmy taką grę w wersji plenerowej, dzieci musiały chodzić do różnych punktów w szkole, rozwiązywać zadania. Też była wersja w formie interaktywnej. Na pewno będziemy to kontynuować. W … roku ogłosiliśmy konkurs na … z ekonomią społeczną, wygrała ….. Czekaliśmy na środki, aby go zrealizować, gdy już dostaliśmy, zaczęliśmy wdrażać tę lekcję przygotowaną przez tą ….

B: Jaki jest odbiór tej problematyki wśród nauczycieli, z którymi Państwo pracują?

O1: I ta gra i ta lekcja bardzo dobrze się przyjęły. Mieliśmy więcej chętnych i zapisów, niż byliśmy w stanie zrobić i sfinansować. Dużo zależy od nauczycieli. Podchodzą do tego chyba pod kątem dokształcenia, wynika to też z ankiet. Oni sami przyznali, że nie posiadali takiej wiedzy, dlatego chętnie uczestniczą w tych zajęciach. W każdej z tych szkół zostawialiśmy tę grę, więc mogą kontynuować to i zagrać. Jest to fajna możliwość, aby się doszkolić. Miałem kiedyś WOS w szkole, ale nie pamiętam, żeby mi ktoś na zajęciach mówił o ekonomii społecznej. Na pewno jest to ciekawe doświadczenie. Plus jest taki, że to jest interaktywne, dzieci muszą się poruszać, pomyśleć, zintegrować.

B: Promują państwo tę problematykę w środowisku szkolnym, nauczycieli, dzieci i młodzieży. A jak wygląda promocja w innych grupach?

O1: Jest to nasza podstawowa grupa społeczna, do której docieramy, również jednostki samorządu terytorialnego, MOPS-y, PUP-y, utrzymujemy też kontakt z uczelniami.

B: Czy wspomniane przez Panią instytucje są zainteresowane tą tematyką?

O1: Teraz bym powiedziała, jak tak patrzę na te wszystkie formy, to uważam, że jest troszkę mniejsze zainteresowanie. Większe jest ze strony urzędów gmin, miast. Widzę, że ta grupa się bardziej zaktywizowała. Pewnie dlatego, że wcześniej było bardzo dużo szkoleń dla MOPS-ów i uważam, że nastąpiło lekkie przesycenie informacjami. Trudno osoby z tych kręgów zaskoczyć czymś pozytywnie. Trzeba umiejętnie stworzyć ofertę, poszukiwać nowych dróg. Mamy też trzeci obszar gdzie działamy, taki typowo promocyjny. W zeszłym roku koncentrowaliśmy się wprowadzaniu zakupu prospołecznego.

B: Jakie jest zainteresowanie tym zakupem?

O1: Na razie niewielkie, po raz kolejny robimy taką akcję informacyjną. Troszkę nie możemy złożyć tego wszystkiego, momentami różne problemy się pojawiają. Wszyscy chcą wystartować, no ale brakuje im czasu na przygotowanie dokumentacji na przykład. Tak jak mówię, mamy pierwsze nieformalne jeszcze zgłoszenia, ale wiemy, że znak będziemy przyznany w czerwcu. Pierwsze koty za płoty. Ale spodziewaliśmy się większego zainteresowania.

B: Dlaczego Pani zdaniem podmioty ekonomii społecznej są mało zainteresowane uzyskaniem wspomnianego znaku?

O1: Nie jest łatwo utrzymać ten znak, kryteria ekonomiczne muszą być utrzymane. Mieliśmy zgłoszonych kilka podmiotów, które niestety decyzją kapituły tej naszej … otrzymały negatywną rekomendację i po prostu nie spełniały tego wymogu ekonomicznego. Za każdym razem konsultowaliśmy się z fundacją z …, … i nie było możliwości przyznania. Jednak trzeba mieć te dochody na odpowiednim poziomie. O ile te społeczne kryteria spełniają bez problemu, to kłopotliwe dla podmiotów są te kryteria ekonomiczne.

B: Jakie są te ekonomiczne kryteria oceny?

O1: Ekonomiczne, to trzeba mieć 30% dochodów z działalności rynkowej. To jest jednak dużo. Dwa podmioty u nas na tym poległy. Ten podmiot, który otrzymał pozytywną ocenę nie miał z tym problemu. To jest obligatoryjny wymóg. W tym kryterium jest system 0-1.

B: To są te trzy główne zadania, a jak wygląd kwestia monitoringu ekonomii społecznej w regionie, bo to również jedno z Państwa istotnych zadań.

O1: Ostatnio się nad tym zastanawialiśmy, monitoring to obszar kłopotliwy. Jest on trudny. Nie wiem w jakim stopniu pani się orientuje w naszym programie regionalnym, mamy … wskaźników do monitorowania. Wyszliśmy razem z wojewódzkim zespołem, że będziemy monitorować wszystko to co narzuca nam Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej oraz to, co było zapisane w planie regionalnym. Tak wyszło, myśleliśmy, że tak trzeba. …., jest nam dość ciężko.

B: A kto ustalił listę tych wskaźników?

O1: Część została przejęta wprost z planu, jak przekształcaliśmy plan w program po prostu wzięliśmy część wskaźników, które mieliśmy opracowane, a resztę wzięliśmy tych, które były wskazane w KPRES-ie i tym sposobem doszliśmy do tej listy. Wiem, że KPRES ma być aktualizowany, nie wiem kiedy to nastąpi ale wiążemy z tym duże nadzieje.

B: Oprócz tych głównych zadań wspomnianych przez Panią jest jeszcze franczyza społeczna oraz współpraca z biznesem, jako zadania przypisane do ROPS-ów. W jaki udaje się Państwu realizować te zadania?

O1: Franczyza jest planowana, wynika to z naszego projektu, aczkolwiek powiem wprost nie mamy pomysłu jak to zadanie realizować i nie czuje się osobą kompetentną w tym obszarze. Nie posiadam instrumentów, aby wdrażać to w województwie. Nie mieliśmy doświadczeń w tym obszarze i będzie nam trudno realizować działania w tej

kwestii. Współpraca z biznesem to bardzo duży problem, który jest u nas identyfikowany w projekcie, ponieważ biznes nie jest zainteresowany współpracą z podmiotami ekonomii społecznej. Na początku myśleliśmy, że biznes nie zna tego obszaru, prowadziliśmy różne działania, zaproszenia na różnego typu nasze spotkania. Niestety nie ma żadnego odzewu, może to kwestia komunikacji. Może brakuje informacji o korzyściach dla biznesu. Do tej pory nie udało się nam tego problemu rozwiązać, biznes po prostu nie jest tym zainteresowany. Mamy pojedyncze przypadki, że ktoś jest bardziej zainteresowany. Biznes nie postrzega podmiotów ekonomii społecznej, nie traktują jak prawdziwe firmy, że można coś z nimi zrobić.

B: Na czym polega ryzyko współpracy z podmiotami ekonomii społecznej, Pani zdaniem?

O1: Myślę, że pokutuje przekonanie, że te podmioty dotyczą osób wykluczonych, ludzi z problemami lub niepełnosprawnymi. No niestety, to jest jeszcze ten etap, gdzie stygmatyzacja występuję w Polsce. Promujmy hasło włączenie, nie wykluczenie. Jeśli ktoś słucha, czym są te PES-y na czym polega reintegracja społeczna czy zawodowa to myślę, że czasami pojawiają negatywne konotacje.

B: Czy są jeszcze inne grupy, które Pani zdaniem, tego tematu nie rozumieją?

O1: Myślę, że ta cała sfera związana z pomocą społeczną, ma z tym problemu. Duża praca została wykonana przy tamtym okresie oraz tym projekcie …., ale wiele jest jeszcze do zrobienia. Jest to jednak duży obszar działalności. Myślę, że jeśli ukierunkuje się obszar do szkoły, młodzieży – to nie ma z tym problemu. Głównie chodzi o biznes. Nawet na uczelniach nie ma dużo osób, które chcą promować ten obszar.

B: A jak wygląd stan wiedzy na temat ekonomii społecznej w Pani urzędzie?

O1: W komórce, która się tym zajmuje nie ma problemu. W dziale badan i analiz również jest duża wiedza na ten temat. Jednak w pozostałych komórkach wiedza w tym zakresie jest znikoma.

B: A jakie informacje na temat ekonomii społecznej byłby dla państwa instytucji niezbędne dla skutecznego realizowania swojej działalności. Jakich obszarów dotyczą luki w wiedzy?

O1: Bardzo borykamy się z dostępem do danych, o ile jesteśmy w stanie zebrać dane i zdiagnozować ten obszar podmiotów, które są aktywne, to niestety wiedza o tym obszarze jest ograniczona. To jedna wielka luka. Zebranie tych danych to bardzo duże wyzwanie i pomocne dla kierunku naszych działań. Jeśli chodzi o umiejętności dla nas, pracowników, jeśli by nam ktoś pomógł w zakresie komunikacji, aby dotrzeć do wszystkich grup – byłoby to mile widziane. Urząd posługuje się hermetycznym językiem, który nie zawsze dociera do wszystkich grup społeczeństwa.

B: Wracając do podmiotów ekonomii społecznej, co według Pani jest miarą sukcesu działalności podmiotów, jaką wartość wnoszą one dla społeczeństwa?

O1: Czasami dyskutujemy tutaj i myślimy, że sukces jest wtedy kiedy podmiot się utrzymuje, gdy wytwarza usługi, które są rozpoznawalne, które się przedają, z których ludzie są zadowoleni. Biorąc pod uwagę te spółdzielnie, które działają i ile się utrzymuje, ile jest likwidowanych, wymiar ekonomiczny jest bardzo istotny.

B: A jeśli chodzi o społeczne aspekty działania tych podmiotów? Czym mogą się pochwalić podmioty działające w państwa regionie? Jeśli chodzi o społeczną wartość dodaną, co jest efektem działania tego typu inicjatyw.

O1: Myślę, że w tym społecznym wymiarze najważniejsze jest podkreślenie roli reintegracji osób działających w tych podmiotach. Może faktycznie potrzebują innych, specyficznych warunków. Pokazanie ich jako pełnoprawnych obywateli, co mają prawo do pracy i życia. Kształtowanie ich wizerunku jako osoby zdolne do pracy – to jest bardzo duża wartość dodana. Jeśli się uda, to jest duży sukces. My generalnie staramy się współpracować ze wszystkimi podmiotami ekonomii społecznej. Widzimy, że jedne mają większe zasługi w tym obszarze, niektóre kładą większy nacisk na aspekt finansowy. Ale nie wartościujemy ich wkładu społecznego.

B: Z perspektywy doświadczeń urzędu jakie programy, działania odegrały ważną rolę w rozwoju podmiotów ekonomii społecznej?

O1: Fajne są takie inicjatywy jak zakup prospołeczny, to jest marka, łatwo się zainteresować, można o tym poczytać. Myślę, że to było bardzo w porządku. Szczerze mówiąc na poziomie ogólnokrajowym jakoś nie widzę

takich akcji upowszechniania. Powstał KPRES, ale czy on się przyczynił do rozwoju, upowszechnienia lub uporządkowania? Jakoś nie mam takiego poczucia.

B: Dlaczego tak jest Pani zdaniem?

O1: Myślę, że jest napisany w taki sposób nie przyjemny dla obiorcy, na dzień dzisiejszy wszyscy wiedzą, że wymaga on aktualizacji. Długo go nie było, co też nie przyczyniło się do uporządkowania tego obszaru. Jest dużo problemów z jego realizacją na poziomie regionu, duże nadzieje wiążemy z jego aktualizacją. Wiadomo, to był pierwszy taki dokument. Co na pewno na poziomie ogólnopolskim widzimy, to jest potrzeba bardzo dużej kampanii społecznej promującej te rozwiązania ekonomii społecznej. Czasem dyskutowaliśmy, żeby równocześnie należałoby puścić taką kampanie we wszystkich województwach, każdy ma na to środki. Jednak to nie jest ta skala. To musi być zintegrowane, zaplanowane i długofalowe działanie.

B: Co by miało być przedmiotem takiej kampanii?

O1: Generalnie ekonomia społeczna. My robimy takie działania lokalne. Na przykład mieliśmy serie spotów radiowych. Zaczęliśmy od wywiadów z OWES-ami, kolejne wywiady były robione z konkretnymi podmiotami, które mówiły, że Spółdzielnie uzyskały taką i taką pomocą – to by było przedmiotem tych kampanii. Mieliśmy serie artykułów. Mieliśmy wywiady z …., później z konkretnymi podmiotami, na temat wykorzystania dotacji, podjętych działań i itd. Były spotkania na uczelniach, czy w urzędach.

B: Wiele środków publicznych zostało przekazanych na uruchomienie podmiotów ekonomii społecznej. W jaki sposób te środki zostały wykorzystane w Państwa regionie?

O1: Tu nie przytoczę danych, niestety. Ale z informacji, jakie docierają do nas od OWES-ów większość spółdzielni co wcześniej powstała nie przetrwała próby czasu. Teraz jest lepiej aczkolwiek są nowe problemy, często problemem jest bezrobocie. Mało jest osób, które chcą podjąć współpracę, sytuacja na rynku jest bardzo dynamiczna. Niektóre podmioty powstały i się utrzymują, jednak dużo upadło.

B: Wracając do tego o czym Pani wspomniała oraz Państwa doświadczeń tu w regionie, jaką moc sprawczą ma programowanie rozwoju ekonomii społecznej na poziomie centralnym ?

O1: Jeśli chodzi o KPRES, myślę, że moc sprawczą widzę jako wyznaczenie długookresowych celów, kierunków strategicznych. Miało to być monitorowane, minęły 3 lata, nikt nas nie poprosił o ocenę obszaru, także większy sens widziałabym na poziomie regionu, a nie na obszarze ogólnym. Ale czy KPRES by coś zmienił ? Do tej pory KPRES nie zmienił nic.

B: Chciałam również zapytać czy stosują Państwo klauzule społeczne w swoim urzędzie? Jak to działanie wygląda w praktyce, bo wszyscy mają z tym kłopot.

O1: Stosujemy, staramy się stosować. Mamy tutaj np. catering z klauzul społecznych, jest to bardzo trudne. Nie jest to pierwszy rok, kiedy mieliśmy klauzule odnośnie cateringu, mieliśmy doświadczenia gdy wygrała nam firma, ale wykonawca był bardzo nierzetelny. Dotrwaliśmy do końca tej umowy, ale to było doświadczenie bardzo traumatyczne momentami. Ta firma nie była w stanie zrealizować tej umowy. To jest duży urząd, imprez gdzie powinien być catering jest sporo. Teraz mamy firmę, z której jesteśmy bardzo zadowoleni. Skoro popularyzujemy i namawiamy innych do tego, to sami też staramy się to robić. Rozumiem tych, którzy się wzbraniają, bo doświadczenia są różne. Trudność rodzi kwestia proceduralna, ale również współpraca z podmiotami, wykonawcami.

B: Czy chciałaby Pani coś dodać ze swojej perspektywy, o czym nie wspomniałyśmy, a co z Pani perspektywy jest ważne?

O1: Sądzę, że ten system jest ogólnie dobrze pomyślany, minie trochę czasu zanim to wszystko zacznie dobrze funkcjonować. Ten system gdzie jest ROPS, OWESY i PES-y, to był dobry pomysł. Z tego co dochodzą do nas głosy podmiotów ekonomii społecznej, mają na dole kontakt z OWES-em, także my mamy w województwie podział na … subregionów, więc dostęp do tych OWES-ów, co zwiększa dostępność i łatwość komunikacji. To zejście w dół było jak najbardziej na plus. Potrzeba jeszcze wielu lat żeby system się dokładnie zazębił. OWES-y musza mieć akredytację, myślę, że jest niezbędne dla podniesienia jakości ich oferty. Na pewno linia ta, która określa to co robi ROPS i OWES powinna być bardziej sprecyzowana, bo teraz to się to powtarza i przenika ale myślę że to wymaga czasu i przyszłości trzeba o to zadbać, by było lepiej.

B: A jakie zadania powinien w tym układzie realizować, Pani zdaniem, ROPS?

O1: Myślę, że ROPS-y tak jak teraz wyglądają, powinny się skupiać na działalności edukacyjnej, promocyjnej i informacyjnej. Co jest o tyle dziwne, teraz nie możemy robić szkoleń. Ale to jest właśnie ta działka, nie widzę za bardzo w tym obszarze biznesowym oprócz nawiązywania współpracy z biznesem, tworzenia warunków współpracy, nie widzę rolę ROPSów w tych działaniach strikte biznesowych, nie tędy droga. Też w ustawie jest zapisane, że ta koordynacja powinna ma polegać na rozwoju infrastruktury, nikt do końca nie wie na czym to ma polegać. Przecież my nie jesteśmy w stanie tej infrastruktury stworzyć. Myślę, że gdyby to miało dotyczyć innych obszarów tego biznesu, wymagałoby zmiany w strukturach ROPS-u, więcej pracowników i przeformowanie struktur.

B: Dziękuję bardzo za rozmowę.

Wywiad: O2

Transkrypcja wywiadu nr 2

Czas trwania wywiadu: 01:03 min.

B: Na wstępie proszę o usytuowanie w strukturze urzędu komórki, którą Pani kieruje.

O2: Jestem kierownikiem działu analiz i programowania. W Regionalnym Ośrodku Polityki Społecznej w …., pracuję czternasty rok. Generalnie zajmuje się szeroko, rozumianą polityką społeczną, przygotowywaniem wojewódzkiej strategii w zakresie polityki społecznej, programami wojewódzkimi. Realizowałam też parę projektów w ramach europejskiego funduszu społecznego, także mój dział jest działem monitoringu, analiz i badań – tak bym mogła w skrócie powiedzieć. Była też przez pewien czas u mnie w dziale ekonomia społeczna.

B: Proszę o przedstawienie na wstępie aktywności urzędu, w szczególności tych związków z ekonomią społeczną. Jakie są ramy prawne, formalne dla tej działalności?

O2: Działanie w obszarze ekonomii społecznej zaczął podejmować ROPS chyba w …r. lub … r. Jak ja sobie przypominam moja szefowa, czyli Pani dyrektor …. nie chciała za bardzo zajmować się ekonomią społeczną, nie chciała wprowadzać tego tematu do naszego województwa, ponieważ nie miała całkiem dobrych doświadczeń z organizacjami pozarządowymi i, i dopiero swego czasu jak byłam z Nią na konferencji w …, chyba organizowanej przez Ministerstwo, pojawiła się, pojawił się taki slajd przygotowany przez pana …., który miał wtedy prezentację, gdzie na tym slajdzie była mapa Polski i w miejscu naszego województwa …. i jeszcze innych dwóch województw pojawiły się trupie czaszki, ze skrzyżowanymi piszczelami.

B: Co one oznaczały?

O2: One oznaczały, ja to tak rozumiem, że myśmy nie zaczęli, nie zaczęli działać, czy rozkręcać tego sektora ekonomii społecznej w naszym regionie, czyli nie przystąpiliśmy do opracowania regionalnego planu rozwoju ekonomii społecznej w naszym województwie. Bo też jakby nie było takiego obowiązku, i, i co.. no były inne zadania. Jak szefowa zobaczyła właśnie tą trupią czaszkę to pomyślała, że jest w ogonie tych województw z tymi trzema innymi. No, że należy coś uczynić, by to zmienić. Wtedy realizowaliśmy taki duży projekt z PO KL, w ramach działania … na temat kształcenia pracowników socjalnych i nasz urząd …, który wtedy był instytucją zarządzającą w ramach tego projektu umożliwił nam, jako typ zadania właśnie tą ekonomię społeczną. Było to przygotowanie, opracowanie tego planu. No i zaczęło się opracowywanie planu, także taki był początek.

B: A dalsze etapy? Jak to wyglądało?

O2: Dalsze etapy były takie, że..., wtedy był ten pierwszy krajowy program rozwoju ekonomii społecznej, chyba już był, aczkolwiek nie jestem w stanie na 100% powiedzieć, czy mieliśmy się na czym wzorować tutaj w regionie, ale, ponieważ mój dział jakby odpowiada w ogóle za diagnozowanie problemów społecznych to przygotowaliśmy taką diagnozę. W zakresie tego jak wygląda stan tego sektora w naszym województwie, w tym roku, więc była diagnoza, a potem właśnie z X i Y, czyli z osobami, które w tej chwili tworzą dział ekonomii społecznej, przygotowywałyśmy część programową tego dokumentu. No tak trochę w ciemno.

B: W jaki sposób poradziły Panie sobie z tym zadaniem w praktyce?

O2: Działałyśmy trochę w ciemno… Na szczęście X pracowała wcześniej w powiatowym urzędzie pracy i miała troszeczkę wiedzy na temat rynku pracy, co nam się bardzo przydało, na przykład w określaniu wskaźników do tego programu, bo też nie wiedziałyśmy do końca jakie to mają być wskaźniki i jak je określić, jaka powinna być wartość docelowa. W związku z tym tak próbowałyśmy racjonalnie do tego podchodzić i to oszacować na takim przyzwoitym poziomie w cudzysłowie, tak.

B: W jaki sposób zdefiniowali Państwo ekonomię społeczną na potrzeby ww. programu, nie w wymiarze podmiotowym, tylko funkcjonalnym?

O2: Znaczy ona jest dla mnie instrumentem polityki społecznej państwa i tak powinna być traktowana, ale widzę takie próby, próby właściwie sprowadzenia polityki społecznej do ekonomii społecznej ze strony decydentów. Oceniam to raczej negatywnie, bo, bo dla mnie jakby polityka społeczna jest pojęciem szerszym, i też pamiętam, też już dosyć dawno temu jak rozpoczynaliśmy tą, ten proces uruchamiania tego sektora tutaj w naszym województwie, było takie szkolenie w … i tam również Pan … miał prezentację, i ja tak próbowałam z Nim wejść w dyskusję. W mojej ocenie, jakby nie zaczynamy od początku, nie zaczynamy od istoty rzeczy, jaka jest rola ekonomii społecznej w stosunku do polityki społecznej, gdzie ona się mieści. I pamiętam, że niespecjalnie uzyskałam odpowiedź na to pytanie, co mnie zdziwiło. No jakby On to omawiał w oderwaniu od, od całości polityki społecznej prowadzonej na poziomie krajowym.

B: To gdzie Pani zdaniem powinna być usytuowana ta ekonomia społeczna?

O2: Znaczy w obszarze polityki społecznej myślę, ale jakby to nie może być elementem dominującym.

B: Gdybyśmy teraz mogły porozmawiać na temat działań, które realizują państwo w urzędzie w tym zakresie. Na czym one polegają, i w czym, w czym szczególności Pani dział się zajmował i zajmuje?

O2: To znaczy tak, w tej chwili w moim dziale jest tylko monitoring regionalnego planu rozwoju ekonomii społecznej do 2020 roku. Jak się dowiedziałam na spotkaniu w GUS-ie liczba naszych wskaźników odbiega znacząco od średniej krajowej. Monitorujemy … wskaźników w Polsce, to jest około ….

B: Skąd wzięła się ta liczba wskaźników?

O2: Myśmy tej liczby sobie nie wymyślili, bynajmniej. Tylko my jesteśmy po prostu bardzo poprawni. I posłuszni, czyli jeżeli w KPRESIE najpierw określono nam jakąś liczbę wskaźników, a potem myśmy mieli swój regionalny program rozwoju ekonomii społecznej, tam były też wskaźniki, potem były wskaźniki w nowym programie regionalnym, to żeby zachować ciągłość danych na przestrzeni kilku lat musieliśmy ciągnąc i stare i nowe wskaźniki i jeszcze z KPRES-u, których często nie rozumieliśmy w ogóle. A nie dość, że myśmy ich nie rozumieli to jeszcze nie rozumieli ich urzędnicy ministerstwa … przede wszystkim. I to było najgorsze, osoby, które miały nam odpowiadać na pytania, czy realizować i jak mierzyć pewne działania nic nie wnosiły do rozmowy.

B: Czy ktoś Państwa pytał o zrealizowanie tych wskaźników, ktoś analizował te dane?

O2: Nie, tylko nas straszono. W KPRES-ie są zapisy, które mówią o tym, że one będą zbierane na poziome kraju, chyba przez ten zespół do spraw ewaluacji bodajże ekonomii społecznej. No więc moi koledzy z działu gdzieś tam to wynaleźli i straszono nas, że mamy te wskaźniki zbierać i koniec. A potem to jest tak, że się przygotowuje projekty i przygotowuje się programy na poziomie regionalnym, więc de facto to co jest w programie regionalnym i to co jest w projekcie powinno być jakimś odzwierciedleniem tych przyjętych na poziomie krajowym dokumentów, w związku z tym, a jak już coś jest zapisane w projekcie, to musi być zrealizowane, żeby były zrealizowane wskaźniki. I tak samo jak jest coś napisane w regionalnym programie, to jest realizowane.

B: Co się dzieje z wynikami Państwa pracy?

O2: Dokładnie nic. Dokładnie nic. Robimy robotę nikomu niepotrzebną. To jest tak zwany kawał nikomu nie potrzebnej roboty.

B: To w takim razie w jaki sposób wygląda programowanie rozwoju ekonomii społecznej na poziomie regionu? Na podstawie jakich informacji podejmowane są decyzje o tym jak wspierać, jak rozwijać ten sektor regionu u Państwa. Nikt z tych danych, które Państwo zbierają, analizują nie korzysta?

O2: Moim zdaniem nie.

B: To jakie w takim razie jakie czynniki decydują o tym jakie priorytety i działania są ustalane.

O2: Takie jak my napiszemy. Jak koleżanka z kolegą napiszą. I żeby to, no jakby nie wyskakiwało ponad pewne standardy, żeby było poprawnie. Nic więcej. Piszemy rekomendacje, owszem kolega pisze rekomendacje w raporcie, nawet dwa dni temu ten raport sprawdzałam, doglądałam te wskaźniki. Okazuje się, że spośród tych wielu wskaźników najniższy poziom realizacji mają te związane z zatrudnieniem, czyli tak naprawdę te, które są kluczowe, które są najważniejsze dla sektora, ale mnóstwo jest wskaźników, w których cyfry wyszły co najmniej, co najmniej dziwne, na przykład dziewiętnaście tysięcy procent przekroczony wskaźnik, albo dwa tysiące przekroczony wskaźnik, co w ogóle też nie ma się nijak do tych danych, które uzyskaliśmy, ponieważ mogliśmy być w ogóle źle zrozumiani przez, przez naszych respondentów, natomiast smutne jest to na pewno, że no duża liczba spotkań, konferencji, sieciowana prawda tak zwanego, które też nie wiadomo co oznacza i jest też no dużym pochłaniaczem pieniędzy unijnych ze skutkiem no to sami może sobie oceńmy z dystansem, z dystansu jaki jest skutek tego, ale to wszystko jest dosyć smutne. Ostatnio też z kolegą rozmawiałam właśnie, który mówi, że muszą z … dokonywać tak karkołomnych obliczeń żeby właśnie porównywać dane między latami, zadawane różnym respondentom, no i tak jak mówię różne są te wskaźniki. W jednym programie były takie, na poziomie krajowym są takie. Bardzo taki jest kuriozalny wskaźnik w KPRES-ie prawda – chodź jedno zadanie rozliczane w samorządzie na podstawie rezultatów. Jest to wskaźnik moim zdaniem w ogóle obraźliwy dla administracji publicznej, bo to wygląda tak jakby pozostałe zadania nie były oceniane na podstawie rezultatów. Chociaż w kontekście tego co powiedziałam to może nie jest to takie teraz bezzasadne, no nie mniej jednak my, my się kierujemy rezultatami, a tutaj te rezultaty są, ale marne no. Robimy to, jest to tytaniczna praca, owszem, jest to tytaniczna praca, którą wykonuje bardzo pracowita koleżanka i bardzo pracowity kolega, ale ja no śmiem w to

wątpić, że nawet jeżeli te dane zostaną wysłane do centrali, ktokolwiek z nich skorzysta, ale mamy związane ręce, to znaczy nie możemy zrezygnować z czegoś, co jest już w dokumentach.

B: Czy jest szansa Pani zdaniem na podjęcie jakichś działań racjonalizujących ten stan?

O2: No ja myślę, że tutaj to powinno się od KPRES-u zacząć, prawda. Czyli jakby ufam, że może gdy wszystko pójdzie dobrze, w tym projekcie systemowym z GUS-em, jeżeli wspólnie u góry zadecyduje się, że zmniejszamy liczbę wskaźników to, po zmianie krajowego programu my będziemy mieć szansę na zmianę naszych regionalnych programów i ograniczenie liczby wskaźników, to by było tak najlepiej. Tylko, czy to będzie za rok, dwa czy trzy lata prawda, to nie wiemy.

B: To może zapytam o efekt Państwa pracy. Monitorują Państwo podmioty ekonomii społecznej w regionie. Czy na podstawie zgromadzonych danych można wskazać ich główne osiągnięcia i podstawowe problemy?

O2: Tutaj nie czuję się za bardzo kompetentna w tym obszarze. Bo tak, chyba wydaje mi się, że na temat poszczególnych podmiotów ekonomii społecznej, też w zależności od tego, czy to są te podmioty o charakterze reintegracyjnym, czy te pozostałe zbierają dane ośrodki wsparcia ekonomii społecznej w naszym województwie chyba jest ich pięć, albo sześć. I tam, tam te dane będą. To co ogólnego mogę powiedzieć bardziej to tak, warsztaty terapii zajęciowej też to próbowałam przekazać na tym spotkaniu, właściwie nie powinny być zaliczane do podmiotów ekonomii społecznej, dlatego że są to takie miejsca, w których osoby niepełnosprawne spędzają czas wolny i integrują się. To nie powinno mieć charakteru podmiotu ekonomii społecznej. Moim zdaniem. Warsztaty terapii zajęciowej, tam jest bardzo wielu chętnych uczestników, ale to, to moim zdaniem nie ma w ogóle charakteru ekonomicznego. Ten podmiot.

B: A jak Pani definiuje charakter ekonomiczny?

O2: Że jednak część wytworzonych produktów, czy usług są w stanie sprzedać na rynku. A tutaj tego nie ma, przy warsztatach terapii zajęciowej. Wydaje mi się, że, że nie ma tego elementu. To są może jakieś takie bardziej kiermasze, ale ta działalność ekonomiczna tu jest bardzo zredukowana, w przypadku WTZ-ów. Z kolei ZAZ-y są bardzo kosztochłonnymi instytucjami i też tutaj w naszym województwie wydział zdrowia urzędu marszałkowskiego pilnuje tego, żeby ich nie powstało za wiele w naszym regionie. Chodź są do nich, do nich kolejki, ale z tego względu, że finansowanie ich przekracza możliwości samorządów województwa czy PFRON-u. I pilnuje się, żeby nie powstało ich zbyt dużo. Wiadomo, że tam, że tam już ta działalność ekonomiczna jest bardziej wyraźna. Jeśli chodzi o CIS-y i KIS-y, no to tu chyba w CIS-y są najbardziej takim skutecznym elementem tego, tego sektora, jeśli chodzi o podmioty reintegracyjne.

B: A jeśli chodzi o spółdzielnie socjalne? Jakie są główne problemy tej grupy podmiotów?

O2: Powiem tak, bieżącego kontaktu nie mam ze spółdzielniami socjalnymi w tej chwili, bardziej koledzy, tyle tylko co mam tą wiedzę właśnie z badań, które robiliśmy.

B: Jak Pani ocenia z perspektywy ROPS-u i swojej komórki, ten kaskadowy system wsparcia podmiotów ekonomii społecznej zapisany w KPRES-ie. Przypomnę wyróżniono w nim poziom centralny, regionalny – działania koordynacyjne przypisano ROPS, poziom lokalny przypisany do OWES-ów, i na samym dole PES-y, wspierane bezpośrednio przez OWES-y. Jak ten system funkcjonuje w Państwa województwie?

O2: Generalnie uważam, że ten model się nie sprawdza, bo tu się jakby nakładają dwie struktury. Taka struktura administracyjna i struktura projektowa. I one moim zdaniem nie przystają do siebie. Ja uważam, że OWES-y są w ogóle nie potrzebne, że to są pochłaniacze pieniędzy unijnych. Patrząc też jakie, jakie niektóre organizacje pozarządowe przejęły OWES-y w naszym województwie, jak to funkcjonuje. Mam duże wątpliwości, co do tego, że OWES-y są w stanie tworzyć miejsca pracy, pomagać w tworzeniu, pomagać w tworzeniu miejsc, miejsc pracy. Uważam, że raczej nie mają na to wpływu. Owszem, są te wskaźniki, bo to jest tak jak z tymi wskaźnikami produktu i wskaźnikami rezultatu. O ile wskaźniki produktu OWES-y wypracowują w swoich projektach, w tamtej perspektywie też wypracowywały, czyli liczba osób przeszkolonych, liczba szkoleń, liczba spotkań właśnie z tymi osobami zagrożonymi wykluczeniem społecznym, to już samo to, aby dane miejsce pracy było trwałe i żeby ta osoba tam przetrwała to już jest duża trudność. Duża trudność i też widziałam takie zakusy na to, żeby w ogóle z projektów tych powiązanych z tym sektorem wyrzucać wskaźniki rezultatu, czyli związane z tworzeniem miejsc pracy, a zostawiać tylko te wskaźniki produktu. Na jakimś etapie tak się podziało. Chyba właśnie w tej starej perspektywie tak się podziało ponieważ zauważono, że właśnie trudno jest te nowe miejsca pracy wytwarzać. Tak kolokwialnie mówiąc.

B: Na czym polega słabość OWES-ów?

O2: Myśmy mieli z nimi kontakt przy okazji monitoringu, bardzo trudno na przykład było od nich wydobyć jakiekolwiek dane na temat sektora ekonomii społecznej w obrębie podregionów w którym prowadzą działalność. Niektóre w ogóle nie chciały nam się sprawozdawać, z tym, że w poprzedniej perspektywie jeszcze ten układ taki subregionalny OWES-ów był bardziej racjonalny, bo on się opierał na tych podziałach administracyjnych, a wtedy, a w tej chwili, bardzo dziwnie jest to terytorialnie, nasze województwo jest dziwnie terytorialnie zagospodarowane przez OWES-y.

B: A skąd wziął się ten podział?

O2: No właśnie… Zaproponowano OWES-om żeby same sobie ten tort pokroili. I oni sobie pokroili ten tort według własnych interesów, a nie według powiedzmy odgórnych zasad na przykład związanych z podziałem administracyjnym, czy przyjętym w statystyce publicznej. Tylko jest jakaś taka wysepka mała, potem gdzieś tutaj, także jest to takie nieregularne.

B: Ale całe województwo jest zagospodarowane?

O2: Tak, cale województwo, tak, tylko w sposób nieregularny. No i jeszcze tu chciałam jedną rzecz taką powiedzieć, że właśnie w tej poprzedniej perspektywie myśmy nie mieli żadnego wpływu na OWES-y, jako ROPS który miał z regionu programować ten rozwój ekonomii społecznej. Żadnego. Dlatego, że tak, my jako ROPS, ekonomię społeczną mieliśmy w projekcie. OWES-y miały ekonomie społeczną w swoich projektach, i teraz zarówno oni, jak i my byliśmy kontrolowani przez instytucja zarządzającą, którą był wydział europejskiego funduszu społecznego w urzędzie marszałkowskim naszego województwa, czyli tak naprawdę ten rządzi, kto ma pieniądze, prawda. A nie jakaś abstrakcyjna struktura, która jeszcze nie jest uregulowana prawem, więc jakie myśmy przełożenie mieli na nich? Żadnego. Tak naprawdę myśmy prosili w pewnym momencie urząd marszałkowski żeby on nakazał OWES-om przygotować dla nas dane i raporty i odpowiadać na nasze pytania ankietowe. Bo sami myśmy nie mieli tutaj żadnego mandatu, żeby to zrobić prawda. Więc jeżeli mówimy właśnie o tej ekonomii społecznej w kontekście całej polityki społecznej krajowej, to ona jest jakby mocno uwiązana w projektach i tak naprawdę najważniejsze dla tych podmiotów, które są zaangażowane w projekty, jest to, żeby realizować rezultaty projektowe, a nie jakieś ogólnopolskie związane z kształtowaniem polityki. Żeby się wywiązywać z rezultatów, wskaźników, które mają w projekcie, dlatego też my jako ROPS no de facto jesteśmy dla OWES-ów nikim.

B: Na poziomie centralnym w KPRES-ie przypisano Państwo rolę kluczowego rozgrywającego tę politykę w zakresie ekonomii społecznej w regionie.

O2: No ja to inaczej odczytuję. Tyle, że mamy ten regionalny program, prawda. I, że realizujemy z Unii Europejskiej projekt dotyczący koordynacji sektora ekonomii społecznej. I tyle. Ale de facto my jako ROPS nie mieliśmy wpływu na tworzenie KPRESU-u. On nam jakoś, on nam jakoś został dany z góry.

B: Właśnie chciałam to zapytać, czy Państwo konsultowali zapisy KPRES-u?

O2: Myślę, że, że były takie próby konsultowania, ale chyba one nie, nie wywarły specjalnego wpływu na kształt tego dokumentu, szczególnie właśnie wskaźniki były dla nas kompletnie niezrozumiałe, przynajmniej niektóre. No i jeszcze musze powiedzieć o tej jednej trudności, że te wszystkie podmioty, które wchodzą w skład tego sektora, kiedy to było też tłumaczone definicyjnie prawda, to też było trudne, bo do końca nie było wiadome gdzie mają przynależeć te organizacje pozarządowe i czy w sektorze są wszystkie organizacje pozarządowe, czy tylko te prowadzące działalność gospodarczą. Pamiętam, że na początku było to dla mnie dużym kłopotem, jak do tego podejść i tak naprawdę gdzie zaleźć dane na temat pozarządówki, która prowadzi działalność gospodarczą.

B: Co Pani zdaniem jest miarą sukcesu tego typu inicjatyw? Na czym polega ich korzyść, albo powinny polegać ich działania w społeczeństwie?

O2: Tu jest najważniejsze zalezienie tej niszy na rynku, czyli znalezienie takiej działalności, które może się najlepiej przydać na danym terenie. I później osoba zarządzająca, czy zespół, który zarządza tym danym podmiotem musi utrzymać i rozwijać tę działalność. To jest bardzo ważne i czasami trzeba naprawdę przejść przez wiele trudów, żeby ten podmiot się utrzymał, co pokazuje przykład Pana X, z fundacji Y, z którym wielokrotnie współpracowaliśmy. I być może gdyby nie wspomagał się na przykład innymi projektami w obrębie swojej organizacji, nie przetrwałby. Więc takie duże jego samozaparcie, też wiem, że, że na przykład niechętnie go też samorząd wysłuchiwał, rada miasta, że to też zanim, zanim to dotrze do świadomości radnych, to też musi upłynąć wiele czasu, że taki podmiot jest potrzebny. Bo raczej w samorządach władze są skoncentrowane na rozwoju infrastruktury, niż na sferze socjalnej społecznej, prawda. To jest taka bolączka no tej, tych właśnie jednostek.

B: Co powinno być społecznym efektem działania podmiotów ekonomii społecznej w sferze właśnie tej społecznej, bo w sferze ekonomicznej Pani wyjaśniła.

O2: No myślę, że przede wszystkim osoba, czy rodzina, która ma trwałe miejsce pracy, funkcjonuje, zaczyna funkcjonować normalnie, czyli stać ją na to, na co wcześniej jej nie było stać, usamodzielnia się ekonomicznie i jakby no, mówmy o tej integracji społecznej. Korzysta z dóbr, z dóbr podobnie jak jej sąsiedzi, czy społeczność lokalna, w której żyje. Wychodzi z wykluczenia społecznego. Tak to rozumiem. Już nie mówię tutaj o tych aspektach psychologicznych, które są załatwiane przez pewne szkolenia na przykład w CIS-ach prawda, gdzie uczy się tych długotrwale bezrobotnych, żeby, że jest pewien rytm dnia, że trzeba rano wstać do pracy, że to jest normalne, że musisz wysiedzieć te ileś godzin, że nie możesz wcześniej wychodzić, więc, no i to, że są ludzie podobni, możesz z nimi na ten temat rozmawiać, ktoś cię wysłucha. Może masz problemy z uzależnieniami, może masz jakieś problemy rodzinne, ale z tego da się wyjść, ktoś ci poda rękę.

B: A czy są jakieś obszary wsparcia podmiotów ekonomii społecznej w Polsce, które można byłoby inaczej, bardziej efektywnie zagospodarować?

O2: Odpowiem tak. Ja bym zamiast OWES-ów wprowadziła, czy te środki, na jakieś właśnie takie fundusze, być może takie próby były robione, to co mówię nie jest nic nowym, ale żeby te pieniądze przechodziły prosto do pracodawców, do przedsiębiorstw funkcjonujących na, funkcjonujących na otwartym rynku pracy, które są stabilne, na tworzenie miejsc pracy dla osób niepełnosprawnych. Bo tych miejsc pracy brakuje i bezpośrednio u pracodawcy, bez tych wszystkich pośrednich ogniw, które tak naprawdę są kosztochłonne, a niewiele dają. Od razu żeby pieniądze trafiały do pracodawców, żeby oni widzieli w tym interes, żeby zatrudnić taką osobę, czy właśnie dać szansę osobie długotrwale bezrobotnej, czy niepełnosprawnej, tak, tak widzę ten system, żeby, żeby ten system bardziej uprościć, żeby nie było tych pośrednich ogniw, które tak naprawdę niewiele dają, a są kosztochłonne. Tylko to wymaga dobrego zarządzania pieniędzmi. I nie jest to takie proste żeby to poukładać. Wsparcie raczej, ale u normalnych pracodawców. Pracodawców na otwartym rynku pracy. Taką bym szanse widziała dla tych osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, bo to są prawdziwe miejsca pracy, takie, takie można powiedzieć porównywalne z innymi. Wydają się też bardziej stabilne i nie są uzależnione, no są uzależnione właściwie te miejsca pracy od dotacji, tak to prawda, ale samo miejsce pracy jakby jest spoza tego sektora.

B: Jakie są Państwa doświadczenia, Pani obserwacje jeżeli chodzi o wspieranie środkami publicznymi inicjatyw ekonomii społecznej na starcie, czy z funduszu pracy?

O2: Nie mamy takich doświadczeń.

B: A z monitoringu też nic takiego nie wynika? Jaka jest skuteczność działania tych inicjatyw?

O2: Szczerze mówiąc nie wiem. Nie wiem.

B: Chciałam jeszcze wrócić do tematu, o którym Pani wspomniała, związanego z odbiorem społecznym inicjatyw ekonomii społecznej. Czy Pani zdaniem samorząd i inni kluczowi interesariusze rozumieją ideę, istotę ekonomii społecznej?

O2: To znaczy tak. Samo, samo pojęcie ekonomii społecznej jak robiliśmy wcześniejsze badania to ono nie funkcjonuje w świadomości społecznej i myślę, że w tej chwili też, też jeszcze nie funkcjonuje. W ciągu tych czterech, czy pięciu lat, od robienia badań, czy na początku roku żeśmy te badania robili samorządu terytorialnego wobec wyzwań ekonomii społecznej. Tam to pojęcie jakby nie funkcjonowało wśród tej administracji. Jeśli chodzi o środki pomocy społecznej, no to tutaj trzeba mieć na uwadze to, że, że ośrodki pomocy społecznej są znacznie niedoinwestowane kadrowo i dla tych osób każdy kolejny obszar jest czymś trudnym do ogarnięcia. Też to dotyczy jakby, dotyczy to również realizacji projektów różnego typu, tutaj z regionalnego programu operacyjnego. Nie ma osób, które by napisały projekt, którego by potem realizowały, po prostu jest słabe zatrudnienie w jednostkach samorządu terytorialnego. Myślę, że nie ma takiej świadomości. No tak naprawdę te działania, które tutaj są realizowane na poziomie regionu, czyli właśnie przez ten dział, który realizuje projekt, one, to nie są jakieś takie działania, które by miałyby wywierać duży oddźwięk w szerszej społeczności. Chociaż, chociaż niby jest budowa marki sektora ekonomii społecznej itp., ale nie ma tu dużego zasięgu, więc jakby skala oddziaływania jest bardzo niska, społeczna.

B: To jak promować w takim razie to rozwiązanie? O ile w ogóle promować.

O2: Moim zdaniem produkt powinien, produkt powinien obronić się sam. Czyli jeżeli potrafię coś dobrze wytwarzać, lub, lub świadczę jakieś usługi na wysokim poziomie to mam klientów. Mam zbyt.

B:. To w takim razie dopytam w jaki sposób Pani zdaniem należałoby wspierać rozwój inicjatyw w ekonomii społecznej, o ile należałoby to robić, w sposób administracyjny?

O2: Myślę, że troszeczkę nam w Polsce brakuje w ogóle w polityce społecznej podejmowania decyzji administracyjnej, przygotowywania aktów prawnych na podstawie diagnozy i rozeznanych potrzeb. Tak jakby mało jest to brane pod uwagę również właśnie opinia tego co się dzieje w regionach, jak to wygląda w gminach i powiatach. Czasami mamy wrażenie, że akty prawne sobie, a to co się naprawdę dzieje w terenie to jest co innego i potem te akty nie przystają do rzeczywistości, do warunków w jakich funkcjonujemy. Tu wydaje mi się, że na, na to powinien być położony nacisk, żebyśmy też byli wsłuchani w centrali, prawda na poziomie krajowym, jako regiony. Chodzi o to, by pozwalano nam się wypowiadać i żeby brano pod uwagę, te nasze wszystkie doświadczenia, które tutaj mamy. Byśmy choćby byli zapraszani właśnie do tego krajowego zespołu do spraw ekonomii społecznej.

B: A nie są Państwo? Mają Państwo swojego chyba przedstawiciela. Przedstawiciel ROPS-u jest członkiem tego komitetu.

O2: Tak, tylko, to jest tak, że tworzą go dyrektorzy ROPS-ów, którzy nie zawsze mają czas żeby wchodzić w szczegóły i ponadto to też trzeba wziąć pod uwagę taki czynnik ludzki. Poza tym, dyrektorzy nie lubią, jak pracownicy piszą zbyt radykalnie w swoich konsultacjach i uwaga i w związku z tym te uwagi nie docierają do tych osób decyzyjnych, bo każdy jednak boi się o swoje stanowisko. No to jest w pewnym sensie zrozumiałe. A czasami żeby dokonać zmiany potrzebne są, czasami potrzebna jest właśnie w systemie jakaś zmiana i wtedy trzeba wysłuchać tej drugiej strony. Chociaż jakby stać w prawdzie, stanąć w rzeczywistości, jak ona wygląda tak naprawdę, co się sprawdziło, co się nie sprawdziło. Nie wiem czy też ten okres programowania czternaście dwadzieścia został zaprojektowany z wykorzystaniem ewaluacji, takiej prawdziwej ewaluacji, nie formalnej z tamtego poprzedniego okresu, czy sprawdzono, czy popatrzono z dystansem na to. Czy zanalizowano te rezultaty, które, które udało się osiągnąć i tych, których nie udało się osiągnąć, prawda. I myślę, że to dotyczy również sektora ekonomii społecznej, że to, że to też dotyczy tego sektora. Dlatego pozwolenie nam się wypowiedzieć na takim forum, to po pierwsze, po drugie analiza, analiza danych z całej Polski, prawda, z całej Polski problemów z jakimi borykają się te poszczególne podmioty i administracja i jaki ma to wpływ wzajemnie na siebie.

B: Zbliżając się do końca naszego spotkania zapytam o to, co musiałoby się zmienić Pani zdaniem w kwestii programowania rozwoju na poziomie regionalnym, albo na poziomie centralnym, by te podmioty ekonomii społecznej miały dobre warunki do rozwoju?

O2: Znaczy mi się wydaje, że tutaj może powinniśmy zacząć od innej strony. Najpierw należałoby określić co jest naszym największym problemem społecznym w kraju, czy ile jest tych problemów i jaką wagę przypisujemy sektorowi ekonomii społecznej w rozwiązywaniu tego problemu. Ile osób za pomocą tego sektora chcemy wyprowadzić na prostą i abyśmy nie mieli po pierwsze za dużych oczekiwań, co do sektora, bo on nie spełni wszystkich naszych oczekiwań, czyli to nie jest lek na całe zło, prawda. To po pierwsze, a po drugie nie rozwijamy tego sektora dla samego rozwoju tego sektora, tylko po coś, czyli nie może nam ten cel umknąć. Bo ja miałam takie często wrażenie, szczególnie wśród przedstawicieli organizacji pozarządowych, że oni tak jakby coś robią, sztuka dla sztuki, czyli dla nich sama ekonomia społeczna w sobie była wartością, jakby taką nadrzędną, a tą wartością nadrzędną nie może być ten sektor, tylko człowiek, którego chcemy za pomocą tych instrumentów wyprowadzić z ubóstwa, z wykluczenia, z bezrobocia i tak dalej. I to powinno nami kierować, i na ile to działanie jest efektywne. Bo być może okaże się, że za pomocą tego sektora nie jesteśmy w stanie wyprowadzić z wykluczenia wielu osób. I niech tak będzie. Bo może się okazać nieefektywne, prawda. Być może są inne instrumenty, które lepiej nam tą sprawę załatwią. I w nie zainwestujmy.

B: A w jaki sposób to sprawdzić?

O2: Jeszcze to mam nieprzemyślane, ale, ale no myślę to jest tylko kwestia koncepcji jakiejś dobrej, ale myślę, że trzeba iść w kierunku na pewno upraszczania procedur, większej dostępności, też żeby te programy i na poziomie regionalnym, a przede wszystkim krajowym były prostsze. Tego KPRES-u de facto nie da się przeczytać, nie da się przeczytać tego programu nie zasnąwszy nie wiem, dziesięć razy. Poza tym nie każdy jest specjalistą we wszystkim. Szereg sformułowań jest niezrozumiały, nie wiadomo co autor miał na myśli. To nie powinno być tak napisane. No także, ekonomia społeczna ma tylko służyć człowiekowi i, i powinna się rozwijać jakby w sensie takim infrastrukturalnym na tyle, na ile jest potrzebna, a nie dla samej siebie, prawda. Dla rozwoju samej siebie. Tak mi się wydaje, no być może jest to najlepszy instrument, trudno jest mi powiedzieć. Ważne jest żeby człowiek, żeby człowiek pracował, żeby robił to co potrafi, i jeden do tego, jeden bardziej nadaje się do zarządzania, a drugi mniej. I drugiemu to miejsce pracy trzeba stworzyć, bo ma takie warunki, już u tego pracodawcy, który jest stabilnym podmiotem na rynku pracy, prawda. A niektórym, a niektórzy mogą to ciągnąć samodzielnie, jak przy spółdzielniach socjalnych, ale tu zawsze chodzi o tego człowieka, którego nie chcemy, którego nie chcemy pozostawić w tym wykluczeni społecznym i to powinno nami kierować.

B: Czy na zakończenie zechciałaby Pani jeszcze coś dodać ze swojej perspektywy?

O2: Ja myślę, że już dużo powiedziałam, myślę, że dużo, ale też wyszło, że, że nie ma wszystkiego poukładanego tak jak należy, no.

B: Dobrze, to w takim razie dziękuję za spotkanie.

O2: Ja też dziękuję.

Transkrypcja wywiadu nr 3

Czas trwania wywiadu: *01:10 min.*

(…)

O3: Jeśli chodzi o te trudne dla …. sytuacje, z którym się spotkaliśmy podczas naszej pracy ze spółdzielcami, to było ich kilka. Na przykład była Pani, która otwarła najpierw jedną spółdzielnię, która miała zajmować się robieniem …., mieli … tysięcy dotacji plus wsparcie pomostowe i dość szybko okazało się, że oni tego nie robią. Łącznie z tym, że pracownicy tej spółdzielni podali ją do sądu pracy, bo ona im nie płaciła, czyli wykorzystała pieniądze z dotacji. … dość szybko zażądał zwrotu tych pieniędzy, a w międzyczasie druga spółdzielnia, którą założyła ta Pani zaczęła upadać to była spółdzielnia …., która miała zajmować się usługami …..

B: Nikt nie sprawdzał, tej pierwszej działalności w międzyczasie?

O3: No właśnie, to było równocześnie, równocześnie się to działo. Oni złożyli dwa wnioski w konkursie ….

B: Z innymi osobami? Na inną działalność?

O3: Z innymi osobami, przy czym ona nigdzie nie była znana, w tym sensie, że nigdy się nie ubiegała o dotacje. Ona jako ona. Występowała zawsze jako prezes spółdzielni. …. (nazwa) niespecjalnie ją sprawdzał. Pani, jak się później okazało, miała dość duże długi za ….., niepopłacone.

B: Jak wyglądał zatem proces weryfikacji dokumentów przygotowanych przez nią?

O3: Miała ładnie napisany biznesplan i tyle. I tak naprawdę ta druga spółdzielnia, o ile w przypadku pierwszej trudno było mieć jakieś wątpliwości, czy wypłacać …. czy nie, bo sprawa była jasna, bo było to nie tyle zdefraudowanie, co sprzeniewierzenie środków z dotacji.

B: Po jakim czasie zidentyfikowano ten problem?

O3: … zrobił pierwszą kontrolę chyba po trzech miesiącach. Okazało się, że oni nie prowadzą działalności, potem zrobili jeszcze druga kontrolę, mniej więcej pół roku od tego momentu jak spółdzielnia dostała dotację. Natomiast w przypadku tej drugiej spółdzielni oni próbowali zrobić kontrolę, ze dwa razy. Pani Prezes zawsze była na zwolnieniu lekarskim w końcu jak udało im się zrobić kontrolę trzy dni przed końcem roku, który oni muszą wytrzymać mając dotację, to kontrola wykazała, że sprzęt, który kupili jest nierozpakowany, i że oni de facto działalności nie prowadzą. Chociaż formalnie tak naprawdę wszystkie te warunki byłyby spełnione. To znaczy byli zarejestrowani, nieodrejestrowali działalności itd.

B: W czym był kłopot?

O3: Tak naprawdę w tym, że oni tę działalność no może nie fikcyjnie prowadzą, co tak udają nawet do takiego wniosku doszedł sąd, ponieważ ostatecznie to się oparło o sąd.

B: Spółdzielnie muszą rok działać czy dwa?

O3: Rok.

B: Żeby nie zwracać dotacji, tak?

O3: Żeby nie zwracać dotacji. Dwuletni wymóg działalności jest w przypadku dotacji z PFRON-u, w przypadku utworzenia miejsca pracy ze środków PFRON-u jest dwa lata.

B: I w między czasie ich kontroluje tylko … (nazwa)? *Na wniosek i nic poza tym?*

O3: Jeśli to jest dotacja z … to tak, to tylko z …..

B: A jeśli dotacja jest z funduszu pracy?

O3: To wtedy jest rok i urząd pracy kontroluje raczej tylko na końcu. Kontroluje tylko, znaczy może nie tyle na końcu, co jest mniej więcej trzy miesiące, choć nie mam pewności, na przedstawienie dokumentacji wydatkowania środków z dotacji. Jeśli oni tego nie zrobią to jest jakby pierwszy moment, kiedy dotacja może zostać wypowiedziana i trzeba ją zwracać.

B: Czyli nie liczą się wyniki prowadzonej dotacji tylko wydanie dotacji zgodnie z zapisami w biznesplanie, tak? Czyli liczy się sposób rozliczenia dotacji.

O3: Tak tylko i wyłącznie, nie ma żadnego celu w postaci funkcjonowania z sukcesem. Chodzi tylko o to, żeby wydać środki zgodnie z tym co jest zapisane w biznes planie i jeśli ten warunek zostanie spełniony to konieczne jest działać co najmniej rok. I to jest wystarczające do tego żeby urząd Pracy skwitował, że dotacja została wydana zgodnie przeznaczeniem.

B: A jak Ty to oceniasz to rozwiązanie z perspektywy wieloletnich doświadczeń organizacji, którą zarządzasz?

O3: Oceniając jakby systemowo, to jest moim zdaniem bardzo nieefektywne, bo w wielu przypadkach jest tak, że spółdzielnia otrzymywała dotacje w sposób szukając klientów, albo żyjąc na minimalnych stawkach przetrwała rok. Po czym bardzo szybko ulegała zamknięciu. Jeśli nie pozostawiła po sobie żadnych długów i nie wiązało się to z wypowiedzeniem dotacji, to odbywało się to tak naprawdę bezboleśnie i wtedy te nawet 100 tysięcy złotych, które spółdzielnia mogła dostać z dotacji de facto było zmarnowane. Bo oni coś kupili, coś tam wynajęli i być może wypłacili sobie jakieś wynagrodzenia, ale po roku spółdzielni nie było i to co zostało oni mogli po prostu sprzedać i tyle. Albo zdarzało się tak, że zatrudnienie w spółdzielni pracownicy brali sobie część tego wyposażenia jako substytut wynagrodzenia za ten okres.

B: Proszę wróćmy na moment do początków działalności organizacji… Jakie są Twoje związki z sektorem ekonomii społecznej? Dlaczego robicie to co robicie? I jak to przebiegało w czasie?

O3: Organizacja …. powstała w … roku. Od samego początku miała być instytucją wspierającą w postaci instrumentów finansowych trzeci sektor. O ile pierwotnie planowaliśmy, że to będą pożyczki dla NGO-sów i dla wszystkich podmiotów, które mają cel społeczny, to po pierwszych przymiarkach okazało się, że to będzie niewykonalne przy tej wielkości kapitału jaką dysponowaliśmy czyli mniej więcej … złotych. No bo przy pożyczkach, te pieniądze musimy fizycznie wypłacić w związku z tym byłyby to albo bardzo małe pożyczki, albo bardzo byśmy kumulowali ryzyko udzielając tylko kilku dużych pożyczek i czekając, aż one będą spłacane. Po to żeby …. Mogła jednak realizować stawiane prze nią cele w pierwszym okresie mniej więcej czteroletnim oferowane były poręczenia. To znaczy byliśmy instytucją, która dostarczała zabezpieczenie dla organizacji pozarządowych, najczęściej to były spółdzielnie socjalne w sytuacji gdy ona otrzymywała dofinansowanie z innego źródła.

B: Jak się ten instrument sprawdził?

O3: U zarania naszej działalności zakładaliśmy, że to będą poręczenia w stosunku do instrumentów pożyczkowych czy kredytowych, ale okazało się, że te instytucje, które chcieliśmy wspierać w ogóle z takich instrumentów nie korzystają, z jednej strony dlatego, że instytucje finansowe bały się i nadal boją się finansować takich podmiotów, bo ich nie znają są ryzykowne, co jest absolutnie prawdą.

B: Na czym polega to ryzyko?

O3: Na tym, że jest bardzo niejasna, no może nie tyle niejasna, jest taka konstrukcja prawna, która powoduje, że jeśli podmiot upada, albo ma problemy to nie ma z kogo tych pieniędzy ściągnąć. My z tym, jako poręczyciel też się spotykaliśmy. Wypłacając pieniądze na przykład za spółdzielnię stroną umowy poręczenia jest najczęściej spółdzielnia. Czyli w tych przypadkach była spółdzielnia, gdy spółdzielnia upada to nie ma czegoś takiego jak masa upadłościowa. Najczęściej tam nie ma żadnego majątku, to są już pieniądze, które absolutnie jakby utraciliśmy nie ma tego jak z kogoś ściągnąć. Co więcej nie ma odpowiedzialności osobowej np. członków zarządu spółdzielni, na przykład to co jest w spółkach tylko musielibyśmy wykazać działanie na szkodę spółdzielni. Próbować tego dochodzić na drodze karnej, a potem ewentualnie cywilnej, ale to jest proces w zasadzie nie do przejścia więc tak naprawdę z punktu widzenia instytucji finansowej podmiot taki jak spółdzielnia socjalna jest niesamowicie ryzykowny, bo pożyczenie mu jakichkolwiek pieniędzy, albo poręczenie za taką instytucję powoduje, że instytucja nastawia się na bardzo duże ryzyko, że te pieniądze po prostu utraci i nie będzie miała żadnej ścieżki jej odzyskania. Bo nie ma czegoś takiego również jak odpowiedzialność członków spółdzielni. Jeśli spółdzielnia padnie, spółdzielnia jest wtedy likwidowana, czy rozwiązywana, te osoby przestają być członkami

i nawet jeśli dalej są członkami to też z tego tytułu nie ma żadnej odpowiedzialności więc to jest bardzo niekorzystne z punktu widzenia takiej instytucji. Jakby wracając do tego za kogo poręczaliśmy, ponieważ jak okazało się pożyczki i poręczenia z jednej strony nie interesują tych instytucji społecznych, ponieważ było bardzo dużo darmowego finansowania na rynku, było i nadal jeszcze jest w jakimś stopniu dużo różnych programów, które dają dotacje to te instytucje się w ogóle nie interesowały finansowaniem zwrotnym. W związku z czym poręczenia, których udzielaliśmy w większości przypadków dotyczyły właśnie dotacji, które były, albo na poziomie województwa z programów regionalnych ośrodków polityki społecznej, albo to były projekty realizowane przez instytucje wyłonione w konkursach z PO KL-a czy z POWER-a. Wymogi tych konkursów powodowały, że taka umowa dotacji również musiała zostać zabezpieczona. Ponieważ to były spore kwoty rzędu stu tysięcy nawet tam dwustu tysięcy jeśli by była spółdzielnia tworzona przez dużą ilość osób na przykład dziesięciu członków, to tam były poręczenia nawet na ponad 200 tysięcy złotych i wymagane było zabezpieczenie. Jeśli te osoby chciałyby to zabezpieczyć same to w zasadzie, każdy członek spółdzielni musiałby znaleźć swoich poręczycieli. Po pierwsze byłoby to bardzo skomplikowane, byłoby wtedy ok. 20 poręczycieli, bo dwóch na jedną osobę, a dwa, że też niełatwo byłoby ich znaleźć. Jakby wtedy poręczenie, którego udzielaliśmy za tę grupę osób de facto tworzących jedną spółdzielnię było dla nich dobrym rozwiązaniem i w wielu przypadkach pozwoliło tę spółdzielnię otworzyć. Wiele tych spółdzielni nadal działa przy czym działają najczęściej te, które albo miały jakiegoś bardzo silnego lidera, który to wszystko spinał i nad tym czuwał, albo miały już po zmianach prawnych, tę taką formę gdzie mamy osobę prawną jako członka spółdzielni i wtedy, zwłaszcza jeśli był samorząd terytorialny jednym z założycieli spółdzielni to, to dalej funkcjonuje. Bo i jest lepiej zorganizowany, lepiej pilnowany, bo samorząd też nie może sobie pozwolić na duże straty wizerunkowe jeśli taka spółdzielnia by upadła, a dwa, że często samorząd de facto napędzał rynek dla takiej spółdzielni. Pozwalał, może nie na tyle pozwalał, co w formie spółdzielni potem prowadzone były stołówki w szkole, usługi sprzątające, usługi opiekuńcze, jakieś usługi związane z wynajmem sal i wtedy ta spółdzielnia tak naprawdę miała na czym zarabiać, jak się utrzymać. I takie spółdzielnie nadal istnieją, natomiast spółdzielnie, które były utworzone przez osoby fizyczne często na takich bardzo hura, optymistycznych założeniach, te osoby wiedziały jakie będą świetne biznesy prowadzić i biznes plan, który oceniał czy OWES czy inny podmiot, który dawał dotacje. Rzeczywiście był ładnie napisany, sprawnie często przy użyciu konsultanta, który pomagał przy napisaniu takiego biznes planu, również pochodzącego z tej instytucji na papierze wszystko wyglądało ładnie. Po czym za chwilę albo pojawiały się problemy z znalezieniem pieniędzy ze zleceń, bo to co w biznes planie się zamykało jakąś rentownością to tutaj tego nie było, albo pojawiały się konflikty wewnątrz spółdzielni bo trzeba pamiętać, że często to też są osoby, które miały duże problemy też osobowościowe, jeśli chodzi o bezrobocie też do tego pojawiały się uzależnienia od alkoholu czy też narkotyków no to jakby automatycznie te konflikty narastały i taka spółdzielnia jakby nie była w stanie działać właśnie ze względu na to. Albo pojawiały się jakieś podziały wśród tych osób, albo się jakieś frakcje tworzyły. W kilku przypadkach takie spółdzielnie mieliśmy, ale nie skończyło się to wypłatą poręczenia, bo oni trochę mając na uwadze to, że będą być może musieli wtedy zwracać te pieniądze jeśli umowy dotacji poszczególnych osób były jednak z nimi no to było jakieś ryzyko, że będą musieli te pieniądze oddawać. Jeżeli natomiast, i w tym przypadku spółdzielnia po tym okresie rocznym w zasadzie spółdzielnia wygaszała swoją działalność. Jeśli nie miała długów to była likwidowana.

B: I prowadzicie takie statystyki ilu takich klientów wygasiło swoją działalność, a ilu działa dalej?

O3: Takich statystyk nie prowadzimy, bo jeśli dotacja została zamknięta, my dostawaliśmy od instytucji, za którą poręczaliśmy informacje, że rozliczenie było ok., okres działalności został dotrzymany i poręczenie wygasa no to jakby nasza rola się kończyła. Natomiast jeśli było tak, że któryś z tych warunków nie był spełniony, tak jak chociażby w przypadku tych dwóch spółdzielni … i …, to wtedy się to skończyło wypłatą poręczenia i jakby dużymi stratami po naszej stronie i tak naprawdę już nie mamy w ogóle jak dochodzić.

B: Czy uważasz, że dało się oszacować, zidentyfikować wyższe ryzyko związane z tymi dwoma podmiotami wcześniej?

O3: Czy dałoby się oszacować, bardziej przewidzieć, że coś będzie nie tak?

B: Tak, albo któryś element kontroli na przykład nie zadziałał takiego wczesnego ostrzegania, gdzie już powinien dać sygnał, że coś tam się dzieje.

O3: Znaczy na pewno system kontroli, który występuje po stronie podmiotów takich jak OWES, jest zdecydowanie niedoskonały, ponieważ on jest wprowadzony w myśl przepisów dotyczących kontroli. To znaczy jeśli ktoś przedstawi zaświadczenie lekarskie, że jest chory no to nie można go kontrolować. Trzeba mu wysłać kolejne zawiadomienie o kontroli i to wszystko można bardzo odwlekać. A w tym czasie może się to wszystko pogłębiać, a pieniądze w tym czasie mogą być wręcz ze spółdzielni wyprowadzane więc tak naprawdę ten system jest moim

zdaniem dziurawy. Znacznie lepszy byłby system polegający na tym, że kontroluje się przepływ pieniędzy w spółdzielni. I tutaj takie przykłady znamy między innymi ….. ma taki patent, który moim zdaniem jest bardzo dobry, że wypłacając dotacje środki wypłacane są na konkretny rachunek bankowy, którym spółdzielnia ma się posługiwać. Przez ten rachunek muszą być wypłacane wszystkie wynagrodzenia i ten kto daje kapitał, w tym przypadku wypłaca dotacje ma cały czas wgląd w to co się dzieje na rachunku. Jeśli zauważy się dziwne operacje, to znaczy nagłą dużą wypłatę środków, albo w danym miesiącu nie idą wynagrodzenia, nie są odprowadzane składki ZUS, to tak naprawdę po miesiącu widać już, że coś jest nie tak i wtedy można interweniować. Te straty da się wtedy w miarę zatrzymać, co więcej nie jest tak, że pieniądze, które wpłyną na rachunek nagle w całości znikają i nie wiadomo co się z nimi dzieje. Moim zdaniem taka kontrola poprzez przepływy pieniężne to jest najlepsze, co można zrobić. No bo inaczej musielibyśmy się posunąć de facto do czegoś co przeczy samej idei spółdzielni to znaczy, że to nie są osoby, które są kierowane na różnego rodzaju kursy jakieś wsparcie, które de facto myśli za nich, tylko to są osoby, które chcą iść ścieżką takiej trochę przedsiębiorczości i w ten sposób poprawiać swoją sytuację. To znaczy wziąć pewną odpowiedzialność za to co robią. No i tak naprawdę jeślibyśmy zbyt ubezwłasnowolnili to co robią no to to wszystko traci sens. No bo wtedy tworzy się podmiot, któremu daje się pieniądze, który ma działać, prowadzić działalność gospodarczą, a jednocześnie robi się wszystko za niego. My dość często w przypadku tych spółdzielni, które były problematyczne, które potem upadły spotykaliśmy się z takimi stwierdzeniami tych spółdzielców: „Dlaczego ktoś się dopiero nami zainteresował, jak już spółdzielnia upadła, jak już nie mamy pieniędzy?", no i z naszej strony jedyna odpowiedź jest taka, że to jest Państwa biznes i to państwo macie go prowadzić, my Państwu nie będziemy organizować klientów, nie możemy za Państwa myśleć to jest jak gdyby. To wychodzi poza podejście, percepcję tych osób. Tutaj jakby zderza się to że oni mają prowadzić działalność gospodarczą, dostają na to pieniądze, ale mając zamiast tego myśleć sami o sobie oni jakby mentalnie nadal pozostają w tej sferze gdzie cały czas są popychani, kierowani łącznie z tym, że jest taka straszna bezradność po stronie tych ludzi. Ale to nie jest bezradność, to jest taka bezradność wynikająca już jakby z nabytego sposobu myślenia, kiedy spółdzielnia po roku zamknęła swoją działalność. Na szczęście nie musiała zwracać środków więc my też nie musieliśmy wypłacać poręczenia za nią, ale w związku z tym, że od poręczeń, których my udzielamy naliczana jest prowizja i to jest tak naprawdę jedyny koszt jaki te osoby, tak naprawdę ponoszą w związku z tym, że otrzymują dofinansowanie czy dotację i ktoś kto otrzymuje np. … złotych miał zapłacić tam …. prowizji z tego tytułu i wystawiliśmy rachunek za tę prowizję z tytułu poręczenia po 12 miesiącach kiedy ta spółdzielnia już nie upadła. Wiadomo było, że nie będą musieli tego zwracać i spotykamy się z jednej strony ze stwierdzeniem, dlaczego dopiero teraz prosimy o tę prowizję. No jeśli my nie chcieliśmy tej prowizji wcześniej po to, żeby spółdzielnia miała pieniądze na funkcjonowanie, żeby nie zabierać tych środków no to jest jedna rzecz, a drugi argument, który jest zupełnie rozbrajający. Skąd ja mam wziąć te pieniądze, kiedy nie pracuję i nie mam gdzie tego zarobić. Jeśli komuś się powie – proszę Pani ale możemy przejść się po osiedlu, na którym funkcjonowała spółdzielnia i w dziesięciu sklepach są kartki przyjmę do pracy, to padanie odpowiedź: ale to nie jest praca dla mnie. Więc to jest takie nabyte, ale bardzo głębokie przeświadczenie o tym, że jak ktoś mi nie pomoże i czegoś nie da, to nie będę tego mieć i to jest niestety w przypadku spółdzielni bardzo słaby punkt całej tej konstrukcji. Moim zdaniem jeśli miałaby ta konstrukcja zostać utrzymana to niezbędną jest właśnie wprowadzenie elementu kontroli, tego jak gospodaruje swoimi środkami, a nie pozbawianie jej odpowiedzialności za to co robi więc to jest moim zdaniem najważniejszy element do zmiany.

B: Co motywowało Waszych klientów do zaangażowania się w przedsiębiorczość społeczną? Jakie są Twoje obserwacje na przestrzeni tych kilku lat, od kiedy … wspiera przedsiębiorców społecznych?

O3: Spółdzielnie socjalne to była nasza i nadal jest nasza główna grupa klientów jeżeli chodzi o poręczenia. Mieliśmy trochę stowarzyszeń, ale w przypadku stowarzyszeń to były również tak naprawdę poręczenia związane z udzieleniem im dotacji tyle, że stowarzyszenia potrzebowały po prostu zabezpieczenia dotacji. Raczej trudno się tam jakiejś motywacji doszukiwać, natomiast jeśli chodzi o spółdzielnie socjalne, pierwsza spółdzielnia, którą, której udzieliliśmy poręczenia to był rok …, to były osoby długotrwale bezrobotne, osoby, które nie mogły wrócić do pracy np. po okresie macierzyństwa i oni z tych czterech czy pięciu osób, które były w ramach tej spółdzielni, był wyraźny lider, ale też osoba z tej grupy z problemami.

B: Wszyscy byli z tej grupy osób wykluczonych?

O3: Tak, tam było pięć osób w spółdzielni wszystkie dostawały dotacje z grodzkiego urzędu pracy i wszyscy tak naprawdę mieli motywację taką, że to była taka fala entuzjazmu. W ich przypadku związana z tym, żeby taką spółdzielnię prowadzić. To była spółdzielnia, która miała bardzo wielobranżowy charakter, bo każdy z nich umiał co innego i ta spółdzielnia miała robić wszystko. Ale jednocześnie oni mieli głębokie przeświadczenie o tym, że muszą mieć odpowiedzialność za ten biznes, muszą sami szukać klientów, tutaj jakby nie było takiej roszczeniowości po ich stronie. I jednocześnie pomimo tego, że był jeden lider to oni wszyscy byli przekonani o tym, że chcą to robić, że ta spółdzielnia, identyfikowali się z tym. Z biegiem czasu zaczęło się pojawiać coraz

więcej spółdzielni, gdzie był jeden bądź dwóch liderów, jeśli to były jeszcze duże spółdzielnie takie gdzie było 10 członków, po to żeby wziąć dużo dotacji na jedną osobę. Taka spółdzielnia dostawała po 200 tysięcy złotych na start. Ale często bywało tak, że była jedna, dwie osoby zaangażowane w działalność spółdzielni, a pozostałe 8 albo nieraz i 9 osób traktowały to po prostu jako pracodawcę. To był ich pracodawca, oni mieli dostawać wynagrodzenie, wzięli tę dotację, żeby tego pracodawcę utworzy, ale się w ogóle nie identyfikowali jakby z władaniem, tą spółdzielnią z wpływem na tę spółdzielnię.

B: A czy te intencje dało się odczuć podczas spotkań w .....? Nie kryli tego? Nie wstydzili się?

O3: Dało się odczuć. Nie no wstydzić się zdecydowanie nie wstydzili, tylko przychodzili i jedna czy wie osoby kierowała całą grupą. Często też było tak, że te osoby pochodziły z takiego naboru, takiego trochę castingu. W grodzkim urzędzie pracy były te osoby, oni się znali z szkoleń, czasami też z kursów, z spotkań z jakimiś trenerami asertywności, budowania wizerunku, które urzędy organizowały. No i tam taki lider, może rekrutował to za duże słowo, ale namawiał te osoby na to, że by w to wejść.

B: Ale lider też był ze środowiska, tak?

O3: Raczej tak. Czasami te osoby też pochodziły z KIS-u . I też tam na zajęciach te osoby się poznawały i wtedy taki lider namawiał ich żeby taką spółdzielnię utworzyć. Ale często one przychodziły chciały wiedzieć gdzie mają podpisać i to było tyle, a tak naprawdę ten lider całością zarządzał, kierował wymyślał i tutaj jakby była bardzo mało widoczne to zaangażowanie i identyfikacja się ze spółdzielnią. Więc ta motywacja się zmieniała głównie pod tym względem. Potem kiedy po zmianach po zmianach prawnych osoby prawne mogły wchodzić do spółdzielni to było to jeszcze bardziej widoczne. Tak naprawdę, albo to były osoby, które pracowały na przykład w kuchni w szkole, i po to, żeby nie utracić miejsca pracy to one wchodziły do spółdzielni utworzonej przez samorząd, albo też było tak, że był właśnie jeden lider, który szukał sobie grupy, która stworzy spółdzielnię więc to były jakby takie dwie ścieżki. Jakby i w jednym i w drugim przypadku identyfikacja ze spółdzielnią była niewielka. To się tak naprawdę kończyło tym że się albo szybko pojawiały konflikty, albo były szybko roszczenia co do tego, że trzeba przede wszystkim wypłacać wynagrodzenia, a też był problem z tymi osobami, bo one dość często znały już cały mechanizm funkcjonowania wszystkich zasiłków, zwolnień, odroczeń możliwych urlopów więc w cudzysłowie mówiąc zaczynało się po ich stronie kombinowanie, które prowadziło do tego, że spółdzielnia nagle musiała szukać pracowników na zewnątrz, bo członkowie spółdzielni, którzy mieli w tej spółdzielni swoją pracą zarabiać migali się od pracy, albo popadali znowu w jakieś problemy alkoholowe, albo gdzieś w ogóle znikali i okazywało się, że spółdzielnia ma pięciu członków z czego jeden lider i druga osoba zaangażowana zaczynają pracować za pięciu, tamtych nie ma więc oni próbują ich znaleźć, nie znajdują więc próbują szukać na rynku pracowników, normalnie za pełne stawki no i tak naprawdę to spółdzielnia pracowała tylko po to żeby zapłacić tym pracownikom z zewnątrz no i nie zostawało pieniędzy na funkcjonowanie spółdzielni. Więc taki model dość szybko się wywracał.

B: W jaki sposób przedsiębiorcy społeczni określali niszę rynkową, tj. obszar prowadzonej działalności ?

O3: Czasami było tak, że te osoby miały jakieś tam swoje wcześniejsze doświadczenia, bo spotkaliśmy się z tym, że było tak, że te osoby czasami ze względów zdrowotnych, czasami ze względu na jakieś problemy alkoholowe przestawały pracować w branży, w której miały wieloletnie doświadczenie. Czasami to były nawet osoby z takim doświadczeniem kierowniczym i moment kiedy była tworzona spółdzielnia, to był moment, kiedy oni jakby postanawiali wrócić do aktywnej pracy i wtedy oni mieli mniej więcej rozeznanie jak wygląda rynek, co potrzebują klienci. Natomiast była też część spółdzielni, gdzie ten pomysł na biznes, pomysł na to kto będzie klientem brał się z wewnętrznych szkoleń, które robiły czy powiatowe urzędy pracy, czy w ramach projektów czy … czy KIS. Tam w ramach warsztatów oni się zastanawiali jaki biznes można otworzyć, przy czym w większości przypadków nie były to jakoś dobrze zdiagnozowane biznesy.

B: A jakie znaczenie miało wsparcie publiczne dla uruchomienia tego typu inicjatyw?

O3: Wydaje mi się, że nawet nie tyle kluczowe, co w ogóle absolutnie warunkujące czy to w ogóle powstanie czy nie, bo z mojego punktu widzenia bardzo zasadnym jest przypadku takich inicjatyw pytanie, czy jeśli nie otrzymaliby Państwo dotacji w takiej wysokości jak Państwo dostają, to ten biznes powstanie, czy nie? Jeśli ktoś odpowiadał, że nie powstanie to dla mnie to był najlepszy dowód na to, ze w dużym stopniu to jest nastawione tylko i wyłącznie na wyciągnięcie pieniędzy. Bo jeśli ten pomysł na biznes byłby dobry, to tak naprawdę najbardziej racjonalną odpowiedzią na to pytanie jest to, że oni stwierdzą otworzymy go, w mniejszym zakresie, bo nie mamy, aż tyle pieniędzy, ale zaczniemy to robić, bo w tym jest pomysł i w tym są potencjalnie pieniądze. Jeśli wsparcie publiczne absolutnie warunkuje, czy coś w ogóle ruszy, czy nie to w dużym stopniu opiera się to na

tym, że to są pieniądze do przejedzenia. Z naszego doświadczani wynika więc, że tutaj wiele biznesów, bez jakiegokolwiek wsparcia publicznego w ogóle by nie wystartowało, jak się później okazało to byłoby całkiem słuszne, bo wiele tych biznesów w chodzi w nisze rynkowe, można powiedzieć nawet nie tyle nisze, co na rynek, który jest nasycony, gdzie jest duża konkurencja, gdzie są prywatni przedsiębiorcy, którzy robią to dużo szybciej, sprawniej, co więcej z tytułu tych wewnętrznych konfliktów, te spółdzielnie często tych zleceń nie były w stanie zrealizować, albo robiły jedno i zniechęcały klienta, bo trwało to, przeciągało się, ktoś nie przychodził do pracy i tak naprawdę to spółdzielnie same na własne życzenie takich klientów traciły. Więc jeśli taki podmiot miałby zostać utworzony, miałby zacząć działać w oparciu np. o pożyczkę, która będzie zwracana, to też jest dla mnie jakby pewien weryfikator tego, czy to ma sens. Jeśli członkowie spółdzielni wiedzą, że te pieniądze będą musieli oddać, czyli wiedzą, że będą musieli zarobić, żeby to zwrócić to też w wielu przypadkach się dwa razy zastanowią zanim taki biznes uruchomią, a jeśli mają dotację i wiedzą, że jedyne co muszą zrobić to nie upaść przez rok i wydać pieniądze na to co sobie zaplanowali, co to tak naprawdę wiele z tych spółdzielni powstało na zasadzie, a spróbujmy pewnie się uda.

B: Czy w tej kilkuletniej działalności, którą prowadzisz nie trafiłeś na ani jednego pasjonata spółdzielczości, który znałby idee spółdzielczości i chciałby w tym modelu działać?

O3: Nie, zdarzali się tacy, którzy sprawiali wrażenie, może nawet nie sprawiali wrażenia, ale byli rzeczywiście tacy zafascynowani tym, że spółdzielczość może mieć taki inny gospodarczy wymiar, a jednocześnie może być współzarządzana i te osoby mogą same o tym decydować, ale dość szybko okazywało się, że to ich wyobrażenie rozbija się o zwłaszcza, o konflikty wewnętrzne. Bo to nie było tak, że zarząd nie chce się dzielić władzą w spółdzielni, tylko bardzo często było tak że pozostali członkowie spółdzielni przyjmowali pasywną rolę pracowników i jedynym ich oczekiwaniem była wypłata wynagrodzeń często bez chęci świadczenia pracy, a nawet jeśli ta chęć była no to oni w żaden sposób nie przejawiali aktywności jeżeli chodzi o poprawę działalności spółdzielni, szukanie nowych zleceń, jakość jej działalności, nie identyfikowali się w żaden sposób z tym. Więc dość często to wyobrażenie o spółdzielczości, jej roli, u tych bardziej zaangażowanych osób blakło.

B: A jeżeli chodzi o organizację celów społecznych, czy dostrzegałeś w działaniach spółdzielców chęć realizowania tego aspektu działalności?

O3: No to na pewno na pierwszym miejscu, absolutnie tym celem społecznym jest to, aby te osoby wychodziły z bezrobocia. Przy czym bardzo często to były osoby długotrwale bezrobotne i to nie była ich pierwsza próba, bo oni przeszli całą ścieżkę różnych form aktywizacji i to na pewno był jeden z trudniejszych elementów, form ich aktywizacji. W części przypadków było tak, że te osoby miały wcześniej problemy, zwłaszcza alkoholowe i tak udział w działalności spółdzielni miał im w tym pomóc. Jeśli chodzi o inne cele, raczej ich nie dostrzegam, wydaje mi się, że to są te dwa.

B: Co jest miarą sukcesu tego typu inicjatyw? Jaka korzyść, jakie są efekty tej działalności?

O3: To jak ja postrzegam spółdzielnię socjalną, trochę związane jest z definiowaniem tego co dla mnie jest sukcesem, a co nie. Bo jeśli ten pierwszy rok jest bardzo niemiarodajny, bo kiedy spółdzielnia jeszcze cały czas jedzie na tym takim paliwie z dotacji. Natomiast kiedy spółdzielnia kończy rok, nadal istnieje nadal ma pracowników, nadal jest w stanie zdobywać zlecenia, to dla mnie jest już jakaś pierwsza miara sukcesu. Znaczy, że ten mechanizm taki nie całkiem rynkowy, ale nastawiony na działalność gospodarczą, formy organizacyjnej zadziałał i jeśli oni się rozwijają i na przykład biorą kolejne dotacje na utworzenie stanowiska pracy, bo mają coraz więcej zleceń, to dla mnie to jest jakaś forma sukcesu. Ale jeśli też nie ma zbyt dużej rotacji, jeśli chodzi o członków, bo zdarzało się też tak, że spółdzielnia działała, ale też musiała wymienić dużą część członków, ponieważ oni się nie sprawdzili, nie przychodzili do pracy i trzeba było znaleźć nowych na ich miejsce, czasami po to żeby spółdzielnia mogła istnieć, żeby miała ten obowiązkowy skład, a czasami też po to, żeby miała pracowników. Wydaje mi się, że w części przypadków, te spółdzielnie, które zadziałały też stały się trochę, może nie prywatnym przedsiębiorstwem, to też tak do końca nie jest, ale lider i zazwyczaj osoba, która z tym liderem tę spółdzielnię w cudzysłowiu ciągnie, stają się *de facto* odpowiedzialni za jej funkcjonowanie, a cała reszta staje się pracownikami. Jeśli taki pomysł wypali, to wtedy staje się takim trochę prywatnym przedsiębiorstwem tego lidera. Najczęściej członkowie zarządu takiej spółdzielni, a czasami nawet nie tylko osoby, które w ten sposób tylko zlecają spółdzielni jakieś prace, na rzecz jakiegoś innego podmiotu i na pewno miarą sukcesu byłoby to, żeby spółdzielnia przetrwała, zwiększała skalę działalności, czy zastanawiać się tutaj nad dużym takim partycypacyjnym udziałem tutaj wszystkich członków, wydaje mi się, że to byłby już model idealny, ale z czymś takim tak naprawdę się nie spotkałem.

B: A jeśli chodzi o te społeczne aspekty?

O3: No jeśli te osoby wykluczone przestają być bezrobotne, zaczynają normalnie funkcjonować w takim rytmie zawodowym, pewnie też rodzinnym, funkcjonować w społeczeństwie, na pewno to też byłaby jakaś miara sukcesu, przy czym my jakby w to się nigdy nie angażowaliśmy, nie wchodziliśmy. To znaczy nie badaliśmy tego, jak to w ich przypadku wygląda.

B: A czy myślisz, że to społeczne oddziaływanie podmiotów przedsiębiorczości społecznej, uzyskiwane w tym zakresie efekty mają lub mogą mieć znaczenie dla jakichś instytucji?

O3: Według mnie teraz nie mają raczej żadnego znaczenia. Natomiast mogłyby mieć, ale są bardzo trudno mierzalne, bo wymagałoby to od instytucji, która często ma dostarczyć finansowania i zabezpieczyć to finansowanie, wymagałoby rozbudowania jakby całej strefy jakby takiej ewaluacji znacznie szerszego spektrum działalności spółdzielni, niż tylko ta działalność, która jest twarda, mierzalna, związana jest z finansami, działalnością gospodarczą, zakupami. To wymagałoby moim zdaniem, spojrzenia tak samo na życie rodzinne tych osób, na to jak jakby, od momentu kiedy zaczęli się w spółdzielnię angażować, jak zmieniły się ich życia. Wydaje mi się, że nawet nie do końca by te osoby tego chciały, żeby tak było.

B: Będę wdzięczna za odpowiedź na kolejne pytanie, o ile Twoje doświadczenie w … na to pozwoli – w sposób spółdzielcy oceniają tę formę prawną oraz realizują w praktyce zasady spółdzielcze? Na ile ta krajowa regulacja jest dopasowana do ich potrzeb i możliwości?

O3: W kilku spółdzielniach, które nadal działają i mają jakieś sukcesy i rozwijają się widzę, że już od jakiegoś czasu przeważa opinia, że to jest bardzo niewygodna forma prawna. Że po pierwsze ona jest niezrozumiała przez większość instytucji, że banki absolutnie nie rozumieją, co to jest spółdzielnia socjalna i w żaden sposób nie chcą współpracować, że nawet jest czasem problem z otwarciem rachunku. No i tak samo cała sfera związana ze sprawozdawczością, z zebraniami, spotkaniami jest bardzo rozbudowana i to ich uwiera, i że jednocześnie w ich przypadku lepsza by była forma prawna w postaci jakieś spółki, że to by było łatwiejsze. Więc wśród tych osób zaczyna dominować takie przekonanie, że spółdzielnia socjalna jest dość trudną w zarządzaniu formą prawną.

B: Jakie czynniki zatem przyczyniają się do trwałości i samowystarczalności w działalności spółdzielni? Co przeszkadza i hamuje ich rozwój?

O3: No to zaczynając od tego co przeszkadza. Jeśli grupa osób, która jest w spółdzielni szybko się skonfliktuje, to znaczy jeśli są osoby w większości po podobnych przejściach wcześniejszych, to jest duża szansa, czy jest duże prawdopodobieństwo, że one dość szybko się skonfliktują i spółdzielnia będzie miała problemy wewnętrzne. Problemem na pewno jest to, że jeśli taki podmiot zostaje utworzony po to, żeby takie osoby wypchnąć ze statystyk osób bezrobotnych, to znaczy jeśli wrzuca się ich w taki instrument aktywizacji, typu właśnie spółdzielnia socjalna po to żeby one zniknęły ze statystyki powiatowego urzędu pracy i wtedy one nie identyfikują się z celami i wtedy ten cel, który one sobie stawiają, czy też rynek, na którym chcą działać jest mało przemyślany, mało perspektywiczny i to jest duży problem. Natomiast jeśli chodzi o tę drugą stronę, to na pewno dobrze jest, jeśli w spółdzielni jest lider, taki, który chce robić, pracować, pomimo tego, że trochę zaburza to tak jakby tę społeczną ideę spółdzielni, to jednocześnie znacznie podnosi prawdopodobieństwo, że spółdzielni uda się przetrwać i zacząć działać. Dwa dużym plusem jest jeżeli na starcie spółdzielnia ma sprecyzowany profil swojej działalności, ale opiera się on na z jednej strony przemyślanym pomyśle na biznes i doświadczeniach, które te osoby miały wcześniej. Jeśli tak nie jest, na przykład na jakichś warsztatach okaże się, że dobrze by było żeby w danej okolicy był tam biznes, bo być może jest taka potrzeba zmiany profilu. Wówczas spółdzielnia startując ma duży problem, bo po pierwsze te osoby musza się nauczyć tego co mają robić, a po drugie za często nie znają specyfiki takiego biznesu i to też jest bardzo ważny czynnik. Podejście instytucji udzielającej finansowania też ma moim zdaniem znaczenie, bowiem jeśli z góry założy się, że jedyne co taka instytucja ma zrobić, to dać pieniądze i przez rok dać szansę, a potem ewentualnie rozliczyć, albo nie też ma tę negatywną swoją stronę. Natomiast jeśli mądrze sformułuje się wymagania w stosunku do takiego podmiotu i będzie on na bieżąco motywowany do tego działania, to jest szansa żeby to zaczęło działać.

B: Na czym polegają główne problemy tych organizacji na rynku oraz na ile wsparcie, które istnieje w tym momencie na rynku krajowym na tę chwilę odpowiada na ich potrzeby

O3: Moja wiedza jest raczej niecałościowa, tylko dotyczy jakiegoś tam fragmentu, natomiast największą bolączką spółdzielni jest to, że one nie potrafią w przeważającej części zidentyfikować potrzeb rynku i skupić się na tych, które zostaną ewentualnie zidentyfikowane prawidłowo.

B: Dlaczego tak jest?

O3: One rozpraszają się, to znaczy szukają, łapią każde zlecenie, które da im jakiekolwiek pieniądze. Co też jest pokłosiem tego, że na początku dość często ta analiza nie jest na tyle głęboka, żeby pokazać, że tutaj jest szansa działać. A tutaj nie wydaje mi się, że takiego wsparcia potrzebują, jeżeli chodzi o… znaczy jest dużo wsparcia doradczego, szkoleniowego na samym początku, przy czym ono ma dość często charakter taki standardowy. To znaczy jest pokazanie jak ma wyglądać pewien proces, ale jednocześnie nie ma wyspecyfikowania na dany rynek, na daną miejscowość, na dany obszar branży, w której te osoby chcą działać i również na ich doświadczenia. Jeśli chodzi o wsparcie, które jest dostępne, no to tak jak wspomniałem wcześniej, wsparcie dotacyjne dla spółdzielni socjalnych na pewno jest celniejszym rozwiązaniem, niż instrumenty zwrotne dla spółdzielni socjalnych na samym początku, bo to w ogóle by nie wypaliło. Natomiast na pewno wymagałoby to innego ustawienia systemu monitorowania, jak te pieniądze są wykorzystywane, ale bez odbierania inicjatywy samym spółdzielcom. Natomiast to wsparcie finansowe, które jest dostępne to wydaje mi się że wysokość tego wsparcia jest mniej więcej właściwa, że spółdzielnia, która jest tworzona ma mniej więcej ok. 20 tysięcy na jednego członka jest w stanie uzyskać, to to są kwoty nie za wysokie i nie za niskie, które można uzyskać. Wydaje mi się, że więcej to by było już za dużo. Często jest też tak, że te osoby, pieniądze, którymi we wcześniejszym swoim okresie obracały, zajmowały się były znacznie mniejsze. I też z naszej obserwacji wynika taki wniosek, że często widząc na koncie pięciocyfrową kwotę, te osoby zaczynają bardzo nieracjonalnie postępować i to jest jakby taki efekt, szalonego majątku, który nagle znalazł się w ich, może nie tyle posiadaniu, co dyspozycji. I to też powoduje nieraz, że podejmują oni nieracjonalne decyzje. Więc jeśli chodzi o to, to system wsparcia dotacyjny wydaje mi się, że co do kwoty i co do formy czyli dotacje jest ok., wymagałoby pewnego rozbudowania właśnie o ten system monitorowania i oceny efektów. Natomiast jeśli chodzi o wsparcie szkoleniowe i doradcze tutaj nie mam wielkiego doświadczenia, ale wydaje mi się, że o ile na samym początku może to być taki bardzo standardowy wymiar, to znaczy mamy kilka typów szkoleń, czy doradztwa, które jest udzielane o tyle im bliżej założenia spółdzielni to powinno być to bardziej zindywidualizowane, bo w innym przypadku, ta ogólna wiedza nie będzie wystarczająca do tego żeby spółdzielni pomóc. Natomiast co do jeszcze rozmieszczenia terytorialnego trudno mi się do końca wypowiedzieć, bo nie wiem jak to w praktyce wygląda, co więcej funkcjonując w …. mamy perspektywę jak gdyby …., nie wiem jak to wygląda na terenie reszty województwa, ale wydaje mi się, że jeśli na poziomie powiatu byłby ośrodek, który by był w stanie przekazać przynajmniej część wiedzy i trochę wesprzeć taką organizację to byłoby to w zupełności wystarczające, że jeśli miałoby to schodzić na poziom każdej gminy, to prawdopodobnie ta wiedza byłaby taka szczątkowa, albo standardowa i niewiele by pomagała.

B: A czy oprócz spółdzielni wspieraliście inne podmioty, np. stowarzyszenia albo spółki non profit?

O3: Spółkom nigdy nie udzielaliśmy, ani poręczenia, ani pożyczki. Oprócz poręczeń w późniejszym okresie zaczęliśmy też udzielać, ale w niewielkim zakresie, ze względu na ilość pieniędzy, którymi dysponujemy pożyczek, czy to dla fundacji, czy dla stowarzyszeń, to były środki, które oni tak naprawdę wykorzystywali trochę na zasadzie finansowania pomostowego czekając na jakąś transzę pieniędzy dotacyjnych. W kilku przypadkach było tak, że fundacja miała ofertę na zrealizowanie jakiegoś przedsięwzięcia, za które miała otrzymać wynagrodzenie, ale w perspektywie np. 3 miesięcy. Po to żeby kupić to co było potrzebne np. na zrobienie tego zlecenia brali u nas pożyczkę. I to też nie najgorzej działało. Oczywiście z naszego punktu widzenia, też trzeba mieć na uwadze wtedy to, że nieraz oni mają potem poślizg z otrzymaniem tej faktury, że nieraz potrzebują trochę więcej więc tutaj nie zawsze odbywało się to w tych terminach, na które się umawialiśmy, ale z takimi organizacjami nigdy nie mieliśmy problemów.

B: Na ile działalność podmiotów typu spółdzielnie socjalne, organizacje prowadzące działalność gospodarczą, ma szansę rozwinąć się, biorąc pod uwagę odbiór społeczny i potencjał i możliwości osób tworzących te organizacje? Jakie są Twoje obserwacje w związku z prowadzoną działalnością?

O3: Myślę, że jakby w tę stronę, że oni się na tym nie zastanawiali, że nie zastanawiali się nad tym jaki będzie odbiór tego co oni robią przez inne osoby. Na pewno jakimś czynnikiem zaciemniającym to na ile ta spółdzielczość może, czy mogłaby zadziałać jest fakt, że do spółdzielni najczęściej wchodzą osoby bezrobotne, z uwagi na poziom bezrobocia. Ta pula osób pozostających w rejestrach osób bezrobotnych, to są osoby najczęściej długotrwale bezrobotne, albo wręcz już utracone dla rynku pracy. I te osoby moim zdaniem nie są reprezentatywne, jeśli chodzi o możliwość tworzenia, czy wykorzystania mechanizmu spółdzielni. Bo tak jakby tutaj te nawyki tych osób i doświadczenia, w ogóle brak doświadczenia w pracy i przyzwyczajeń z tym związanych powodują, że spółdzielnie mają dużo większą tendencję do upadania, a nie rozwijania się. Być może gdyby spółdzielnie mogły tworzyć osoby, np. absolwenci po studiach, ale nie jako osoby bezrobotne, po prostu wybierają sobie taką formę pracy i tworzą taką spółdzielnię, to oczywiście mamy formę zwykłej spółdzielni, nie spółdzielni socjalnej to być może ten model taki partycypacyjny zarządzania miałby większe pole manewru, więc w przypadku spółdzielni socjalnych to ten element związany z tym, ze osoby, które do niej wchodzą mają już pewne nawyki, przyzwyczajenia, obciążenia tez powodów ją, że to jest zaburzone.

B: Pod jakimi warunkami należałoby ewentualnie wspierać, rozwijać tę działalność w Polsce? Myślę tutaj o spółdzielczości socjalnej, albo przedsiębiorczości społecznej szerzej, uwzględniając doświadczenia …?

O3: Myślę, że tylko tego nie da się wprowadzić w żaden sposób chociażby ustawowy znaczy zmieniając dotychczasowe regulacje, bo wydaje mi się, że model, w którym pięć osób długotrwale bezrobotnych z dużymi problemami osobistymi, rodzinnymi tworzy podmiot, który ma działać na rynku i de facto zarabiać na siebie, to jest czysto idealistyczne podejście i to po prostu nie działa. Przez kilka lat dużo takich podmiotów obejrzeliśmy i pomimo nawet chęci tych osób po postu to nie zadziałało. Natomiast jeśli dodamy do tego pierwiastek bardziej stały, typu członek spółdzielni, którym jest samorząd terytorialny, który to tak bardziej pilnuje, który układa takie ramy organizacyjne czy nawet formalne to wtedy te osoby też zmieniają swoje nawyki, swoje przyzwyczajenia. Jeśli mamy jakiegoś silnego lidera, który jest dobrze zorganizowany, wie co zrobić, jest skrupulatny ma jakąś wizję i też potrafi szukać klientów, to taka spółdzielnia działa. Z drugiej strony warto się zastanowić wtedy czy to jest spółdzielnia czy to nie jest tylko takie prywatne przedsiębiorstwo, forma organizacyjna ale biznesu danego podmiotu, czy danej osoby. Więc tak jak mówię jeśli udałoby się do spółdzielni socjalnych wprowadzać taki mix to znaczy osoby z takimi obciążeniami co do rynku pracy i osoby bez nich, to być może wspólnie one lepiej by zadziałały, ale to też pytanie czy takie osoby, które mogą założyć własną działalność gospodarczą będą chciały do takiej spółdzielni wchodzić.

B: A wsparcie publiczne, pod jakimi warunkami?

O3: Jeśli chodzi o tego typu pomioty to na pewno dotacje, jednak nie pożyczki to na tym poziomie jeszcze nie zadziała.

B: Na utworzenie?

O3: Na utworzenie dokładnie, ale tak jak wspomniałem na początku na pewno wymagałoby to rozbudowy sytemu monitorowania. To znaczy sprawdzania jak pieniądze są wykorzystywane. Czy nie jest tak, że ze spółdzielni tylko cały czas te pieniądze wypływają i spółdzielnia tylko działa dopóki na koncie jest cokolwiek, tylko czy wydatkowanie tych środków jest w stanie posłużyć temu że spółdzielnia stanie na nogi, zacznie również sama pieniądze zarabiać. Czyli ten model jak gdyby wglądu w rachunek spółdzielni zobowiązania spółdzielni do korzystania z niego miałby sens. Więc być może dorobienie do tego jakiegoś indywidualnego audytora, który z boku nie angażując się w to co spółdzielnia robi nie mówiąc nie angażując się, nie pokazując palcem zróbcie to czy to sprawdza jak ta spółdzielnia funkcjonuje.

B: Czy chciałbyś jeszcze coś dodać z własnego doświadczenia o czym jeszcze nie powiedziałeś, a co było ważne dla tematu naszej rozmowy?

O3: Patrząc na te spółdzielnie, z którymi pracowaliśmy, a było ich już całkiem sporo to wydaje mi się, że ten model jednak, również w tym środowisku związanym z działaniami społecznymi zaczyna być postrzegany jako nieefektywny. Kiedy właśnie te spółdzielnie socjalne zaczynają jawić się jako coś co służy tylko do przejadania pieniędzy, a jednocześnie nie ma szans wypalić ponieważ osoby uczestniczące w spółdzielniach nie są się w stanie dogadywać…. Bardzo często pojawiają się głosy, a gdybym wiedział teraz to poszlibyśmy w stronę spółki użyteczności publicznej albo działającej nie dla zysku. Więc takie głosy się pojawiają i wydaje mi się też że nie bez racji. W takim modelu jak obecnie spółdzielnie mają dużą trudność, żeby funkcjonować z sukcesem.

B: Bardzo dziękuję.

Wywiad: O9

Transkrypcja wywiadu nr 9

Czas trwania wywiadu: 01:15 min.

B: To dobry moment, by zapytać Panią o zadania realizowane w … w obszarze ekonomii społecznej?

O9: Przyszłam tutaj nie znając się na agendzie finansowej, a znając się na sektorze pozarządowym, tak. Bo jeszcze do niedawana raczej się mówiło raczej o organizacjach, a o podmiotach ekonomii społecznej. W tej chwili jakby to pojęcie PS-ów, podmiotów ekonomii społecznej, obejmuje zarówno już teraz chyba organizacje, które prowadzą działalność gospodarczą, ale też te, które prowadzą działalność odpłatną. No trochę te, które w ogóle nie prowadzą działalności ekonomicznej są tak, wykluczone bym powiedziała z tego sektora ekonomii społecznej. Chociaż, właśnie w programie …, czyli pożyczek preferencyjnych dla organizacji pozarządowych i PS-ów, tak bym to nazwała, organizacje, które mają tylko działalność nieodpłatną, czyli na przykład korzystają ze sponsoringu, darowizn od osób fizycznych, też mogą korzystać z tych funduszy. Więc to pojęcie ekonomii społecznej tak fluktuuje tutaj. No ale, ja właśnie przychodząc tutaj jako specjalista od tych, którzy zawsze proszą o pieniądze (śmiech) też specjalizuję się w tych, którzy zarabiają pieniądze. Zajmuję się głównie pożyczkami z funduszy europejskich dla PS, ale nie tylko tym.

B: Proszę przypomnieć warunki brzegowe programu pożyczkowego. Czy było zainteresowanie tym programem wśród PS-ów, które dotychczas korzystały przecież głównie ze wsparcia bezzwrotnego?

O9: Tak. To jest tak, teraz jest realizowana druga faza tych pożyczek preferencyjnych. Bo pierwsza to był program pilotażowy. To zaczęło się w … roku. Wtedy był pierwszy przetarg na pilotaż. Pożyczki preferencyjne dla podmiotów ekonomii społecznej ale tam, te warunki brzegowe były twardo określone, tylko dla tych, którzy prowadzą działalność gospodarczą i to co najmniej przez rok. Czyli te, które od dwunastu... skończyły dwanaście miesięcy prowadzenia działalności gospodarczej. Czyli działalność odpłatna wykluczona, działalność nieodpłatna wykluczona.

B: I spółdzielnie socjalne też objęto tym programem?

O9: Spółdzielnie socjalne były, bo one z zasady prowadzą działalność gospodarczą. Czyli spółdzielnie socjalne, spółki non-profit, bardzo wyraźne ograniczenie w statucie, to też kilka spółek zmieniało swoje statuty, żeby móc skorzystać z tych funduszy na przykład i organizacje pozarządowe, tylko te, które były zarejestrowane w KRS-ie jako przedsiębiorcy, co najmniej 12 miesięcy i w dodatku jeszcze musiały tę działalność prowadzić. Bo też jest sporo takich, które są zarejestrowane, ale działalności nie prowadzą. Więc tutaj szukaliśmy w rachunku zysków i strat przychodów z działalności gospodarczej i to było tym potwierdzeniem, że to możemy kogoś przyjąć do programu. I ten pilotaż trwał do końca … roku. Początkowa pula środków to było … milionów, finalnie przekazaliśmy prawie … milionów, bo był drugi obrót tych środków, które już były zwracane.

B: Czyli było zainteresowanie Państwa ofertą w środowisku podmiotów ekonomii społecznej.

O9: Tak. Znaczy... zainteresowanie było, że tak powiem wzbudzane przez nas, dlatego że początek był bardzo trudny.

B: Ja byłam na jednym ze spotkań organizowanych przez … Pamiętam, może nie sceptyczne, ale pełne obaw reakcje uczestników spotkania. Jestem ciekawa Państwa doświadczeń. Jak to zainteresowanie i współpraca z PS-ami wyglądała w praktyce?

O9: Znaczy, bo popyt generalnie był wykreowany..., czyli zapotrzebowanie na finansowanie. Czyli organizacje mają pomysły, chcą się rozwijać, mają potrzeby płynnościowe. Tamta pożyczka miała jeszcze silne ograniczenia, że nie mogła być przeznaczona na bieżącą działalność, tylko na inwestycje, czyli na zakup nieruchomości, ruchomości. Na tworzenie nowych miejsc pracy, ale już właśnie na taką bieżącą płynność, czyli czynsz i wynagrodzenie pracowników, których już mieli zatrudnionych, na to nie mogła już być poświęcona. Więc ten popyt generalnie w podmiotach, właściwie tak jak w każdym podmiocie gospodarczym. Ten kto prowadzi działalność gospodarczą potrzebuje pieniędzy do obrotu. Bo ma zamówienie. Spółdzielnie socjalne, stowarzyszenia, fundacje, które realizują zlecenia różnych usług, tak samo potrzebują pieniędzy, żeby zrealizować jakieś zamówienie, bo ta zapłata jest później. Natomiast obawa przed zaciągnięciem pożyczki jest kolosalna. Pożyczka to jest to ciągle, myślę, że jeszcze to "ciągle" - "to zło". Że to jest taka ostateczność. Że to nie jest instrument, z którego my może korzystać organizacja społeczna, jak każdy przedsiębiorca, tylko to jest raczej taka „deska ratunku". Jak już nigdzie się nie da, no to wtedy trzeba i musisz skorzystać z pożyczki.

B: I wśród spółdzielni i wśród NGO-sów?

O9: Tak. To myślenie się zmienia, ale dość powoli. Tak jak... powiedziałam, że jak zaczynaliśmy program no to było to …% naszych klientów właśnie tak traktowało, no że przyjdą tutaj, ale właściwie to jest na granicy ich możliwości. Co też trochę pokazuje efekt tego pilotażu, że jednak trochę spółdzielni upada, trochę przedsięwzięć się nie udaje. Myślę, że gdzieś na poziomie około … wypadkowości jesteśmy na dziś. My jesteśmy w połowie … roku, czyli w przyszły roku będzie koniec – to były pięcioletnie pożyczki - jakby pierwszej tury pożyczek. To jest dobry czas, żeby już stwierdzić na ile mniej więcej te pożyczki się nam udały. Ten i przyszły rok. Bo pożyczki udzielane w … no to właśnie będą miały w przyszłym roku mniej więcej połowę swojego życia. I to jest taki czas, gdzie widać, czy ktoś sobie poradził, czy to przedsięwzięcie zaskoczyło, jeżeli zrobiło jakąś większą inwestycję. A tu głównie właśnie były inwestycje. Czy jednak to się zupełnie nie powiodło.

B: Dlaczego Pani zdaniem te podmioty się obawiały pożyczki?

O9: No bo to jest właśnie tak... one są przyzwyczajone do tego, że spółdzielnie socjalne powstawały, dostawały pieniądze. Na początek 100 000, potem pomostówka, więc właściwie 1,5 roku można było żyć i się nie martwić o to, czy mamy z czego się utrzymać. Dopiero po 1,5 roku się gdzieś zaczynali rozglądać tak naprawdę.

B: Niektórzy.

O9: Tak, niektórzy. Tylko właśnie ta wypadkowość w spółdzielniach ogromna była, prawda? Bo to nie wiem, z 1300 - 600 przetrwało. Jakoś takie mieliśmy dane. I też robiliśmy nasze wewnętrzne badania, ponieważ szukając klientów, robiliśmy na przykład wysyłkę informacji do wszystkich spółdzielni i potem był kontakt telefoniczny z wszystkimi, których się udało namierzyć. Czyli, do których był gdzieś dostępny kontakt telefoniczny. Tak, sami tak naprawdę ręcznie – powiedziałabym – szukaliśmy klientów. Tak rzeczywiście było... No właśnie organizowaliśmy spotkania, staraliśmy się OWES-y zachęcać. Bardzo trudna ta współpraca z OWES-ami. Powiedziałabym, że bardzo niski ich poziom wiedzy o przedsiębiorstwach społecznych, po pierwsze wiedzy, a po drugie też niski poziom umiejętności finansowych, żeby pomóc tym przedsiębiorstwom społecznym, zastanowić się nawet czy pożyczka jest dla nich, czy nie. Bo główna trudność pożyczkodawcy polega na tym, by sprawdzić czy pożyczka jest dla danego klienta. Czyli czy on ze swoim myśleniem, wyobrażeniem dzisiaj o swoim biznesie, rzeczywiście ma szansę rozwinąć się i spłacić pożyczkę. Bo wzięcie pożyczki zawsze traktowaliśmy jako taki instrument, który wprowadzi pewną zmianę w organizacji. Czyli jak jesteśmy w punkcie A, bierzemy pożyczkę, to będziemy w punkcie A+1, A+2. Nie tylko po to, żeby przeżyć. Bo to jest raczej konsumowanie tych środków no i jest ryzykiem dużym dla klienta, a tym samym też dla nas. Więc na początku trochę właśnie... w praktyce dużo, w wielu przypadkach musieliśmy usiąść jakby po stronie klienta i razem z nim przepracować jego pomysł na biznes. A następnie przesiąść się na drugą stronę i włączając potem nasz aparat analityczny sprawdzić, czy z naszego punktu widzenia ten biznes rzeczywiście ma sens. Więc taka praca jakby doradcza z jednej strony, no a potem analityczna w ocenie tego. Zawsze z nastawieniem na bezpieczeństwo klienta, no bo właśnie za jego bezpieczeństwem jest bezpieczeństwo nasze. To poszukiwanie klienta no też do tego się sprowadzało, że jeżeli już klient mówił, że chce pożyczkę, to zdarzało nam się, że mówiliśmy tak, ale to może nie w tej chwili, nie na tym etapie. Zaczął pan jedną rzecz, niech pan to rozwinie, zobaczmy za pół roku co będzie, wtedy niech pan pomyśli trochę dalej. Czasami rzeczywiście trochę jakby no wbrew naszym interesom, ale musieliśmy zatrzymać klienta, żeby jego nie wpuścić w problemy.

B: Czyli na początku był problem z pozyskaniem klientów. Czy to ostrożne podejście do instrumentów zwrotnych się zmieniło, zmienia, będzie zmieniać Pani zdaniem?

O9: Ten problem jakoś cały czas jest obecny. To znaczy mamy klientów, mamy cały czas w analizie nie wiem … wniosków. Złożonych wniosków o pożyczkę, bo też droga do wniosków jest dosyć długa. Klient dzwoni, mówi że ma pomysł, że chce, my wysyłamy arkusz, mówimy, tłumaczymy, czy ma z kim wypełnić - czasem ma, czasem nie ma – rozmawiamy o tym wniosku. Nie wszyscy składają oczywiście. Więc jakby teraz jest lepiej, jakby czujemy, że ten rynek troszeczkę się rozhuśtał, ale powiedziałabym, że na... że udzieliliśmy troszkę ponad … pożyczek teraz z tego nowego funduszu. … pożyczkobiorców jest z poprzedniego funduszu. Właściwie wszyscy oni, powiedziałabym, powinni mieć potrzebę bieżącej płynności finansowej. U nas mogą dostać naprawdę tanie pieniądze. … do …., to jest dosyć dużo pieniędzy, duża kwota, jak na poziom naszych przedsiębiorców. Powiedziałabym, że wszyscy z tej …-tki - powiedzmy wykluczając około …, którzy właśnie mają różne problemy, no … powinno się do nas zgłosić po płynność finansową. Może się zgłosiło …% z nich. No a dla reszty to nie jest... znaczy oni jeszcze nie zaskoczyli, że to jest taki instrument, z którego mogą korzystać. Bo myślenie też jest takie "ja już mam jedną pożyczkę, muszę ją spłacić". Jakby my się staramy zachęcać do takiego myślenia "mamy miesiąc. Proszę spojrzeć jaki macie zysk z danego miesiąca. Czy to jest kwota 5 000? Jeżeli Wasze obciążenie pożyczkowe wynosi 2500, 3000, to będziecie w stanie to spłacić. A ta pożyczka pozwoli Wam podnieść Wasze obroty i tym samym podnieść Wasz zysk może o kolejne 2000". Ale to jest obce myślenie. Raczej ludzie myślą "ja mam 50 000 do spłaty, więc nie będę zaciągał kolejnych 50 000, bo to już będzie 100 000".

B: Ale z czego to wynika – z takiego przyzwyczajenia finansowania dotacyjnego, braku wiedzy, obaw przed ryzykiem, czy z czegoś jeszcze innego?

O9: Myślę, że też z dużej niestabilności personalnej podmiotów. Tak, że ludzie którzy dzisiaj są w spółdzielniach – socjalnych na przykład – naprawdę nie wiadomo kto z nich przetrwa te dwa, trzy lata. Więc to też sobie cenię taką ich odpowiedzialność gdzieś, tak? Że właśnie takie ograniczenie w ich możliwości ogarnięcia zadłużenia organizacji, oni mają swój limit. Wewnętrzny.

B: Czyli to może być rodzaj odpowiedzialności?

O9: Tak bym trochę to traktowała, ale uważam, że to jest też pewien brak edukacji ekonomicznej i trochę takiego rozmachu prowadzenia działalności. Znaczy pożyczka cały czas nie jest zwykłym instrumentem finansowym, tylko jest czymś, co się stosuje w sytuacjach krytycznych. O, tak bym to nazwała. Więc dla przedsiębiorców zwykłych, bo mamy też dział pożyczek dla przedsiębiorców, to pożyczka jest... Nie wiem, tak jak trzeba mieć kapitał, żeby zacząć, to potem trzeba mieć kapitał obrotowy, żeby działać. I to są dwa równoległe instrumenty, z których się korzysta. U nas dotacja wypełnia na początek pewną lukę. No bo nikt niczego nie ma, tak? Tutaj właśnie wszyscy, wszystko tworzą od samego początku, od zera, nie mając nic. Często mając właśnie pewne tylko wyobrażenie o tym jaka usługa może zaskoczyć – ale też nie do końca. No bo właśnie spółdzielnie socjalne zaczynają działalność i powstaje nie wiem... N-ta spółdzielnia, która prowadzi catering, to naprawdę trzeba się czymś wyróżnić. No bo mamy taką spółdzielnię, naleśnikarnia powstała chyba w …, no cały trochę …, prawda? Teraz jest już druga i trzecią chcą założyć.

B: A w przypadku …. (nazwa organizacji).

O9: Tu jest trochę gorzej. Jakby oni jakby właśnie przeinwestowali w którymś momencie. Że za dużo rzeczy naraz chcieli uruchomić, a pojawiły się różne problemy, które trudno jest przewidzieć. Właśnie myślę, że takiej trochę wyobraźni brakuje naszym przedsiębiorcom, żeby myśleli 5 kroków do przodu i swoje pomysły inwestycyjne mnożyli przez …. I stwierdzili, żeby mieć zawsze rezerwę, gdyby coś nie wyszło. A nie wychodzi, bo samorząd się zmienia i się zmienia burmistrz i już nie chce dawać takich dobrych warunków lokalowych. Albo gdzieś, coś utknie u nadzorcy inwestycyjnego, jak to się nazywa... Nadzór budowlany. Że nie wyda jakiegoś pozwolenia, no i znowu też nie można z czymś ruszyć. Znają dobrze nasi pożyczkobiorcy realia lokalne i to jest ich wielką zaletą, że zwykle są dobrze ulokowani, to znaczy właśnie nie zaczynają biznesu nie znając zupełnie się ani z burmistrzem, ani z ważnymi ludźmi, którzy mogą mieć wpływ na ich biznes. To jest, myślę, ważne. Natomiast właśnie nie przewidują do przodu różnych problemów, które mogą się zdarzyć i trochę taki idą, kolokwialnie bym powiedziała, po bandzie czasami. Czyli jak już się zdecydowaliśmy, żeby założyć spółdzielnie, no to już mamy taki pomysł na biznes, to musi wyjść na maksa. W związku z czym te prognozy my zawsze je tam ścinamy.

B: Formuły optymistyczne.

O9: No ja mam też swoje formuły specjalne, żeby sobie chociaż je o …% ściąć i sprawdzić, jakby jak dużo ten biznes może nie wyjść, jaki jest ten limit na to ryzyko, że jednak coś nie wypali. Także powiedziałabym, że ciągle brak takiej dobrej wyobraźni ekonomicznej, badania ryzyka swojego biznesu i różnych ryzyk, no tu nie oczekuję, żeby ktoś robił mapę ryzyk, tak? Takie pojęcia są zupełnie obce... Ale żeby chociaż kilka elementów wymienili, nawet tak, jak z nami rozmawiają.

B: Nie potrafią tego ryzyka precyzyjnie nazwać, czy w ogóle o nim nie myślą?

O9: Czasami tak, ale czasami to jest zbyt optymistyczne. Znaczy zwykle, znowu gdybym miała generalizować, to wszystkie prognozy są zbyt optymistyczne. Rzadko nam się zdarza, żeby ktoś powiedział... Znaczy dawał nam bardzo ostrożną prognozę. Zdarza się też tak, ale to są na przykład duże organizacje pozarządowe, które mają duże doświadczenie, no … letnie. I one wiedza, że różne rzeczy mogą nie wyjść, więc właśnie mają tę rezerwę gdzieś wewnętrzną. W spółdzielniach socjalnych to też tu wychodzi właśnie ten brak dobrego lidera, to jednak są... To jest w ogóle bardzo trudna forma.

B: Czy klient pozarządowy różni się od klienta z sektora spółdzielczego? Czy jest różnica w wiedzy ekonomicznej, w doświadczeniu, podejściu do Państwa oferty i tak dalej?

O9: Przede wszystkim jest czas działalności też i ich doświadczenie. Że ludzie w spółdzielniach, bo spółdzielnie powstawały tak, jak grzyby po deszczu i tak szybko też upadały. I czasami naprawdę powstawały bardzo przypadkowe grupy ludzi, a to jest jednak takie małżeństwo wieloosobowe, że tak powiem, tej piątki ludzi na dobre i złe. Na wszystkie ewentualności i inni ludzie tego nie wytrzymują. Znaczy ludzie w ogóle z trudnościami wejścia na rynek pracy, no bo z takich ludzi generalnie te spółdzielnie są tworzone. Powiedziałabym, że też mają niską odporność na różne kłopoty, które się pojawiają. Organizacje pozarządowe mają silniejsze zaplecze ludzkie. W stowarzyszeniu, powiedzmy nigdy nie jest tak, że 15 członków silnie działa, ale ten zarząd zwykle jest dwu-,

trzyosobowy. W spółdzielniach najczęściej jest jednoosobowy. Ten prezes, w rozumieniu wszystkich członków, prezes za wszystko odpowiada. Czasami jest taka łapanka – kto zostanie prezesem w tej organizacji. Spółdzielnie nie mają absolutnie żadnego majątku. Jedyny majątek, który mogą mieć to ten, który zbudowały w ramach dotacji. To też trochę pokazuje, jak tą dotacją zarządziły, czyli czy mają jakieś narzędzia, samochód, grunt, czy właśnie nic nie ma w ogóle w środkach trwałych, a wszystko zostało spożytkowane na bieżące finansowanie i nisko cenne przedmioty. No i właściwie trochę jest w punkcie wyjścia. Czyli bez majątku, bez narzędzi próbuje rozkręcić dalej biznes. No my bardzo dużą uwagę właśnie zwracamy na ludzi, kto tu prowadzi. Staramy się, zawsze rozmawiamy, co najmniej telefonicznie, często też jeździmy do klientów. Ja mam takie przypadki, nawet teraz mam taką spółdzielnię z …, która prowadzi catering. Robi obiady i ma klientów publicznych, ma szpital, szkolę. No wydaje mi się… wydaje się, że jest w całkiem niezłej kondycji. Ale zgłosiła się do nas po zakupie ruchomości. Jak na jej obroty, nie wiem tam … tysięcy. Zakup nieruchomości za … tysięcy wydał mi się mocno zawyżony i niebezpieczny. A spółdzielnia, która korzysta z doradztwa OWES-u, które to OWES już cały wniosek przygotował no i nie widział tu zagrożenia. I na miejscu się okazało, że nieruchomość może jest tego warta, ale ryzyko dla tej spółdzielni... Jest 5 fantastycznych kobiet. Niektóre przed emeryturą, niektóre właśnie próbują trochę ustawić swoje życie na nowo... Czy ma sens, żeby tak dużo ryzykowały i rzucały się w dużą inwestycję? Być może to przyniesie spodziewany efekt, ale myślę, że jakby tylko finansowanie takiej inwestycji z pożyczonych pieniędzy, jest dla nich zbyt dużym ryzykiem. Gdyby trochę sobie odłożyły i zainwestowały w to, to wtedy może to by miało sens. Więc czasami właśnie.. Znaczy z papierów nie wszystko widać. Przez telefon nie można czegoś wyjaśnić, to jedziemy na miejsce, rozmawiamy z ludźmi i wtedy więcej widać. No, dużo mamy właśnie takiej pracy, co jest najciekawsze właściwie w tym wszystkim, po prostu z ludźmi. Właśnie z dotarciem do… do ich sposobu myślenia o ich biznesie. Bo to też nie jest.. znaczy bardzo się tego, przynajmniej ja, staram wystrzegać, żebyśmy nie przyjeżdżali ze swoim … punktem widzenia. Że jeśli coś w … nie zadziała, to w … też nie zadziała. To są zupełnie inne rzeczywistości. Mamy też takie stowarzyszenie, które działa na rzecz seniorów i dwóch młodych chłopaków to założyło, właśnie z pewną historią. Właśnie powiedzieli, że patrzyli jak babcia jednego z nich odchodziła i właśnie nie miała w ogóle takiego miejsca, gdzie mogłaby no trochę poczuć się lepiej, jako człowiek starszy, który coś jeszcze może. Nie tylko musi przebywać w domu. I on właśnie trochę z tą ideą, żeby innym ludziom pomóc, starszym, stworzyć takie miejsce, w którym czuliby się trochę jak u siebie. I całkiem sprawne stowarzyszenie prowadzą.

B: A jak na tym chcieli zarabiać? Co chcieli robić?

O9: Robią restaurację "…" w …. Byłam tam. Tam właśnie w odróżnieniu od różnych knajp i restauracji jest to przyjaźnie wyposażona, co prawda na chyba pierwszym czy drugim piętrze, więc to dla takich sprawniejszych seniorów, ale no tłumy ludzi tam przychodzą. Dlaczego? No bo seniorzy mają tam zniżki u nich. Obiad za … zł mogą zjeść. Normalnie kosztuje … zł. No z punktu widzenia dużego miast ceny są absolutnie konkurencyjne, ale dlaczego im to się też opłaca? Bo z tymi seniorami, którzy za …zł będą do nich przychodzić, przyjdą rodziny tych seniorów, którzy zjedzą za … zł. A oni to, co zarobią, to potem mogą przeznaczyć na wieczorki taneczne. No rzeczywiście dużo rzeczy dla tych seniorów robią. W pierwszym odruchu w ogóle nie rozumieliśmy ich działalności, wszystkie tam elementy działalności odpłatnej, pomieszane z gospodarczą, no to wymagało jakiegoś rozstrzygnięcia. Więc ten bezpośredni kontakt z ludźmi czasami jest krytyczny żeby w ogóle coś dojrzeć za tego opisu.

B: Skąd przedsiębiorcy biorą pomysły na swoją działalność gospodarczą? Jakie są Państwa obserwacje? Czy to są jakieś działania poprzedzone analizą, intuicją, czy w ogóle to przypadkowe wybory…?

O9: Badań rynkowych w ogóle w takim rozumieniu, że ktoś robi ankiety, analizy, no to jest bardzo mało, tak? Zdarzają się, ale bardzo rzadko. Natomiast próbują to robić tak trochę, że tak powiem, chałupniczo. Czyli robią takie ankiety wśród swoich podopiecznych. Tak jak w tym stowarzyszeniu właśnie dla seniorów. No to oni ileś osób przepytali, co by chcieli, jakiego rodzaju usługi no i stwierdzili, że właśnie to wyżywienie. No tego rodzaju badania rynkowe robią. Organizacje pozarządowe w momencie, gdy starają się uruchomić działalność gospodarczą, to mają zwykle bardzo dobre rozeznanie swoich potencjalnych klientów. Bo to są działania, które oni dotychczas prowadzili. W ramach projektów, tak? A teraz widzą, że albo na przykład projekty się kończą i nie chcą zostawić swoich podopiecznych bez żadnej pomocy, to uruchamiają działalność gospodarczą. Więc powiedziałabym, że mają taką wręcz namierzoną grupę celową, docelową, która zapewnia im pewien poziom przychodu. No ale poza tym, to jest głównie, nie wiem, pewnego rodzaju wyobraźnia, obserwacja i próba. W wielu przypadkach to jest po prostu wypróbowanie, czy to zadziała.

B: Dane statystyczne GUS wskazują, iż organizacje pozarządowe cechuje słabe zainteresowanie prowadzeniem działalności gospodarczej? 8% organizacji w skali kraju prowadzi działalność gospodarczą. Jakie są Państwa doświadczenia i obserwacje w tym zakresie? Jakie jest podejście organizacji do prowadzenia działalności gospodarczej?

O9: Przez długi czas prowadzenie działalności gospodarczej było postrzegane negatywnie. Ale to się zaczyna zmienić. Bo ona już nie jest tą złą, znowu koniecznością, czy nie wiem... Taką zdradą, tak? Wewnątrzsektorową. Że zaczynamy działalność gospodarczo, to znaczy, że przestajemy być w cudzysłowie charytatywni, tak? Ale no raczej ona świadczy o tym, że organizacja szuka innych źródeł finansowania, bezpiecznych dla siebie, żeby się... Bezpiecznych dla siebie to znaczy generujących wolne środki... Które możemy przeznaczyć na cele statutowe. Myślę, że organizacje widzą to, że środki europejskie za chwilę się skończą. Środki publiczne stają się – powiedziałabym delikatnie – coraz bardziej trudno dostępne. Przynajmniej dla dawnych organizacji. Więc ta działalność gospodarcza zaczyna być tą sferą, która być może będzie musiała utrzymać w ogóle organizacje. Więc ja bym raczej taką tendencję obserwowała. Choć należy dodać, że my mamy pewnie ograniczony zakres organizacji, które do nas trafiają. Bo moje opinie na podstawie naszych klientów. do nas trafiają właściwie w przeważającej mierze te organizacje pozarządowe, które prowadzą działalność gospodarczą. Które są do niej przekonane. Natomiast to też obserwujemy, że mamy też pożyczki ze środków własnych i organizacje... Jest dużo mniej zapytań o pożyczki ze środków własnych, takie na... pomostowe, na pokrycie kosztów przesuwających się wpływów, dotacji. Nie wiem, być może poszły do konkurencji, do …, bo tam jest prościej, może tak. A może jest tak, że właśnie środki europejskie, no w 2016 roku miały takie zatrzymanie, prawda? To drugie, kolejne rozdanie, jeszcze nie ruszyło. Teraz rusza trochę było zapytań od OWES-ów głównie, które właśnie musiały uruchomić swoje projekty, ale właśnie pod takie programy, nie wiem, z Ministerstwa Edukacji, FIO chyba lepiej płaci, bo płaci chyba z góry, wiec jakby to się mocno zmieniło, więc jakby nasz ogląd tego rynku w ogóle organizacji pozarządowych nieprowadzących działalności gospodarczej w tej chwili jest bardziej ograniczony. Ponieważ do nas trafiają głównie prowadzący działalność gospodarczą, z nimi rozmawiamy, to jakby mój obraz jest taki, że organizacje rozumieją do czego im ta działalność jest potrzebna i że warto ją prowadzić. No też myślę ja jestem tego zwolennikiem, z … prowadzimy różne szkolenia. Mam wrażenie, że przynajmniej pewne środowisko trenerów organizacji promuje działalność gospodarczą jaką właściwą formę generowania przychodów.

B: Pewne środowisko?

O9: Pewne środowisko, tak, ale nie jest to uniwersalne i akceptowane przez wszystkich społeczników podejście. Jest wielu sceptyków, przeciwników. Oni uważają, że to nie jest zgodne z misją, zasadami trzeciego sektora. Że to wykorzenia ideały sektora społecznego. Należałoby ich zapytać.

B: Chciałabym zapytać o to, z czym w szczególności nie radzą sobie Państwa klienci prowadząc przedsiębiorstwa społeczne? Jakie mają problemy?

O9: Z finansami. To jest rzeczywisty, duży problem... Myślę sobie, że do końca można mieć w tym zakresie pracę uczenia, czytania, bilansu, rachunku zysków i strat. To jest zadziwiające. Nie wiem, już sobie myślałam, że może w szkole powinny być takie zajęcia z budżetu, przepływu finansowego, że może to by coś pomogło. Jakby były jakieś podstawy ekonomii. Ale rzeczywiście jest dramatycznie. To organizacje dają nam bilanse, rachunki zysków i strat. Były różne zmiany w ustawie o rachunkowości, zmienione formaty. No tutaj jesteśmy tak jakby nigdy nic się nie zmieniło. Zarządy podpisują, nie rozumieją co podpisują, nie umieją nam wyjaśnić co się właściwie dzieje w finansach, w organizacjach. Więc jest ciągle źle. Z wypełnieniem wniosku na poziomie prognozy przychodów i kosztów, to często słyszymy, to oddam pani księgowej. Księgowy rejestruje historię, a to zarząd musi wiedzieć jak ma planować przychody i koszty. Więc rzeczywiście, odkąd ja pracuję z sektorem pozarządowym od lat …, to tutaj powiedziałabym, że pomimo komputeryzacji, dobrych systemów księgowych, myślę, że tez lepiej przygotowanych księgowych, znowu – pewnego grona, bo to jest jakby stały problem. To ja naprawdę na palcach jednej ręki mogę policzyć organy... Przesadziłam teraz, ale mamy nie wiem... 10% organizacji, które mają poprawnie prowadzoną rachunkowość w naszym rozumieniu, dobry rachunek zysków i strat i można z nimi porozmawiać o tym. W większości rozmawiamy z księgowymi, żeby wyjaśnić pewne kwestie finansowe i potem tłumaczymy je członkom zarządu, żeby oni jednak też to zrozumieli. Jakby notorycznie mamy taki jakby... poradnictwo w zakresie poprawności sprawozdania finansowego.

B: Członkowie zarządu nie są tym w ogóle zainteresowani? Traktują to jako nieważne? Obowiązek formalny? Podpisanie dokumentu?

O9: Tak, myślę, że tak. Absolutnie. I myślę, że nie zdają sobie sprawy też z konsekwencji. Czyli, że tak naprawdę odpowiedzialność spoczywa na nich.

B: Karno-skarbowa.

O9: Tak, właśnie karno-skarbowa. No może też jest tak, ale trochę też się boję wypowiedzieć na głos, że jeszcze Urzędy Skarbowe tutaj nie zwęszyły możliwości wygenerowania budżetu dodatkowego, bo naprawdę jest przepis, że... księgi powinny być prowadzone rzetelnie i też jest mandat karno-skarbowy. To można by naprawdę większość tutaj organizacji z tego artykułu podać...

B: A poza tą umiejętnością zaplanowania i zarządzania finansami, co stanowi jeszcze dla nich problem….

O9: Myślę, że zarządzanie ludźmi. To jest też pewny problem, jak patrzę na różne fluktuacje zespołów. Myślę, że to jest też problem, znów, trochę i finansowy, tak? Jednak poziom wynagradzania ludzi jest bardzo niski. W spółdzielniach socjalnych jakby standardem jest najniższe wynagrodzenie. Znowu standardem na przestrzeni całej Polski. Być może... np. w … to jest też bardzo niska kwota, właściwie nie da się z tego utrzymać, być może w …. to jest kwota, która daje pewien poziom utrzymania. To też obserwuję właśnie, że ludzie gdzieś mówią, że "a, no to u nas to są minimalne wynagrodzenia na pełen etat". To jest jakby zasługa organizacji, bo w innych jest to 1/6 etatu. Tyle ludzie zarabiają miesięcznie. Ale też to rozwiązywanie konfliktów szczególnie w spółdzielniach socjalnych, myślę, że jest taką umiejętnością, której tutaj brakuje. Są takie... Zwyciężają partykularne gdzieś osobiste interesy. Trochę na bazie jakby zapotrzebowania na doradztwo, to myślę, że marketing jest też dosyć słabą stroną. Czyli jak już mamy nawet pomysł, to nie do końca wiemy jak to sprzedać, nasz towar. Jak go zareklamować. Wiadomo, że w to też trzeba troszkę zainwestować, a z tym jest bardzo ciężko. Na przykład wzięcie pożyczki na rozwój usług marketingowych, na sfinansowanie jakiejś promocji, o to jest bardzo duże ryzyko. Zdarzały nam się takie pożyczki, ale no to jednak były bardzo tradycyjne metody. Znaczy myślę, że też my mamy dosyć tradycyjne biznesy w tych naszych pożyczkach. Bo to jest właśnie catering.

B: Właśnie, co to jest za profil?

O9: Roboty budowlane, porządkowe – to przeważa w spółdzielniach socjalnych. Zdarzają się jakieś sale zabaw dla dzieci, przedszkola, takie sale ze wspinaczką – taką jedną organizację mamy. No ale są jakieś też sprzedaże ubrań, co w ogóle nie wyszło, jak ktoś próbował robić jakieś hipsterskie bluzy, ale były chyba po prostu za drogie te ubrania. No powiedziałabym, że takie... Mało mamy takich absolutnie innowacyjnych pomysłów. Znaczy to też jest pytanie co nazwiemy innowacją. Bo na przykład jeden z moich ulubionych projektów jest koło …. To jest …, Stowarzyszenie …, które ze środków … uruchomiło ośrodek, dom pomocy społecznej. Znaczy może inaczej.. Dom opieki. … osoby mogą tam przebywać. Komercyjnie. To znaczy, że pobierają opłaty za pobyt tych osób zawodowo. Ale osoby z zarządu, z tego stowarzyszenia, to są nauczycielki. Byłe już nauczycielki z ośrodka dla chłopców z niepełnosprawnością umysłową. I te panie wpadły na pomysł połączenia dwóch potrzeb. Starszych osób, które potrzebują bliskości z kimś i tych chłopców, którzy też potrzebują kontaktu z ludźmi. I ci chłopcy pracują, mają pięknie wyposażoną kuchnię na dole. Robią catering i też właśnie dowożą do innych tam szpitali, szkół i na tym zarabiają ale też pracują w tym domu opieki. To jest dla mnie innowacja społeczna, bo to jest połączenie bardzo silnej potrzeby na dobrą opiekę dla starszych osób i miejsca pracy dla tych chłopaków, którzy być może inaczej nie mieli by w ogóle gdzie pracować w tamtej okolicy – mała miejscowość. Więc takich innowacji trochę też mamy. Jest na … z kolei stowarzyszenie, które zajmuje się osobami autystycznymi dorosłymi i tam buduje... Chce stworzyć takie mieszkania treningowe, jakoś to się tak nazywa. Teraz mamy wśród naszych pożyczkobiorców właśnie …, który rozwija swój usługi terapeutyczne wczesnej diagnozy autyzmu u dzieci. I **to** będą usługi odpłatne. Będą szkolić lekarzy, żeby wyrywali właśnie te wczesne oznaki autyzmu, bo wtedy można zadziałać. Więc jakby jest trochę takich, powiedziałabym... No to jest też trudno porównywać ciekawszych pomysłów. Na przykład też bardzo ciekawym pomysłem może być po prostu świadczenie usług porządkowych ale w regionie, w którym ci ludzie nigdzie tej pracy nie znajdą. Więc trochę się bronię przed powiedzeniem...

B: Wartościowaniem...

O9: Tak, wartościowaniem co jest ciekawe, a co nie jest ciekawe. Znaczy niewątpliwie dla mnie tam, gdzie kilka potrzeb społecznych w jednym miejscu jest zaspokajanych z taką wzajemnością, to jest coś, co rzeczywiście mnie osobiście najbardziej chyba fascynuje i jakby... Bo uważam, że wtedy jest ta energia i te pieniądze są najlepiej spożytkowane. Ale to ogromnym wysiłkiem tych pań, ogromnym zaangażowaniem i własnymi pożyczkami to stworzyły.

B: Czy ci „trudni" pożyczkobiorcy spłacają te swoje zobowiązania. Jak na tym wychodzi …, Pani organizacja również musi zrealizować wskaźniki projektowe?.

O9: Tak, tak, tak. W pilotażu nie mieliśmy ryzyka finansowego, czyli w tym pierwszym projekcie. Natomiast było ryzyko operacyjne, czyli jeżeli nie dopełnimy jakichś czynności windykacji, no to wtedy … może ponosić konsekwencje finansowe. Na razie takiego przypadku jeszcze nie było. Na dzisiaj właśnie tak, jak pamiętam nasze wskaźniki to jesteśmy około …% wypadkowości. To nie znaczy, że one są już kompletnie stracone, ale to są pożyczki, które przekroczyły wszystkie nasze wewnętrzne terminy płatności i są windykowane. Czy coś się z nich uda odzyskać? No to zobaczymy, tak? Ale... Zabezpieczenia są jednak z tych pożyczkobiorców dość słabe, no bo to są poręczenia osobiste, no a ci ludzie raczej nie mają raczej żadnego majątku. Są jakieś przywłaszczenia sprzętów, rzadko mamy nieruchomości, szczególnie właśnie w tych pierwszych pożyczkach z … roku no to po prostu nie było tego zabezpieczenia.

B: Co to dla Pani organizacji oznacza?

O9: W pilotażu konsekwencje finansowe, czyli ta wypadkowość jest w ramach programu pokrywana. Teraz w tym projekcie … też mamy pewne progi, do jakiego progu jakby my ponosimy, jeżeli dobrze... pamiętam te wskaźnikowo, ale wydaje mi się, że …% wartości straconego kapitału, ale jeżeli suma, chyba łączna, straconego kapitału przekroczy …%, i to jest też podzielone na pożyczki, które są dla StartUPów, czyli do 12 miesięcy i osobno na pożyczki na rozwój. Bo te pożyczki StartUp-owe są jakby bardziej ryzykowne, więc tu ten próg jest wyższy. Także teraz też mamy swój wkład własny, czyli udzielamy też pożyczek całkowicie ze swoich środków, no to one wtedy całkowicie też są w naszym ryzyku. Czy niewątpliwie to, co się zmieniło … roku, że staramy się szukać wyższego zabezpieczenia. Znaczy ta gwarancja … przy naszych środkach własnych to jest poza …-em, no toto nam daje… Gwarancja może być do połowy kapitału pożyczonego. Więc to daje bardzo duże zabezpieczenie dla danej pożyczki.

B: Ale tę gwarancję wykupuje klient?

O9: Nie. Ona jest bezpłatna dla pożyczkobiorcy, więc to jest taki prezent. Właściwie dla nas... Bo możemy wyższe ryzyko ponieść w przypadku danego pożyczkobiorcy. Ale obserwuję w …, że zdecydowanie podwyższył się próg szukania zabezpieczenia. Czyli, tak jak zdarzały nam się wcześniej pożyczki tylko na weksle. No weksel jest właściwie tytułem egzekucyjnym, a nie zabezpieczeniem. No to teraz raczej jest mało takich pożyczek. To nam się mogą zdarzać, ale rzeczywiście w sytuacji, kiedy znamy klienta, no to ten poziom zaufania jest tutaj bardzo wysoki.

B: A dlaczego ta polityka się zmieniła?

O9: No też dlatego, że jakby … szuka swojego wyniku finansowego, który w pewnym momencie okazał się być trochę zagrożony. Czyli jednak ta wypadkowość... Pożyczki dla organizacji pozarządowych w … są udzielane od … roku. Więc ten efekt wypadkowości zaczął być odczuwalny na poziomie między … rokiem.

B: Teraz będzie też moment krytyczny.

O9: Teraz tak. Wiec jakby to już jest tendencja stała. Także rzeczywiście szukamy tego zabezpieczenia.

B: Podsumowując, czy Pani zdaniem tego typu instrumenty mają w Polsce sens i czy one mogą się przyjąć na dłużej? Myślę tu o instrumentach zwrotnych?

O9: Znaczy, ja uważam, że one są niezbędne żeby ekonomia społeczna mogła się rozwijać. Wydaje mi się, że gdybyśmy mieli do czynienia ze światem idealnym, że organizacje maja swój kapitał, no to pożyczki nie byłyby potrzebne, ale raczej w tym świecie właśnie nie ma kapitału. I on musi być skądś wprowadzony do organizacji. Dotacyjny kapitał za chwilę się skończy, więc zostaje tylko albo w postaci pożyczek, albo innych instrumentów, które też są rozważane, w *social venture capital*, czy właśnie nie wiem, obligacji społecznych. Inne formuły dla powiedzmy bardziej rozwiniętych organizacji. Więc na pewno pożyczki są potrzebne, ale też jest bardzo potrzebne to lokalne wspieranie organizacji, tych podmiotów ekonomii społecznej. Żeby one miały gdzieś oparcie, żeby gdzieś w swoim środowisku mogły się zderzyć z tym, czy rzeczywiście mogą skorzystać z tego instrumentu.

B: Czy chciałaby Pani coś jeszcze dodać, z własnego doświadczenia, obserwacji, co jest istotne w kontekście tematu naszego dzisiejszego spotkania?

O9: Znaczy hmm. Może warto zakończyć tym co się udało zrobić dzięki środkom zwrotnym. Myślę, że to się udało, że na mapie Polski możemy pokazać kilka naprawdę wspaniałych przedsięwzięć, które bez tych pożyczek nie mogłyby się rozwinąć. To jest trochę takie ewangeliczne przesłanie, że nawet jak ileś... musimy stracić, trochę pieniędzy, żeby któreś pieniądze zapracowały. To jakby trochę jest taka moja nauka.

B: A ten podstawowy efekt działania tych podmiotów na czym polega Pani zdaniem?

O9: Na tym, że ileś osób w Polsce ma na przykład miejsce pracy, z którego jest w stanie się utrzymać. To jest myślę bardzo ważne, plus właśnie, że powstają takie działania, takie usługi, które jakby szukają dobrego wykorzystania i energii i pieniędzy, tak jak właśnie to …. No i że jednak... Wydaje mi się, że te usługi społeczne, które organizacje świadczą, że one się jednak cały czas rozwijają i są na coraz wyższym poziomie. Tak mi się wydaje, że jest ich coraz więcej, usług właśnie opiekuńczych dla starszych osób, czy dla małych dzieci. Są bardzo potrzebne, no i są robione przez ludzi, którzy z sercem do nich podchodzą. Myślę, że to jest tutaj bardzo ważne.

B: Bardzo uprzejmie dziękuję za rozmowę.