

# Korzyści z założenia spółdzielni socjalnej

## Being a member of a social co-operative

Spółdzielnia socjalna jako przedsiębiorstwo społeczne łączy możliwości jakie stwarza regularna działalność gospodarcza na rynku z potencjałem możliwości dostępnych stowarzyszeniom. Spółdzielnia socjalna ma więc możliwość z jednej strony dostarczać produkty i usługi na rynek, z drugiej wykonywać czynności dla pożytku publicznego.

Z tego faktu wynika szereg korzyści jakie są nieosiągalne dla innych podmiotów gospodarczych:

- **Nie działam sam tylko w zespole.** Spółdzielnie socjalną mogą zakładać osoby fizyczne, jak również prawne, w związku z tym nigdy nie jesteśmy zdani tylko na siebie. Decydując się na założenie tradycyjnego przedsiębiorstwa wszystkie czynności organizacyjne spoczywają na nas samych. W spółdzielni socjalnej jest inaczej. Jeśli założycielami spółdzielni są osoby fizyczne musi ich być co najmniej 5. Jeśli w tworzeniu spółdzielni wspiera nas organizacja pozarządowa, organ administracji publicznej lub kościelna jednostka prawna (2 organizacje) również nie jesteśmy osamotnieni.
- **Sami dajemy sobie pracę. Zarządzamy demokratycznie.** Podobnie jak w przypadku tradycyjnych przedsiębiorstw spółdzielca sam tworzy dla siebie miejsce pracy, ale to nie wszystko. Nasz pomysł na spółdzielnie tworzy szansę nie tylko dla nas. Robimy coś dla siebie, ale również dla innych. Zrzeszamy się, współdziałamy, kooperujemy. Dajemy więc pracę i wsparcie nie tylko sobie, ale również pozostałym członkom spółdzielni a z czasem także jej pracownikom. Spółdzielnia socjalna jest organizacją otwartą, demokratyczną i niezależną od organów administracji publicznej i firm prywatnych. W spółdzielni socjalnej jesteśmy u siebie. Jesteśmy współwłaścicielami. Zarządzanie ma charakter demokratyczny i niezależny od wkładu finansowego jaki wnieśliśmy na rzecz spółdzielni.
- **Liczy się inicjatywa, pomysł i nasz indywidualny potencjał.** Spółdzielnia socjalna jest przede wszystkim organizacją zrzeszającą ludzi nie kapitał, dlatego najważniejsze jest to czy mamy pomysł na produkt lub usługę oraz czy nasz potencjał osobisty predestynuje nas do takiego a nie innego rodzaju działalności. Każdy z nas ma jakiś talent, jakąś umiejętność, wiedzę i doświadczenie. Wykorzystajmy to w procesie tworzenia spółdzielni socjalnej. Znajdźmy osoby podobne do nas, ale posiadające nieco inne umiejętności. Połączmy siły i dostarczmy na rynek usługę lub produkt, którego tam brakuje. Badania nad istniejącymi spółdzielniami dowiodły, że zrzeszenie ludzi podejmujących zdania zgodne z ich doświadczeniem mają większe szanse powodzenia. Większą szansę na sukces mają również spółdzielnie integrujące osoby z różnych środowisk.
- **Spółdzielnia jest zobowiązana przekazać 40% nadwyżki na cele reintegracyjne.** Jako członkowie spółdzielni wiemy na pewno, że zysk z jej działalności zostanie wykorzystany dla naszej korzyści. Pozornie obowiązek przekazywania 40% nadwyżki na cele reintegracyjne nie brzmi jak zaleta. Zadanie to zmniejsza bowiem tę część zysku, która zostanie podzielona pomiędzy członków spółdzielni. Jednak takie myślenie to błąd. Po pierwsze, kwota ta zmniejsza podatek dochodowy jaki winna zapłacić spółdzielnia. Po drugie, działania reintegracyjne w połączeniu z działalnością oświatowo-kulturową spółdzielni dają bardzo szerokie możliwości wykorzystania tych środków. Można wziąć udział w szkoleniach, kursach, studiach. Można nabyć książki i pomoce naukowe (także dla dzieci spółdzielców), można zorganizować zawody sportowe lub wyjście do teatru. Można wyjechać z innymi spółdzielcami na wspólny urlop itp. Możliwości jest bardzo wiele.

- **Działamy dla społeczności lokalnej. Działamy wewnątrz społeczności lokalnej.** Spółdzielnie oprócz działalności rynkowej i reintegracyjnej działają również na rzecz społeczności lokalnej. Organizując działania na rzecz społeczności lokalnej nie tylko wspieramy nasze otoczenie, ale również po części siebie. Rodziny spółdzielców również stanowią część społeczności lokalnej więc działając na jej rzecz poprawiamy warunki życia członków spółdzielni i ich najbliższych. Co więcej, partykularny punkt widzenia każe zauważyć, że poznając nasze otoczenie lokalne poznajemy naszych parterów biznesowych, dowiadujemy się kim są nasi klienci, budujemy relacje zaufania, badamy rynek itp. Dzięki działalności na rzecz społeczności lokalnej możemy lepiej od innych podmiotów – tak publicznych jak i prywatnych – odpowiadać na popyt dotyczący naszych usług (obecnych i przyszłych).
- **Nie taki rynek straszny jak go malują.** Tworząc szerokie ramy instytucjonalne dla spółdzielni socjalnych ustawodawca przewidział również szereg ułatwień jakie pozwalają spółdzielnię socjalnym relatywnie łatwo wejść na rynek. Do najważniejszych należą:
  1. Możliwość otrzymania jednorazowych środków z Funduszu Pracy. Dla nowych członków założycieli spółdzielni przewidziana jest kwota nieprzekraczające czterokrotności przeciętnego wynagrodzenia (dla osób bezrobotnych).
  2. Możliwość otrzymania jednorazowych środków z Państwowego Funduszu Osób Niepełnosprawnych w wysokości do 15-krotności średniego wynagrodzenia (dla osób niepełnosprawnych).
  3. Zwolnienie z opłat wpisowych do KRS.
  4. Zwolnienie z opłat wpisowych do Monitora Sądowego i Gospodarczego.
  5. Możliwość ubiegania się o sfinansowanie przez Fundusz Pracy opłat na ubezpieczenia emerytalne, rentowe oraz wypadkowe (w 100% przez dwa lata działalności oraz w 50% przez kolejny rok).
  6. Możliwość ubiegania się o pozyskanie zaliczki na w/w ubezpieczenia z Funduszu Pracy.
  7. Możliwość ubiegania się o wsparcie ze strony jednostek samorządu terytorialnego w tym dotacje, poręczenia, wsparcie merytoryczne.
  8. Możliwość przychylnego traktowania przy zamówieniach publicznych z tytułu „klauzuli społecznej”.
  9. Zwolnienie z podatku dochodowego od dochodów wydatkowanych w danym roku na cele reintegracyjne.
  10. Wsparcie wolontariuszy.
- **Pieniądze leżą na ulicy.** Oczywiście nie dosłownie lecz istnieje kilka źródeł, z których spółdzielnie socjalne mogą pozyskiwać środki finansowe bezpośrednio na swoją działalność lub pośrednio na różne formy wsparcia od szkoleń po doradztwo.

*Projekt finansowany był ze wsparciem Komisji Europejskiej. Niniejsze materiały odzwierciedlają wyłącznie poglądy Autora, zaś Komisja Europejska nie może ponosić żadnej odpowiedzialności za wykorzystanie w jakikolwiek sposób informacji zawartych w nich.*

*This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.*