

# **Badanie potrzeb przedsiębiorstw społecznych – analiza wyników**





Ministerstwo Rodziny,  
Pracy i Polityki Społecznej

---

# Badanie potrzeb przedsiębiorstw społecznych – analiza wyników

---

**Opracowanie:**

Izabela Grabowska, Uniwersytet Warszawski

Marta Bernacik, Departament Ekonomii Społecznej i Solidarnej w MRPiPS

Łamanie i druk: ZWP MRPiPS. Zam. 231/2019.

## Wstęp

Departament Ekonomii Społecznej i Solidarnej w MRPiPS (dalej DES), realizujący zadania w zakresie wdrażania założeń polityki publicznej związanej z rozwojem ekonomii społecznej i solidarnej na poziomie centralnym jest inicjatorem szeregu działań w zakresie pozyskiwania danych dotyczących tego sektora.

Znaczna część, choć nie całość prac prowadzonych w obszarze monitorowania rozwoju sektora ekonomii społecznej i solidarnej odbywa się w ramach lub na potrzeby wdrażanego przez MRPiPS we współpracy z Głównym Urzędem Statystycznym projektu pn. *„Zintegrowany system monitorowania sektora ekonomii społecznej”*. Projekt jest realizowany w ramach PO WER, a jego celem jest stworzenie do 2020 r. trwałego i kompleksowego systemu monitorowania sektora ekonomii społecznej i solidarnej. Wszystkie przedsięwzięcia badawcze, zarówno realizowane w ramach ww. projektu, jak i te wdrażane w związku z innymi działaniami MRPiPS m.in. realizacją systemu Akredytacji i Standardów Działania Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej (AKSES), mają na celu pozyskanie możliwie jak najszerszego zakresu rzetelnych danych i informacji dotyczących funkcjonowania sektora ekonomii społecznej i solidarnej, których wykorzystanie znajdzie zastosowanie w procesie wdrażania bieżących działań ukierunkowanych na rozwój ES, a także programowania przyszłych instrumentów jej wsparcia, co ma obecnie szczególne znaczenie w kontekście prowadzonych prac w zakresie planowania nowej perspektywy finansowej UE.

Jednym ze zrealizowanych w ostatnim czasie przedsięwzięć badawczych było badanie ankietowe mające na celu poznanie potrzeb przedsiębiorstw społecznych (dalej PS). Wiedza o potrzebach PS jest szczególnie istotna w kontekście kierunkowania i kształtowania obecnych i przyszłych instrumentów wsparcia ich rozwoju, również w ramach nadchodzącej perspektywy programowej i finansowej tzw. EFS+ na lata 2021–2027. Badanie zostało przeprowadzone przez DES w MRPiPS. W części metodologicznej i merytorycznej nad kwestionariuszem ankiety Departament współpracował z Grupą ds. Monitorowania i Ewaluacji Krajowego Komitetu Rozwoju Ekonomii Społecznej (KKRES). Badanie zostało

zrealizowane na przełomie grudnia 2018 r. i stycznia 2019 r. w formie ankiety internetowej. W formularzu ankiety zostały zawarte trzy części dotyczące kolejno: zapotrzebowania na środki finansowe wraz z uwzględnieniem proponowanych potencjalnych źródeł ich sfinansowania; zakresu i formy oferty wsparcia OWES, a także znajomości stosunkowo nowego narzędzia skierowanego do PS, jakim jest możliwość tworzenia konsorcjów spółdzielczych. Zaproszenie do wzięcia udziału w badaniu skierowano do 838 podmiotów posiadających status PS, znajdujących się na liście PS, prowadzonej w DES w MRPiPS<sup>1</sup>. Ostatecznie ankietę wypełniło 209 podmiotów. Próba nie miała zatem charakteru losowego, jednak jej wielkość pozwoliła na analizę wyników, które dostarczają cennych informacji w kontekście prowadzonych prac w zakresie dostosowywania istniejących instrumentów wsparcia do potrzeb przedsiębiorstw społecznych.<sup>2</sup>

Celem niniejszego opracowania jest analiza wyników ankiety potrzeb PS. Poszczególne, przedstawione poniżej części opracowania odwołują się do poszczególnych części formularza ankiety. Analizując wyniki przedmiotowego badania należy mieć na uwadze poziom zwrotu wypełnionych ankiet, którego zakres uniemożliwia odnośnienie wyników badania do ogółu sektora PS, a poglądowo ukazuje sytuację części przedsiębiorstw zaliczanych do tego sektora.

---

<sup>1</sup> Według stanu na dzień 31 sierpnia 2018 r.

<sup>2</sup> W tym miejscu warto zwrócić uwagę na prawdopodobny mniejszy udział wśród PS, które wzięły udział w badaniu, PS borykających się z trudnościami w zakresie prowadzonej działalności, które są mniej skłonne do uczestnictwa w realizowanych badaniach.

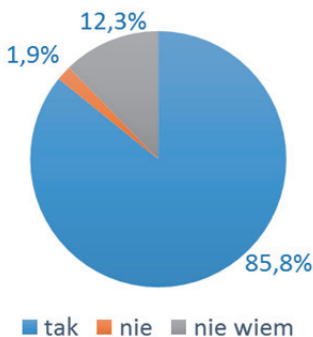
# 1. Analiza wyników badania potrzeb PS

## Zapotrzebowanie na środki finansowe

Celem tej części opracowania jest analiza zapotrzebowania na środki finansowe zgłaszanego przez PS uczestniczące w badaniu ankietowym, w tym wysokości zgłaszanego zapotrzebowania, a także potencjalnych źródeł jego finansowania.

Przeważająca część (85,8%) ankietowanych PS wskazała, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy będzie potrzebować dodatkowych środków finansowych – poza tymi, które uzyskują ze sprzedaży dóbr i usług. Około 12,3% respondentów nie było w stanie określić przyszłych potrzeb finansowych w momencie badania. Odsetek wskazań na brak zapotrzebowania był znikomy. Jedynie 1,9% badanych PS zadeklarowało brak zapotrzebowania na dodatkowe środki finansowe w ciągu nadchodzących 12 miesięcy. Wyniki te świadczą o dużej potrzebie dofinansowania PS.

**Wykres 1.** Zapotrzebowanie PS na środki finansowe w ciągu najbliższych 12 miesięcy



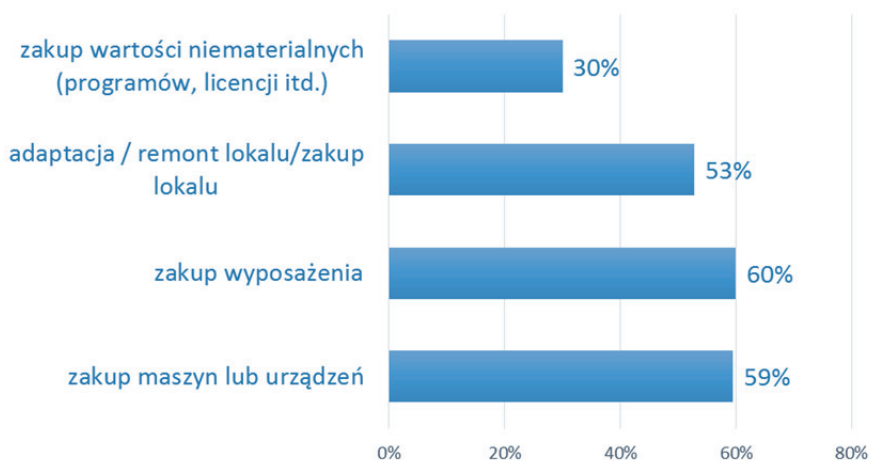
Źródło: opracowanie własne na podstawie CAWI (n = 209).

W kontekście wyżej przedstawionych informacji, w zakresie programowania polityki publicznej w obszarze rozwoju sektora ekonomii społecznej i solidarnej, kluczowe są informacje dotyczące przeznaczenia

środków finansowych potrzebnych PS. Poniżej przedstawiono strukturę celów zapotrzebowania według wszystkich wskazań. Warto zaznaczyć, że respondent mógł zaznaczyć wszystkie pozycje wyszczególnione w kwestionariuszu zgodnie ze stanem faktycznym, bez nakładania ograniczeń co do ważności czy pilności zapotrzebowania.

Zapotrzebowanie na środki finansowe wśród PS wskazujących na takie potrzeby możemy podzielić na kilka grup. Pierwsza, stosunkowo najczęściej wskazywana dotyczy inwestycji infrastrukturalnych. Są to zakupy szeroko rozumianych środków trwałych (w tym wyposażenia, maszyn lub urządzeń), remonty/adaptacja/zakup lokali lub dóbr niematerialnych (oprogramowanie, licencje). Poza ostatnią grupą obejmującą dobra niematerialne, która w porównaniu z resztą pozycji w ramach tej kategorii jest także stosunkowo najmniej kosztowną, na trzy pierwsze z wymienionych grup liczba wskazań sięgała od 53% do 60%.

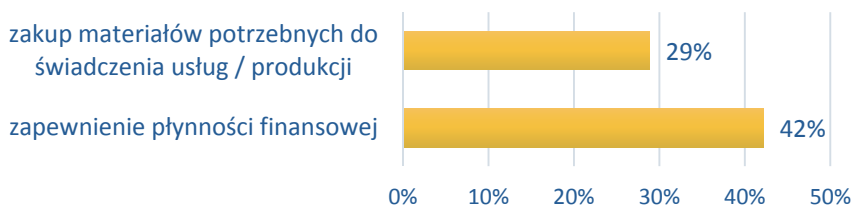
**Wykres 2.** Zapotrzebowanie PS na środki finansowe – inwestycje infrastrukturalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie CAWI (n = 180).

Drugą kategorię zapotrzebowania na środki finansowe stanowił kapitał obrotowy, tj. zapewnienie płynności finansowej (42% wskazań) oraz na zakup materiałów potrzebnych do świadczenia usług lub produkcji (29% wskazań). Zapotrzebowanie to jest istotne, niemniej jednak było zdecydowanie rzadziej wskazywane niż w przypadku inwestycji infrastrukturalnych.

**Wykres 3.** Zapotrzebowanie PS na środki finansowe – kapitał obrotowy



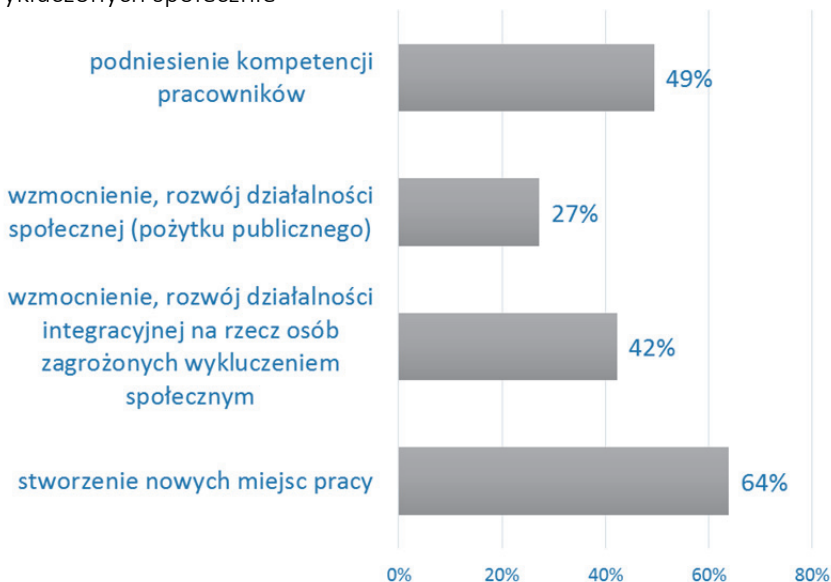
Źródło: opracowanie własne na podstawie CAWI (n = 180).

Kolejną kategorię tworzy potrzeba rozwijania działalności na rzecz osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Dotyczy to zarówno tworzenia nowych miejsc pracy<sup>3</sup> (64% – największy odsetek wszystkich wskazań), wzmocnienia i rozwoju działalności reintegracyjnej na rzecz osób zagrożonych wykluczeniem społecznym (42% wskazań), wzmocnienia, rozwoju działalności społecznej (27% wskazań), a także podniesienia kompetencji pracowników (49% wskazań). Ta kategoria zapotrzebowania na środki finansowe badanych PS stanowiła jedną z najczęściej wskazywanych.

<sup>3</sup> Co prawda w pytaniu ankietowym nie doprecyzowano czy chodzi o nowe miejsca pracy tworzone wyłącznie dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, jednak zapewne znaczna część miejsc pracy tworzona była z myślą o tej grupie osób.



**Wykres 4.** Zapotrzebowanie PS na środki finansowe – wsparcie osób wykluczonych społecznie



Źródło: opracowanie własne na podstawie CAWI (n = 180).

Ostatnią kategorię, w przypadku której PS zgłaszały zapotrzebowanie na dodatkowe środki finansowe na najbliższe 12 miesięcy można określić jako rozwój działalności biznesowej (ang. business development). W tej kategorii pod kątem odsetka wskazań wyróżnia się pozycja dotycząca promocji i wzrostu rozpoznawalności marki (53%). Istotne znaczenie należy przypisać także zapotrzebowaniu na profesjonalizację prowadzonej działalności (36%) oraz rozwojowi nowej działalności (38%). Restrukturyzacja lub całkowita zmiana branży wynikająca ze słabych wyników finansowych nie stanowiły kategorii, w przypadku której PS zgłaszały istotne problemy finansowe (4%).

## Wykres 5. Zapotrzebowanie PS na środki finansowe – rozwój działalności biznesowej

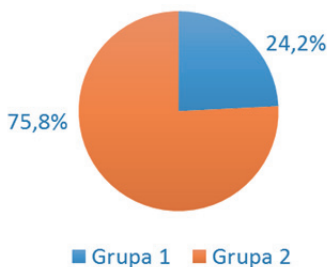


Źródło: opracowanie własne na podstawie CAWI (n = 180).

Wyżej prezentowane dane mają charakter przekrojowy, stanowią odzwierciedlenie częstości wskazań. Istotna dla dokonywanej analizy jest także kwestia, na ile respondenci wskazujący różne kombinacje zapotrzebowania tworzą odrębne (dystynktywne) grupy. W tym celu przeprowadzona została odpowiednia procedura statystyczna – grupowanie dwustopniowe<sup>4</sup>. W jej wyniku otrzymano dwie odrębne grupy, których charakterystykę podajemy poniżej. W tabeli prezentującej charakterystykę wyróżnionych grup zmienne zostały uszeregowane ze względu na ważność zmiennej dla tworzenia klasyfikacji.

<sup>4</sup> Wyróżnione grupy charakteryzują się poprawną jakością, miara Silhouette = 0,3.

**Wykres 6.** Klasyfikacja badanych PS wg kategorii zapotrzebowania na środki finansowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie CAWI (n = 180).

**Tabela 1.** Charakterystyka grup PS wyróżnionych ze względu na kategorię zapotrzebowania na środki finansowe

Zapotrzebowanie	Grupa 2 (zachowawcza)	Grupa 1 (prorozwojowa)
wzmocnienie, rozwój działalności społecznej (pożytku publicznego)	nie (88,4%)	tak (77,3%)
wzmocnienie, rozwój działalności reintegracyjnej na rzecz osób zagrożonych wykluczeniem społecznym	nie (71,7%)	tak (88,6%)
zakup wyposażenia	nie (52,2%)	tak (97,7%)
stworzenie nowych miejsc pracy	tak (52,2%)	tak (100%)
promocja, wzrost rozpoznawalności marki	nie (58,7%)	tak (88,6%)
zakup materiałów potrzebnych do świadczenia usług / produkcji	nie (81,2%)	tak (61,4%)
profesjonalizacja prowadzonej działalności	nie (73,9%)	tak (68,2%)
podniesienie kompetencji pracowników	nie (60,9%)	tak (81,8%)
adaptacja / remont lokalu/zakup lokalu	nie (58%)	tak (84,1%)
zakup wartości niematerialnych (programów, licencji itd.)	nie (78,3%)	tak (56,8%)
zakup maszyn lub urządzeń	nie (50%)	tak (86,4%)
rozwój nowej działalności (poza tą już prowadzoną)	nie (66,7%)	tak (56,8%)
zapewnienie płynności finansowej	nie (63,8%)	tak (59,1%)
restrukturyzacja lub całkowita zmiana branży wynikająca ze słabych wyników finansowych	nie (97,1%)	nie (88,6%)

UWAGA: wartości liczbowe w tabeli dotyczą najczęściej występujących odpowiedzi w ramach danej grupy.

Źródło: opracowanie własne (n = 180).

Wyraźnie widoczne są różnice w charakterystyce obu grup. Grupa pierwsza (prorozwojowa), skupiająca około 1/4 ankietowanych PS, to przedsiębiorstwa wyraźnie nastawione na wydatki inwestycyjne, wskazujące na szerokie zapotrzebowanie na dodatkowe środki finansowe. PS zaliczone do tej grupy największe zapotrzebowanie zgłaszały w kontekście wsparcia osób zagrożonych wykluczeniem społecznym i inwestycji infrastrukturalnych. Nieco mniejsze znaczenie miało wsparcie działalności biznesowej czy kapitału obrotowego. W przypadku drugiej grupy (zachowawczej) mamy do czynienia z sytuacją zdecydowanie węższego katalogu zapotrzebowania na dodatkowe środki finansowe, raczej o charakterze punktowym. Na tym tle wybija się jedynie zapotrzebowanie na środki finansowe z przeznaczeniem na tworzenie miejsc pracy, które i tak jest znacząco rzadziej wskazywane niż w przypadku pierwszej grupy.

Zróznicowanie obu grup przejawia się także w wysokości zapotrzebowania na środki, co ilustruje poniższa tabela.

**Tabela 2.** Wysokość zapotrzebowania na środki wg grup

Miara	Ogółem	Grupa 1 (prorozwojowa)	Grupa 2 (zachowawcza)
Średnia	257 657,10 zł	444 431,81 zł	198 105,74 zł
Kwartył 1	50 000,00 zł	100 000,00 zł	50 000,00 zł
Mediana	100 000,00 zł	200 000,00 zł	100 000,00 zł
Kwartył 3	250 000,00 zł	300 000,00 zł	250 000,00 zł
Skośność	7,1	4,6	3,3

Źródło: opracowanie własne (n = 180).

Ogólna charakterystyka wysokości zapotrzebowania na dodatkowe środki finansowe pozwala na wyciągnięcie kilku wniosków. Łącznie rozkład wysokości zapotrzebowania na środki jest skrajnie asymetryczny prawostronnie, to oznacza, że średnia jest zawyżana przez wskazania o najwyższej wartości – stąd niezmiernie wysoka wartość średniego zapotrzebowania na środki sięgająca ok. 257 tys. zł. Dużo lepszą charaktery-

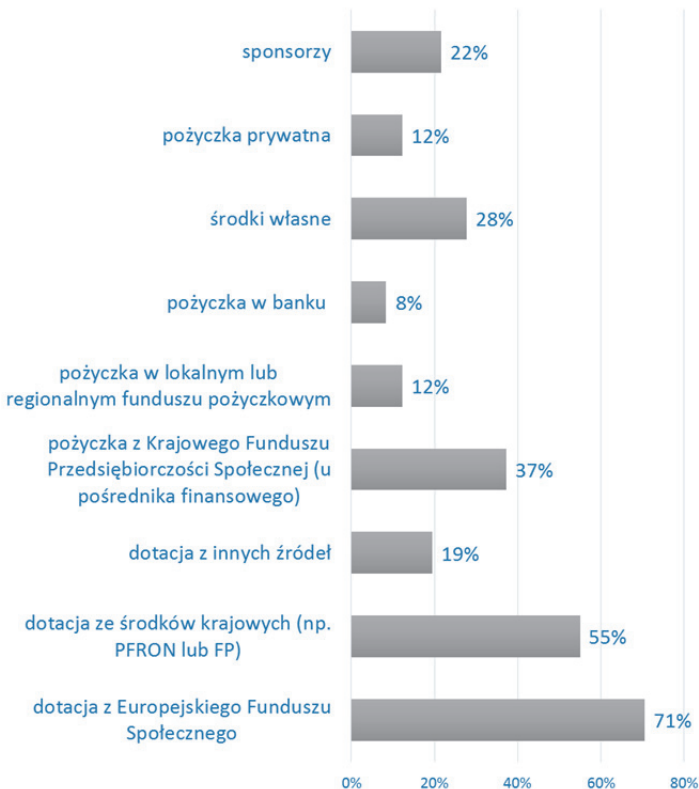
stykę rozkładu wysokości zapotrzebowania na środki dostarczają miary pozycyjne, a więc kwartale. I tak:

- 25% ankietowanych respondentów wskazywało zapotrzebowanie na środki finansowe w kwotach nieprzekraczających 50 tys. zł;
- 50% ankietowanych respondentów wskazywało zapotrzebowanie na środki finansowe w kwotach nieprzekraczających 100 tys. zł;
- 75% ankietowanych respondentów wskazywało zapotrzebowanie na środki finansowe w kwotach nieprzekraczających 250 tys. zł.

Obraz sytuacji w tym względzie ulega doprecyzowaniu przy analizie rozkładu wysokości zapotrzebowania rozpatrywanego wg wyróżnionych powyżej grup. Obie grupy cechuje wciąż bardzo wysoka asymetria prawostronna, wyższa dla grupy 1 (prorozwojowej). Oznacza to, że średnie dla obu grup mają wartość zawyżoną (dla grupy 1 średnia wynosi ok. 445 tys. zł, a dla grupy 2 średnia wynosi 198 tys. zł). Zróżnicowanie wysokości zapotrzebowania na środki wskazuje także analiza miar pozycyjnych. Wszystkie kwartale wyznaczone dla grupy 1 (prorozwojowej) są wyższe niż dla grupy 2 (zachowawczej). Oznacza to, że zapotrzebowane na środki finansowe w grupie 1 było zdecydowanie wyższe niż dla grupy 2. Dla porównania wartość mediany dla grupy 1 (prorozwojowej) wynosi 200 tys. zł, co oznacza, że 50% ankietowanych PS z tej grupy wskazywało zapotrzebowanie nie przekraczające 200 tys. zł, podczas gdy analogiczna wartość zapotrzebowania na środki dla grupy 2 (zachowawczej) wynosiła 100 tys. zł.

Kolejnym kluczowym krokiem analizy jest opis wskazywanych przez badane PS źródeł finansowania zapotrzebowania na środki finansowe.

Wykres 7. Planowane źródła zapotrzebowania na środki finansowe



Uwaga: respondent mógł wskazać kilka źródeł finansowania

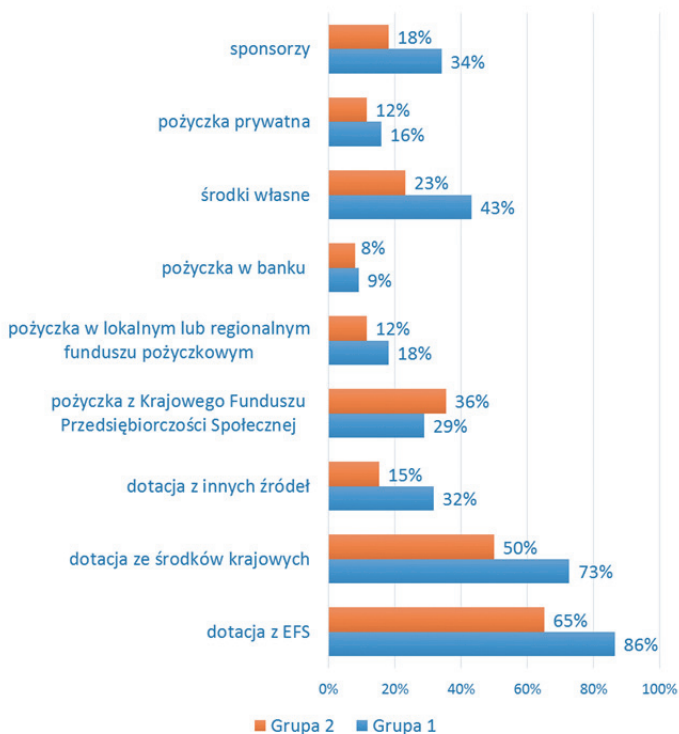
Źródło: opracowanie własne (n = 180).

Ankietowane PS wskazują na kilka podstawowych możliwych źródeł finansowania ich potrzeb. Ich analiza liczbowa pozwala sądzić o pewnej, choć stosunkowo ograniczonej planowanej dywersyfikacji źródeł finansowania. Dominuje zapotrzebowanie na dotacje: głównie z Europejskiego Funduszu Społecznego (71%) i środków krajowych (np. PFRON czy Funduszu Pracy – 55%). Znaczenie mają także instrumenty zwrotne w postaci pożyczek z Krajowego Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej, zaciągane u pośredników finansowych (37%). 28% ankietowanych PS wskazywało na możliwość dokonywania inwestycji ze środków wła-

nych, a 22% może skorzystać z oferty sponsorów w zakresie zapotrzebowania na środki. Co ważne, pożyczki w bankach komercyjnych mają niewielkie znaczenie (8%), podobnie jak pożyczki prywatne (12%) czy pożyczki w lokalnym lub regionalnym funduszu pożyczkowym (12%).

Dodatkowo, dokonano analizy wskazanych źródeł finansowania potrzeb PS w kontekście wyróżnionych ze względu na rodzaj zapotrzebowania na środki grup PS.

**Wykres 8.** Planowane źródła finansowania zgłaszanego przez PS zapotrzebowania na środki finansowe wg wyszczególnionych grup



Źródło: opracowanie własne (n = 180).

Wyraźnie widoczne są różnice w strukturze wskazań na źródła finansowania wg wyróżnionych grup. Grupa 1 (prorozwojowa), charaktery-

zująca się większym zapotrzebowaniem na środki finansowe częściej wskazuje zróżnicowany wachlarz źródeł finansowania, w którym kluczowe znaczenie mają źródła dotacyjne (EFS – 86,4%, środki krajowe 72,7%). Znaczną rolę odgrywają środki własne (43,2%), co może świadczyć o proinwestycyjnym nastawieniu PS należących do tej grupy. Znaczenie mają także sponsorzy (34,1%), co można wiązać z silnie akcentowanym celem społecznym tych PS. Warto podkreślić stosunkowo niewielki odsetek wskazań na zwrotne instrumenty finansowe, głównie pożyczki: Krajowy Fundusz Przedsiębiorczości Społecznej – 29%, lokalne lub regionalne fundusze pożyczkowe – 28,2%. To zdecydowanie odróżnia grupę prorozwojową od grupy zachowawczej. Pożyczki w ramach Krajowego Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej są jedyną kategorią źródeł, którą respondenci z grupy zachowawczej wskazywali częściej niż w grupie prorozwojowej (36%). Dodatkowo odsetek wskazań na kluczowe dla zaspokojenia potrzeb finansowych kategorie – dotacje jest zdecydowanie mniejszy niż w grupie prorozwojowej (EFS: 65%, środki krajowe: 50%). Świadczy to o tym, że o ile grupa prorozwojowa charakteryzuje się dużym i różnorodnym zapotrzebowaniem na środki, to planuje je pokrywać głównie ze źródeł bezwrotnych. Natomiast grupa zachowawcza cechuje się mniej różnorodnym zapotrzebowaniem na środki, które zaspokajając planuje nie tylko z dotacji, ale ze znacznym udziałem instrumentów zwrotnych.

Uzupełnieniem powyższych informacji jest próba przyporządkowania kategorii zapotrzebowania na środki do źródeł ich finansowania, co przedstawiono w poniższej tabeli. Należy przy tym podkreślić, że analiza ta ma wartość przybliżoną i należy ją rozpatrywać jedynie w ramach odniesienia do podstawowego rozkładu źródeł finansowania, ponieważ konstrukcja kwestionariusza nie pozwala na dopasowanie potrzeby do źródła, a traktuje zbiorczo zarówno kategorie potrzeb, jak i źródła finansowania.

W tym przypadku rozbieżności w stosunku do ogólnego rozkładu źródeł wynikają głównie z uregulowań prawnych związanych z możliwością finansowania konkretnych wydatków w ramach danego źródła, a także potencjałem finansowym danego źródła finansowania czy łatwością o jego ubieganie się. A więc dla wydatków, które nie są finansowane z dotacji czy pożyczek, respondenci częściej wskazują np. środki własne, pożyczki prywatne.



Tabela 3. Przyporządkowanie kategorii zapotrzebowania na środki finansowe do źródeł w % (przybliżenie)

Kategorie	dotacja z EFS	dotacja ze środków krajowych (np. PFRON lub FP)	dotacja z innych źródeł	pożyczka z Krajowego Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej	pożyczka w lokalnym lub regionalnym funduszu pożyczkowym	pożyczka w banku	środki własne	pożyczka prywatna	sponsorzy
zakup maszyn lub urządzeń	71%	56%	23%	46%	14%	8%	33%	16%	23%
zakup wyposażenia	75%	62%	25%	41%	11%	7%	37%	11%	26%
adaptacja / remont lokalu/zakup lokalu	73%	52%	28%	44%	12%	8%	34%	15%	27%
zakup wartości niematerialnych (programów, licencji itd.)	80%	64%	26%	36%	13%	4%	38%	12%	40%
zapewnienie płynności finansowej	68%	58%	21%	36%	13%	15%	32%	17%	28%
zakup materiałów potrzebnych do świadczenia usług / produkcji	77%	68%	25%	45%	21%	9%	36%	15%	26%
stworzenie nowych miejsc pracy	78%	65%	21%	39%	16%	7%	29%	10%	24%
wzmocnienie, rozwój działalności integracyjnej na rzecz osób zagrożonych wykluczeniem społecznym	74%	65%	26%	45%	14%	6%	33%	13%	26%
wzmocnienie, rozwój działalności społecznej (pożytku publicznego)	80%	62%	30%	38%	20%	8%	32%	18%	38%

Kategorie	dotacja z EFS	dotacja ze środków krajowych (np. PFRON lub FP)	dotacja z innych źródeł	pożyczka z Krajowego Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej	pożyczka w lokalnym lub regionalnym funduszu pożyczkowym	pożyczka w banku	środki własne	pożyczka prywatna	sponsorzy
podniesienie kompetencji pracowników	76%	66%	26%	38%	10%	8%	31%	14%	31%
profesjonalizacja prowadzonej działalności	80%	61%	27%	42%	14%	9%	33%	15%	24%
promocja, wzrost rozpoznawalności marki	75%	60%	27%	33%	14%	8%	29%	8%	26%
rozwój nowej działalności (poza tą już prowadzoną)	82%	69%	21%	44%	16%	16%	34%	20%	24%
restrukturyzacja lub całkowita zmiana branży wynikająca ze słabych wyników finansowych	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Uwaga: wartości liczbowe w tabeli oznaczają jaki procent z respondentów wskazujących konkretne zapotrzebowanie, planuje korzystać z konkretnego źródła finansowania.

Kolor czerwony- mniejszy udział niż przeciętnie

Kolor zielony – wyższy udział niż przeciętnie

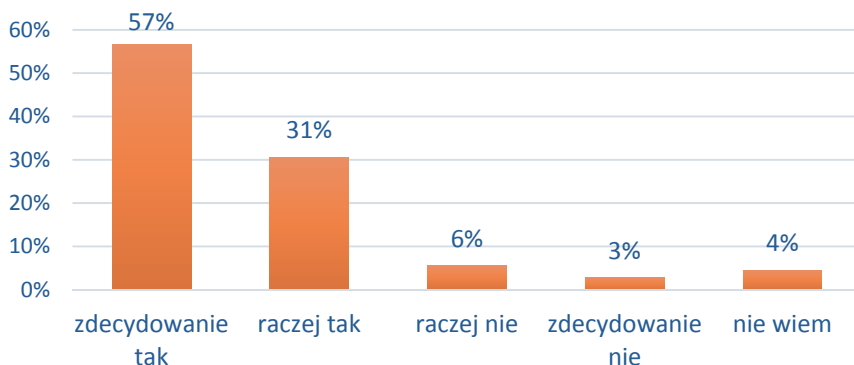
x – zbyt małe liczebności

Źródło: opracowanie własne (n = 180).

## Oferta wsparcia realizowanego przez OWES

W tej części opracowania przedstawione zostaną wyniki analizy dotyczącej zapotrzebowania na usługi świadczone przez Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES) na rzecz PS. W pierwszej kolejności przedstawiono deklaracje OWES uczestniczących w badaniu ankietowym, dotyczące planów związanych ze skorzystaniem z usług OWES przy pozyskiwaniu dodatkowych środków finansowych.

**Wykres 9.** Plany PS w zakresie skorzystania z usług OWES przy pozyskiwaniu dodatkowych środków finansowych

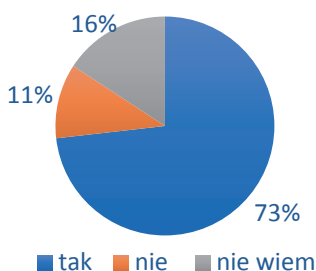


Źródło: opracowanie własne (n = 180).

Zdecydowana większość PS, które wzięły udział w badaniu ankietowym planuje skorzystać z usług OWES przy ubieganiu się o dodatkowe środki finansowe – 88% (zdecydowanie tak – 57%, raczej tak – 31%). Z jednej strony oznaczać to może dużą rozpoznawalność OWES i znajomość ich oferty. Jednak wydaje się, że wynik ten może być zawyżony – ze względu na dobór respondentów. Zaproszenie do wypełnienia ankiety zostało wysłane do przedsiębiorstw z listy PS prowadzonej w DES w MRPiPS, o której informacja rozpowszechniana jest głównie przez OWES, zatem PS biorące udział w badaniu w znacznej większości miały prawdopodobnie kontakt z OWES. Niemniej jednak odsetek PS zainteresowanych usługami OWES jest bardzo duży.

Struktura zapotrzebowania na usługi OWES zgłaszanego przez PS wg rodzajów usług oferowanych przez Ośrodki dostarcza pogłębionych informacji w zakresie pożądaných kierunków działań OWES. Poniżej przedstawiono zapotrzebowanie ankietowanych PS na usługi szkoleniowe i doradcze. Wyniki ankiety wskazują na duże zapotrzebowanie na tego typu usługi w perspektywie najbliższych 12 miesięcy – niemal 3/4 ankietowanych przedsiębiorstw wskazało na taką potrzebę.

**Wykres 10.** Zapotrzebowanie na usługi doradcze i szkoleniowe świadczone przez OWES w perspektywie najbliższych 12 miesięcy



Źródło: opracowanie własne (n = 209).

Powyższe informacje dodatkowo uzupełnione zostały o wykaz tematyki szkoleń lub doradztwa, na które ankietowane przedsiębiorstwa zgłaszają zapotrzebowanie (tabela poniżej).

**Tabela 4.** Tematyka szkoleń i doradztwa wg częstości wskazań

Tematyka szkoleń lub doradztwa	Procent podmiotów, które wskazało daną odpowiedź
nowe produkty / usługi (badanie rynku, tworzenie biznesplanu, opracowywanie strategii wejścia)	30%
wzmocnienie pozycji rynkowej aktualnej oferty (np.: strategia cenowa, poprawa produktywności, poprawa jakości oferty)	47%
marketing / promocja (budowanie marki, wykorzystanie mediów społecznościowych)	52%

Tematyka szkoleń lub doradztwa	Procent podmiotów, które wskazało daną odpowiedź
pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych	40%
pozyskiwanie zamówień publicznych z sektora finansowego	39%
pozyskiwania finansowania (np. pożyczek, kredytów, dotacji)	42%
realizacja celów społecznych	34%
pozyskiwanie nowych członków / aktywizacja członków	16%
zarządzanie organizacją	41%
zarządzanie ludźmi	38%
budowanie zespołu	29%
zwiększanie oddziaływania społecznego	26%
integracja społeczna i zawodowa pracowników	36%
podnoszenie kompetencji zawodowych pracowników	73%
inne	7%

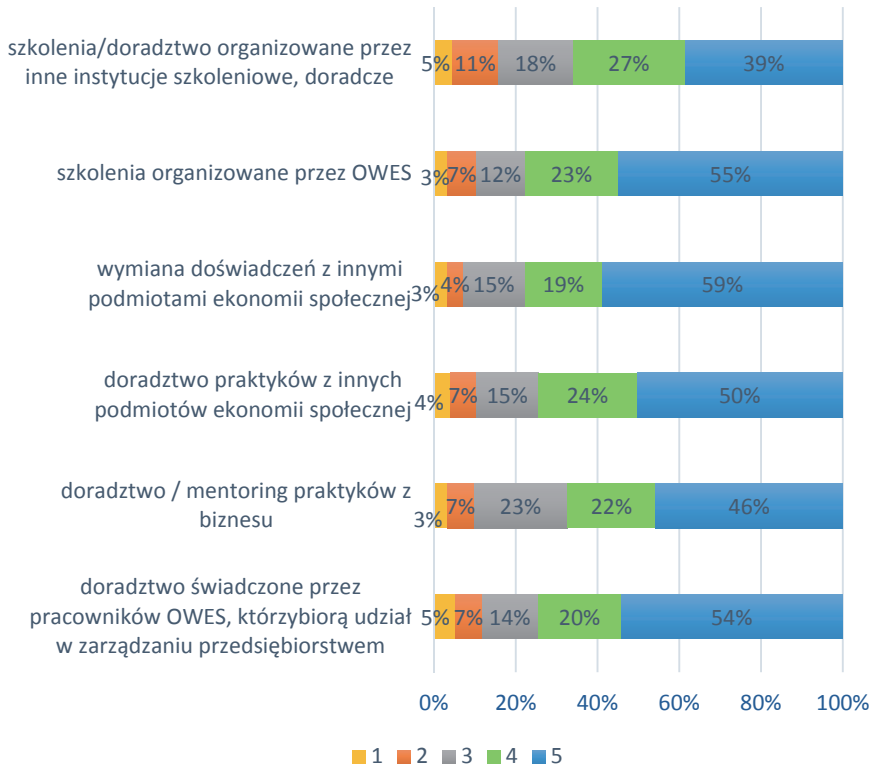
Źródło: opracowanie własne (n = 153).

Pierwszym wnioskiem płynącym z analizy zapotrzebowania na szkolenia lub doradztwo prowadzone przez OWES wg ich tematyki jest to, że badane PS dość precyzyjnie są w stanie określić swoje potrzeby. Świadczyć to może o znacznym poziomie samoświadomości ankietowanych PS. Należy przy tym pamiętać, że prawdopodobnie w badaniu wzięły udział PS w lepszej sytuacji finansowej, a więc te, które lepiej funkcjonują na rynku, co może być skorelowane z umiejętnościami dość precyzyjnego wskazywania zapotrzebowania na usługi wsparcia. Warto także podkreślić, że najczęściej wskazywane zapotrzebowanie dotyczyło konkretnych obszarów biznesowych dotyczących działalności przedsiębiorstwa. Natomiast kwestie bardziej miękkie tj. zwiększenie oddziaływania społecznego czy aktywizacja członków są wskazywane istotnie rzadziej. Trudno na podstawie ankiety wskazać przyczyny takiej sytuacji, może to wynikać zarówno z faktu, że realizacja celu społecznego jest lepiej ankietowanym znana niż prowadzenie działalności biznesowej (co może oznaczać, że poziom kompetencji biznesowych jest niewy-

starczający), jak i z mniejszego znaczenia celu społecznego w działalności PS.

Przedmiotem kolejnego etapu analizy jest ocena przydatności usług świadczonych przez OWES na rzecz PS.

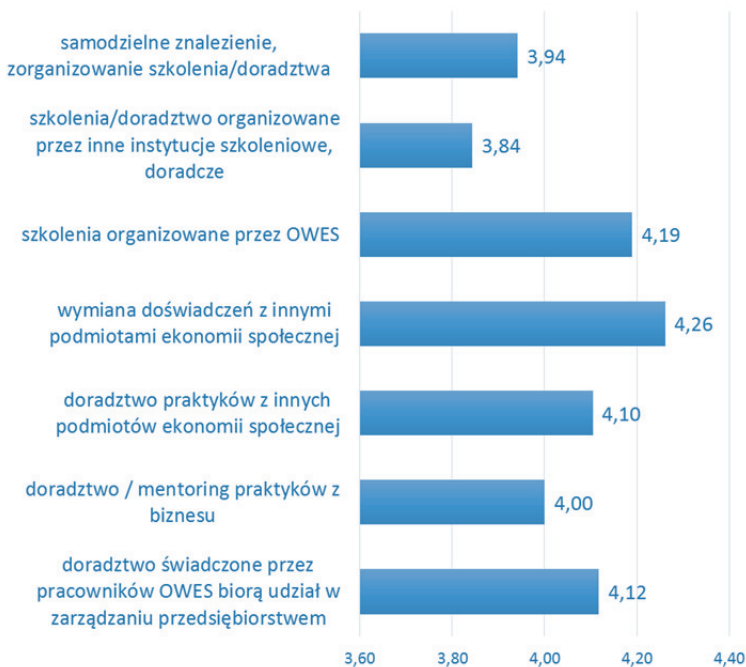
**Wykres 11.** Ocena przydatności usług świadczonych przez OWES – rozkład odpowiedzi



Uwaga: 1 – zdecydowanie nie przydatne, 5 – zdecydowanie przydatne.

Źródło: opracowanie własne (n = 153).

**Wykres 12.** Ocena przydatności usług świadczonych przez OWES – wartości średnie



Uwaga: 1 – zdecydowanie nie przydatne, 5 – zdecydowanie przydatne.

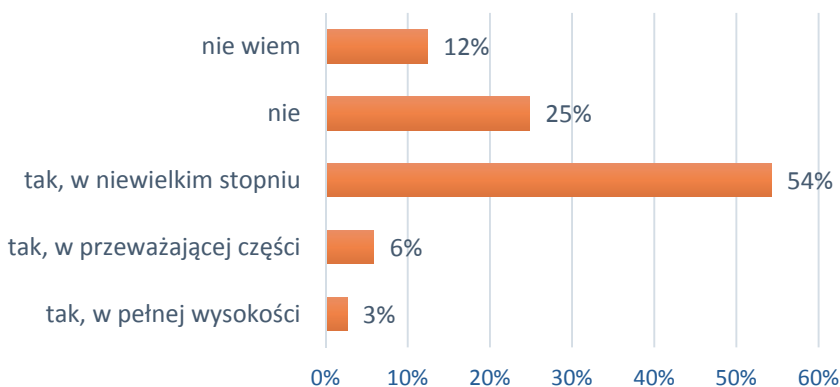
Źródło: opracowanie własne (n = 153).

Najlepiej oceniane są usługi świadczone przez praktyków, które mogą przyjmować różną formę, np. klasycznego doradztwa świadczonego przez przedstawicieli sektora biznesu, w tym pracowników OWES (o ile biorą udział w zarządzaniu jakimś przedsiębiorstwem) lub innych podmiotów ekonomii społecznej, wymiany doświadczeń z innymi podmiotami ekonomii społecznej. Również wysoko oceniane są szkolenia organizowane przez OWES. Ocena ww. form jest bardzo pozytywna, średnia ocen przekracza wartość 4 w 5-stopniowej skali. Szkolenia czy doradztwo organizowane przez inne instytucje zewnętrzne oceniane były gorzej. Wynik ten wskazuje na konieczność korzystania w działaniach OWES z usług świadczonych przez osoby, posiadające doświadczenie

w analogicznych sytuacjach związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa z jakimi mogą spotykać się PS. Potwierdza to konieczność doprecyzowania oferty szkoleniowo-doradczej w kierunku specjalistycznym, zapewnienia, aby usługi te świadczone były przez osoby / podmioty posiadające doświadczenie wynikające z praktyki działania w danej formie organizacyjno-prawnej / branży / obszarze.

PS uczestniczące w badaniu ankietowym zapytano również o możliwość ponoszenia kosztów związanych z korzystaniem przez PS z usług OWES. Rozkład odpowiedzi na pytanie tego dotyczące przedstawiono poniżej.

**Wykres 13.** Gotowość PS do płacenia za usługi OWES



Źródło: opracowanie własne (n = 153).

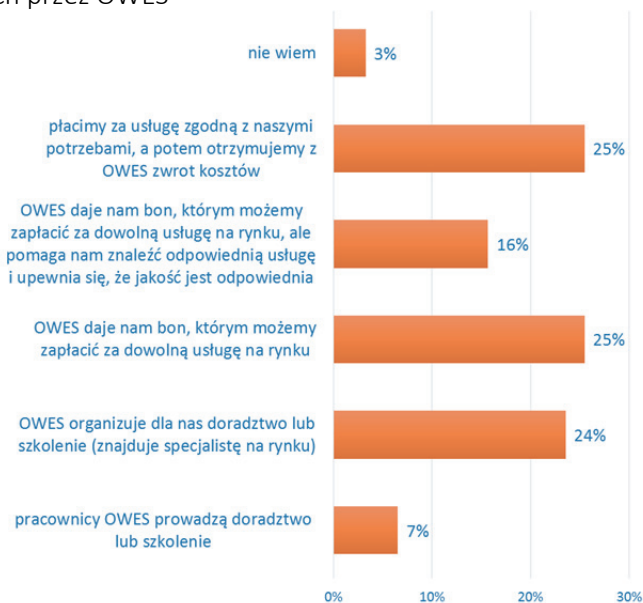
Ankietowane PS w przeważającej części są gotowe na ponoszenie kosztów związanych z korzystaniem z usług OWES, przy czym zdecydowana większość spośród tych przedsiębiorstw byłaby skłonna partycypować w kosztach w niewielkim stopniu (54%). Koszty związane z korzystaniem z usług OWES w znacznej części lub w całości byłoby w stanie ponieść 9% badanych PS. 25% PS, które wzięły udział w badaniu ankietowym nie wyraziło gotowości w zakresie płacenia za usługi OWES. Pozostała część ankietowanych przedsiębiorstw nie potrafiła zająć jednoznacznego stanowiska w przedmiotowej kwestii w momencie badania.



Choć ww. dane wskazują na dużą skłonność PS do ponoszenia przynajmniej części kosztów związanych z korzystaniem z usług OWES, to należy przy tym pamiętać, iż prawdopodobnie udział w badaniu wzięły PS znajdujące się w stosunkowo lepszej sytuacji finansowej, co mogło wpłynąć na uzyskane w przypadku tego zagadnienia odpowiedzi.

Ciekawych informacji dostarczają również informacje dotyczące preferowanej przez badane PS formy świadczenia usług szkoleniowych i doradczych. Zdecydowana większość badanych PS (90%), wskazujących na zapotrzebowanie na usługi szkoleniowe i doradcze preferuje pozyskiwanie usług z zewnątrz w różnych formach, w tym zwrotu kosztów – 25%, bonu – 41% lub szkolenia / doradztwa organizowanego przez OWES, ale realizowanego przez specjalistę z rynku – 25%. Rolą OWES w tym przypadku jest pośredniczenie w świadczeniu usługi, dbanie o jej jakość, a nie bezpośrednie jej świadczenie. Jest to wyraźne wskazanie dotyczące zmiany formuły działania OWES.

**Wykres 14.** Preferowana forma świadczenia usług szkoleniowych lub doradczych przez OWES



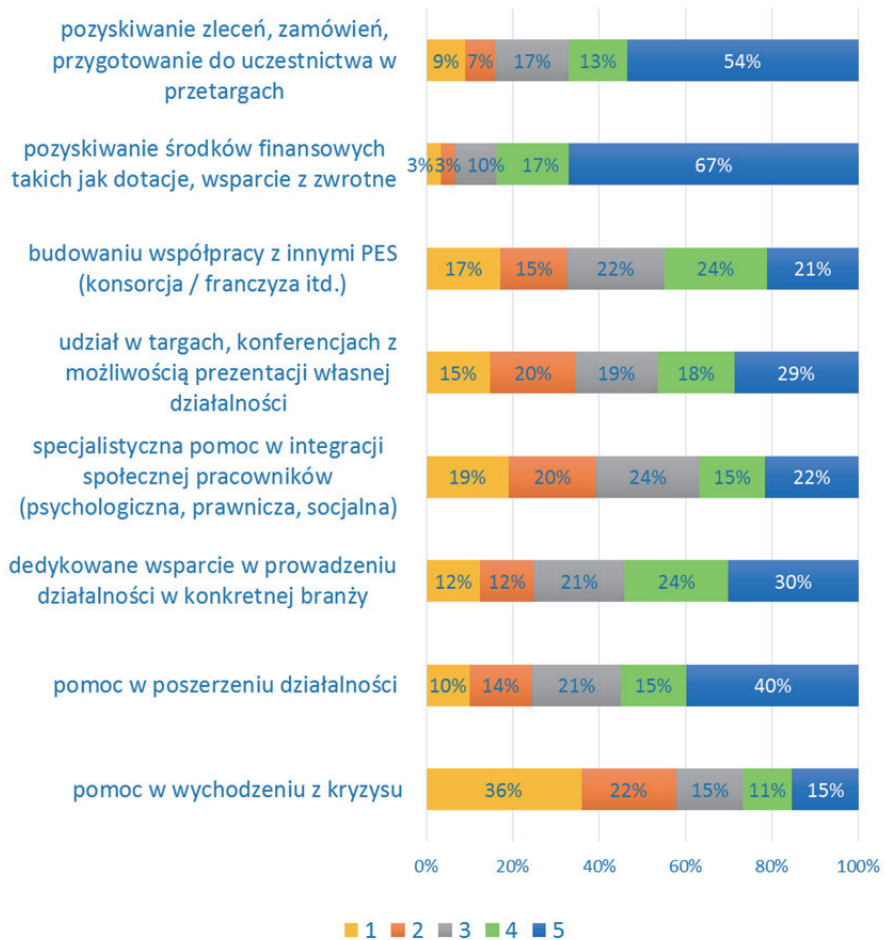
Źródło: opracowanie własne (n = 153).

Ostatnim z obszarów analizowanych w części dot. usług OWES jest stopień zainteresowania PS wsparciem w różnych obszarach tematycznych oraz formach w perspektywie najbliższych 12 miesięcy.

Badane PS wyraziły największe zainteresowanie uzyskaniem wsparcia w zakresie ubiegania się o środki finansowe oraz pozyskania zleceń, zamówień czy wsparcie w ramach przygotowania się do udziału w przetargach, a także uzyskaniem wsparcia w zakresie poszerzania działalności. Średnie wartości zainteresowania wsparciem w tych kategoriach wsparcia przekraczały 3,5 w 5-cio stopniowej skali. Pozostałe obszary i formy wsparcia zawarte w kategorii spotkały się z mniejszym zainteresowaniem. Jako najmniej przydatne ocenione zostało wsparcie w wychodzeniu z kryzysu, ale w tym przypadku na wynik wpływ mógł mieć dobór próby – przedsiębiorcy w kryzysie, którzy najbardziej potrzebowali tego wsparcia zapewne w mniejszym stopniu wypełniali ankietę.

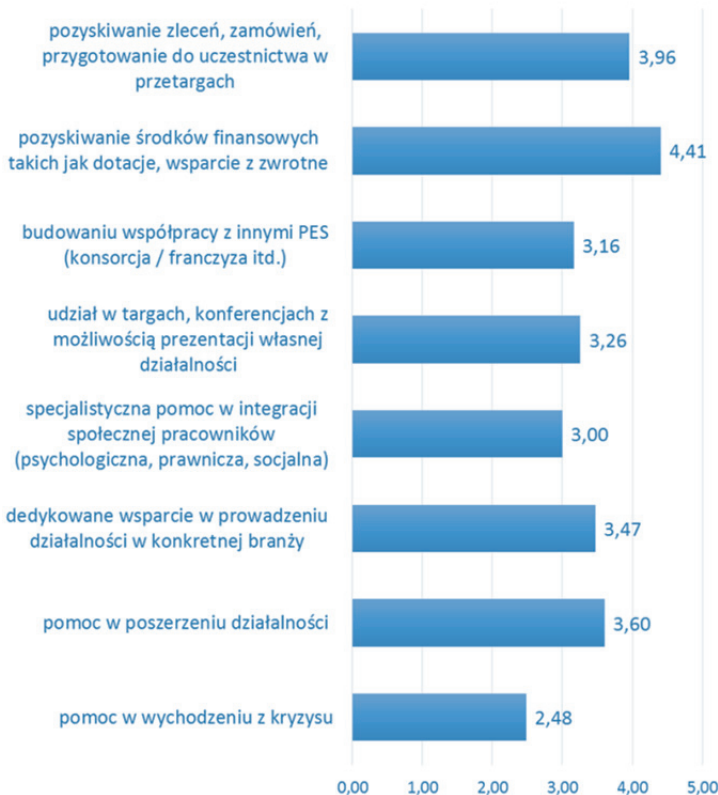
Rozkład odpowiedzi dotyczących stopnia zainteresowania PS wsparciem w wybranych obszarach lub formach, a także wartości średnie dotyczące zainteresowania PS uzyskaniem wsparcia we wskazanych obszarach lub formach przedstawiono na poniższych wykresach.

**Wykres 15.** Stopień zainteresowania PS wsparciem w następujących obszarach lub formach w ciągu najbliższych 12 miesięcy – rozkład odpowiedzi



Źródło: opracowanie własne (n = 209).

**Wykres 16.** Stopień zainteresowania PS wsparciem w następujących obszarach lub formach w ciągu najbliższych 12 miesięcy – wartości średnie



Uwaga: 1 – zdecydowanie nie będziemy potrzebować, 5 – zdecydowanie będziemy potrzebować.

Źródło: opracowanie własne (n = 209).

## Konsorcja spółdzielcze

W niniejszym rozdziale przedstawiono analizę odpowiedzi, jakie badane PS udzieliły na pytania dotyczące znajomości nowo wprowadzonego narzędzia, jakim jest możliwość zakładania konsorcjów spółdzielczych.

Znajomość formuły konsorcjum wśród ankietowanych PS sięga 52%, co należy uznać za stosunkowo dobry wynik, biorąc pod uwagę krótki czas od wprowadzenia tego narzędzia. 2% ankietowanych przedsiębiorstw zadeklarowało, że w momencie badania było w trakcie tworzenia konsorcjum spółdzielczego, a kolejne 7% zadeklarowało plany w tym zakresie na przyszłość.

**Wykres 17.** Poziom znajomości formuły konsorcjum spółdzielczego



Źródło: opracowanie własne (n = 209).

PS, które wykazały znajomość nowego instrumentu wsparcia, w postaci możliwości tworzenia konsorcjów spółdzielczych dodatkowo zapytano o katalog podmiotów mogących je tworzyć – pod kątem możliwości ich rozszerzenia. Po pierwsze, należy podkreślić, że wyniki te należy traktować jako wstępne, ponieważ konsorcjum spółdzielcze jest narzędziem nowym, które nie jest dobrze znane przedsiębiorstwom społecznym – stąd aż 27% przedsiębiorstw, które znają tę formułę odpowiedziało na to pytanie wybierając odpowiedź „nie wiem”. Co czwarty z nich zaś nie widzi potrzeby zmiany katalogu podmiotów mogących tworzyć konsorcjum spółdzielcze. 49% badanych PS wskazuje na potencjalne rozszerzenia – o wszystkie podmioty ekonomii społecznej (35%), o wszystkie przedsiębiorstwa (14%).

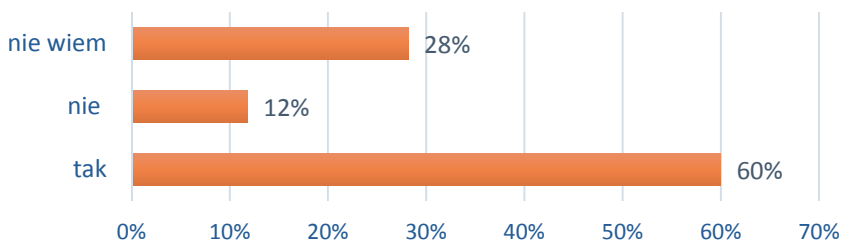
**Wykres 18.** PS zainteresowane rozszerzeniem katalogu podmiotów, z którymi można utworzyć konsorcjum spółdzielcze



Źródło: opracowanie własne (n = 110).

Znaczna część badanych PS (60%), znających formułę konsorcjum spółdzielczego pozytywnie ocenia ten instrument w kontekście możliwości zwiększenia potencjału PS w ubieganiu się o zamówienia publiczne.

**Wykres 19.** PS, których zdaniem wspólne funkcjonowanie w ramach konsorcjum spółdzielczego może zwiększyć potencjał PS w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego



Źródło: opracowanie własne (n = 110).

## 2. Podsumowanie

Badanie potrzeb PS jako jedno z przedsięwzięć badawczych zrealizowanych w ostatnim czasie w celu pozyskania możliwie jak najszerszego zakresu rzetelnych danych i informacji dotyczących funkcjonowania sektora ekonomii społecznej i solidarnej, zgodnie z założeniem dostarczyło szeregu istotnych informacji, których wykorzystanie znajdzie zastosowanie w procesie wdrażania bieżących działań ukierunkowanych na rozwój ES, a także programowania przyszłych instrumentów jej wsparcia, co ma obecnie szczególne znaczenie w kontekście prowadzonych prac w zakresie planowania nowej perspektywy finansowej UE na lata 2021–2027.

Zgromadzone informacje pozwalają na sformułowanie kilku kluczowych wniosków w zakresie zapotrzebowania PS na środki finansowe w perspektywie najbliższych 12 miesięcy, dostosowania oferty OWES do potrzeb PS, a także znajomości nowego instrumentu jakim jest możliwość tworzenia konsorcjów spółdzielczych.

Zapotrzebowanie PS na środki finansowe jest duże – około 86% badanych PS wskazało na występowanie tego zapotrzebowania w tym zakresie. Analiza kategorii zapotrzebowania wskazuje, że największą potrzebę stanowią inwestycje infrastrukturalne w PS. Kolejną kluczową kategorię stanowią potrzeby związane z rozwojem działalności skierowanej na osoby wykluczone społecznie, gdzie szczególną rolę odgrywa zapotrzebowanie na tworzenie nowych miejsc pracy. Zapotrzebowanie na dodatkowe środki finansowe wskazywane jest także w zakresie działalności biznesowej czy kapitału obrotowego, choć znaczenie tych kategorii jest nieco mniejsze niż dwóch poprzednich. Dokonano również klasyfikacji podmiotów ze względu na rodzaje zapotrzebowania na środki. Wyróżniono dwie grupy. Grupa pierwsza – prorozwojowa (25% analizowanych przedsiębiorstw) to podmioty charakteryzujące się dużym i bardzo zróżnicowanym zapotrzebowaniem na środki. Grupę drugą – zachowawczą (75% ankietowanych przedsiębiorstw) cechuje mniejsze i bardziej punktowe zapotrzebowanie na dodatkowe środki finansowe. Główne źródła finansowania to wciąż dotacje (z EFS lub środków krajowych), kolejne miejsce zajmują zwrotne instrumenty finansowe, co wskazuje na rosnące znaczenie tych instrumentów. Ponadto, znaczenie mają także środki własne i sponsorzy.

Rodzaj wskazywanych źródeł finansowania jest zróżnicowany w zależności od grupy, wytypowanej ze względu na kategorie zapotrzebowania na środki.

Zdecydowana większość badanych PS (88%) planuje w przyszłości skorzystać ze wsparcia OWES w pozyskiwaniu środków finansowych, a 73% wskazało na zapotrzebowanie na usługi szkoleniowe i doradcze świadczone w ramach działalności OWES. Analiza tego zapotrzebowania prowadzi do kilku kluczowych wniosków. Po pierwsze, potrzeby przedsiębiorstw społecznych w zakresie oferty szkoleniowo-doradczej są bardzo precyzyjnie określone. Uwidacznia się wyraźna potrzeba specjalizacji tej oferty. Po drugie, zdecydowanie preferowane jest świadczenie usług przez praktyków, którzy posiadają znaczne doświadczenie w konkretnych zagadnieniach, z jakimi borykają się PS. Po trzecie zaś, badane przedsiębiorstwa zadeklarowały gotowość do ponoszenia przynajmniej części lub całości kosztów związanych z korzystaniem z usług OWES (63%).

Stosunkowo nowy instrument wsparcia w postaci konsorcjum spółdzielczego jest znany 53% badanych PS, w tym 2% ankietowanych przedsiębiorstw zadeklarowało, że w momencie badania było w trakcie tworzenia konsorcjum spółdzielczego, a kolejne 7% zadeklarowało plany w tym zakresie na przyszłość. Respondenci wskazują także na potrzebę rozszerzenia katalogu podmiotów mogących tworzyć konsorcja spółdzielcze, w których zdaniem respondentów tkwi znaczny potencjał związany z możliwościami ubiegania się o zamówienia publiczne.





[www.ekonomiaspoleczna.gov.pl](http://www.ekonomiaspoleczna.gov.pl)



**Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej**  
**Departament Ekonomii Społecznej i Solidarnej**

**ul. Nowogrodzka 1/3/5**

**00-513 Warszawa**

**tel. (+48 22) 461 61 30**

**e-mail: [ekonomiaspoleczna@mrpips.gov.pl](mailto:ekonomiaspoleczna@mrpips.gov.pl)**