



Zalecenia Instytucji Zarządzającej PO KL w sprawie realizacji typu operacji nr 3 w Poddziałaniu 7.2.2. PO KL

„Działania prowadzące do poszukiwania i testowania długookresowych źródeł finansowania instytucji wspierających ekonomię społeczną oraz spółdzielni socjalnych”

1. Cel dokumentu

W związku z zapotrzebowaniem zgłaszanym ze strony Instytucji Pośredniczących i Pośredniczących II stopnia w zakresie realizacji typu operacji nr 3: *działania prowadzące do poszukiwania i testowania długookresowych źródeł finansowania instytucji wspierających ekonomię społeczną oraz spółdzielni socjalnych w ramach Poddziałania 7.2.2. PO KL*, a także w odpowiedzi na *Stanowisko Zespołu ds. rozwiązań systemowych w zakresie ekonomii społecznej*, Instytucja Zarządzająca PO KL przygotowała niniejsze zalecenia dotyczące realizacji ww. typu operacji. Zalecenia mają stanowić pomoc dla Instytucji Ogłaszających Konkursy, oceniających projekty i samych beneficjentów, co do realizacji typu operacji nr 3 w Poddziałaniu 7.2.2. Jednocześnie należy zaznaczyć, że **nie jest możliwe stworzenie zamkniętego katalogu takich działań, które mogą być realizowane i podejmowane w ramach typu operacji nr 3. Działania te powinny wynikać ze zidentyfikowanych potrzeb oraz możliwości danej instytucji wspierającej ekonomię społeczną czy spółdzielni socjalnej. Dlatego przygotowane przez IZ PO KL zalecenia mogą stanowić jedynie wskazówkę dla IP/IP2 i beneficjentów, co do realizacji tego rodzaju działań, ale nie zamknięty katalog możliwości. Zalecenia wskazują oczekiwany przez Instytucję Zarządzającą PO KL kierunek działań podejmowanych w ramach projektów realizowanych w ramach typu operacji nr 3 w Poddziałaniu 7.2.2, Są przede wszystkim materiałem pomocniczym dla Instytucji Pośredniczących i beneficjentów dotyczącym realizacji typu operacji nr 3 w Poddziałaniu 7.2.2 PO KL.**

2. Cel wsparcia

Zgodnie ze Szczegółowym Opiszem Priorytetów PO KL z dn. 1.01.2012 r. w ramach Poddziałania 7.2.2 PO KL możliwa jest realizacja działań prowadzących do poszukiwania i testowania długookresowych źródeł finansowania instytucji wspierających ekonomię społeczną¹ oraz spółdzielni socjalnych (typ operacji nr 3).² Podejmowanie i finansowanie ze środków PO KL tego rodzaju działań ma przyczynić się do trwałości funkcjonowania instytucji wspierających ekonomię społeczną oraz spółdzielni socjalnych.

Choć interwencja Europejskiego Funduszu Społecznego ma charakter czasowy, powinna przyczyniać się do długotrwałych efektów. W związku z tym szczególnie istotna staje się realizacja działań, które:

- pomogą instytucjom wspierającym ekonomię społeczną znaleźć (wypracować), przetestować (zweryfikować) i przygotować do wdrożenia rozwiązania, dzięki którym będą one mogły pozyskać środki finansowe na kontynuowanie działalności w zakresie wspierania rozwoju ekonomii społecznej i dalsze świadczenie usług, o których mowa w typie operacji nr 1 w Poddziałaniu 7.2.2 po zakończeniu wsparcia ze środków PO KL;
- pomogą spółdzielniom socjalnym znaleźć (wypracować), przetestować (zweryfikować) i przygotować do wdrożenia rozwiązania, dzięki którym będą mogły działać po zakończeniu wsparcia finansowego z PO KL.

3. Beneficjenci i grupa docelowa typu operacji

¹ Przez instytucje wspierające ekonomię społeczną należy rozumieć instytucje, które w sposób komplementarny i łączny realizują typ operacji nr 1 w Poddziałaniu 7.2.2 PO KL. Nazwa używana w dokumencie zamiennie w stosunku do IWES to OWES czyli Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej.

² Typ operacji nr 3 w Poddziałaniu 7.2.2 nie jest powiązany z realizacją projektu innowacyjnego mimo zawartego w treści operacji zapisu: „poszukiwanie i testowanie”. Realizowane w ramach typu operacji nr 3 działania wpisują się w projekty standardowe.

Beneficjentami mogą być zgodnie z SzOP wszystkie podmioty.³ Oznacza to, że beneficjentem może być także IWES, chyba że uniemożliwiają to kryteria wyboru projektów. W przypadku projektów realizowanych w partnerstwie, IWES może występować zarówno jako lider projektu, jak również jako partner. Realizując wsparcie jako beneficjent IWES musi prowadzić działania związane z poszukiwaniem i testowaniem długookresowych źródeł finansowania dla siebie i/lub innych IWES, a także dla spółdzielni socjalnych, gdyż grupą docelową wskazaną w SZOP są instytucje wspierające ekonomię społeczną i spółdzielnie socjalne (chyba że kryteria wyboru projektów jednoznacznie wskazują, że wypracowywane rozwiązania mają dotyczyć tylko IWES lub tylko spółdzielni socjalnych).

Jednocześnie instytucje wspierające ekonomię społeczną zostały wskazane w SzOP jako grupa docelowa obok spółdzielni socjalnych. Może się więc okazać, że IWES będzie beneficjentem a jednocześnie odbiorcą wsparcia tzn. będzie realizował projekt dla siebie jako instytucji wspierającej ekonomię społeczną (będzie poszukiwał i testował rozwiązania dla siebie) oraz dla spółdzielni socjalnej/spółdzielni socjalnych (chyba że kryteria wyboru projektów jednoznacznie wskazują, że wypracowywane rozwiązania mają dotyczyć tylko IWES lub tylko spółdzielni socjalnych).

Beneficjentem może być także podmiot inny niż IWES, ale zawsze odbiorcą wsparcia (grupą docelową) są instytucje wspierające ekonomię społeczną i spółdzielnie socjalne (chyba że kryteria wyboru projektów jednoznacznie wskazują, że wypracowywane rozwiązania mają dotyczyć tylko IWES lub tylko spółdzielni socjalnych), co oznacza, że w realizacji projektu musi brać udział co najmniej jeden IWES i co najmniej jedna spółdzielnia socjalna, a wypracowywane rozwiązania mają służyć uczestniczącym w projekcie instytucjom wspierającym ekonomię społeczną i spółdzielniom socjalnym. Rozwiązania mają być wypracowane dla konkretnych IWES i konkretnych spółdzielni socjalnych w oparciu o ich potrzeby i możliwości.

Podsumowując, IWES może być w projekcie beneficjentem, liderem lub partnerem w przypadku projektów partnerskich albo uczestnikiem (odbiorcą wsparcia). To samo dotyczy spółdzielni socjalnej. Wypracowywane rozwiązania mają być sprofilowane pod dany IWES i daną spółdzielnię socjalną, dostosowane do ich specyfiki, potrzeb, indywidualnej sytuacji, etapu rozwoju itp. Wypracowane rozwiązania nie mogą być ogólne, właściwe dla całej grupy ośrodków, jakimi są IWES. Także rozwiązania wypracowywane dla spółdzielni socjalnych nie mogą mieć charakteru generalnego, wynikającego z prowadzenia działalności przez podmioty o tej samej formie prawnej (formie spółdzielni socjalnej).

4. Możliwe kierunki działania

Typ operacji nr 3 przewiduje dwa możliwe kierunki działania, które – jeśli IP nie określi inaczej poprzez zastosowanie odpowiednich kryteriów wyboru projektów – należy stosować w ramach danego projektu łącznie tzn. działania realizowane w ramach projektu mają służyć i IWES i spółdzielniom socjalnym, a rozwiązania wypracowywane na rzecz danej IWES i danej spółdzielni socjalnej.

Pierwszy kierunek, dotyczy poszukiwania i testowania długookresowych źródeł finansowania instytucji wspierających ekonomię społeczną. W ramach projektu ma zostać wypracowane konkretne rozwiązanie/rozwiązania sprofilowane pod potrzeby i możliwości konkretnego IWES, co oznacza to, że nie jest możliwe w tym przypadku realizowanie projektu bez udziału w nim IWES,⁴ dla którego rozwiązania mają być wypracowane. Dlatego w realizacji tego typu operacji musi brać udział co najmniej jeden IWES na rzecz którego wypracowywane będą konkretne rozwiązania. Ze względu na konieczność zapewnienia trwałości IWES utworzonych w ramach PO KL wsparcie powinno być kierowane przede wszystkim do IWES, które powstały w ramach Poddziałania 7.2.2.

Jeżeli IP nie określi inaczej w kryteriach wyboru projektu typ operacji nr 3 może być realizowany w ramach projektu bez jednoczesnej realizacji typu operacji 1.

Drugi kierunek, dotyczy poszukiwania i testowania długookresowych źródeł finansowania **spółdzielni socjalnych** zarówno utworzonych w ramach projektu, jak i już istniejących. W ramach projektu ma zostać wypracowane konkretne rozwiązanie/rozwiązania sprofilowane pod potrzeby i możliwości

³ Wymogi wobec beneficjentów określone są w kryteriach wyboru projektów, w tym mogą być określone w kryteriach ustanowionych przez Instytucje Pośredniczące.

konkretnej spółdzielni socjalnej na rzecz której rozwiązanie jest wypracowywane. Nie jest możliwe realizowanie projektu bez udziału w nim spółdzielni socjalnej (jako beneficjenta, lidera lub partnera w przypadku projektów partnerskich albo uczestnika), gdyż wypracowanie i testowanie konkretnych rozwiązań związanych z długookresowymi źródłami finansowania nie może odbywać się bez udziału spółdzielni socjalnych na rzecz których rozwiązanie jest wypracowywane. Dlatego w realizacji tego typu operacji musi brać udział co najmniej jedna spółdzielnia socjalna (niezależnie od tego czy powstała z udziałem środków EFS, czy bez tego udziału. Beneficjent musi jednak zapewnić, że w przypadku obejmowania wsparciem spółdzielni socjalnych powstałych z udziałem środków EFS nie dojdzie do finansowania z PO KL tych samych wydatków).

5. Możliwe działania

W ramach typu operacji poszukiwanie i testowanie długookresowych źródeł finansowania IWES i spółdzielni socjalnych możliwe jest realizowanie następujących działań:

- i. poszukiwanie, czyli wypracowanie rozwiązań; w ramach tego działania możliwe jest również przygotowanie kadry do wypracowywania rozwiązań np. opracowania strategii, przy czym efektem tego rodzaju działań zawsze musi być konkretny produkt np. analiza stanu wyjściowego, strategia.
- ii. testowanie rozwiązań, czyli weryfikacja czy wypracowane rozwiązania poprawnie działają, czy wymagają udoskonalenia i w jakim zakresie. Działania testujące służą wypracowaniu jak najlepszego rozwiązania, które będzie sprawnie funkcjonowało w praktyce. Jest to jeden z etapów wypracowania rozwiązania, a jednocześnie sposób na przygotowanie się do wdrożenia nowych rozwiązań. Testowania nie należy mylić z wdrożeniem; testowanie odbywa się na mniejszą skalę niż wdrożenie, dokonywane jest na próbie, jest ograniczone w czasie. Cel testowania jest też inny niż cel wdrożenia. Celem testowania jest sprawdzenie jak działa w praktyce dane rozwiązanie i w ramach typu operacji nr 3 w Poddziałaniu 7.2.2 możliwa jest realizacja tego rodzaju działań, czyli sprawdzenie w praktyce wypracowanego rozwiązania, ale na zasadzie testu (mniejsza skala, ograniczona próba i ograniczony czas), który ma dać odpowiedź m.in. co do sprawności, skuteczności, efektywności kosztowej itp. danego rozwiązania. Wypracowane i przetestowane rozwiązanie można przyjąć w strategii jako działanie do wdrożenia, jednak samego wdrożenia w ramach projektu w typie operacji nr 3 finansować nie należy, gdyż wdrożenie będzie typową działalnością inwestycyjną, którą można realizować za pomocą dotacji w 7.2.2 PO KL lub pożyczek w 1.4 PO KL lub źródeł innych niż PO KL. Dla lepszego zrozumienia i zobrazowania tej zasady poniżej przedstawiono uproszczone przykłady możliwych działań (przykład 1 i 2).
- iii. przygotowanie do wdrożenia wypracowanych rozwiązań, przez co należy rozumieć w szczególności przygotowanie personelu do wdrażania wypracowanych rozwiązań. Przygotowanie do wdrożenia nie może obejmować działań w inwestycyjnych np. zakupu samochodu czy sprzętu. Tego rodzaju wydatki powinny być ponoszone poza działaniami przewidzianymi dla typu operacji nr 3, podobnie jak wydatki na zatrudnienie dodatkowych pracowników (przykład 2).

Nie jest możliwe, by w ramach projektu dotyczącego typu operacji nr 3 Poddziałania 7.2.2, IWES prowadził odpłatne działania związane w wypracowywanym rozwiązaniem tzn. pobierał opłaty za usługi, w tym również za usługi świadczone w fazie testowania. To samo dotyczy spółdzielni socjalnych.

W ramach projektu mogą być realizowane wszystkie powyższe działania lub część z nich w zależności od tego, jakie są potrzeby. Nie w każdym przypadku konieczne będzie realizowanie wszystkich powyższych działań (przykład poniżej). W znacznej mierze podejmowane działania będą uzależnione od tego, jakiego rodzaju rozwiązania są wypracowywane, dlatego zasadność i racjonalność zaplanowanych działań musi być oceniona indywidualnie. Niezależnie jednak od tego, jakie działania zostaną podjęte, w każdym przypadku ich realizacja musi być zakończona wypracowaniem konkretnego produktu.

Przykład 1

W ramach projektu OWES przy wsparciu zewnętrznych doradców po zidentyfikowaniu swoich mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń zdecydował, że ukierunkuje swoje działania „zarobkowe” na przedsiębiorców, którym będzie oferował odpłatne usługi dotyczące przygotowania strategii w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu oraz przygotowania pracowników tych przedsiębiorstw do współpracy z organizacjami pozarządowymi. W tym celu wypracował ofertę szkoleniową oraz metody (sposoby) dotarcia do przedsiębiorców z tą ofertą (działania

wypracowujące). OWES chce w praktyce sprawdzić, czy przyjęte kanały dotarcia do pracodawców sprawdzają się, czy są skuteczne i efektywne, a także czy zaproponowana oferta trafia w oczekiwania przedsiębiorców, w tym czy szkolenia mają odpowiednią formę i zawartość merytoryczną (działania testujące). Aby to zrobić przygotowuje swoich pracowników do świadczenia usług szkoleniowych i pozyskiwania klientów poprzez szkolenia, gdyż ich umiejętności okazały się niewystarczające (działania przygotowujące do testowania, ale zarazem do wdrożenia, bo te same umiejętności będą wykorzystywane do wdrożenia rozwiązań już poza projektem). Następnie organizuje szkolenia dla jednego lub kilku przedsiębiorstw, aby na koniec określić, które formy były skuteczne a które nie i jakich zmian należy dokonać w wypracowywanym rozwiązaniu (działania testujące). Następnie rozwiązanie jest dopracowywane, modyfikowane w oparciu o działania testowe. Opracowywany jest ostateczny produkt w postaci oferty usługi szkoleniowej dla przedsiębiorstw oraz strategii jej wdrożenia. Jeżeli kompetencje pracowników OWES, którzy będą odpowiedzialni za pozyskiwanie klientów (przedsiębiorstw) do przeszkolenia nadal wymagają uzupełnienia mogą w ramach projektu odbyć szkolenie z zakresu np. sprzedaży bezpośredniej (działania przygotowujące do wdrażania wypracowanych rozwiązań). Samo wdrożenie oferty na szerszą skalę, czyli odpłatne wdrożenie usług na rzecz przedsiębiorstwa jest realizowane poza projektem. Należy jednak pamiętać, że wsparcie w zakresie podnoszenia kwalifikacji pracowników OWES, które będą wykorzystywane następnie w ramach prowadzonej przez nich działalności gospodarczej (tj. w ramach usług świadczonych odpłatnie na rzecz przedsiębiorców) może spełniać przesłanki świadczące o wystąpieniu pomocy publicznej. Tego typu wsparcie stanowi pomoc publiczną na szkolenia i jest udzielane zgodnie z przepisami rozdziału 4 przepisy rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Dz.U. z 2010 r. Nr 239, poz. 1598, z późn. zm.)⁵

Przykład 2

W ramach projektu beneficjent obejmuje wsparciem 5 istniejących spółdzielni socjalnych. Jedną z nich jest kawiarnia. Po przeanalizowaniu sytuacji w spółdzielni socjalnej i zbadaniu rynku, zewnętrzny doradca proponuje wprowadzenie rozwiązania polegającego na rozszerzeniu oferty o usługi cateringowe, gdyż na takie rozwiązanie wskazała diagnoza lokalnego rynku firm cateringowych oraz analiza potencjału kawiarni. Opracowywana jest strategia związana z wprowadzeniem do oferty kawiarni usług cateringowych (działania wypracowujące). Spółdzielnia socjalna może sprawdzić czy zaplanowana w strategii wdrażania usług np. sposób promocji nowych usług, sposób pozyskania nowych klientów, organizacja pracy kawiarni uwzględniająca świadczenie usług cateringowych, posiadane zasoby (np. liczba pracowników i ich kompetencje, sprzęt) są wystarczające do realizacji takiej działalności. Testowanie wypracowanych rozwiązań następuje np. przez 1 miesiąc i w tym czasie spółdzielnia socjalna realizuje zamówienia na catering (działania testujące). Po zakończeniu testowania rozwiązanie jest udoskonalane i wypracowywana jest strategia wdrażania nowej oferty. Możliwe jest sfinansowanie przygotowania personelu do wdrożenia poszerzonej oferty, jeśli odpowiednie szkolenia nie odbyły się na etapie wypracowywania rozwiązania lub przed testowaniem. W fazie przygotowania do wdrażania może być sfinansowany np. kurs prawa jazdy, ale już nie zakup samochodu. W ramach przygotowania do wdrożenia nowej oferty spółdzielnia socjalna może podpisać np. listy intencyjne dotyczące przyszłej współpracy z kontrahentami, którzy byli zadowoleni z usług (dostarczonych na etapie testowania) i są zainteresowani kontynuowaniem współpracy. W ramach przygotowania do wdrożenia spółdzielnia może skorzystać z pomocy prawników do przygotowania wzoru listów intencyjnych czy wzorów umów z klientami czy dostawcami. Wdrażanie wymagać może dodatkowych nakładów typowo inwestycyjnych, zakup stolików cateringowych, samochodu, dodatkowej zastawy. Tego rodzaju działania typowo inwestycyjne nie mogą być finansowane w ramach typu operacji nr 3 PO KL. Ale mogą być finansowane np. z dotacji uzyskanej na przystąpienie do spółdzielni nowego członka w ramach typu operacji nr 2 w Poddziałaniu 7.2.2.

Przykład 3

Jeżeli w ramach projektu OWES zamierza opracować dla siebie strategię działania i finansowania swojej działalności, to przede wszystkim działania w ramach projektu będą skoncentrowane na

⁵ Każdorazowo tego typu pomoc może być udzielana jako pomoc de minimis, zgodnie z postanowieniami § 33 ust. 1 niniejszego rozporządzenia. Tego typu pomoc nie wymaga wnoszenia wkładu prywatnego przez beneficjenta pomocy, nie może ona jednak przekroczyć równowartości w złotych kwoty 200 tys. euro w ciągu trzech kolejnych lat podatkowych.

przygotowaniu kadry zarządzającej do opracowania takiej strategii, uwzględniającej różne aspekty funkcjonowania OWES (szkolenia z zarządzania strategicznego), a więc działania wypracowujące będą poprzedzone przygotowaniem kadry do zdiagnozowania swojego potencjału i opracowania strategii. Wdrożenie strategii może wymagać podniesienia kompetencji osób nią zarządzających np. w zakresie zarządzania finansowego. Realizacja takich szkoleń to przygotowanie strategii do wdrożenia. Realizacja fazy testowania tej strategii może wydawać się nieuzasadniona (choć z góry nie można uznać, że testowanie nie jest możliwe, gdyż zależy to od indywidualnej sytuacji OWES), podczas gdy pożądane wydaje się przygotowanie pracowników OWES do realizacji zadań wynikających z tej strategii (o ile takiego przygotowania nie mają i jeżeli jest niezbędne do wdrożenia strategii).

6. Długookresowe źródła finansowania dla IWES – zaproponowane działania, rozwiązania i produkty oraz przykładowe koszty stanowią katalog otwarty

W ramach typu operacji nr 3 działania IWES powinny koncentrować się na poszukiwaniu, testowaniu rozwiązań, które będą stanowiły dla IWES źródło dochodu po zakończeniu finansowania jego działalności ze środków PO KL. W związku z tym działania podejmowane przez IWES powinny służyć poszukiwaniu i testowaniu m.in.:

- **rozwiązań służących pozyskiwaniu zamówień od przedsiębiorców m.in.** poprzez tworzenie sieci współpracy z przedsiębiorcami i usługi eksperckie na rzecz przedsiębiorców w zakresie ich wsparcia w organizowaniu działań dotyczących społecznej odpowiedzialności biznesu i organizowaniu kontaktów i współpracy biznesu z podmiotami ekonomii społecznej;
- **rozwiązań służących pozyskiwaniu zamówień od jednostek samorządu terytorialnego, w tym m.in.:**
 - zamówień związanych z usługami edukacyjnymi i doradczymi dla pracowników administracji samorządowej w zakresie ekonomii społecznej i współpracy z tym sektorem, w tym wsparcie merytoryczne dla jst w zakresie współpracy z podmiotami ekonomii społecznej m.in. przygotowywanie zasad i kierunków konkursów i programów współpracy, o których mowa w ustawie o działalności pożytku publicznego i wolontariacie,⁶ a także świadczenie usług związanych z ewaluacją programów współpracy, a w szczególności badaniem jakości i efektywności zadań/usług publicznych realizowanych przez organizacje pozarządowe. Rekomendowanym produktem jest przygotowanie i podpisanie (wstępnych) długofalowych porozumień/umów z jst dotyczących działań ww. zakresie
 - zamówień w zakresie przygotowania systemu grantów lub mikropożyczek⁷, dokonania analiz ekonomicznych dotyczących zakresu i obszarów wsparcia działań innowacyjnych oraz rozpoznania rynku, przygotowania kadr samorządowych, realizujących działania grantowe lub mikropożyczkowe; Rekomendowanym produktem jest przygotowanie i podpisanie (wstępnych) porozumień z jst w ww. zakresie
- **usług o charakterze odpłatnym realizowanych na rzecz podmiotów ekonomii społecznej** wykraczających poza zakres realizowanych projektów z typu operacji nr 1 Poddziałania 7.2.2 m.in. poprzez tworzenie i wycenę katalogu usług niefinansowanych ze źródeł publicznych, a oczekiwanych przez podmioty ekonomii społecznej np. tworzenie wspólnych ośrodków księgowości, systemów sprzedaży, systemów informowania podmiotów ekonomii społecznej o możliwych przetargach, konkursach i kontraktach, przygotowanie PES do realizacji fundraisingu,
- **systemu pośrednictwa w realizacji zleceń podmiotów ekonomii społecznej** (we współpracy z podmiotami ekonomii społecznej) poprzez tworzenie wspólnych systemów i mechanizmów gromadzących informacje lub wspierających podmioty ekonomii społecznej w udziale w zamówieniach publicznych lub realizacji zadań publicznych w sferze pożytku publicznego,

⁶ Odpowiednio art. 11 i 5a ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie.

⁷ Zgodnie z art. 5 ust. 8 ustawy o działalności pożytku publicznego zgodnie z którym jednostki samorządu terytorialnego mogą udzielać pożyczek, gwarancji, poręczeń organizacjom pozarządowym oraz podmiotom wymienionym w art. 3 ust. 3 ww. ustawy.

- **rozwiązania służące pozyskiwaniu środków poprzez fundraising** np. rozwiązana organizacyjnie, przygotowanie kadry w tym zakresie.

Ośrodek wsparcia ekonomii społecznej może skoncentrować się na jednym lub kilku z powyższych elementów.

Powyżej wskazano możliwości pozyskiwania zamówień od przedsiębiorstw i jednostek samorządu terytorialnego w obszarach ściśle powiązanych z ekonomią społeczną. Niemniej OWES może również poszukiwać i testować rozwiązania z zakresu pozyskiwania zamówień od przedsiębiorców i jst w innych obszarach, niekoniecznie związanych bezpośrednio z sektorem ekonomii społecznej np. szkolenia komercyjne dla biznesu i jst, niepowiązanej wprost z ekonomią społeczną. Istotne jest jednak, aby środki pozyskane dzięki takim działaniom przeznaczały na inicjatywy statutowe bezpośrednio związane ze wspieraniem sektora ekonomii społecznej. Jednocześnie, dofinansowanie w ramach projektu powyższych rozwiązań powinno być każdorazowo analizowane pod kątem wystąpienia pomocy publicznej (patrz pkt 8).

W ramach powyższych elementów możliwe jest finansowanie działań prowadzących do osiągnięcia konkretnych produktów (rozwiązań). Powstanie konkretnego produktu (rozwiązania) jest podstawowym celem działań podejmowanych w ramach typu operacji nr 3. Możliwe jest finansowanie kosztów niezbędnych do poszukiwania i testowania długookresowych źródeł finansowania, w szczególności możliwe jest finansowanie spotkań, szkoleń, warsztatów, usług prawnych, doradztwa ze strony ekspertów biznesowych i specjalistów od zarządzania finansowego. Katalog kosztów jest otwarty, przy czym wydatki muszą być ponoszone zgodnie z *Wytycznymi w zakresie kwalifikowania wydatków w ramach PO KL*.

Efektom działań powinien być konkretny produkt - wypracowane i gotowe do wdrożenia rozwiązanie, które pozwoli ośrodkowi wsparcia ekonomii społecznej pozyskiwać środki na działalność w zakresie wspierania ekonomii społecznej po zakończeniu realizacji projektu z PO KL.

Produktem tego typu wsparcia może być m.in.:

- produkt lub usługa będąca przedmiotem obrotu gospodarczego,
- strategia działania i finansowania ośrodka wsparcia ekonomii społecznej, określająca możliwe źródła finansowania w określonej perspektywie czasowej (co najmniej 2-letniej po zakończeniu realizacji projektu, w ramach którego opracowywane jest strategia),
- strategia fundraisingowa,
- inne strategie związane z wprowadzeniem konkretnych rozwiązań, usług, produktów,
- przygotowana do wdrożenia oferta odpłatnych usług dla przedsiębiorstw/ jednostek samorządu terytorialnego/ podmiotów ekonomii społecznej,
- listy intencyjne, wstępne porozumienia i umowy zawierające zobowiązania stron i zakres współpracy z przedsiębiorcami/jst/pes, które uwiarygodnią możliwości przyszłego finansowania.

Zalecana jest konsultacja strategii wypracowanych dla danego IWES w ramach projektu z właściwym Centrum Ekonomii Społecznej,⁸ jednak konsultacja z IWES nie jest obowiązkowa, należy do decyzji IWES i beneficjenta. IWES nie ma obowiązku uwzględnienia uwag CES, aczkolwiek uwagi te mogą być wartościowe, a ich uwzględnienie może przyczyniać się do poprawy jakości dokumentu. Dlatego uwagi CES powinny być przez IWES przeanalizowane. Ostateczne ich uwzględnienie zależy od danego IWES. Pozytywna opinia CES o strategii nie jest warunkiem jej przyjęcia przez IWES.

Opracowane strategie mogą być zaopiniowane lub przygotowana przy współpracy OWES ze specjalistami zewnętrznymi np. w dziedzinie zarządzania finansowego czy fundraisingu, jednak

⁸ Przez Centrum Ekonomii Społecznej należy rozumieć jeden z pięciu ponadregionalnych ośrodków utworzonych w ramach projektu systemowego „Zintegrowany System Wsparcia Ekonomii Społecznej” adresujących swoje działania do Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej. Wśród zadań CES są m.in. szkolenia i doradztwo na rzecz OWES, reprezentowanie środowiska OWES na poziomie regionalnym na szczeblu administracji samorządowej, integracja środowiska wspierającego rozwój ekonomii społecznej. Informacje o CES, w tym o instytucjach pełniących zadania CES i zasięgu ich działania są dostępne na stronie internetowej <http://www.ekonomiaspoleczna.pl/> w zakładce Zintegrowany System Wsparcia.

przygotowanie strategii zawsze powinno należeć do OWES a zewnętrzna pomoc powinna ograniczać się do zrecenzowania, pokazania słabości, zaprezentowania innych możliwych rozwiązań, bardziej adekwatnych do warunków rynkowych i potencjału danego OWES. Konsultacja wypracowanych strategii z zewnętrznymi specjalistami nie jest obowiązkowa, należy do decyzji IWES i beneficjenta. IWES nie ma obowiązku uwzględnienia uwag zewnętrznych specjalistów, aczkolwiek uwagi te mogą być wartościowe, a ich uwzględnienie może przyczynić się do poprawy jakości dokumentu. Dlatego uwagi te powinny być przez IWES przeanalizowane. Ostateczne ich uwzględnienie zależy od danego IWES. Pozytywna opinia zewnętrznych specjalistów o strategii nie jest warunkiem jej przyjęcia przez IWES.

W ramach typu operacji nr 3 nie mogą być realizowane działania związane z tworzeniem i testowaniem instrumentów inżynierii finansowej dla podmiotów ekonomii społecznej, a także ogólne badania dotyczące sektora ekonomii społecznej, jak również badania rynku o charakterze ogólnym tj. nie związanym z planem wprowadzenia przez IWES nowego produktu lub usługi będących przedmiotem obrotu gospodarczego. Badania, jeśli już mają być prowadzone, muszą być ściśle powiązane z konkretnym IWES działającym na danym terytorium, a także pozostawać w ścisłym związku z wypracowywanym rozwiązaniem, np. analiza SWOT, analiza rynków zbytu na usługi świadczone przez dany IWES.

7. Długookresowe źródła finansowania spółdzielni socjalnych – zaproponowane działania, produkty i przykładowe koszty stanowią katalog otwarty

W wyniku realizacji typu operacji nr 3 mają zostać opracowane rozwiązania służące zapewnieniu stabilności finansowej spółdzielni socjalnych (niezależnie od tego czy zostały utworzone w ramach PO KL czy poza nim. Beneficjent musi jednak zapewnić, że w przypadku obejmowania wsparciem spółdzielni socjalnych powstałych z udziałem środków EFS nie dojdzie do finansowania z PO KL tych samych wydatków). Działania podejmowane w ramach tego typu operacji należy jednak wyraźnie rozdzielić od wsparcia inwestycyjnego związanego np. z zakupem maszyn, sprzętu, materiałów do produkcji. Tego rodzaju wydatki nie mogą być ponoszone w ramach typu operacji nr 3, ich finansowanie jest natomiast możliwe w ramach typu operacji nr 2 (przykład 2). Działania i wydatki mają być skoncentrowane na poszukiwaniu, testowaniu i przygotowaniu do wdrożenia rozwiązań służących zapewnieniu spółdzielniom socjalnym dochodów w długim okresie.

Efektom podejmowanych w ramach projektu działań powinien być konkretny produkt - wypracowane i gotowe do wdrożenia rozwiązanie, które pozwoli spółdzielni socjalnej utrzymywać dotychczasowych kontrahentów i zamówienia, a także pozyskiwać nowe zlecenia i nowych klientów.

Wsparcie w ramach tego typu operacji może obejmować m.in.:

- wprowadzenie do obrotu gospodarczego nowych produktów lub usług;
- tworzenie indywidualnej marki produktu, marki podmiotu lub marek kombinowanych (łączyjących markę produktu i podmiotu);
- podnoszenie jakości realizowanych usług, w tym tworzenia wspólnych systemów jakościowych z innymi podmiotami lub spółdzielniami na rynku lokalnym;
- organizowania systemów sprzedaży;
- tworzenia mechanizmów franczyzy społecznej;
- tworzenia systemów promocji produktów, marki czy firmy;
- pozyskiwania nowych rynków i tworzenia nowych produktów;
- organizowania współpracy, na rzecz zlecenia zadań lub zakupu towarów i usług przez jednostki samorządu terytorialnego z wykorzystaniem możliwości prawnych ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz ustawy Prawo zamówień publicznych;
- poszukiwania nowych rynków produktów i usług;

Produktem tego typu wsparcia może być strategia rozwoju spółdzielni socjalnej oraz inne wypracowane produkty przedstawione przez beneficjenta na podstawie powyższych przykładów np. strategie wdrożenia poszczególnych usług lub produktów, umowy kooperacyjne, handlowe i innych dokumentów dotyczących współpracy spółdzielni z innymi podmiotami.

W ramach tego typu wsparcia możliwe jest finansowanie kosztów niezbędnych do poszukiwania i testowania długookresowych źródeł finansowania, w szczególności możliwe jest finansowanie spotkań, szkoleń, warsztatów, doradztwa, usług eksperckich, a w szczególności uzasadnionych

przypadkach i o ile to niezbędne także ekspertyz, analiz i prognoz ekonomicznych na lokalnych rynku na zamówienie konkretnych spółdzielni socjalnych, przy czym nie jest możliwe finansowanie ogólnych badań dotyczących sektora ekonomii społecznej czy spółdzielni socjalnych, jak również badań rynku o charakterze ogólnym tj. nie związanym z planem wprowadzenia przez spółdzielnię socjalną nowego produktu lub usługi będących przedmiotem obrotu gospodarczego. Badania, jeśli już mają być prowadzone, muszą być ściśle powiązane z konkretnym IWES działającym na danym terytorium, a także pozostawać w ścisłym związku z wypracowywanym rozwiązaniem, np. analiza SWOT.

Powstanie ostatecznego produktu może być poprzedzone działaniami w zakresie podnoszenia kwalifikacji i kompetencji, w szczególności osób zarządzających spółdzielnią socjalną, a także w zakresie doradztwa. Szkolenia i doradztwo mogą dotyczyć m.in. zarządzania przedsiębiorstwem i jego zasobami (w tym zasobami ludzkimi), zarządzania finansami przedsiębiorstwa, sposobów pozyskiwania nowych klientów i zamówień, sposobów podnoszenia jakości produktów/usług, sposobów promocji firmy i jej produktów lub usług, sposobów lokowania wolnych środków (inwestowania) czy pozyskiwania zewnętrznych środków finansowych na rozwijanie działalności zarówno w formie dotacji (ze środków krajowych i unijnych, publicznych i prywatnych), jak i pożyczek, poręczeń lub innych instrumentów finansowych, które mogą wesprzeć rozwój spółdzielni socjalnej. Jako dodatkowy element, pewnego rodzaju uzupełnienie pozostałych działań szkoleniowych, możliwe są szkolenia dla osób zarządzających spółdzielniami w zakresie relacji interpersonalnych, sposobów motywowania i wzmacniania zespołów spółdzielczych.

W ramach tego typu operacji spółdzielnie socjalne nie dostają środków na prowadzenie swojej bieżącej działalności (np. wynagrodzenia) czy na działalności inwestycyjną (np. zakup maszyn, dzięki którym rozwiną produkcję czy zakup surowców do produkcji) ale zostają wyposażone w wiedzę i kompetencje, a także konkretne plany (np. strategie biznesowe) lub inne produkty (listy intencyjne) dzięki którym będą mogły łatwiej przejść fazę usamodzielniania po wydaniu środków z dotacji i wsparcia pomostowego ze środków EFS, a w przypadku spółdzielni socjalnych utworzonych bez udziału środków EFS, z fazy „walki o przetrwanie” w fazę stabilizacji, a potem rozwoju.

Ponadto możliwe jest także opracowanie dokumentu pokazującego proces dojścia do danego rozwiązania i wnioski z realizowanych działań, tak aby z wypracowanego rozwiązania mogły korzystać także inne spółdzielnie socjalne na zasadzie przewodnika czy poradnika. Jednak przygotowanie dokumentu nie jest obowiązkowe, może być elementem dodatkowym, natomiast opracowanie takiego dokumentu (opis procesu dojścia do danego rozwiązania) nie może być z całą pewnością jedynym produktem. W ramach tego typu operacji mają powstawać rozwiązania dopasowane do potrzeb konkretnych spółdzielni.

W ramach typu operacji nr 3 nie mogą być realizowane badania dotyczące sektora ekonomii społecznej czy spółdzielczości socjalnej. Badania, jeśli już mają być prowadzone w ramach projektu, muszą być ściśle powiązane z konkretnymi spółdzielniami socjalnymi.

8. Pomoc publiczna

W przypadku wystąpienia w projekcie pomocy publicznej (pomocy *de minimis*) zastosowanie mają przepisy rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 15 grudnia 2010 r. w sprawie udzielania pomocy publicznej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Dz.U. z 2010 r. Nr 239, poz. 1598, z późn. zm.).

Ustalenie, czy w danym przypadku występuje pomoc publiczna jest możliwe po zbadaniu, czy zostały spełnione jednocześnie wszystkie cztery przesłanki występowania pomocy publicznej (tzw. test pomocy publicznej), tzn. gdy wsparcie:

- jest przyznawane przez państwo lub pochodzi ze środków państwowych;
- jest udzielane na warunkach korzystniejszych niż oferowane na rynku;
- ma charakter selektywny;
- zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji oraz wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi.

Obowiązek przeprowadzenia testu pomocy publicznej spoczywa na podmiocie udzielającym pomocy, który powinien dołożyć wszelkich starań, celem ustalenia, czy wsparcie udzielone na rzecz danego podmiotu spełnia kryteria pomocy publicznej.

Beneficjentem pomocy publicznej może być każdy podmiot prowadzący działalność gospodarczą, bez względu na formę organizacyjno-prawną oraz sposób finansowania, który otrzymał pomoc publiczną⁹. Z kolei za działalność gospodarczą uznaje się oferowanie dóbr i usług na danym rynku¹⁰ - a zatem istotą uznania danego podmiotu za przedsiębiorcę jest prowadzenie przez niego działalności polegającej na sprzedaży dóbr i usług.

Należy zatem pamiętać, iż w ramach PO KL przyjęto szeroką definicję beneficjenta pomocy, w rozumieniu art. 2 pkt 16 ustawy *o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej*, zgodnie z którą **przez beneficjenta pomocy należy rozumieć nie tylko przedsiębiorcę, ale również każdy inny podmiot prowadzący działalność gospodarczą, bez względu na jego formę organizacyjno-prawną oraz sposób finansowania, o ile otrzymał on pomoc publiczną**. Dla wskazania beneficjenta pomocy publicznej podstawowe znaczenie ma zatem fakt rzeczywistego prowadzenia działalności gospodarczej, nie zaś forma prawna lub też pozostawanie w ewidencji podmiotów gospodarczych.

O wystąpieniu pomocy publicznej decyduje nie tylko sam fakt przyznania środków podmiotowi mieszczącemu się w szerokiej definicji beneficjenta pomocy, ale **sposób wykorzystania tych środków**. W przypadku fundacji bądź stowarzyszeń decydującym o uznaniu dotacji za pomoc publiczną będzie fakt wykorzystania dotacji do celów uruchomienia bądź modernizacji działalności związanej ze sprzedażą dóbr i usług. **Jeżeli natomiast dotacja nie będzie wykorzystana na działalność jednostki związaną z działalnością komercyjną, wówczas taka dotacja nie będzie stanowić pomocy publicznej**.

⁹ art. 2 pkt 16 ustawy *o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej*

¹⁰ orzeczenie ETS z dnia 18 czerwca 1998 r. w sprawie C-35/96 „Komisja v. Włochy”, [ECR I-3851]