



**Koncepcja Akceleratora
Obligacji Społecznych
w obszarze RYNEK PRACY**



..



Praca zbiorowa

(zespół Ekspertów i Konsultantów):

Dr hab. Baha Kalinowska-Sufinowicz

Dr Ryszard Necel

Dr Marcin Wiśniewski

Anna Szymańska

Andrzej Głowacki

Michał Krzywiak

Łukasz Gniewek

Mirosław Marek

Joanna Juszczyżyn-Klimek

Anna Barwińska – Nosowicz

Tomasz Lewandowski

Barbara Nettmann

Jacek Koralewski

Jarosław Nowak

Dr Krzysztof Urbaniak

Koncepcja opracowana w ramach projektu pt. „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze RYNEK PRACY” realizowanego przez DGA S.A. w partnerstwie z Wielkopolską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o. w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja rozwój, Działanie 4.1 Innowacje społeczne, konkursu na makro-innowacje: ŚCIEŻKA A – AKCELERATOR w temacie: Obligacje społeczne jako narzędzie zwiększenia efektywności świadczenia usług społecznych w obszarach wsparcia EFS.

Poznań, styczeń 2018 r.



..



Spis treści

WSTĘP	10
1 Diagnoza sytuacji w obszarze finansów publicznych, rynków finansowych, innowacji społecznych i obligacji społecznych.....	12
1.1 Badanie uwarunkowań zastosowania mechanizmu obligacji społecznych z punktu widzenia finansów publicznych, w tym wydatków związanych z polityką rynku pracy	12
1.1.1 Wprowadzenie	12
1.1.2 Finanse publiczne i polityka gospodarcza państwa	12
1.1.3 Istota finansowania polityki rynku pracy	17
1.1.4 Polityka rynku pracy z punktu widzenia finansów państwa – analiza ilościowa.....	21
1.1.5 Konkluzje.....	32
1.2 Badanie uwarunkowań emisji z punktu widzenia rynku finansowego	36
1.2.1 Wprowadzenie	36
1.2.2 Obligacja społeczna jako instrument finansowy.....	36
1.2.3 Diagnoza rynku nieskarbowych papierów wartościowych w Polsce.....	43
1.2.4 Konkluzje i wnioski	47
1.3 Badanie uwarunkowań zastosowania mechanizmu obligacji społecznych z punktu widzenia innowacji społecznych	50
1.3.1 Wprowadzenie	50
1.3.2 Innowacje – ogólny zarys pojęcia.....	51
1.3.3 Innowacja społeczna – cechy definicyjne.....	53
1.3.4 Definicja innowacji społecznej	56
1.3.5 Proces rozwoju innowacji społecznych	59
1.3.6 Bariery w rozwoju innowacji w Polsce.....	61
1.3.7 Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Priorytet 1 i 6).....	65
1.3.8 Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach konkursów Narodowego Centrum Badań i Rozwoju	86
1.3.9 Analiza innowacji społecznych opisanych w polskiej literaturze przedmiotu.....	89
1.3.10 Wnioski z analiz empirycznych	90
1.4 Przegląd stosowania obligacji społecznych na świecie i próba wskazania najlepszych rozwiązań dla Polski	92
1.4.1 Wprowadzenie	92
1.4.2 Obligacje społeczne jako przykład mechanizmu płatności za rezultaty	93
1.4.3 Przegląd projektów finansowanych za pomocą obligacji społecznych na świecie.....	109
1.4.4 Konkluzje i wnioski dla projektów obligacji społecznych w Polsce	121

2	Uszczegółowione problemy społeczne objęte Obligacjami Społecznymi – trendy i główne wyzwania w obszarze rynku pracy ze szczególnym uwzględnieniem samozatrudnienia	123
2.1	Wprowadzenie	123
2.2	Uwarunkowania demograficzne	124
2.3	Aktywność zawodowa	130
2.4	Zatrudnienie	134
2.5	Bezrobocie	142
2.6	Osoby w szczególnej sytuacji na rynku pracy	146
3	Spójność z politykami na poziomie unijnym, krajowym i regionalnym	158
3.1	Polityka państwa wobec rynku pracy – pojęcie, rodzaje, cele	158
3.2	Cele i rodzaje polityki rynku pracy	160
3.3	Spójność mechanizmu obligacji społecznych z politykami na poziomie unijnym, krajowym i regionalnym	162
4	Analiza zwrotnych i bezzwrotnych form wsparcia na uruchomienie własnej działalności gospodarczej dostępnych w perspektywach finansowych na lata 2007-2013 i 2014-2020 ..	168
4.1	Zwrotne formy wsparcia na uruchomienie własnej działalności gospodarczej	168
4.1.1	Budowanie systemu funduszy pożyczkowych dla MSP w Polsce	168
4.1.2	Przegląd instrumentów zwrotnych wspierających podejmowanie działalności gospodarczej	170
4.1.3	Podsumowanie pożyczek na założenie działalności	179
4.1.4	Rezultaty zasilenia funduszy pożyczkowych środkami z Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej	181
4.2	Bezzwrotne formy wsparcia na uruchomienie własnej działalności gospodarczej	184
4.2.1	Ogólna charakterystyka bezzwrotnych form wsparcia	184
4.2.2	Analiza bezzwrotnych form wsparcia w poszczególnych Programach Operacyjnych na lata 2007-2013 i 2014-2020	186
4.3	Wnioski do instrumentu łączącego cechy pożyczki i dotacji na podstawie analizy badań ewaluacyjnych	190
5	Schemat wdrażania mechanizmu obligacji społecznych w koncepcji „pożyczko-dotacji” i strategiczne kierunki działań w odniesieniu do nowego modelu biznesowego zaproponowanego w ramach akceleratora obligacji społecznych	195
5.1	Wstęp	195
5.2	Zarys modelu obligacji społecznych w finansowaniu interwencji za pomocą „pożyczko-dotacji”	196
5.3	Proponowany model podstawowy obligacji społecznych w wersji pilotażowej i docelowej – aspekty organizacyjne	201
5.4	Alternatywne modele obligacji społecznych	202
5.4.1	Model z organizacją samorządu gospodarczego rzemiosła	203
5.4.2	Model z Ochotniczym Hufcem Pracy	207

5.4.3	Model z podmiotem ekonomii społecznej	211
5.4.4	Model z uczelnią wyższą	215
6	Źródła i instrumenty finansowe koncepcji obligacji społecznych.....	218
6.1	Wprowadzenie	218
6.2	Forma prawna obligacji społecznej.....	218
6.3	Proponowany model podstawowy obligacji społecznych w wersji pilotażowej i docelowej – aspekty finansowe	220
6.3.1	Źródła finansowania mechanizmu	220
6.3.2	Sposób rozliczenia mechanizmu	222
7	Analiza stanu prawnego.....	227
7.1	Analiza obowiązującego stanu prawnego mającego istotny wpływ na zaproponowaną koncepcję obligacji społecznych.....	227
7.1.1	Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2017 r. poz. 1065 z późn. zm.)	227
7.1.2	Rozporządzeni Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r.	228
7.1.3	Prawo wekslowe, Kodeks cywilny.	228
7.1.4	Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych.....	228
7.1.5	Ustawa z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym oraz ustawa z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym i samorządzie wojewódzkim.	229
7.1.6	Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej.....	229
7.2	Wnioski dla obligacji społecznych na podstawie analizy stanu prawnego	230
7.3	Uwarunkowania prawne, mające istotne znaczenie na etapie testowania koncepcji:	231
8	Uczestnicy mechanizmu obligacji społecznych i ich role	234
8.1	Uczestnicy mechanizmu obligacji społecznych	234
8.2	Zlecniodawca	235
8.3	Inwestor.....	242
8.4	Wykonawca.....	246
8.5	Pośrednik.....	249
8.6	Odbiorca.....	252
9	Wskaźniki realizacji koncepcji stanowiące podstawę do monitorowania i oceny	256
9.1	Wskaźniki dotyczące rynku pracy.....	256
9.1.1	Wybór grupy docelowej.....	257
9.1.2	Jak mierzyć postępy?	258
9.1.3	Metody i wyzwania określania efektów.....	259
9.1.4	Miara efektu projektu.....	262
9.1.5	Etapy ewaluacji efektów obligacji społecznych – zalecenia ogólne.....	269
10	Sposób przetestowania obligacji społecznych.....	271
10.1	Wnioski z konsultacji na temat wdrożenia obligacji społecznych	271

10.2	Sposób dotarcia i wybór podmiotów, które przetestują model.....	272
10.3	Analiza ryzyka związana z wdrożeniem obligacji społecznych	275
11	Analiza danych porównawczych	279
11.1	Baza danych o innowacjach społecznych.....	279
11.1.1	Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Priorytet 1 i 6)	279
11.1.2	Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach konkursów Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.....	301
11.1.3	Analiza innowacji społecznych opisanych w polskiej literaturze przedmiotu	304
11.1.4	Wnioski z analiz empirycznych.....	305
11.2	Baza porównawcza	307
11.2.1	Kryteria doboru wskaźników	307
11.2.2	Wskaźniki dla działań w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.....	309
11.2.3	Wskaźniki dla działań w ramach programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”	321
11.2.4	Wskaźnik kosztu utrzymania i obsługi osoby o statusie bezrobotnego zarejestrowanego w Powiatowym Urzędzie Pracy.....	326
11.3	Obligacje społeczne.....	331
11.3.1	Peterborough – jako pierwszy przykład obligacji w praktyce działań pomocowych..	331
11.3.2	Skala realizowanych projektów z zastosowaniem obligacji społecznych na świecie .	334
11.3.3	Przegląd wybranych projektów obligacji społecznych na świecie.....	337
11.3.4	Wnioski z dotychczasowych ewaluacji obligacji społecznych	341
11.3.5	Konkluzje i wnioski dla projektów obligacji społecznych w Polsce.....	343
11.4	Studium przypadku - <i>DUO for A Job</i> jako przykład skutecznego wykorzystania mechanizmu obligacji społecznych do poprawy sytuacji na rynku pracy	345
11.4.1	DUO for a Job	345
11.4.2	Wyzwania na etapie implementacji obligacji społecznych	347
11.4.3	Wybór modelu wdrażania obligacji społecznych.....	348
11.4.4	Metoda płatności za rezultaty	350
11.4.5	Osoby młode poszukujące pracy – podopieczni mentorów	353
11.4.6	Mentorzy	356
11.4.7	Duety i ich efekty na rynku pracy	359
11.4.8	Aspekty finansowe działalności DUO for a Job.....	362
11.4.9	Wnioski	364
11.5	Wykaz wskaźników badających efekty modelu obligacji społecznych	365
	BIBLIOGRAFIA	369
	Załącznik 1 Mechanizm analizy Inwestora	383
	Załącznik 2 Koncepcja badania zdolności beneficjenta ostatecznego.....	399
	Załącznik 3 Wzór umowy pomiędzy Zleceniodawcą a Wykonawcą.....	405

Załącznik 4 Wzór umowy pomiędzy Wykonawcą a Inwestorem	418
Załącznik 5 Wzór umowy pomiędzy Wykonawcą a Uczestnikiem Projektu.....	429
Załącznik 6 Wzór umowy pomiędzy Inwestorem a Uczestnikiem Projektu.....	444
Załącznik 7 Wzór ankiety dla Zleceniodawcy.....	450
Załącznik 8 Wzór ankiety dla Inwestora	456
Załącznik 9 Wzór ankiety dla Pośrednika	462
Załącznik 10 Wzór ankiety dla Uczestnika Projektu.....	468

WSTĘP

Jednym z wyzwań europejskiej gospodarki w obecnej perspektywie finansowej na lata 2014-2020 jest stworzenie warunków dla inteligentnego, zrównoważonego rozwoju, sprzyjający włączeniu społecznemu. Dążenie to wyraża się w celach Strategii Europa 2020, przyjętej 3 marca 2010 roku przez Komisję Europejską w celu stymulowania rozwoju gospodarki Unii Europejskiej. Strategia definiuje pięć celów polityki regionalnej Unii Europejskiej, z których dwa bezpośrednio odnoszą się do rynku pracy oraz aktywizacji społecznej i zawodowej. Pierwszym celem Strategii jest zwiększenie wskaźnika zatrudnienia w grupie wiekowej 20-64 do co najmniej 75%, natomiast cel piąty wskazuje na konieczność zredukowania liczby Europejczyków żyjących poniżej krajowych granic ubóstwa o 25%, skutkujące wyciągnięciem z ubóstwa 20 mln ludzi.

Zmieniająca się sytuacja na rynku pracy wymaga wdrożenia nowych, niestosowanych dotąd narzędzi na rynku pracy. Poprawa sytuacji gospodarczej w kraju spowodowała spadek bezrobocia wśród bezrobotnych najbardziej zbliżonych do rynku pracy. Jednakże nadal problemem pozostaje pozostawanie bez zatrudnienia osób znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, tj. między innymi osób długotrwale bezrobotnych, niepełnosprawnych, osób w wieku powyżej 50 lat i z niskim poziomem wykształcenia. Jednocześnie pracodawcy coraz częściej wskazują na problem ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników lub współpracowników, bądź osób gotowych podjąć trud podniesienia lub uzupełnienia kwalifikacji, zainteresowanych długofalową współpracą.

Odpowiedzią na te problemy jest poszukiwanie nowych, niestosowanych dotąd na krajowym rynku pracy, instrumentów aktywizacji zawodowej. Jednym z nich jest mechanizm obligacji społecznych wdrażany na świecie od niespełna dwudziestu lat, w praktyce działań pomocowych w obszarze nie tylko rynku pracy, lecz również edukacji czy zdrowia. W ramach projektu innowacyjnego pn. „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze RYNEK PRACY” realizowanego przez DGA S.A. w partnerstwie z Wielkopolską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o., w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja rozwój, Działanie 4.1 Innowacje społeczne, przystąpiono do opracowania koncepcji mechanizmu obligacji społecznych w obszarze rynku pracy. Niniejsza koncepcja, powstała jako rezultat szeregu konsultacji ze wszystkimi aktorami rynku pracy oraz współpracy Beneficjenta ze światem nauki oraz środowiskiem ekspertów praktyków w obszarze problemowym.

Koncepcję rozpoczyna diagnoza sytuacji w obszarze finansów publicznych, rynków finansowych, innowacji społecznych i obligacji społecznych, a także w obszarze zagadnień problemowych rynku pracy z zawężeniem zagadnienia do aktywizacji zawodowej poprzez wsparcie samozatrudnienia. Przeanalizowano również dotychczas stosowane formy wsparcia ze środków Unii Europejskiej oraz spójność rozwiązania z politykami unijnymi, krajowymi i regionalnymi. Kolejnym etapem było opracowanie schematu mechanizmu obligacji społecznych, przeanalizowanie kilku różnych modeli i wskazanie optymalnego rozwiązania, dla którego zbadano stan prawny, opisano uczestników i ich role oraz wskaźniki realizacji koncepcji. W końcowej części opracowania zawarto opis sposobu przetestowania obligacji społecznych oraz przedstawiono analizę danych porównawczych.

W załącznikach zamieszczono narzędzia opracowane w ramach projektu dla mechanizmu wdrażania obligacji społecznych, takie jak narzędzie badania potencjału uczestników przedsięwzięcia, wzory umów, czy wzory ankiet ewaluacyjnych.



..

1 Diagnoza sytuacji w obszarze finansów publicznych, rynków finansowych, innowacji społecznych i obligacji społecznych

1.1 Badanie uwarunkowań zastosowania mechanizmu obligacji społecznych z punktu widzenia finansów publicznych, w tym wydatków związanych z polityką rynku pracy

1.1.1 Wprowadzenie

W niniejszej części diagnozy wskazano na potencjalne znaczenie emisji obligacji społecznych dla finansów państwa, ze szczególnym uwzględnieniem polityki rynku pracy, której planowana interwencja ma dotyczyć. W tym celu zdefiniowano najpierw finanse publiczne oraz politykę gospodarczą państwa. Następnie wskazano po krótko na istotę jednej z jej rodzajów, tj. polityki rynku pracy, wskazując na usługi, instrumenty i instytucje rynku pracy. Opisano sposoby finansowania polityki rynku pracy w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem Funduszu Pracy. Dokonano szczegółowej analizy wydatków publicznych na politykę rynku pracy, ze wskazaniem na jej aktywne i pasywne formy. Badanie wydatkowanych środków publicznych na politykę rynku pracy zostało przeprowadzone na tle wydatków budżetu państwa. Rozważania te umożliwiły wyciągnięcie konkretnych wniosków dla opracowywanej koncepcji obligacji społecznych.

Do przygotowania diagnozy posłużono się źródłami literaturowymi z zakresu finansów publicznych, polityki gospodarczej państwa, w tym polityki rynku pracy, a także danymi Eurostatu, Głównego Urzędu Statystycznego oraz Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki społecznej.

1.1.2 Finanse publiczne i polityka gospodarcza państwa

Finanse należy rozumieć jako ogół zjawisk pieniężnych powstających w związku z działalnością gospodarczą i społeczną człowieka. W szerokim ujęciu przedmiotem finansów są pieniądź, kredyt, papiery wartościowe, podatki i inne daniny publiczne, a także działalność związana z praktycznym wykorzystaniem tych kategorii. Zjawiska pieniężne zawsze powstają w związku z wytworzeniem dóbr i usług zaspokajających potrzeby człowieka.



Z makroekonomicznego punktu widzenia znaczenie finansów przejawia się w zjawiskach pieniężnych, dzięki którym dokonuje się alokacji zasobów rzeczowych oraz zasobów pracy w gospodarce, dzięki czemu uruchamiane są procesy ekonomiczne, które umożliwiają zaspokojenie potrzeb ludzkich. Sensem i ekonomiczną treścią finansów jest zatem związek zjawisk pieniężnych ze sferą realną gospodarki¹.

Problemy finansów wiążą się bezpośrednio z gospodarowaniem, czyli gromadzeniem i wydatkowaniem środków pieniężnych celem zaspokojenia potrzeb ludzkich. W gospodarce rynkowej gospodarowanie to odbywa się w ramach dwóch sektorów – prywatnego i publicznego. Ostatecznym celem gospodarowania w obydwu sektorach jest jak najlepsze zaspokojenie potrzeb, jednakże osiąganie tego celu różni się zarówno z punktu widzenia podmiotowego i przedmiotowego, jak i metod działania. Zakres podmiotowy i przedmiotowy poszczególnych sektorów nie jest jednoznacznie określony, ponieważ nie jest możliwe ostateczne zdefiniowanie, które z potrzeb ludzkich mają być zaspokajane przez dany sektor – publiczny, czy prywatny, tym bardziej, że dostrzega się coraz większą rolę tzw. trzeciego sektora².

Podział zadaniowy sektorów może dokonywać się zgodnie z kategorią dóbr, których dostarczanie jest celem poszczególnych sektorów. Z założenia sektor publiczny powinien dostarczać dóbr publicznych. Za takie uznaje się „dobro lub usługę, które jakaś zbiorowość jednostek decyduje się pozyskać za pośrednictwem dowolnej organizacji kolektywnej”³. Dyskusyjne i niejednoznaczne pozostaje rozgraniczenie zatem dóbr, które po pierwsze powinny być realizowane samodzielnie przez jednostkę, a które przez zbiorowość – dodatkowo, jeżeli uznamy dane dobro za publiczne, to czy jego dostarczeniem powinno zająć się szeroko pojęte państwo, czy inna zbiorowość, a jeśli państwo, to na jakim szczeblu.

Rola sektora publicznego wynika przede wszystkim z tzw. niedoskonałości rynku, w tym w zakresie właśnie zaspokajania potrzeb ludzkich, zróżnicowania podziału dochodów, a także w zakresie kształtowania cyklu ekonomicznego. Rola ta jest zatem zmienna zarówno w czasie, jak i w poszczególnych krajach. Do czynników określających tę rolę można zaliczyć: ekonomiczne (istniejący system gospodarczy, poziom rozwoju gospodarczego), społeczne (poziom rozwoju cywilizacyjnego) oraz polityczne. Znaczenie sektora publicznego i finansów publicznych zależy w znacznej mierze od tego, jakie ugrupowania polityczne mają przewagę

¹ S. Owsiak, *Podstawy nauki finansów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne Warszawa 2002, s. 21

² E. Denek, J. Sobiech, J. Wolniak, *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 7-9

³ J.M. Buchanan, *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Warszawa 1997, s. 29

..
w podejmowaniu decyzji rządowych i parlamentarnych – jakie doktryny ekonomiczne i społeczne nimi kierują⁴.

Wskazane powyżej dobra publiczne i kwestia ich dostarczania przez władzę państwową i samorządową definiowane są w formie zadań publicznych przypisanych ustawowo poszczególnym jednostkom. Zadania te znaleźć można już w Konstytucji RP, a także w ustawach „rodzajowych”, np. ustawach o samorządzie gminnym, powiatowym czy też województwa.

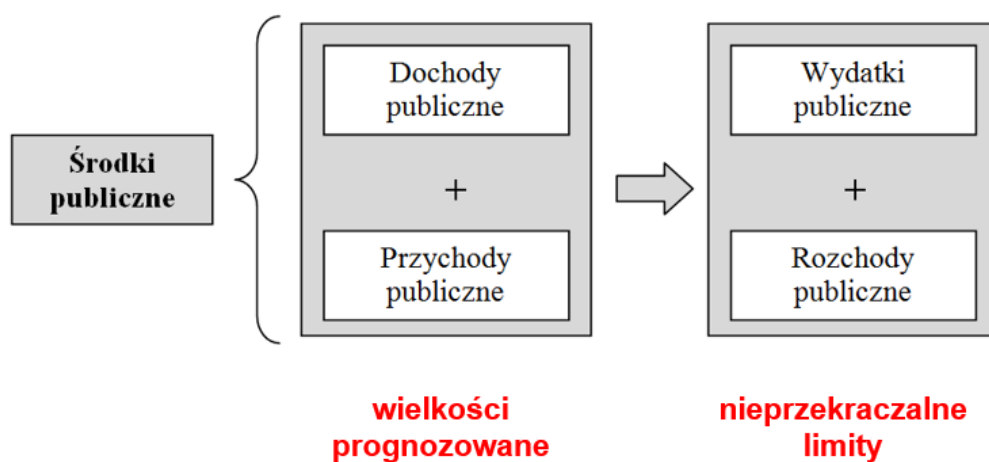
„Przedmiotem finansów publicznych jest gospodarowanie środkami publicznymi, czyli środkami, którymi organy władzy publicznej i podległe im jednostki organizacyjne dysponują w celu wykonywania zadań publicznych.” Gospodarowanie z kolei rozumiane jest jako pozyskiwanie środków i ich rozdysponowywanie. Zatem częścią finansów publicznych jest z natury rzeczy planowanie dochodów i wydatków oraz określanie procedur dokonywania wydatków⁵.

Finanse publiczne charakteryzują się odmienną od sektora publicznego konstrukcją, w tym przede wszystkim w zakresie przepływów finansowych. Gospodarkę finansową jednostek sektora finansów publicznych reguluje ustawa z dnia 29 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, zgodnie z którą podstawą gospodarki finansowej państwa i jego instytucji jest budżet oraz wieloletni plan finansowy (w przypadku państwa – wieloletni plan finansowy państwa – WPPF, a w przypadku jednostek samorządu terytorialnego – wieloletnia prognoza finansowa – WPF). Budżety są planem finansowym na dany rok budżetowy, zaś WPPF uchwalany jest na kolejne cztery lata budżetowe, a WPF na czas, w którym jednostka planuje posiadać zadłużenie, ale minimum na cztery lata budżetowe. Co ważne, w każdy z planów finansowych znajdują się planowane dochody, wydatki, przychody i rozchody, a także wielkość zadłużenia wraz z jego obsługą. Podstawowe zależności pomiędzy tymi kategoriami gospodarki finansowej wyjaśnia Schemat 1.1.

⁴ E. Denek, J. Sobiech, J. Wolniak, *Finanse...*, op. cit., s. 9-11

⁵ E. Malinowska-Misiąg, W. Misiąg, *Finanse publiczne w Polsce*, LexisNexis, Warszawa 2007, s. 13

Schemat 1.1. Zależności pomiędzy podstawowymi kategoriami gospodarki finansowej jednostek sektora finansów publicznych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych

Państwo i jego instytucje dysponują środkami publicznymi, na które zasadniczo składają się dochody publiczne pochodzące z różnorodnych danin publicznych, w tym przede wszystkim podatków. Niewystarczające dochody mogą zostać uzupełnione przychodami, które w większości mają charakter zwrotny (wpływy z emisji papierów wartościowych, zaciągniętych kredytów i pożyczek) oraz bezzwrotny (np. środki z prywatyzacji). Środki publiczne przeznaczane są na realizację zadań publicznych (wydatki) oraz na spłatę zaciągniętych wcześniej zobowiązań (rozchody). Innymi słowy, różnica pomiędzy dochodami a wydatkami stanowi saldo budżetu (deficyt lub nadwyżkę), a przepływy związane z przychodami i rozchodami wiążą się z wyrównywaniem tego salda.

W nowoczesnym ujęciu finanse publiczne obejmują politykę finansową, politykę budżetową i politykę społeczną. Finanse publiczne nie ograniczają się wyłącznie do badania reguł prawnych stosowanych do zasobów publicznych, lecz zajmują się także badaniem, jak te zasoby pozwalają państwu na prowadzenie jego polityki. Zatem finanse publiczne wykraczają poza nauki ekonomiczne, ponieważ oprócz celów ekonomicznych dążą do osiągnięcia celów społecznych i politycznych⁶.

Warto wskazać również na to, że współczesna rola finansów publicznych w polityce państwa wiąże się z podstawowymi funkcjami, jakie realizują, a którymi są:

- funkcja akumulacyjna – odnosząca się do optymalnego poboru danin publicznych,

⁶ P.M. Gaudemet, J. Molinier, *Finanse publiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 21

- funkcja redystrybucyjna – związana z transferem dochodów pomiędzy jednostkami bogatszymi i biedniejszymi,
- funkcja stymulująca – oznaczająca takie wykonywanie poprzednich dwóch funkcji, aby wywołać pożądane zachowania podmiotów gospodarujących – gospodarcze, społeczne, demograficzne, a w końcu również polityczne.

Politykę państwa można podzielić na kilka rodzajów, w zależności od celów, jakie może realizować. Do polityk realizowanych przez państwo można zaliczyć politykę: gospodarczą, społeczną, zagraniczną, militarną, w tym obronną i wiele innych.

Z uwagi na charakter niniejszego opracowania ciężar dalszej prezentacji spoczywać będzie na polityce gospodarczej (ekonomicznej) państwa, przez którą należy rozumieć świadome oddziaływanie władz państwowych oraz instytucji i organizacji międzynarodowych na gospodarkę narodową, na jej dynamikę, strukturę, funkcjonowanie, na stosunki ekonomiczne w państwie, a także na jego relacje gospodarcze z zagranicą za pomocą określonych narzędzi służących do osiągnięcia zaplanowanych celów⁷.

Polityka ekonomiczna państwa może zostać w dalszej kolejności podzielona na inne rodzaje polityk ze względu na przypisane im cele gospodarcze i społeczne. Wyróżnić można następujące rodzaje polityki gospodarczej:

- polityka pieniężna – realizująca cele pieniężne (np. stabilność cen), wykonywana przez bank centralny,
- polityka fiskalna – skupiająca się na optymalizacji pozyskiwania danin publicznych,
- polityka dochodowa – związana z funkcją redystrybucyjną finansów publicznych, realizowana przez dokonywanie transferów pomiędzy zamożnymi i niezamożnymi jednostkami w społeczeństwie,
- polityka kursowa – kształtująca kurs waluty krajowej w stosunku do innych walut, wpływająca przez to na konkurencyjność gospodarki na arenie międzynarodowej,
- polityka zatrudnienia (makroekonomiczna) – wspierająca całą gospodarkę w rozwoju, skutkującym wzrostem miejsc pracy, i polityka rynku pracy (mikroekonomiczna) – aktywizująca zawodowo i minimalizująca negatywne skutki bezrobocia.

Rynek pracy i związane z nim kategorie, takie jak zatrudnienie i bezrobocie, zajmują specjalne miejsce w politykach gospodarczych współczesnych państw, co wynika

⁷ *Polityka gospodarcza*, red. R. Kisiel, R. Marks-Bielska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2013, s. 14

ze szczególnego znaczenia pracy dla życia gospodarczego i społecznego. Przedmiotem wyboru w ramach realizowanej polityki gospodarczej nie jest to, czy oddziaływać na rynek pracy, ale jakie mają być proporcje między makroekonomiczną polityką zatrudnienia a mikroekonomiczną polityką rynku pracy. Zauważyć można, że dąży się do równowagi między podejściem makroekonomicznym i mikroekonomicznym, co wynika z usytuowania zagadnień związanych z zatrudnieniem i rynkiem pracy w politykach gospodarczych państw Unii Europejskiej. Jest to widoczne w szczególności w integracji celów polityki gospodarczej, takich jak wzrost gospodarczy i wysoki poziom zatrudnienia. Jednocześnie każdy kraj zobowiązany jest do prowadzenia działań charakterystycznych dla polityki rynku pracy, mającej na celu poprawę zdolności dostosowawczych podmiotów gospodarczych i zasobów pracy do zmiennych warunków gospodarowania, co jest pewną niekonsekwencją instrumentalną⁸.

W dalszej części opracowania przedmiotem analizy będzie polityka rynku pracy z perspektywy finansów publicznych.

1.1.3 Istota finansowania polityki rynku pracy

Politykę rynku pracy w Polsce reguluje ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Według ustawy zadania państwa w zakresie promocji zatrudnienia, aktywizacji zawodowej oraz łagodzenia skutków bezrobocia są realizowane zgodnie z Krajowym Planem Działań na Rzecz Zatrudnienia, który jest uchwalany przez Radę Ministrów. Zawiera on zasady związane z realizacją Europejskiej Strategii Zatrudnienia oraz opiera się na inicjatywach samorządu województwa, powiatu, gminy i partnerów społecznych.

Krajowy Plan Działania zawiera w szczególności:

- kierunki i cele działań, które w dziedzinie rynku pracy są zgodne z polityką państwa i jej priorytetami,
- wskaźniki efektywności tego Planu,
- przewidywaną wielkość środków finansowych, w tym budżetu państwa i Funduszu Pracy, w celu dofinansowania działań określonych w Krajowym Planie Działań.

Projekt Krajowego Planu Działań jest przygotowywany przez ministra właściwego do spraw pracy, szczególnie przy współudziale: ministra właściwego do spraw oświaty

⁸ E. Kryńska, E. Kwiatkowski, *Polityka państwa wobec rynku pracy: idee ekonomiczne i rzeczywistość*, w: *Polityka społeczna*, nr. 5-6/2010, s. 6

..
i wychowania, ministra właściwego do spraw gospodarki, ministra właściwego do spraw rozwoju wsi, ministra właściwego do spraw szkolnictwa wyższego i ministra do spraw rozwoju regionalnego.

Minister właściwy do spraw pracy przygotowuje i koordynuje realizację Krajowego Planu Działań, ale także realizuje zadania na rzecz rynku pracy poprzez zajmowanie się koordynowaniem publicznych służb zatrudnienia. Ponadto zajmuje się zapewnianiem jednolitości stosowania prawa, szczególnie udzielając wyjaśnień w stosowaniu przepisów ustawy oraz sporządzaniem i przedkładaniem okresowych sprawozdań Radzie Ministrów z realizacji Krajowego Planu Działań. Minister właściwy do spraw pracy dąży do osiągnięcia wysokiego poziomu oraz rozwoju zasobów ludzkich, między innymi poprzez prowadzenie analiz i badań rynku pracy, upowszechnianie wyników, prowadzenie corocznej analizy odnośnie oceny działalności urzędów pracy, celem czego jest poprawa efektywności ich funkcjonowania. Ponadto realizuje zadania związane z Krajowym Funduszem Szkoleniowym, szczególnie, w porozumieniu z Radą Rynku Pracy, ustala priorytety, wzory podziału oraz planu wydatkowania środków KFS.

Zgodnie z ustawą z dnia 20 kwietnia 2004 roku zadania państwa dotyczące promocji zatrudnienia, aktywizacji zawodowej oraz łagodzenia skutków bezrobocia realizowane są przez instytucje rynku pracy, które działają w celu: produktywnego i pełnego zatrudnienia, osiągnięcia wysokiej jakości pracy, rozwoju zasobów ludzkich, wzmocnienia integracji i solidarności społecznej, a także zwiększenia mobilności na tym rynku.

Do **instytucji rynku pracy** zaliczyć należy w szczególności:

- publiczne służby zatrudnienia (wojewódzkie i powiatowe urzędy pracy),
- ochotnicze hufce pracy (państwowe jednostki budżetowe),
- agencje zatrudnienia,
- instytucje szkoleniowe,
- instytucje dialogu społecznego,
- instytucje partnerstwa lokalnego.

Środki finansowe przeznaczone na realizację zadań z zakresu polityki rynku pracy, w tym na funkcjonowanie urzędów pracy, zasadniczo **pochodzą z trzech źródeł finansowania:**

- budżet Państwa i Fundusz Pracy,
- dochody własne jednostek samorządu terytorialnego (województw i powiatów),
- budżet Unii Europejskiej (głównie środki Europejskiego Funduszu Społecznego).

O wysokości środków finansowych pochodzących z dochodów jednostek samorządu terytorialnego oraz przeznaczaniu ich na poszczególne urzędy pracy, decydują władze samorządowe. Natomiast w przypadku szczebla centralnego to Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej rozporządza środkami, które są gromadzone w ramach Funduszu Pracy.

Fundusz Pracy został utworzony na mocy ustawy z 29 grudnia 1989 r. o zatrudnieniu jako następca Państwowego Funduszu Aktywizacji Zawodowej⁹. Jest to państwowy fundusz celowy, nieposiadający osobowości prawnej, którego dysponentem jest minister właściwy do spraw pracy. Podstawowymi przychodami Funduszu Pracy są składki (od 1999 r. niezmiennie 2,45% podstawy wymiaru – wynagrodzeń brutto opłacanych przez pracodawców i kwot stanowiących podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe); wpływy za współfinansowane projekty pochodzące z Unii Europejskiej oraz dotacje z budżetu państwa. Głównym celem Funduszu Pracy jest łagodzenie skutków pozostawania bez pracy (wypłata bezrobotnym zasiłków i świadczeń) oraz finansowanie programów na rzecz promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia i aktywizacji zawodowej. Podstawowy wpływ na skalę i strukturę wydatków z Funduszu Pracy ma sytuacja na rynku pracy, a w szczególności poziom bezrobocia, liczba osób uprawnionych do zasiłków i świadczeń finansowanych z tego Funduszu oraz przewidziane w planie finansowym Funduszu Pracy środki na finansowanie programów aktywnego przeciwdziałania bezrobociu¹⁰

Środki Funduszu Pracy są przeznaczane na wydatki związane z realizowaniem programów na rzecz promocji zatrudnienia, aktywizacji zawodowej i łagodzenia skutków bezrobocia, zadań fakultatywnych, a także innych zadań, które określono w ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.

Środki Funduszu Pracy mogą być również przeznaczone na finansowanie pewnej części działań publicznych służb zatrudnienia, które wynikają z zadań określonych w innych ustawach.

Podziałem środków z Funduszu Pracy pomiędzy województwa (limit) zajmuje się minister właściwy do spraw pracy, na podstawie rozporządzenia dotyczącego algorytmu ustalania kwot środków z Funduszu Pracy na finansowanie zadań w województwach. Natomiast środki z Funduszu Pracy na finansowanie programów na rzecz promocji zatrudnienia, aktywizacji zawodowej i łagodzenia skutków bezrobocia, a także innych fakultatywnych zadań, które

⁹ E. Malinowska-Misiąg, W. Misiąg, *Finanse...*, op. cit., s. 231

¹⁰ *Polska 2010. Raport o rynku pracy i zabezpieczeniu społecznym*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2010., s. 59

realizuje powiat, ustalane są przez zarząd województwa, zgodnie z kryteriami określonymi przez sejmik województwa, na podstawie limitu określonego dla województwa.

Realizacja ustawowych zadań przez urzędy pracy, która jest określana na podstawie sprawozdawczości o przychodach oraz wydatkach Funduszu Pracy, wykazuje wykorzystywanie przez urzędy pracy wszystkich form aktywizacji osób bezrobotnych, które są przewidziane w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Natomiast należy zaznaczyć, że przepisy przewidują możliwość, zatem nie jest to obowiązek stosowania występujących form aktywizacji zawodowej. O wyborze form aktywizacji zawodowej decydują starostowie, po uzyskaniu opinii od powiatowej rady zatrudnienia. Na wybór stosowanych narzędzi aktywizujących wpływ mają przede wszystkim: zainteresowania osób bezrobotnych, efektywność zatrudnieniowa tych form, potrzeby lokalnego rynku, a także preferencje samorządów powiatowych. W wyniku czego, natężenie oraz zakres wykorzystywanych instrumentów rynku pracy w danych powiatach jest różny, jest to spowodowane występowaniem zróżnicowanych sytuacji na lokalnych rynkach pracy, wielu różnych problemów, z którymi walczą, co powoduje, że ich potrzeby są niejednakowe.

Oprócz Funduszu Pracy finansowanie działań polityki rynku pracy dokonuje się z zadań własnych jednostek samorządu terytorialnego. To na poziomie powiatu i województwa zadania związane z rynkiem pracy przypisane są samorządowi terytorialnemu – w przypadku powiatu: przeciwdziałanie bezrobociu oraz aktywizacja lokalnego rynku pracy¹¹, w przypadku samorządu województwa: prowadzenie polityki rozwoju, na którą składa się tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie rynku pracy¹², oraz także realizacja zadań o charakterze wojewódzkim z zakresu przeciwdziałanie bezrobociu oraz aktywizacja lokalnego rynku pracy¹³. Urzędy pracy oprócz finansowania ze środków Funduszu Pracy otrzymują środki z dochodów własnych jednostek, a także z subwencji przyznawanych tym jednostkom z budżetu Państwa w zależności od poziomu bezrobocia. W szczególności powiaty zagrożone wyższym bezrobociem (powyżej 110% średniej stopy bezrobocia) otrzymują część uzupełniającą części wyrównawczej subwencji ogólnej¹⁴. Podobnie jest w przypadku województw, w przypadku których kwota dofinansowania jest elementem części regionalnej subwencji ogólnej, algorytm jej wyznaczania jest bardziej złożony, jednakże również kwota ta

¹¹ Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, art. 4, ust. 1, pkt 17

¹² Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, art. 11, ust. 2, pkt 1

¹³ Ibidem, art. 14, ust. 1, pkt 15

¹⁴ Ustawa z dnia o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, art. 22, ust. 7-8

przysługuje województwom o stopie bezrobocia powyżej 110% średniej¹⁵. Według sprawozdań Ministerstwa Finansów w 2016 r. kwotę dofinansowania w ramach części wyrównawczej subwencji ogólnej otrzymało 287 powiatów i 22 miast na prawach powiatu w części powiatowej subwencji¹⁶. Niestety ministerstwo w oficjalnych dokumentach nie informuje o kwotach przekazanej części subwencji.

1.1.4 Polityka rynku pracy z punktu widzenia finansów państwa – analiza ilościowa

Jak wskazano w części pierwszej niniejszej diagnozy (pkt. 6), państwo realizując politykę rynku pracy, wykorzystuje różnorodne instrumenty. Najważniejszą ich klasyfikacją jest ich podział na środki aktywne i pasywne – pierwsze mają na celu generalnie aktywizować zawodowo bezrobotnych, zaś drugie – łagodzić skutki bezrobocia wśród osób dotkniętych tym zjawiskiem.

Instrumenty aktywnej polityki rynku pracy mogą zostać podzielone na zorientowane popytowo i podażowo. Do instrumentów zorientowanych na podaż pracy, które wspierają osoby poszukujące pracy, należą przede wszystkim: doskonalenie i szkolenie zawodowe, a także doradztwo zawodowe oraz po części również pośrednictwo pracy. Należy zaznaczyć, że wspieranie doskonalenia zawodowego oraz szkolenia są rdzeniem polityki rynku pracy. Ich głównym zadaniem jest dostosowanie kwalifikacji zawodowych osób pracujących do zmian zachodzących w gospodarce. Wykorzystując instrumenty szkoleniowe, można pozwolić na integrację zawodową absolwentom szkół oraz osobom bezrobotnym z nieadekwatnymi kwalifikacjami. Z kolei do instrumentów zorientowanych popytowo zaliczyć można wszystkie formy subsydiowanego zatrudnienia, w szczególności: środki na poczet tworzenia oraz utrzymania miejsc pracy dla osób bezrobotnych, dotacje płacowe dla przedsiębiorstw, które zatrudniają bezrobotnych, promocja podejmowania na własny rachunek działalności gospodarczej, a także bezpośrednie organizowanie miejsc pracy osobom bezrobotnym w sektorze publicznym oraz organizacjach pozarządowych¹⁷.

Klasyfikacja „czynności” (interwencji) realizowanych przez państwo i jego instytucje w ramach polityki rynku pracy jest utrudniona z uwagi na różnorodne definicje przyjmowane

¹⁵ Ibidem, art. 70b

¹⁶ *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 r. Informacja o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego*, Rada Ministrów, Warszawa 2017, s. 83 i 119

¹⁷ A. Organiściak-Krzykowska, M. Cicha-Nazarczuk, *Przemiany rynku pracy w Polsce*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Warszawa-Olsztyn 2015, s. 260-261

..
w prawie, sprawozdawczości i statystykach – zarówno tych krajowych, jak i międzynarodowych.

Z uwagi na fakt, że w dalszej części pracy wykorzystywane będą dane statystyczne Eurostatu, na wstępie przyjęto definicję stosowane przez tę instytucję. Eurostat wyróżnia 9 kategorii „interwencji” polityki rynku pracy (*labour market policy (LMP) interventions*) w trzech kategoriach, co przedstawiono w tabeli 1.1.

Należy zaznaczyć, że w powyższej klasyfikacji **interwencje 1-7 można zaliczyć do aktywnych instrumentów rynku pracy, zaś interwencje 8-9 – do instrumentów pasywnych.**

Tabela 1.1. Klasyfikacja interwencji polityki rynku pracy według Eurostatu

Usługi rynku pracy (<i>LMP services</i>)
1. usługi rynku pracy
Środki polityki rynku pracy (<i>LMP measures</i>)
2. szkolenia
3. podział pracy oraz rotacja pracy (obecnie niewyróżniany, klasyfikowany w pozycji 4.)
4. zachęty zatrudnieniowe – programy pozwalające na zatrudnienie bezrobotnych czy na utrzymanie obecnego miejsca pracy, które bez odpowiedniego wsparcia zostałyby zlikwidowane
5. wspieranie zatrudnienia i rehabilitacja niepełnosprawnych
6. bezpośrednie tworzenie miejsc pracy
7. podejmowanie działalności gospodarczej
Instrumenty wsparcia bezrobotnych (<i>LPM support</i>)
8. zasiłki dla osób bezrobotnych
9. wcześniejsze emerytury

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Labour market policy statistics. Methodology 2013*, Eurostat Manuals and Guidelines 2013, s. 13-23; *Aktywna polityka rynku pracy w Polsce w kontekście europejskim*, red. Z. Wiśniewski, K. Zawadzki, Wojewódzki Urząd Pracy, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2010, s. 29.

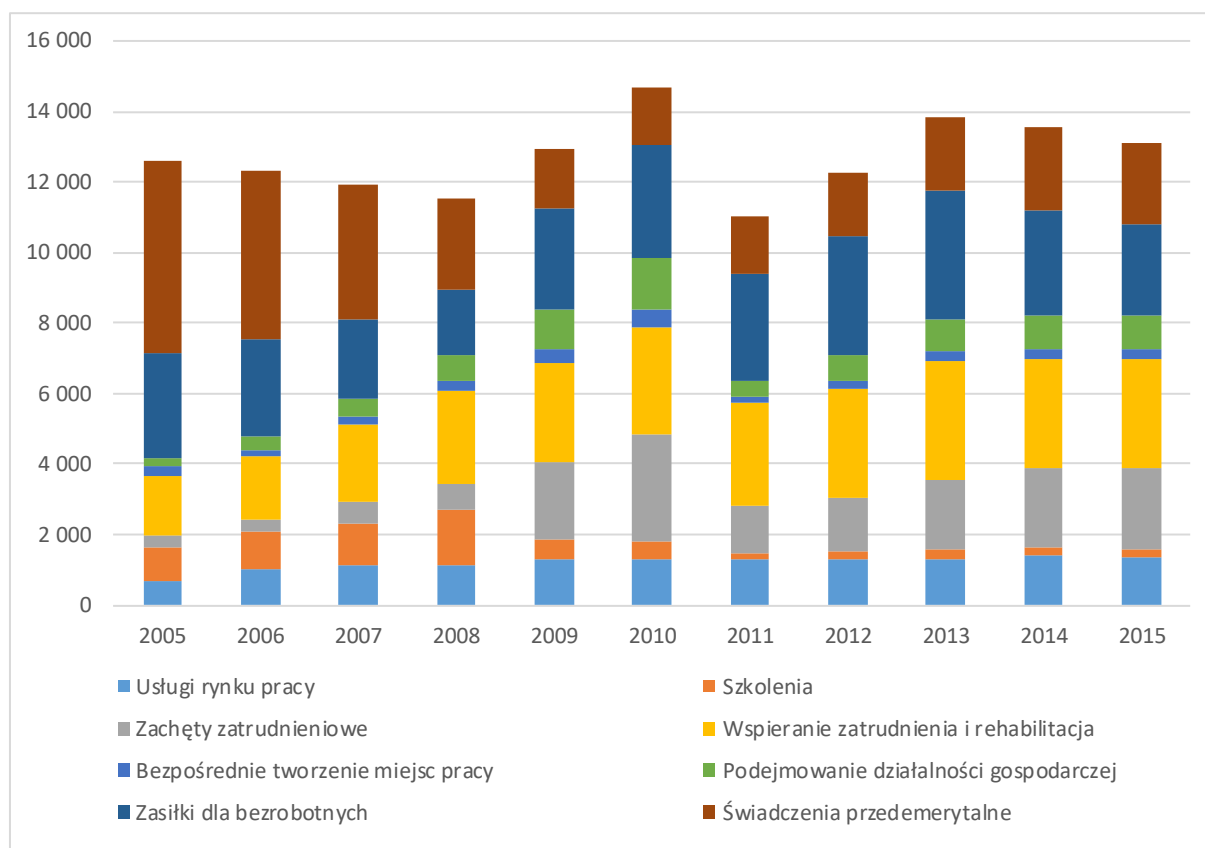
Podobną klasyfikację form przeciwdziałania bezrobociu wprowadza w Polsce ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, która wyróżnia:

- aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu:
 - usługi rynku pracy:
 - pośrednictwo pracy,
 - poradnictwo pracy,
 - organizacja szkoleń,
 - aktywne instrumenty rynku pracy (wspierające podstawowe usługi rynku pracy):
 - dodatek aktywizacyjny,
 - prace interwencyjne,
 - prace społecznie użyteczne,
 - staż oraz przygotowanie zawodowe w miejscu pracy,
 - pożyczki szkoleniowe,
 - roboty publiczne,
 - stypendia w okresie kontynuowania nauki,
 - szkolenia,
 - wsparcie działalności gospodarczej,
 - zwrot kosztów przejazdu i zakwaterowania,
- pasywne formy przeciwdziałania bezrobociu:
 - zasiłki z tytułu bezrobocia,
 - świadczenia przedemerytalne.

Badając problem polityki rynku pracy z punktu widzenia finansów publicznych, warto wskazać na wysokość ponoszonych przez państwo wydatków na opisywane interwencje. Na wykresie 1.1 przedstawiono wydatki na politykę rynku pracy w Polsce w latach 2005-2015¹⁸ według klasyfikacji przyjętej w tabeli 1.1.

¹⁸ Badanie przeprowadzono dla okresu od 2005 r., tj. od pierwszego pełnego roku obowiązywania ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Ostatni rok analizy uzależniony jest dostępnością danych.

Wykres 1.1. Wydatki na politykę rynku pracy w Polsce według rodzajów interwencji (w mln PLN)

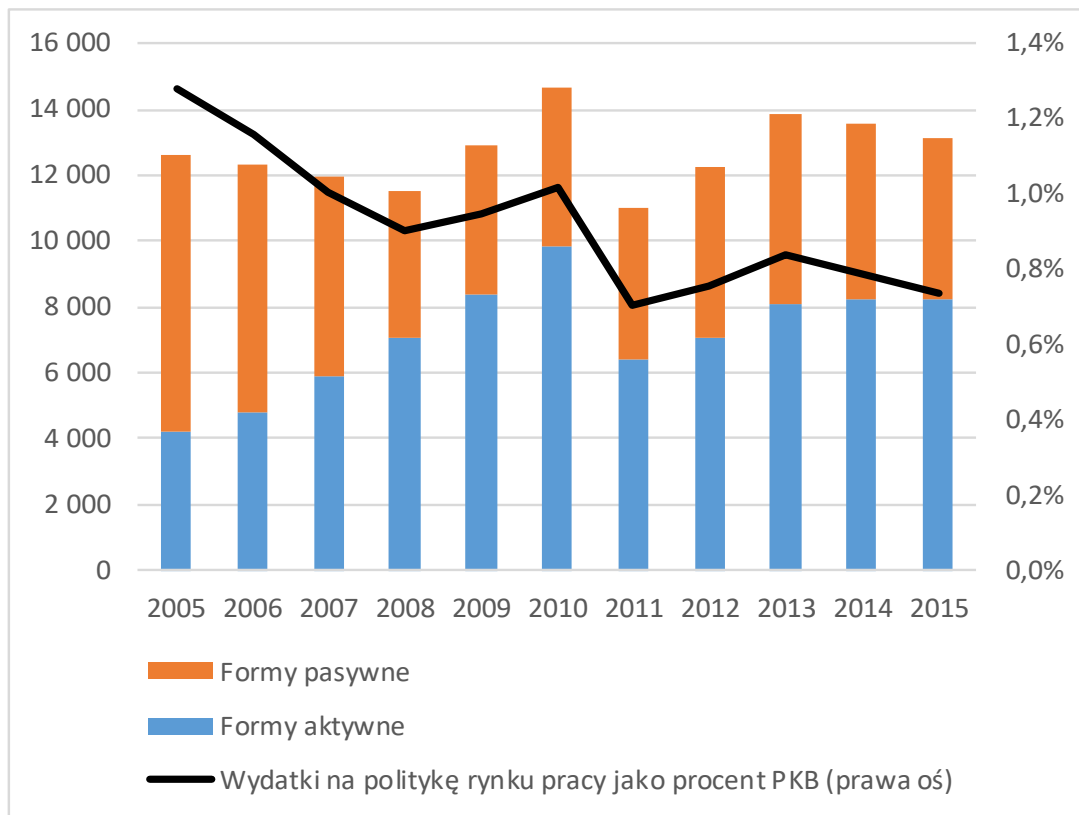


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Warto zauważyć, że jeszcze przed dekadą dominującą część interwencji finansowanych ze środków publicznych stanowiły świadczenia przedemerytalne i zasiłki dla bezrobotnych. W ostatnim dziesięcioleciu te proporcje uległy zmianie – nadal finansuje się ze środków te formy pomocy, ale zauważalny jest wzrost udziału wydatków na wspieranie zatrudnienia, rehabilitację niepełnosprawnych i zachęty zatrudnieniowe.

Dodatkowo, na wykresie 2 przedstawiono te same wydatki w podziale na aktywne formy polityki rynku pracy (w tym usługi) i pasywne, prezentując ponadto udział wydatków na politykę rynku pracy w relacji do PKB.

Wykres 1.2. Wydatki na aktywne i pasywne formy polityki rynku pracy w Polsce w latach 2005-2015 (w mln PLN) na tle PKB (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

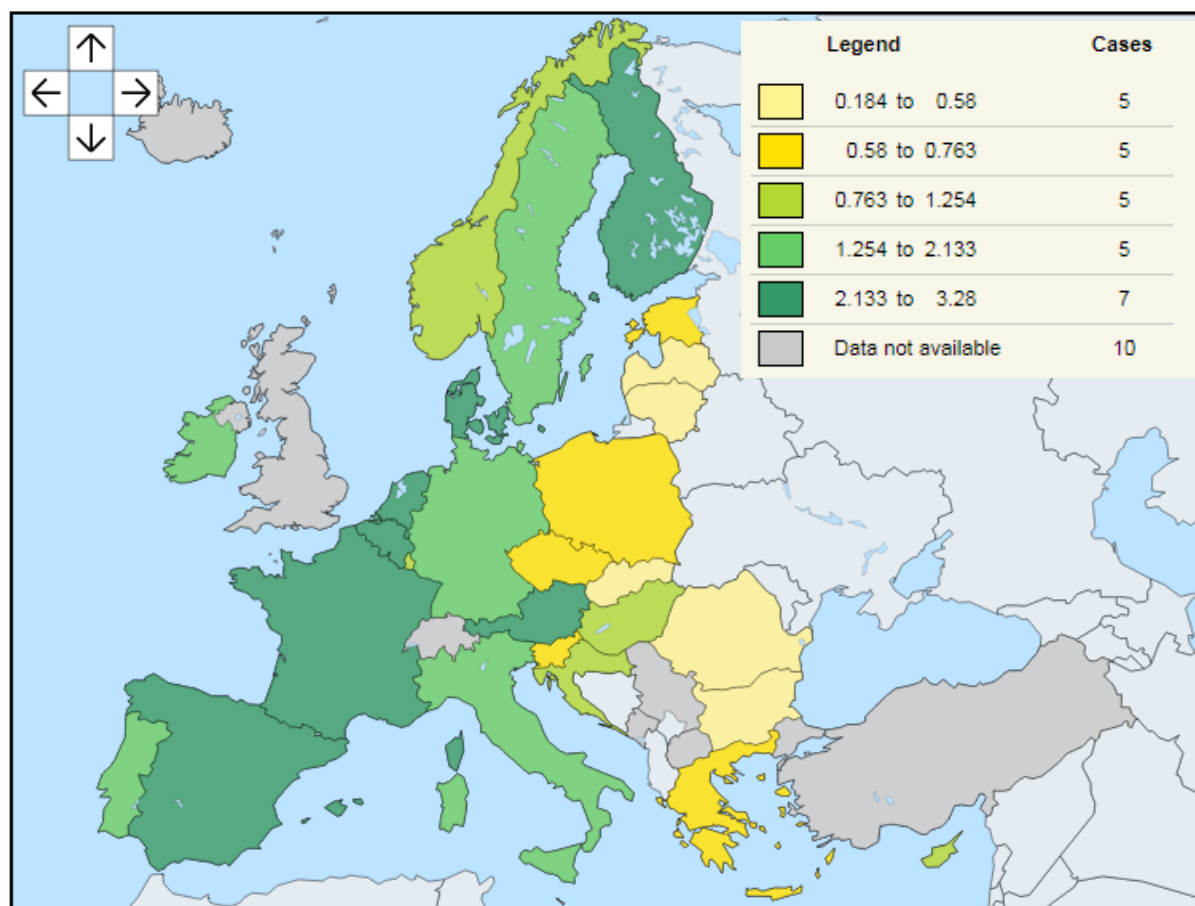
Zauważalny jest w ostatnim czasie trend obniżania wydatków na pasywne formy interwencji i zwiększanie wydatków na formy aktywne. Jednakże pomimo tego wzrostu, sukcesywnie od dziesięciu lat obniża się relatywna wartość wydatków na politykę rynku pracy, z przeszło 1,2% PKB w 2005 r. do zaledwie 0,7% w 2015 r.

Szacuje się, że od 1990 do 2015 r. na politykę rynku pracy wydano prawie 200 mld zł., przy czym w początkowej części tego okresu dominowały wydatki na instrumenty pasywne. Dopiero w ostatnich latach ewolucja w podejściu do realizowanej polityki rynku pracy spowodowała stopniowe odchodzenie od działań osłonowych na rzecz wzmocnienia instrumentów aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych¹⁹.

Znając relację wydatków ponoszonych w związku z prowadzoną polityką rynku pracy w Polsce do PKB, postanowiono zbadać również tę wielkość na tle innych krajów europejskich. W tym celu na mapie 1.1 przedstawiono udział wydatków na politykę rynku pracy w PKB krajów UE.

¹⁹ Cicha-Nazarczuk, M., *Regionalne zróżnicowanie finansowania i efektywności aktywnej polityki rynku pracy w Polsce*, w: Optimum, Studia Ekonomiczne, nr 4(76)/2015, s. 157

Mapa 1.1. Wydatki publiczne ponoszone na politykę rynku pracy jako odsetek PKB (w %) – stan na 31 grudnia 2015 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych i przy użyciu narzędzi Eurostatu

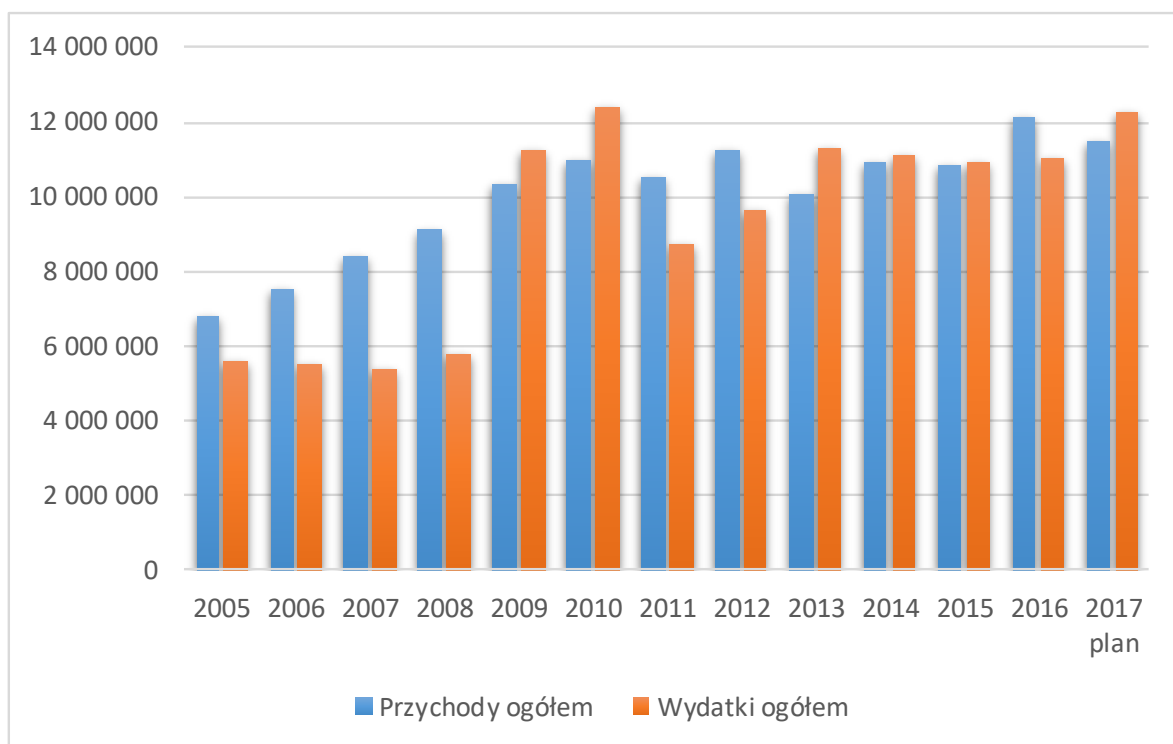
Najniższą wartość wydatków na politykę rynku pracy w stosunku do PKB odnotowano w 2015 r. w Rumunii (0,184%), a najwyższą w Danii (3,28%). Polski wynik (0,733%) plasuje nasz kraj na 18 miejscu w Unii Europejskiej (pominięto Wielką Brytanię) pod względem wydatków ponoszonych na politykę rynku pracy. Oznacza to, że na tle krajów europejskich Polska przeznaczona relatywnie niskie kwoty na interwencje na rynku pracy, co powinno być uwzględnione przez polityków kształtujących konkurencyjność naszego kraju na wspólnym rynku europejskim.

Wskazane powyżej prawidłowości są obserwowalne od wielu lat. W Polsce wydaje się relatywnie mniej niż przeciętnie w Unii Europejskiej. Jednakże zauważalny jest fakt, iż Polska jest w czołówce krajów pod względem udziału środków wydatkowanych na instrumenty aktywne w stosunku do wszystkich wydatków na politykę rynku pracy²⁰.

²⁰ *Aktywna polityka rynku pracy w Polsce w kontekście europejskim*, Wiśniewski, Z. Zawadzki, K., (red.), Wojewódzki Urząd Pracy, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2010, s. 25-28

Jak wskazano w poprzednim punkcie, kluczowym źródłem finansowania polityki rynku pracy w Polsce jest **Fundusz Pracy**. W dalszej części dokonano analizy ponoszonych z tego funduszu wydatków, jak i źródeł zasilających ten fundusz.

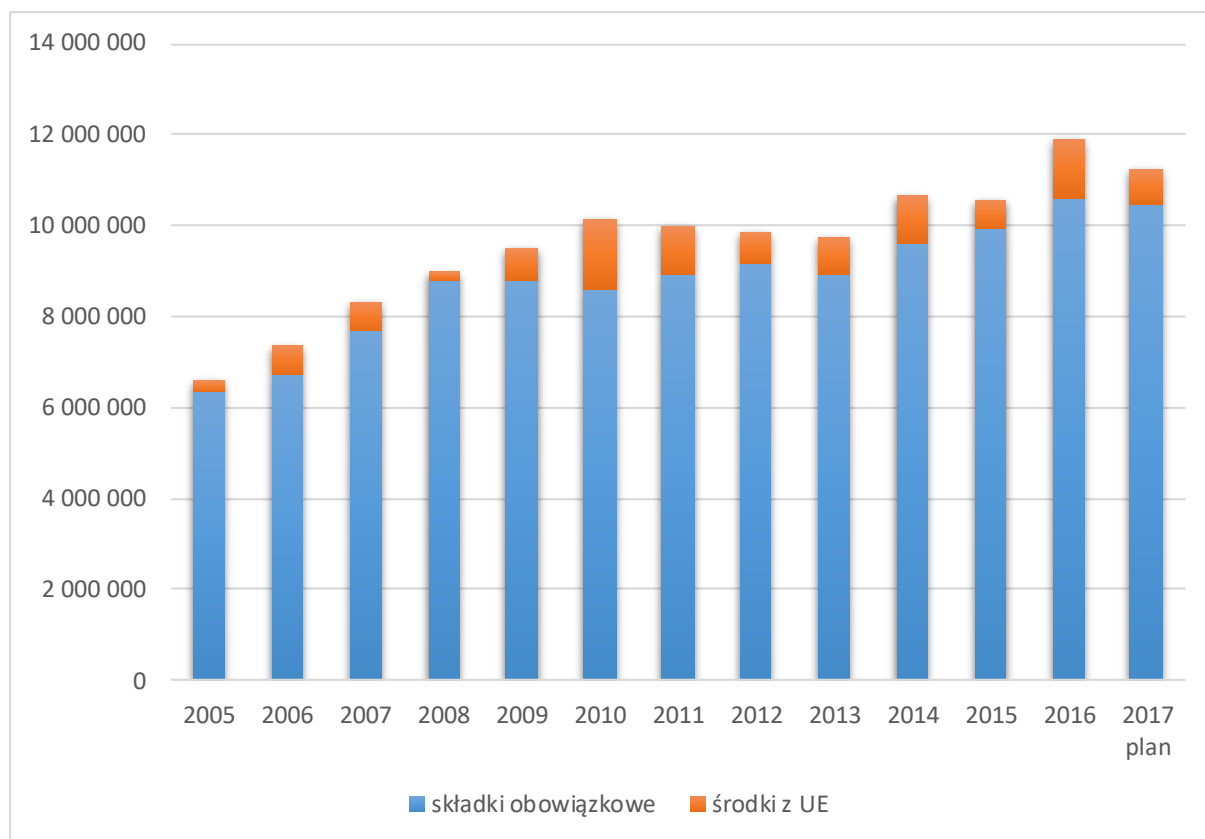
Wykres 1.3. Przychody i wydatki Funduszu Pracy w latach 2005-2017 w tys. PLN



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS i MRPiPS

W pierwszych czterech latach badanego okresu przychody w znacznym stopniu przewyższały wydatki. Wynikało to ze zwiększania się co roku wielkości przychodów – z 6,8 mld zł do 9,1 mld zł, natomiast kwota wydatków znajdowała się na podobnym poziomie około 5,5 mld zł. W latach 2009-2010 odnotowano bardzo wysokie wydatki, które przekroczyły kwotę przychodów. Wydatki w 2010 roku, które wyniosły ponad 12 mld zł, były najwyższymi odnotowanymi wydatkami w całym badanym okresie. W kolejnych dwóch latach wielkość wydatków spadła, co spowodowało, że przychody wykazywały relatywnie większe wartości. W 2012 roku w porównaniu z całym badanym okresem wartość przychodów była najwyższa i wyniosła 11,2 mld zł. W przypadku ostatniego roku wykonania funduszu, przychody wyniosły ponownie ponad 12 mld zł, a wydatki ok 11 mld zł. Porównując lata 2005 i 2015, można zauważyć, że wielkość wydatków wzrosła z 5,5 mld zł do 11 mld zł, natomiast wielkość przychodów wzrosła z 6,8 mld zł do 12 mld zł.

Wykres 1.4. Przychody Funduszu Pracy według rodzaju w latach 2005-2017 w tys. PLN

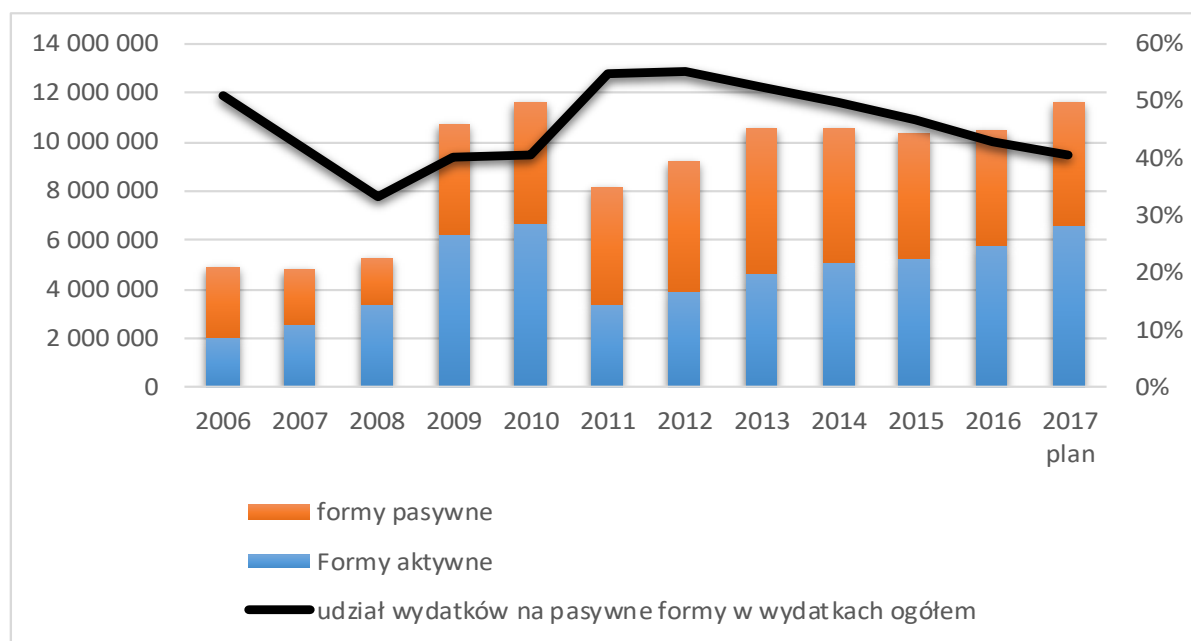


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS i MRPiPS

Wykres 1.4 przedstawia, jak kształtował się podział przychodów Funduszu Pracy. Fundusz finansuje swoje wydatki głównie z odprowadzanych składek obowiązkowych. Środki z UE stanowią małą część przychodów ogółem. W 2016 roku środki ze składek obowiązkowych wyniosły przeszło 10 mld zł i były największe w całym badanym okresie. Natomiast najniższe przychody ze składek obowiązkowych zostały odnotowane w 2005 roku. Środki z UE wykorzystane zostały w Polsce w największym stopniu w 2010 roku – 1,5 mld zł, a w najmniejszym stopniu w 2008 roku na poziomie 189 mln zł.

Na kolejnym wykresie przedstawiono wydatki Funduszu Pracy w podziale na formy aktywne i pasywne, wskazując na osobnej osi udział wydatków na pasywne formy polityki rynku pracy w wydatkach ogółem na tę politykę.

Wykres 1.5. Wydatki Funduszu Pracy według rodzaju finansowanych form polityki rynku pracy w latach 2005-2017 w tys. PLN



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS i MRPiPS

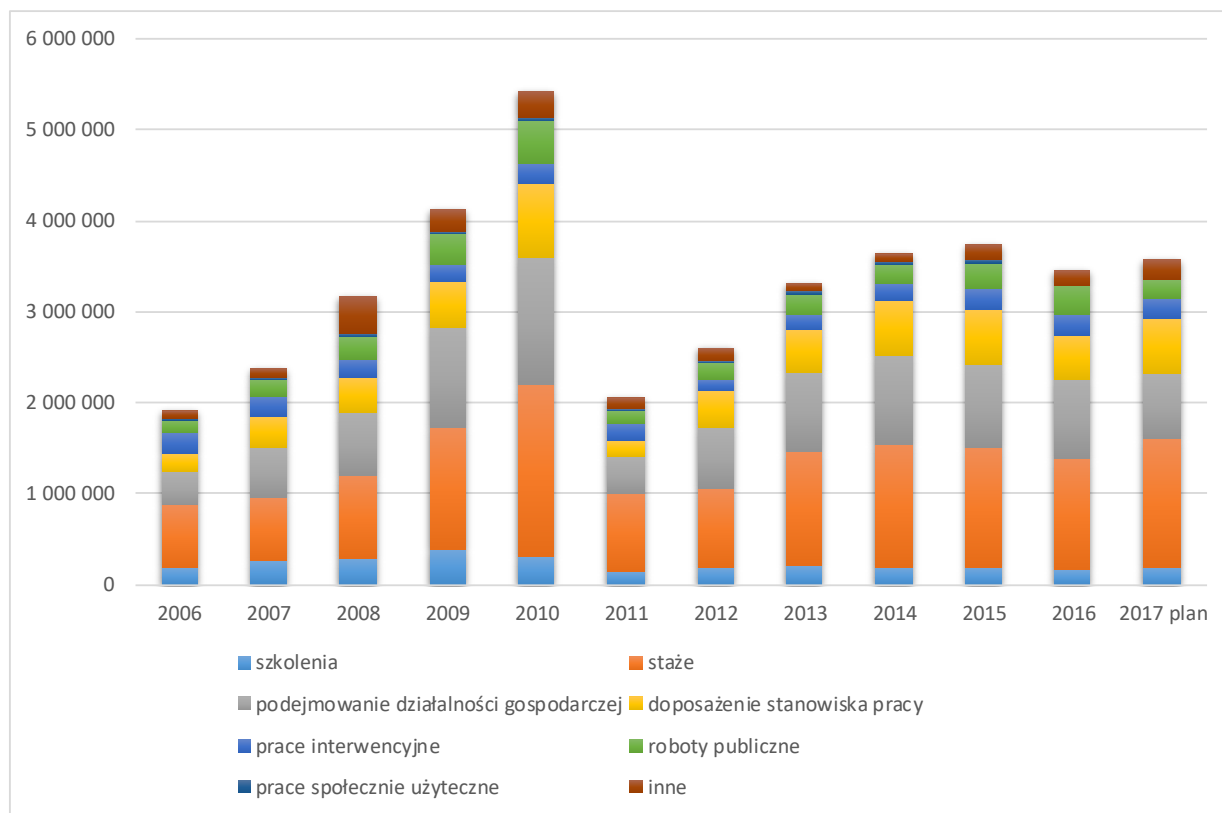
Wydatki Funduszu Pracy w latach początkowych były niższe, co mogło wynikać z faktu, że część zadań finansowana była ze środków unijnych (w tym głównie z Europejskiego Funduszu Społecznego), z których Polska zaczęła korzystać jako nowy członek unii. W kolejnych latach, w tym głównie 2009-2010, można była zaobserwować nagły wzrost wydatków, co wynikało ze wzrostu bezrobocia wywołanego konsekwencjami kryzysu finansowego. Z kolei w ostatnich latach można odnotować deklaratywne podwyższenie wydatków z funduszu²¹.

W ostatnich latach zaobserwować można zmiany nie tylko w poziomie, ale i samej strukturze wydatków z Funduszu Pracy. Zauważalny jest bowiem pewien trend w polityce rynku pracy ukierunkowany na wspieranie przedsiębiorczości i tworzenie trwałych miejsc pracy, a także wspieranie pracodawców, którzy przechodzą przejściowe trudności ekonomiczne. Przejawia się on głównie w zwiększonych nakładach finansowych, jak i we wzroście zainteresowania beneficjentów uczestnictwem w poszczególnych formach aktywizacji²². Dlatego też na kolejnym wykresie ukazano strukturę rodzajową wydatków na aktywne formy działań na rynku pracy.

²¹ M. Knapińska, *Problemy finansowania polityki rynku pracy w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, w: *O nowy ład finansowy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego*, Ostaszewski, J. (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2015, s. 509

²² M. Cicha-Nazarczuk, *Regionalne zróżnicowanie...*, art. cit., s. 157

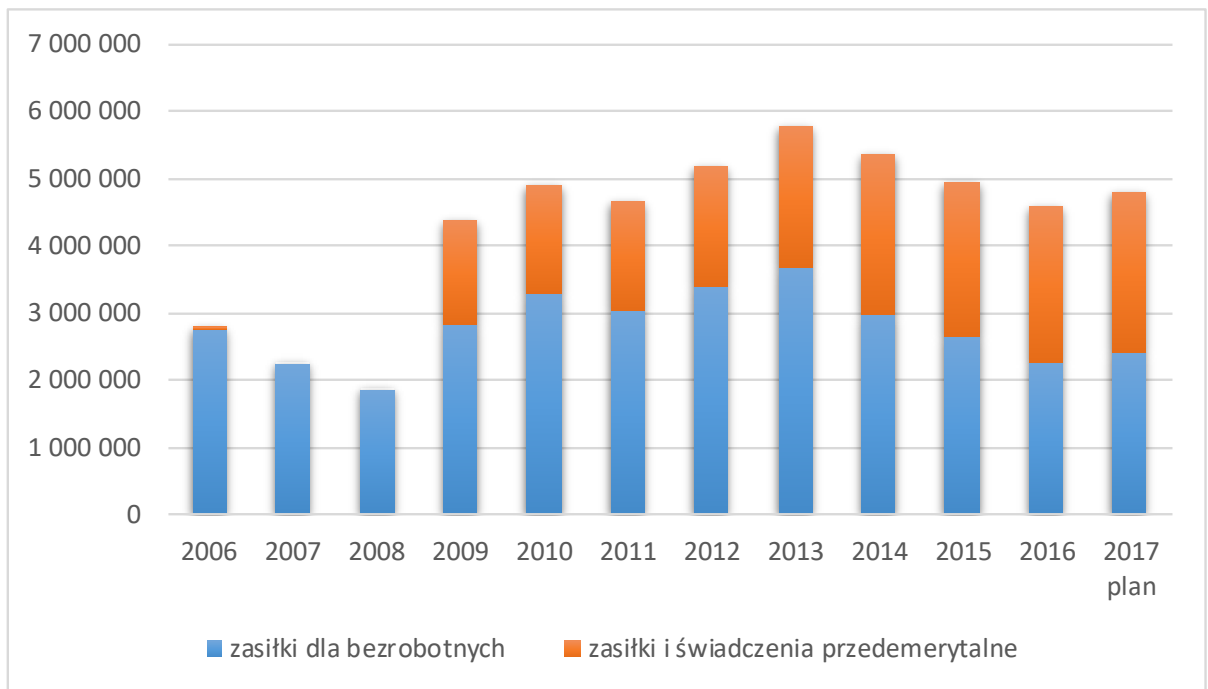
Wykres 1.6. Wydatki Funduszu Pracy na aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu w latach 2006-2017 w tys. PLN



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS i MRPiPS

Wykres 1.6 przedstawia podział wydatków Funduszu Pracy na aktywne formy przeciwdziałania bezrobociu. Najwięcej środków Funduszu Pracy jest przeznaczane na staże oraz podejmowanie działalności gospodarczej. Najniższe wydatki odnotowano w 2006 roku, a najwyższe w 2010 roku. Jednocześnie w 2006 roku na staże przeznaczono tylko 677 mln zł, a na podejmowanie działalności gospodarczej 375 mln zł. Natomiast największe wydatki odnotowano w 2010 roku, na staże przeznaczono 1,8 mld zł, a na podejmowanie działalności gospodarczej 1,3 mld zł. Duże wydatki są również ponoszone na doposażenie stanowiska pracy, w całym badanym okresie ich wartości oscylowały między 172 mln zł a 819 mln zł. Najmniej środków jest przeznaczanych na prace społecznie użyteczne, wielkość wydatków na tę formę przeciwdziałania bezrobociu wynosi od 25 mln zł do 41 mln w analizowanym okresie.

Wykres 1.7. Wydatki Funduszu Pracy na pasywne formy przeciwdziałania bezrobociu w latach 2006-2017 w tys. PLN

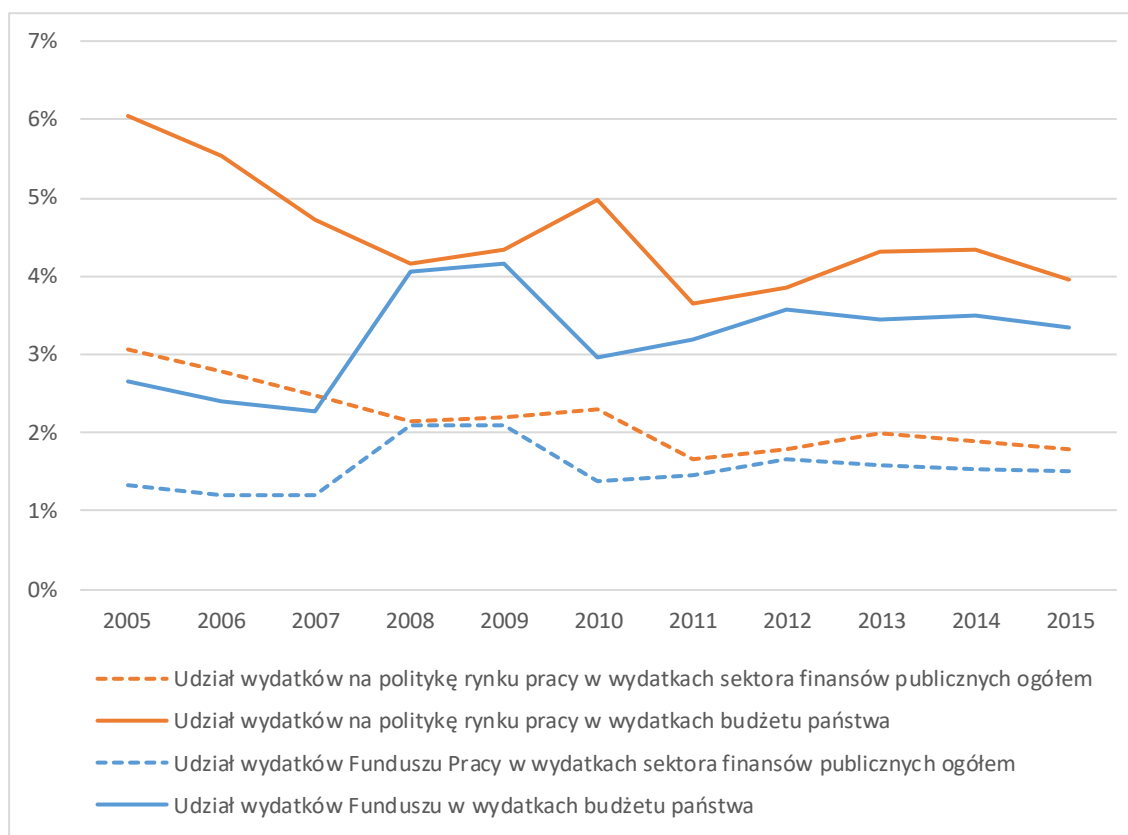


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS i MRPiPS

Podział wydatków Funduszu Pracy na pasywne formy przeciwdziałania bezrobociu został przedstawiony na wykresie 1.7. W badanym okresie przeważały wydatki na zasiłki dla bezrobotnych. Jednak zauważalna jest tendencja do zmniejszania wydatków na zasiłki dla bezrobotnych, a zwiększania wydatków na świadczenia przedemerytalne. Największe wydatki na zasiłki dla bezrobotnych zostały odnotowane w 2013 roku w wysokości 3,6 mld zł, a najniższe w 2006 roku – 17 mln zł. W 2007 i 2008 roku na świadczenia przedemerytalne nie przeznaczono żadnych środków Funduszu Pracy. Natomiast największe wydatki na świadczenia przedemerytalne odnotowano w 2014 roku w wysokości 2,4 mld zł.

Podsumowując łącznie badanie wydatków ogółem na politykę rynku pracy w Polsce oraz tych ponoszonych z funduszu celowego stworzonego do finansowania tych zadań, warto przyrównać te wydatki do wydatków ogółem sektora finansów publicznych i wydatków budżetu państwa (wykres 1.8).

Wykres 1.8. Relacja wydatków na politykę rynku pracy w tym ponoszonych z Funduszu Pracy do wydatków sektora finansów publicznych i budżetu państwa



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS i MRPiS

Jak łatwo zauważyć, na początku badanego okresu wydatki ogółem na politykę rynku pracy relatywnie zmalały, aby w ostatnich kilku latach osiągnąć stabilizację na poziomie około 4% wydatków budżetu państwa i około 2% wydatków całego sektora. Z kolei wydatki Funduszu Pracy okresowo wzrosły w latach 2008-2009, aby w kolejnych latach ustabilizować się na poziomie około 3,5% wydatków budżetu państwa i około 1,5% wydatków całego sektora.

1.1.5 Konkluzje

Przedstawione w poprzednich punktach tendencje w finansach publicznych, w tym w zakresie finansowania polityki rynku pracy, pozwalają wyciągnąć wnioski dotyczące zasadności emisji obligacji społecznych w Polsce w celu dokonania interwencji na rynku pracy. Dotyczą one następujących wymiarów:

1. roli państwa w przeciwdziałaniu bezrobociu i skali wydatków na politykę rynku pracy,
2. rodzajów wykorzystywanych instrumentów polityki rynku pracy,

3. skutków finansowych dla budżetu państwa i budżetów jednostek samorządu terytorialnego.

1. Prowadzona polityka rynku pracy i rola finansów publicznych w gospodarowaniu środkami publicznymi na jej cele **zależy od przyjętej przez rządzących doktryny w zakresie polityki gospodarczej**. Kwestią najważniejszą pozostaje skala zaangażowania państwa w politykę zatrudnienia i przeciwdziałania bezrobociu. Przykładowo, wydatki na tę politykę (relatywnie, w odniesieniu do PKB) w Stanach Zjednoczonych są zdecydowanie niższe niż w krajach Unii Europejskiej – nawet w tych krajach, w których polityka rynku pracy nie stanowi znaczącej dziedziny polityki państwa. Wydaje się jednak, że **w przypadku Polski** jako kraju Unii Europejskiej, w której względnie nieznaczna część wydatków publicznych kierowana jest na zadania związane z przeciwdziałaniem bezrobociu, **uzasadnionym jest zwiększenie wydatków na politykę rynku pracy**. Jak wskazano w badaniu, w skali UE zajmujemy 17. miejsce pod względem wydatków na tę politykę w relacji do PKB. Opisanie tendencje uzasadniają zwiększenie wydatków w tym zakresie z punktu widzenia utrzymania konkurencyjności polskiej gospodarki na arenie europejskiej. Relatywnie niewielkie wsparcie w zakresie aktywnych form polityki rynku pracy – w tym np. wspieranie przedsiębiorczości i samozatrudnienia – może skutkować odpływem „bardziej zaradnej” części bezrobotnych do krajów UE, gdzie to wsparcie jest większe. Przykładem tego może być chociażby emigracja zarobkowa Polaków w ostatnich latach do krajów UE, w tym do Wielkiej Brytanii. Dlatego też pomysł emisji obligacji społecznych wspieranych przez państwo – jako formę aktywnej interwencji na rynku pracy – należy uznać za wysoce uzasadniony.

2. Przedstawione badania pokazują, że w ostatnich latach **wzrasta w Polsce udział wydatków na aktywne formy wspierania zatrudnienia. Proponowana interwencja w zakresie finansowania działań na rynku pracy środkami pochodzącymi z obligacji społecznych wpisuje się w ten trend, gdyż jest ona ukierunkowana na tworzenie nowych miejsc pracy, a nie na łagodzenie pasywnymi instrumentami negatywnych skutków bezrobocia**. Dodatkowym uzasadnieniem może być także fakt, że **takie działanie jest zgodne z linią wytyczoną polityki UE w zakresie finansowania różnych działań z zakresu polityki spójności**. Potwierdzeniem tego są chociażby cele określone w różnorodnych projektach dofinansowanych ze środków europejskich, zmierzających do wyrównywania szans poprzez działania prorozwojowe.

3. Wnioski dotyczące **skutków finansowych** należy rozpatrywać z perspektywy kilku aspektów konstrukcji projektowanego mechanizmu obligacji społecznych.

Po pierwsze, dzięki obligacjom społecznym, które zakładają płatność ze strony publicznej tylko w przypadku powodzenia projektu, **zagwarantowana zostaje efektywność wydatkowania środków publicznych**. Jednocześnie **możliwe jest przeniesienie ryzyka niepowodzenia działań ze strony publicznej na stronę prywatną**.

Po drugie, obligacje społeczne umożliwiają **zrealizowanie zadań publicznych za pomocą środków inwestorów prywatnych**. Postępowanie takie jest zbieżne z kierunkiem wyznaczonym także przez UE. Należy zauważyć, że **wydatkowanie środków europejskich zmierza w ostatnim czasie w kierunku „dawania wędki, a nie ryby”**, czego przejawem jest **aktywizowanie sektora prywatnego (za pomocą minimalnego wsparcia finansowego lub gwarancji) do realizowania i finansowania inwestycji o charakterze publicznym**. Przykładem takich działań może być wspólna inicjatywa Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Inwestycyjnego w zakresie obligacji projektowych (*Project Bonds Initiative*), której celem było zmobilizowanie środków prywatnych inwestorów do finansowania inwestycji o charakterze publicznym. Dokonano tego poprzez wspieranie przez stronę publiczną zdolności kredytowej projektu za pomocą minimalnego wkładu unijnego lub gwarancji części kapitałów przez EBI, co w sposób zdecydowany obniżyło koszty finansowania projektu²³. Rozwiązaniem o podobnym mechanizmie są **obligacje społeczne, które dzięki obietnicy strony publicznej do wypłaty wynagrodzenie w przypadku osiągnięcia pozytywnego rezultatu, pozwalają zrealizować zadania publiczne ze środków prywatnych**. Nawet jeśli po upływie okresu, na który został rozpisany projekt, strona publiczna będzie musiała zapłacić, zawsze pozostaje korzyść w postaci braku konieczności angażowania środków publicznych awansem (z góry) i możliwość odroczenia płatności o konkretny czas. W tym czasie środki publiczne mogą zostać przeznaczone na finansowanie innych projektów.

Po trzecie, wymierną korzyścią finansową dla władz będzie **możliwość zmniejszenia wartości środków angażowanych w politykę rynku pracy ogółem**. Odpowiednia konstrukcja mechanizmu finansowania obligacji społecznej pozwoli na **wprowadzenie osoby bezrobotnej na rynek pracy, dzięki czemu nie będzie ona obciążała państwa kosztami zasiłku dla bezrobotnych**. Według obecnie obowiązujących stawek zasiłku dla bezrobotnych

²³ Szerzej na ten temat: K. Marchewka-Bartkowiak, M. Wiśniewski, *Obligacje projektowe – nowy instrument finansowania przedsięwzięć PPP w formule project finance na poziomie międzynarodowym i krajowym*, w: Studia Biura Analiz Sejmowych, nr 3(39)/2014, s. 139-157

kwota podstawowa zasiłku wynosi brutto przez 3 miesiące 830,10 zł, a w kolejnych miesiącach 652,60 zł, co oznacza, że roczny koszt jednej osoby bezrobotnej to 8363,70 zł, nie wliczając kosztów operacyjnych związanych z obsługą takiej osoby i możliwością umyślnego zatrudniania się na krótki okres, by następnie wrócić po wyższy zasiłek. Dodatkowo, w przypadku osób, które posiadają uprawnienia do zasiłku od minimum 20 lat kwota zasiłku wynosi 120% podstawy, co w standardowej sytuacji oznacza koszt roczny utrzymania bezrobotnego na zasiłku powyżej 10 tys. zł. Dodatkowo, **wprowadzony na rynek bezrobotny stanie się (przynajmniej w okresie interwencji) płatnikiem podatków** – centralnych (dochodowego i podatków pośrednich) i lokalnych (zależnie od prowadzonej działalności: karta podatkowa, od nieruchomości, środków transportu itp.)

Podsumowując, **projekt emisji obligacji społecznych w zakresie interwencji na rynku pracy należy ocenić pozytywnie z punktu widzenia skutków dla finansów publicznych i polityki gospodarczej państwa.** Najważniejszymi potencjalnymi korzyściami są:

- aktywny charakter działań,
- zbieżność z kierunkiem oddziaływania programów unijnych,
- wzrost efektywności wydatkowania środków publicznych,
- brak ryzyka niepowodzenia działań finansowanych ze środków publicznych,
- możliwość zapłaty za rezultat „z dołu” (po wykonaniu dzieła) – brak konieczności angażowania środków publicznych „z góry”,
- możliwość obniżenia kosztów polityki rynku pracy poprzez zmniejszenie wydatków na zasiłki dla bezrobotnych i przysporzenie wpływów podatkowych z danin płaconych przez wdrożonego na rynek pracy bezrobotnego.

1.2 Badanie uwarunkowań emisji z punktu widzenia rynku finansowego

1.2.1 Wprowadzenie

W niniejszej części diagnozy podjęto dyskusję nad istotą obligacji społecznych jako instrumentów rynku kapitałowego i jej miejsca na tym rynku. W pierwszej części po zdefiniowaniu rynku finansowego i dokonaniu jego klasyfikacji określono definicję obligacji jako kontraktu, który byłby przedmiotem obrotu na rynku finansowym. Z uwagi na swoją konstrukcję i mechanizm funkcjonowania (w szczególności na cechę obligacji społecznej, jaką jest warunkowość zobowiązania) przyrównano ten instrument do zwykłej obligacji, opcji i produktu strukturyzowanego. Następnie rozważono umiejscowienie emisji obligacji społecznej na rynku kapitałowym.

W części badawczo-przeglądowej wskazano na rozwój rynku finansowego w Polsce z uwzględnieniem jego segmentów, w tym skupiono się przede wszystkim na rynku walorów dłużnych ze wskazaniem na papiery wartościowe emitowane przez przedsiębiorstwa. Oprócz wielkości i struktury samego rynku wskazano również na podmioty uczestniczące w tym rynku, w szczególności organizatorów rynku i nabywców papierów wartościowych. Rozważania te umożliwiły wyciągnięcie konkretnych wniosków dla opracowywanej koncepcji obligacji społecznych.

Do przygotowania diagnozy posłużono się źródłami literaturowymi z zakresu rynków finansowych oraz stosownymi aktami prawnymi, a także danymi Narodowego Banku Polskiego oraz agencji ratingowej Fitch Polska SA.

1.2.2 Obligacja społeczna jako instrument finansowy

Zasadniczą rolą rynków finansowych w gospodarce jest przesyłanie funduszy od podmiotów, które zaoszczędziły nadwyżkę, wydając mniej niż wynosiły ich dochody, do podmiotów potrzebujących funduszy, ponieważ zamierzają wydać więcej niż posiadają. Przepływ kapitałów pieniężnych może być bezpośredni (np. poprzez sprzedaż zobowiązań finansowych – papierów wartościowych – przez emitenta bezpośrednio inwestorom) lub pośredni (jeżeli pomiędzy tymi podmiotami występuje pośrednik, np. bank)²⁴.

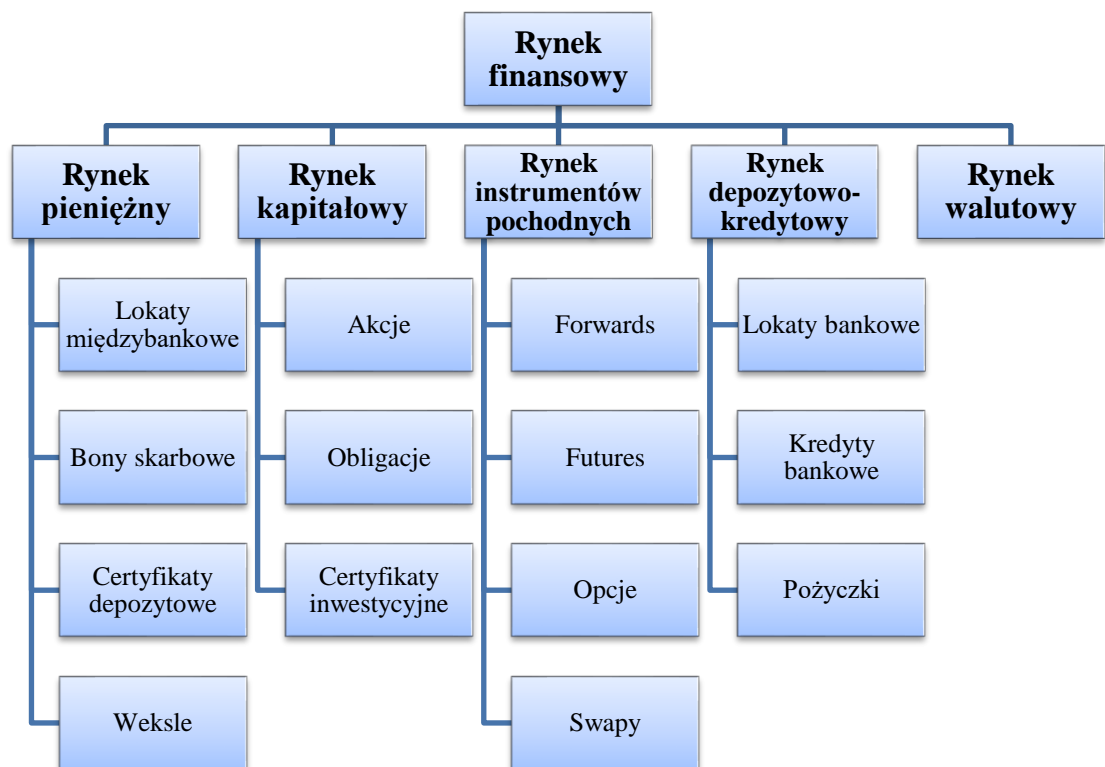
²⁴ F.S. Mishkin, *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 53-54

Przedmiotem obrotu na rynku finansowym są instrumenty finansowe, które mogą mieć charakter:

- własnościowy (udziałowy) – głównie akcje, ale także udziały w spółkach,
- wierzycielski (dłużny) – wszystkie instrumenty reprezentujące dług: obligacje, kredyty, pożyczki, certyfikaty depozytowe itd.,
- terminowy (pochodny) – których cena zależy od ceny instrumentu bazowego, a termin zawarcie kontraktu i jego realizacji są oddalone od siebie w czasie.

Cel stosowania instrumentów może być różny: finansowanie zwrotne, finansowanie udziałowe, zasilanie w płynność, zabezpieczanie przed różnymi rodzajami ryzyka finansowego. Dlatego też oprócz podziału rynku finansowego na rynek bezpośredniego i pośredniego finansowania, wyróżnić można kolejną klasyfikację, która dzieli go według funkcji i charakteru instrumentów, które są przedmiotem obrotu (schemat 1.2).

Schemat 1.2. Obligacje w strukturze rodzajowej rynku finansowego



Źródło: W. Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 21

Z punktu widzenia przedmiotu diagnozy kluczowym rynkiem jest **rynek kapitałowy**, którego zasadniczą funkcją jest **pozyskiwanie funduszy w celu finansowania długookresowego działalności**, na którym przedmiotem obrotu są również obligacje.

..
Zgodnie z definicją prawną **obligacja jest papierem wartościowym (dokumentem stwierdzającym prawa majątkowe stron) emitowanym w serii, w którym emitent stwierdza, że jest dłużnikiem właściciela obligacji (obligatariusza) i zobowiązuje się wobec niego do spełnienia określonego świadczenia.** Przez określenie „emitowane w serii” rozumie się to, że obligacje reprezentują prawa majątkowe podzielone na określoną liczbę równych jednostek²⁵.

Generalnie obligacje²⁶ reprezentują dług ich emitenta i inkorporują roszczenia posiadacza obligacji do uzyskania w określonym czasie w przyszłości zwrotu zainwestowanego kapitału i należnych odsetek. Obligacje tego typu – zwykle, kuponowe – stanowią większość obligacji znajdujących się zarówno w obrocie publicznym, jak i prywatnym. Mniejszość stanowią obligacje zerokuponowe (dyskontowe). Wynikające ze zobowiązania emitenta świadczenia mają głównie charakter pieniężny – należne odsetki i/lub dyskonto. Należy jednak pamiętać, że polskie prawo przewiduje inne możliwe świadczenia wynikające z obligacji, wśród których można wymienić chociażby możliwość zamiany obligacji na akcję (obligacje zamienne), czy też możliwość udziału w zyskach spółki-emitenta (obligacje partycypacyjne).

W przypadku obligacji zwykłych ich emitent odpowiada przed wierzycielami jak za typowy dług – swoim majątkiem i dochodami (obecnymi i przyszłymi). Jednakże w świetle przepisów polskiego prawa możliwe jest ograniczenie tej odpowiedzialności do majątku, który został sfinansowany dzięki emisji danej serii obligacji, i/lub do przychodów, które ten majątek generuje. Obligacje takie określa się mianem przychodowych, a od 2015 r. ich emitent ma prawo określenia, czy ogranicza swoją odpowiedzialność do majątku i/lub przychodów przedsięwzięcia, czy też nie. Ten fakt należy mieć na uwadze w przypadku emisji obligacji społecznych realizowanych w formule *project finance*, tj. z wykorzystaniem wyodrębnionej spółki celowej. **Wydaje się, że z finansowego i prawnego punktu widzenia rozwiązanie z zastosowaniem koncepcji spółki celowej i obligacji przychodowych do finansowania projektu realizowanego za pomocą obligacji społecznych jest prawdopodobnie jedynym rozwiązaniem, które wpisuje się w ramy polskiego prawa.** Wynika to z tego, że **zasadniczo obligacje społeczne – pomimo swojej nazwy – nie są obligacjami, a wykorzystanie ich do finansowania spółki celowej, której przychody mogą zależeć od płatności za rezultat,**

²⁵ Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, art. 4

²⁶ Charakterystyki obligacji dokonano na podstawie ustawy z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach oraz na podstawie: M. Wiśniewski, *Obligacje podporządkowane, wieczyste i przychodowe w Polsce – próba oceny ekonomicznych skutków nowelizacji ustawy o obligacjach*, w: Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, nr. 1/2016, s. 181-195

może być jedynym sposobem na dopasowanie takiego projektu do przepisów polskiego prawa.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na **różnice pomiędzy obligacjami społecznymi a obligacjami tradycyjnymi**²⁷:

- w większości przypadków tradycyjne obligacje gwarantują w sposób bezwarunkowy spłatę kapitału wraz z należnymi odsetkami (stałymi, zmiennymi lub indeksowanymi), z kolei w przypadku obligacji społecznych płatności uzależnione są od efektu wykonania zadania, które finansują (dotyczy to zarówno odsetek, jak i kwoty samego kapitału),
- w odróżnieniu od tradycyjnych obligacji w przypadku obligacji społecznych przeważnie nie istnieje możliwość ich odsprzedaży (niemożliwy jest obrót na rynku wtórnym),
- obligacje społeczne są bardziej ryzykowne od standardowych obligacji, ponieważ z założenia w ich konstrukcji pojawia się dodatkowy, efektywnościowy warunek spłaty części kapitałowej i wysokości odsetek.

Zasadniczo obligacje społeczne należy traktować jako odrębny typ instrumentu finansowego, który ma cechy wspólne z obligacjami, ale również – jak się wydaje – z takimi instrumentami jak opcje i produkty strukturyzowane.

Najważniejszą dyskusyjną cechą obligacji społecznych jest ich warunkowość. Zasadniczo zobowiązania wynikające z obligacji mają charakter bezwarunkowy. Jedynym wyjątkiem może być obligacja partycypacyjna – uprawniająca ich posiadacza do udziału w zyskach, na równi z akcjonariuszem. Oczywiście warunkiem wypłaty dywidendy jest zaistnienie zysku spółki. Jednakże generalnie warunkowość zobowiązania jest charakterystyczna do instrumentów pochodnych typu opcja, w przypadku których nabywca opcji kupuje sobie prawo do podjęcia decyzji o wykonaniu kontraktu i w odpowiednim momencie lub okresie decyduje, czy wykonać swoje prawo, czy też nie. Decyzja zależy od faktu, czy cena instrumentu bazowego na rynku jest w korzystnej relacji do ceny określonej w kontrakcie, zatem czy inwestor odniesie z tego tytułu jakąś korzyść – za to prawo płaci on wystawcy opcji stosowną premię. W przypadku obligacji społecznej wydaje się, że role zostały odwrócone – to nie inwestor, a emitent, a właściwie zlecający zadanie decyduje o tym, czy świadczenie wypłaci, czy też nie. O ile w przypadku opcji wynagrodzeniem za prawo decydowania o wykonaniu

²⁷ K. Costa, S. Shah, S. Ungar, *Frequently Asked Questions: Social Impact Bonds*, Center for American Progress, December 2012, s. 5

kontraktu (płatności) jest premia pieniężna, o tyle w przypadku obligacji społecznych tą premią jest wyłącznie dobre samopoczucie inwestora. Konkludując, w swej konstrukcji obligacje społeczne przypominają odwrócony kontrakt opcyjny, w którym wystawca uwarunkowanego instrumentu decyduje o płatności, a inwestor otrzymuje premię „moralną” w postaci inwestycji społecznie odpowiedzialnej.

Jeżeli mowa o kontraktach opcyjnych, trudno nie oprzeć się również porównaniu obligacji społecznej do tzw. produktów strukturyzowanych. Strukturyzowane papiery wartościowe są pochodną jednego rodzaju papieru wartościowego, koszyka papierów wartościowych, wskaźnika, ceny towaru, emisji długu i/lub waluty zagranicznej, lub też bazują na jednej z tych kategorii. W przypadku tych instrumentów emitent zobowiązuje się zwykle do dokonania wypłaty kalkulowanej według z góry określonej formuły w uprzednio określonym terminie. Większość strukturyzowanych papierów wartościowych oferuje pełną ochronę zainwestowanego kapitału na koniec terminu wykupu, podczas gdy pozostałe oferują wyższą rentowność w zamian za ograniczoną ochronę kapitału lub jej brak. Są one sprzedawane inwestorom m.in. jako certyfikaty, strukturyzowane papiery dłużne (obligacje) lub warranty. Instrumenty te występują również jako strukturyzowane depozyty terminowe (bankowe) i są połączeniem depozytu terminowego z wbudowaną opcją lub strukturą opartą na stopach procentowych. Są one zaprojektowane tak, by osiągnąć określony profil wartości inwestycji powiązany z jej ryzykiem, co jest możliwe dzięki transakcjom na finansowych instrumentach pochodnych, takich jak opcje na stopy procentowe i waluty²⁸.

W tym zestawieniu obligacje społeczne jawią się jako instrument o charakterze dłużnym, uprawiający do zwrotu kapitału i odsetek, jeżeli zostanie spełniony określony warunek. Zatem obligacje te są z finansowego punktu widzenia produktem strukturyzowanym z zerową gwarancją zwrotu kapitału, przy jednoczesnej obietnicy uzyskania profitów i zwrotu zainwestowanych środków w przypadku spełnienia się określonego warunku. Jediną różnicą, jaka się nasuwa w tym rozważaniu pomiędzy obligacją społeczną a typowym instrumentem strukturyzowanym, jest z zasady pozytywne nastawienie wykonawcy projektu społecznego do osiągnięcia zamierzonych rezultatów (skutkującego wypłatą środków od strony publicznej). W przypadku zwykłego produktu strukturyzowanego jego emitentowi jest w gruncie rzeczy obojętne, czy wypłaci on inwestorom zyski czy nie, ponieważ z założenia cała „struktura” instrumentu jest tak pomyślana, aby przynosić emitentowi zyski w każdej możliwej sytuacji,

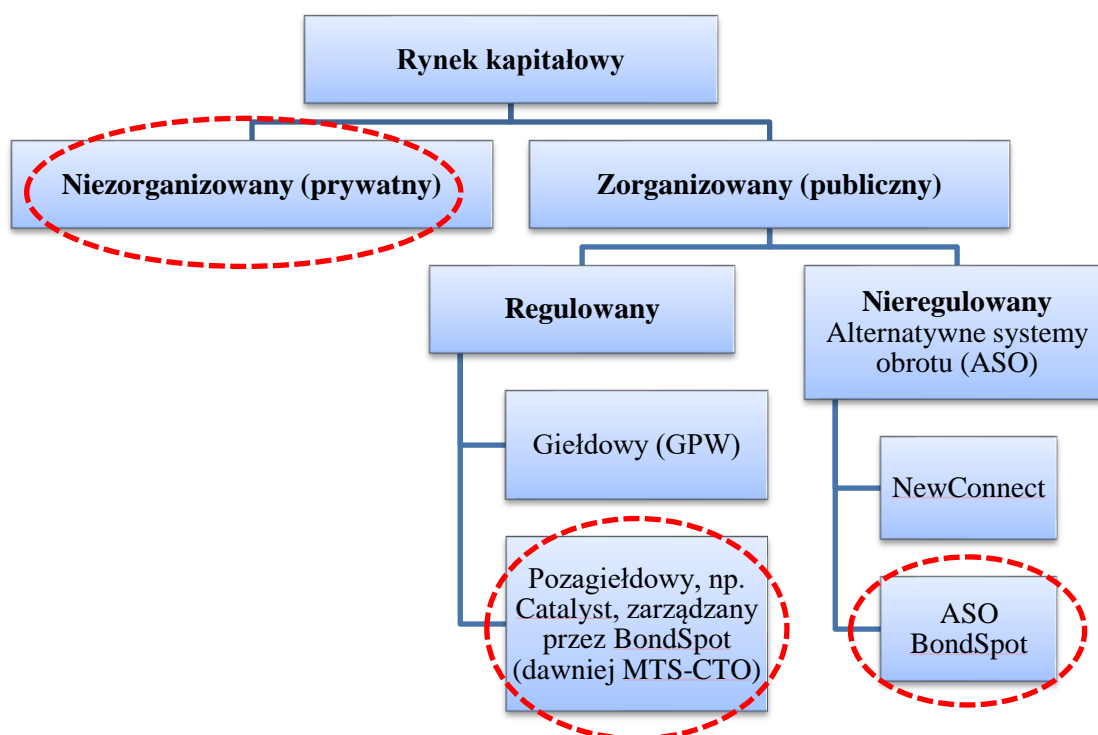
²⁸ Komisja Wspólnot Europejskich, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie detalicznych produktów inwestycyjnych w pakietach*, KOM(2009) 204, Bruksela 2009, s. 4

bez względu na to, jaka jest relacja ceny rynkowej benchmarku do założonej jego wartości lub przedziału wartości.

Kolejną kwestią, którą warto rozważyć, jest umiejscowienie obligacji w kolejnej klasyfikacji rynku finansowego dokonanej według jego organizacji i regulacji prawnych, dzielącej go na **rynek prywatny i publiczny**. Prawo reguluje, że oferta publiczna jest to udostępnianie co najmniej 150 osobom na terytorium jednego państwa członkowskiego UE lub nieoznaczonemu adresatowi, w dowolnej formie i w dowolny sposób, informacji o papierach wartościowych i warunkach ich nabycia, stanowiących wystarczającą podstawę do podjęcia decyzji o nabyciu tych papierów wartościowych²⁹. Jeżeli oferta jest skierowana do mniejszej liczby adresatów, wówczas mówimy o ofercie prywatnej.

Obligacje mogą być przedmiotem obrotu na jednym i drugim rynku, z pewnymi wyjątkami (schemat 1.3). Obligacje skarbowe ze swej natury są przedmiotem obrotu na rynkach regulowanych, z kolei obligacje korporacyjne, komunalne, spółdzielcze i bankowe znaleźć można zarówno na rynku prywatnym, jak i zorganizowanym – albo na rynku Catalyst, albo na Alternatywnym Systemie Obrotu Bond Spot.

Schemat 1.3. Potencjalne miejsca obrotu obligacjami społecznymi



Źródło: Opracowanie własne

²⁹ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, art. 3, ust. 1

..

Decyzja o tym, gdzie zostaną uplasowane emisje obligacji, zależy od dwóch kwestii:

- kto jest ich emitentem,
- kogo emitent „chce” na swoich wierzycieli.

Oczywiste jest to, że najlepszym i najbardziej oczekiwanym kierunkiem byłaby emisja obligacji przez podmiot prywatny, bo to on ma podjąć ryzyko (wraz z obligatariuszami) powodzenia interwencji społecznej. Dlatego też może on zdecydować się na oferowanie swoich walorów do nabycia wybranym podmiotom (rynek prywatny) lub zdecydować się na plasowanie papierów wartościowych na rynku zorganizowanym – o wyższych standardach (np. Catalyst) lub o niższych wymogach „wejścia” (ASO BondSpot). Zaletą rynku prywatnego jest z pewnością łatwiejsza i bardziej elastyczna możliwość kształtowania warunków kontraktów – umowa i jej warunki pozostają pomiędzy stronami. Rynek prywatny oznacza również brak obowiązków informacyjnych takich jak na rynkach regulowanych. Jednakże zasadniczą jego wadą jest to, że emitent wiąże się z określoną grupą inwestorów (strategia „kup i trzymaj”), dodatkowo na takim rynku obrót wtórny praktycznie nie istnieje, co jednak nie jest wadą, gdyż taka jest również (wspomniana wcześniej) cecha obligacji społecznych. Z kolei rynek zorganizowany, w szczególności regulowany, oznacza większe wymogi informacyjne i sprawozdawcze, większą przejrzystość, co w przypadku tak skomplikowanego instrumentu jak obligacje społeczne wydaje się nie być zaletą. Jedynym pozytywnym aspektem jest efekt marketingowy – uplasowanie obligacji na rynku regulowanym odbija się szerokim echem wśród uczestników rynku. Wydaje się jednak, że efekt promocji nie jest konieczny w przypadku obligacji społecznych, a dodatkowe wymogi informacyjne i sprawozdawcze utrudniłyby jeszcze bardziej i tak już skomplikowane konstrukcje prawno-finansowe. W świetle powyższych rozważań można stwierdzić, że optymalnym miejscem emisji obligacji społecznych jest rynek prywatny.

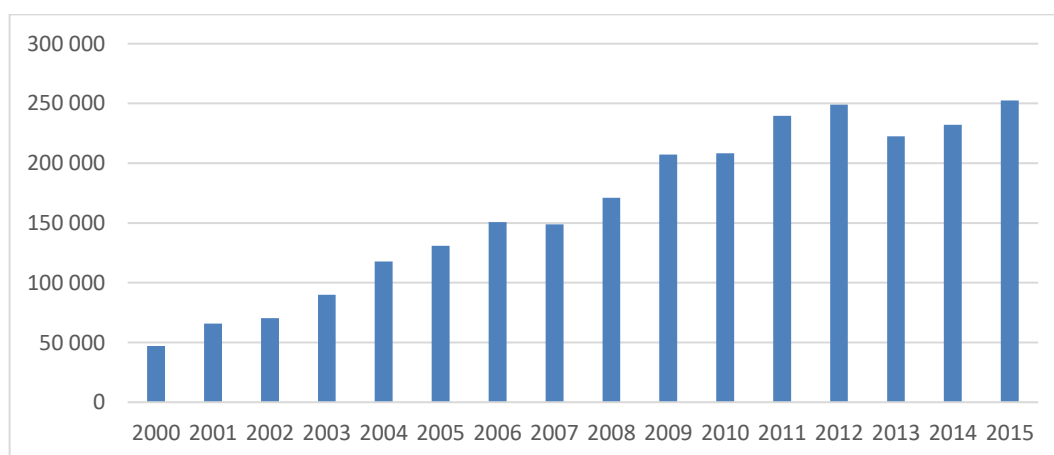
Dyskusyjne pozostaje nadal pytanie, czy strona publiczna również mogłaby emitować takie obligacje. Obligacje społeczne nie mogą być obligacjami skarbowymi, bo to podmiot prywatny ma wykonywać zadanie publiczne, jednakże wątpliwą kwestią pozostaje odpowiedź na pytanie, czy inne jednostki sektora finansów publicznych (poza Skarbem Państwa) mogą emitować opisywane obligacje. Wydaje się naturalnym, że nie powinny to być jednostki, które są bezpośrednio powołane z mocy konkretnych ustaw do realizacji wskazanych zadań, czyli np. jednostki samorządu terytorialnego, agencje państwowe, fundusze celowe. Jednak

pozostaje kwestia jednostek „niższego” szczebla, przykładowo jednostek budżetowych, zakładów budżetowych, czy też w końcu spółek z własnością lub współwłasnością strony publicznej. Emisja nie jest możliwa w przypadku jednostek budżetowych, gdyż są one powiązane finansowo z jednostką nadrzędną w systemie brutto. Podobnie sprawa wygląda w przypadku zakładów budżetowych, które pomimo rozliczania się w systemie netto, jednak nadal pozostają „organizacją” podległą bezpośrednio jednostce publicznej. Jednakże na koniec pozostaje kwestia spółek będących własnością lub współwłasnością strony publicznej. Pomimo tego, że podmioty te są oddzielnymi organizacjami, spółkami wydaje się, że nie powinny angażować się w emisję obligacji społecznych, a na pewno nie takich, które służą interwencji w zakresie usług oferowanych także przez spółkę.

1.2.3 Diagnoza rynku nieskarbowych papierów wartościowych w Polsce

Według danych Eurostatu wartość dłużnych papierów wartościowych wyemitowanych w Polsce przez polskich rezydentów (w tym Skarb Państwa i inne instytucje państwowe i samorządowe) zwiększyła się pięciokrotnie w ciągu ostatnich 15 lat (wykres 1.9). Obecnie wartość ta wynosi powyżej 250 mld euro, co przy bieżącym kursie walutowym oznacza wartość powyżej 1 bln złotych. Niestety dominuje w tym zestawieniu dług publiczny, a wartość papierów wartościowych, których emitentami są przedsiębiorstwa niefinansowe – najbardziej istotne z punktu widzenia prowadzonej analizy – wyniosła ok 24 mld euro, czyli ok. 100 mld złotych.

Wykres 1.9. Wartość dłużnych papierów wartościowych wyemitowanych w Polsce (w mln EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

..
Szczegółowych danych dostarczają także raporty Narodowego Banku Polskiego. W tabeli 1.2 przedstawiono podstawowe dane na temat rynku kapitałowego w Polsce w latach 2012-2015. Łatwo zauważyć, że wśród instrumentów tego rynku w Polsce przeważają nieznacznie instrumenty udziałowe, w tym te notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Wśród papierów dłużnych dominują, co wskazano powyżej, papiery emitowane przez Skarb Państwa.

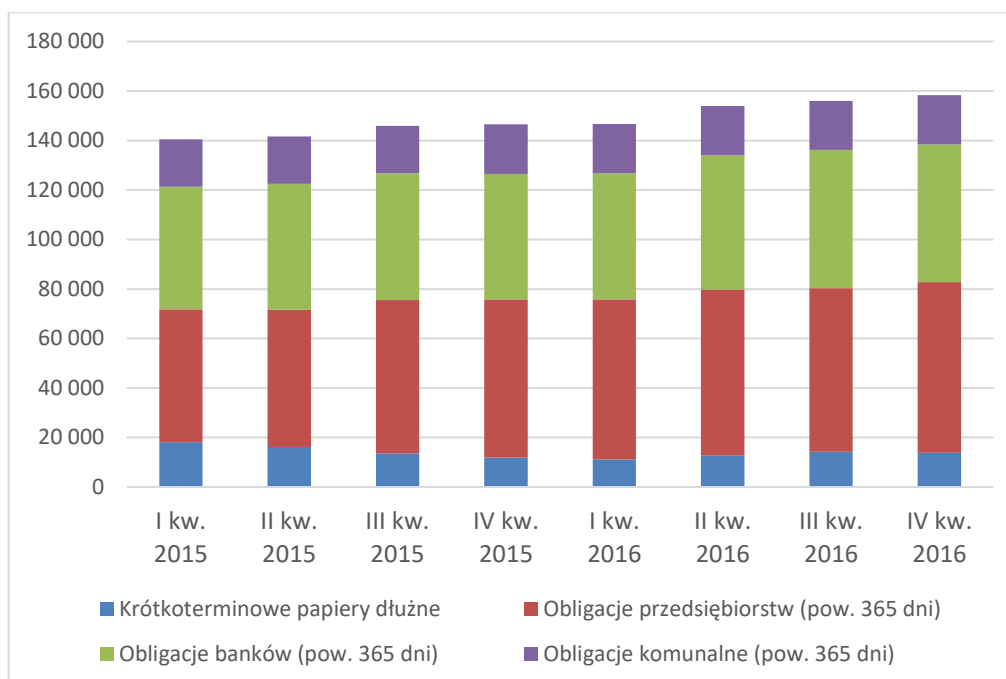
Tabela 1.2. Wielkość poszczególnych segmentów krajowego rynku kapitałowego w Polsce (w mld zł.)

Wyszczególnienie	2012	2013	2014	2015
Instrumenty dłużne	613,8	670,8	605,0	649,9
Obligacje rynkowe Skarbu Państwa	520,0	565,7	482,9	513,4
Obligacje BGK na rzecz KFD	25,6	25,4	19,6	19,4
Długoterminowe papiery dłużne przedsiębiorstw	32,3	37,8	54,2	65,2
Obligacje komunalne	15,6	18,6	19,1	20
Długoterminowe bankowe papiery dłużne	17,2	20,0	25,1	26,5
Listy zastawne	3,1	3,3	4,1	5,4
Instrumenty udziałowe	745,1	851,8	1 262,1	1 091,6
Główny Rynek GPW	734,0	840,8	1 253,0	1 082,9
NewConnect	11,1	11,0	9,1	8,7

Źródło: *Rozwój rynku finansowego w Polsce w 2015 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2016, s. 241

W świetle rozważań prowadzonych w poprzednim punkcie, należy w dalszej części badania poddać analizie wyłącznie rynek papierów dłużnych nieskarbowych. Szczegółowych danych na ten temat dostarczają opracowania przygotowywane przez agencję ratingową Fitch Polska. W pierwszej kolejności przedstawiono wartość i strukturę dłużnych, nieskarbowych papierów wartościowych emitowanych w Polsce (wykres 1.10).

Wykres 1.10. Wartość nieskarbowych dłużnych papierów wartościowych wyemitowanych w Polsce (w mln PLN)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Fitch Polska

Według danych Fitch Polska wartość dłużnych papierów wartościowych wyemitowanych w Polsce przez banki, przedsiębiorstwa i jednostki samorządu terytorialnego przekroczyła w Polsce pod koniec 2016 r. wartość 158 mld złotych. Nieznaczną część stanowią krótkoterminowe papiery dłużne (do 365 dni). **Pierwsze miejsce zajmują papiery dłużne przedsiębiorstw – w sumie prawie 70 mld złotych na koniec 2016 r.** Należy jednak pamiętać, że wśród tych przedsiębiorstw znajdują się również niemonetarne instytucje finansowe (np. fundusze inwestycyjne, zakłady ubezpieczeń). Wśród długoterminowych papierów dłużnych dominują również te emitowane przez banki, co wynika z charakteru polskiego systemu finansowego, który jest systemem uniwersalnym, zorientowanym na banki.

Wartości te potwierdzają dane NBP, które dodatkowo wskazują na stan papierów dłużnych w obrocie i wartość nowych emisji, jak również na miejsce obrotu tymi walorami. Ważny jest fakt, że zdecydowana większość papierów dłużnych przedsiębiorstw jest przedmiotem obrotu na rynku prywatnym. Co ciekawe, tendencja ta się pogłębia, na co wskazuje coraz to mniejszy udział emisji publicznych w nowych emisjach tych walorów. Ma to istotne znaczenie dla wniosków przedstawionych w poprzednim punkcie, zgodnie z którymi rekomendowanym miejscem plasowania emisji obligacji społecznych powinien być rynek prywatny.

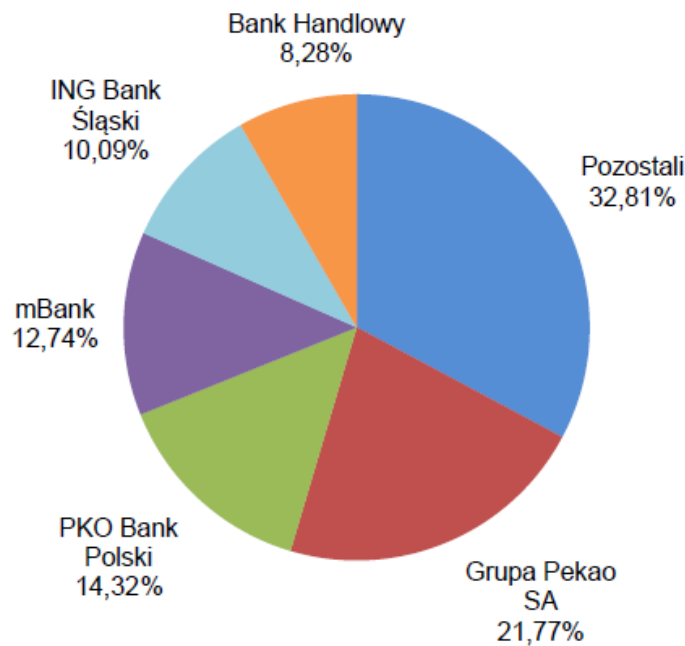
Tabela 1.3. Zadłużenie z tytułu długoterminowych papierów dłużnych przedsiębiorstw – DPDP (w mld zł.)

Wyszczególnienie	2012	2013	2014	2015
Zadłużenie z tytułu DPDP, w tym:	32,3	37,8	54,2	65,2
- DPDP pozostające w obrocie zorganizowanym	9,9	14,7	16,7	21,5
Wartość nowych emisji, w tym:	12,9	15,8	21,7	24,7
- w trybie oferty publicznej	0,7	2,1	1,2	2,2

Źródło: *Rozwój rynku finansowego w Polsce w 2015 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2016, s. 266

Dodatkowo, warto również przyrzeć się organizatorom rynku obligacji przedsiębiorstw (wykres 1.11). **Rynek pod względem organizacji zdominowany jest przez banki.** Instytucje te mają prawo organizować obrót walorami dłużnymi, a ich dominacja wynika z charakteru polskiego systemu finansowego, który – jak wskazano – nazywany jest uniwersalnym i bankowo zorientowanym. Wśród największych banków znalazła się Grupa Pekao SA, PKO Bank Polski, mBank, ING Bank Śląski oraz Bank Handlowy.

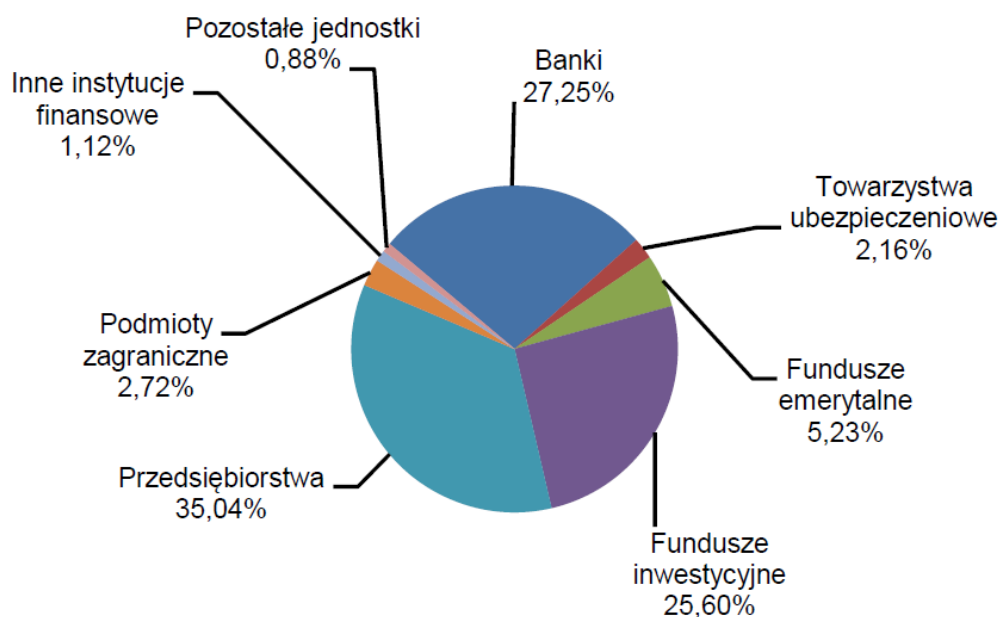
Wykres 1.11. Organizatorzy rynku obligacji przedsiębiorstw w Polsce w 2016 r.



Źródło: Fitch Polska, Podsumowanie IV kwartału 2016 oraz 2016 roku na rynku nieskarbowych instrumentów dłużnych w Polsce, s. 3

Z kolei w strukturze nabywców analizowanych walorów (wykres 1.12) dominują inne przedsiębiorstwa, banki oraz fundusze inwestycyjne. Interesujący jest fakt, iż **największą część papierów wartościowych przedsiębiorstw nabywają inne przedsiębiorstwa i to te niefinansowe.**

Wykres 1.12. Nabywcy papierów dłużnych przedsiębiorstw w Polsce w 2016 r. (kwiecień 2017)



Źródło: Fitch Polska, Przegląd rynku nieskarbowych papierów wartościowych, nr 5/2017, s. 27

1.2.4 Konkluzje i wnioski

Przeprowadzone badania pozwoliły na sformułowanie wniosków z zakresu istoty obligacji społecznych jako instrumentu finansowego i jego miejsca w systemie polskiego prawa finansowego oraz na określenie potencjalnego miejsca tych walorów w strukturze polskiego rynku kapitałowego.

Wykazano przede wszystkim, że obligacje społeczne nie są obligacjami sensu stricto, chociaż posiadają niektóre cechy charakteryzujące ten walor. Zasadniczo **obligacje społeczne należy traktować jako odrębny typ instrumentu finansowego, który ma cechy wspólne z obligacjami, ale również – jak się wydaje – z takimi instrumentami jak opcje i produkty strukturyzowane.**

..

Obligacje społeczne i zwykłe obligacje łączy charakter dłużny tych instrumentów – zobowiązanie emitenta wobec obligatariusza do spłaty długu wraz z odsetkami. Jednakże najważniejszą kwestią, która nie pozwala na zrównanie tych instrumentów jest fakt uwarunkowania spłaty długu i odsetek. Warunkowość może pojawić się w przypadku obligacji partycypacyjnych, które uprawniają obligatariusza do udziału w zyskach emitenta na równi z akcjonariuszami – w tym przypadku warunkiem wypłaty środków pieniężnych jest uzyskanie przez spółkę zysku. Ustawodawca nie wskazuje *expressis verbis* innych przypadków uwarunkowania wypłaty dochodów czy też spłaty kapitału. Dlatego należy postawić pytanie, czy z punktu widzenia obligacji działa zasada swobody gospodarczej mówiąca, że „co nie jest zabronione jest dozwolone”. Wydaje się, że aby móc uznać obligację społeczną za obligację w rozumieniu ustawy o obligacjach zasadnym byłoby uzupełnienie jej zapisów o możliwość uwarunkowania wypłaty świadczeń pieniężnych od uzyskania efektów działalności, w tym efektów społecznych. Przepis taki usunąłby wszelkie wątpliwości co do możliwości stosowania ustawy o obligacjach jako podstawy emisji obligacji społecznych. Dodatkowo, sugerowane byłoby zdefiniowanie obligacji społecznej jako „wariantu” obligacji przychodowych, w przypadku których emitent może ograniczyć swoją odpowiedzialność do majątku powstałego ze środków pochodzących z emisji obligacji i/lub przychodów, które ten majątek tworzy. W takim przypadku obligacje społeczne emitowane byłyby w formule *project finance* przez powołaną specjalnie spółkę celową (SPV – *special purpose vehicle*). W przypadku mechanizmu finansowego obligacji przychodowych płatność kapitału i odsetek uzależniona jest od powodzenia działań spółki celowej, tyle że do tej pory działania takiej spółki miały charakter komercyjny i jej działalność „sama się spłacała”. W przypadku obligacji społecznych działalność ma charakter społeczny, a płatność gwarantuje strona publiczna wyłącznie w przypadku powodzenia. Warto, by zatem wpisać ten mechanizm do przepisów prawa finansowego.

Obligacje społeczne mają także wiele wspólnego z kontraktami opcyjnymi, tyle że z zamianą uprawnień i obowiązków stron. W swej konstrukcji obligacje społeczne przypominają odwrócony kontrakt opcyjny, w którym wystawca uwarunkowanego instrumentu decyduje o płatności, a inwestor otrzymuje premię „moralną” w postaci inwestycji społecznie odpowiedzialnej.

Również zauważalne jest podobieństwo obligacji społecznych i produktów strukturyzowanych. Z finansowego punktu widzenia obligacje społeczne są produktem strukturyzowanym z zerową gwarancją zwrotu kapitału, przy jednoczesnej obietnicy uzyskania

profitów i zwrotu zainwestowanych środków w przypadku spełnienia się określonego warunku. Jedyną różnicą, jaka się nasuwa, to z zasady pozytywne nastawienie wykonawcy projektu społecznego do osiągnięcia pozytywnych rezultatów (skutkującego wypłatą środków od strony publicznej), które nie dotyczy produktu strukturyzowanego, gdyż emitującemu je podmiotowi w gruncie rzeczy obojętny jest „wynik”, gdyż „struktura” pozwala mu na uzyskanie dochodów w każdym przypadku.

Rozważając segment rynku, na którym powinny być plasowane obligacje społeczne w Polsce, wskazano, że najbardziej optymalnym byłby:

- **rynek prywatny (niezorganizowany)** z uwagi na i tak już wysoce zawiły charakter kontraktu, który komplikowałyby dodatkowo wymogi informacyjne, sprawozdawcze itd., co wpisuje się w ogólne tendencje rynkowe (większość rynku stanowi rynek prywatny);
- **rynek korporacyjny** – najlepszym i najbardziej oczekiwanym kierunkiem byłaby emisja obligacji przez podmiot prywatny, w tym przez spółkę celową, będącą przedsiębiorstwem niefinansowym.

Z uwagi na charakter zobowiązania wydaje się, że organizatorem emisji niekoniecznie powinien być bank, chociaż – jak wskazano – to instytucje kredytowe zdominowały stronę organizacyjną rynku. Komercyjny charakter działalności bankowej nie pasuje do społecznego charakteru opisywanych walorów. **Sugerowanym organizatorem powinna być organizacja zajmująca się profesjonalnie projektami i ich finansowaniem, ale również posiadająca doświadczenie w zakresie działań prospołecznych.**

Analogicznie sytuacja wygląda **od strony nabywców obligacji**. Dane wskazują na dominację na rynku obligacji emitowanych przez przedsiębiorstwa podmiotów komercyjnych: innych przedsiębiorstw, banków i funduszy inwestycyjnych. Podobnie, inwestorzy obecnego rynku obligacji przedsiębiorstw nastawieni są przede wszystkim na zysk. **W projektowanym mechanizmie obligacji społecznych należy położyć nacisk, na znalezienie inwestorów, których celem nie będzie wyłącznie zarobek.** Zgodnie z ideą obligacji społecznych **powinni to być inwestorzy o inklinacjach społecznych, a nawet filantropijnych**, ze znalezieniem których może być początkowo problem w kraju, który dopiero się rozwija – zarówno pod względem bogactwa (a to zasadniczo determinuje źródło finansowania działań filantropijnych), jak również społeczeństwa obywatelskiego i szeroko pojętego kapitału społecznego. **Inwestorzy, nabywcy obligacji społecznych powinni mieć oprócz perspektyw potencjalnego zysku, również wizję „dodatku społecznego”, ale może przede wszystkim**

..
dodatku, który mógłby w przyszłości zaowocować wymiernymi korzyściami (również finansowymi) także dla nich. Przykładowo, dzięki interwencji inwestor mógłby uzyskać nowego lojalnego pracownika (np. przy interwencjach w resocjalizację, czy też rynek pracy), większą gwarancję bezpieczeństwa i ładu w jego okolicy, co zmniejszyłoby koszty np. ochrony i utrzymania porządku (np. przy interwencjach w przeciwdziałanie przemocy, chuligaństwu, bezdomności). Oczywiście **zachętą dla inwestora (głównie instytucjonalnego) może być także efekt marketingowy, wskazujący na niego jako podmiot społecznie odpowiedzialny**, co wymaga jednak odpowiedniego nagłośnienia interwencji finansowanej opisywanym mechanizmem.

1.3 Badanie uwarunkowań zastosowania mechanizmu obligacji społecznych z punktu widzenia innowacji społecznych

1.3.1 Wprowadzenie

Diagnoza w obszarze innowacji społecznych dotyczyć będzie następujących obszarów problemowych:

1. Konceptualizacja pojęć innowacji oraz innowacji społecznej: ujęcie obligacji społecznych jako innowacji oraz identyfikacja cechy definicyjnych innowacji;
2. Opis procesu rozwoju innowacji społecznych – opisanie idei akceleratora w perspektywie stadiów rozwoju innowacyjnych przedsięwzięć;
3. Wyszczególnienie barier rozwoju innowacji społecznych w Polsce – próba oceny ryzyk innowacyjnych przedsięwzięć;
4. Analiza empiryczna: diagnoza innowacji społecznych z uwzględnieniem aktywizacji zawodowej i rynku pracy:
 - Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach POKL w Priorytecie I Zatrudnienie i integracja społeczna oraz Priorytecie VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich: zestawienie tabelaryczne z uwzględnieniem danych udostępnianych przez Krajową Instytucję Wspomagającą (KIW).
 - Analiza innowacji społecznych współfinansowanych przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju.
 - Przegląd rozwiązań innowacyjnych opisanych w polskiej literaturze przedmiotu.

W części teoretycznej niniejszego opracowania, w ramach, znajduje się bezpośrednio odniesienie analizowanych zagadnień do kwestii obligacji społecznych.

1.3.2 Innowacje – ogólny zarys pojęcia

Obligacje społeczne są mechanizmem finansowania inwestycji w obszarze polityk społecznych, który to można określić mianem innowacji społecznej. Zanim opisana zostanie istota niniejszego narzędzia warto zastanowić się na konstytutywnymi cechami innowacji społecznych oraz odpowiedzieć na pytanie na ile, opisywane przedsięwzięcie wpisuje się w niniejsze pojęcie. Na wstępie podkreślić należy, iż w literaturze polskiej i zagranicznej można znaleźć wielość definicyjnych uszczegółowień koncentrujących się na istocie i własnościach innowacji społecznych. Celem niniejszego opracowania nie jest przegląd wszystkich możliwych definicji, ale przywołanie tych, które najlepiej pozwolą zrozumieć mechanizm obligacji w kontekście innowacyjnego programu dla rynku pracy.

Bez względu na sposób konceptualizacji niniejszego pojęcia wyróżniać można kilka cech o rudymenarnym charakterze niezależnie, czy przedmiotem rozważań jest innowacja o charakterze społecznym, technologicznym lub organizacyjnym. Po pierwsze, każda innowacja społeczna **prowadzi do zmiany**. Zmiana ta ma jednak swoisty charakter, gdyż oparta jest na nowum, to znaczy przekształceniu, które dotychczas nie występowało w określonym środowisku. O cesze tej jako zasadniczej treści innowacji pisze Witold Kwaśnicki: „Podstawową cechą innowacji jest to, że może być uznana za zmianę, ale bardzo specyficzną, mianowicie powiązaną z nowością, z czymś co wcześniej nie istniało, z pierwszym zastosowaniem idei, mającej na celu zmiany korzystne”³⁰. Potencjał każdej innowacji polega na tym, iż oferują rozwiązanie nowatorskie, to znaczy inne niż oferta dotychczasowych form interwencji. Pozwalają one spojrzeć na problemy, często już uświadomione, dobrze zdiagnozowane i też często silnie zakorzenione w życiu społecznym w sposób nowy, wykraczający poza dotychczas przyjęte schematy rozwiązań.

Propozycja akceleratora obligacji społecznych prowadzi do zmiany poprzez przedstawienie rozwiązań, które wcześniej nie funkcjonowały w systemie polityki rynku pracy. Zmiana jako immanentny element innowacji zachodzić będzie jednocześnie na poziomie mikro: aktywizacja zawodowa osób o szczególnej sytuacji

³⁰ W. Kwaśnicki, 2015, „Innowacje społeczne – nowy paradygmat czy kolejny etap w rozwoju kreatywności człowieka”, w: W. Misztal, A. Kościński, G. Chimak (red.), „Obywatele wobec kryzysu. Uśpieni czy innowatorzy?”, Warszawa, Wydawnictwo IFIS PAN, s. 36.

na rynku pracy; mezo: uruchomienie zasobów ekonomicznych, organizacyjnych podmiotów, które dotychczas nie dość aktywnie włączały się w interwencję publiczną w zakresie rynku pracy: duże i średnie firmy, organizacje otoczenia biznesu, organizacje pozarządowe; makro: zwiększenie efektywności aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu poprzez wprowadzenie założeń inwestycyjnej polityki społecznej w formie „płatności za efekt”.

Po drugie każda innowacja jest rozwiązaniem, które **odpowiada na niezaspokojone potrzeby człowieka** lub pewnej kategorii osób rozumianej przez pryzmat zbiorowości geograficznej lub kategoryjnej. Jeśli zatem innowację rozumieć jako zmianę, to jest ona wypracowana w celu poprawy skuteczności działania ludzi i instytucji w sytuacjach problemowych/kryzysowych grożących dysfunkcjonalnością i/lub w sytuacjach deficytów rozwiązań technologicznych/modeli społecznych. Jeżeli innowacja jest próbą zaspokojenia szeroko rozumianych potrzeb to wyróżnić można kilka ich zasadniczych źródeł, według Petera Druckera są nimi: nieoczekiwane, nieplanowane zdarzenie; niezgodność między rzeczywistością a wyobrażeniami na jej temat; wynik zachodzącego procesu; zmiany w strukturze gospodarki lub rynku; zmiany demograficzne; zmiany w postawach i orientacjach; nowa wiedza³¹.

Akcelerator obligacji społecznych odpowiada na potrzebę skutecznej aktywizacji zawodowej osób, które z uwagi na określone deficyty (np. niepełnosprawność, brak kwalifikacji, brak motywacji) lub zewnętrzne uwarunkowania (np. wysoki wskaźnik bezrobocia, niedostosowanie kompetencji do wymogów rynku pracy) mają ograniczone możliwości podjęcia satysfakcjonującej pracy. Z organizacyjnego punktu widzenia projekt odpowiada na zapotrzebowanie dotyczące nowych rozwiązań w zakresie mechanizmów aktywnej polityki rynku pracy budowanej w oparciu o szeroką koalicję międzysektorową (instytucje rynku pracy, prywatni przedsiębiorcy, przedstawiciele trzeciego sektora).

Trzecia elementarna cecha innowacji nie odnosi się bezpośrednio do własności projektu nastawionego na zmianę i potrzeby ludzkie, ale do **logiki samego procesu** rozumianego jako „łańcuch powiązanych etapów od powstania samej idei, usprawnienia jakiegoś działania, do wdrożenia innowacji i jej rozprzestrzeniania³². Pod ogólnym hasłem innowacji kryje się zatem całym zespół działań innowacyjnych, gdyż jak słusznie zauważa Paweł Mielcarek „przyjmuje

³¹ P. Drucker, 1992, „Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady”, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 44-45.

³² Tamże, s. 35

się, że przedmiotem wykonywanych działań w procesie innowacji, nie jest pojedyncza innowacja (projekt innowacyjny) ale wszystkie działania realizowane przez organizację, prowadzące do wytworzenia i komercjalizacji innowacji skierowanych do klientów zewnętrznych lub wewnętrznych³³. W najszerszym rozumieniu każda innowacja przechodzi następujące stadia: powstanie pomysłu, prace badawczo-rozwojowe i projektowe, produkcję/interwencję i upowszechnianie³⁴. W dalszej części opracowania przedstawiony zostanie proces rozwoju innowacji społecznych. Na koniec można odwołać się do ustaleń J. Schumpetera, który w swojej klasycznej już dziś „Teorii rozwoju gospodarczego”³⁵ wskazuje na trzy zasadnicze etapy rozwoju innowacji. W pierwszej kolejności pojawia się inwencja, wynalazek w postaci wytworu wiedzy. Następnie ma miejsce jej przygotowanie do celów praktycznych, co Drucker określa, jako innowacja. W końcowym procesie dochodzi do imitacji, a więc procesów naśladownictwa, to jest upowszechniania przez otoczenie organizacji. Cytowany już Witold Kwaśnicki proponuje uzupełnić propozycję Schumpetera o ostatni element procesu, jakim jest w jego przekonaniu indukcja, „jako że każda innowacja indukuje potrzebę, a nawet konieczność, pojawienia się kolejnych innowacji. Pomyślmy np. jak bardzo zmiany technologiczne były indukowane przez takie innowacje jak: samochód, samolot, komputer czy obecnie przez Internet”³⁶.

Akcelerator obligacji społecznych jako przykład innowacji społecznej również przechodzić będzie kolejne stadia rozwoju – przejście szczególnie późniejszych etapów rozwoju zależne jest od zgody na dalsze finansowanie przedsięwzięcia. Warto jednak podkreślić, iż akcelerator jest pewnym zespołem działań koncepcyjnych, badawczo-rozwojowych, wdrożeniowych oraz upowszechniających, zaś niniejsze opracowanie jest przykładem pracy o charakterze koncepcyjnym.

1.3.3 Innowacja społeczna – cechy definicyjne

Powyżej przedstawione zostały cechy definicyjne innowacji w wymiarze ogólnym, gdzie zwrócono uwagę na jej podstawowe własności odnosząc je bezpośrednio do projektu akceleratora obligacji społecznych. Pozwala to na dokonanie dalszych uszczegółowień

³³ Paweł Mielcarek, 2014, „Koncepcja dojrzałości procesu innowacji”, NAUKI O ZARZĄDZANIU MANAGEMENT SCIENCES 3(20) · 2014, s. 57

³⁴E. Stawasz, G. Niedbalska „Słownik innowacji – leksykon haseł”, http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_96055.asp?soid=ABA8E2822D5C4435B28774EE48D03DB7 [dostęp 20.05.2017]

³⁵ J. Schumpeter, 1960, „Teoria rozwoju gospodarczego”, Warszawa, PWN, s. 104-116

³⁶ W. Kwaśnicki, op. cit. s. 39

dotyczących samych innowacji społecznych. W pierwszej kolejności zastanowić się należy, co oznacza społeczny charakter tego typu rozwiązań, bowiem przymiotnik „społeczne” zakreśla istotę analizowanego pojęcia w kilku zasadniczych kontekstach. Po pierwsze, są to innowacje, których celem nadrzędnym jest społeczna użyteczność wypracowanych rozwiązań. Rynkowy sukces liczony finansową opłacalnością przedsięwzięcia nie stanowi *sine qua non* innowacji społecznej. Oczywiście istotna jest efektywność, która jednak nie jest tożsama z opłacalnością. Innowacje społeczne wpisują się tym samym w założenia koncepcji inwestycji społecznych, gdzie programy polityki społecznej, szczególnie te o aktywizującym potencjale, traktowane są jako czynnik produktywności. Autorzy książki „Polityka społeczna jako inwestycja” w następujący sposób tłumaczą założenia tejże koncepcji: „Kluczowa dla tego nowego podejścia jest idea odnosząca się do tego, że strategie społeczne powinno się postrzegać jako czynnik produktywny, niezbędny dla rozwoju gospodarczego i wzrostu zatrudniania. Stanowi to zasadnicze odejście od neoliberalnego postrzegania polityki społecznej jako kosztu i przeszkody dla wzrostu gospodarczego i wzrostu zatrudnienia”³⁷.

Mocną stroną proponowanego mechanizmu obligacji społecznych jest uwzględnienie zarówno efektywności ekonomicznej jak i społecznej. Dzięki opłacalności ekonomicznej (inwestor udziela „pożyczki” ma jednak realną szansę na zysk w postaci zwrotu kapitału wraz z odsetkami) projekt cechuje duże prawdopodobieństwo praktycznej implementacji przez rynek. Tym samym łatwiej będzie realizować cel społeczny w postaci przeciwdziałania wykluczeniu osób o szczególnej sytuacji na rynku pracy.

Po drugie, innowacja jest społeczna wtedy, gdy stanowi odpowiedź na określony problem społeczny i ma na celu zaspakajanie dobrze zdiagnozowanych potrzeb ludzkich. Wprowadza ona do standardowych polityk publicznych nowy instrument interwencji, co ma służyć podniesieniu jakości życia określonych kategorii obywateli. Zaznaczmy jednak zaraz na wstępie, że innowacja społeczna nie jest ostateczną i jedyną odpowiedzią na wyzwania społeczne stawiane przed wspólnotą lokalną, a bardziej należy ją traktować, jako próbę rewizji dotychczasowych polityk i wsparcie dla funkcjonujących już instrumentów. Innowacji nie należy zatem postrzegać jako interwencji rekonstruującej system w całości, ale wprowadzającej zmianę, jeśli nawet głęboką, to jednak odnoszącą się do konkretnych sektorów polityk publicznych, np. opieka nad osobami starszymi, rehabilitacja zawodowa osób

³⁷ N. Morel, B. Palier, J. Palme, 2015, „Wykraczając poza dotychczasowe rozumienie państwa opiekuńczego?”, w: „Polityka społeczna jako inwestycja, Warszawa, Wydawnictwo WSP, s. 2.

z niepełnosprawnością, etc. Na ten potencjał zmian, jaki kryje się za rozwiązaniami innowacyjnymi zwraca uwagę również Zbigniew Woźniak: „W systemach społecznych coraz większego znaczenia nabierają innowacje społeczne obejmujące teorię i praktykę odnoszącą się do kompleksowego procesu wprowadzania nowych idei, pomysłów inicjatyw, strategii i programów, głęboko i całkowicie zmieniających bieżącą rutynę, struktury instytucjonalne, przepływy władzy, politykę (w ogóle i polityki sektorowe w szczególności) i/lub istotne elementy konstytutywne dla określonego systemu społecznego”³⁸.

Obligacje społeczne wprowadzają do polityki rynku pracy nowy instrument interwencji łączący zysk inwestora z społeczną użytecznością proponowanego rozwiązania. Projekt nie zakłada jednak stworzenia modelu uniwersalnego. Dedykowany jest szczególnym kategoriom osób na rynku pracy, a jego szczegółowe rozwiązania odnosić się będą do ich specyfiki potrzeb.

Po trzecie, społeczny wymiar innowacji zasadza się na wdrażaniu w życie idei współpracy podmiotów ze sfery społecznej, politycznej oraz rynkowej realizowanej na fundamencie zaufania społecznego. Etykieta społeczny sprowadza się zatem do wielosektorowości działań polegającej na wykorzystaniu potencjału wielu podmiotów, instrumentów oraz metod opartych na instytucjach i organizacjach, bez których niemożliwe byłoby prowadzenie działań społecznych ukierunkowanych na pomoc człowiekowi³⁹. Powyższą definicję uzupełnić można przez odwołanie się do zasad współpracy opisanych w artykule 5 ust. 2 Ustawy o działalności pożytku publicznego⁴⁰: pomocniczość, suwerenność stron, partnerstwo, efektywność, uczciwa konkurencja i jawność. Są to reguły obowiązujące przy współpracy organizacji pozarządowych z administracją publiczną, jednak z uwagi na ich uniwersalizm mogą być uznane jako wytyczne dla współpracy wszystkich podmiotów polityki społecznej⁴¹. Należy je potraktować jako aksjo-normatywne dyspozycje, których empiryczną weryfikacją jest samorządowa praktyka kooperacji, w tym również tak, która dotyczy wdrażania innowacyjnych programów.

³⁸ Z. Woźniak, 2016, „Praca socjalna a innowacje społeczne – między rutyną a zmianą”, [w:] „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, 2016(3).

³⁹ M. Grewiński, 2009, „Wielosektorowa polityka społeczna: o przeobrażeniach państwa opiekuńczego”, Warszawa, Wydawnictwo WSP, s. 116.

⁴⁰ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873.

⁴¹ R. Necel, P. Nosal, 2016, Samorząd województwa a lokalne podmioty polityki społecznej. Wzajemne relacje i ich uwarunkowania, Acta Universitatis Lodzensis Folia Sociologica, 57 (2016).

Akcelerator obligacji społecznych ma budować trwałą sieć współpracy pomiędzy uczestnikami projektu wywodzącymi się z sektora publicznego, prywatnego i pozarządowego. Efektywność przedsięwzięcia uzależniona jest od potencjału współpracy każdej ze stron.

Tytułem podsumowania przytoczyć można opracowanie Duńskiego Instytutu Technologicznego⁴², którego badacze przedstawiają wartościowy poznawczo katalog cech konstytutywnych innowacji społecznych, które to również wpisują się w opracowywany model obligacji społecznych:

- są one nowością, czyli produkt, idea, model nie był wcześniej implementowany,
- są skuteczne, czyli proponują lepsze rozwiązania niż dotychczasowe⁴³,
- mają procesualny charakter, przechodzą przez naturalne stadia od pomysłu do wdrożenia, sam pomysł nie jest zatem innowacją społeczną, musi on przejść test w przestrzeni życia społecznego,
- są odpowiedzią na określone potrzeby społeczne: integracja społeczna, zdrowie, usługi opiekuńcze wobec seniorów, wykluczenie społeczne, bezrobocie, zanieczyszczanie środowiska naturalnego,
- aktywizują do działania lokalne społeczności.

1.3.4 Definicja innowacji społecznej

Na przestrzeni ostatnich lat w dyskursie akademickim powstało wiele propozycji definicyjnych określających istotę innowacji społecznej. Celem niniejszego opracowania nie jest przegląd całego katalogu definicyjnych uszczegółowień, ale wskazanie na te propozycje, które pozwolą nam zrozumieć obligacje społeczne jako usługę, która zaspakajają społeczne potrzeby efektywniej niż dotychczasowe rozwiązania⁴⁴. Autorki książki „Zarządzanie innowacjami społecznymi” wskazują na trzy zasadnicze perspektywy teoretyczne w obszarze,

⁴² J. Lauritzen, J.R. Keller, 2012, *Social Innovation in Local Government – experiences from Denmark*. Danish Agency for Science, Technology and Innovation. Danish Technological Institute.

⁴³ Za Gabrielą Sempruch można powiedzieć, że lepsze w przypadku innowacji społecznych oznacza tyle, co: "rozwiązanie bardziej użyteczne w znaczeniu pozytywnego bilansu korzyści i strat danej interwencji publicznej w odniesieniu do aktualnego stanu problemów społecznych (...)Jednocześnie *lepsze* rozumiane jest jako rozwiązanie bardziej atrakcyjne i aktywizujące odbiorców pomocy." G. Sempruch, 2012, *Innowacje społeczne – innowacyjne instrumenty polityki społecznej w projektach finansowanych ze środków europejskiego funduszu społecznego* Zarządzanie publiczne, 2(18).

⁴⁴ J.Caulier-Grice, A.Davies, R.Patrick, W. Norman, 2012, *Defining Social Innovation*, The Young Foundation, Brussels.

których uprawiana jest teoretyczna refleksja nad innowacjami społecznymi. Po pierwsze, w kontekście zarządzania są one postrzegane jako narzędzie rozwoju kapitału społecznego w celu zwiększenia efektywności organizacyjnej i zdolności konkurencyjnej. Po drugie, w literaturze przedmiotu często podkreśla się związki między innowacjami technicznymi, a społecznymi, gdzie te ostatnie warunkują sukces pierwszych. Trzeci nurt literatury postrzega innowacje społeczne jako autonomiczną praktykę społeczną niekoniecznie związaną z procesem zarządczym organizacji, czy warunkowaną rozwojem technologicznym.

Jeśli przyjąć trzy powyższe perspektywy teoretyczne to obligacje społeczne można definiować zarówno z perspektywy rozwiązań rozwijających zasoby kapitału społecznego jak również narzędzie stanowiące autonomiczną praktykę społeczną wychodzącą poza kontekst rozwoju potencjału ludzkiego, gdyż jest również katalizatorem zmiany w sytuacji wyzwań lokalnych rynków pracy.

Za Zbigniewem Woźniakiem wyróżnić można następujące wymiary definicyjne innowacji społecznych⁴⁵:

1. tworzenie i wdrażanie nowych idei umożliwiających ludziom organizowanie działań interpersonalnych oraz interakcji społecznych na rzecz realizacji jednego lub większej liczby wspólnych celów – innowacje dzięki partycypacji pozwalają robić więcej za mniej;
2. katalizator zmiany koniecznej w obliczu niekorzystnych zjawisk i procesów demograficznych, zdrowotnych, ekonomicznych, wyczerpywania się zasobów środowiskowych oraz przesunięć w strukturze społecznej: to narzędzie rozwiązywania problemów społecznych;
3. nowe sposoby i narzędzia odpowiadania na problemy społeczne polegające na:
 - a) identyfikowaniu i dostarczaniu świadczeń i usług poprawiających jakość życia i dobrostan jednostek i społeczności,
 - b) identyfikowaniu i implementacji nowych procesów integrowania rynku pracy, nowych zajęć i zawodów, nowych form adresowania opieki zdrowotnej, zapewnienia edukacji,
 - c) zwiększaniu efektywności zasobów infrastruktury społecznej,
 - d) generowaniu nowych form partycypacji społecznej (wykorzystanie zaradności jednostek i grup, wolontariat i społeczeństwo obywatelskie);

⁴⁵ Z. Woźniak, op. cit, s. 214-215.

- ..
4. udane wdrożenia reform społecznych tworzących warunki do wprowadzania nowych form osiągania takich celów, jak nowe formy organizacyjne, nowe przepisy – regulatory życia zbiorowego, jak również nowy styl życia pozwalający rozwiązywać problemy lepiej niż tradycyjne praktyki (cele są ważniejsze niż idee);
 5. kształtowanie otwartości na zmiany i umiejętności rozwiązywania problemów, sprzyjającej wprowadzaniu nowych rozwiązań w różnych kontekstach zawodowych i społecznych;
 6. nowatorskie programy adresowane do grup ryzyka, których celem jest reintegracja społeczna jednostek/grup zagrożonych marginalizacją i/lub wykluczeniem.

Obligacje społeczne realizowane w obszarze rynku pracy wpisują się w każdy z powyższych sposobów definiowania innowacji społecznych, mechanizm ten można zatem potraktować jako:

1. Wdrażanie nowych idei i koncepcji w polityce rynku pracy. Obligacje dają możliwość przetestowania w praktyce aktywizacji zawodowej takich idei/paradygmatów polityki społecznej jak: inwestycyjna oraz obywatelska polityka społeczna oraz koncepcji określanych mianem welfare mix osadzonej na międzysektorowej współpracy, czy nowym zarządzaniu publicznym.

2. Katalizator zmiany społecznej, a więc interwencję publiczną w zakresie ograniczania wskaźnika bezrobocia w obliczu dynamiki przekształceń rynku pracy (więcej na ten temat w pierwszej części ekspertyzy).

3. Konkretne narzędzie odpowiadające na problem bezrobocia polegające na:

- a) świadczonej usłudze,
- b) procesie integracji międzysektorowej podmiotów, które wcześniej rzadko podejmowały współpracę,
- c) zwiększaniu efektywności zasobów infrastruktury, w tym instytucji rynku pracy, trzeciego sektora oraz przedsiębiorców,
- d) generowaniu nowych form partycypacji społecznej (poprzez wykorzystanie idei społecznej odpowiedzialności biznesu).

4. Obligacje społeczne są również kształtowaniem otwartości na zmiany i nowatorskie sposoby rozwiązywania „starych problemów społecznych“. Proponowane w projekcie rozwiązanie zakłada zatem efekt zmiany świadomościowej. Wśród decydentów samorządowych oraz przedstawicieli instytucji publicznych miałyby przekonać do idei płatności za efekty, jako skutecznego mechanizmu finansowania zadań publicznych. Natomiast jeśli chodzi o inwestorów rozwiązanie ma kształtować postawę społecznej odpowiedzialności biznesu oraz filantropii.

5. Obligacje społeczne można również potraktować jako nowatorski program adresowany do konkretnej zbiorowości kategoryjnej, którego celem jest reintegracja zawodowa. Wybór konkretnej zbiorowości przedstawiony będzie na dalszym etapie prac, bowiem wymaga pogłębionej diagnozy społecznej.

1.3.5 Proces rozwoju innowacji społecznych

Dotychczas w niniejszym opracowaniu koncentrowano się na aspektach definicyjnych innowacji społecznych szukając pojęciowych uzasadnień i argumentów dla rozumienia obligacji społecznych w kontekście innowacyjnym. W tym miejscu opisane zostaną etapy rozwoju innowacyjnych rozwiązań w celu podkreślenia ich procesualnego charakteru. Model ten zaproponowany przez Julie Caulier-Grice, Anna Davies, Robert Patrick i Will Norman⁴⁶ nie zawsze ma charakter linearny, i nie w każdym przypadku przechodzi przez wszystkie z poniżej wymienione stadia. Dostarcza jednak użytecznych ram analitycznych dla identyfikacji działań, jakie powinny być podjęte na każdym etapie rozwoju innowacyjnego przedsięwzięcia oraz pozwala na uchwycenie zasobów koniecznych do wejścia w kolejne stadium rozwoju. Można zatem przedstawić następujące stadia rozwoju innowacji społecznych:

1. Czynniki zmiany (prompts) - podkreślają potrzebę innowacji społecznych;

Jest to etap, na którym pojawia się zapotrzebowanie, popyt na rozwiązanie o innowacyjnym charakterze. Czynniki zmiany może mieć charakter nagłego zajścia, zdarzenia, a więc zmiany, która wymaga niestandardowej interwencji. Przyczynkiem działań innowacyjnych może być również pogłębiona analiza danych zastanych, wyników badań i wniosków z obserwacji wskazujących na potrzebę interwencji.

W przypadku Akcelerator obligacji społecznych mamy do czynienia z sytuacją, w której propozycja innowacyjnego rozwiązania opiera się na doświadczeniach podmiotów realizujących projekt (DGA S.A. oraz WARP Sp. z o.o.), którzy mając bogate doświadczenia projektowe oraz na co dzień współpracując z przedsiębiorcami, znają wyzwania rynku pracy i odpowiedzieli na nie proponując mechanizm obligacji społecznych. Poza tym projekt odpowiadał będzie na problemy uchwycone w części diagnostycznej dotyczące lokalnych i regionalnych uwarunkowań rynku pracy. Reasumując, punktem wyjścia w realizacji działań innowacyjnych była wiedza praktyczna (m.in. na temat potrzeb pracodawców) oraz ekspercka odnośnie głównych trendów rozwojowych rynku pracy.

⁴⁶ The Young Foundation, 2012, "Social Innovation Overview: A deliverable of the project: The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe" (TEPSIE), European Commission – 7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research [dostęp: 2.06.2017]

2. Propozycje – proces tworzenia pomysłów odpowiadających na zmianę;

Proces tworzenia innowacyjnych pomysłów jest etapem, który wymaga pracy z grupą potencjalnych innowatorów, którzy poprzez właściwą moderację procesu grupowego są w stanie wygenerować pomysły mające innowacyjny potencjał. W celu kształtowania dynamiki procesu grupowego opracowano szereg metod i technik kreatywnej pracy grupowej⁴⁷.

Warto podkreślić, iż pierwsza faza konsultacji w formie generowania szczegółowych pomysłów została już przeprowadzona. Przed złożeniem wniosku o dofinansowanie projekt był konsultowany z środowiskiem akademickim, z przedstawicielami instytucji rynku pracy oraz z przedsiębiorcami mającymi na co dzień problem z podażą pracowników. Projektodawca zakłada w dalszej realizacji projektu przeprowadzenie szeregu spotkań z potencjalnymi beneficjentami oraz partnerami w projekcie celem konsultacji i modyfikacji wypracowanego modelu.

3. Prototypowanie – testowanie pomysłów w praktyce;

Testowanie powinno przebiegać w realnych warunkach uwzględniając nie tylko uwarunkowania przestrzenne, ale również kontekst społeczny, ekonomiczny i polityczny. Można wyróżnić następujące formy testowania innowacyjnych rozwiązań⁴⁸:

1. Udoskonalanie koncepcji (Proof of concept testing) – zwykle odbywa się przed etapem opracowania prototypu i polega na dyskusji, w trakcie której dochodzi do oceny proponowanego rozwiązania i przedstawienia możliwych modyfikacji. W przypadku obligacji społecznych test ten polegać będzie na przedstawieniu wypracowanego w gronie ekspertów modelu szerszemu otoczeniu społecznemu.

Pomysłodawca ma zamiar zaangażować w dyskusję jak najszerszą grupę potencjalnych beneficjentów i partnerów planowanych działań, celem modyfikacji rozwiązania zgodnie z ich potrzebami.

2. Testowanie wersji beta (Beta-testing): użytkowanie rozwiązania przez małą grupę docelową przez określony czas, dzięki czemu mogą je przetestować i zaproponować ulepszenia.

⁴⁷Dobrym przykładem jest opracowanie: „The Field Guide to Human-Centered Design”, www.ideo.org [dostęp: 2.06.2017]

⁴⁸The Young Foundation, op. cit, s. 37.

3. Pilotaż (Pilots): bardziej formalne metody testowania i zazwyczaj obejmują nieco dłuższy okres próbny, często do roku. Zazwyczaj są to formalne oceny większych grup odbiorców, co wymaga znacznego finansowania;
4. Pilotaż całego systemu (Whole system demonstration pilots) – metody testowanie innowacji w szerszym otoczeniu usług społecznych.

4. Utrwalanie - przekształcanie idei w codzienną praktykę;

Etap, na którym prototyp przekształca się w bardziej trwałą inicjatywę opartą na modelu biznesowym gwarantującym finansową przyszłość przedsięwzięcia. W przypadku innowacji dotyczących zadań publicznych jest to również etap włączenia projektu w budżet i/lub intensywnego lobbowania wśród decydentów na rzecz wprowadzenia prawa umożliwiającego wdrożenie innowacji.

- 5. Skalowanie - rozwijanie i rozpowszechnianie innowacji społecznych w szerszym otoczeniu społecznym;**
- 6. Zmiana systemowa - wprowadzenie zmian, jako konsekwencji zastosowania innowacyjnego rozwiązania.**

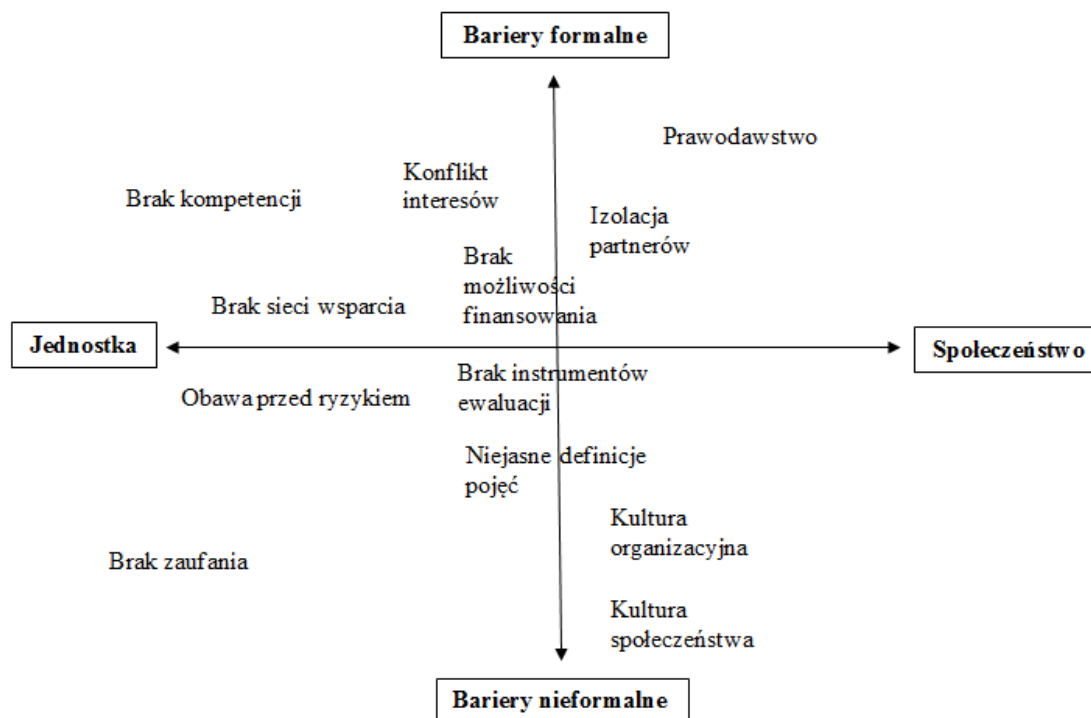
Akcelerator Obligacji Społecznych na tym etapie finansowania projektu przejdzie przez następujące stadia rozwoju: identyfikacja czynników zmiany, proces tworzenia innowacyjnych pomysłów, testowanie innowacyjnych rozwiązań - głównie poprzez udoskonalanie modelu w trakcie szeroko zakrojonych konsultacji.

1.3.6 Bariery w rozwoju innowacji w Polsce

Opisu innowacji społecznych warto również dokonać w odniesieniu do barier w ich praktycznej realizacji. Skorzystamy w tym miejscu z kategoryzacji barier w rozwoju innowacji społecznych zaproponowanej przez Duńczyków Hougaard i Lauritzen⁴⁹. Autorzy wyróżniają bariery instytucjonalne oraz osobowe, które przybierają zarówno wymiar formalny jak i nieformalny, co można przedstawić na osi współrzędnych:

⁴⁹ K. Lauritzen, *Barriers to social innovation*, 2014, dokument elektroniczny: <http://siresearch.eu/blog/barriers-social-innovation> [dostęp: 20.02.2015].

Wykres 1.13. Główne kategorie ryzyk w działaniach innowacyjnych⁵⁰



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Lauritzen, *Barriers to social innovation*, 2014

Do formalnych barier instytucjonalnych zaliczyć można **ograniczone możliwości finansowania innowacyjnych rozwiązań**. Obecnie (okres programowania 2014-2020) Unia Europejska przykłada szczególną wagę do rozwiązań o charakterze innowacyjnym. Wątpliwość budzi jednak możliwość finansowego wsparcia przedsięwzięci po ukończeniu projektu. Realizacja ambitnych działań, wymaga inwestycji publicznych, co nie zawsze znajduje zrozumienie po stronie decydentów ze sfery publicznej. Na podstawie „Białej księgi innowacji” opracowanej przez Radę ds. innowacyjności działającej przy Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego⁵¹ wyróżnić można szereg propozycji zmian o charakterze finansowym stymulujących rozwój innowacji. Wymienię jedynie te, które wpisują się w wyzwania stojące przed obligacjami społecznymi:

- Wprowadzenie rozwiązań systemowych stymulujących średnie i duże firmy do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań oraz generowania popytu na te rozwiązania. W tym kontekście postuluje się zmiany w Ustawie z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych;

⁵⁰ Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Lauritzen, *Barriers to social innovation*, 2014, dokument elektroniczny: <http://siresearch.eu/blog/barriers-social-innovation> [dostęp: 20.06.2017].

⁵¹ Biała Księga Innowacji, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2016.

- Wprowadzenie ulg podatkowych dla inwestorów finansujących startupy;
- Wprowadzenie rozwiązań prawnych umożliwiających finansowanie innowacyjnych przedsięwzięć w formie crowdfundingu.

Brak odpowiednich aktów legislacyjnych wspierających, dynamizujących działania innowacyjne jest kolejną przeszkodą na drodze ich rozwoju. Rolą państwa jest stworzenie korzystnych warunków dla poprawy klimatu innowacyjnego i osiągnięcia stabilności oraz perspektywicznej, długofalowej koniunktury dla ich rozwoju. W tym miejscu można by przedstawić szereg propozycji usprawniających. W tym miejscu posłużę się wybranymi ustaleniami poczynionymi na użytek „Białej księgi innowacji” wymieniając tylko te postulaty zmian, które mogłyby przyczynić się do rozwoju obligacji społecznych⁵²:

- Wsparcie procesu wprowadzania innowacyjnych produktów na rynek w systemie zamówień publicznych (realizacja zamówień na innowacje), w tym w sektorze obronnym (Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych)
- Nadanie przedsiębiorstwom spełniającym określone warunki statusu „przedsiębiorstw innowacyjnych” na podstawie opracowanych kryteriów oraz przyznanie przedsiębiorstwom posiadającym ten status uprawnień dotyczących np. poręczeń, gwarancji i preferencji podatkowych (Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym)
- Wprowadzenie do polskiego porządku prawnego nowego typu spółki kapitałowej, która umożliwiłaby lepsze wykorzystanie krajowego potencjału związanego z przedsiębiorczością, zwłaszcza przedsiębiorczością akademicką. Prosta spółka akcyjna powinna przede wszystkim służyć rozwijaniu nowej działalności (Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych)
- Zmniejszenie biurokracji i informatyzacja procedur administracyjnych związanych z realizacją projektów

Problemem jest również **mało elastyczny sektor publiczny**, gdzie sztywny podział kompetencji urzędniczych ogranicza działania społecznych innowatorów mających trudność w odnalezieniu się w biurokratycznych procedurach administracji publicznej. W teorii zarządzania publicznego często pojawia się kwestia nadmiernej biurokratyzacji, jako czynnika

⁵² Tamże

ograniczającego rozwój innowacyjności. W tym miejscu warto odwołać się do obserwacji Aldony Frączkiewicz-Wronki, która pisze, iż: "Struktury organizacji publicznych cechuje mniejsza elastyczność oraz niższa skłonność do podejmowania ryzyka, a także brak bodźców (finansowych i pozafinansowych) do podejmowania innowacyjnych działań. Ponadto członków organizacji publicznych cechuje większe niż w organizacjach prywatnych nastawienie na reguły i procedury niż na wyniki (...)"⁵³. Jeżeli problem ten odnosić bezpośrednio do obligacji społecznych, to potencjalną barierą mogą być procedury urzędów pracy. Konieczna jest zatem konsultacja proponowanych rozwiązań z urzędnikami i kierownikami powiatowych urzędów pracy celem wypracowania modelu, który wpisuje się będzie w wymogi administracyjne.

Z powyższą barierą instytucjonalną wiąże się również kolejna, która ma jednak charakter nieformalny. Otóż chodzi tu o **kulturę organizacyjną administracji publicznej ograniczającą do minimum ryzyko niepowodzenia pewnych przedsięwzięć**. Związane jest to z obawą przed podejmowaniem działań, których pozytywny rezultat nie jest pewny, czy wysoce prawdopodobny. Projekty innowacyjne muszą, zatem proponować wskaźniki pomiaru efektywności swoich działań, co pozwala skutecznie uchwycić pewne ryzyka niepowodzeń ze wskazaniem sposobów ich niwelowania.

Nieformalne bariery o charakterze osobowym to kolejna kategoria czynników ograniczających rozwój innowacji społecznych. Postawy niechęci, uprzedzeń, dodatkowo podszyte zinternalizowanymi stereotypami wyrażane ze strony, czy to samorządowej, czy społecznej tworzą atmosferę braku współpracy. Innowacje społeczne, jako jeden z głównych poligonów doświadczalnych wielosektorowej polityki społecznej muszą opierać się na fundamencie zaufania wyrażanego przez samorządowych decydentów, organizacje pozarządowe oraz beneficjentów podejmowanych działań.

Ostatni typ przeszkód można określić mianem formalnych barier o charakterze indywidualnym. Odnoszą się one bezpośrednio do samych innowatorów społecznych. W przeważającej mierze są to jednostki o nastawieniu społecznikowskim, z pasją i konieczną empatią. Istotną barierą może być jednak brak odpowiednich kompetencji zarządczych, czy też nierozwinięta postawa przedsiębiorcza. Wyszczególnieni na późniejszym etapie projektu

⁵³ A. Frączkiewicz-Wronka, 2009, „Poszukiwanie istoty zarządzania publicznego”, w: A. Frączkiewicz-Wronka (red.), *Zarządzanie publiczne-elementy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice, s.35.

partnerzy muszą się wykazać zdolnością budowania partnerstw będących efektem działań lobbingowych prowadzonych w różnych środowiskach.

1.3.7 Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Priorytet 1 i 6)

Program Operacyjny Kapitał Ludzki składał się z 10 Priorytetów, realizowanych równoległe na poziomie centralnym i regionalnym. Priorytety realizowane centralnie to:

- Priorytet I Zatrudnienie i integracja społeczna;
- Priorytet II Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących;
- Priorytet III Wysoka jakość systemu oświaty;
- Priorytet IV Szkolnictwo wyższe i nauka;
- Priorytet V Dobre rządzenie.

Priorytety realizowane na szczeblu regionalnym to:

- Priorytet VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich;
- Priorytet VII Promocja integracji społecznej;
- Priorytet VIII Regionalne kadry gospodarki;
- Priorytet IX Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach⁵⁴.

Celem głównym Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki był wzrost poziomu zatrudnienia i spójności społecznej. Cel ten był realizowany m.in. poprzez aktywizację zawodową, rozwijanie potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw i ich pracowników, podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa, zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego oraz wsparcie mechanizmów efektywnego zarządzania w administracji państwowej. W ramach wyżej wymienionych celów część funduszy przeznaczona została na działania innowacyjne

Krajowa Instytucja Wspomagająca⁵⁵ opracowała zestawienie rozwiązań innowacyjnych realizowanych w ramach POKL w Priorytecie I Zatrudnienie i integracja społeczna oraz Priorytecie VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich. Poniżej przedstawione zostanie zestawienie tabelaryczne owych rozwiązań z ogólnym opisem projektu oraz identyfikacją grup docelowych. Analiza ma na celu zdiagnozowanie działań, które były podejmowane na rynku

⁵⁴ <http://www.kapitalludzki.gov.pl/dokumenty/dokumenty-programowe/szczegolowy-opis-priorytetow/> [dostęp 6.06.2017]

⁵⁵ http://www.kiw-pokl.org.pl/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=1522&Itemid=776&lang=pl [dostęp 6.06.2017]

..
pracy celem aktywizacji/rehabilitacji zawodowej szczególnych kategorii osób i miały potencjał innowacyjności. Analiza ta pozwoli uchwycić specyfikę akceleratora obligacji społecznych jako rozwiązania unikatowego w skali kraju oraz odwołać się do dobrych praktyk w zakresie projektów realizowanych w podobnych obszarze tematycznym.

Zakres przeprowadzonej analizy obejmował innowacje społeczne dotyczące rynku pracy i realizowane w następujących obszarach problemowych:

- aktywizacja osoby starszych na rynku pracy;
- wsparcie usamodzielniający się wychowankowie placówek opiekuńczo-wychowawczych;
- rehabilitacja zawodowa i aktywizacja na otwartym rynku pracy osób z niepełnosprawnością;
- aktywizacja długotrwale bezrobotnych;
- współpraca instytucji rynku pracy z otoczeniem.

Tabela 1.4. Projekty innowacyjne realizowane w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

Nazwa projektu	Data zakończenia realizacji	Beneficjent	Opis projektu	Grupy docelowe	Priorytet
OSOBY STARSZE					
Indywidualny koszyk świadczeń 50+ - model trójsektorowej współpracy w zakresie rynku pracy	28.02.2015	Powiatowy Urząd Pracy w Lublinie	Rozwiązanie odpowiada na problem nieskutecznych działań podmiotów rynku pracy oraz integracji i pomocy społecznej z przedsiębiorcami na rzecz powrotu osób bezrobotnych powyżej 50 roku życia na rynek pracy. Produktem finalnym jest metodologia aktywizacji osób bezrobotnych po 50 roku życia opracowana w formie podręcznika, na który składają się następujące elementy: 1. Ścieżka rekrutacyjna - rozpoznanie potencjału osoby bezrobotnej 50+ 2. Współpraca z pracodawcami na etapie procesu rekrutacji 3. Koszyk świadczeń 50+ - przygotowanie do powrotu na rynek pracy (metodologia) 4. Wsparcie w procesie przywracania na rynek pracy 5. Sieć wsparcia na rzecz przywracania na rynek pracy w powiecie lubelskim	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, niepubliczne instytucje integracji i pomocy społecznej oraz pracodawcy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne powyżej 50 roku życia, zagrożone wykluczeniem społecznym.	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna
JOBFIRMA jako model pracy z osobami bezrobotnymi 50+ (projekt innowacyjny)	28.02.2015	Szczecińska Fundacja Talent Promocja Postęp	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego wyposażenie instytucji rynku pracy w skuteczne narzędzia pracy z osobami 50+. Produktem finalnym jest opracowane dla bezrobotnych 50+ narzędzie o nazwie JOBFirma. Jest to organizacja pozarządowa - posiadająca status instytucji rynku pracy, która może powstać na mocy porozumienia o współpracy partnerów (NGO, powiatowych urzędów pracy, ośrodków pomocy społecznej). Jej głównym celem jest udzielenie bezrobotnym wsparcia w postaci oceny ich umiejętności, wprowadzenia na rynek pracy, opieki w okresie zatrudnienia.	Użytkownicy: Pracownicy instytucji rynku pracy, pracownicy ośrodków pomocy społecznej, organizacje pozarządowe, pracodawcy Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna
Indywidualne ścieżki zatrudnienia	29.02.2015	Elbląska Rada Konsultacyjna Osób Niepełnosprawnych	Rozwiązanie odpowiada na problem braku dostatecznego stopnia zatrudnienia osób po 45 r. ż., które są długotrwale bezrobotne i nieaktywne zawodowo. Produktem jest Model zatrudnienia wspomagane osób po 45 roku życia, za pomocą, którego wspiera się poszukiwanie, podjęcie oraz utrzymanie zatrudnienia. Model składa się następujących etapów: 1. Rekrutacji. 2. Opracowania Planu Rozwoju Osobistego. 3. Przygotowania do wejścia odbiorcy na rynek pracy. 4. Pozyskania odpowiedniej oferty pracy. 5. Monitoringu pracy w miejscu jej wykonywania.	Użytkownicy: Publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy oraz pracodawcy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne i nieaktywne zawodowo po 45 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

Semafor nowych możliwości	31.12.2012	Fundacja Inicjatyw Menedżerskich	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej skuteczności działań na rzecz wydłużenia aktywności zawodowej osób po 45 roku życia. Zastosowanie produktu finalnego pozwala na zbudowanie spójnych narzędzi, których kompleksowe zastosowanie przyczyni się do utrzymania na rynku pracy osób 45+. Na produkt finalny projektu składają się: 1. Pakiet działań coachingowych wraz z metodologią. 2. Pakiet edukacyjny zawierający zestaw działań szkoleniowych.	Użytkownicy: Instytucje rynku pracy. Odbiorcy: Osoby po 45 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Obudź w sobie olbrzyma - Innowacyjne metody wydłużenia aktywności zawodowej (projekt innowacyjny z komponentem ponadnarodowym)	30.11.2012	EUROPERSPEKTY WA, Beata Romejko	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej aktywności zawodowej osób w wieku 50+. Produktem finalnym jest opracowana w formie podręcznika, innowacyjna metodologia wydłużania aktywności zawodowej osób pracujących w wieku 50+. Ponadto opracowano dwa pakiety wsparcia: 1. Pakiet działań prewencyjnych skierowanych do pracodawców zatrudniających pracowników 50+. 2. Pakiet działań prewencyjnych skierowany do osób pracujących 50+.	Użytkownicy: Pracodawcy oraz przedstawiciele instytucji rynku pracy. Odbiorcy: Osoby pracujące w wieku 50+.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Dłużej na rynku pracy	30.06.2012	Instytut Rozwoju Zasobów Ludzkich	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego poziomu zatrudnienia wśród osób powyżej 50 roku życia. Produktem finalnym jest „Model współpracy grup docelowych na rzecz aktywizacji osób po 50 roku życia na rynku pracy”. Wdrożenie modelu wymaga zbudowania partnerstwa. Z tego powodu model oferuje narzędzia współpracy, tj. konkretne scenariusze wydarzeń i instrukcje ich zastosowania oraz model budowy partnerstwa.	Użytkownicy: Przedstawiciele władz samorządowych na poziomie gminnym i powiatowym, Powiatowe Urzędy Pracy, zrzeszenia pracodawców i pracowników (związki zawodowe), centra informacji i planowania kariery zawodowej, organizacje pozarządowe, media lokalne i regionalne, miejskie i gminne biblioteki publiczne Odbiorcy: Osoby nieaktywne zawodowo w wieku powyżej 50 roku życia oraz pracodawcy.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Pracownik 50+. Przełamywanie barier na rynku pracy	30.06.2011	Stowarzyszenie Pro Silesia et Europa	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego poziomu zatrudnienia wśród osób powyżej 50 roku życia poprzez wypracowanie nowych narzędzi i metod wsparcia. Produkt finalny to model współpracy grup docelowych na rzecz aktywizacji	Użytkownicy: Przedstawiciele lokalnych władz samorządowych na poziomie gminnym	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

			osób po 50 roku życia na rynku pracy. Na produkt składają się: 1. model tworzenia partnerstwa, 2. scenariusze szkoleń dla pracowników i pracodawców, 3. scenariusz konkursu „50+ na plus”, 4. scenariusz wydarzenia „Dzień Aktywizacji 50+”, 5. projekt i opis funkcjonowania strony internetowej partnerstwa, 6. projekt bazy CV, 7. katalog dobrych praktyk.	i powiatowym, powiatowe urzędy pracy, zrzeszenia pracodawców i pracowników, centra informacji i planowania kariery zawodowej, organizacje pozarządowe, media lokalne i regionalne, miejskie i gminne biblioteki publiczne Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia. oraz pracodawcy.	
Silver team czyli potęga doświadczenia	31.05.2013	Dobre Kadry. Centrum badawczo - szkoleniowe sp. z o.o	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej aktywności osób po 50 roku życia. Produktem finalnym jest Pakiet „Doświadczony pracownik”. Jego elementy to: 1. Strategia efektywnego zarządzania zasobami ludzkimi z elementami zarządzania wiedzą – poradnik dla pracodawców. 2. Poradnik Doświadczony pracownik jako mentor, tutor, coach. 3. Poradnik trenera osób starszych. 4. Kompendium innowacyjnych metod uczenia się bez bariery wieku. 5. Raport nt. obszarów niszowych rynku w zakresie usług. 6. Pakiet programów szkoleń przygotowujących do wykonywania zawodów zidentyfikowanych jako niszowe i odpowiednie dla osób 50+.	Użytkownicy: Pracodawcy, trenerzy osób starszych, instytucje rynków pracy oraz integracji i pomocy społecznej. Odbiorcy: Osoby nieaktywne zawodowo 50+	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Jobcoaching - innowacyjna aktywizacja bezrobotnych 45+	27.06.2014	Centrum Doradztwa Unijnego Wioletta Piotrowska-Tarapacz, Jacek Frankowski s.c.	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji osób bezrobotnych w wieku powyżej 45 lat. Produkt finalny jest złożony z: 1. Programu jobcoachingu 2. Programu szkolenia jobcoachów, w zakresie metodyki jobcoachingu 3. Metodyki dostosowania jobcoachingu do potrzeb różnych grup odbiorców 4. Podręcznika jobcoachingu wraz z materiałami treningowymi 5. Narzędzia rekrutacyjnego jobcoachów	Użytkownicy: Instytucje rynku pracy, instytucje pomocy i integracji społecznej, pracodawcy, organizacje pozarządowe, instytucje szkoleniowe. Odbiorcy: Bezrobotni w wieku 45+.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Profilowanie bezrobotnych jako instrument wydłużania	31.06.2013	UMK w Toruniu	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej efektywności usług i instrumentów aktywnej polityki rynku pracy, świadczonych przez Publiczne Służby Zatrudnienia, na rzecz wydłużenia aktywności zawodowej osób bezrobotnych. Produkt finalny tworzą:	Użytkownicy: Instytucje rynku pracy.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

aktywności zawodowej grup wymagających szczególnego wsparcia			1. Aplikacja komputerowa do profilowania bezrobotnych PROFIL. 2. Podręcznik zawierający opis sposobu tworzenia, wdrożenia i wykorzystania aplikacji do profilowania bezrobotnych PROFIL.	Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 45 roku życia.	
Innowacyjny model obsługi osób pozostających bez zatrudnienia w wieku 50+ przez podkarpackie Instytucje Rynku Pracy	31.03.2013	BD Center Paweł Walawender	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywności działań instytucji rynku pracy na rzecz wydłużania aktywności zawodowej osób bezrobotnych w wieku powyżej 50 lat. Produktem projektu jest systemowy model świadczenia usług przez regionalne instytucje rynku pracy dla osób bezrobotnych. Składa się on z następujących elementów: 1. Katalogu standardów obsługi osób bezrobotnych. 2. Szkoleń dla pracowników niepublicznych i publicznych instytucji rynku pracy (materiały szkoleniowe, podręczniki, szkolenia e-learningowe). 3. Kompleksowej informacji dla osób w wieku 50 lat (poradnik).	Użytkownicy: Niepubliczne i publiczne instytucje rynku pracy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Adaptacja modelu "WellBox" jako narzędzia wydłużenia aktywności zawodowej na mazowieckim regionalnym rynku pracy	31.10.2012	Uniwersytet Warszawski	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznie rozwiniętych rozwiązań służących wydłużeniu wieku aktywności zawodowej. Produktem finalnym jest podręcznik wdrażania modelu WellBox.PL. Podstawowym założeniem jest doprowadzenie do zatrudnienia bezrobotnego na początku ścieżki szkoleniowej. Następnie szkolenia odbywają się już w miejscu pracy. Produkt składa się z dwóch podstawowych części: 1. Część I to zasady budowy modelu i jego wdrożenia, 2. Część II to opis efektów zrealizowanego toku badawczego.	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy. Odbiorcy: Bezrobotni w wieku powyżej 45 lat.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Aktywni seniorzy	31.08.2014	Fundacja Ekspert-Kujawy	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnych metod aktywizacji zawodowej osób po 50 roku życia. Opracowane produkty to: 1. Poradnik kierowany do odbiorców Inkubatora Aktywizacji Zawodowej Seniorów. 2. Poradnik kierowany do użytkowników Inkubatora Aktywizacji Zawodowej Seniorów. 3. Poradnik dla doradców zawodowych i trenerów pracy „Aktywizacja Zawodowa Seniorów”.	Użytkownicy: Organizacje pozarządowe, Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Akademia EKO-logicznego rozwoju	31.05.2014	Stowarzyszenie Eko-Inicjatywa	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej aktywności zawodowej kobiet w wieku 50+ z terenów wiejskich. W tym celu zostały opracowane trzy produkty:	Użytkownicy: Przedstawiciele instytucji samorządowych oraz instytucji	Priorytet VI - Rynek pracy

			<p>1. Laboratorium Aktywizacji Społeczno - Zawodowej organizujące współpracę pomiędzy podmiotami rynku pracy.</p> <p>2. Model Aktywizacji - zakładający indywidualne wsparcie bezrobotnej, które wpływa także na jej środowisko społeczne.</p> <p>3. Broker zawodowy - doradca zawodowy bezrobotnej i animator społeczny.</p>	<p>ryнку pracy, pracodawcy.</p> <p>Odbiorcy: Niepracujące kobiety w wieku powyżej 50 lat.</p>	<p>otwarty dla wszystkich</p>
Dojrzała przedsiębiorczość – innowacyjny model preinkubacji przedsiębiorczej osób 50+	31.07.2014	Fundacja Gospodarcza	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznego poziomu przedsiębiorczości u osób bezrobotnych w wieku 50+. Produkt finalny to Model preinkubacji przedsiębiorczej, który ma zachęcać bezrobotnych do zakładania własnych przedsiębiorstw. Produkt składa się z następujących elementów:</p> <p>1. Model prowadzenia doradztwa</p> <p>2. Model prowadzenia szkoleń</p> <p>3. Aplikacja multimedialna Life Design 50+</p>	<p>Użytkownicy: Przedstawiciele publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy,</p> <p>Odbiorcy: Niepracujące osoby w wieku powyżej 50 lat.</p>	<p>Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich</p>
Fifty-Fifty – model sieci franczyzy społecznej metodą przeciwdziałania wykluczeniu cyfrowemu, jako jednej z barier aktywności zawodowej osób 50+	31.12.2014	"HRP Group" Sp. Z o.o.	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem wykluczenia cyfrowego wśród osób w wieku 50+. Produktem finalnym jest model sieci franczyzy społecznej - Fifty:Fifty. Tworzy ona przestrzeń kontaktu osób 50+ z technologiami. Na elementy tego produktu składają się:</p> <p>1. podręcznik opisujący model sieci Fifty:fifty,</p> <p>2. pakiety szkoleniowe opisujące metodę Fifty:Fifty,</p> <p>3. zbiór materiałów marketingowych i PR stanowiący system identyfikacji wizualnej sieci Fifty:Fifty.</p>	<p>Użytkownicy: Organizacje pozarządowe,</p> <p>Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.</p>	<p>Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich</p>
Pomorska Fabryka Designu	30.09.2014	Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej aktywności zawodowej osób w wieku 50+, które pozostają bez zatrudnienia. Produktem finalnym jest model aktywizacji zawodowej osób 50+, który łączy kreatywność z przedsiębiorczością. Produkt składa się z:</p> <p>1. Procesu rekrutacji Odbiorców Wsparcia oraz Zespołu Wspierającego.</p> <p>2. Modułu szkoleniowego, doradczego.</p> <p>3. Modelu biznesowego przedsięwzięcia, modelu organizacyjno-prawnego.</p> <p>4. Poradnika budowy sklepu on-line.</p> <p>5. Strategii marketingowej przedsięwzięcia i schematu budowy marki.</p> <p>6. Procedury udzielania wsparcia na założenie działalności gospodarczej oraz wsparcia pomostowego</p>	<p>Użytkownicy: Instytucje rynku pracy, organizacje pozarządowe, instytucje otoczenia biznesu, podmioty ekonomii społecznej.</p> <p>Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.</p>	<p>Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich</p>

Zarządca w rolnictwie – transfer i adaptacja niemieckiego sposobu szkolenia w rolnictwie	31.10.2013	Lokalna Grupa Działania "MAŁE MORZE"	Rozwiązanie odpowiada na problem dużego bezrobocia wśród osób powyżej 50 roku życia z obszarów wiejskich. Produktem finalnym projektu jest „Model kształcenia - Zarządca w rolnictwie”. Jest to kompleksowa metoda szkolenia do wykonywania zawodu zarządcy. Produkt składa się z opracowania wraz z załącznikami, które opisuje wytyczne, założenia i wymagania niezbędne do aktywizacji zawodowej osób pozostających bez zatrudnienia powyżej 50 roku życia.	Użytkownicy: Izby rolnicze, lokalne grupy działania, instytucje rynku pracy, szkoły rolnicze. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
INNOWACJE RYNKU PRACY – testowanie i wdrażanie nowych metod promocji zatrudnienia w zawodach niszowych, ginących oraz mało popularnych	30.06.2013	Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr / Województwo Podlaskie	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej liczby narzędzi doradczych, szkoleniowych i współpracy w zakresie promocji zatrudnienia w zawodach ginących, niszowych i mało popularnych. Produkt finalny tworzą: 1. Model promocji zatrudnienia osób po 50 roku życia w zawodach ginących: Rzemiosło Trzeciego Wieku; 2. Model promocji zatrudnienia niepełnosprawnych w zawodach mało popularnych: e-Rzemiosło; 3. Model promocji zatrudnienia absolwentów do 27 roku życia w zawodach niszowych: Rzemiosło na Miarę. Powyższe modele zawierają narzędzia doradcze i diagnostyczne, rozwiązania szkoleniowe, narzędzia inicjowania współpracy lokalnej rzemiosła i instytucji rynku pracy.	Użytkownicy: Administracja samorządowa, instytucje otoczenia biznesu, organizacje pozarządowe, instytucje rynku pracy, instytucje pomocy i integracji społecznej. Odbiorcy: Osoby bezrobotne, które ukończyły 50 lat, bezrobotni absolwenci, osoby niepełnosprawne.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Kadry dojrzałe do zmian	31.03.2015	bit Polska Sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznego poziomu współpracy pomiędzy publicznymi a niepublicznymi instytucjami rynku pracy. Produkt finalny to model współpracy publicznych, niepublicznych Instytucji rynku pracy w zakresie ułatwiania i wchodzenia na rynek pracy os. 50+ i 25 – polegający na kontrakcji usług rynku pracy zawierający m.in. praktyczny podręcznik z procedurami w zakresie wyboru wykonawców oraz narzędzie on-line służące do sprawozdawczości i umożliwiające bieżący monitoring działań kierowanych do os. bezrobotnych oraz system śledzenia losów klientów	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, doradcy zawodowi, przedstawiciele publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy (w szczególności agencje zatrudnienia) oraz organizacje pozarządowe. Odbiorcy: Osoby bezrobotne w kategorii 50+ oraz 25- z możliwością rozszerzenia wsparcia na wszystkie kategorie osób bezrobotnych, szczególnie osób oddalonych od rynku pracy.	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna

Biofeedback szansą na aktywizację osób 50+	31.12.2015	Koszalińska Wyższa Szkoła Nauk Humanistyczna	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji zawodowej osób po 50 roku życia. Produktem finalnym jest innowacyjny model aktywizacji zawodowej osób 50+ z wykorzystaniem metody EEG Biofeedback w procesie doradztwa zawodowego. Elementy produktu to: 1. Raport z badań społecznych. 2. Model doradztwa zawodowego. 3. Programy treningowe i szkoleniowe. 4. Platforma internetowa.	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, doradcy zawodowi, przedstawiciele publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne w kategorii 50+.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
NOWY MODEL REKRUTACJI – partnerstwo na rynku pracy	30.06.2015	Narodowe Forum Doradztwa Kariery	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji zawodowej osób po 50 roku życia. Produktem finalnym jest innowacyjny model aktywizacji zawodowej osób po 50 r. życia zawierający udoskonalone formuły diagnozowania potencjału zawodowego tej grupy oraz zapotrzebowania ze strony pracodawców aby "matchować" ze sobą te grupy.	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, Pracodawcy, doradcy zawodowi, przedstawiciele publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne w kategorii 50+.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Witryna Pracy 50+ - innowacyjny system kojarzenia popytu i podaży na rynku pracy	31.12.2015	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji zawodowej osób po 50 roku życia. Produkt finalny to dostępny z poziomu przeglądarki internetowej system o nazwie Witryna Pracy 50+, który obejmuje: 1. Platformę wymiany ofert pracy i zarządzania relacjami z pracodawcami, 2. Panel informacyjno-edukacyjny, 3. Zestaw procedur działania systemu i współpracy, 4. Narzędzia do diagnozy kompetencji i tworzenia „portfolio umiejętności” osób 50+ poszukujących pracy oraz opis stanowiska pracy z uwzględnieniem potrzebnych na nim kompetencji dla pracodawców.	Użytkownicy: Instytucje rynku pracy, agencje zatrudnienia, organizacje pracodawców. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Zrozumieć seniora – kompendium metod i narzędzi efektywnego doradztwa i edukacji dla osób w wieku 50+	31.05.2015	Grupa Doradcza Projekt Sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej aktywności zawodowej osób w kategorii 50+. Produkt finalny to nowa metoda nauczania osób 50+, na jego elementy składają się: 1. „Poradnik dla doradcy zawodowego osoby 50+”. 2. Poradnik „Metodyka nauczania 50+”. 3. Programy nauczania 50+ w zakresie: IT, AutoCad, Księgowość. 4. Poradnik „Efektywne szkolenia dla 50+ a zarządzanie wiekiem”, adresowany do przedsiębiorców.	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, instytucje szkoleniowe, pracodawcy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

USAMODZIELNIAJĄCY SIĘ WYCHOWANKOWIE PLACÓWEK OPIEKUŃCZO-WYCHOWAWCZYCH					
Dorosłość, samodzielność, praca	31.06.2014	Zachodniopomorska Agencja Rozwoju Regionalnego Spółka Akcyjna	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności w pozyskiwaniu pierwszej pracy przez wychowanków domów dziecka oraz młodzież zagrożoną wykluczeniem społecznym w wieku 15-25 lat. Produktem jest podręcznik „Model skutecznej metody wsparcia wychowanków domów dziecka oraz młodzieży zagrożonej wykluczeniem społecznym w wieku 15-25 lat w znalezieniu zatrudnienia i jego utrzymania) który składa się m.in. z: 1. opisu współpracy trójsektorowej publicznych i niepublicznych instytucji społecznej z przedsiębiorcami, 2. opisu kompetencji asystenta zawodowego (istota, zadania, wymagane kompetencje, zakres obowiązków, zatrudnienie), 3. opisu kwalifikacji i kompetencji mentora, 4. opisu kwalifikacji i kompetencji coacha, 5. opisu kwalifikacji i kompetencji doradcy – psycholog.	Użytkownicy: publiczne i niepubliczne instytucje pomocy i integracji społecznej, publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy, przedsiębiorcy. Odbiorcy: wychowankowie domów dziecka, młodzież zagrożona wykluczeniem społecznym w wieku 15-25 lat	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna
PI-Nawigator zdobywców przyszłości	31.03.2015	Ecorys Polska Sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego rozwoju społecznego i zawodowego wychowanków domów dziecka. Produkt finalny - Model Nawigator Zdobywców Przyszłości jest złożony z produktów pośrednich: - skanera kompetencji (modelu dynamicznej diagnozy kompetencji, potencjału i deficytów wychowanków domu dziecka, akademii rozwoju kompetencji: programu ścieżek wsparcia wychowanków domów dziecka; narzędzia edukacyjnego wspomagającego proces rozwoju i wzmacniania kompetencji społecznych w postaci symulacyjnej gry multimedialnej, - programu life tutoring (przewodnika z ramowym programem tutoring), wielosektorowej mapy usług społecznych.	Użytkownicy: publiczne i niepubliczne instytucje pomocy i integracji społecznej, publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy, przedsiębiorcy. Odbiorcy: wychowankowie domów dziecka, młodzież zagrożona wykluczeniem społecznym w wieku 15-25 lat	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Q Pracy!	31.05.2015	Gdańska Fundacja Innowacji Społecznej	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego poziomu wsparcia usamodzielniających się wychowanków placówek opiekuńczo-wychowawczych przez instytucje do tego powołane. Produkt finalny zawiera podręcznik skierowany do wychowawców, z zaleceniami dotyczącymi metodyki pracy z młodzieżą oraz zasad współpracy z pracodawcami, a także program szkoleniowy na temat współpracy trójsektorowej pomiędzy instytucjami odpowiedzialnymi za proces usamodzielniania wychowanków.	Użytkownicy: kadra pedagogiczna placówek opiekuńczo-wychowawczych,- instytucje pomocy i integracji społecznej, instytucje rynku pracy, przedsiębiorcy. Odbiorcy: wychowankowie placówek opiekuńczo-wychowawczych	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.

Wczoraj wykluczenie jutro zatrudnienie	30.06.2015	Stowarzyszenie PROREW	Rozwiązanie odpowiada na problem braku jednolitego systemu współpracy pomiędzy publicznymi instytucjami pomocy społecznej, rynku pracy i organizacjami pozarządowymi działającymi w sferze integracji społeczno-zawodowej wychowanków Młodzieżowych Ośrodków Wychowawczych (MOW). Produktem finalnym będzie model wejścia na rynek pracy (poradnik) przez wychowanków z Młodzieżowych Ośrodków Wychowawczych. W skład produktu wejdą następujące komponenty: 1. nowa ścieżka edukacyjna społeczno-resocjalizacyjno-zawodowa, 2. indywidualizacja procesu edukacyjnego i działań resocjalizacyjnych, 3. efektywne formy poszukiwania pracy i przedsiębiorczość, 4. organizacja alternatywnych form rozwoju, 5. przyuczenie do zawodu i readaptacja.	Użytkownicy: Placówki opiekuńczo-wychowawcze, pozostali nauczyciele Odbiorcy: Dzieci i młodzież z MOW	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
OSOBY Z NIEPEŁNOSPRAWNOŚCIĄ					
Naturalne tynkowanie i wzornictwo – Natural Plastering and Finishing	28.02.2014	VERNUM Wojciech Owczarzak	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych w wieku 15-64 lata oraz osób pełnosprawnych powyżej 50 roku życia. Produktem finalnym jest program szkoleniowy w zakresie tynków naturalnych i wzornictwa. Zawiera on oprócz opisu czynności zawodowych, także informacje z zakresu marketingu w celu ułatwienia odnalezienia się na rynku pracy, pozyskiwania i obsługi klientów. Na produkt składają się: 1. Program szkoleniowy z zakresu Tynkowania Naturalnego i Wzornictwa oraz Marketingu; 2. Program szkoleniowy dla trenerów z zakresu umiejętności miękkich; 3. Podręcznik i ćwiczenia dla uczestników szkolenia.	Użytkownicy: centra szkoleniowe, w tym kształcenia ustawicznego; zakłady doskonalenia zawodowego; szkoły zawodowe; Odbiorcy: bezrobotne osoby niepełnosprawne w wieku 15-64 lata; bezrobotne osoby pełnosprawne powyżej 50 roku życia;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
Spróbujmy się zrozumieć	31.12.2014	DOBRE KADRY Centrum badawczo-szkoleniowe Sp. z o.o	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji zawodowej osób niesłyszących. Produktem finalnym jest narzędzie wsparcia aktywności zawodowej osób niesłyszących "Aktywność bez barier" obejmujące: 1. Programy szkoleń tradycyjnych w polskim języku migowym: "Język polski jako język obcy" oraz "Społeczna aktywność"; 2. Programy szkoleń e-learningowych w polskim języku migowym podnoszące kompetencje zawodowe i kluczowe osób niesłyszących; 3. Programy szkolenia polskiego języka migowego dla trenerów; 4. Programy szkolenia dla pracowników instytucji rynku pracy/pracodawców zainteresowanych zatrudnieniem osób niesłyszących; 5. Poradnik dla trenerów prowadzących kursy i szkolenia dla tej grupy osób;	Użytkownicy: pracodawcy, trenerzy osób głuchych; publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy i ich pracownicy; Odbiorcy: osoby z dysfunkcją słuchu;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.

			<p>6. Słownik języka obcego w polskim języku migowym dla tej grupy osób w formie zapisu DVD;</p> <p>7. Koncepcja portalu internetowego poruszającego problemy osób niesłyszących;</p> <p>8. Model współpracy między publicznymi i niepublicznymi instytucjami rynku pracy w zakresie wsparcia osób głuchych.</p>		
Wypracowanie innowacyjnych narzędzi diagnozowania kompetencji zawodowo-społecznych i zainteresowań zawodowych osób niepełnosprawnych umysłowo - ułatwiających ich aktywizację zawodową i społeczną	30.06.2014	Wyższa Szkoła Zawodowa Kadry Dla Europy	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem nieadekwatnych narzędzi/instrumentów wykorzystywanych w działaniach na rzecz aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych intelektualnie.</p> <p>Produktem finalnym jest kompleksowy model aktywizacji osób niepełnosprawnych umysłowo obejmujący następujące elementy:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Narzędzie diagnozowania preferencji osób niepełnosprawnych umysłowo do wykonywania określonego typu czynności zawodowych; 2. Narzędzie diagnozowania kompetencji psychospołecznych osób niepełnosprawnych umysłowo określających ich aktualne szanse na aktywizację zawodową; 3. Modułowe scenariusze warsztatów i rozmów indywidualnych dla osób niepełnosprawnych umysłowo oraz ich otoczenia społecznego; 4. Modułowe scenariusze warsztatów dla doradców zawodowych i kadry pracującej z osobami niepełnosprawnymi umysłowo, w tym moduły dotyczące włączenia otoczenia społecznego tych osób i służb zatrudnienia do procesu ich aktywizacji zawodowej; 5. Mobilne Lokalne Ośrodki Aktywizacji Niepełnosprawnych (MLOAN) integrujące działania różnych instytucji działających na rzecz zatrudnienia osób niepełnosprawnych umysłowo; 	<p>Użytkownicy: trenerzy; terapeuci; psychologowie; doradcy zawodowi pracujący w powiatowych urzędach pracy; warsztatach terapii zajęciowej; Centrach i Klubach Integracji Społecznej; nauczyciele pracujący w szkołach specjalnych; asystenci rodzin pracujący w ośrodkach pomocy społecznej, powiatowych centrach pomocy rodzinie; pośrednicy pracy i doradcy zawodowi pracujący w organizacjach pozarządowych zajmujących się aktywizacją zawodową osób niepełnosprawnych;</p> <p>Odbiorcy: osoby niepełnosprawne intelektualnie do 25 r. życia</p>	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
Zatrudnienie wspomagane	30.01.2015	Fundacja EUDAJMONIA	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych oraz niskiej efektywności instrumentów aktywizacyjnych w kontekście trwałego wprowadzania na rynek pracy tych osób. Produktem finalnym jest model zatrudnienia wspomaganego, na który składają się:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Podręcznik zatrudnienia wspomaganego (obejmujący opis modelu, programy szkoleń dla pracowników instytucji rynku pracy, pomocy i integracji społecznej, otoczenia osób niepełnosprawnych oraz wzory dokumentów); 	<p>Użytkownicy: pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy, pomocy i integracji społecznej;</p> <p>Odbiorcy:</p>	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.

			2. Broszura „Zatrudnienie wspomagane jako narzędzie <i>empowermentu</i> . Poradnik dla pracodawców, lekarzy medycyny pracy oraz innych instytucji zaangażowanych w proces aktywizacji zawodowej” (zawierająca informacje na temat potencjału osób niepełnosprawnych oraz możliwości i korzyści płynące z ich zatrudnienia).	bezrobotne osoby niepełnosprawne;	
Model kontraktowania usług rynku pracy na rzecz osób niepełnosprawnych	30.06.2014	Fundacja Imago	Rozwiązanie jest odpowiedzią na problem niskiej efektywności usług aktywizacyjnych dla osób niepełnosprawnych, które bardzo często nie są powiązane z efektem doprowadzenia do zatrudnienia. Produktem finalnym jest model kontraktowania usług na rzecz osób niepełnosprawnych przy współpracy publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy. Elementami produktu są: 1. Procedura ogłaszania i przeprowadzania konkursów przez urzędy pracy; 2. Model działania Społecznej Instytucji Rynku Pracy (standard funkcjonowania niepublicznych instytucji rynku pracy); 3. Rekomendacje niezbędnych zmian legislacyjnych; 4. Zakres dostosowania modelu do potrzeb innych grup aktywizowanych przez urzędy pracy.	Użytkownicy: urzędy pracy; organizacje pozarządowe zajmujące się aktywizacją zawodową osób niepełnosprawnych; agencje zatrudnienia/pośrednictwa personalnego; Odbiorcy: osoby niepełnosprawne pozostające bez zatrudnienia;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
OSOBY DŁUGOTRWALE BEZROBOTNE					
E-doradca zawodowy - elektroniczna aplikacja on-line	30.11.2013	PHU APUS Robert Meller	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności narzędzi wykorzystywanych w procesie doradztwa zawodowego skierowanego do osób bezrobotnych. Produktem finalnym jest WOPZ (Wieloaspektowa Ocena Preferencji Zawodowych) - narzędzie pozwalające doradcy kompleksowo zdiagnozować zarówno preferencje zawodowe osoby zgłaszającej się, jak i pomagające postawić diagnozę preferencji w zakresie właściwości pracy. Ma ono postać aplikacji on-line i obejmuje następujące elementy: 1 Diagnozę preferencji zawodowych z uwzględnieniem 6 typów osobowości: typ artystyczny, badawczy, realistyczny, konwencjonalny, społeczny i przedsiębiorczy; 2 Diagnozę preferencji w zakresie 13 właściwości pracy: poczucie bycia szanowanym, dobre relacje ze współpracownikami, dobre stosunki z przełożonymi, szanse rozwoju zawodowego, komfortowe warunki pracy, duża aktywność w pracy, samodzielność w ustalaniu sposobu realizacji zadań, indywidualne ustalanie godzin roboczych, poczucie, że własna praca ma sens, wykorzystywanie w pracy wielu własnych umiejętności, widoczne efekty własnego działania, możliwość korzystania z pomocy współpracowników, jasno określone zadania / jasno sformułowane cele.	Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy; ochotnicze hufce pracy; instytucje szkoleniowe; agencje zatrudnienia; agencje doradztwa personalnego. Odbiorcy: osoby bezrobotne; osoby nieaktywne zawodowo;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

PI-PWP TRANSADAPT	31.12.2014	Powiat sulęciński/ Powiatowy Urząd Pracy w Sulęciniu	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności metod aktywizacji zawodowej skierowanych do osób długotrwale bezrobotnych. Produkt finalny, jakim jest nowa metoda aktywizacji zawodowej, składa się na następujących elementach: 1. Program pracy z osobami długotrwale bezrobotnymi (ocena kompetencji miękkich, planowanie ścieżki rozwoju zawodowego i społecznego, trening zdrowego życia, budowanie świadomości w zakresie równości płci); 2 Zbiór instrumentów kwalifikacyjnych służących do rekrutacji osób bezrobotnych do programu 3. Wskazówki metodyczne dla trenera-doradcy zawodowego w zakresie realizacji nowych metod szkoleniowych, warunków technicznych szkolenia; 4. program szkolenia dla trenerów - doradców zawodowych; 5. Koncepcja punktu doradczego dla osób długotrwale bezrobotnych prowadzonych przez doradców zawodowych/liderów klubów pracy.	Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy; samorządy gminne i powiatowe. Odbiorcy: osoby długotrwale bezrobotne;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
PI ART- AKTYWATOR	31.07.2014	FUNDACJA AKTYWNOŚCI OBYWATELSKIEJ	Rozwiązanie odpowiada na problem nieadekwatnych i nieefektywnych metod aktywizacji zawodowej osób z wyższym wykształceniem po kierunkach związanych z kulturą i sztuką, pozostających bez zatrudnienia. Produktem finalnym jest model wsparcia w wejściu na rynek pracy ww. grupy osób bezrobotnych. Składają się na niego następujące elementy: 1. Podręcznik aktywizacji społeczno-zawodowej osób związanych z kulturą i sztuką. Artysta to także zawód!: opisujący poszczególne etapy działań składające się na model (rekrutacja uczestników, warsztaty budowania grup kreatywnych, szkolenia stacjonarne i e-learningowe, kształtowanie umiejętności funkcjonowania w Internecie, budowanie świadomości biznesowej, gra planszowa "wirtualna galeria sztuki", inicjowanie współpracy bezrobotnych z instytucjami rynku pracy i instytucjami kultury). 2. Platforma internetowa www.art-aktywator.pl wraz z instrukcją, na której publikowane są wyniki działań uczestników. 3. Programy szkoleń z zakresu zarządzania wytworami kultury.	Użytkownicy: publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy; Odbiorcy: osoby bezrobotne, z wyższym wykształceniem na kierunkach związanych z kulturą i sztuką;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
WSPÓLPRACA INSTYTUCJI RYNKU PRACY Z OTOCZENIEM					
Wielowymiarowy model wsparcia i identyfikacji kompetencji zawodowych	31.03.2015	Wojewódzki Urząd Pracy w Gdańsku	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności instrumentów aktywizacyjnych wykorzystywanych w poradnictwie zawodowym prowadzonym przez urzędy pracy. Produkt finalny, którym jest Model usług i standardów, obejmuje następujące elementy: 1. Symulacyjna metoda badania kompetencji zawodowych w oparciu o próbki pracy (zadania diagnostyczne). 2. Metodyka badania sprawności psychofizycznej (z uwzględnieniem oceny	Użytkownicy: publiczne służby zatrudnienia Odbiorcy: osoby bezrobotne korzystające	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

			bólu i dysfunkcji związanych z chorobami); uwzględnia zakres i metody diagnozy w przypadkach ról zawodowych, które wymagają istotnego zaangażowania właściwości organizmu o charakterze psychofizycznym. 3. Metodyka doradztwa w zakresie ergonomii pracy. 4. Standard wsparcia motywacyjnego. 5. Standard pracy terapeuty zawodowego (prowadzącego badania sprawności psychofizycznej i doradzającego w zakresie ergonomii pracy). 6. Standard pracy i współpracy asesorów (konsultujących i prowadzących supervizję usług świadczonych przez pracowników urzędów pracy na rzecz osób bezrobotnych).	z usług publicznych służb zatrudnienia	
Modelowy system na rzecz integracji społecznej	28.02.2014	Wspólnota Robocza Związków Organizacji Socjalnych WRZOS	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności mechanizmów współpracy powiatowych urzędów pracy, ośrodków pomocy społecznej i organizacji pozarządowych w obszarze usług na rzecz integracji społeczno-zawodowej. Elementy składowe produktu finalnego to: 1. Model systemu współpracy w świadczeniu usług w sferze integracji społeczno-zawodowej; 2. Mechanizmy angażowania osób bezrobotnych we współpracę PUP, OPS, organizacja pozarządowa. 3. Standardy świadczenia usług w sferze integracji społeczno-zawodowej. 4. Rekomendacje dotyczące zmian prawno-instytucjonalnych niezbędnych do sprawniejszego działania modelu.	Użytkownicy: pracownicy ośrodków pomocy społecznej; pracownicy powiatowych urzędów pracy; pracownicy organizacji pozarządowych Odbiorcy: osoby bezrobotne	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Model Współpracy IRP i IPS narzędziem efektywnej aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych	30.11.2013	Stowarzyszenie Ruch Społeczno-Samorządowy 'Nasza Metropolia	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności procesu aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych w Polsce. Elementami składowymi produktu finalnego są: 1. E-narzędzie - Lokalna Platforma Współpracy: umożliwiająca sprawny przepływ informacji pomiędzy publicznymi i niepublicznymi instytucjami rynku pracy i pomocy społecznej, oraz udzielanie bezrobotnym indywidualnego, kompleksowego i długoterminowego wsparcia. 2. Specyfika Modelowej Współpracy Instytucji Rynku Pracy dla określonych grup bezrobotnych będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy. 3. Zakres szkoleń i programy szkoleniowe dla pracowników publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy i pomocy społecznej.	Użytkownicy: pracownicy instytucji rynku pracy; pracownicy instytucji pomocy społecznej Odbiorcy: osoby bezrobotne	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Budowanie kultury współdziałania instytucji z obszaru zatrudnienia	31.12.2013	Miejski Ośrodek Pomocy Społecznej w Bielsku Białej	Rozwiązanie odpowiada na problem deficytu informacji na temat rozwiązań umożliwiających sprawne, systematyczne, regularne oraz poprawne metodologicznie prowadzenie działań diagnostycznych w obszarach problemów i dysfunkcji społecznych. Elementami składowymi produktu finalnego są: 1. Model współpracy instytucji z obszaru pomocy społecznej i rynku pracy	Użytkownicy: pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy; publiczne i niepubliczne instytucje pomocy społecznej; niepubliczne organizacje	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.

i integracji społecznej poprzez wspólne tworzenie map problemów i zasobów środowiska lokalnego na przykładzie miasta Bielska-Białej			przy wspólnym opracowywaniu diagnoz za pomocą Map problemów społecznych i zasobów środowiska lokalnego (zestaw metod, narzędzi, sposobów działania, sposobów działania w celu budowania komitetów sterujących ds. diagnoz oraz trybów organizacji badań społecznych i stawiania diagnoz w środowisku lokalnym oraz ich graficzna prezentacja w formie map, a także program komputerowy do analizy danych i ich prezentacji); 2. Program szkoleniowy dla kandydatów na członków komitetów sterujących ds. diagnoz, w którym zawarte będą metody dydaktyczne przygotowujące ich do pracy w komitetach.	działające w obszarze polityki społecznej Odbiorcy: osoby zagrożone wykluczeniem społecznym;	
Innowacyjny model współpracy dla instytucji pomocy społecznej i rynku pracy	31.03.2014	BD Center Paweł Walawender	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności działań podejmowanych przez instytucje rynku pracy i pomocy społecznej na rzecz przeciwdziałania wykluczeniu i marginalizacji społecznej poszczególnych osób i całych grup społecznych. Produktem finalnym jest modelowy system współpracy, na który składają się: 1. Platforma internetowa agregująca trzy rodzaje danych: aktualności (aktualne dane dotyczące sytuacji na rynku pracy); informacje (np. kompetencje instytucji rynku pracy i pomocy społecznej, modelowe ścieżki aktywizacji osób bezrobotnych, informacje dotyczące współpracy z organizacjami pozarządowymi) oraz bazy danych (np. dane poszczególnych instytucji, dane realizowanych inicjatyw, forum dyskusyjne), 2. programy szkoleń dla pracowników niepublicznych i publicznych instytucji rynku pracy i pomocy społecznej których celem jest wypracowanie nawyku współpracy pomiędzy tymi instytucjami, 3. podręcznik użytkownika opisujący sposób korzystania z platformy internetowej.	Użytkownicy: pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy; pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji pomocy i integracji społecznej; pracownicy organizacji działających w obszarze polityki społecznej; Odbiorcy: osoby zagrożone wykluczeniem społecznym;	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Program Zindywidualizowanego wsparcia	31.12.2013	Euro-Konsult Sp z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności i efektywności współpracy urzędów pracy oraz ośrodków pomocy społecznej na rzecz osób pozostających bez zatrudnienia. Produktem finalnym jest Program Zindywidualizowanego Wsparcia, na który składają się: 1. Podręcznik postępowania w ramach Programu Zindywidualizowanego Wsparcia- opisujący szczegółowo zakres i formę działań w celu doprowadzenia do sytuacji, w której osoba korzystająca jednocześnie z pomocy PUP i OPS będzie personalnie przypisana do „jednego” pracownika PUP i „jednego” pracownika OPS, będących ze sobą w stałym kontakcie i wspólnie realizujących program wyprowadzenia z bezrobocia przypisanej im osoby.	Użytkownicy: pracownicy powiatowych urzędów pracy; pracownicy ośrodków pomocy społecznej; Odbiorcy: osoby zagrożone wykluczeniem społecznym (w tym bezrobotne) będące klientami powiatowych urzędów pracy oraz ośrodków pomocy społecznej;	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.

			<p>2. Program informatyczny Jowisz z instrukcją obsługi stanowiący narzędzie pracy w ramach Programu Indywidualizowanego Wsparcia.</p> <p>3. Wytyczne postępowania dotyczące rejestracji zbiorów osobowych w rejestrze Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych.</p>		
Innowacyjne wsparcie dla Ciebie	30.04.2013	CTC Polska	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej koordynacji działań między jednostkami zajmującymi się polityką społeczną a instytucjami rynku pracy w zakresie przywracania osób wykluczonych i zagrożonych wykluczeniem do efektywnego funkcjonowania na rynku pracy. Produktem finalnym jest modelowy system współpracy powiatowych urzędów pracy i ośrodków pomocy społecznej na rzecz aktywizacji zawodowej osób długotrwale bezrobotnych, składający się z:</p> <p>1. Bazy danych klientów PUP i OPS (CONNECTOR) umożliwiającej współdzielenie danych o osobach bezrobotnych będących klientami tych instytucji.</p> <p>2. Algorytmu degresywnego wsparcia finansowego osób bezrobotnych (równoważenie świadczeń utraconych w momencie podjęcia zatrudnienia przez osoby długotrwale bezrobotne i stopniowe ich zmniejszanie do momentu uzyskania niezależności finansowej: ok. pół roku).</p> <p>3. Modelu doradztwa bazującego na dotychczasowej praktyce świadczenia przez PUP usługi doradztwa rozszerzonej o element monitoringu zatrudnienia osób z grup wymagających szczególnego wsparcia na rynku pracy.</p>	<p>Użytkownicy: pracownicy powiatowych urzędów pracy; pracownicy ośrodków pomocy społecznej</p> <p>Odbiorcy: osoby długotrwale bezrobotne;</p>	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Powiatowa Rada Zatrudnienia koordynatorem polityki społecznej w powiecie – wypracowanie nowego modelu współpracy	31.07.2014	OIC Poland	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niezaspokojonej potrzeby wypracowania rozwiązań systemowych w zakresie tworzenia i koordynacji lokalnej polityki społecznej. Elementami składowymi produktu finalnego są:</p> <p>1. Model współpracy koordynujący na poziomie lokalnym działalność instytucji rynku pracy i instytucji pomocy i integracji społecznej w ramach Powiatowych Rad Zatrudnienia.</p> <p>2. Program wspólnych szkoleń dla pracowników instytucji rynku pracy oraz pomocy i integracji społecznej, których celem jest identyfikacja potencjalnych obszarów współpracy jak i jej realizacji.</p>	<p>Użytkownicy: pracownicy instytucji rynku pracy; pracownicy instytucji pomocy i integracji społecznej; członkowie powiatowych rad zatrudnienia</p> <p>Odbiorcy: osoby wykluczone lub zagrożone wykluczeniem społecznym;</p>	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Ekspres do zatrudnienia – innowacyjny	30.06.2015	Województwo Małopolskie	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności działań podejmowanych przez powiatowe urzędy pracy na rzecz aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych. Jednym ze sposobów rozwiązania tego</p>	<p>Użytkownicy: pracownicy publicznych służb zatrudnienia;</p>	Priorytet I - Zatrudnienie

model aktywizacji osób bezrobotnych			<p>problemu jest ułatwienie PUP zlecenia zadań aktywizacyjnych podmiotom zewnętrznym. Elementami składowymi produktu finalnego (model zlecenia podmiotom niepublicznym zadania doprowadzenia osób bezrobotnych do zatrudnienia) są:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Metodyka analizy warunków lokalnego rynku pracy i profilowania bezrobotnych pozwalająca na określenie szans bezrobotnego na znalezienie zatrudnienia; 2. Wzorcowa dokumentacja przetargowa, w szczególności Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia, która umożliwi wiarygodne rozliczenie zleceniobiorców z osiągniętych rezultatów. 3. Zasady wynagradzania i rozliczania zleceniobiorców zależne od osiągniętych rezultatów. 4. Wskaźniki osiągania rezultatów i metoda ich monitorowania. 5. Zasady współpracy pomiędzy zleceniobiorcą, PUP, OPS, PCPR, ROPS, WUP, ZUS w zintegrowanym podejściu do wsparcia uzyskiwanego przez bezrobotnego. 	Odbiorcy: osoby bezrobotne;	i integracja społeczna.
Kalkulator kosztów zaniechania - innowacyjny mazowiecki model prowadzenia lokalnej polityki społecznej, w obszarze analizy kosztów braku podejmowania działań aktywizująco wspierających	31.12.2014	Mazowieckie Centrum Polityki Społecznej	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności rozwiązań pozwalających na prowadzenie lokalnej polityki społecznej przez samorządy gminne i powiatowe. Produktem finalnym jest Model prowadzenia lokalnej polityki społecznej składający się z następujących elementów:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kalkulatora społecznego (narzędzie informatyczne pozwalające szacować koszty zaniechania prowadzenia działań aktywizująco-wspierających w obszarze polityki społecznej). 2. Dyfuzora innowacji społecznych (informatyczny system zarządzania wiedzą o innowacjach społecznych wypracowanych w obszarze usług społecznych w skali regionu). 3. Katalogu innowacji społecznych. 4. Sieci liderów innowacji (sieć animatorów wspierających zmiany w procesie prowadzenia aktywnej polityki społecznej). 5. Modelowej strategii rozwiązywania problemów społecznych (generator służący do przygotowywania gminnych i powiatowych strategii rozwiązywania problemów społecznych). 6. Systemu szkoleń (przygotowujących do stosowania modelu). 	<p>Użytkownicy: władze samorządowe; pracownicy jednostek samorządu terytorialnego; pracownicy organizacji pozarządowych; pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji pomocy społecznej</p> <p>Odbiorcy: klienci publicznych i niepublicznych instytucji pomocy społecznej</p>	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.

GODZENIE RÓL RODZIECIELSKICH I ZAWODOWYCH					
Pomysł dla mamy – innowacyjny projekt współpracy PSZ z przedsiębiorcami na rzecz aktywizacji młodych matek	14.08.2014	Ecorys Sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej współpracy publicznych służb zatrudnienia (PSZ) z pracodawcami na rzecz aktywizacji zawodowej młodych i/lub samotnych matek. Produktem finalnym jest model współpracy publicznych służb zatrudnienia z pracodawcami obejmujący następujące elementy: 1. Regionalne Ośrodki Centrum Aktywnej Mamy (oferujące wsparcie w obszarze społeczno-zawodowym uwzględniające specyficzne potrzeby tej grupy kobiet). 2. Platformę internetową animującą współpracę publicznych służb zatrudnienia i pracodawców (ułatwiająca wymianę informacji, dialog, nawiązywanie współpracy oraz promocję dobrych praktyk z udziałem 3 stron: PSZ, pracodawców i matek poszukujących zatrudnienia). 3. Narzędzie diagnostyczne: Test talentów (pozwalające na jednoczesną diagnozę kilku elementów: aspekt zachowań, zainteresowań, możliwości sytuacyjnych i potencjału intelektualnego).	Użytkownicy: pracownicy publicznych służb zatrudnienia; pracodawcy Odbiorcy: bezrobotne, młode i/lub samotne matki;	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Model aktywizacji zawodowej rodziców samotnie wychowujących dzieci pozostających bez zatrudnienia	30.05.2014	Ingeus sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności narzędzi wykorzystywanych w procesie aktywizacji zawodowej rodziców samotnie wychowujących dzieci. Produktem finalnym jest model wykorzystujący standard usługi aktywizacyjnej (bazujący na doświadczeniach angielskiego partnera), zakładający kompleksową aktywizację zawodową rodziców samotnie wychowujących dzieci, realizowany przez podmiot prywatny w ścisłej współpracy z powiatowym urzędem pracy. Obejmuje on następujące elementy: 1. Rekomendacje dot. współpracy publicznych służb zatrudnienia z instytucjami niepublicznymi. 2. Zestaw kompetencji i postaw poszukiwanych wśród kandydatów na stanowiska doradców oraz procedury i narzędzia do ich rekrutacji. 3. Program przygotowania doradcy do pracy z uczestnikami projektu – program wdrażania doradców wraz z zestawem materiałów dla osoby wdrażającej oraz materiałami dla nowo zatrudnionych doradców, dodatkowe materiały do pracy podczas indywidualnych spotkań. 4. Standard usługi aktywizacyjnej – opis podejścia, metod i sposobu prowadzenia usługi aktywizacyjnej. 5. Mapa sojuszników – informacje o podmiotach, których doświadczenie może być wykorzystane podczas realizacji projektu.	Użytkownicy: pracownicy powiatowych urzędów pracy; instytucje realizujące lokalne programy na rzecz osób w szczególnie trudnej sytuacji Odbiorcy: rodzice samotnie wychowujący dzieci pozostające bez zatrudnienia	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.

			6. Schemat współpracy z pracodawcami – wskazówki do budowania wartościowych i efektywnych kontaktów z pracodawcami celem doprowadzenia do zatrudnienia.		
Model Mobilnego Centrum Aktywizacji Zawodowej	31.01.2014	Stowarzyszenie Rozwoju Regionalnego PARTNER	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności wsparcia oferowanego przez publiczne służby zatrudnienia, mającego na celu aktywizację zawodową kobiet z terenów wiejskich. Produktem finalnym jest model Mobilnego Centrum Aktywizacji Zawodowej (MCAZ), działającego w ramach struktury powiatowego urzędu pracy. Zakłada on mobilność przygotowanych zespołów pracowników PUP (świadczenie wsparcia w miejscu zamieszkania kobiet, a nie tylko w siedzibie urzędu), objęcie bezrobotnych kobiet z terenów wiejskich usługami instrumentami rynku pracy, z których do tej pory nie korzystały lub korzystały tylko w niewielkim zakresie. Produkt finalny obejmuje następujące elementy: 1. opis Modelu Mobilnego Centrum Aktywizacji Zawodowej wraz z procedurami postępowania; 2. opisany zakres kwalifikacji, kompetencji i zadań Opiekuna Odbiorcy Modelu/Koordynatora MCAZ i pozostałych Użytkowników Modelu; 3. dodatkowe usługi i narzędzia wykorzystywane w pracy z Odbiorcą Modelu (np. sesja z psychologiem, narzędzia do wypracowania diagnozy Odbiorcy Modelu oraz Indywidualnego i Grupowego Planu Działania); 4. system pracy oparty o partnerstwo lokalne (na każdym etapie działania modelu uwzględniony jest udział partnerów lokalnych); 5. szkolenia dla Użytkowników Modelu.	Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy i ich pracownicy; lokalne partnerstwa na rzecz aktywizacji społecznej i zawodowej kobiet z terenów wiejskich Odbiorcy: bezrobotne kobiety z terenów wiejskich	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
Innowacyjne wykorzystanie coachingu do wspierania równowagi praca - rodzina	31.03.2014	Stowarzyszenie Doradców Europejskich PLinEU	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej skuteczności działań podejmowanych przez rodziców w zakresie godzenia życia zawodowego i rodzinnego. Produktem finalnym jest model godzenia życia zawodowego i rodzinnego opierający się na usłudze coachingu, możliwej do wdrożenia zarówno w instytucjach rynku pracy, jak i przedsiębiorstwach. Rozwiązanie obejmuje następujące elementy: 1. narzędzie diagnostyczne bilans-balans (ułatwiający rodzicom diagnozę swojej sytuacji osobisto-zawodowej, a coachowi - wspomaganie tego procesu); 2. indywidualny plan godzenia życia zawodowego i rodzinnego (schemat procesu coachingowego oparty na 4 etapach: inspiracji, wdrażania, integracji wartości oraz zakończenia i zadowolenia); 3. klub rodzica (miejsca wymiany doświadczeń dla rodziców, nawiązywania	Użytkownicy: doradcy zawodowi i pośrednicy pracy z różnych instytucji rynku pracy; pracownicy podmiotów gospodarczych odpowiedzialni za zatrudnianie (human resources, kadry, właściciele, doradcy świadczący usługi związane z polityką zatrudnienia) Odbiorcy: pracujący i niepracujący rodzice mający	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.

			sieci współpracy); 4. pakiet szkoleniowy przygotowujący do prowadzenia usługi coachingu w zakresie godzenia życia zawodowego i rodzinnego.	problemy z godzeniem życia zawodowego i rodzinnego	
Novum subsydium	30.04.2015	Miejski Urząd Pracy w Kielcach	Rozwiązanie odpowiada na problem nieadekwatnych form aktywizacji zawodowej kobiet bezrobotnych wychowujących małe dzieci (przed obowiązkiem szkolnym). Produktem finalnym jest forma aktywizacji zawodowej w postaci subsydiowanego zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy (tzw. subsydium 1/2 etatu). Zakłada ona następujące założenia: 1. skierowany do kobiet wychowujących dzieci do lat 6 pozostających w rejestrze powiatowych urzędów pracy; 2. maksymalny czas trwania - do 12 miesięcy; 3. miesięczny okres próbny; 4. maksymalna liczba godzin pracy u pracodawcy w tygodniu: 20; 5. stypendium w wysokości 110% zasiłku dla bezrobotnych przez cały okres zatrudnienia subsydiowanego.	Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy i ich pracownicy; pracodawcy Odbiorcy: bezrobotne kobiety wychowujące dzieci do lat 6, zarejestrowane w powiatowych urzędach pracy	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
GPS dla rodziny	31.12.2014	Powiat Policki	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności działań podejmowanych przez powiatowe urzędy pracy oraz jednostki pomocy społecznej na rzecz przywrócenia na rynek pracy kobiet po urodzeniu dziecka. Produktem finalnym jest nowe podejście do aktywizacji zawodowej tej grupy obejmujące: 1. opracowanie "koszyka usług" dla kobiet po urodzeniu dziecka (wyodrębnionych spośród usług świadczonych przez powiatowe urzędy pracy i jednostki pomocy społecznej); 2. docieranie do ww. grupy kobiet na placach zabaw, w ośrodkach zdrowia i na ulicach (osoba prowadząca pracę socjalną w formie streetworkingu); 3. opracowanie międzyinstytucjonalnej bazy danych o kobietach po urodzeniu dziecka; 4. prowadzenie "Kawiarenek dla Mam" (miejsce oferujące poradnictwo prawne, psychologiczne, rodzinne, ułatwiające powrót na rynek pracy itd.); 5. wprowadzenie w powiatowych urzędach pracy i jednostkach pomocy społecznej usługi doradcy zawodowego ds. godzenia życia zawodowego i rodzinnego; 6. organizację staży zawodowych w elastycznym lub niepełnym wymiarze czasu pracy; 7. dofinansowanie do opieki nad dzieckiem.	Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy i ich pracownicy; powiatowe centra pomocy rodzinie i ich pracownicy; ośrodki pomocy społecznej ich pracownicy Odbiorcy: bezrobotne kobiety po urodzeniu dziecka	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.

1.3.8 Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach konkursów Narodowego Centrum Badań i Rozwoju

Tabela 1.5. Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach konkursów NCBiR

NCBiR konkurs I i II		
Tytuł projektu	Wnioskodawca	Data zakończenia
GRADYS - oprogramowanie w postaci ćwiczeń symulacyjnych z elementami wirtualnej rzeczywistości, wspomagających funkcje poznawcze osób starzejących się prawidłowo i starzejących się patologicznie w przebiegu chorób otępiennych	Uniwersytet Kazimierza Wielkiego	30.11.2016
Interwencja Edukacyjna „Blżej” Ocena skutków regulacji oparta na dowodach. Model wykorzystania istniejących dowodów analityczno-ewaluacyjnych w procesie oceny społeczno-ekonomicznych efektów planowanych regulacji	Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej	30.09.2015
Ocena skutków regulacji oparta na dowodach. Model wykorzystania istniejących dowodów analityczno-ewaluacyjnych w procesie oceny społeczno-ekonomicznych efektów planowanych regulacji	Akademia Leona Koźmińskiego	30.04.2016
E-Turystyka Religijna - system dedykowany osobom starszym i niepełnosprawnym ruchowo, wspomagający turystykę religijną Model ograniczania strat i marnowania żywności z korzyścią dla społeczeństwa	Uniwersytet Warmińsko-Mazurski	31.10.2015
Sztuka współczesna dla wszystkich	Instytut Technik Innowacyjnych EMAG	31.12.2016
Model ograniczania strat i marnowania żywności z korzyścią dla społeczeństwa	Polskie Towarzystwo Technologów Żywności	31.12.2017
Best-App - Opracowanie katalogu bezpiecznych i dostosowanych do wieku aplikacji mobilnych dla dzieci	Fundacja Dzieci Niczyje	31.05.2015
Pilotażowe wdrożenie modelu „Community Court” w Polsce jako instytucjonalnego pomostu pomiędzy wymiarem sprawiedliwości, organami samorządowymi i organizacjami społecznymi ułatwiającego realizację sprawiedliwości naprawczej w praktyce	Uniwersytet Mikołaja Kopernika	30.04.2016

System Analizy Orzeczeń Sądowych	Uniwersytet Warszawski	30.06.2016
Opracowanie systemu komputerowego Rzeczywistości Rozszerzonej przeznaczanego do zastosowania w oprogramowaniu edukacyjnym dedykowanym przedmiotom ścisłym	CTAdventure Sp. z o.o.	31.03.2015
Wolontariat Koleżeński „Mary i Max” Miejskie Usługi Na Danych Oparte – MUNDO Nowe perspektywy dialogu: model deliberacji i narzędzia IT na rzecz włączenia społecznego w procesy decyzyjne	Stowarzyszenie Innowacji Społecznych Ukryty Potencjał	29.02.2016
Miejskie Usługi Na Danych Oparte – MUNDO	Fundacja TechSoup	31.12.2015
Nowe perspektywy dialogu: model deliberacji i narzędzia IT na rzecz włączenia społecznego w procesy decyzyjne	Uniwersytet Warszawski	30.11.2017
Polski Interaktywny System Alternatywnej Komunikacji	BrainTech Sp. z o.o.	31.03.2016
Zielona energia zmiany społecznej - ZEZS	Fundacja Aeris Futuro	30.06.2016
Automatyzacja pomiarów postępów terapii dzieci z zaburzeniami rozwoju ze spektrum autyzmu	Fundacja Hipoterapia - Na Rzecz Rehabilitacji Dzieci Niepełnosprawnych	31.01.2017
Cyfrowa Akademia	Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej	30.06.2016
Wyrównywanie szans - podnoszenie kompetencji dzieci z deficytami	Fundacja Aktywności Lokalnej	31.07.2017
GeNN-Genetyczna identyfikacja zwłok o nieustalonej tożsamości	Fundacja ITAKA - Centrum Poszukiwań Ludzi Zaginionych	28.02.2017
Program Wieloaspektowej Uniwersalnej Profilaktyki Agresji Elektronicznej Adresowany do Szkół Gimnazjalnych	Fundacja Praesterno	31.08.2018
Woluntarystyczny model środowiskowej opieki psychiatrycznej zmniejszającej wykluczenie i marginalizację w środowiskach wiejskich	Instytut Spraw Administracji Publicznej	30.09.2016
Opracowanie modelu ograniczenia strat żywności produkowanej metodami naturalnymi	Polska Izba Technologii i Wyrobów Naturalnych	28.02.2018
Budowa poleskiej sieci biogazowej w oparciu o model społecznej partycypacji mieszkańców	Stowarzyszenie Wschodni Klaster Doradczo-Usługowy	30.06.2016
Geriatryczna Platforma Telediagnostyczna	Fundacja Pamięć i Pomoc im. Dr Edmunda Gryglewicza	30.04.2017

System wsparcia ośrodków terapii behawioralnej pracujących z osobami dotkniętymi zaburzeniami rozwojowymi	Polskie Stowarzyszenie Terapii Behawioralnej	31.08.2018
Spółeczna Agencja Najmu jako instrument polityki mieszkaniowej w Polsce	Fundacja Habitat for Humanity Poland	31.01.2017
Laktotechnologia jako odpowiedź na specjalne potrzeby żywieniowe dzieci urodzonych przedwcześnie	Fundacja Bank Mleka Kobiecego	31.03.2018
Innowacyjny Model Społeczno-Ekonomicznych Korzyści i Kosztów w Projektach Infrastrukturalnych	Pomorski Instytut Naukowy Imienia Profesora Brunona Synaka	31.08.2017
System elektronicznego wspomaganie samodzielności życiowej osób z niepełnosprawnością intelektualną	Stowarzyszenie Na Tak	31.12.2017
Kino dla Wszystkich	Fundacja Siódmy Zmysł	31.05.2017
MEMO - Multimedialne narzędzie wspomagające pamięć i aktywizujące osoby starsze	Fundacja Pracownia Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia”	30.09.2017
„FitPolka” – kompleksowy mobilny program edukacji i profilaktyki chorób sercowo-naczyniowych i metabolicznych u kobiet z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi E- & M-zdrowia	Fundacja Śląskiego Centrum Chorób Serca	30.09.2016
Internetowy system wspomagający identyfikację i terapię wad wymowy w grupie dzieci w wieku przedszkolnym.	Stowarzyszenie „Radość Życia”	30.06.2016
Model aktywizacji społeczności lokalnych oraz narzędzia IT poprzez Co-design	Stowarzyszenie Klaster Jakości Życia „Kraina Podkarpacie”	30.04.2017
System Informatyczny Redukcji Szpitalnych Zakażeń	Stowarzyszenie Wspierania Inicjatyw Społeczno Gospodarczych SPONS IUVENTA	14.11.2017
Lean Management w ochronie zdrowia	Polskie Towarzystwo Ekonomiki Zdrowia	31.08.2018
Afast! Powiedz To	Fundacja "SALUS	31.05.2017
Egzamin państwowy na prawo jazdy w wersji dla osób niesłyszących	Stowarzyszenie Pomocy Niepełno-sprawnym Kierowcom – SPiNKa	31.03.2018
Zweryfikowany kliniczne system domowej rehabilitacji dla osób z wybranymi chorobami neurologicznymi	Polskie Towarzystwo Stwardnienia Rozsianego Oddział Warszawski	31.12.2016
„Innowacyjne usprawnienie skringu raka piersi: program szkoleniowo – edukacyjny dla osób z niepełnosprawnością wzrokową”	Fundacja Centrum Innowacji i Rozwoju	30.09.2017

1.3.9 Analiza innowacji społecznych opisanych w polskiej literaturze przedmiotu

W ramach analizy literatury przedmiotu dokonano przeglądu prac zbiorowych oraz artykułów naukowych, w których opisywane są przykłady dobrych praktyk w zakresie realizacji innowacji społecznych. Na wstępie należy podkreślić, iż niewielka ilość tego typu opracowań dotyczy innowacji w obszarze rynku pracy i aktywizacji zawodowej.

Przykładem tego typu inicjatyw może być projekt „**Rzemiosło Trzeciego Wieku**” opisany przez Kamilę Radlińską w artykule „Innowacje społeczne na rynku pracy”⁵⁶. Obejmuje on: „narzędzia doradcze i diagnostyczne oraz narzędzia inicjowania współpracy lokalnej rzemiosła i instytucji rynku pracy. Najważniejszym działaniem projektu jest promocja zawodów ginących oraz osób bezrobotnych po 50. roku życia. Rozwiązanie e-Rzemiosło zawiera instrumenty doradcze i diagnostyczne dla osób bezrobotnych, niepełnosprawnych, a także narzędzia szkoleniowe w rzemiosło dla osób niepełnosprawnych”⁵⁷. Kolejnym projektem opisywanym przez autorkę artykułu będącym innowacją na rynku pracy jest „**Rzemiosło na Miarę**”, który został skierowany do absolwentów do 27. Roku życia w zawodach niszowych. Projekt opierał się na promocji zawodów niszowych wśród bezrobotnej młodzieży.

Kolejne przykłady dotyczą innowacji społecznych, których obszar interwencji nie dotyczy rynku pracy i aktywizacji zawodowej. Przykładem tego typu działań mogą być przykłady dobrych praktyk z opracowania pod tytułem „Zarządzanie innowacjami społecznymi. Trendy, perspektywy, wyzwania”⁵⁸. Autorki opisują innowacje społeczne w zakresie pracy socjalnej oraz usług opiekuńczych podając przykład modelu towarzyszenia, usługi dziennego opiekuna oraz banki czasu. **Model towarzyszenia** wpisuje się w metodykę pracy z indywidualnym przypadkiem. Model opiera się na następujących etapach metodycznego działania: pierwszy kontakt (stworzenie właściwego klimatu do interakcji, budowanie atmosfery wzajemnego zaufania i porozumienia), aktywne słuchanie, ewaluacja, diagnoza/cel, poszukiwania). Metoda towarzyszenia jest zdaniem autorek innowacją, uzasadniają na kilku poziomach: prowadzi do transformacji społecznej, wykazuje zorientowany na wzmocnienie kapitału społecznego i społecznego model zarządzania organizacją, wzmacnia przedsiębiorczość społeczną,

⁵⁶ K. Radlińska, 2014, „Innowacje społeczne na rynku pracy”HANDEL WEWNĘTRZNY 2014;5(352):209-220

⁵⁷ Tamże, str. 216

⁵⁸ A. Wiktorska-Święcka, D. Moroń, M. Klimowicz „Zarządzanie innowacjami społecznymi. Trendy, perspektywy, wyzwania”, s. 136-159.

..
gwarantuje rozwój nowego programu wsparcia osób bezdomnych, promuje model zarządzania sieciowego i wielopoziomowego. Dalej opisana jest instytucja **dziennego opiekuna** wypracowana w latach 60-dziesiątych XX w. we Francji. Istota tego działania polega na organizacji punktu opieki, w których opiekunowie zapewniają dzieciom właściwą opiekę pielęgnacyjną i edukacyjną. Usługa uzupełnia dotychczasowy system opieki nad dzieckiem oraz wpisuje się w efektywne metody godzenia życia zawodowego i rodzinnego. Ostatnim z opisywanych przykładów innowacji społecznych są **banki czasu**. Polegają one na inicjatywie pomocy wzajemnej, wymianie czasu i umiejętności w sieciach lokalnego wsparcia społecznego.

Przykłady innowacji społecznych znaleźć można również w opracowaniu pod tytułem „Wspólna odpowiedzialność. Rola innowacji” pod redakcją Natalii Ćwik⁵⁹. Opisywane tam studia przypadków mimo to innowacje produktowe dla osób niepełnosprawnych i starszych: telefony stacjonarne zaprojektowane dla osób starszych, oprogramowanie umożliwiające korzystanie z komputera dla osób sparaliżowanych b-Link, czy aplikacja mobilną Asystent NN dla osób niewidomych.

1.3.10 Wnioski z analiz empirycznych

Ogólne wnioski dotyczące analizowanych innowacji w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Narodowego Centrum Badań i Rozwoju oraz literatury przedmiotu można przedstawić w kilku poniższych wnioskach.

1. Każda z innowacji społecznych dotyczących rynku pracy ma wyraźnie zdefiniowanego odbiorcę/adresata interwencji w podziale na użytkownika proponowanego rozwiązania oraz jego odbiorcę, to jest beneficjenta. **Działania akceleratora obligacji społecznych również powinny być zaplanowane w oparciu o wyraźnie zdefiniowane role beneficjenta i użytkownika.**
2. W większości projektów do użytkowników innowacyjnych rozwiązań zaliczono przede wszystkim: instytucje rynku pracy oraz pracodawców. Rzadziej wymieniano jako użytkownika organizacje pozarządowe działające na rynku pracy, ale również stanowiły one znaczny odsetek użytkowników. Zdecydowanie mniej użytkowników to instytucje pomocy społecznej, podmioty doradztwa zawodowego, czy podmioty ekonomii społecznej.

⁵⁹ N. Ćwik „Wspólna odpowiedzialność. Rola innowacji”, Forum Odpowiedzialnego Biznesu.

Innowacyjność akceleratora obligacji społecznych mogłaby również polegać na zaangażowaniu tych podmiotów, które działają na rynku pracy otwartym i wspomagany, ale rzadko są użytkownikami innowacyjnych rozwiązań, np. spółdzielnie socjalne, centra integracji społecznej, czy ośrodki wsparcia ekonomii społecznej.

3. Dominują innowacje społeczne dotyczące aktywizacji osób starszych, rehabilitacji zawodowej i aktywizacji osób z niepełnosprawnością oraz godzenia ról zawodowych i rodzicielskich. Powyższa agenda obszarów interwencji odpowiada na tzw. „stare problemy” rynku pracy, ale jest również odpowiedzią na kwestię zmian kulturowych, płciowych, które znajdują swoje odbicie w aktywizacji zawodowej (m.in. godzenie ról rodzicielskich i zawodowych).
4. Zdaniem większości innowatorów proponowane rozwiązania są odpowiedzią na następujące problemy:
 - niskiej skuteczności wsparcia oferowanego przez publiczne służby zatrudnienia,
 - koordynacji międzysektorowej współpracy w obszarze aktywizacji zawodowej, w tym:
 - deficytu współpracy publicznych służb zatrudnienia z pracodawcami,
 - niskiej skuteczności i efektywności współpracy urzędów pracy oraz ośrodków pomocy społecznej na rzecz osób pozostających bez zatrudnienia
 - deficytu informacji na temat rozwiązań umożliwiających sprawne, systematyczne, regularne oraz poprawne metodologicznie prowadzenie działań diagnostycznych w obszarach problemów i dysfunkcji społecznych
 - niskiej efektywności narzędzi wykorzystywanych w procesie doradztwa zawodowego skierowanego do osób bezrobotnych.

Z wyjątkiem ostatniego ze zdefiniowanych problemów akcelerator obligacji społecznych wpisuje się w każdy z wyżej wymienionych problemów. Przede wszystkim ma być odpowiedzią na problem niskiej skuteczności oraz efektywności wsparcia oferowanego przez publiczne służby zatrudniania poprzez propozycję nowego mechanizmu finansowego. Odpowiadać będzie też na problem koordynacji systemu wsparcia wypracowując model współpracy w ramach mechanizmu. Po części odpowiada również na kwestię deficytu informacji, gdyż poprzez

.. **spotkania informacyjne i konsultacyjne przedstawi alternatywne formy finansowania usług aktywizacji zawodowej.**

5. Produktami finalnymi w ramach analizowanych innowacji społecznych były przede wszystkim: modele współpracy, pakiety edukacyjne/coachingowe, narzędzia aktywizacji w formie: planów pracy, scenariuszy wydarzeń oraz odpowiadających im instrukcji; katalogi dobrych praktyk; poradniki i podręczniki opisujące metodykę aktywizacji grup docelowych; strategie marketingowe oraz rozwoju kapitału ludzkiego, platformy e-learningowe, interaktywne strony internetowe, raporty z badań społecznych, standardy zawodów, profesji związanych z rynkiem pracy; standardy usług aktywizacyjnych; programy szkoleń, modelowe scenariusze warsztatów; narzędzia diagnostyczne dla pracownikowi instytucji rynku pracy.
6. W ramach konkursów na innowacje społeczne ogłaszanych przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju żaden z realizowanych projektów nie dotyczył problematyki rynku pracy i aktywizacji zawodowej. Wyżej wymienione projekty bazowały na nowych technologiach wykorzystywanych dla realizacji celów społecznych.
7. W polskiej literaturze przedmiotu kwestia innowacji społecznych na rynku pracy rzadko jest przedmiotem analizy. Częściej dokonuje się opisu innowacji z usług socjalnych.

1.4 Przegląd stosowania obligacji społecznych na świecie i próba wskazania najlepszych rozwiązań dla Polski

1.4.1 Wprowadzenie

W niniejszej części diagnozy przedstawiono na wstępie koncepcję obligacji społecznych jako formy „płatności za rezultaty”. Tło rozważań stanowiła idea koncepcji „płatności za rezultaty”. Opisując mechanizm obligacji społecznych skupiono się przede wszystkim na następujących jego aspektach:

- rozróżnienie obszaru zadaniowego i finansowego projektu,
- formy organizacyjne projektu,
- role i oczekiwania uczestników projektu,
- kryteria wykonalności.

Część dotyczącą prezentacji mechanizmu obligacji społecznych kończą rozważania na temat potencjalnych korzyści i zagrożeń wynikających ze stosowania tego rozwiązania.

W kolejnym etapie niniejszej diagnozy zaprezentowano przykłady obligacji społecznych w formie wdrożonych, realizowanych oraz projektowanych rozwiązań występujących na świecie. Punktem wyjścia jest opisanie interwencji w Peterborough jako mechanizmu obligacji społecznych, który został pierwszy raz wykorzystany w praktyce działań pomocowych. Następnie odwołując się do dostępnych danych statystycznych przedstawione zostały główne obszary problemowe podejmowane w ramach obligacji społecznych oraz poziom upowszechnienia niniejszego rozwiązania w skali świata. W tej części diagnozy przedstawiono również dobre praktyki stosowania obligacji, które jak dotąd zostały opisane w literaturze przedmiotu. Podsumowaniem tej części rozważań jest próba uchwycenia wniosków z dotychczasowych ewaluacji projektów wykorzystujących mechanizm obligacji społecznych. Przegląd dotychczasowych rozwiązań w kolejnej części diagnozy uzupełniony został przykładami, które umożliwią wyciągnięcie konkretnych wniosków dla opracowywanej koncepcji obligacji społecznych.

Do przygotowania diagnozy posłużono się źródłami literaturowymi z zakresu obligacji społecznych – głównie brytyjskich i amerykańskich, oraz materiałami źródłowymi dotyczącymi poszczególnych przykładów projektów finansowanych z użyciem opisywanego instrumentu.

1.4.2 Obligacje społeczne jako przykład mechanizmu płatności za rezultaty

1.4.2.1 Geneza i rozwój idei płatności za rezultaty

Prowadzący politykę państwa zmagają się z problemami społecznymi, tworząc i rozwijając strategie mające na celu zaradzić najpilniejszym potrzebom. Działania władz ukierunkowane są na osiągnięcie jak najlepszych rezultatów przy jednoczesnej minimalizacji niezbędnych środków. Jest to trudne zadanie, ponieważ społeczeństwa większości krajów domagają się od władz wzięcia odpowiedzialności za niektóre sfery życia, wierząc jednocześnie, że państwo zagwarantuje wysoką jakość tych usług czy dóbr. Oświata, służba zdrowia, system emerytalny czy infrastruktura drogowa – zestaw zadań nie jest jednorodny dla wszystkich krajów, tym niemniej, szczególnie dwa pierwsze są uznawane za domenę rządzących i to z ich strony oczekuje się ich zaspokojenia.

Rozwiązanie tego problemu legło u podstaw powstania koncepcji płatności za rezultaty. Celem działań realizowanych w ramach tego podejścia jest minimalizacja kosztów

ponoszonych przez państwo, przy jednoczesnym podnoszeniu jakości świadczonych usług. Powstanie samej nazwy (ang. *payment by results*) datuje się na połowę XIX wieku i wiąże się z rozwiązaniem funkcjonującym w angielskich szkołach. Tamtejszy mechanizm polegał na uzależnieniu otrzymania finansowania jednostki od wyników egzaminów wśród uczniów. Pomysł zarzucono w 1890 roku ze względu na niezadowolenie pracowników. Jednakże idea powróciła na początku lat 90. XX wieku. Pomysł dotyczył publicznej służby zdrowia w Wielkiej Brytanii zmagającej się wówczas z długimi kolejkami, a tym samym ze zbyt małą liczbą leczonych pacjentów, i w związku z tym rosnącą liczbą niezadowolonych obywateli. Wprowadzone rozwiązania kilkakrotnie skróciły czas oczekiwania na przyjęcie do leczenia⁶⁰.

Przed wdrożeniem koncepcji płatności za rezultaty działalność szpitali była finansowana na podstawie kontraktów, czyli określonej sumy pieniężnej na określone usługi, wyceniane na podstawie danych historycznych z niewielką możliwością negocjacji. Takie rozwiązanie skutkowało brakiem chęci usługodawców do redukcji kolejek, ze względu na brak dodatkowych środków w przypadku innej ilości pacjentów niż ta wynikająca z kontraktu. Stan ten zmieniono w 2002 roku, wprowadzając innowacyjną metodę płatności za rezultaty w celu jak najlepszego wykorzystania dostępnych środków w publicznej służbie zdrowia. W miejsce kontraktów wprowadzono płatności za opcjonalne aktywności⁶¹.

Definiując koncepcję „płatności za rezultaty”, należy wskazać, że może to być każdy program, w którym płatności są dokonywane za osiągnięcie wcześniej założonych celów, w przeciwieństwie do tradycyjnych przedsięwzięć, w przypadku których transfer środków jest dokonywany najpierw. Skutkuje to również przeniesieniem ryzyka niepowodzenia projekt z zamawiającego na wykonawcę programu. Jednocześnie, wyróżnia się 3 podstawowe elementy programu realizowanego w tej formule⁶²:

- ustalenie poziomu płatności za rezultat,
- określenie odbiorcy przyszłych płatności,
- określenie rodzaju rezultatu, za jaki dokonywana jest płatność.

⁶⁰ R.J. O'Connor, V.C. Neumann, *Payment by results or payment by outcome? The history of measuring medicine*, w: *Journal of the Royal Society of Medicine*, no 99(5)/2006, s. 226–231

⁶¹ Department of Health, Payments by Results Team, *A simple guide to Payment by Results*, National Health Service, London 2012, <https://www.gov.uk/government/publications/simple-guide-to-payment-by-results>, s. 48-49

⁶² Department for International Development, *Sharpening incentives to perform: DFID's Strategy for Payment by Results*, London 2014, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/323868/Sharpening_incentives_to_perform_DFIDs_Strategy_on_Payment_by_Results.pdf, s. 4-5

Formuła „płatności za efekty” umożliwia nawiązanie kontaktów między instytucjami zlecającymi wykonanie zadania społecznego i zainteresowanymi jego rezultatami (rządy, samorządy, a ostatecznie obywatele) a wykonawcami zadania. Co ważne, we współpracy między stronami możliwe jest zrezygnować z tradycyjnych umów i grantów, a skupienie się wyłącznie na nagradzaniu konkretnych efektów. Okazuje się również, że koncepcja ta przyciąga podmioty, które wcześniej nie byłyby zainteresowane realizacją zadań społecznych, dzięki czemu łatwiejsze jest tworzenie innowacyjnych rozwiązań i powstawanie nowych modeli biznesowych⁶³.

Idea płatności za rezultaty może być chwalona za racjonalizowanie wydatków publicznych – strona publiczna płaci wyłącznie za efekt. Jednakże koncepcja ta spotyka się również z krytyką. Po pierwsze, wskazuje się na ryzyko wywierania presji na konieczność uzyskania rezultatu, co może skutkować dehumanizacją działań i bezpośrednim ukierunkowaniem na osiągnięcie konkretnego „targetu”⁶⁴. Prowadzi to do porzucania trudnych dziedzin i tematów, a zamiast tego skupianie się na najprostszych z nich, gdzie efekty są szybko i łatwo dostrzegalne. Zjawisko to nazwano „zbieraniem śmietanki” (*creaming*). Po drugie, krytkowane jest ryzyko zbyt dużej centralizacji w zarządzaniu programami, zamiast prowadzenia działań najbliżej problemu. Istnieje jednocześnie ryzyko, że koszty administracyjne projektu przekroczą uzyskane korzyści, w szczególności w przypadku skomplikowanych projektów lub też o małej skali oddziaływania⁶⁵.

Nie należy zatem traktować mechanizmu płatności za rezultaty jako rozwiązania pasującego do wszystkich problemów i zadań sektora publicznego. Model ten posiada swoje korzenie w mechanizmach kierujących postępowaniem podmiotów prywatnych, stąd nie jest możliwe, aby „pasował” do realizacji wszystkich zadań publicznych.

Pewnym rozwiązaniem łagodzącym wskazane powyżej głosy krytyki koncepcji płatności za rezultaty jest uruchomienie programów obligacji społecznych. Ich zaletą w porównaniu do pierwotnej koncepcji płatności za rezultaty, z której same się wywodzą, jest obecność inwestora prywatnego.

⁶³ W.D. Eggers, P. Macmillan, *Rewolucja rozwiązań. Współpraca pomiędzy biznesem, rządami oraz przedsiębiorstwami społecznymi na rzecz rozwiązania największych problemów współczesnego świata*, Deloitte, Poltext, Warszawa 2014, s. 227–228.

⁶⁴ N. Larsson, *Does payment by results dehumanise aid work or encourage success?*, The Guardian 2016, <https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2016/apr/25/payment-by-results-dehumanise-aid-work-encourage-success>

⁶⁵ PriceWaterhouseCoopers, 2014, *Getting what you pay for: Payment-by-Results in international development*, <http://www.pwc.co.uk/government-public-sector/assets/getting-what-you-pay-for-payment-by-results-in-international-development.pdf>, s. 4

1.4.2.2 Mechanizm obligacji społecznych

Obligacje społeczne są jednym z rozwiązań, za pomocą którego podmioty zainteresowane współpracą, chcą osiągnąć więcej za mniej. Jest to mechanizm, w którym płatnik, którym zwyczajowo jest rząd lub jego agenda, zgadza się zapłacić za mierzalne efekty inwestycji o charakterze społecznym. Przez takie przedsięwzięcia rozumie się tu wszelkie programy, które w szczególny sposób nakierowane są na problemy i potrzeby ogółu społeczeństwa. Perspektywa zarobku ma za zadanie zachęcić podmioty prywatne, choć nie tylko, do zainwestowania niezbędnych środków⁶⁶.

Mechanizm finansowania z wykorzystaniem obligacji społecznych (*social impact bonds* – SIB) należy rozważyć w dwóch obszarach, tj. zadaniowym oraz finansowym⁶⁷.

Obszar zadaniowy dotyczy kontraktu pomiędzy stroną publiczną (rządem, samorządem, agencjami) a zewnętrznym podmiotem (pośrednikiem), działającym na zasadach komercyjnych lub non-profit. W zawartej umowie strona publiczna formułuje zadanie społeczne do realizacji oraz określa z góry wyniki, które mają zostać osiągnięte w stosunku do określonej grupy społecznej w wyznaczonym czasie. Jednocześnie podmiot publiczny zobowiązuje się zapłacić podmiotowi zewnętrznemu (pośrednikowi) wynagrodzenie wtedy i tylko wtedy, gdy określone rezultaty społeczne zostaną osiągnięte. Strona publiczna stawia na efektywność realizacji zadania, które dotychczas wykonywane było w ramach sektora i finansowane środkami budżetowymi⁶⁸.

Z kolei w **obszarze finansowym** należy zaznaczyć, że środki uzyskane od strony publicznej nie mogą stanowić jedyne źródła finansowania zadania społecznego, gdyż płacone są *ex post*. Podmiot zewnętrzny (pośrednik), wykorzystując zabezpieczenie finansowe deklarowane przez stronę publiczną (rodzaj gwarancji publicznej), wprowadza alternatywne źródło finansowania zadania społecznego, jakim są obligacje społeczne, opierające się również na koncepcji „płatności za efekty”⁶⁹. Inwestorzy w obligacje społeczne wiedzą bowiem, iż zwrot kapitału i ich rentowność jest uzależniona od zakładanego efektu wykonania zadania.

⁶⁶ A. Aylott, L. Bo'sher, G. Mulgan, N. Reeder, *Social Impact Investment: the challenge and opportunity of Social Impact Bonds*, The Young Foundation 2011, <http://youngfoundation.org/publications/social-impact-investment-the-opportunity-and-challenge-of-social-impact-bonds/>, s. 5

⁶⁷ K. Marchewka-Bartkowiak, M. Wiśniewski, *Obligacje społeczne – nowy instrument finansowania zadań społecznych*, w: Studia Biura Analiz Sejmowych, nr 4(44)/2015, s. 210-211

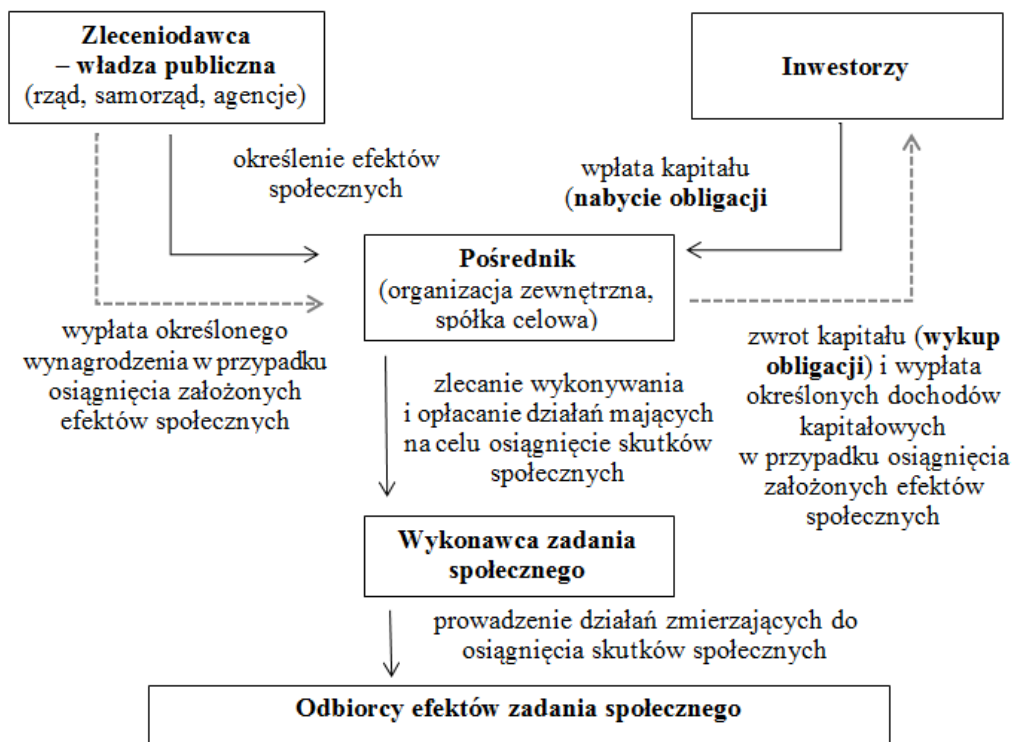
⁶⁸ L. Callanan, J. Law, *Will social impact bonds work in the United States?* McKinsey on Society 2012, s. 3

⁶⁹ K. Costa, S. Shah, S. Ungar, *Frequently Asked Questions: Social Impact Bonds*, Center for American Progress, December 2012, s. 3

Mechanizmy finansowania zadań publicznych z wykorzystaniem obligacji społecznych przedstawiono na schemacie 1.4⁷⁰.

Konstrukcja kontraktu wykorzystującego obligacje społeczne pozwala zatem rozłożyć ryzyko wykonania określonych zadań publicznych pomiędzy trzy strony: stronę publiczną, pośrednika i inwestorów. Ryzyko strony publicznej ogranicza się do konieczności „zapłacenia za efekt”, który mógłby być trudny do realizacji za pomocą tradycyjnych metod administracyjnych. Z kolei ryzyko pośrednika i ryzyko inwestora wydają się ściśle ze sobą powiązane – bez finansowania przez inwestorów, których celem jest także zaangażowanie prospołeczne, nie byłoby szans na sfinansowanie takiego zadania. Sprawą priorytetową dla wszystkich trzech stron, czyli strony publicznej, pośrednika i inwestorów staje się efektywność wykonania zadania, od którego uzależnione są też wyniki finansowe.

Schemat 1.4. Mechanizm finansowania zadań publicznych z wykorzystaniem obligacji społecznych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Griffiths, Ch. Meinicke, *Introduction to Social Impact Bonds and Early Intervention*, Early Intervention Foundation, 2014, s. 7-9; K. Costa, S. Shah, S. Ungar, *Frequently Asked Questions: Social Impact Bonds*, Center for American Progress, December 2012, s. 3-4; L. Callanan, J. Law, *Will social impact bonds work in the United States?* McKinsey on Society 2012, s. 3-4; P. Corrigan, *Social Impact Bonds. A new way to invest in better healthcare*, Social Finance, September 2011, s. 12-13

⁷⁰ Schemat mechanizmu opublikowany przez autora w: K. Marchewka-Bartkowiak, M. Wiśniewski, *Obligacje...*, art. cit., s. 211

..
Do zasadniczych elementów, z których składa się mechanizm obligacje społecznej, należy zaliczyć⁷¹:

- środki finansowe,
- określony program wspieranej dziedziny społecznej,
- zaangażowanie określonego organu: rządowego, samorządowego czy fundacji non-profit, i wynikających z niego zobowiązania do wykonania płatności w przypadku powodzenia przedsięwzięcia.

Duże znaczenie należy przypisać współpracującym w ramach mechanizmu **organizacjom, realizującym daną inwestycję**. W praktyce najlepsze mechanizmy powstaną na bazie modelowych rozwiązań, kiedy możliwa będzie już realna i bliska rzeczywistości ocena ryzyka. Za takie podstawowe rozwiązania uznaje się:

- filantropijne obligacje społeczne,
- publiczne obligacje społeczne,
- komercyjne obligacje społeczne.

W pierwszym z przytoczonych przypadków środki pieniężne przeznaczone na przedsięwzięcie pochodzą od organizacji czy osób nie nastawionych na zysk, a na chęć bezinteresownej pomocy. Zasilają one spółkę specjalnego przeznaczenia (ang. *special purpose vehicle*, SPV), która następnie przekazuje inwestycję do realizacji, np. pozarządowej organizacji pożytku publicznego. W tym momencie podpisany jest kontrakt z organem publicznym na zwrot poniesionych środków, bazujący na określonych wcześniej efektach. Przykładem takiego podejścia jest opisywane w dalszej części w Peterborough. Zaletą tego podejścia jest możliwość eksperymentowania i badania różnych rozwiązań, ze względu na obecność organizacji nie nastawionych na zysk. W związku z tym możliwe jest podejmowanie znacznie większego ryzyka. Podejście takie dodatkowo ma tę zaletę, że osoby czy organizacje nienastawione na zysk dobrze współpracują z organami publicznymi, przez co możliwe jest tworzenie kompleksowych planów, a nie jedynie proste przekazanie środków na inwestycję.

W drugim ze wspomnianych modeli lokalne władze pożyczają środki na istniejącym rynku w formie, np. kredytu, a następnie otrzymują wynagrodzenie od władz na szczeblu państwowym, jeśli konkretne efekty są realizowane. Rozwiązanie to jest stosunkowo proste w implementacji. Nie angażuje wielu jednostek i wiąże się ze stosunkowo niewielkimi kosztami transakcyjnymi.

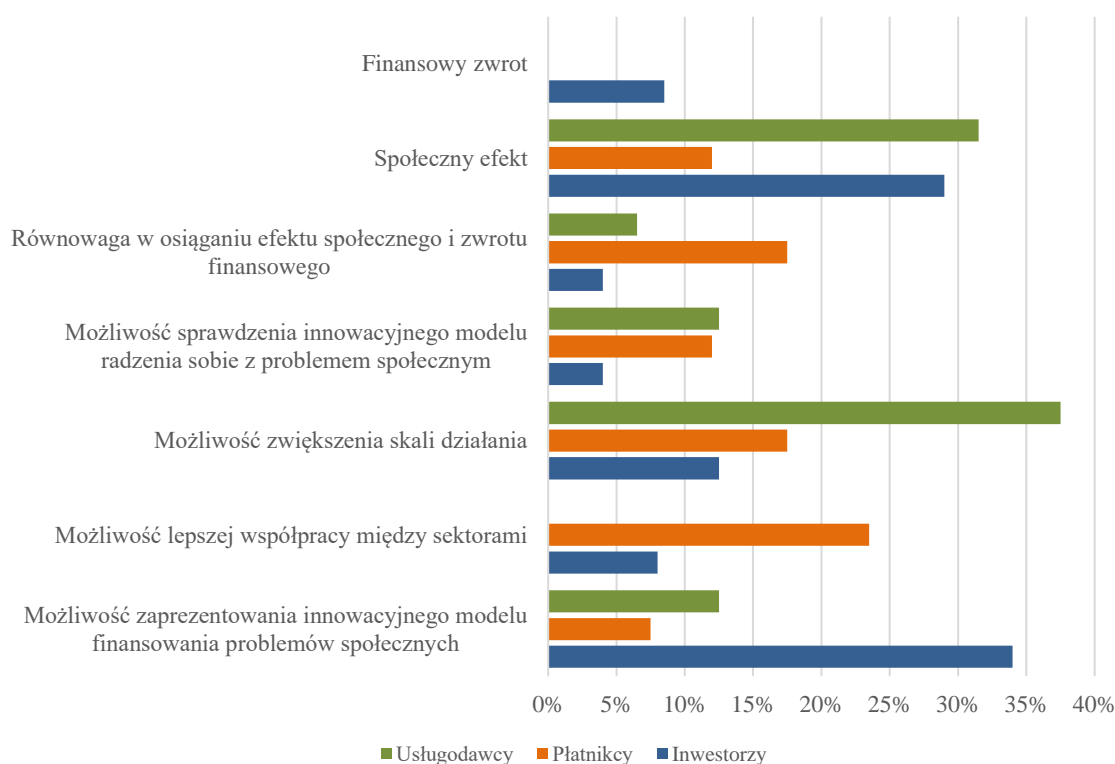
⁷¹ A. Aylott, L. Bo'sher, G. Mulgan, N. Reeder, *Social Impact Investment...*, op. cit., s. 7

Ostatni ze wspomnianych modeli zastępuje filantropów i lokalne władze komercyjnym przedsiębiorstwem. W tym właśnie miejscu powstaje nowy instrument finansowy, w który mogą inwestować banki, zakłady ubezpieczeń i inne organizacje. Takie komercyjne podejście będzie możliwe, kiedy obligacje społeczne udowodnią swoją skuteczność i opłacalność.

W praktyce jednak środki pieniężne mogą, w ramach jednej inwestycji, pochodzić z różnych źródeł. Konieczne w takiej sytuacji jest stworzenie funduszu, który scalałby sektory, ich cele, perspektywy i oczekiwania, które są nierzadko bardzo odmienne. W ramach jednej inwestycji powinno dojść do osiągnięcia jak najlepszych, mierzalnych efektów i odpowiedniego zwrotu finansowego.

Na wykresie 1.14 przedstawiono wyniki badania preferencji uczestników obligacji społecznych.

Wykres 1.14. Motywacje uczestników obligacji społecznych



Źródło: S. Gardiner, E. Gustafsson-Wright, V. Putcha, *The Potential and Limitations of Impact Bonds: Lessons from the First Five Years of Experience Worldwide*, Brookings, Washington 2015, <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/Impact-Bondsweb.pdf>, s. 25

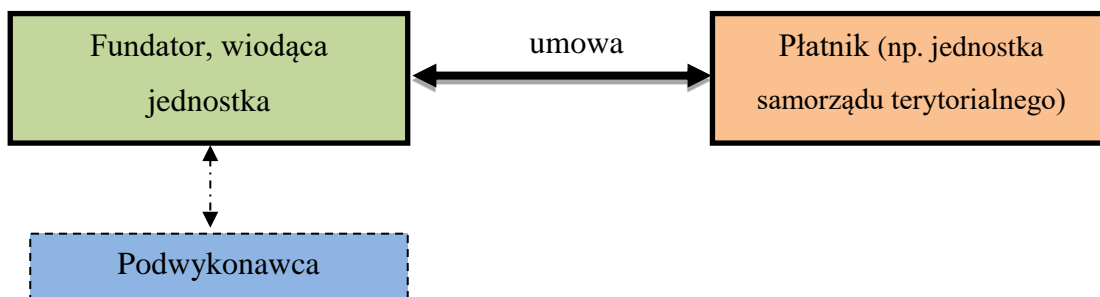
..
Kolejnym aspektem konstruowania kontraktu na obligacje społeczne jest **sposób wdrożenia** tych obligacji. Możliwym rozwiązaniami są⁷²:

- (1) podejście jednotorowe, ukierunkowane, bezpośrednie (*streamlined approach*),
- (2) podejście wiodącej organizacji (*lead delivery agency approach*),
- (3) spółka celowa (*special purpose vehicle – SPV*).

Powyższe rozwiązania są praktycznym rozwinięciem mechanizmu przedstawionego na schemacie 1. Należy zauważyć, że w poszczególnych wymienionych powyżej, a opisanych poniżej wariantach jeden podmiot może pełnić różne modelowe role. Przykładowo pośrednik może być w rzeczywistości jednocześnie i fundatorem (inwestorem) i/lub wykonawcą. Jednakże wydaje się, że rozdzielenie tych ról w praktyce jest bardziej czytelne i łatwiej o bardziej precyzyjne wyróżnienie praw i obowiązków poszczególnych stron kontraktu w przypadku (3), tj. z zastosowaniem spółki celowej.

W przypadku **podejścia „ukierunkowanego” (1)** jednostka wykorzystuje własne środki do sfinansowania określonego zadania, w celu zrealizowania zamierzonych efektów. Dodatkowo, aby otrzymywać w przyszłości wynagrodzenie za ich osiągnięcie, zawiera umowę z jednostką publiczną – na szczeblu samorządowym lub centralnym.

Schemat 1.5. Podejście „bezpośrednie” dostarczenia obligacji społecznych



Źródło: A. Aylott, L. Bo'sher, G. Mulgan, N. Reeder, *Social Impact Investment...*, op. cit., s. 10

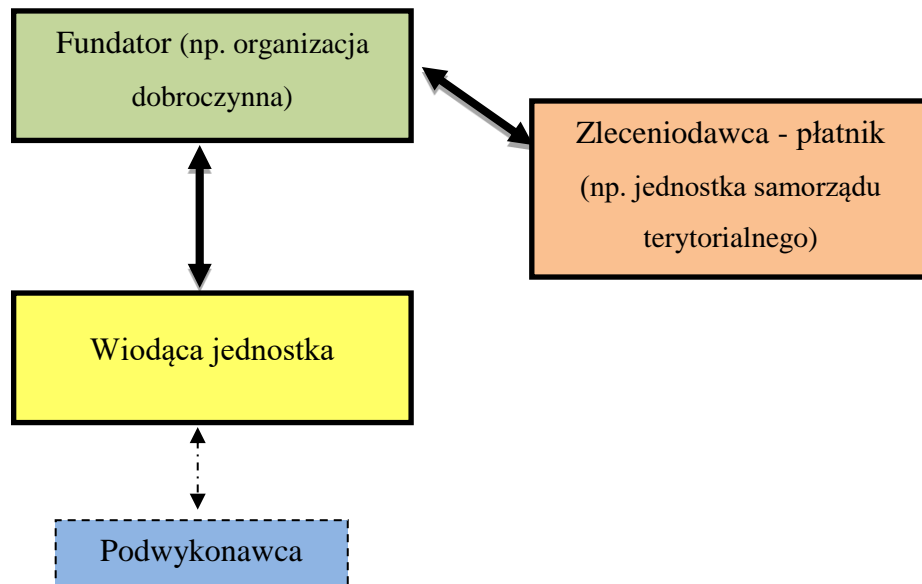
Zaletami tego podejścia są: prostota konstrukcji, łatwość wdrożenia, niskie koszty transakcyjne. Do zagrożeń, wad można zaliczyć konieczność dysponowania znaczną sumą środków pieniężnych. Dodatkowo całe ryzyko spoczywa na inwestorze i aby to ryzyko zmniejszyć, musi posiadać odpowiednie doświadczenie w dostarczaniu danej usługi.

W kolejnym ze wspomnianych modeli – **podejście organizacji wiodącej (2)** – fundusze są zbierane od prywatnych inwestorów i transferowane bezpośrednio do wiodącej jednostki, odpowiedzialnej za wdrożenie zakontraktowanego projektu. Płatnik następnie dokonuje

⁷² A. Aylott, L. Bo'sher, G. Mulgan, N. Reeder, *Social Impact Investment...*, op. cit., s. 9

płatności, zgodnie z przyjętymi założeniami, za osiągnięte cele. Zaletą tego podejścia jest większa niż w pierwszym przykładzie dywersyfikacja ryzyka. Związane jest z tym jednak pewne zagrożenie – większa liczba zaangażowanych pomiotów może oznaczać, że każdy z nich ma nieco inną wizję projektu i inne cele. Zapobiec temu można poprzez jasno określone umowy, mierniki celu, aby obowiązki każdej ze stron nie budziły wątpliwości.

Schemat 1.6. Podejście organizacji wiodącej dostarczającej obligacje społeczne



Źródło: A. Aylott, L. Bo'sher, G. Mulgan, N. Reeder, *Social Impact Investment...*, op. cit., s. 11

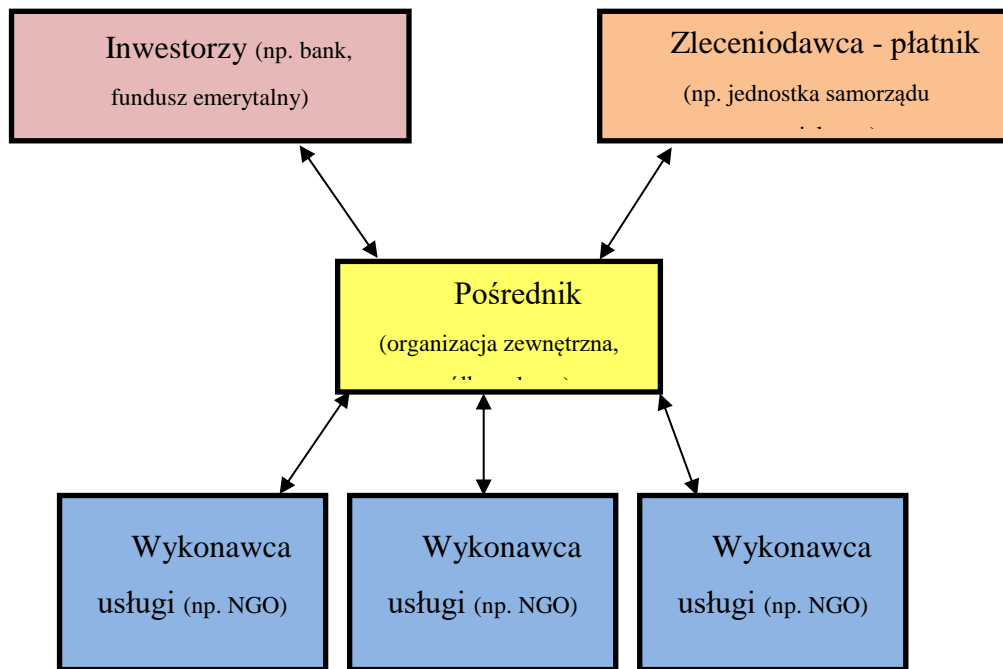
Trzecim modelem, za pomocą którego można wdrożyć mechanizm, jest **utworzenie spółki celowej SPV (3)**. Ten model jest stosowany powszechnie przy realizacji inwestycji w trybie partnerstwa publiczno-prywatnego w formule *project finance*. W tym przypadku spółka celowa zajmuje się całym przedsięwzięciem – działa jak jednostka wiodąca, odpowiedzialna za całą inwestycję. Spółka jest jednocześnie beneficjentem ewentualnych płatności ze strony publicznej, zamawiającej. Sama SPV nie realizuje jednak usługi, a przekazuje ją do realizacja zakontraktowanym jednostkom (schemat 1.7).

Z powyższych opisów wynika, że specyfika obligacji społecznych polegać ma na tym, że **środki finansowe uzyskane ze strony publicznej nie mogą służyć jako źródło finansowania konkretnego zadania społecznego**. Wynika to z faktu, że **płacone są one *ex post***. Podmiotowi zewnętrznemu zależy więc, aby osiągnąć zakładane cele na odpowiednim poziomie, gdyż od tego uzależniony jest zwrot z jego inwestycji⁷³.

⁷³ K. Marchewka-Bartkowiak, M. Wiśniewski, *Obligacje...*, art. cit., s. 210

..
 Zaletą takiego rozwiązania jest możliwość minimalnego zaangażowania jednostek, bo przedsięwzięciem zajmuje się powołana spółka SPV. Dzięki takiej metodzie możliwa jest również realizacja dużych przedsięwzięć, z czym związane są jednak wysokie koszty transakcyjne.

Schemat 1.7. SPV w modelu dostarczenia obligacji społecznych



Źródło: A. Aylott, L. Bo'sher, G. Mulgan, N. Reeder, *Social Impact Investment...*, op. cit., s. 12

Proces, jakim jest realizacja projektu społecznego finansowanego obligacjami społecznymi, składa się z kilku etapów, a każda ze stron jest zainteresowana konkretnymi z nich⁷⁴:

- ocena wykonalności,
- przygotowanie inwestycji,
- realizacja,
- ewaluacja i zapłata.

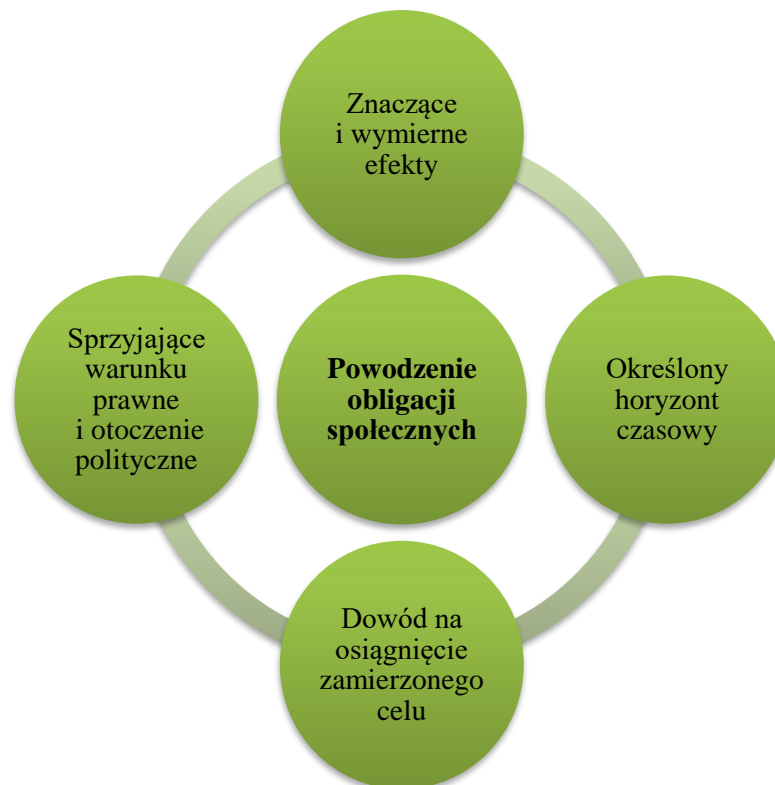
Każdy z etapów zawiera konkretne poddziałania niezbędne do prawidłowej oceny i realizacji inwestycji. W pierwszym etapie znajduje się identyfikacja problemu i rozważania, czy mechanizm obligacji społecznych jest w tym przypadku użyteczny, a jeśli tak, to w jakim układzie wdrożeniowym. Drugi punkt zawiera zbieranie kapitału, uzgodnienie wykonawcy usługi i wszelkie negocjacje dotyczące przedsięwzięcia. Realizacja oznacza wprowadzenie

⁷⁴ S. Gardiner, E. Gustafsson-Wright, V. Putcha, *The Potential and Limitations of Impact Bonds: Lessons from the First Five Years of Experience Worldwide*, Brookings, Washington 2015, <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/Impact-Bondsweb.pdf>, s. 11

w życie i zarządzanie programem. Ostatecznie następuje ewaluacja i zapłata, która uzależniona jest realizacją celu na zakładanym poziomie.

Kolejną kwestią istotną z punktu widzenia realizacji projektów finansowanych w formule obligacji społecznych są **warunki powodzenia projektu** (schemat 1.8).

Schemat 1.8. Kryteria wykonalności obligacji społecznych



Źródło: S. Gardiner, E. Gustafsson-Wright, V. Putcha, *The Potential and Limitations of Impact Bonds: Lessons from the First Five Years of Experience Worldwide*, Brookings, Washington 2015, <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/Impact-Bondsweb.pdf>, s. 9

Jednym z kryteriów wykonalności jest **możliwość określenia efektów** interwencji, które powinny być wymierne i istotne. W tym zakresie należy jednak mieć na uwadze to, że z punktu widzenia inwestorów istnieje skłonność finansowania udowodnionych, łatwych w ocenie przedsięwzięć. W związku z tym, że innowacje co do zasady wiążą się z wyższym niż standardowy poziomem ryzyka, wczesne fazy rozwoju i badań nad implementacją danego rozwiązania są najtrudniejszym z etapów.

Tak jak w przypadku każdej inwestycji, tak i w tym rodzaju obligacji społecznych konieczne jest określenie **horyzontu czasowego**, w którym możliwe jest przeprowadzenie projektu i zweryfikowanie jego skutków. Zakładając nawet początkowe niepowodzenia, nie

..
powinny one trwać w nieskończoność. Każda ze stron ma określone oczekiwania, które w założonym czasie powinny zostać spełnione, bądź nie. Nawet niepowodzenie może mieć bowiem wpływ na kolejne inwestycje, a strony z nowym doświadczeniem mogą lepiej się do nich przygotować lub zrezygnować z dalszych inicjatyw.

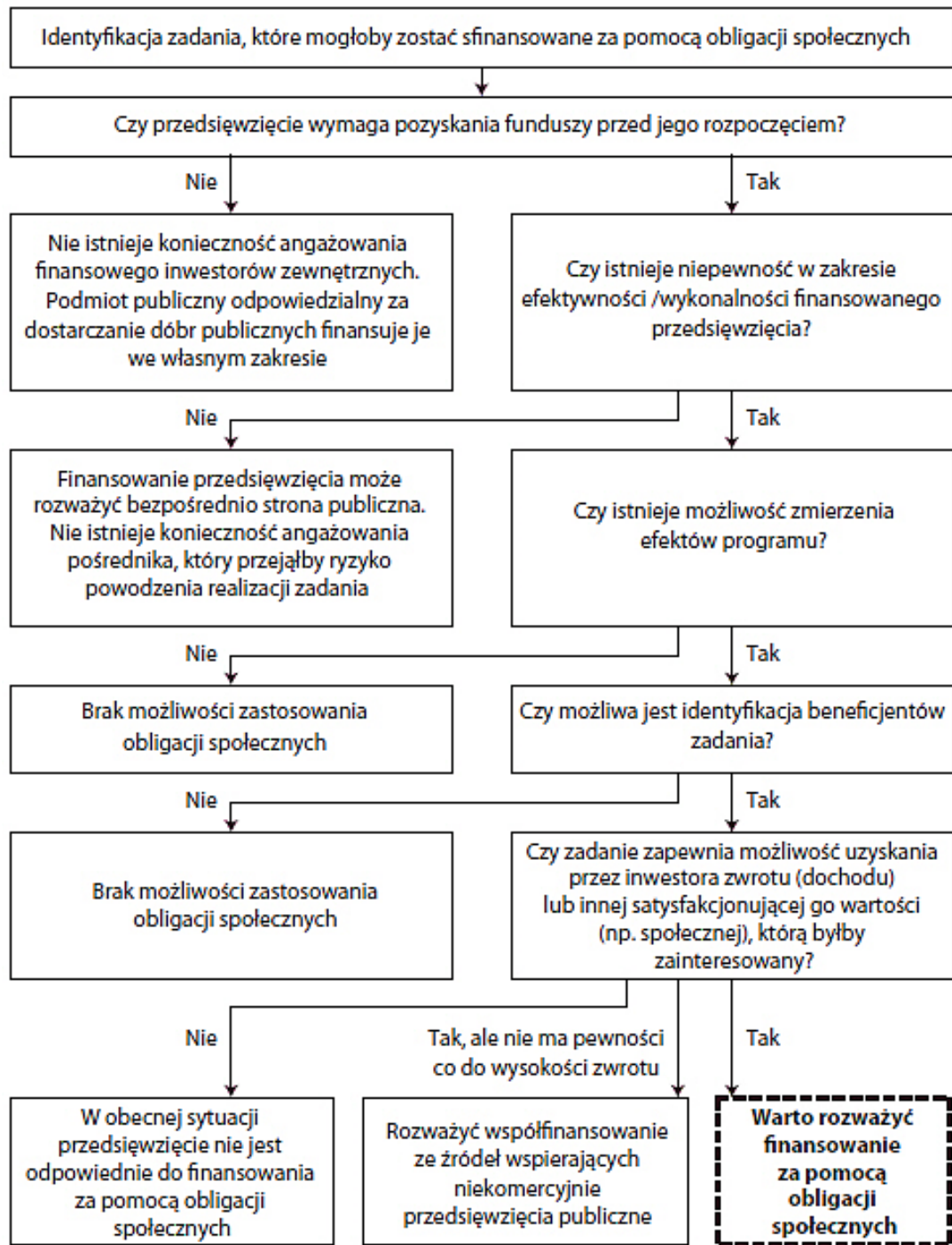
Dowody na osiągnięcie celów powinny wynikać z obiektywnej, niezależnej oceny rezultatów projektu. Pomocne może okazać się także porównanie grupy objętej danym programem do grupy, która nie była objęta interwencją, wskazując, czy różnica pomiędzy rezultatem interwencji a przyjętym benchmarkiem jest znaczna, czy też niemalże niezauważalna.

Niezbędnym czynnikiem powodzenia emisji obligacji społecznych są odpowiednie **ramy prawne**. Konieczne jest wdrożenie odpowiednich przepisów, których wykładnia pozwoli na wprowadzenie innowacyjnych narzędzi. Jednocześnie niemniej ważna jest wola polityków do zaangażowania się w, jak na razie, nie do końca sprawdzone rozwiązania, przynajmniej jeśli chodzi o rynek polski.

Obligacje społeczne są mechanizmem, który może być wykorzystywany w wielu obszarach, choć z pewnością nie jest on odpowiedni do finansowania każdej inwestycji zaspokajającej potrzeby społeczne. Tak jak w przypadku każdej inwestycji i w tym przypadku istnieje potrzeba dokładnej analizy możliwych ograniczeń i ewentualnego ryzyka. W związku z tym można zadawać sobie pytanie o precyzyjne określenie, **do kogo skierowany jest taki instrument**. W tym celu można odpowiedzieć na kilka często pojawiających się pytań.

Na schemacie 9 zaprezentowano „**drzewo decyzyjne**” związane z podjęciem decyzji o finansowaniu inwestycji społecznej za pomocą obligacji społecznych. W przedstawionym algorytmie zauważalny jest nacisk na społeczny efekt działania i jego prewencyjną naturę. Wymagany jest rzeczywisty wpływ na otoczenie, w którym inwestycja jest realizowana. Niemniej ważna jest właściwa identyfikacja przyszłych beneficjentów programu. Ponownie zaznaczona jest konieczność określenia mierzalnych efektów, dających inwestorowi jasno określony cel, który musi osiągnąć, aby możliwa była płatność. Nawet po analizie i odpowiedzi na te pytania wskazana jest ostrożność przy podejmowaniu decyzji.

Schemat 1.9. Mechanizm wyboru obligacji społecznych



Źródło: K. Marchewka-Bartkowiak, M. Wiśniewski, *Obligacje...*, art. cit., s 213 na podstawie A. Griffiths, Ch. Meinicke, *Introduction to Social Impact Bonds and Early Intervention*, Early Intervention Foundation, 2014, s. 15

Tym, co charakteryzuje inwestycję w obligacje społeczne, powinno być prewencyjne działanie, na które nie ma możliwości uzyskania środków publicznych, ponieważ środki te wydatkowane są na zaspokajanie bardziej standardowych przedsięwzięć, nakierowanych na jak największą grupę odbiorców. Należy zaznaczyć, że **obecnie realizowane tą metodą**

..
przedsięwzięcia adresowane są do stosunkowo niewielkich grup społecznych. Interwencja poprawia jednak na tyle byt danej grupy będącej w potrzebie, że strony dostrzegają potrzebę zaspokojenia takiego problemu. Skuteczne działanie wpływa zresztą nie tylko na tę jedną grupę zainteresowanych, ale także, w mniejszym, stopniu na jej bliskie otoczenie.

Mechanizm obligacji społecznych musi zmierzyć się z wieloma **wyzwaniami**, którymi są⁷⁵:

- relatywna słabość miernika, przypisanej mu wartości, w związku z czym pojawia się problem niechęci banków i inwestorów do oceny ryzyka takiego przedsięwzięcia,
- dublowanie się tradycyjnych, publicznych rozwiązań,
- problem skali i kosztów transakcyjnych.

Wydaje się jednak, że powyższe wątpliwości wynikają z nowości samej koncepcji. Sposobem na ich zażegnanie jest testowanie różnych rozwiązań i wybranie najlepszych modeli. Osiągnięcie jak najlepszych rezultatów i rozwój idei wymagać będzie obiektywnej oceny rezultatów kolejnych przedsięwzięć i wyciągania właściwych wniosków. Efekty powinny być przewidywalne i wymierne, bo od tego zależy ekonomiczny sens płatności za jego wykonanie. Skutki działania powinien przy tym być atrakcyjne dla płatnika, dlatego ważna jest ich długoterminowość. Celem inwestycji jest także istnienie oszczędności po stronie publicznej, o czym nie można zapominać, projektując taki rodzaj przedsięwzięcia.

1.4.2.3 Potencjał i ograniczenia związane ze stosowaniem obligacji społecznych

Pojawienie się nowego instrumentu finansowego, szczególnie w początkowej fazie jego funkcjonowania, wymaga oceny pierwszych efektów nowej koncepcji. Wiele z zaprezentowanych dalej argumentów może w przyszłości straci swoją ważność wraz z nabywaniem doświadczenia przez poszczególne kraje, a w szczególności organizacje zaangażowane w rozwój nowej koncepcji. Ze względu na społeczną wartość dodaną, jaką niosą za sobą obligacje społeczne, warto dokonać opisu poznanych na tym etapie korzyści i kosztów, jakie wynikają z dotychczas podjętych prób i prognoz dla dalszego rozwoju tego mechanizmu.

Do korzyści nowego instrumentu zaliczyć można przede wszystkim perspektywę ograniczenia wydatków publicznych. Możliwość uzyskiwania cennych rezultatów, nie w zakresie infrastruktury technicznej i podobnej, ale na gruncie społecznym, gdzie tak ciężko o długotrwałe efekty, jest nie do przecenienia w warunkach rzeczywistości pokryzysowej.

⁷⁵ A. Aylott, L. Bo'sher, G. Mulgan, N. Reeder, *Social Impact Investment...*, op. cit., s. 6

Alokacja środków następować będzie tam, gdzie osiągną najlepszy rezultat, ale gdzie jednocześnie ten rezultat jest niezmiernie trudno osiągnąć.

Tabela 1.6. Korzyści i zagrożenia wynikające z wdrażania projektów obligacji społecznych

Korzyści	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • racjonalne wydawanie środków publicznych i oszczędności z tym związane • transfer ryzyka finansowego od sektora publicznego do prywatnego • tworzenie zachęt dla podmiotów niepublicznych do dzielenia się środkami finansowymi • dotarcie do pomijanych grup społecznych • osiągnięcie rzeczywistego efektu • budowanie silnych relacji pomiędzy sektorami • zwiększenie dostępu do finansowania dla podmiotów sektora pozarządowego 	<ul style="list-style-type: none"> • transfer zadań tradycyjnie wykonywanych przez sektor publiczny • trudności w pomiarze rezultatów • ryzyko nieosiągnięcia zakładanych efektów • niekiedy niejasny podział praw i obowiązku na linii płatnik-organizator • konieczność dobrego określenia mierników • długi czas realizacji zadania • trwałość skutków interwencji

Źródło: K. Marchewka-Bartkowiak, M. Wiśniewski, *Obligacje...*, art. cit., s. 214-217

Obligacje społeczne dają dużą szansę na stworzenie zachęt dla jednostek czy organizacji posiadających środki do dzielenia się nimi. Odkrywany jest w ten sposób ukryty dotąd potencjał podmiotów niecharytatywnych, które mogą i chcą pomagać, ale jednocześnie zysk nie jest dla nich obojętny. Tworzenie tego rodzaju relacji publiczno-prywatnej często budzi skrajne skojarzenia, jednak w przypadku niezaprzecznego, zmierzonego pozytywnego oddziaływania sprawia, że więcej podmiotów nabiera chęci budowania takiej współpracy. Dla komercyjnych podmiotów to także kolejna możliwość alokacji środków w celach inwestycyjnych, z tą różnicą, że do osiągnięcia są nie tylko zyski finansowe, ale również wartość mająca wymiar społeczny.

Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że ważny jest pomiar efektu. Dużej istotności nabiera fakt, że inwestycja w ludzi, bezpośrednich uczestników projektu, może się opłacać, nie tylko ze względów finansowych – ważna jest możliwość wpływu na dobrobyt całej społeczności.

Z punktu widzenia jednostki publicznej obligacje społeczne dają możliwość transferu ryzyka niepowodzenia. Nie jest to oczywiście nowość, ale ciężko znaleźć instrument, który pozwalałby władzom na uniknięcie całego zagrożenia w przypadku niepowodzenia inwestycji. Ma to swoje konsekwencje zarówno finansowe, jak i wizerunkowe.

Obligacje społeczne mogą okazać się dobrym rozwiązaniem na dotarcie do zapomnianych lub pominiętych przez organizacje charytatywne grup społecznych. Tam, gdzie środki publiczne nie byłyby także dobrze widziane, np. dodatkowe transfery na rzecz byłych więźniów, otwierają drogę do innowacyjnych pomysłów. Dla organizacji jest to z kolei szansa na jeszcze większe zaangażowanie w niepoznane dotąd dziedziny i możliwość uzyskania środków na kolejne.

Pomimo wspomnianych wyżej korzyści płynących z zastosowania mechanizmu obligacji społecznych nie można zapomnieć o zagrożeniach, które się z nimi wiążą. Jednym z pojawiających się zarzutów jest ten o przenoszeniu odpowiedzialności za sprawy społeczne, z którymi nie radzi sobie władza publiczna, a która jest niejako odpowiedzialna przede wszystkim za ich zaspokojenie, na inne podmioty.

Ważnym problemem mechanizmu obligacji społecznych jest to, że nie można być pewnym osiągnięcia zapowiadanego przez emitenta zysku – jak w przypadku każdej inwestycji finansowej. Ponadto, nawet jeśli inwestycja o danym charakterze się powiodła, nie oznacza to, że ponowna próba w innym miejscu, w innych warunkach czy w innej skali, będzie tak samo korzystna, o ile w ogóle ponownie uda się wypracować jakikolwiek zysk.

Innym pojawiającym się problemem jest prawidłowy pomiar uzyskanych rezultatów. Każda ze stron musi być pewna, że pomiaru dokonano w sposób sprawiedliwy. Musi więc istnieć jasno ustalony cel, a także określony koszt, jaki zostanie poniesiony, aby go osiągnąć. Trudny do określenia jest minimalny zakres zmiany, która musi nastąpić, aby pojawiły się faktyczne oszczędności.

Wyzwanie, z którym muszą zmierzyć się przyszli organizatorzy przedsięwzięć, jest dokładne rozgraniczenie odpowiedzialności co do płatności i podmiotu, który oszczędza. Chodzi tu o sytuację, w której jeden podmiot finansuje jakiś program, a w rzeczywistości oszczędza inna jednostka. Przykładem jest program dla studentów w Portugalii, zakładający

zmniejszenie liczby studentów powtarzających przedmioty. Za osiągnięcie rezultatów płacą władze miast, choć jest to wydatek rządowy.

Dalszy rozwój koncepcji jest silnie uzależniony od rezultatów obecnie realizowanych projektów. Aby kolejne organizacje i władze poszczególnych krajów zainteresowały się wprowadzaniem nowego instrumentu finansowego, konieczna jest możliwość sprawdzenia jego dotychczasowych efektów. Dlatego istotna jest rola innowatorów w tej dziedzinie. Oprócz tego konieczne są próby zwalczania znanych obecnie ograniczeń, budowanie świadomości istnienia i pozytywnego oddziaływania tej metody.

1.4.3 Przegląd projektów finansowanych za pomocą obligacji społecznych na świecie

1.4.3.1 Peterborough – jako pierwszy przykład obligacji w praktyce działań pomocowych

Jednym z pierwszych przykładów praktycznej implementacji obligacji społecznych to program finansowania innowacyjnych działań resocjalizacyjnych w więzieniu Peterborough w Wielkiej Brytanii. Projekt był innowacyjny w skali świata i stawiał sobie za cel ograniczenie skali recydywy wśród osób skazanych na krótkie wyroki. Mimo, że projektodawcom nie udało się osiągnąć zakładanych wskaźników realizacji zadania – w grupie więźniów, którzy opuścili więzienie, obniżenie stopnia recydywy w ocenianym okresie wyniosło 8,39%, przy wymaganym poziomie 10%, stąd nie nastąpiła wypłata wynagrodzenia ze strony brytyjskiego Ministerstwa Sprawiedliwości – jednak efekt społeczny przedsięwzięcia został osiągnięty. Warto zatem przyrzeć się bliżej organizacji usługi resocjalizacji w ramach obligacji społecznych, bowiem jako najczęściej przywoływany przykład w literaturze przedmiotu, stał się on również inspiracją dla kolejnych przedsięwzięć zakładających efektywną finansową realizację celów społecznych.

Około 60% więźniów w Wielkiej Brytanii powyżej 18 roku życia odsiadujących krótkie wyroki (do 1 roku), w czasie roku od zwolnienia popełnia ponownie przestępstwo. Nie bez znaczenia są również ekonomiczne koszty ponoszone przez państwo. Według wyliczeń Ministerstwa za rok 2015, koszty ponoszone przez Państwo w celu ukarania jednej osoby

wynoszą średnio 40 000 funtów, a dodatkowe 33 000⁷⁶ poświęcane jest na roczne utrzymanie więźnia. Biorąc pod uwagę konieczność realizacji działań bardziej efektywnych pod względem finansowym, ale też społecznym, brytyjskie Ministerstwo sprawiedliwości podjęło próbę zmiany tej negatywnej tendencji stosując innowacyjny model, mający charakteryzować się dużą skutecznością w resocjalizacji penitencjariuszy.

W latach 2010-2015 zaczęto wdrażać program *One Service*, którego zadaniem była pomoc skazanym mężczyznom po ich wyjściu na wolność, który oparty był na mechanizmie obligacji społecznych. Do zadań wykonywanych przez organizatorów należało zidentyfikowanie potrzeb uczestników oraz zaprojektowanie skutecznych form resocjalizacji na okres następnego roku. Jeśli podczas tego okresu doszłoby do ponownego skazania, zadanie miało być kontynuowane w murach więziennych.

Pilotażowy projekt obligacji społecznych dotyczył grupy docelowej o następujących charakterystykach: a) mężczyźni powyżej 18 roku życia, b) których wyroki pozbawienia wolności nie przekraczały 12 miesięcy, c) zwolnionych w trakcie trwania pilotażowego programu, niekoniecznie po odbyciu całej kary. Warto podkreślić, że program nie był obligatoryjny, tzn. opierał się na dobrowolności udziału osadzonych. Do programu zakwalifikowano m.in. osoby z problemami z narkotykami, alkoholem, kradzieżami, niszczeniem mienia. Utworzono dwie grupy, składające się z około 1000 skazanych każda. Pierwsza pomiędzy wrześniem 2010 r. a czerwcem 2012 r., druga w okresie od lipca 2012 r. do czerwca 2014 r.

Kwestię organizacji działań w ramach innowacyjnego projektu zostały powierzone organizacji pozarządowej *Social Finance*. W ramach swojej odpowiedzialności zarządzała ona finansami niezbędnymi do wdrożenia programu, monitorowała sposób jego wykonania, a także pośredniczyła na etapie transferu płatności do inwestorów. Warunkiem otrzymania zwrotu poniesionych kosztów wraz z zaplanowaną prowizją było zmniejszenie skali ponownych wykroczeń o 10%, a w przypadku jeśli w żadnej z grup nie uda się osiągnąć tego celu, wskaźnik zostałby zmniejszony do poziomu 7,5% w odniesieniu do obydwu z nich. W celu określenia wskaźnika realizacji zadania utworzono grupę kontrolną składającą się ze skazanych w innych jednostkach, o podobnym profilu i zwolnionych w podobnym okresie do wskazanego w projekcie. Pod uwagę wzięto łącznie 35 zakładów karnych z różnych miast.

⁷⁶ Ministry of Justice, 2015, *Costs per place and costs per prisoner. National Offender Management Service. Annual Report and Accounts 2014-15. Management Information Addendum*, <http://qna.files.parliament.uk/qna-attachments/581658/original/HL1794%20-%20NOMS%20PRISONER%20COSTS.pdf> [dostęp: 1.07.2017]

W tym miejscu bliżej przyjrę się sposobowi ewaluacji wyników opisanym przez C. Hedderman i D. Jolliffe⁷⁷. Do zmierzenia różnic pomiędzy grupami uczestniczącymi w projekcie i grupami kontrolnymi wybrano statystyczną metodę *Propensity score matching* (PSM). Za jej pomocą dokonywano kontroli możliwych do zaobserwowania różnic. Po pierwsze konieczne było zapewnienie osób o porównywalnych cechach, jak wiek czy rodzaj wyroku. Następnie zidentyfikowano istotne zmienne, które potem mogły być wprowadzone do właściwego modelu. Ze względu na konieczność wzięcia pod uwagę dwóch porównywalnych, podobnych grup, gdzie każdy przypadek jest indywidualny, konieczne było powtórzenie badania dla każdej z nich⁷⁸. Własności cechujące zbiorowość kategoryjną brano pod uwagę w ramach ewaluacji to między innymi⁷⁹: wiek zwolnienia z więzienia, narodowość/pochodzenie etniczne, wiek popełnienia pierwszego przestępstwa, liczba popełnionych wcześniej wykroczeń, liczba wcześniejszych wyroków skazujących, liczba wcześniejszych pobytych w więzieniu, indeks Copas – szybkości wzrostu liczby wyroków, odsetek chronicznych przypadków popełniania przestępstw, liczba ucieczek z więzienia. Każdemu z więźniów, który brał udział w programie przypisano grupę składającą się z maksymalnie 10 więźniów odsiadujących wyroki w innych zakładach karnych. Tym sposobem liczba osób, do których odnoszone były wyniki uczestników wyniosła około 10 000 mężczyzn.

W schemacie organizacyjnym niniejszego projektu centralną pozycję zajmowała organizacja *Social Finance*. Otrzymała ona środki od inwestorów, które następnie przekazywane były dostawcom usług w ramach programu⁸⁰. Poza finansowaniem ze strony inwestorów na wsparcie w ramach projektu zdecydowała się również: lokalna społeczność, policja, specjaliści od uzależnień, agencja pracy, itp. Efekt tych oddziaływań w postaci zmniejszenia odsetka ponownych wykroczeń w czasie roku od wyjścia na wolność, został następnie zmierzony przez niezależnego audytora, a jego wyniki posłużyły Ministerstwu Sprawiedliwości do podjęcia decyzji o płatności za zrealizowane zadanie. Dodatkowym źródłem środków do wypłaty był *Big Lottery Fund*, publiczna instytucja, której celem jest

⁷⁷ C. Hedderman, D. Jolliffe, 2014, *Peterborough Social Impact Bond: Final Report on Cohort 1 Analysis*, QinetiQ, Leicester, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/341684/peterborough-social-impact-bond-report.pdf [dostęp: 1.07.2017].

⁷⁸ Tamże, s. 6-7.

⁷⁹ Tamże, s. 18.

⁸⁰ E. Disley, C. Giacomantonio, K. Kruihof, M. Sim, 2015, *The payment by results Social Impact Bond pilot at HMP Peterborough: final process evaluation report*, Ministry of Justice, London, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/486512/social-impact-bond-pilot-peterborough-report.pdf [dostęp: 6.06.2017]

..
wspieranie społeczności będących w potrzebie. Maksymalny zwrot ustalony został na poziomie 8 000 000 funtów, co jest ekwiwalentem wewnętrznej stopy zwrotu na poziomie 13%.

W ramach projektu zadania realizowały podmioty świadczące następujące formy wsparcia: zapewnienie asystentów społecznych dla osób wychodzących na wolność (m.in. pomoc w znalezieniu mieszkania, pracy, pomoc w kwestiach administracyjnych), wsparcie dla psychologa dla więźniów z problemami ze zdrowiem psychicznym, oferta szkoleń z zakresu kompetencji społecznych.

Wyniki dla pierwszej grupy, opublikowane w sierpniu 2014 roku, wskazały spadek wskaźnika recydywy o 8,39% w stosunku do grupy porównawczej, która opuściła inne więzienia w tym samym czasie. Złożyła się na to średnia liczba ponownych wykroczeń w wysokości 1,42 wobec 1,55 w grupie porównawczej⁸¹. Jak wcześniej wspomniano, oznaczało to brak natychmiastowej płatności, bo wynik był mniejszy od zakładanych 10%. Jednocześnie jednak, w związku z tym, że wartość wyniosła powyżej 7,5%, wciąż możliwa była wypłata na koniec całego projektu, jeśli drugiej grupie uda się zrealizować zakładany cel.

Na podstawie wstępnej ewaluacji projektu *One Service* można wysnuć ogólny wniosek, iż realizacja mechanizmu obligacji społecznych w ramach obszaru resocjalizacji wymaga długiego horyzontu czasowego (skuteczność terapii długoterminowych) oraz wysokich nakładów finansowych. Warunki te nie są współmierne z oczekiwaniami inwestorów, którzy liczą na relatywnie szybki zwrot inwestycji. Oprócz trudności natury finansowej, w finalnym raporcie wskazano, że pomimo zapewnienia wsparcia, trudno było znaleźć wystarczającą liczbę chętnych do udziału w programie.

Przykład z Peterborough okazał się cennym doświadczeniem w implementacji koncepcji płatności za rezultaty i obligacji społecznych. Dalszy rozwój tego typu inicjatyw wymaga jednak bardziej pogłębionej analizy ryzyk i kosztów przedsięwzięcia. Mimo połowicznego sukcesu pierwszej praktyki w zakresie wdrażania obligacji społecznych można przedstawić szereg innych rozwiązań bazujących na podobnym mechanizmie finansowania.

1.4.3.2 Skala realizowanych projektów z zastosowaniem obligacji społecznych na świecie

Według danych zamieszczonych na portalu www.instiglio.pl obecnie na świecie (stan na kwiecień 2017 roku) realizowanych jest 77 programów opartych na mechanizmie obligacji

⁸¹ C. Hedderman, D. Jolliffe, op. cit., s. 26

społecznych⁸². Obejmują one tematyką szeroki zakres działań, od resocjalizacji, poprzez problem bezdomności, bezrobocia do edukacji najmłodszych obywateli. Największa liczba projektów dotyczy poprawy dostępu do rynku pracy wśród osób długotrwale bezrobotnych. Największym w kategorii zaangażowanych środków jest z kolei program pomocy dzieciom i ich matkom w Karolinie Południowej w Stanach Zjednoczonych. W poniższej tabeli zaprezentowano zestawienie dwudziestu państw, w których, według stanu na 2017 rok, realizowane były projekty obligacji społecznych o łącznej wartości bliskiej 100 milionów dolarów⁸³.

Tabela 1.7. Zestawienie trwających projektów wykorzystujących mechanizm obligacji społecznych (stan na kwiecień 2017 roku)

Państwo	Problemy społeczne	Liczba projektów w	Szacowana wartość wszystkich projektów
Australia	<ul style="list-style-type: none"> wsparcie dla rodzin w potrzebie problem bezdomności 	3	26 000 000 AUD
Austria	<ul style="list-style-type: none"> wsparcie dla ofiar przemocy domowej 	1	800 000 EUR
Belgia	<ul style="list-style-type: none"> bezrobocie wśród młodych imigrantów 	1	230 000 EUR
Finlandia	<ul style="list-style-type: none"> niestawianie się w miejscu pracy 	1	700 000 EUR
Francja	<ul style="list-style-type: none"> tworzenie miejsc pracy na obszarach zagrożonych bezrobociem 	2	brak danych
Holandia	<ul style="list-style-type: none"> bezrobocie recydywa 	7	10 530 000 EUR
Indie	<ul style="list-style-type: none"> edukacja 	1	270 000 USD
Irlandia	<ul style="list-style-type: none"> problem bezdomności 	1	500 000 EUR
Izrael	<ul style="list-style-type: none"> zdrowie – cukrzyca typu 2 edukacja – porzucanie szkoły 	2	7 600 000 USD
Kanada	<ul style="list-style-type: none"> schronisko dla samotnych matek zdrowie (nadcisnienie) edukacja 	3	12 500 000 CAD
Kolumbia	<ul style="list-style-type: none"> bezrobocie wśród zagrożonych grup 	1	760 000 USD
Korea Południowa	<ul style="list-style-type: none"> poprawa warunków życia dzieci 	1	brak danych
Niemcy	<ul style="list-style-type: none"> edukacja i zatrudnienie dla młodych ludzi 	1	300 000 EUR
Nowa Zelandia	<ul style="list-style-type: none"> zatrudnienie dla osób z zaburzeniami psychicznymi 	1	1 750 000 NZD

⁸² <http://www.instiglo.org/en/sibs-worldwide/>

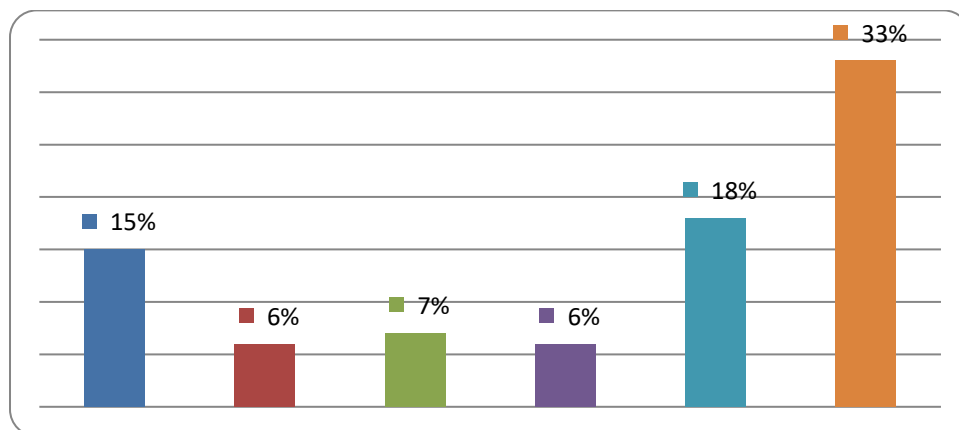
⁸³ Tamże

Peru	<ul style="list-style-type: none"> • produkcja nasion kakaowca i kawowca 	1	110 000 USD
Portugalia	<ul style="list-style-type: none"> • edukacja 	1	120 000 EUR
Stany Zjednoczone	<ul style="list-style-type: none"> • bezrobocie • recydywa • rozwój dzieci • zdrowie (astma) • bezdomność • nałogi 	15	140 000 000 USD
Szwajcaria	<ul style="list-style-type: none"> • wsparcie dla uchodźców na rynku pracy 	1	270 000 CHF
Szwecja	<ul style="list-style-type: none"> • wspomaganie rozwoju dzieci 	1	10 000 000 SEK
Wielka Brytania	<ul style="list-style-type: none"> • bezrobocie • recydywa • opieka nad sierotami • bezdomność • izolacja • edukacja specjalna 	32	35 740 000 GBP

Źródło: Instiglio 2017

Pod względem podejmowanej tematyki przeważają projekty dotyczące rynku pracy. Kategoria ta najczęściej charakteryzuje się wsparciem wieloprogowym, tzn. projekt dotyczy więcej niż jednego obszaru, jak choćby bezrobocie wśród osób zwolnionych z więzienia. Charakterystyczne jest też to, że w ramach programów dotyczących pomocy rodzinie działania skoncentrowane są przede wszystkim na zabezpieczeniu potrzeb dzieci. Poniższy wykres przedstawia podział realizowanych projektów w skali świata z podziałem na podejmowaną problematykę.

Wykres 1.15. Procentowy udział projektów obligacji społecznych ze względu na podejmowany problem (w nawiasie liczba projektów)



Źródło: Instiglio 2017

1.4.3.3 Przegląd wybranych projektów finansowanych za pomocą obligacji społecznych na świecie

W niniejszym podrozdziale opisane zostaną projekty społeczne realizowane za pomocą mechanizmu obligacji społecznych. Przedmiotem zainteresowania będą te interwencje, które zostały opisane w literaturze przedmiotu i traktowane jako przykład dobrych praktyk. W pierwszej kolejności przedstawione zostaną projekty dotyczące profilaktyki i ochrony zdrowia. Charakterystyczne jest, że obszar interwencji realizowany jest przede wszystkim w krajach afrykańskich, jak problemy ze snem w Ugandzie, zapobieganie ślepotcie w wyniku zaćmy w Kamerunie czy problem malarii w Mozambiku w Prowincji Maputo⁸⁴.

W tej części opracowania szczegółowy opis dotyczył będzie ostatniego z wymienionych przykładów. Jedną z podstawowych przyczyn wysokiego wskaźnika zachorowań i dużej śmiertelności na skutek malarii, jest brak koordynacji w pomocy rozwojowej. Koalicja krajowego rządu, ofiarodawców i przedsiębiorstw, w tym *Coca Cola Foundation*, *Dalberg* i mozambickie Ministerstwo Zdrowia, pracuje nad opanowaniem rozprzestrzeniania się choroby. Celem jest lepsza efektywność interwencji obszarze kraju. Plany zakładają, że w ciągu 10 lat uda się zapobiec nawet 8 milionów zachorowań⁸⁵ [Han 2014]. Założenia przewidują ponadto, że zebrane środki, w wysokości około 25 milionów dolarów, posłużą w szczególności do sfinansowania programów prewencyjnych i diagnostycznych, leczenia i monitoringu. Efektem tych działań ma być 30% spadek zachorowań na terenie Prowincji Maputo. W tym obszarze geograficznym realizowany jest również pilotażowy program wykorzystujący instrument obligacji społecznych, a dokładniej ich specyficzną odmianę w postaci – rozwojowych obligacji (ang. *development impact bonds*), które różni się od klasycznego rozwiązania założeniem o uzyskaniu możliwie szybkich efektów. Obszar kraju objęty interwencją jest najmniej dotknięty malarią. Płatność za osiągnięty cel ma być rozłożona na okres dwunastu lat, a maksymalna kwota wypłaty miałaby się równać zwrotowi poniesionych kosztów plus 5% odsetek. Jeśli zaś program nie osiągnie zamierzonego celu, połowę poniesionych kosztów bez odsetek. Przy okazji tego projektu pojawiają się pytania o zasadność interwencji na tym obszarze, jako że ogromne środki są tam już przekazywane

⁸⁴ A. Jack, 2016, *World Bank healthcare social impact bond fundraising targets Africa malaria*, Financial Times, <https://www.ft.com/content/e63321c8-aa5f-11e6-a0bb-97f42551dbf4?mhq5j=e2> [dostęp: 3.07.2017]

⁸⁵ L. Han, 2014, *Malaria in Mozambique: trialling payments by results*, The Guardian, <https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2014/mar/31/malaria-control-payment-by-results> [dostęp: 9.07.2017].

..
w ramach pomocy rozwojowej dla krajów najsłabiej rozwiniętych przez organizacje międzynarodowe, czy też w ramach pomocy bilateralnej. Odpowiedzią w tym przypadku mogą być słabe efekty tych działań. Opisywany instrument ze względu na wielokrotnie już podkreślane nakierowanie na widoczne efekty może przełamać ten trend.

Innym przykładem w obszarze około medycznym jest próba wdrożenia środowiskowych usług opiekuńczych (tzn. opieki świadczonej w warunkach domowych) w Baltimore w Stanach Zjednoczonych. Celem interwencji jest usamodzielnienie uczestników przy wykonywaniu podstawowych czynności oraz redukcja potrzeb wysoko kosztowych usług medycznych. Podmiotem odpowiedzialnym za wdrożenie programu jest *Meals on Wheels America*. Ich celem jest przeniesienie doświadczeń, które mają nadzieję zdobyć w Baltimore do kolejnych miast w całym kraju. Program w kwietniu 2017 był na etapie początkowych prac projektowych, które zakładały wdrożenie rozwiązania w 2018⁸⁶.

Obligacje społeczne mogą być również efektywnym instrumentem finansowania leczenia gruźlicy w krajach afrykańskich⁸⁷. Obligacje mają duży potencjał aplikacyjny w tym właśnie obszarze, bowiem skuteczność podejmowanych działań jest łatwo mierzalna, a wyniki są gromadzone i dostępne dla ewaluacji, stąd też można wskazać rezultat interwencji. Skutki zdrowotne zachorowalności na gruźlicę wymagają, szczególnie w krajach afrykańskich, podjęcia bardziej efektywnych interwencji. W 2010 roku prawie u 8,8 mln ludzi zdiagnozowano wirus gruźlicy, na jego skutek zmarło 1,4 miliona ludzi, a 10 milionów dzieci zostało osieroconych. Warto podkreślić, iż 98% śmiertelnych przypadków gruźlicy zanotowano na kontynencie afrykańskim. Skuteczna kuracja farmakologiczna trwa od 6 do 9 miesięcy, jednak po upływie od 1 do 3 miesięcy objawy zakażenia wirusem zanikają, a pacjenci tracą motywację do kontynuowania terapii. Zaprzestanie przyjmowania leków, często powoduje, iż gruźlica nawraca z odpornymi na działanie leków szczepami. W ciągu ostatnich dziesięciu lat realizowano wiele innowacyjnych projektów mających za cel poprawę skuteczności leczenia i zmianę postawy osób zrażonych, od stosowania różnych zachęt finansowych, poprzez organizowanie loterii dla osób biorących leki. Mimo dobrze udokumentowanej skuteczności tych działań, rządy państw afrykańskich były sceptyczne, co do wprowadzania tych rozwiązań, ponieważ nie wpisywały się one w „tradycyjne” sposoby

⁸⁶ R. Heaney, G. North, E. Webb, 2017, *Social impact investment can help retirees get the housing and care they need*, The Conversation, <http://theconversation.com/social-impact-investment-can-help-retirees-get-the-housing-and-care-they-need-75214> [dostęp: 28.06.2017].

⁸⁷ M. Eddy „Scaling Tuberculosis Treatment through a Social Impact Bond”, in: <http://www.instiglio.org/wp-content/uploads/2016/05/Instiglio-White-Paper-Tuberculosis-Social-Impact-Bond.pdf> [dostęp 11.07.2017]

leczenia. Propozycja zastosowania obligacji społecznych w obszarze terapii medycznej jest w fazie projektowania, gdzie w opracowanie modelu włączają się krajowe rządy, sponsorzy w postaci prywatnych darczyńców oraz firm, dostawcy usług oraz koordynatorzy usług wywodzący się z trzeciego sektora.

Dobrym przykładem projektów realizowanych z wykorzystaniem mechanizmu obligacji społecznych są interwencje w **obszarze usług edukacyjnych**. Projektem, który osiąga pozytywne rezultaty jest program wczesnej edukacji w stanie Utah. Beneficjentami działań są trzy i cztero letnie dzieci, a za cel obrano lepsze przygotowanie do rozpoczęcia zajęć w przedszkolu. Stronami projektu są *Goldman Sachs' Urban Investment Group* wraz z *United Way of Salt Lake* i *J.B. Pritzker*. Na terenie stanu objętego wsparciem występuje wysoki wskaźnik populacji zagrożonej ubóstwem. Dodatkową cechą tamtejszej społeczności jest duży odsetek imigrantów, często nieposługującej się językiem angielskim na podstawowym poziomie. W związku z tym, dzieci już na poziomie przedszkola wykazują braki w podstawowych umiejętnościach, w tym również deficyty komunikacyjne. Różnice ujawniające na tak wczesnym etapie kształcenia z czasem mogą się pogłębiać, skutkując jeszcze większymi problemami w dalszej edukacji, a co za tym idzie pogłębiać proces wykluczenia społecznego. Władze lokalne stoją przed koniecznością organizowania dodatkowych zajęciach wyrównawczych i podejmowania innych działań włączających. W związku z tym w ramach Programu opartego na mechanizmie obligacji społecznych dostarczany jest spersonalizowany program nauczania, który ma na celu lepsze przygotowanie do zajęć trzy i czterolatków z ubogich rodzin. W efekcie zakłada się, że uczestnicy zaczną edukację przedszkolną z lepszym przygotowaniem i zmniejszy się tym samym odsetek tych korzystających z zajęć wyrównawczych aż do ukończenia 12 klasy.

Uczestnicy programu dobierani są na podstawie specjalnie przygotowanego testu diagnostycznego. Na podstawie jego wyników szacowane jest prawdopodobieństwo potrzeby wykorzystania specjalnych metod edukacyjnych w przyszłości. Dalsze wyniki w nauce mają być śledzone wśród tych dzieci, które osiągnęły wynik poniżej średniej. Obserwacja ma trwać aż do ukończenia 6 klasy. W każdym roku, w którym nie będzie konieczności stosowania dodatkowych zajęć i metod edukacyjnych, dokonana zostanie płatność dla inwestorów za osiągniętych rezultat. Jest on szacowana na podstawie kosztów, których udało się uniknąć. W pierwszej turze możliwe do uzyskania jest kwota równa maksymalnie 95% zaoszczędzonych środków, co równa się 2470 dolarów. Łączna maksymalna do zyskania kwota to 4,6 milionów dolarów i dodatkowo 5% odsetek. Po osiągnięciu tego pułapu, kwota

..
spada do 40% unikniętych kosztów lub 1040 dolarów w odniesieniu do każdego ucznia, który zakończył program sukcesem w danym roku. W kolejnym roku, kwota wzrasta do 2565 dolarów. Dwóch wcześniej wspomnianych inwestorów zainwestowało w program łącznie 7 milionów dolarów, przy czym 2,4 miliona zainwestowane przez *J.B. Pritzker* są długiem podporządkowanym, czyli jego wierzytelność zostanie zaspokojona w drugiej kolejności, po *Goldman Sachs' Urban Investment Group*.

Obligacje społeczne w obszarze edukacji są przedmiotem debat i analiz w Ameryce Łacińskiej. Mimo, że autorzy opracowania nie zidentyfikowali tego typu projektów w fazie implementacji⁸⁸, to jednak wskazali na kilka przykładowych realizacji usług, gdzie mechanizm obligacji mógłby być wykorzystany, wśród tego typu projektów wymieniono:

- usługa środowiskowa domowej lokalnej liderki („Madre lider”) lub pracowników służb społecznych animujących czas wolny oraz wspomagających rodzinę w wykonywaniu czynności opiekuńczo-wychowawczych wobec dzieci;
- realizacja programu edukacyjnego łączącego początkowe trzymiesięczne szkolenie z dalszą trzymiesięczną praktyczną nauką zawodu;

Autorzy opracowania przedstawili również cztery warunki brzegowe, jakie muszą być spełnione, aby mechanizm obligacji społecznych został wdrożony w Ameryce Łacińskiej⁸⁹. Po pierwsze, więcej badań diagnozujących popyt na tego typu rozwiązania oraz oceniających zasoby infrastrukturalne, kadrowe, ale też prawne dla realizacji tychże usług. Po drugie, edukacja na rzecz uświadomienia roli i istoty obligacji, której adresatem będą decydenci, organizatorzy przedsięwzięć, czy przedsiębiorcy. Po trzecie, dostarczenie wiedzy przedsiębiorcom na temat kultury innowacji oraz możliwych ryzyk w tego typu inwestycjach. Po czwarte, tworzenie koncepcji, modeli z wykorzystaniem obligacji społecznych, które po etapie dyskusji i uzgodnień mogłyby być testowane w obszarze edukacji.

1.4.3.4 Wnioski z dotychczasowych ewaluacji obligacji społecznych

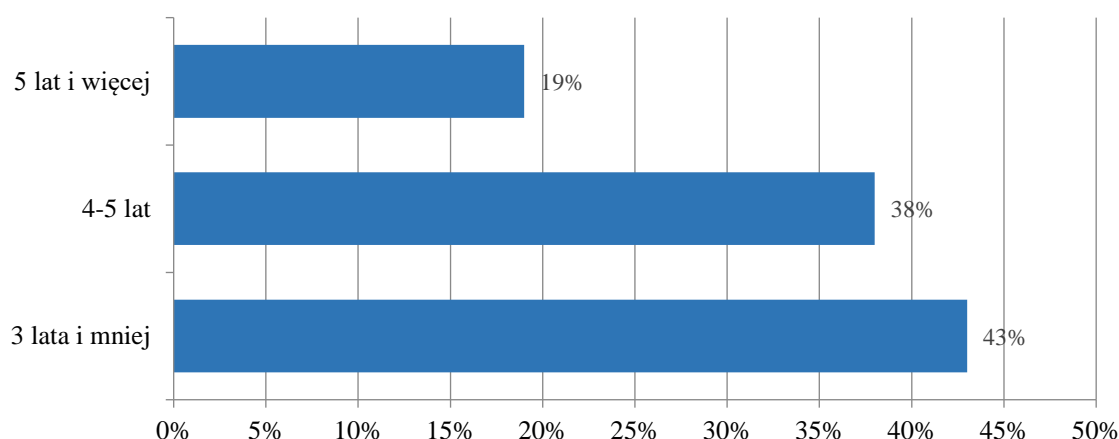
Pierwsze projekty realizowane z wykorzystaniem mechanizmu obligacji społecznych zostały już poddane procedurze ewaluacji, stąd warto odwołać się do jej wyników, aby ukazać

⁸⁸ D. Bloomgarden, M. Eddy, Z. Levey, *Social Impact Bonds & Education in Latin America*. Discussion Document for New Mechanisms for Investing in Global Education Global Education and Skills Forum 2014”, in: http://www.instiglio.org/wp-content/uploads/2016/05/Eddy-et-al-SIBs-in-Education-in-LatAm-GEMS-White_Paper_FINAL.pdf [dostęp: 8.07.2017].

⁸⁹ Tamże, s. 21.

strukturę realizowanych przedsięwzięć. Punktem odniesienia będą wyniki analizy projektów realizowanych na świecie w latach 2010-2015 w liczbie 38 przedsięwzięć⁹⁰. Wśród nich 18 dotyczyło obszaru polityki społecznej, 13 rynku pracy, 4 wymiaru sprawiedliwości, a 3 sfery edukacji. 43 % projektów kontraktowanych jest na okres jednego roku (z możliwością przedłużenia - z czego korzysta większość pomysłodawców). 38% jest realizowanych w okresie 4-5 lat, natomiast 19% w ponad pięcioletnim horyzoncie czasowym.

Wykres 1.16. Średni czas trwania umowy obligacji społecznych między partnerami



Źródło: opracowanie własne na podstawie Gardiner i in. 2015, s.17

Warto również przyjrzeć się sposobom płatności, które jednak wymykają się prostym kategoryzacją ze względu na specyfikę każdej umowy projektowej. Jednakże przyjmując duże uproszczenie można podzielić formy płatności na dwie zasadnicze grupy. Po pierwsze, płatność może być uzależniona od efektu działania w odniesieniu do każdego beneficjenta z osobna. Dokonywana jest wówczas najczęściej w horyzoncie miesięcznym, kwartalnym, rzadziej rocznym. Chodzi więc głównie o krótkookresowy wpływ, co ma zastosowanie najczęściej w przypadku projektów z obszaru rynku pracy, gdzie utrzymanie pracy przez z góry ustalony okres implikowało dokonanie płatności. W tym miejscu pojawia się też ważny problem, czy dany efekt może podlegać ocenie dwukrotnie. Zakładając, że po znalezieniu pracy, utrzymaniu jej przez trzy miesiące, osoba z różnych przyczyn ponownie staje się bezrobotna i ponownie stanie się potencjalnym beneficjentem działań projektowych. W takim przypadku ponowny udział w programie i kolejny sukces skutkować będzie ponowną wypłatą

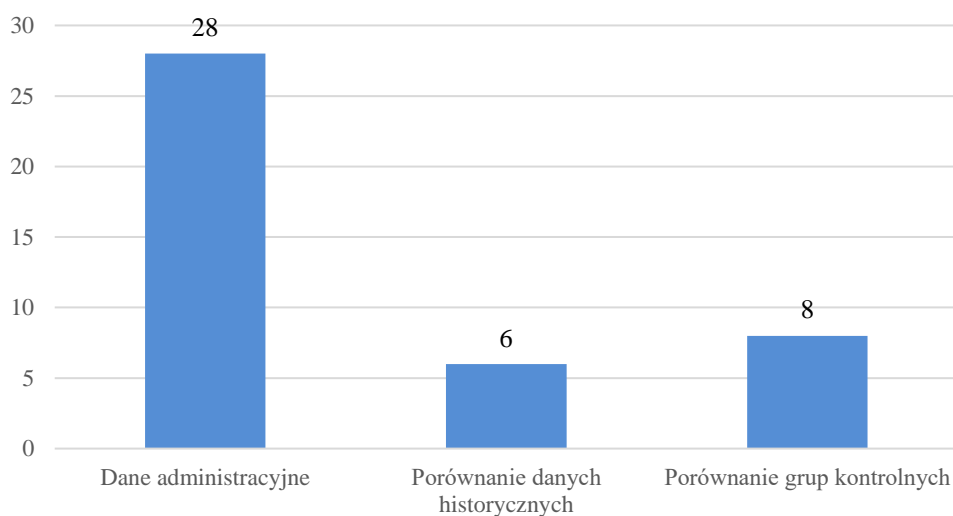
⁹⁰ S. Gardiner, E. Gustafsson-Wright, V. Pucha, 2015, *The Potential and Limitations of Impact Bonds: Lessons from the First Five Years of Experience Worldwide*, Brookings, Washington, <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/Impact-Bondsweb.pdf> [dostęp: 16.07.2017].

środków za osiągnięcie celu. W drugiej kategorii płatność jest dokonywana w odniesieniu do grupy osób biorących udział w programie, porównywalnej z wcześniej ustaloną grupą kontrolną. Płatność zaś dokonywana w jednej, dwóch lub czterech transzach, a dodatkowo jest odnoszona do procentu, w jakim wykonano zadanie. Występują też rozwiązania wychodzące poza przedstawione sposoby, na przykład w Kanadzie, płatność dokonywana jest jednorazowo, na koniec programu.

Jeżeli chodzi o wielkość realizowanych przedsięwzięć, ocenianą przez pryzmat liczby osób objętych oddziaływaniem, to spośród trwających do 2015 roku projektów ponad połowa obejmowała poniżej 500 osób, z czego najmniejszy dotyczył 22 dzieci. W największym przedsięwzięciu brało udział około 10 000 osób poniżej 18 roku życia i dotyczył on kwestii resocjalizacji. Poniższy wykres przedstawia rozkład projektów, co do liczby ich uczestników.

Realizowanym projektom można również przyjrzeć się w kontekście sposobów ewaluacji. Najczęściej wykorzystywane są w tym celu możliwe do uzyskania dane administracyjne – to jest statystyki publiczne dotyczące skali występowania jakiegoś zjawiska, np. przestępczości, bezrobocia, etc. przestępczości na danym obszarze. Należy tu zaznaczyć, że jest to najpopularniejsza metoda ewaluacji wyników, przydatna szczególnie w odniesieniu do przypadków indywidualnej oceny uczestników. W pozostałych przypadkach, co widać na poniższym wykresie, wykorzystuje się porównanie grup kontrolnych lub danych historycznych.

Wykres 1.4. Metody oceny uzyskanych efektów w obligacjach społecznych



Źródło: Gardiner i in. 2015, s. 20

1.4.4 Konkluzje i wnioski dla projektów obligacji społecznych w Polsce

Przedstawione w niniejszej części diagnozy mechanizmy obligacji społecznych wraz z odpowiednią ich egzemplifikacją pozwalają na wyciągnięcie ważnych wniosków ogólnych, dzięki którym łatwiej będzie skonstruować mechanizm w zakresie projektowanej interwencji na rynku pracy.

Wydaje się, że **w przypadku źródeł finansowania projektów obligacji społecznych w Polsce należałoby postawić na obligacje komercyjne**. Wynika to nie tyle z przekonania o pełnej słuszności tego rozwiązania, co z mankamentów pozostałych. Obligacje filantropijne nie mają dużych szans powodzenia z uwagi na zbyt małą zamożność polskiego społeczeństwa i wciąż – w porównaniu ze społeczeństwami bogatszymi – zbyt małą liczbę owych filantropów, którzy byliby skłonni wydać swoje oszczędności na projekty społeczne o takiej skali. Obligacje publiczne z kolei mogłyby dawać argumenty przeciwko całej idei wynikające z założenia, że zadania publiczne powierzone danemu szczeblowi/organowi administracji publicznej powinny być przez niego realizowane i nie powinien on wyręczać się w ich wykonaniu innymi jednostkami publicznymi. Pozostaje zatem, w drodze redukcji, rozwiązanie komercyjne, które, jak się wydaje, ma największe szanse powodzenia, ponieważ w Polsce znaleźć można grupę inwestorów, którzy są skłonni zaryzykować swoje środki dla potrzeb „inwestycji społecznie odpowiedzialnej”. Najważniejszym jednak ryzykiem, które towarzyszy temu wariantowi, jest opisane zjawisko *creamingu*, tj. tendencja do realizowania tych interwencji społecznych, w przypadku których największe jest prawdopodobieństwo sukcesu.

Pod względem form organizacyjnych projektu wydaje się, że najbardziej odpowiednim rozwiązaniem jest metodyka finansowania projektowego (*project finance*) z zastosowaniem wyodrębnionego podmiotu realizującego interwencje w formie spółki celowej (*special purpose vehicle* – SPV). Takie rozwiązanie organizacyjne umożliwia jasny podział ról pomiędzy stronami kontraktu, dzięki czemu łatwiej o bardziej precyzyjne wyróżnienie praw i obowiązków poszczególnych stron kontraktu.

Dla powodzenia projektu bardzo istotne jest spełnienie wskazanych kryteriów wymagalności: możliwość określenia efektów, horyzont czasowy, dowody na osiągnięcie celów i odpowiednie ramy prawne. Elementy te stanowią najważniejsze kwestie, które powinna zawierać opracowywana koncepcja, gdyż ich jednoznaczność, czytelność i realność są warunkiem koniecznym powodzenia projektu.

..
Wśród ogólnych uwag dotyczących praktyki obligacji społecznych na świecie – pomimo krótkiej historii stosowania – należy wymienić i brać pod uwagę podczas projektowania interwencji w Polsce następujące fakty:

- obligacje społeczne są mechanizmem, który może być wykorzystywany w wielu obszarach, choć z pewnością nie jest on odpowiedni do finansowania każdej inwestycji zaspokajającej potrzeby społeczne,
- zastosowanie obligacji wymaga precyzyjnie zdefiniowanej grupy docelowej rozumianej jako zbiorowość kategoryalna w obrębie określonego problemu społecznego,
- obecnie realizowane tą metodą przedsięwzięcia adresowane są do stosunkowo niewielkich grup społecznych,
- efekty prowadzonych działań powinny być przewidywalne i wymierne, bo od tego zależy ekonomiczny sens płatności za ich wykonanie,
- każda interwencja społeczna, również ta z wykorzystaniem mechanizmu obligacji społecznych, wymaga działań rozłożonych w relatywnie długim horyzoncie czasowym, tym samym inwestor nie może oczekiwać na szybki zwrot inwestycji,
- mierniki efektywności realizowanych przedsięwzięć powinny w równym stopniu uwzględniać ekonomiczną oraz społeczną skuteczność implementowanych rozwiązań,
- rozwój inicjatyw z wykorzystaniem mechanizmu obligacji społecznych wymaga pogłębionej analizy ryzyk i kosztów przedsięwzięcia, wraz z oceną zasobów oraz poziomu motywacji partnerów do realizacji tego typu przedsięwzięcia,
- skutki działań powinny być atrakcyjne dla płatnika (strony publicznej), dlatego ważna jest długoterminowość ich oddziaływania,
- kluczowym celem inwestycji jest istnienie oszczędności po stronie publicznej, inaczej idea obligacji społecznych nie ma sensu z założenia.

2 Uszczegółowione problemy społeczne objęte Obligacjami Społecznymi – trendy i główne wyzwania w obszarze rynku pracy ze szczególnym uwzględnieniem samozatrudnienia

2.1 Wprowadzenie

Skonkretyzowane problemy społeczne, do których ma się odwoływać i które ma rozwiązywać mechanizm obligacji społecznych, mają swoje odzwierciedlenie w trendach obserwowanych na rynku pracy. Biorąc pod uwagę z jednej strony występowanie nierównowagi na rynku pracy, z drugiej szansę, jakie niesie z sobą samozatrudnienie, należy przeprowadzić badanie uwarunkowań wdrażania obligacji społecznych z punktu widzenia głównych wyzwań rynku pracy. Badanie takie zostanie przeprowadzone w takich aspektach, jak:

- uwarunkowania demograficzne – w których przedstawiono diagnozę i prognozy trendów i wyzwań wynikających ze zmian zachodzących i prognozowanych w liczbie i strukturze ludności – zarówno z punktu widzenia pracodawców, jak i pracowników,
- aktywność zawodowa – w części tej przedstawiono i skomentowano kształtowanie się liczby i struktury aktywnych zawodowo w Polsce, z uwzględnieniem zróżnicowania regionalnego,
- zatrudnienie – diagnoza zawiera ocenę poziomu i struktury pracujących w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem samozatrudnionych i pracodawców, a także zróżnicowania regionalnego, w części tej dokonana została również analiza zawodów deficytowych, zrównoważonych i nadwyżkowych,
- bezrobocie – badanie zawiera przedstawienie ogólnych tendencji zmian w poziomie bezrobocia określonym w ujęciu absolutnym (liczba bezrobotnych) i relatywnym (stopa bezrobocia), także z uwzględnieniem zróżnicowania terytorialnego,
- osoby w szczególnej sytuacji na rynku pracy – w części tej zanalizowano zmiany prawne dotyczące klasyfikacji osób zaliczanych do tej grupy według Ustawy z 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, a następnie dokonano szczegółowej analizy struktury osób bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy

.. z punktu widzenia ich uczestnictwa w projekcie (ocena szans i zagrożeń płynących z zaangażowania w projekt),

- polityka państwa wobec rynku pracy – dokonano tu identyfikacji i konkretyzacji działań państwa skierowanych na poprawę sytuacji na rynku pracy, a więc polityki makroekonomicznej i mikroekonomicznej, zatrudnieniowej, prozatrudnieniowej oraz polityki rynku pracy (w tym: aktywnej i pasywnej).

Każdy z fragmentów badania uwarunkowań wdrażania obligacji społecznych z punktu widzenia konkretyzacji problemów społecznych występujących na rynku pracy składa się z części diagnostycznej, w której szczegółowo przedstawiono analizę i ocenę sytuacji w wybranym aspekcie oraz podsumowania zawierającego najważniejsze wnioski.

2.2 Uwarunkowania demograficzne

Rozważając sytuację na polskim rynku pracy w latach 2004-2017 w pierwszej kolejności należy przedstawić uwarunkowania demograficzne, które w znacznej mierze determinują możliwości zaspokojenia popytu na pracę, a w tym też wdrażania obligacji społecznych. Na wykresie 2.1 przedstawiono liczbę ludności Polski w latach 2004-2016⁹¹. Począwszy od 2011 roku można dostrzec wyraźny trend spadkowy w liczbie ludności, który przede wszystkim jest wynikiem obniżania się dzietności kobiet. Zmiana ta jest rezultatem zarówno zmniejszania się skłonności do posiadania dzieci, jak i też odraczania decyzji o urodzeniu dziecka do późniejszego wieku. Powoduje to permanentne obniżanie się liczby ludności, a co za tym idzie, potencjalnych zasobów pracy w Polsce.

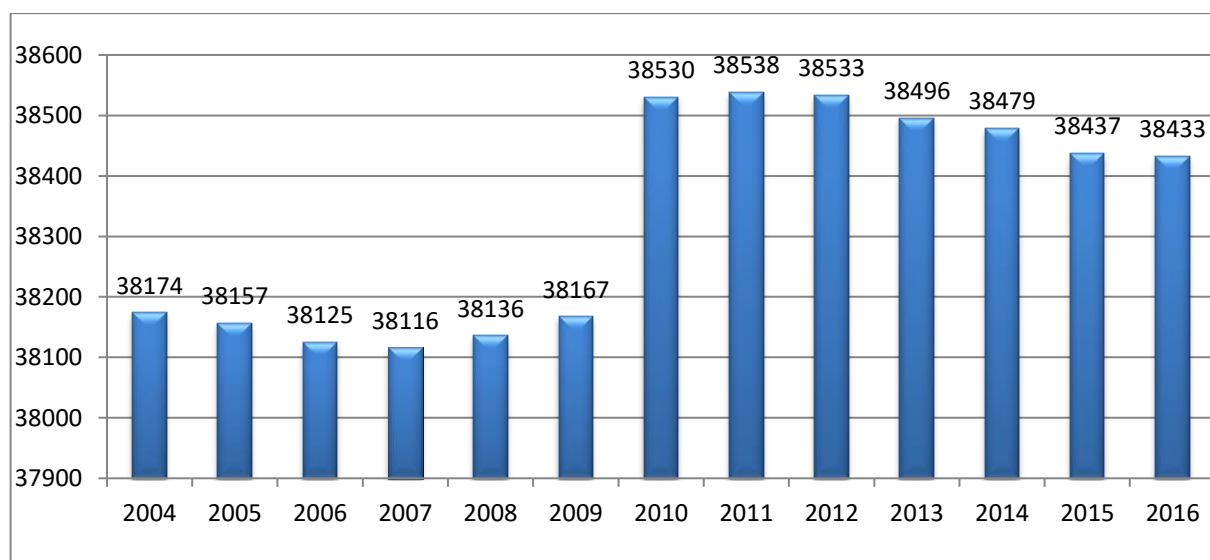
Istotnym wyzwaniem demograficznym, wynikającym z jednej strony ze wspomnianego już spadku dzietności i z drugiej – obniżającej się umieralności i wydłużania przeciętnej długości

⁹¹ Warto dodać istotne wyjaśnienie dotyczące wykresu 2.1, który może nasuwać wątpliwości odnośnie skokowej zmiany liczby ludności pomiędzy latami 2009 i 2010. Jest ona wynikiem tego, że począwszy od danych statystycznych prezentowanych za 2010 roku bilanse liczby i struktury ludności faktycznej opracowywane są przy przyjęciu za bazę wyjściową wyników Narodowego Spisu Powszechnego (dalej: NSP) z 2011 roku. Wyniki NSP z 31.03.2011 roku wykazały liczbę ludności większą o 312 tys. w stosunku do bilansów prowadzonych dla lat 2002-2001 w oparciu o NSP z 2002 roku. Szerzej na ten temat: GUS, 2013a, *Stan i struktura ludności oraz ruch naturalny w przekroju terytorialnym w 2012 r. Stan w dniu 31 XII*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 124.

życia Polaków, jest starzenie się społeczeństwa polskiego, co również ma niebagatelny wpływ na wzrost całkowitego współczynnika obciążeń demograficznych⁹².

Starzenie się społeczeństwa będzie silnie oddziaływało w niedalekiej przyszłości na wzrost obciążeń pozapłacowych i będzie powodować zwiększanie tzw. klina podatkowego. Rosnące obciążenia pokolenia pracującego będzie powodować wzrost kosztów zatrudnienia pracownika⁹³, a to jest argumentem przemawiającym za większą skłonnością pracodawców do podejmowaniu decyzji inwestycyjnych w innowacyjne rozwiązania, w tym w obligacje społeczne.

Wykres 2.1. Liczba ludności Polski w latach 2004 – 2016 (stan w tysiącach, na dzień: 31.12)



Źródło: GUS, 2017a, *Ludność. Stan i struktura oraz ruch naturalny ludności w przekroju terytorialnym. Stan w dniu 31 XII*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 48-49.

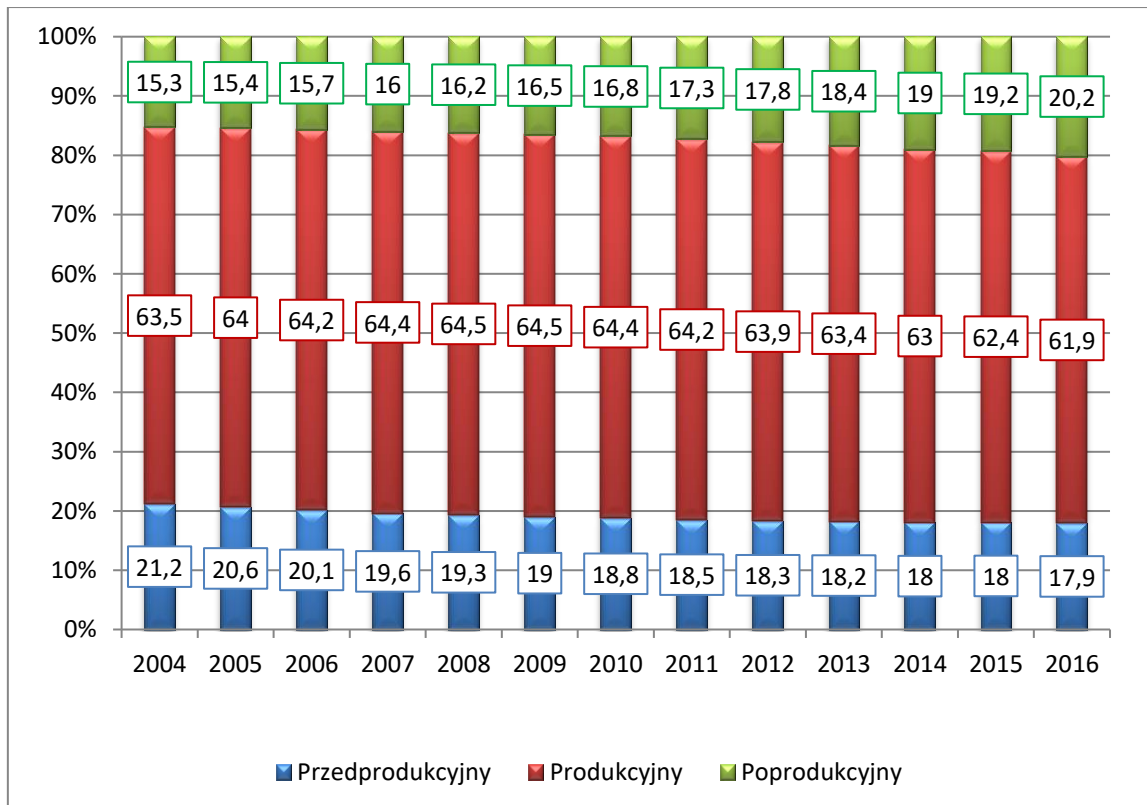
Niekorzystne zmiany można było zaobserwować również w strukturze ludności. Na wykresie 2.2 przedstawiono strukturę ludności Polski według wieku ekonomicznego, tj. z podziałem na wiek przedprodukcyjny, produkcyjny i poprodukcyjny. W latach 2004-2016 zmniejszył się udział liczby osób w wieku przedprodukcyjnym z 21,2% w 2004 roku do 17,9% w 2016 roku i jednocześnie zwiększył się udział liczby osób w wieku poprodukcyjnym z 15,3%

⁹² B. Kalinowska-Sufinowicz, 2013a, *Polityka społeczno-gospodarcza państwa wobec pracy kobiet*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 62-64.

⁹³ M. Góra, J. Rutecka, 2013, *System emerytalny*, w: M. Kiełkowska (red.), *Rynek pracy wobec przemian demograficznych*, Instytut Obywatelski, Warszawa, s. 166.

..
w 2004 roku do 20,2% na końcu badanego okresu. Najbardziej niepokojącym zjawiskiem, które już oddziałuje na sytuację na rynku pracy, jest problem kurczących się zasobów pracy, dostrzegalny już od 2009 roku, gdy udział ludności w wieku produkcyjnym zaczął się zmniejszać aż do 61,9% w 2016 roku.

Wykres 2.2. Struktura ludności według wieku ekonomicznego w Polsce w latach 2004-2016 (stan na dzień 31.12, w %).

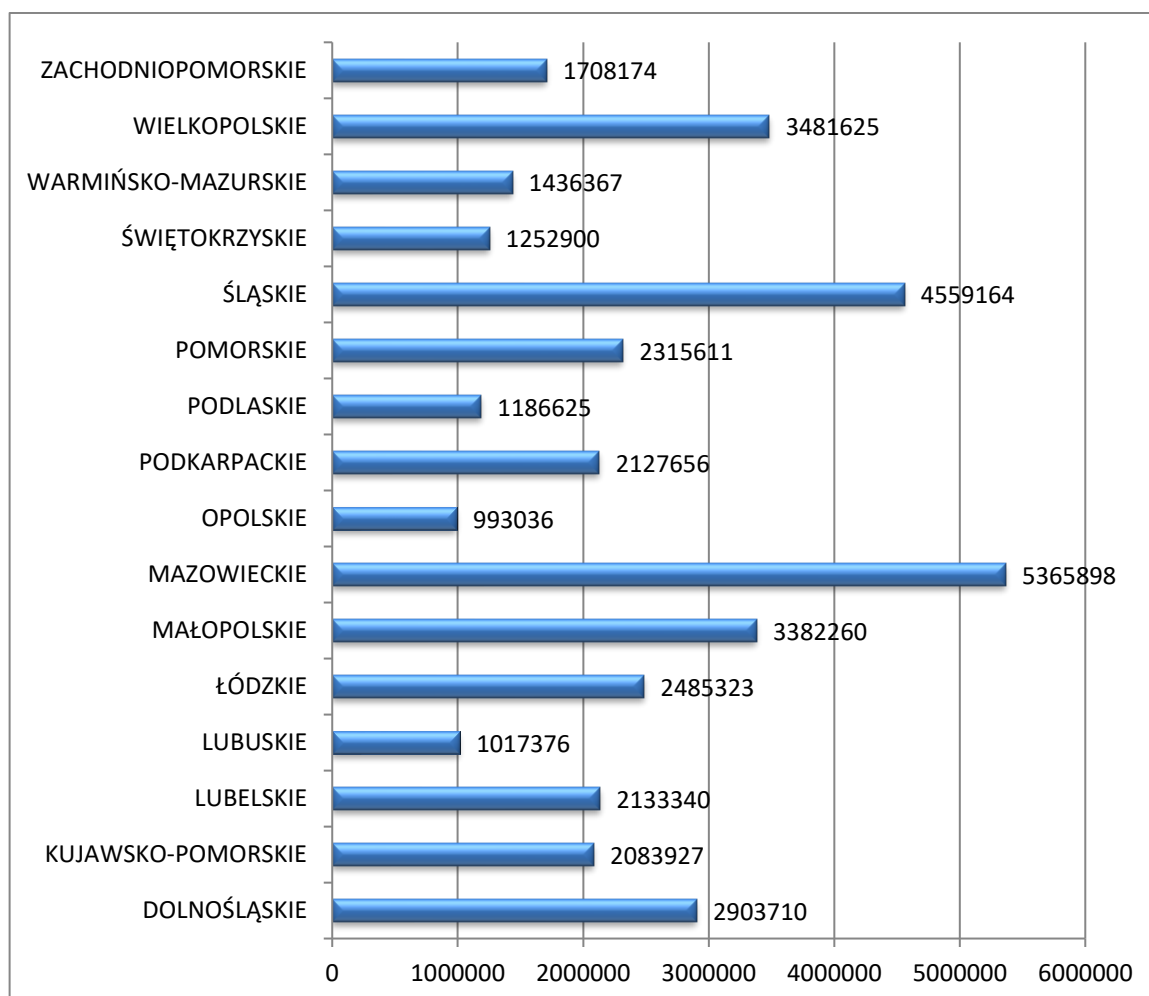


Uzupełnienie: Ludność w wieku przedprodukcyjnym 0-17 lat, produkcyjnym 18-59/64 lata, poprodukcyjnym 60/65 lat i więcej.

Źródło: GUS, 2017a, *Ludność. Stan i struktura oraz ruch naturalny ludności w przekroju terytorialnym. Stan w dniu 31 XII*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 48-49.

Analizując uwarunkowania demograficzne polskiego rynku pracy należy również wziąć pod uwagę liczbę ludności Polski według województw, którą zaprezentowano na wykresie 2.3. Liczba ludności determinuje dostępność zasobów pracy na regionalnym rynku pracy i jest istotnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji na temat wdrażania projektu w wybranych województwach Polski. I tak, największą liczbą ludności w 2016 roku charakteryzowały się województwa: mazowieckie, śląskie oraz wielkopolskie. Z kolei, najmniejszą liczbę mieszkańców w tym samym roku odnotowano na Opolszczyźnie, w Lubuskim i Podlaskiem.

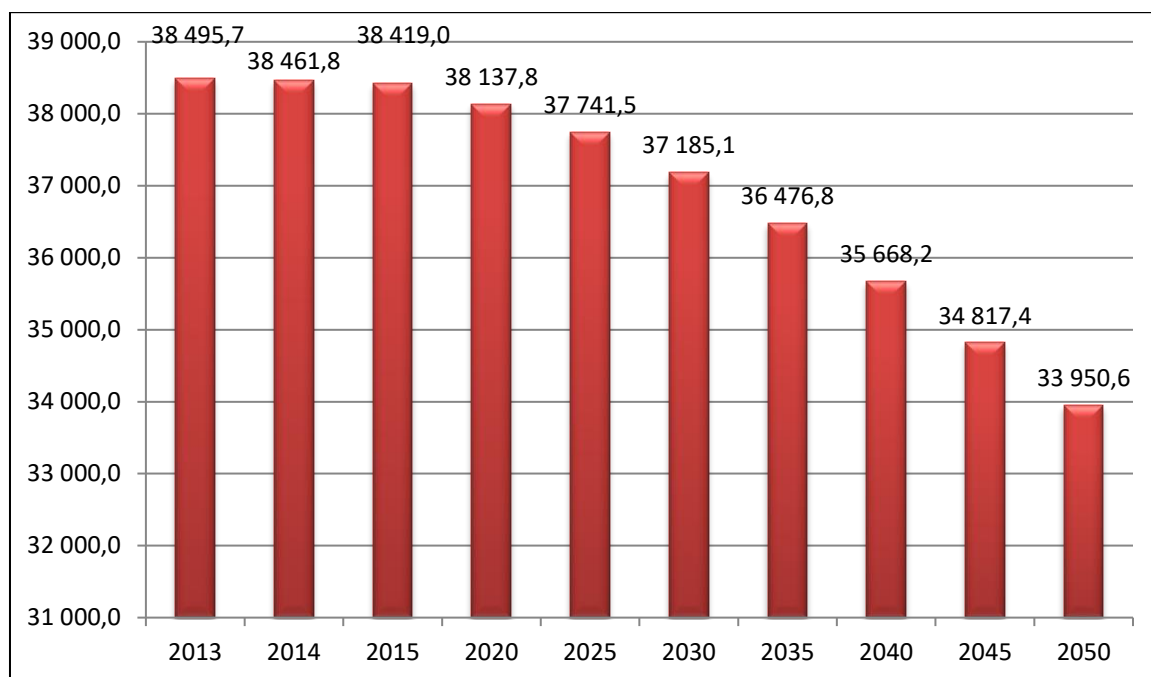
Wykres 2.3. Liczba ludności według województw w Polsce w 2016 roku (stan na 31.12)



Źródło: GUS, 2017a, *Ludność. Stan i struktura oraz ruch naturalny ludności w przekroju terytorialnym (stan w dniu 31.12, tablice)*, Portal Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/ludnosc-stan-i-struktura-oraz-ruch-naturalny-w-przekroju-terytorialnym-stand-w-dniu-31-12-2016-r-,6,21.html> [dostęp: 2.06.2017].

Przechodząc do części progностycznej dotyczącej uwarunkowań demograficznych polskiego rynku pracy, warto w pierwszej kolejności rozważyć prognozę liczby ludności Polski do 2050 roku, opracowaną przez Główny Urząd Statystyczny w Warszawie (dalej: GUS) w 2014 roku (por. wykres 2.4). Według przewidywań ekspertów liczba ludności będzie się sukcesywnie obniżać. W 2020 roku liczba ludności ma obniżyć się 38 137,8 tys., natomiast w 2050 roku przewiduje się, że liczba ludności Polski sięgnie niespełna 34 miliony osób.

Wykres 2.4. Prognoza liczby ludności w Polsce w latach 2013-2015 (stan: w tysiącach, na 2014 r.)



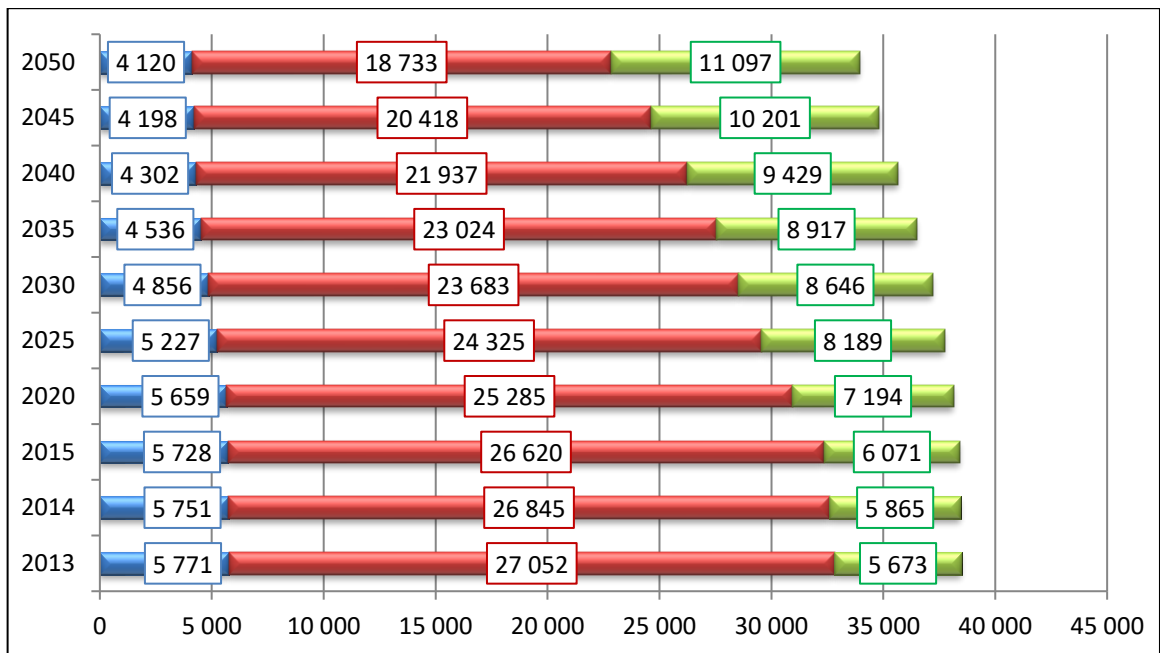
Źródło: GUS, 2014, *Prognoza ludności na lata 2014-2050*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

Rozpatrując bliżej wyniki prognozy liczby ludności według biologicznych grup wieku aż do 2050 roku można dostrzec wyraźne zmiany w strukturze ludności idące w kierunku dalszego starzenia się społeczeństwa polskiego. W Polsce od początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku występuje zjawisko reprodukcji zawężonej. Jest ono wynikiem kształtowania się współczynnika dzietności kobiet na poziomie niezapewniającym pełnej zastępowalności pokoleń⁹⁴, co w dłuższej perspektywie powoduje kurczenie się liczby ludności, w tym też zasobów pracy. Rodzi to i będzie dalej powodować problemy pracodawców z realizacją zgłaszanego przez nich popytu na pracę.

Biorąc pod uwagę prognozy GUS (por.: wykres 2.5) można zauważyć, że liczba ludności w wieku produkcyjnym obniży się z faktycznie zarejestrowanych w 2013 roku ponad 27 milionów do ok. 18,7 miliona osób w 2050 roku. W dalszym ciągu obserwowane będą tendencje obniżania się liczby ludności w wieku przedprodukcyjnym przy jednoczesnym zwiększaniu się liczby ludności w wieku poprodukcyjnym.

⁹⁴ B. Kalinowska-Sufinowicz, 2013a, *Polityka społeczno-gospodarcza państwa wobec pracy kobiet*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 69-70; GUS, 2017a, *Ludność. Stan i struktura oraz ruch naturalny ludności w przekroju terytorialnym. Stan w dniu 31 XII*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 48-49.

Wykres 2.5. Prognoza liczby ludności według biologicznych grup wieku w latach 2013-2050 (stan: w tysiącach, na 2014 r.)



Źródło: GUS, 2014, *Prognoza ludności na lata 2014-2050*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

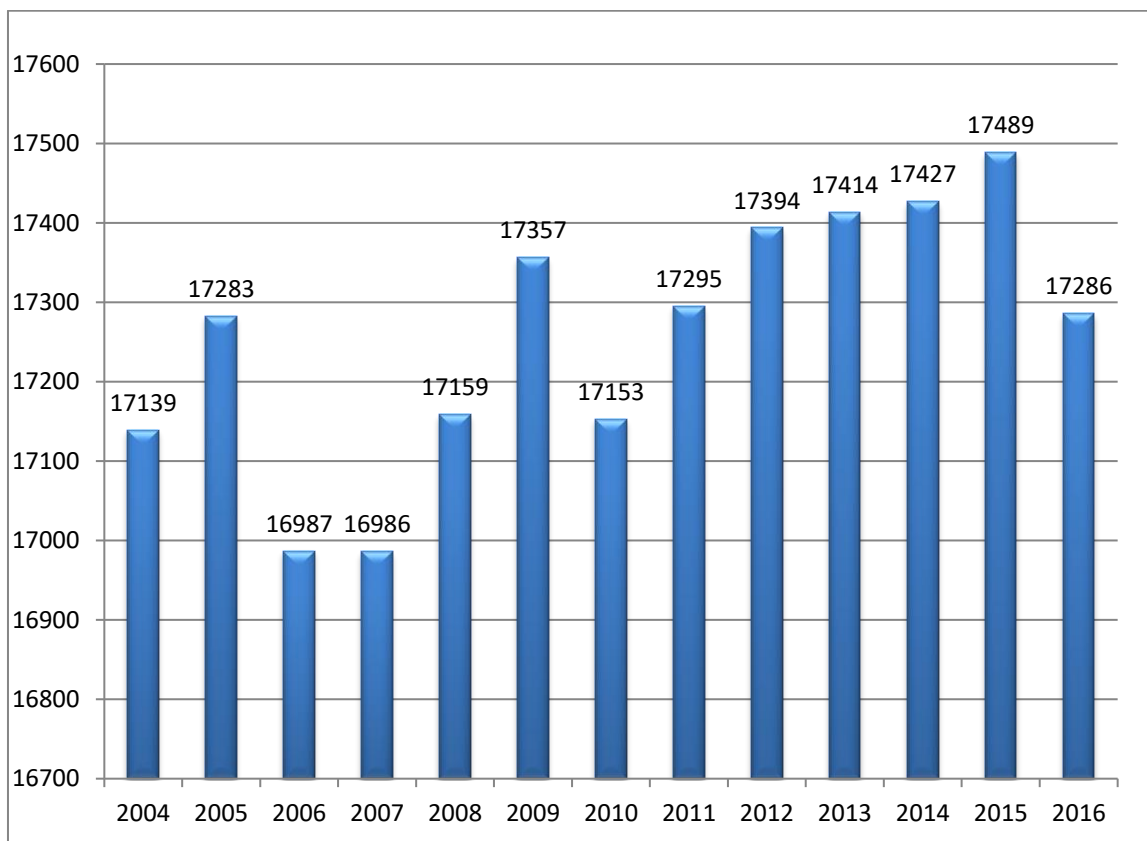
Ogólne wnioski dotyczące trendów i wyzwań demograficznych występujących w Polsce w latach 2004-2017 oraz prognozowanych przez GUS do 2050 roku można przedstawić w postaci następujących twierdzeń.

1. Liczba ludności Polski obniżała się począwszy od 2012 roku.
2. Prognozy dotyczące liczby ludności Polsce do 2050 roku wskazują utrzymanie i pogłębienie się tendencji spadkowej w liczbie ludności aż do poziomu niespełna 34 milionów osób w 2050 roku.
3. Struktura ludności Polski wykazuje cechy charakterystyczne dla społeczeństwa starzejącego się, co przejawia się zwiększaniem się udziału liczby osób w wieku poprodukcyjnym oraz zmniejszaniem się udziału liczby osób w wieku przedprodukcyjnym i produkcyjnym w populacji ogółem.
4. Prognozy demograficzne do 2050 roku wskazują na duże prawdopodobieństwo kontynuacji zmian, które już są obserwowane.

2.3 Aktywność zawodowa

Jedną z podstawowych płaszczyzn oceny sytuacji na rynku pracy, pozwalającej na diagnozę potencjału zasobów pracy przy wdrażaniu projektu, jest aktywność zawodowa. Do tej grupy zaliczane są osoby zarówno pracujące, jak i bezrobotne, tworzące zasoby podaży pracy. Determinują one możliwości realizacji popytu na pracy, zgłaszanego przez pracodawców w gospodarce narodowej.

Wykres 2.6. Liczba aktywnych zawodowo w wieku 15 lat i więcej w Polsce w latach 2004-2016 (stan według BAEL, w IV kwartale, w tys. osób)



Źródło: GUS, 2017b, *Aktywność ekonomiczna ludności Polski*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-iv-kwartal-2016-roku,4,23.html> [dostęp: 2.06.2017].

Na wykresie 2.6 przedstawiono liczbę aktywnych zawodowo w Polsce w latach 2004-2016. Wprawdzie liczba aktywnych zawodowo dynamicznie się zmieniała w badanym okresie, jednak ogólnie można było zauważyć przeważające korzystne tendencje zmian w tej sferze. Najmniej osób aktywnych zawodowo odnotowano w latach 2006 i 2007, kiedy to liczba ta nie przekraczała 17 milionów osób. Lata 2010-2015 przyniosły stopniowy przyrost liczby

aktywnych zawodowo aż do poziomu 17 489 tys. osób w 2015 roku. Z kolei, w 2016 roku liczba aktywnych zawodowo obniżyła się do 17 286 tys. osób, co mogło być uwarunkowane zwiększonymi transferami do rodzin z dziećmi za pośrednictwem tzw. programu 500+.

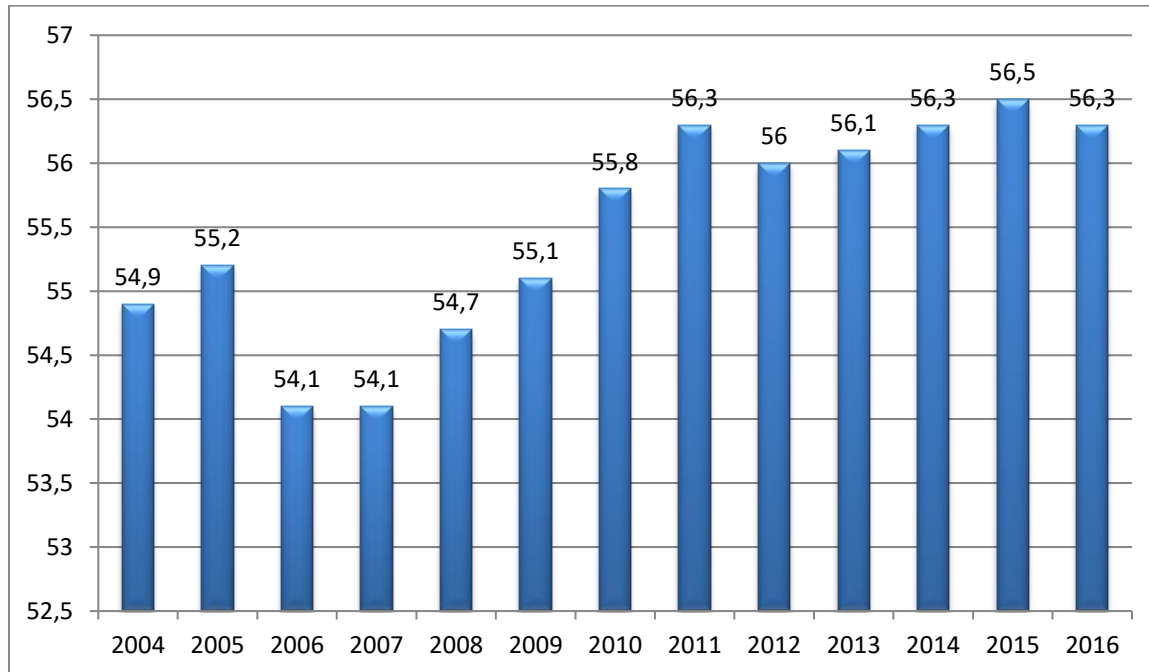
Zmiany w poziomie aktywności zawodowej można również analizować z uwzględnieniem współczynnika aktywności zawodowej. Jego wartość determinowana jest wieloma czynnikami⁹⁵. Jednym z nich są preferencje jednostek odnośnie do kształcenia. W Polsce można było zaobserwować pozytywne tendencje do wydłużania okresu kształcenia, co jednak miało negatywny wpływ na kształtowanie się współczynnika aktywności zawodowej, zwłaszcza w młodszych grupach wiekowych. Istotny wpływ na poziom współczynnika aktywności zawodowej mają także czynniki związane z sytuacją rodzinną. Można tu wskazać m.in. na: model rodziny, liczbę dzieci w rodzinie oraz decyzje co do ich wychowywania. Elementy te silniej oddziałują na aktywność zawodową wśród kobiet niż wśród mężczyzn. Na ogół im wyższa liczba dzieci w rodzinie, tym niższa aktywność zawodowa kobiet. Według badań dotyczących Polski aktywność zawodowa wśród kobiet istotnie spada wraz z urodzeniem trzeciego dziecka. Kolejnym elementem determinującym poziom aktywności zawodowej jest ogólna sytuacja na rynku pracy. Czynniki, które mają wpływ na decyzje jednostek o aktywizacji zawodowej, a więc włączaniu się w procesy pracy, są: możliwość znalezienia pracy czy poziom wynagrodzeń i jego zmiany. Nie bez wpływu na kształtowanie się współczynnika aktywności zawodowej ma również polityka państwa, w tym zmiany odnośnie do wieku emerytalnego, ograniczanie możliwości odejścia na tzw. wcześniejszą emeryturę czy też dostępność instytucjonalnej opieki nad dzieckiem.

Na wykresie 2.7 zobrazowano kształtowanie się współczynnika aktywności zawodowej w Polsce w latach 2004-2016. Zmiany współczynnika aktywności zawodowej były spójne ze zmianami w liczbie osób aktywnych zawodowo. Najniższy poziom aktywności zawodowej w ujęciu relatywnym dostrzeżono w latach 2006 i 2007 i wyniósł on 54,1%, natomiast najwyższą wartość współczynnika aktywności zawodowej można było zaobserwować w 2015 roku i wyniosła ona 56,5%. Ostatni rok, 2016, przyniósł niewielki spadek współczynnika aktywności zawodowej do wartości 56,3%. Było to wynikiem implementacji programu 500+

⁹⁵ E. Kwiatkowski, 2016, *Bezrobocie*, w: E. Kwiatkowski, R. Milewski (red.), *Podstawy ekonomii*, wydanie trzecie, zmienione, 11. dodruk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 533.

..
i dezaktywizacji zawodowej kobiet, zwłaszcza słabiej wykształconych, cechujących się niższymi kwalifikacjami i w związku z tym niższym poziomem wynagrodzeń⁹⁶.

Wykres 2.7. Współczynnik aktywności zawodowej w Polsce w latach 2004-2016 (stan według BAEL, w IV kwartale, w %)



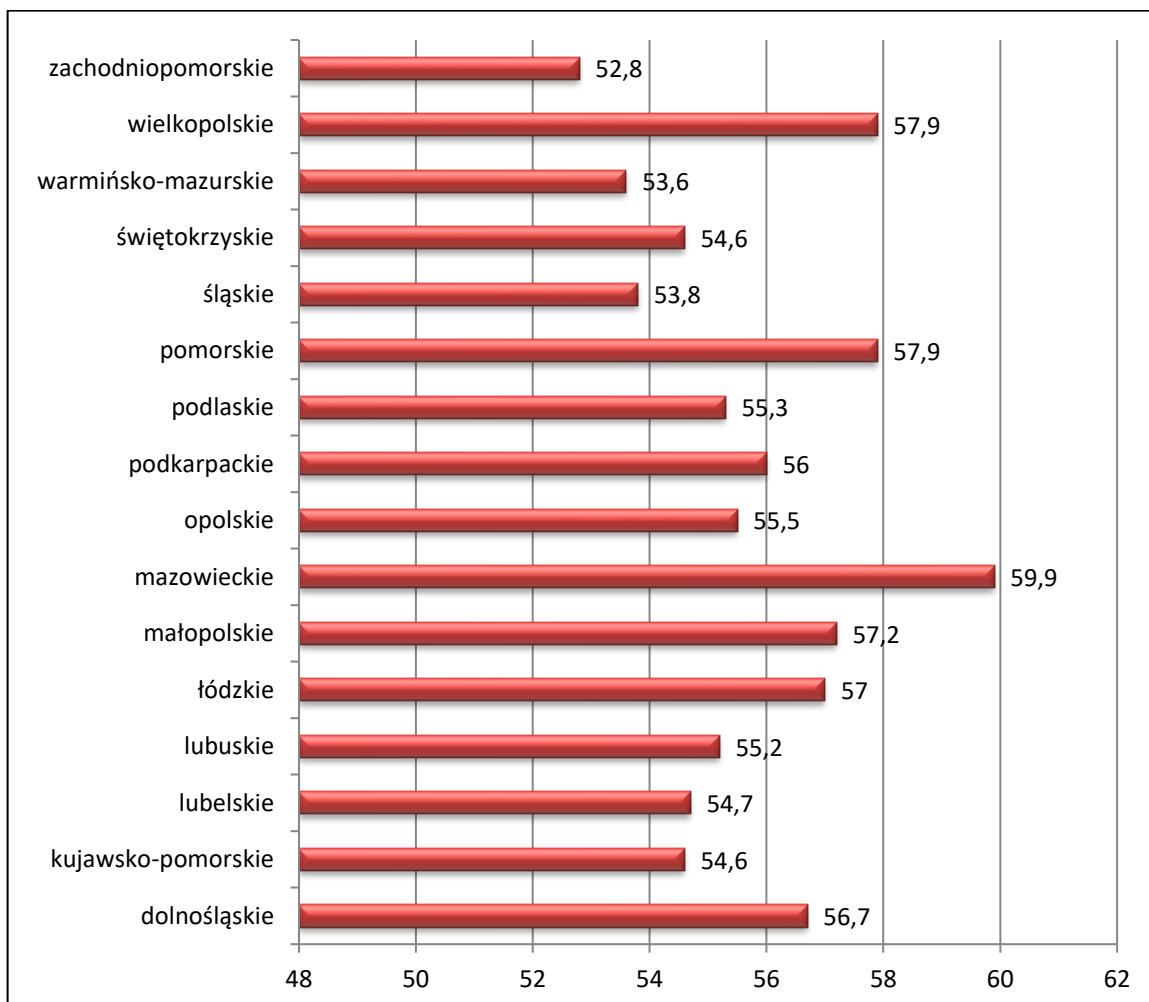
Źródło: GUS, 2017c, *Monitoring rynku pracy. Kwartalna informacja o rynku pracy*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/monitoring-ryнку-pracy-kwartalna-informacja-o-ryнку-pracy-czwarty-kwartal-2016-roku,12,31.html> [dostęp: 2.06.2017].

Rozważając potencjalne możliwości wdrażania projektu w różnych regionach Polski, warto przedstawić terytorialne zróżnicowanie kształtowania się współczynnika aktywności zawodowej w 2016 roku (por.: wykres 2.8). Regionami, w których współczynnik aktywności zawodowej kształtował się na najwyższym poziomie, były województwa: mazowieckie (ze współczynnikiem o wartości 59,9%), pomorskie i wielkopolskie (współczynnik na poziomie 57,9% w obu regionach). Najniższy poziom aktywności zawodowej zaobserwowano natomiast w 2016 roku w Zachodniopomorskim (52,8%), Warmińsko-mazurskim (53,6%) oraz Śląskiem (53,8%). Rozpiętość pomiędzy najwyższym poziomem współczynnika aktywności zawodowej (na Mazowszu – 59,9%) i najniższym (w Zachodniopomorskim – 52,8%) wyniosła w 2016 roku 7,1 punktu procentowego. Na ogół im wyższy poziom

⁹⁶ B. Kalinowska-Sufinowicz, 2017, *Rynek pracy w 2016 roku*, w: J. Tomidajewicz (red.), *Obserwatorium Ekonomiczne*, nr 5, Dodatek on-line do „Przeglądu Ekonomicznego”, www.pte.poznan.pl/files/2_Rynek_pracy_w_2016_roku.pdf?PHPSESSID=467a7d950544515312b905ebe31adcdb [dostęp: 23.06.2017].

współczynnika aktywności zawodowej, tym większe szanse na pomyślne wdrażanie innowacyjnych projektów.

Wykres 2.8. Współczynnik aktywności zawodowej według województw w Polsce w 2016 roku (stan według BAEL, w IV kwartale, w %)



Źródło: GUS, 2017d, *Aktywność ekonomiczna ludności w IV kwartale 2016 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

Ogólne konkluzje dotyczące kształtowania się aktywności zawodowej w Polsce w latach 2004-2016 można przedstawić następująco.

- 1. Liczba aktywnych zawodowo zmieniała się dynamicznie, jednak przeważały korzystne tendencje zwiększania się liczebności zasobów pracy, co należy oceniać pozytywnie z punktu widzenia potencjału do realizacji projektu.**

2. Współczynnik aktywności zawodowej wykazywał na ogół tendencje rosnące, z wyjątkiem 2016 roku z powodu obniżenia poziomu aktywności zawodowej kobiet.
3. Współczynnik aktywności zawodowej charakteryzował się zróżnicowaniem terytorialnym i jego najwyższe wartości można było zaobserwować w województwie mazowieckim, pomorskim i wielkopolskim.

2.4 Zatrudnienie

Istotnym elementem aktywności zawodowej są pracujący w gospodarce narodowej. Ich liczba determinowana jest koniunkturą gospodarczą, która wyznacza kierunek zmian podstawowych mierników takich, jak produkt krajowy brutto (PKB) czy produkcja sprzedana przemysłu. Liczba pracujących w gospodarce dynamicznie się zmienia pod wpływem zmian w poziomie produkcji, które z kolei są pochodną wdrażanych w gospodarce inwestycji w przedsiębiorstwach sektora prywatnego i publicznego. W sytuacji prosperity wdrażanie projektu innowacyjnego wykorzystującym instrument pożyczko-dotacji może okazać się efektywniejsze ze względu na teoretycznie mniejsze ryzyko dla potencjalnego inwestora.

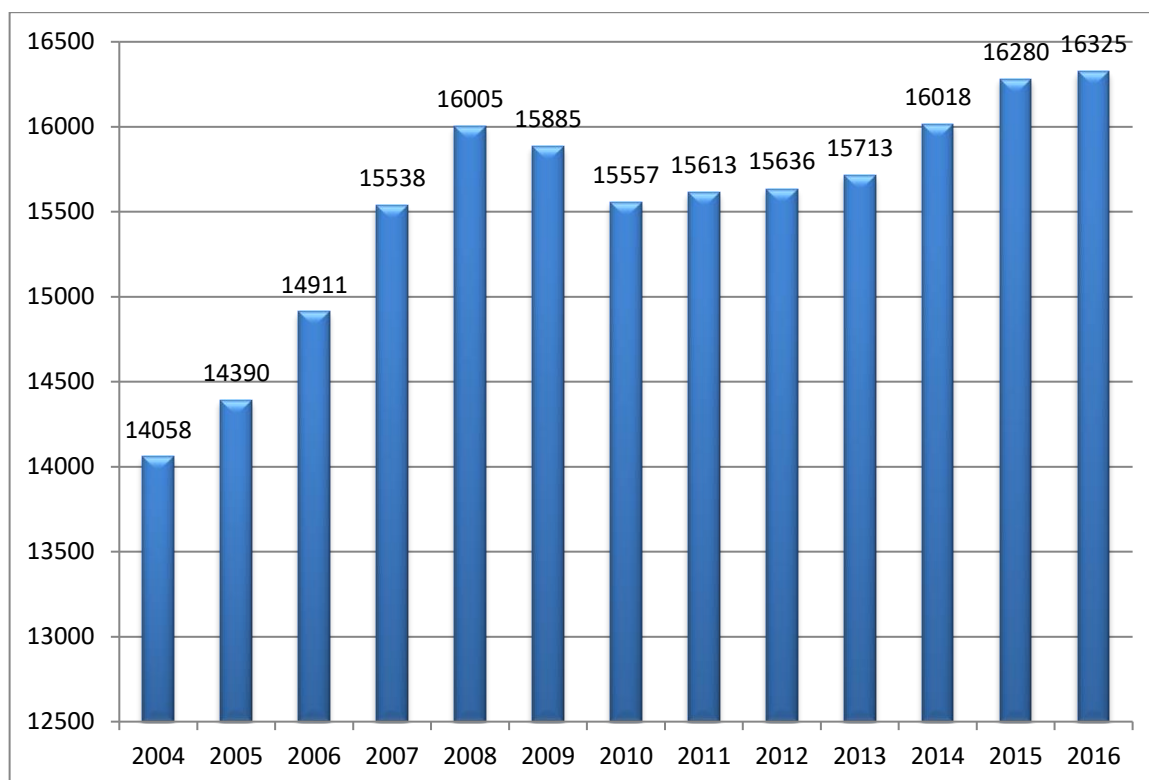
Na wykresie 2.9 zaprezentowano liczbę pracujących ogółem w Polsce w latach 2004-2016. Poziom zatrudnienia w badanym okresie wykazywał korzystne tendencje zmian. Liczba pracujących zwiększała się najbardziej dynamicznie w latach 2004-2008, czyli w okresie tzw. efektu unijnego, związanego z wejściem Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 roku. W tym okresie mieliśmy do czynienia z ożywieniem gospodarczym i dopływem środków z europejskich funduszy strukturalnych, które istotnie poprawiły sytuację gospodarczą, w tym na rynku pracy⁹⁷. Liczba pracujących wzrosła w tym okresie od 14 058 tys. osób w 2004 roku do 16 005 tys. osób w 2008 roku.

Kolejne lata, 2009-2011, zdominowane były ogóln światowym kryzysem finansowo-gospodarczym, który przeniósł się ze Stanów Zjednoczonych do większości gospodarek rynkowych świata. Na tle innych krajów Polsce nie była w tym okresie najmocniej dotknięta kryzysem gospodarczym, o czym świadczył zwolniony, lecz mimo wszystko dodatni wzrost gospodarczy⁹⁸. W tym okresie liczba pracujących nieco się obniżyła do 15 557 tys. osób w 2010 roku. Od tamtej pory poziom zatrudnienia powoli rósł aż do 16 325 tys. osób w 2016 roku.

⁹⁷ B. Kalinowska-Sufinowicz, 2013a, *op. cit.*, s. 173.

⁹⁸ *Ibidem*, s. 173.

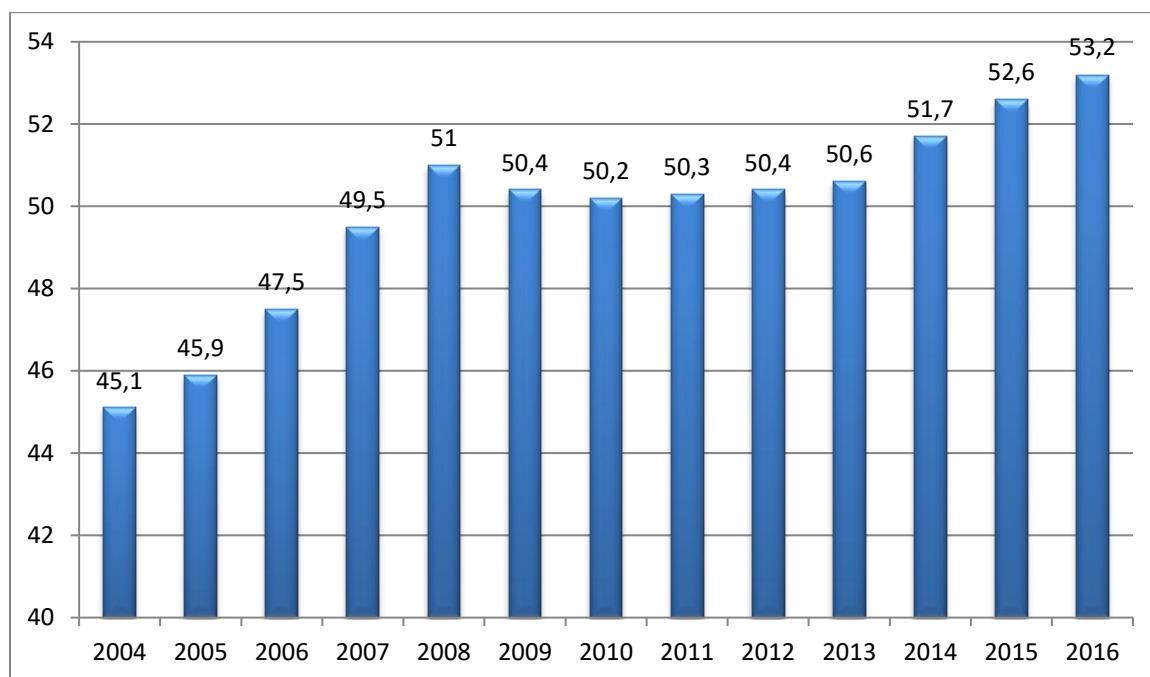
Wykres 2.9. Liczba pracujących ogółem w Polsce w latach 2004-2016 (stan według BAEL, w IV kwartale, w tys.)



Źródło: GUS, 2017, *Monitoring rynku pracy. Kwartalna informacja o rynku pracy*, Portal Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/monitoring-ryнку-pracy-kwartalna-informacja-o-rynku-pracy-w-pierwszym-kwartale-2017-r-,12,28.html> [dostęp: 2.06.2017].

Zmiany w poziomie zatrudnienia warto przeanalizować także w ujęciu relatywnym, z wykorzystaniem wskaźnika zatrudnienia. Dane te zostały przedstawione na wykresie 2.10 dla Polski w latach 2004-2016. Podobnie jak w przypadku zmian absolutnych, wskaźnik zatrudnienia zwiększył się w badanym okresie od 45,1% w 2004 roku do 53,2% w 2016 roku, a więc o 8,1 punktu procentowego. Najdynamiczniejszy przyrost można było zaobserwować w okresie tzw. efektu unijnego, ale także w latach 2013-2016. Wzrost wskaźnika zatrudnienia w ostatnich latach był pozytywnym efektem wcześniejszego wprowadzenia „ozusowania” umów zlecenia. Pracodawcy proponowali swoim pracownikom umowy o pracy, jednocześnie obawiając się ich ucieczki z przedsiębiorstwa w poszukiwaniu lepszych ofert pracy.

Wykres 2.10. Wskaźnik zatrudnienia ogółem w wieku 15 lat i powyżej w Polsce w latach 2004-2016 (stan: według BAEL, w IV kwartale, w %)



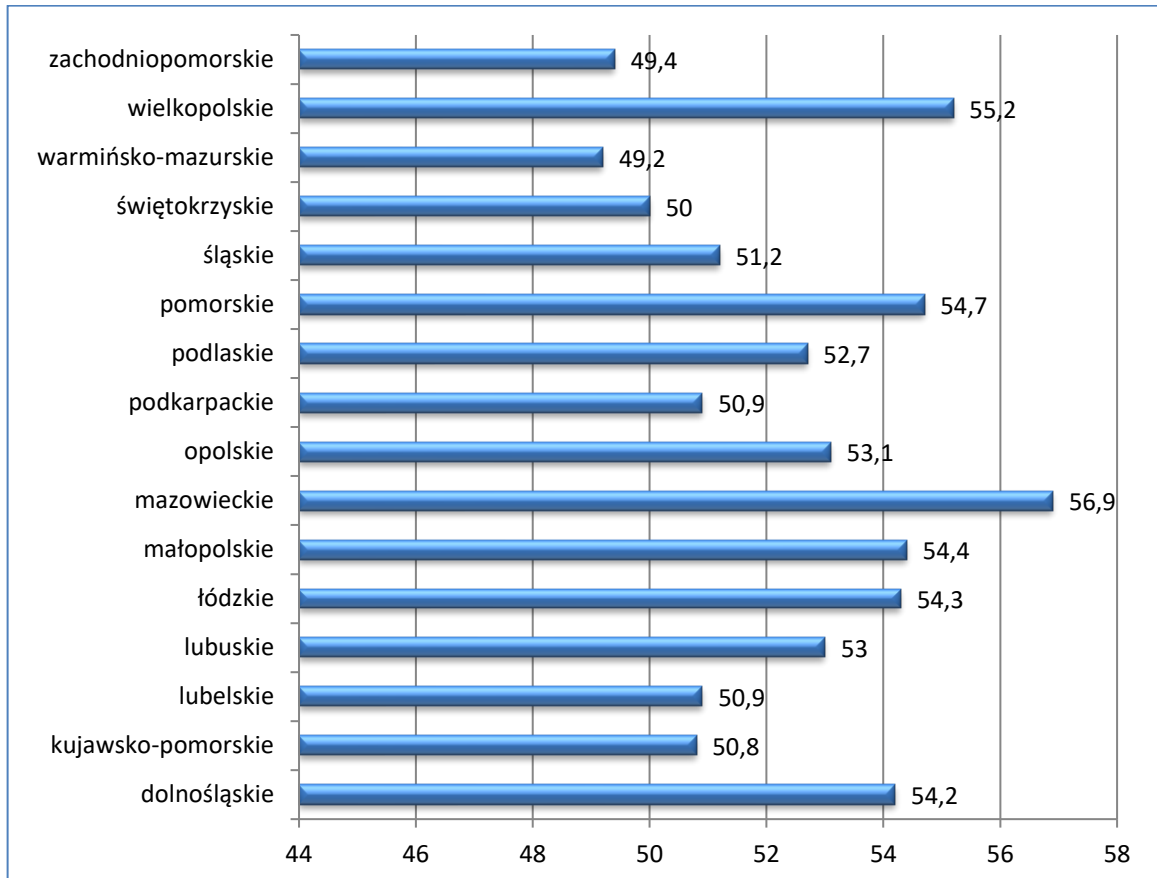
Źródło: GUS, 2017b, *Aktywność ekonomiczna ludności Polski*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-iv-kwarta-2016-roku,4,23.html> [dostęp: 2.06.2017].

Badając bliżej zróżnicowanie wskaźnika zatrudnienia według cech demograficznych i społeczno-zawodowych, warto przedstawić obserwacje dotyczące I kwartału 2017 roku, a więc najbardziej aktualnych danych statystycznych dotyczących rynku pracy. W okresie tym wystąpiły znaczne różnice pomiędzy wskaźnikiem zatrudnienia osób z wykształceniem wyższym (78,2%) i osób z wykształceniem co najwyżej gimnazjalnym (14,3%), która w I kwartale 2017 roku wyniosła aż 63,9 punktu procentowego. Osoby słabiej wykształcone są potencjałem do poprawy poziomu ich wyedukowania oraz zaktywizowania zawodowego, jednak ze znacznym stopniem ryzyka spowodowanego niechęcią wobec zmian i brakiem elastyczności edukacyjno-zawodowej. Również płeć istotnie determinowała poziom zatrudnienia. Wskaźnik zatrudnienia wśród mężczyzn wyniósł 61,3%, natomiast wśród kobiet 45,8%. Nierówności płci sięgnęły tu zatem 15,5 punktu procentowego – i w porównaniu do I kwartałów lat 2015 i 2016 zwiększyły się, natomiast w odniesieniu do poprzedniego kwartału (IV kw. 2016 roku) – nieznacznie się obniżyły⁹⁹. Potencjał do zaktywizowania zawodowego

⁹⁹ GUS, 2017g, *Monitoring rynku pracy – Kwartalna informacja o rynku pracy – I kwartał 2017 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

stanowią kobiety, jednak czynnikiem ryzyka jest tu kwestia opieki nad dziećmi i osobami zależnymi.

Wykres 2.11. Wskaźnik zatrudnienia według regionów w Polsce w 2016 roku (stan według BAEL, w IV kwartale, w %)



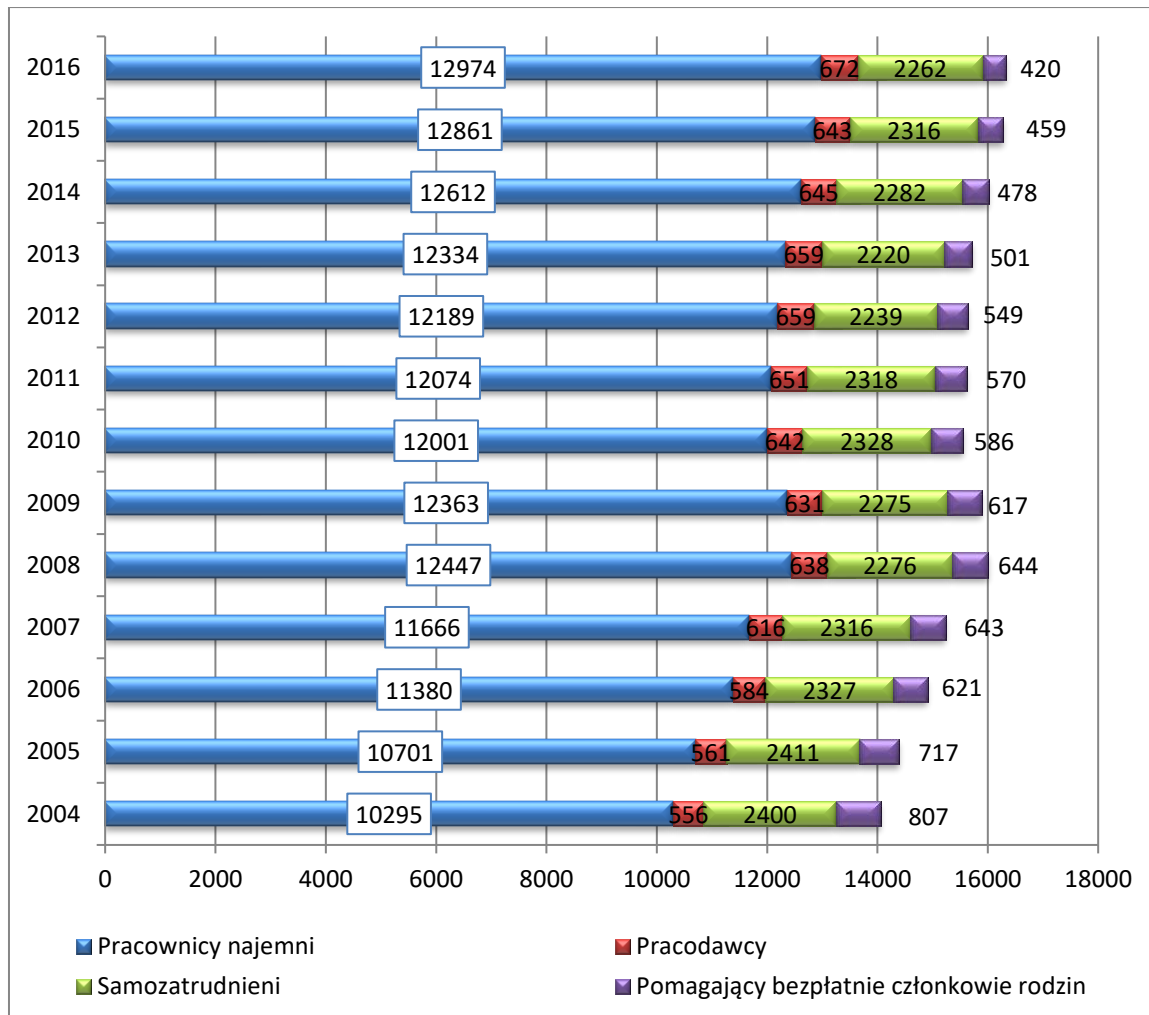
Źródło: GUS, 2017d, *Aktywność ekonomiczna ludności w IV kwartale 2016 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

Jeżeli chodzi o zróżnicowanie regionalne kształtowania się wskaźnika zatrudnienia w Polsce w 2016 roku (por.: wykres 2.11), to różnica pomiędzy najwyższym wskaźnikiem zatrudnienia (w województwie mazowieckim – 56,9%) i najniższym (dla województwa warmińsko-mazurskiego – 49,2%) wyniosła w IV kwartale 2016 roku 7,7 punktu procentowego. Województwami o najwyższym wskaźniku zatrudnienia były: mazowieckie (56,9%), wielkopolskie (55,2%) i pomorskie (54,7%), natomiast o najniższym: warmińsko-mazurskie (49,2%), zachodniopomorskie (49,4%) i świętokrzyskie (50%).

Kolejną wartą bliższego zastanowienia kwestią – kluczową z punktu widzenia wdrażania instrumentu pożyczko-dotacji – jest struktura pracujących według statusu zatrudnienia, a w tym także liczba pracujących na własny rachunek i pracodawców. Dane te dla Polski

..
w latach 2004-2016 zostały zobrazowane na wykresie 2.12. Dominującą liczebnie grupą pracujących w Polsce w całym okresie badawczym byli pracownicy najemni. Co więcej, ich liczba zwiększyła się od 10 295 tys. osób w 2004 roku do 12 974 tys. osób w 2016 roku.

Wykres 2.12. Liczba samozatrudnionych i pracodawców na tle innych grup pracujących według statusu zatrudnienia w Polsce w latach 2004-2016 (stan według BAEL, w IV kwartale, w tys.)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: GUS, 2017e, Portal Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodow-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-iv-kwartal-2015-roku,4,19.html> [dostęp: 2.06.2017].

W latach 2004-2016 zwiększyła się liczba pracodawców – od 556 tys. w 2004 roku do 672 tys. osób w 2016 roku. Wzrost liczby pracodawców w badanym okresie sięgnął ponad 20% i mógł być efektem tego, że pracujący na własny rachunek rozwijali swoje działalności gospodarcze, zatrudniając pracowników, co powodowało przejście pomiędzy grupami pracujących według statusu zatrudnienia.

Z kolei, liczba pracujących na własny rachunek charakteryzowała się w latach 2004-2016 znaczną zmiennością. Podkreślenia wymaga fakt, że samozatrudnieni byli drugą w kolejności, co do liczebności zaraz po pracownikach najemnych, grupą pracujących wydzieloną według statutu zatrudnienia. W Polsce samozatrudnienie, a więc praca na własny rachunek i własną odpowiedzialność jest relatywnie często wykorzystywaną formą pracy. Analizując zmiany liczebności samozatrudnionych, największą liczbę osób w tej grupie zaobserwować można było w 2005 roku – 2411 tys., najmniejszą natomiast w 2013 roku – 2220 tys. osób. Poziom samozatrudnienia utrzymywał się więc na względnie stałym poziomie w badanym okresie, wykazując wahania, jednak w porównaniu do innych grup pracujących, zmiany te nie miały trwałego charakteru.

Jedyną grupą, w której dostrzeżono spadek liczebności, byli to pomagający bezpłatnie członkowie rodzin. Jest to zmiana pozytywna ze względu na to, że grupa ta pracuje bez wynagrodzenia. Liczba pracujących w tej grupie obniżyła się od 807 tys. osób w 2004 roku do 420 tys. osób w 2016 roku.

Analizę sytuacji na polskim rynku pracy warto rozszerzyć o badanie dotyczące zawodów nadwyżkowych, zrównoważonych i deficytowych, przy czym:

- zawody deficytowe to takie, na które na rynku pracy zapotrzebowanie jest większe niż liczba bezrobotnych w danym zawodzie,
- zawody zrównoważone to takie, na które na rynku pracy zapotrzebowanie zbliżone jest do liczby bezrobotnych w danym zawodzie,
- zawody nadwyżkowe to takie, na które istnieje na rynku pracy niższe zapotrzebowanie niż liczba bezrobotnych w danym zawodzie,
- zawód rozumiany jest jako przynoszący dochód zespół czynności (zbiór zadań) wyodrębnionych w wyniku społecznego podziału pracy, wykonywanych stale lub z niewielkimi zmianami przez poszczególne osoby,
- umiejętności określane są jako zdolność do wykonywania odpowiedniej klasy zadań w ramach zawodu,
- uprawnienia są to dodatkowe kwalifikacje zawodowe w procesie certyfikacji, dodatkowych szkoleń, egzaminów lub po udowodnieniu przebycia wymaganej praktyki,
- kwalifikacje to natomiast układ wiedzy, umiejętności i uprawnień przydatnych do realizacji składowych zadań zawodowych¹⁰⁰.

¹⁰⁰ Szerzej na ten temat: MRPiPS, 2016, *Zawody deficytowe i nadwyżkowe w 2015 roku*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, s. 6.

Tabela 2.1. Zestawienie zawodów deficytowych, zrównoważonych i nadwyżkowych w 2016 roku

ZAWODY DEFICYTOWE
Pośrednicy pracy i zatrudnienia
Analitycy systemów komputerowych
Administratorzy systemów komputerowych
Specjaliści do spraw sprzedaży z dziedziny technologii teleinformatycznych
Kontrolerzy (sterowniczy) procesów przemysłowych gdzie indziej niesklasyfikowani
Pracownicy świadczący usługi na ulicach
Doradcy finansowi i inwestycyjni
Technicy sieci internetowych
Magazynierzy i pokrewni
ZAWODY ZRÓWNOWAŻONE
ZAWODY NADWYŻKOWE
Monterzy budownictwa wodnego

Uzupełnienie: Zawody zrównoważone dla I półrocza nie powtórzyły się w II półroczu 2016 roku.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: MRPiPS, 2017a, *Informacja sygnałna na temat zawodów deficytowych, zrównoważonych i nadwyżkowych w I półroczu 2016 roku*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, s. 1; MRPiPS, 2017b, *Informacja sygnałna na temat zawodów deficytowych, zrównoważonych i nadwyżkowych w II półroczu 2016 roku*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, s. 1-2.

Zawody deficytowe, zrównoważone i nadwyżkowe charakteryzowały się znaczną zmiennością w badanym okresie. W tabeli 1 zestawiono zawody, które powtórzyły się w opracowaniach sygnałnych Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej w I i II półroczu 2016 roku. Warto zauważyć, że porównanie obu półroczy wskazuje na istotne zwiększenie liczby zawodów deficytowych z 20 w I półroczu do 38 w II półroczu, z czego zaledwie 9 zawodów się powtórzyło. Oznacza to znaczną zmienność i trudności w długookresowym prognozowaniu popytu na pracę w Polsce.

Co więcej, fakt zaliczenia określonej grupy zawodów jako deficytowa, zrównoważona bądź nadwyżkowa na poziomie kraju nie oznaczał, że tak samo wyglądało to we wszystkich województwach. Zawody te wykazywały zróżnicowanie regionalne. I tak w przypadku zawodów deficytowych:

- pośredników pracy i zatrudnienia w całym roku 2016 roku brakowało w województwach: podkarpackim, świętokrzyskim i małopolskim,
- specjalistów ds. sprzedaży z dziedziny technologii teleinformatycznych – w województwie pomorskim i dolnośląskim,
- kontrolerów procesów przemysłowych – na Śląsku,
- pracowników świadczących usługi na ulicach – w Zachodniopomorskim,
- doradców finansowych i inwestycyjnych – na Opolszczyźnie,
- techników sieci internetowych – w Wielkopolsce,
- magazynierów – w województwach: pomorskim, lubuskim, dolnośląskim, opolskim, śląskim.

Jeżeli chodzi o zawód nadwyżkowe, to nadmiar monterów budownictwa wodnego obserwowany był w obu półroczach 2016 roku zarówno w kujawsko-pomorskim, jak i na Śląsku¹⁰¹.

Ogólne wnioski dotyczące zatrudnienia w Polsce w latach 2004-2017 można przedstawić w następujący sposób.

- 1. Pozytywną tendencją na polskim rynku pracy był wzrost liczby pracujących od 14,1 miliona osób w 2004 roku do ok. 16,3 miliona w 2016 roku, czemu towarzyszyło zwiększenie się wskaźnika zatrudnienia z 45,1% do 53,3% w analogicznym okresie.**
- 2. Kształtowanie się wskaźnika zatrudnienia było zróżnicowane terytorialnie. Najwyższe poziomy wskaźnika zatrudnienia zaobserwowano w 2016 roku na Mazowszu, w Wielkopolsce i na Pomorzu.**
- 3. Liczba pracodawców wykazywała trwałą tendencję wzrostową, natomiast liczba pracujących na własny rachunek w Polsce była wysoka i mieściła się w granicach od 2220 tys. osób (2013 rok) do 2411 tys. osób (2005 rok).**

¹⁰¹ MRPiPS, 2017a, *Informacja sygnałna na temat zawodów deficytowych, zrównoważonych i nadwyżkowych w I półroczu 2016 roku*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa; MRPiPS, 2017b, *Informacja sygnałna na temat zawodów deficytowych, zrównoważonych i nadwyżkowych w II półroczu 2016 roku*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

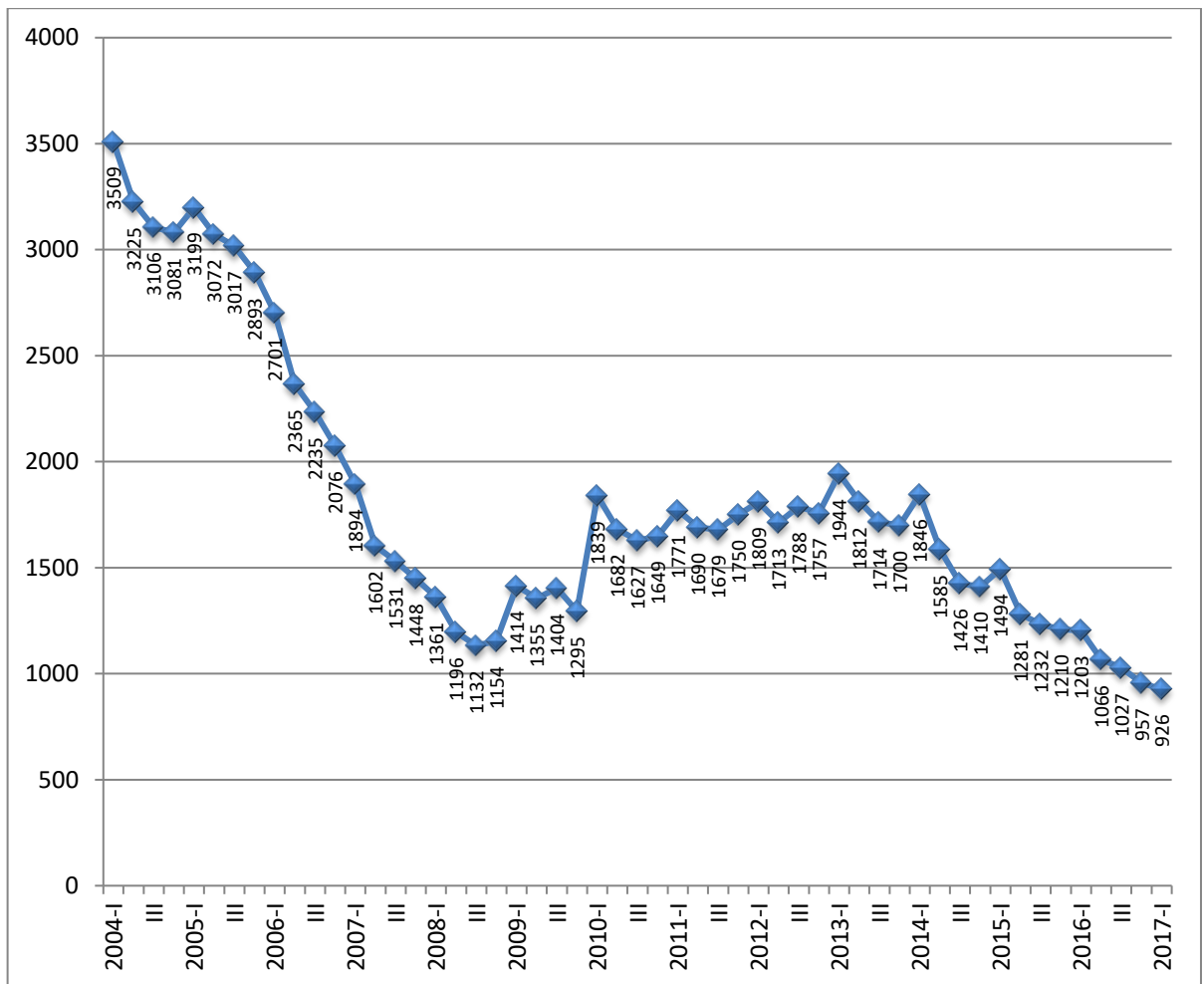
4. W 2016 roku (w obu półroczach) na polskim rynku pracy pracodawcy zgłaszali deficyt na 9 zawodów. Byli to: pośrednicy pracy i zatrudnienia, analitycy systemów komputerowych, administratorzy systemów komputerowych, specjaliści do spraw sprzedaży z dziedziny technologii teleinformatycznych, kontrolerzy procesów przemysłowych, pracownicy świadczący usługi na ulicach, doradcy finansowi i inwestycyjni i technicy sieci internetowych, magazynierzy i pokrewni. Żaden z zawodów zrównoważonych nie powtórzył się w obu półroczach, natomiast jeżeli chodzi o zawód nadwyżkowy – był to jedynie monter budownictwa wodnego.

2.5 Bezrobocie

Jednym z obszarów, którym widać sukcesy polskiej transformacji gospodarczej, jest bezrobocie. Zjawisko to – zwłaszcza w masowych rozmiarach – niesie z sobą negatywne skutki ekonomiczne i społeczne. Makroekonomiczne konsekwencje są obserwowane w gospodarce w postaci luki PKB (niewytworzonej produkcji przez bezrobotnych w sytuacji, gdyby pracowali dla gospodarki), rozwoju szarej strefy, jak i zmian w budżecie państwa widocznych jako utracone dochody, ale też zwiększone wydatki na zasiłki i pomoc społeczną. Społeczne skutki bezrobocia można zidentyfikować w niewykorzystanym potencjale ludzkim (w tym kapitale ludzkim), ale i różnego rodzaju patologiami obserwowanych w wymiarze indywidualnym. W ostatnich latach można dostrzec więcej pozytywnych skutków bezrobocia, w tym większa konkurencja na rynku pracy wpływająca na większe inklinacje do podnoszenia swoich kwalifikacji czy międzyregionalne migracje ludności.

Liczba bezrobotnych ogółem w ujęciu kwartalnym w Polsce w latach 2004-2017 została zaprezentowana na wykresie 2.13. Poziom bezrobocia w badanym okresie uległ znacznemu obniżeniu. W I kwartale 2004 roku w Polsce bezrobotnych było ponad 3,5 miliona osób. Wspomniany wcześniej „efekt unijny” przyniósł poprawę sytuacji i zmniejszenie się liczby bezrobotnych do poziomu 1132 tys. osób w III kwartale 2008 roku. Następnie do I kwartału 2010 roku liczba bezrobotnych się zwiększała aż do 1839 tys. osób. Aż do lat 2013-2014 bezrobocie utrzymywało się na poziomie nieprzekraczającym 2 milionów osób. Począwszy od I kwartału 2014 roku można zauważyć stopniowy i trwały spadek liczby bezrobotnych aż do 926 tys. w I kwartale 2017 roku. Warto dodać, że z 926 tys. osób 44,6% stanowiły kobiety oraz 55,4% - mężczyźni.

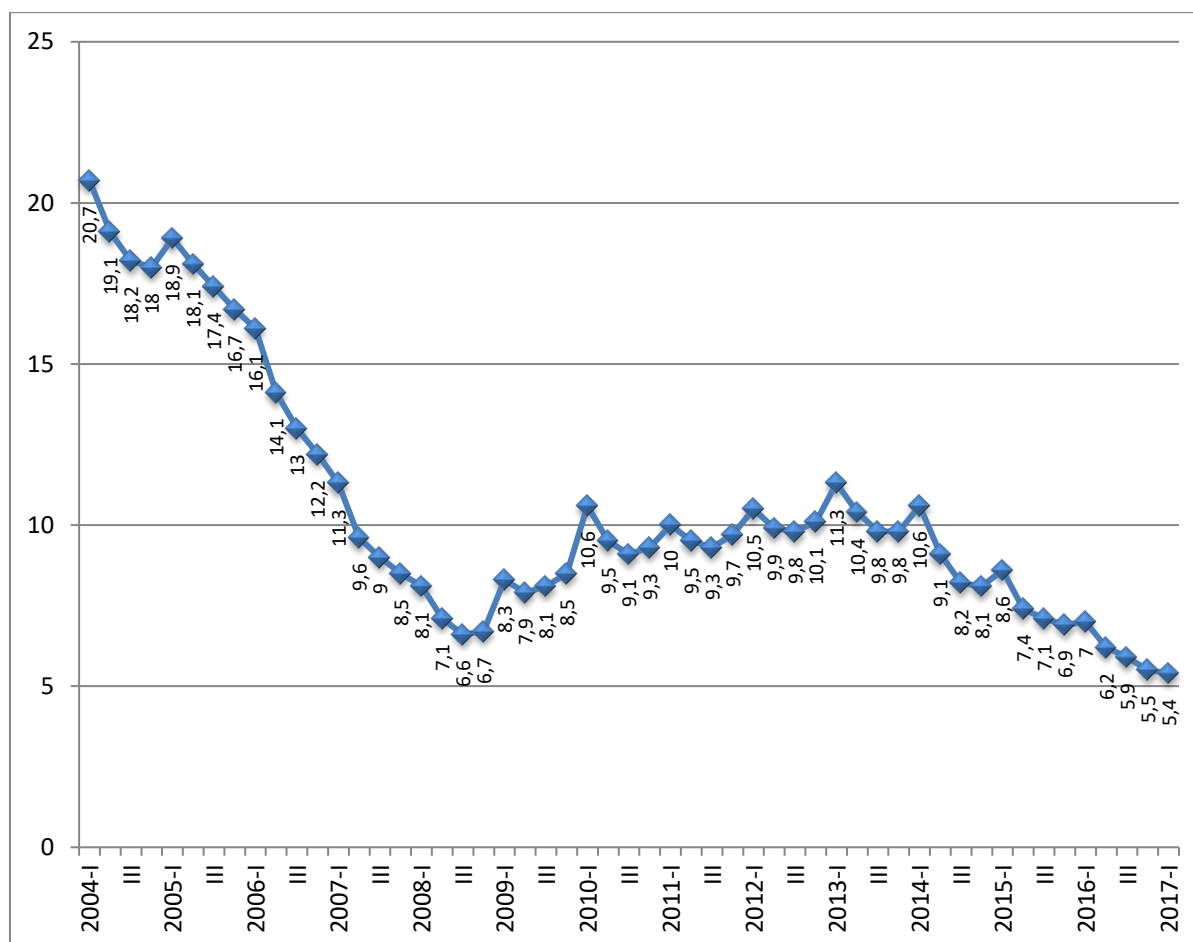
Wykres 2.13. Liczba bezrobotnych ogółem w Polsce w latach 2004-2016 (stan według BAEL, w tys., ujęcie kwartalne)



Źródło: GUS, 2017c, *Monitoring rynku pracy – Kwartalna informacja o rynku pracy*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/monitoring-ryнку-pracy-kwartalna-informacja-o-ryнку-pracy-w-pierwszym-kwartale-2017-r-12,28.html> [dostęp: 2.06.2017].

Analogenicznie do liczby bezrobotnych zmieniała się stopa bezrobocia, której kształtowanie się przedstawiono na wykresie 2.14. W badanym okresie miernik ten obniżył się od 20,7% w I kwartale 2004 roku do 5,4% w I kwartale 2017 roku, osiągając rekordowo niską wartość. W badanym okresie stopa bezrobocia obniżyła się bowiem o 15,3 punktu procentowego.

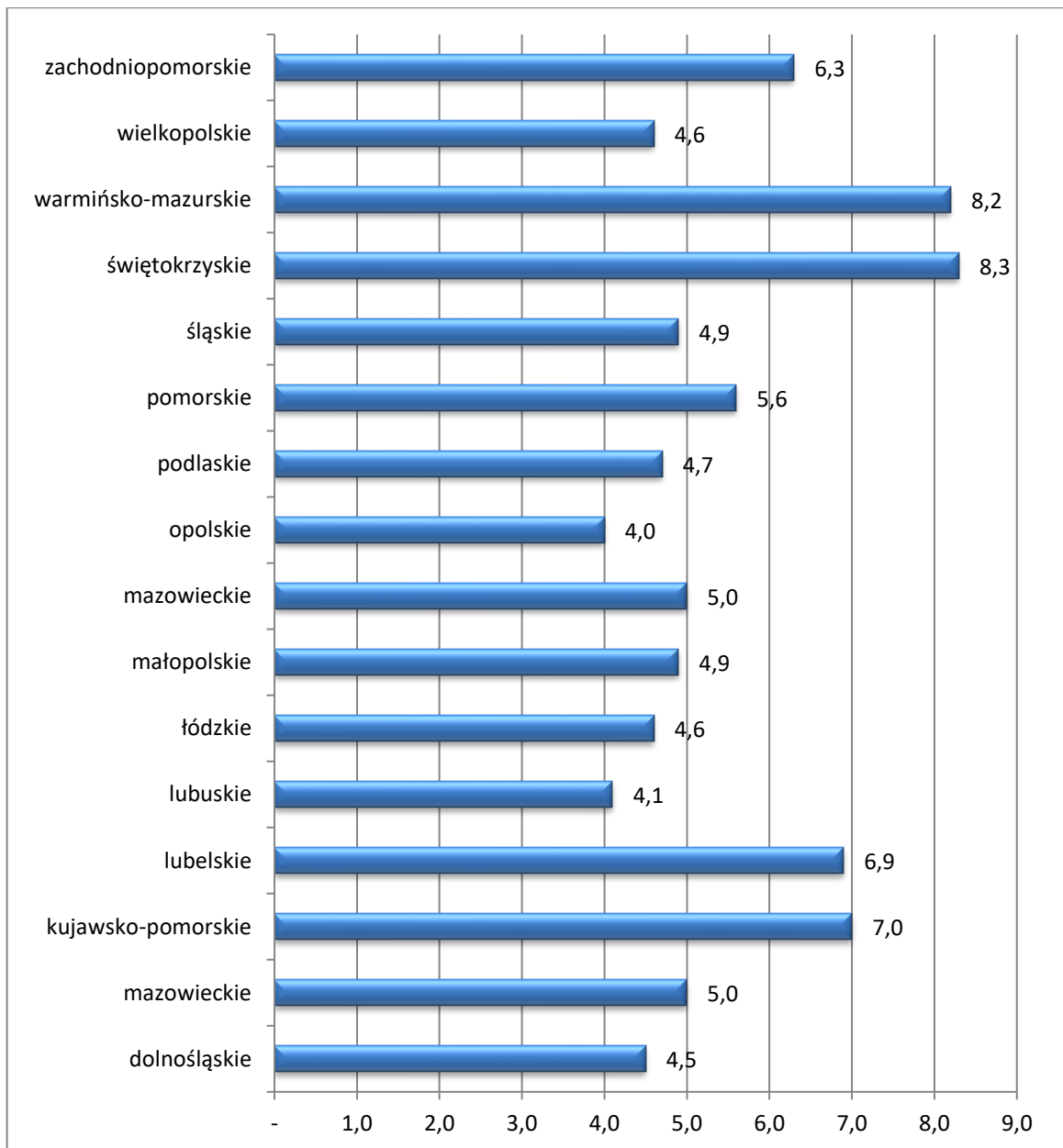
Wykres 2.14. Stopa bezrobocia ogółem w Polsce w latach 2004-2017 (stan według BAEL, w IV kwartale, w %, ujęcie kwartalne)



Źródło: GUS, 2017c, *Monitoring rynku pracy – Kwartalna informacja o rynku pracy*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/monitoring-ryнку-pracy-kwartalna-informacja-o-rynku-pracy-w-pierwszym-kwartale-2017-r-12,28.html> [dostęp: 2.06.2017].

Poziom bezrobocia różnił się w zależności do regionu Polski (por.: wykres 2.15). Najniższą stopą bezrobocia charakteryzowały się w IV kwartale 2016 roku województwa: opolskie (4,0%), lubuskie (4,1%) i dolnośląskie (4,5%). Najtrudniejsza sytuacja w sferze bezrobocia panowała natomiast w województwie: podkarpackim (9,0%), świętokrzyskim (8,3%) i warmińsko-mazurskim (8,2%). Różnica pomiędzy najwyższą stopą bezrobocia odnotowaną w IV kwartale 2016 roku na Podkarpaciu (9%) i najniższą – na Opolszczyźnie (4%) wyniosła 5,0 punktów procentowych.

Wykres 2.15. Stopa bezrobocia według regionów w Polsce w 2016 roku (stan według BAEL, w IV kwartale, w %)



Źródło: GUS, 2017d, *Aktywność ekonomiczna ludności w IV kwartale 2016 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

Generalnie analizę sytuacji na polskim rynku pracy w aspekcie bezrobocia w latach 2004-2017 można przedstawić następująco.

- Poziom bezrobocia w badanym okresie znacząco obniżył się, co było widoczne zarówno w spadku liczby bezrobotnych (z ponad 3,5 miliona osób w 2004 roku do 926 tys. w I kwartale 2017 roku), jak i stopy bezrobocia (odpowiednio: od 20,7% do 5,4%).**

..

2. Regionami o najniższym natężeniu bezrobocia w IV kwartale 2016 roku były województwa: polskie, lubuskie i dolnośląskie.

2.6 Osoby w szczególnej sytuacji na rynku pracy

Ze względu na to, że projekt obligacji społecznych ma być kierowany przede wszystkim do osób bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy, warto w pierwszej kolejności przedstawić zmiany prawne w klasyfikacji tej grupy osób, które zaszły w latach 2004-2017. I tak, zgodnie z Ustawą z 20 kwietnia o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (art. 49) do osób, będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy, zalicza się bezrobotnych (stan na 22.06.2017 roku):

- do 30 roku życia¹⁰²,
- długotrwale, czyli przebywającego w rejestrze powiatowego urzędu pracy przez okres ponad 12 miesięcy (w okresie ostatnich 2 lat),
- powyżej 50 roku życia,
- korzystających ze świadczeń z pomocy społecznej,
- posiadających do najmniej jedno dziecko do 6 roku życia lub co najmniej jedno dziecko niepełnosprawne do 18 roku życia,
- niepełnosprawnych¹⁰³.

Katalog osób określanych jako bezrobotni w szczególnej sytuacji ulegał zmianom w latach 2004-2017. Do tej kategorii osób zaliczano¹⁰⁴ również:

- kobiety, które nie podjęły zatrudnienia po urodzeniu dziecka (26.10.2007-31.12.2014)¹⁰⁵,

¹⁰² Ustawa z 14 marca 2014 roku o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz niektórych innych ustaw, Dz.U., nr 0, poz. 598 wprowadziła podwyższenie granicy wiekowej osób młodych w szczególnej sytuacji z 25 na 30 rok życia. Zmiana ta zaczęła obowiązywać od 1 stycznia 2015 roku.

¹⁰³ Ustawa z 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, tekst jednolity Dz.U. z 2017 r., nr 0, poz. 1065, z późn. zm.

¹⁰⁴ WUP w Zielonej Górze, 2014, *Bezrobotni w szczególnej sytuacji na rynku pracy województwa lubelskiego w I kwartale 2014 roku*, Wojewódzki Urząd Pracy w Zielonej Górze, Zielona Góra, s. 3.

¹⁰⁵ Kategoria ta została wprowadzona Ustawą z 24 sierpnia 2007 roku o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz niektórych innych ustaw, Dz.U., nr 176, poz. 1243. Ustawa weszła w życie 26 października 2007 roku.

- bezrobotnych bez kwalifikacji zawodowych¹⁰⁶ (1.06.2004-31.12.2014), bez doświadczenia zawodowego lub bez wykształcenia średniego (26.10.2007-31.12.2014)¹⁰⁷,
- bezrobotnych, którzy po odbyciu kary pozbawienia wolności nie podjęli zatrudnienia (26.10.2007-31.12.2014)¹⁰⁸,
- bezrobotnych po zakończeniu realizacji kontraktu socjalnego (1.02.2009-31.12.2014)¹⁰⁹
- bezrobotnych samotnie wychowujących co najmniej jedno dziecko do 18 roku życia (1.12.2009-31.12.2014)¹¹⁰.

W dalszej części przedstawiona zostanie sytuacja wybranych grup bezrobotnych, będącej w szczególnej sytuacji na rynku pracy. Grupy te wybrano przede wszystkim w aspekcie potencjalnego zbadania i wskazania na szanse i zagrożenia wiążące się z określonymi kategoriami bezrobotnych w sytuacji zaangażowania ich w realizowany projekt wdrażania instrumentu pożyczko-dotacji.

W pierwszej kolejności pod uwagę wzięte będą wybrane grupy wiekowe osób bezrobotnych. I tak, na wykresie 2.16 przedstawiono kształtowanie się stopy bezrobocia w grupie osób młodych¹¹¹ oraz starszych¹¹² w Polsce w latach 2004-2016.

¹⁰⁶ Kategorię tę (później rozszerzaną w brzmieniu) wprowadziła Ustawa z 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U., nr 99, poz. 1001. Wejście w życie ustawy: 1 czerwca 2004 roku.

¹⁰⁷ Kategoria ta została wprowadzona Ustawą z 24 sierpnia 2007 roku.

¹⁰⁸ Kategoria ta została wprowadzona Ustawą z 24 sierpnia 2007 roku.

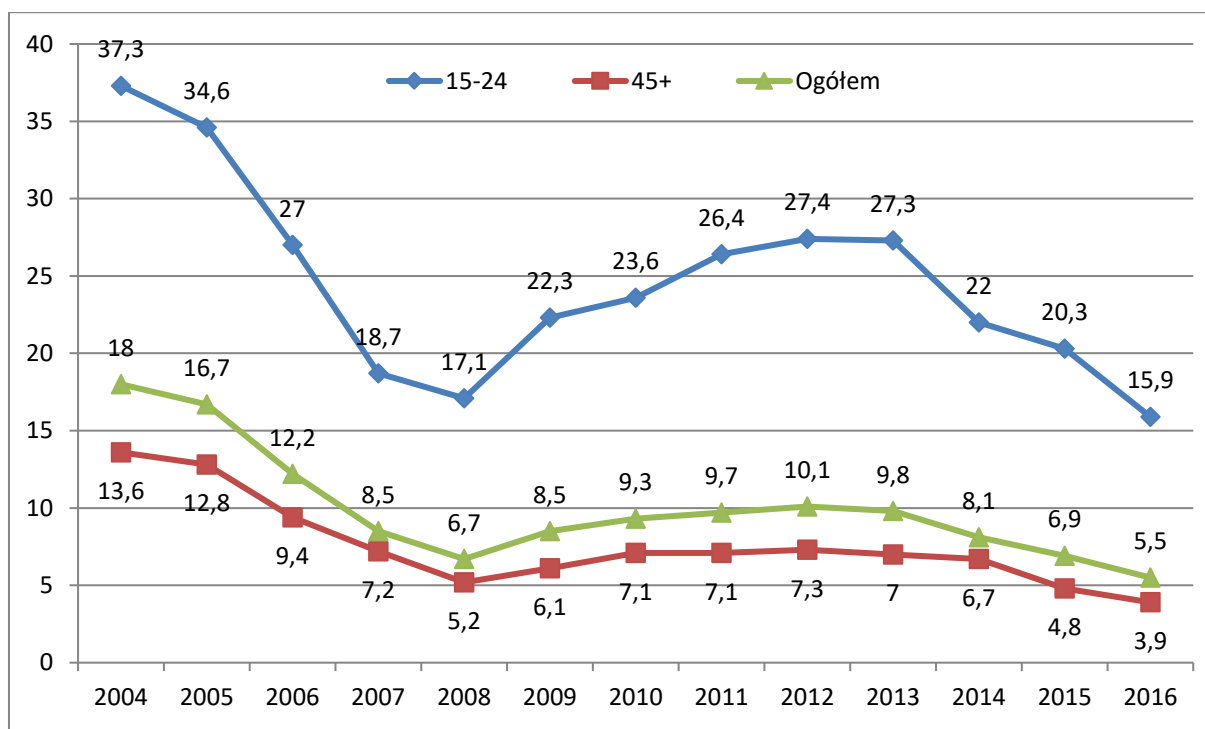
¹⁰⁹ Kategorię tę wprowadzono Ustawą z 19 grudnia 2008 roku o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2009 r., nr 6, poz. 33. Ustawa weszła w życie z dniem 1 lutego 2009 roku.

¹¹⁰ Kategorię tę wprowadzono Ustawą z 19 grudnia 2008 roku o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2009 r., nr 6, poz. 33. Ustawa weszła w życie z dniem 1 lutego 2009 roku.

¹¹¹ Należy wyjaśnić, że w Ustawie z 20 kwietnia 2004 roku określony był wiek do 25, a następnie do 30 roku życia, jednak GUS publikuje dane statystyczne dla osób młodych, których definiuje jako osoby od 15 do 24 roku życia. Dlatego też w dalszej części dane dotyczące bezrobocia będą prezentowane dla tego przedziału wiekowego. Z porównań międzynarodowych wynika jednak, że w przedstawianej tu grupie wiekowej problem bezrobocia jest największy.

¹¹² W Ustawie z 20 kwietnia 2004 roku do bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy zaklasyfikowana osoba w wieku powyżej 50. roku życia. Jednak podobnie, jak w przypadku osób młodych, GUS podaje dane dotyczące osób w wieku 45+ i tak też będzie przedstawiana kategoria osób starszych. Liczne analizy teoretyczne potwierdzają, że problem zatrudnialności pojawia się już w wieku 45 lat.

Wykres 2.16. Stopa bezrobocia wybranych grup wiekowych w Polsce w latach 2004-2016 (stan według BAEL, w IV kwartale, w %)



Źródło: GUS, 2017d, *Aktywność ekonomiczna ludności w IV kwartale 2016 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 92-94.

W najtrudniejszej sytuacji znajdowały się osoby w wieku od 15 do 24 lat. Stopa bezrobocia w tej grupie wiekowej była dwukrotnie wyższa niż dla populacji ogółem w 2004 roku i niemal 2,9 razy wyższa w 2016 roku. Problem bezrobocia osób młodych można rozważać od strony barier tkwiących zarówno po stronie popytu na pracę, jak i podaży pracy.

Rozpatrując problem wysokiej stopy bezrobocia od strony pracodawców, należy zwrócić uwagę na niechęć do zatrudniania absolwentów, m.in. ze względu na brak doświadczenia zawodowego, ale i również niską samoświadomość zawodową. Pracodawcy obawiają się, że poniosą koszty zatrudnienia i wykszolenia osoby młodej, która następnie można zrezygnować z pracy zawodowej w ich przedsiębiorstwie.

Z kolei, analizując zagadnienie bezrobocia od strony osób młodych badania wykazują, że wymagania płacowe w tej grupie wiekowej odbiegają często od rzeczywistości, co znacznie obniża szansę tej grupy na szybkie i efektywne znalezienie pracy¹¹³.

Pomimo barier w znalezieniu pracy, grupa osób młodych może być potencjalnym zasobem do zaangażowania w realizację projektu pożyczko-dotacji. Osoby młode skłonne są do

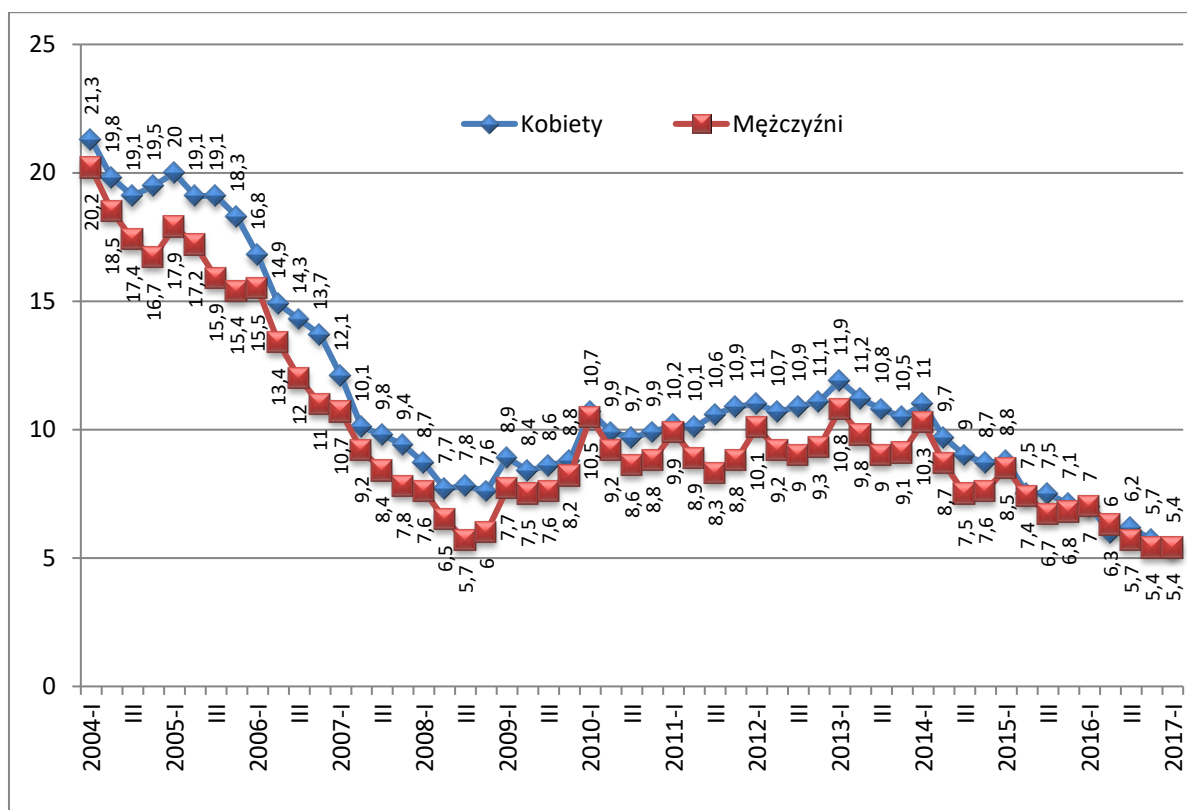
¹¹³ B. Kalinowska-Sufinowicz, 2013b, *Popytowe i podażowe determinanty aktywizacji zawodowej osób młodych*, Przegląd Zachodniopomorski, tom XXVIII, zeszyt 3, Vol. 1, s. 93-105.

większego ryzyka i zakładania własnych działalności gospodarczych, a także można zakładać, że będą zmotywowane do utrzymania tej działalności ze względów ambicjonalnych.

Z kolei, grupa osób w wieku 45+ cechowała się stopą bezrobocia niższą od stopy bezrobocia ogółem. Podkreślenia wymaga fakt, że grupa osób w wieku od 45 roku życia w ogóle jest bardzo niejednorodna. Najtrudniejszą podgrupą są tu osoby w wieku okołoemerytalnym, których pracodawcy obawiają się przyjąć do swojego zakładu pracy jako potencjalnych zatrudnionych ze względu na istniejące rozwiązania prawne praktycznie uniemożliwiające zwolnienie. Należy jednak podkreślić, że wśród bezrobotnych 45+ są także osoby przed 50 rokiem życia, które mogą wykazać się kreatywnością w poszukiwaniu pracy i przekwalifikowaniu się. Grupa bezrobotnych osób starszych może być potencjalną kategorią do zaangażowania w projekt ze względu na posiadania doświadczenia pracy w innych firmach, ale mogą istnieć bariery w doszkalanii tej grupy osób. Należałoby wziąć pod uwagę konieczność zwolnienia tempa rozmowy ze względu na czasem ograniczoną percepcję, zwłaszcza w wieku 55+. Ponadto, należy uwzględnić także zmiany odnośnie do proponowanych potencjalnie rodzajów prac wykonywanych przez osoby starsze, a nie wymagających wysokiej mobilności i precyzyjności ruchów.

Kolejną grupą, która wprawdzie funkcjonowała jako bezrobotni w szczególnej sytuacji, lecz nie według aktualnych rozwiązań prawnych, są kobiety. Grupa ta zostanie przedstawiona m.in. ze względu na to, że relatywnie w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej Polki cechując się wyższym poziomem przedsiębiorczości, co sprawia, że mogą być potencjalnymi beneficjentkami projektu. Na wykresie 2.17 przedstawiono kształtowanie się stopy bezrobocia według płci w ujęciu kwartalnym w Polsce w latach 2004-2017. Poziom bezrobocia mierzony stopą bezrobocia był w zdecydowanej większości kwartałów badanego okresu wyższy wśród kobiet niż wśród mężczyzn. Dopiero od I kwartału 2016 roku obserwujemy zrównywanie się stop bezrobocia bez względu na płeć, ale tylko okresowo. W zdecydowanej większości przedstawionych tu okresów kobiety znajdowały się w trudniejszej sytuacji niż mężczyźni, co wynika przede wszystkim z tego, że pracodawcy postrzegają je przez pryzmat funkcji macierzyńskich, wychowawczych i opiekuńczych. Funkcje te – w oczach niektórych pracodawców – wykluczają łączenie z pracą zawodową i niestety kobiety doświadczają znacznych trudności w procesie przyjmowania do pracy. Kobiety – jako pracownik „kłopotliwy” – bywają często pomijane, nawet gdy w pierwszej kolejności planują rozwijać się zawodowo.

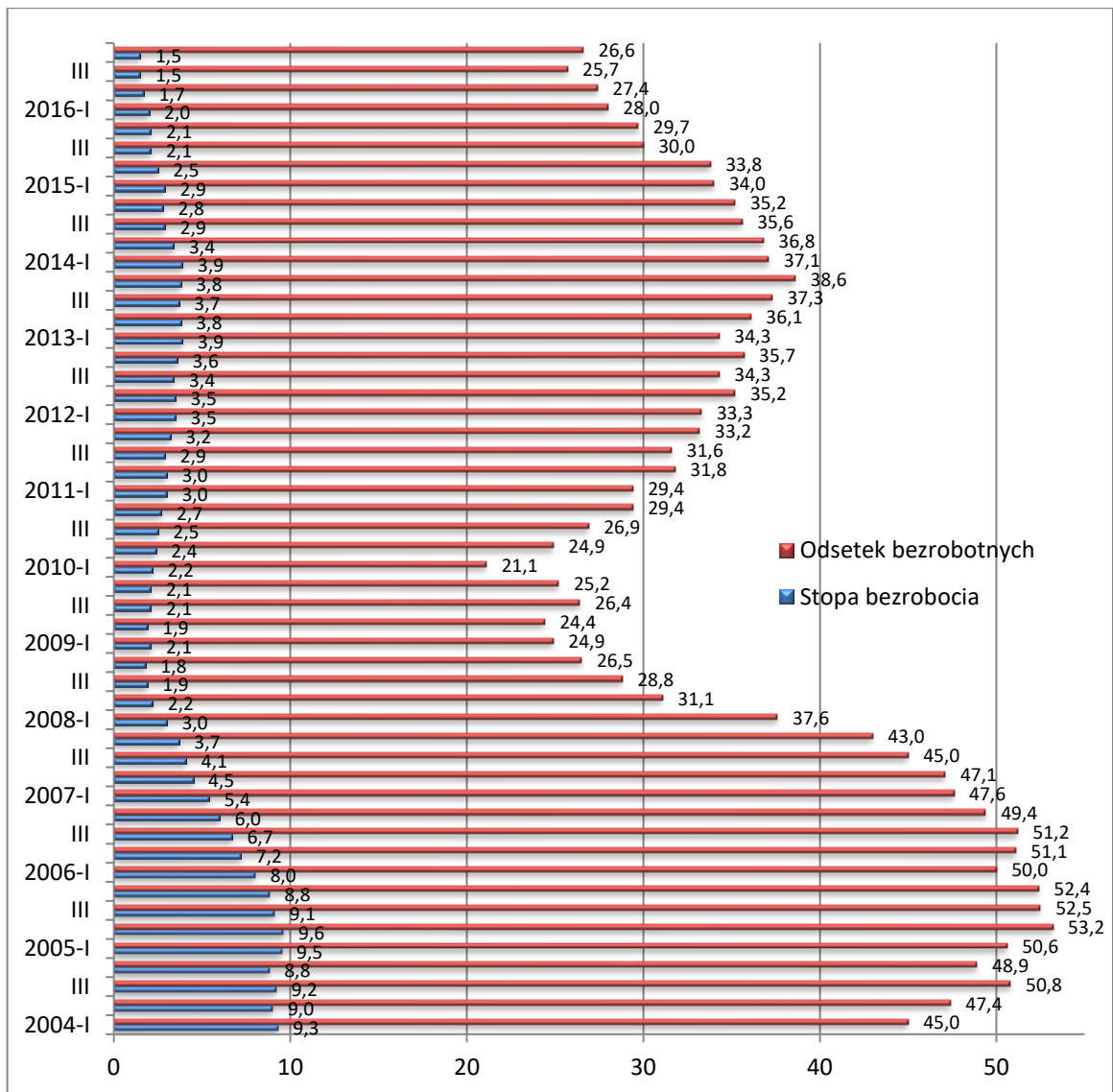
Wykres 2.17. Stopa bezrobocia według płci w Polsce w latach 2004-2017 (stan: według BAEL, w %, kwartalnie)



Źródło: GUS, 2017d, *Aktywność ekonomiczna ludności w IV kwartale 2016 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 95-100.

Grupą, w której najbardziej dotkliwie widać negatywne skutki bezrobocia, są osoby długotrwale bezrobotne, tj. powyżej jednego roku. Analizując dane statystyczne zamieszczone na wykresie 2.18, przedstawiającym bezrobocie długotrwale w Polsce w latach 2004-2016, można zauważyć, że stopa bezrobocia w tej grupie osób obniżyła się od 9,3% w 2004 roku do 1,5% w 2016 roku. W badanym okresie można było również dostrzec zmniejszenie się udziału liczby osób długotrwale bezrobotnych w populacji bezrobotnych ogółem od 45% w 2004 roku do 26,6% w 2016 roku. Pomimo znacznego spadku stopy bezrobocia w tej kategorii bezrobotnych, niezwykle niepokojący jest utrzymujący się stosunkowo wysoki udział w populacji bezrobotnych ogółem. Biorąc pod uwagę koniunkturę gospodarczą oraz stan polskiego rynku pracy w ostatnim okresie, można poddać w wątpliwość możliwość efektywnego zatrudnienia osób z tej grupy bezrobotnych. Dalsze wnioski dotyczące potencjalnego udziału w projekcie wymagałyby bliższej analizy indywidualnej poszczególnych osób z tej kategorii.

Wykres 2.18. Bezrobocie długotrwałe w latach 2004-2016 w Polsce (stan: według BAEL, w %, kwartalnie)



Uzupełnienie: Na wykresie zaprezentowano stopę bezrobocia długotrwałego (13 miesięcy i więcej) oraz udział długotrwałe bezrobotnych w bezrobotnych ogółem.

Źródło: GUS, 2017d, *Aktywność ekonomiczna ludności w IV kwartale 2016 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

Wśród bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy znajdują się osoby z niepełnosprawnościami. Badając tę kategorię osób z punktu widzenia ich szans na rynku pracy, warto rozważyć bliżej jej strukturę według wybranych cech demograficznych i społeczno-zawodowych. W grupie tej nieznacznie liczebnie przeważały kobiety nad mężczyznami, większa liczba osób niepełnosprawnych mieszkała w miastach niż na terenach wiejskich. Wśród niepełnosprawnych najwięcej osób posiadało orzeczenie o umiarkowanym

stopniu, najmniej – o lekkim stopniu niepełnosprawności (por. dane zamieszczone w tabeli 2.2).

Tabela 2.2. Osoby niepełnosprawne według płci, miejsca zamieszkania, poziomu wykształcenia oraz stopnia niepełnosprawności w Polsce w I kwartale 2017 roku

Cecha	Osoby niepełnosprawne				
Płeć	Kobiety			Mężczyźni	
	1 606 tys. (51,1%)			1 537 tys. (48,9%)	
Miejsce zamieszkania	Miasta			Wieś	
	1 994 tys. (63,4%)			1 149 tys. (36,6%)	
Poziom wykształcenia	Wyższe	Policealne i średnie zawodowe	Średnie ogólnokształcące	Zasadnicze zawodowe	Gimnazjalne i niższe
	9,6%	21,3%	7,3%	32,7%	29,1%
Orzeczony stopień niepełnosprawności	Lekki		Umiarkowany		Znaczny
	831 tys. (26,4%)		1 460 tys. (46,4%)		853 tys. (27,1%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS, 2012, *Osoby niepełnosprawne na rynku pracy w 2011 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 27-29; GUS, 2017h, *Aktywność ekonomiczna ludności Polski - I kwartał 2017 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych.

Jeżeli chodzi o poziom wykształcenia, to niemal dwie trzecie osób z niepełnosprawnościami cechował niski poziom. Były to osoby legitymujące się wykształceniem zasadniczym zawodowym, gimnazjalnym i niższym. Niski poziom kapitału ludzkiego – przejawiający się nie tylko słabym wykształceniem, ale i brakiem kwalifikacji do wykonywania pracy zawodowej¹¹⁴ – jest jedną z przyczyn gorszej sytuacji osób niepełnosprawnych na rynku pracy. W raporcie PENTOR przygotowanym na zlecenie Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (dalej: PFRON) zwraca się uwagę na to fakt, że często wyższy poziom wykształcenia nie wpływa tak korzystnie na możliwości zawodowe jak u osób pełnosprawnych. Osoba niepełnosprawna musi być często lepsza, aby wygrać wyścig o miejsce pracy¹¹⁵.

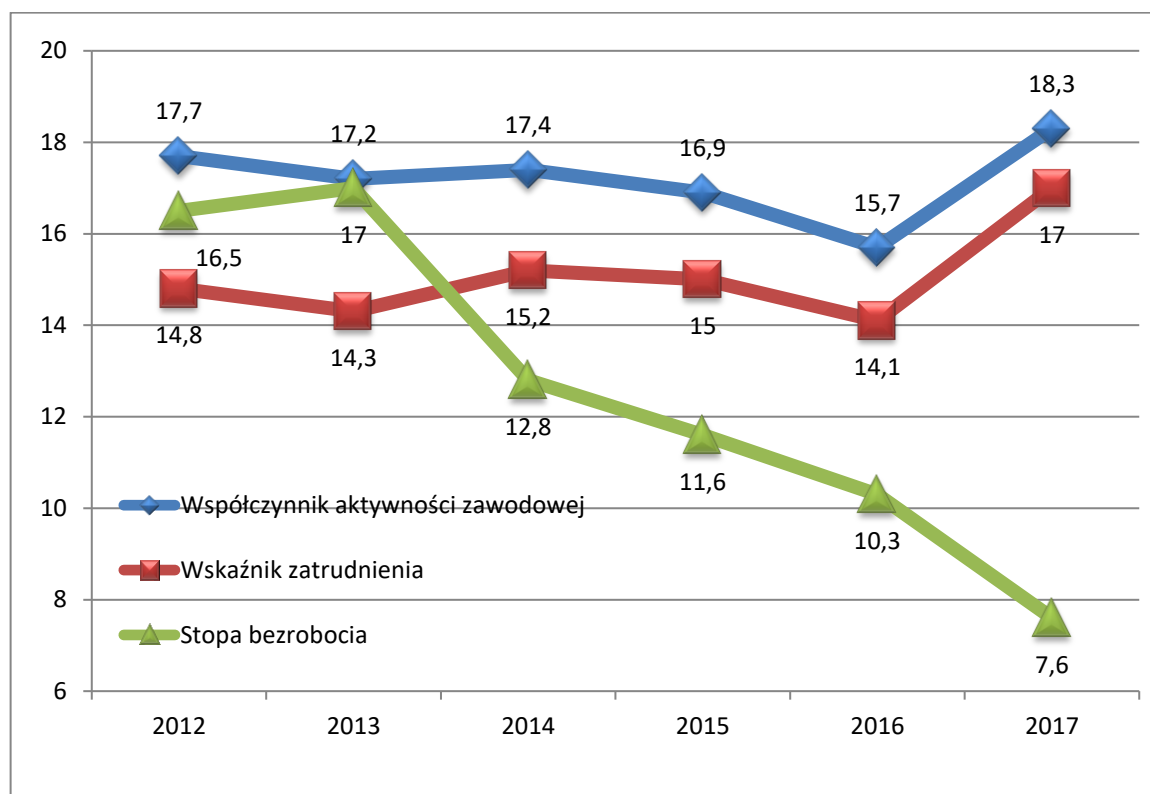
Istotną kwestię związaną z poziomem wykształcenia podnosi się w Raporcie Rady Ministrów z 2013 roku, w którym wskazuje się na bezpośredni związek poziomu wykształcenia z poziomem aktywności zawodowej, podobnie zresztą jak w populacji ogółem.

¹¹⁴ PENTOR, 2010, *Badania wpływu kierunku i poziomu wykształcenia na aktywność zawodową osób niepełnosprawnych. Raport końcowy*, PENTOR na zlecenie PFRON, Warszawa, s. 7; A. Nowak, 2010, *Dyskryminacja osób niepełnosprawnych*, Polityka Społeczna, nr 10, s. 13-14.

¹¹⁵ PENTOR, *op. cit.*, s. 8.

Im wyższy jest poziom wykształcenia osób niepełnosprawnych, tym wyższy współczynnik ich aktywności zawodowej, a także charakteryzujący ich wskaźnik zatrudnienia¹¹⁶.

Wykres 2.19. Podstawowe mierniki rynku pracy osób z niepełnosprawnościami w Polsce w latach 2012-2017 (stan w IV kwartale, w %, według BAEL)



Uzupełnienie: Z powodu niedostępności danych statystycznych okres badawczy skrócono. W 2017 roku – dane za II kwartał.

Źródło: GUS, 2013b, *Kwartalna informacja o rynku pracy – IV kwartał 2012 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa; GUS, 2017f, *Monitoring rynku pracy – Kwartalna informacja o rynku pracy – IV kwartał 2016 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa; GUS, 2017i, Portal Głównego Urzędu Statystycznego, Warszawa, 2017, www.stat.gov.pl [dostęp: 25.10.2017].

Analizując sytuację bezrobotnych z niepełnosprawnościami na rynku pracy, warto rozszerzyć ocenę o przedstawienie podstawowych mierników związanych z rynkiem pracy (por.: wykres 2.19)¹¹⁷. Oprócz stopy bezrobocia uwzględniono tu także współczynnik aktywności zawodowej i wskaźnik zatrudnienia. Jeżeli chodzi o poziom aktywności zawodowej osób z niepełnosprawnościami, to kształtował się on na zdecydowanie niższym

¹¹⁶ RM, 2013, *Informacja Rządu Rzeczypospolitej Polskiej o działaniach podejmowanych w 2012 roku na rzecz realizacji postanowień uchwały Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 1 sierpnia 1997 r. – „Karta praw osób niepełnosprawnych”*, Rada Ministrów, Warszawa, s. 10

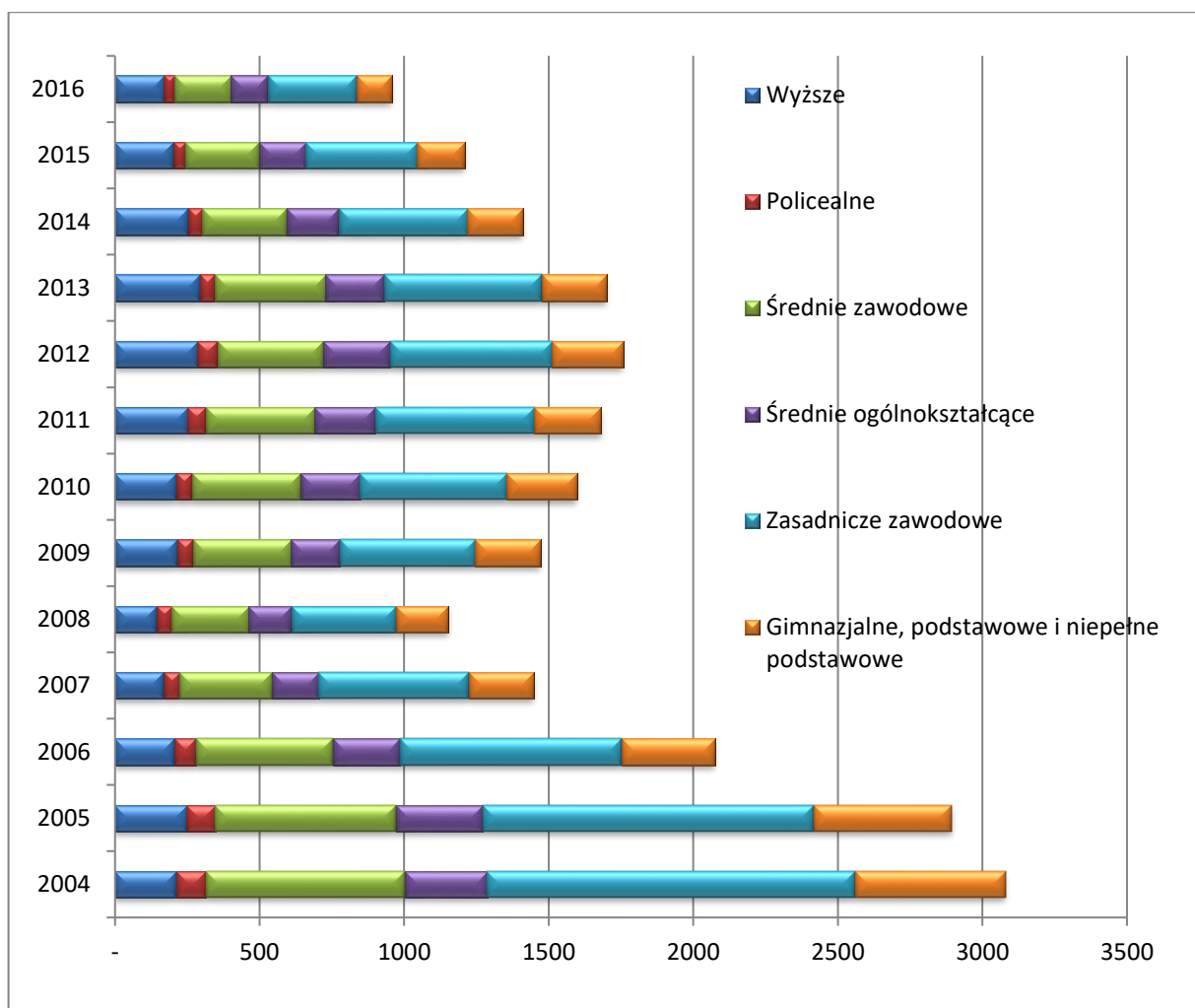
¹¹⁷ Ze względu na niedostępność porównywalnych danych statystycznych dotyczących osób z niepełnosprawnościami okres badawczy skrócono.

poziomie niż dla populacji ogółem we wszystkich badanych latach. Niepokojącym zjawiskiem jest to, że w przedstawionym okresie można było dostrzec wyraźną tendencję spadkową poziomu aktywności zawodowej wśród osób niepełnosprawnych od 17,7% w 2012 roku do 15,7% w 2016 roku. Wprawdzie w 2017 roku można było zaobserwować zwiększenie się analizowanego miernika do 18,3%, jednak może być to wynik tego, że są to dane przedstawiane za II kwartał roku, a nie jak w pozostałych przypadkach – za ostatni kwartał roku. Warto dodać, że w tych samych latach ten sam miernik dla populacji ogółem kształtował się na poziomie 56% w 2012 roku i 56,7% w 2017 roku. Różnica pomiędzy poziomem aktywności zawodowej w populacji ogółem i wśród osób niepełnosprawnych była znacząca. Na początku badanego okresu wynosiła 38,3 p.proc., natomiast w II kwartale 2017 roku – 38,4 p.proc.

Biorąc pod uwagę wskazane tu spostrzeżenia, osoby z niepełnosprawnościami mogą być potencjalnymi kandydatami do uczestnictwa w projekcie, jednak należy podkreślić znaczne zróżnicowanie tej grupy ze względu i na stopień niepełnosprawności, ale przede wszystkim na jej rodzaj. Nie każda bowiem niepełnosprawność pozwala na prowadzenie działalności gospodarczej. Dlatego decyzje o udziale w projekcie w przypadku osób z niepełnosprawnościami powinny być podejmowane indywidualnie. Osoby te wymagają również na ogół relatywnie większej pomocy w przygotowywaniu dokumentacji.

Kolejną grupą bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy będą osoby bez kwalifikacji i słabo wykształcone. Na wykresie 2.20 przedstawiono liczbę (w tys. osób), natomiast na wykresie 2.21 – strukturę (w %) bezrobotnych według poziomu wykształcenia w Polsce w latach 2004-2016. Dane te przedstawiono przede wszystkim ze względu na chęć zaprezentowania liczebności i odsetka osób bez kwalifikacji, słabiej wykształconych. Do tej grupy osób zalicza się często osoby z wykształceniem co najwyżej zasadniczym zawodowym.

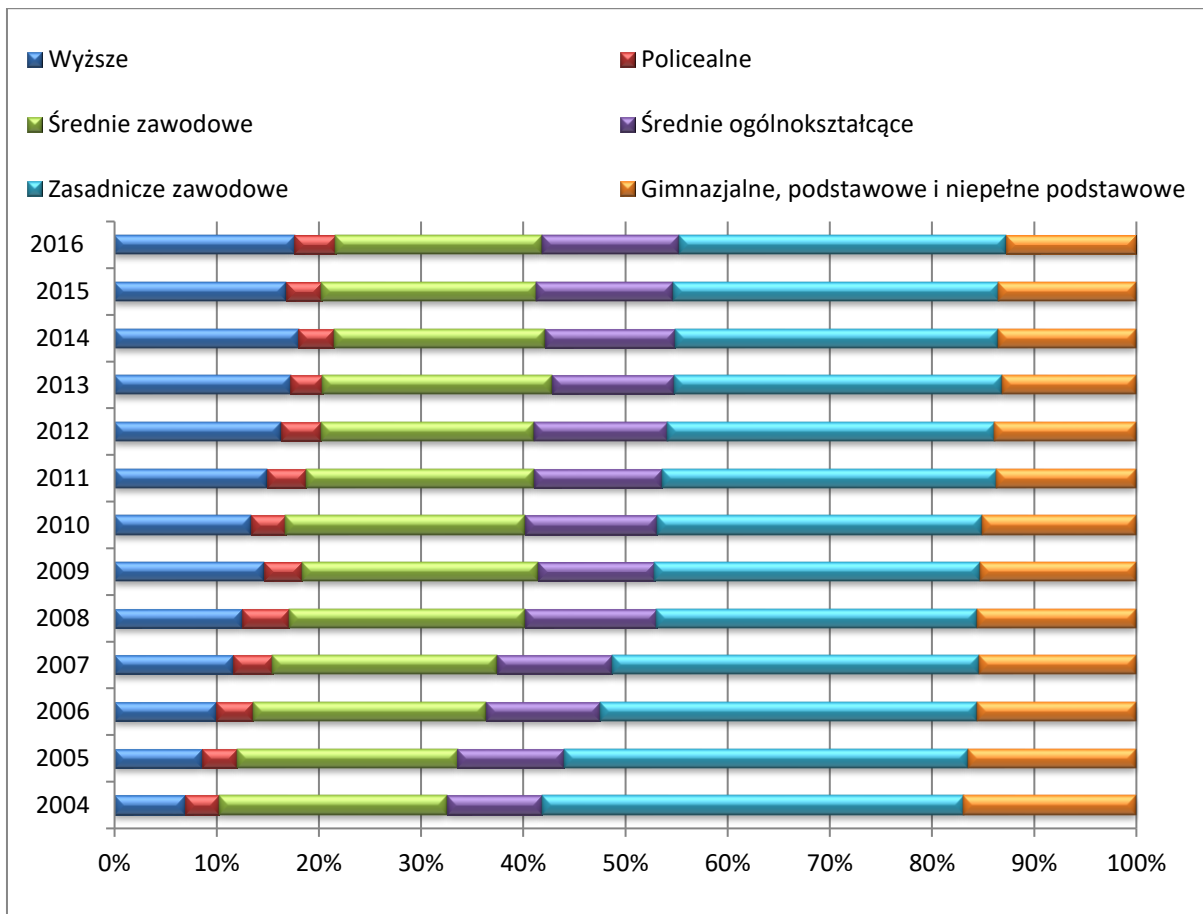
Wykres 2.20. Bezrobotni według poziomu wykształcenia w Polsce w latach 2004-2016 (stan: według BAEL, w IV kwartale, w tys. osób)



Źródło: GUS, 2017b, *Aktywność ekonomiczna ludności Polski*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-iv-kwartal-2016-roku,4,23.html> [dostęp: 2.06.2017].

Badając zmiany liczby bezrobotnych z wykształceniem co najwyżej zasadniczym zawodowym, można dostrzec pozytywne tendencje w postaci zmniejszenia liczby tych osób w populacji bezrobotnych. Osób bezrobotnych o najniższym poziomie wykształcenia, tj. z wykształceniem co najwyżej gimnazjalnym było 520 tys. w 2004 roku i 122 tys. w 2016 roku. Udział tej grupy obniżył się więc w badanym okresie z 17% do 13%. Z kolei, liczba osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym również uległa obniżeniu z 1272 tys. w 2004 roku do 307 tys. w 2016 roku. Odsetek tej grupy bezrobotnych zmniejszył się zatem w badanym okresie z 41,3% do 32%.

Wykres 2.21. Struktura bezrobotnych według poziomu wykształcenia w Polsce w latach 2004-2016 (stan: według BAEL, w IV kwartale, w tys. osób)



Źródło: GUS, 2017b, *Aktywność ekonomiczna ludności Polski*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-iv-kwartal-2016-roku,4,23.html> [dostęp: 2.06.2017].

Ogólniej, można dostrzec, że udział osób słabiej wykształconych rozumianych jako osoby z co najwyżej wykształceniem zasadniczym zawodowym zmniejszył się w populacji bezrobotnych z 58,3% w 2004 roku do 45% w 2016 roku. Grupa ta stanowi więc potencjał do zwiększania ich zatrudnialności. Jednak związane są z nią liczne problemy, braku kwalifikacji zawodowych, niechęci do nauki i doksztalcania, braku mobilności zawodowej i przestrzennej, co stanowi pewne ograniczenie w potencjalnym włączaniu osób do udziału w projekcie. Możliwe, że w przypadku tej grupy potrzebna będzie dodatkowa praca doradców zawodowych oraz psychologów w kierunku podwyższenia motywacji tej grupy osób do doksztalcania zawodowego, a czasem do zmiany zawodu.

Dokonując rekapitulacji wniosków dotyczących kategorii bezrobotnych określanych jako znajdujące się w szczególnej sytuacji na rynku pracy i na podstawie lat 2004-2017 można przedstawić następujące konkluzje.

- 1. Na podstawie analizy zmian Ustawy z 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy dokonano analizy sytuacji osób bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy, do których zaliczono: osoby młode (w wieku 15-24 lata), osoby starsze (w wieku 45 lat i więcej), osoby długotrwale bezrobotne (powyżej roku), kobiety (jako osoby postrzegane przez pryzmat macierzyństwa), a także osoby z niepełnosprawnościami.**
- 2. Osoby młode znajdowały się w trudnej i pogarszającej się w badanym okresie sytuacji w aspekcie stopy bezrobocia, która była znacznie wyższa od tej charakteryzującej populację bezrobotnych ogółem. Przedstawiono ograniczenia tej grupy osób o charakterze popytowym i podażowym, przy jednocześnie pozytywnej rekomendacji do zaangażowania w realizację projektu.**
- 3. Sytuacja kobiet w aspekcie bezrobocia w większości badanego okresu kształtowała się mniej korzystniej niż mężczyzn. Przyczynami tej sytuacji było postrzeganie ich przez pracodawców przez pryzmat funkcji macierzyńsko-wychowawczych. Mimo ograniczeń tkwiących przede wszystkim w percepcji tej grupy osób pozytywnie zarekomendowano ją do uczestnictwa w projekcie.**
- 4. Odsetek osób długotrwale bezrobotnych obniżał się w badanym okresie (z 45% do 26,6%), jednak jest to kategoria bezrobotnych, w której skutki bezrobocia o charakterze społecznym mogą uniemożliwiać zaangażowanie w projekt. Rekomenduje się zatem indywidualną ocenę każdej zgłaszającej się osoby.**
- 5. Osoby z niepełnosprawnościami cechuje częściej niż w populacji ogółem niski poziom wykształcenia. Możliwość zaangażowania bezrobotnych z niepełnosprawnościami do projektu determinowana jest indywidualną sytuacją, a przede wszystkim stopniem i rodzajem niepełnosprawności, który może ograniczać możliwość świadczenia pracy zawodowej.**
- 6. Osoby bezrobotne słabo wykształcone, tj. z wykształceniem co najwyżej zasadniczym zawodowym, miały znaczny udział w populacji bezrobotnych ogółem. Możliwość zaangażowania tej kategorii osób należy oceniać indywidualnie.**

3 Spójność z politykami na poziomie unijnym, krajowym i regionalnym

3.1 Polityka państwa wobec rynku pracy – pojęcie, rodzaje, cele

Państwo posiada różne możliwości oddziaływania na rynek pracy. Do tradycyjnych klasyfikacji polityki społeczno-gospodarczej na rzecz ograniczania bezrobocia należy podział na politykę makroekonomiczną (działania państwa skierowane na łączne wielkości popytu i podaży w gospodarce) oraz mikroekonomiczną (oddziaływanie dotyczy poszczególnych sektorów i segmentów gospodarki, a także grup podmiotów gospodarujących)¹¹⁸. Jeżeli politykę mikroekonomiczną odnieść do rynku pracy, wówczas klasyfikacja ta bliska jest podziałowi na politykę zatrudnienia oraz politykę rynku pracy. Każda z nich charakteryzuje się jednak innym podejściem i zróżnicowanym zestawem instrumentów¹¹⁹.

Głównym celem polityki zatrudnienia jest oddziaływanie władz państwowych na ogólny poziom zatrudnienia w gospodarce narodowej, a w szczególności dążenie do osiągnięcia stanu możliwie wysokiego i efektywnego poziomu zatrudnienia poprzez tworzenie nowych i pełnowartościowych miejsc pracy przy wykorzystaniu instrumentów polityki makroekonomicznej. W jej obszarze wykorzystuje się głównie narzędzia polityki gospodarczej (zwłaszcza polityki budżetowej i pieniężnej), mające charakter makroekonomiczny. Stosowanie tego rodzaju polityki jako instrumentu szerokiego oddziaływania na rozmiary zatrudnienia i bezrobocia w gospodarce ma swoje źródło w teorii J. M. Keynesa¹²⁰.

Polityka zatrudnienia nazywana bywa także prozatrudnieniową. W podejściu tym zakłada się dualny charakter strategii rozwoju gospodarczego, ukierunkowanej na wzrost zatrudnienia – z jednej strony akcentuje się konieczność stymulacji rozwoju dziedzin o nowoczesnej technice, z drugiej zaś – dziedzin preferujących pracochłonny typ wzrostu gospodarczego. Wzrost gospodarczy nie zawsze bowiem związany jest z tworzeniem miejsc pracy i ograniczaniem bezrobocia. Prozatrudnieniowa polityka gospodarcza uznaje więc wzrost zatrudnienia za integralny element priorytetowych celów gospodarczych¹²¹.

¹¹⁸ Kwiatkowski, E., 2002, *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 237.

¹¹⁹ Kalinowska-Sufinowicz, B., 2013a, *Polityka społeczno-gospodarcza państwa wobec pracy kobiet*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 39.

¹²⁰ Jarmołowicz, W., Knapińska, M., 2007, *Polityka państwa na rynku pracy w warunkach transformacji i integracji gospodarczej*, dodruk, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 90-94.

¹²¹ Kabaj, M., 2005, *Ekonomia tworzenia i likwidacji miejsc pracy. Dezaktywacja Polski?*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, s. 303.

Działania polityki zatrudnieniowej (prozatrudnieniowej) powinny być podjęte na wielu współzależnych płaszczyznach. Polityka ta powinna więc tworzyć klimat i pobudzać rozwój przedsiębiorczości i procesów gospodarczych przez nieinflacyjny wzrost popytu efektywnego, ale też dążyć do stymulowania inwestycji, zapewniających miejsca pracy o długotrwałym charakterze oraz do lepszego wykorzystania zdolności wytwórczych do produkcji towarów akceptowanych przez rynek wewnętrzny i zagraniczny. Zwiększanie liczby miejsc pracy powinno, przy założeniu braku histerezy, prowadzić do obniżania natężenia bezrobocia. Polityka zatrudnieniowa powinna dążyć też do promowania eksportu i optymalizacji importu przy jednoczesnym pobudzaniu zwiększania konkurencyjności polskich produktów, a także stymulować rozwój małych i średnich przedsiębiorstw oraz zatrudnienia na własny rachunek. W ramach tego rodzaju polityki państwo powinno również prowadzić politykę racjonalnej ochrony miejsc pracy oraz wzrostu zatrudnienia m.in. przez obniżanie jego opodatkowania. Biorąc pod uwagę cele strategii lizbońskiej i Europa 2020, a więc m.in. budowania najbardziej dynamicznej i konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy, polityka zatrudnienia winna również dbać o dostosowanie edukacji zawodowej do potrzeb gospodarki i rynku pracy, a także sprzyjać rozwojowi elastycznych form zatrudnienia i prozatrudnieniowym zmianom przepisów w Kodeksie pracy¹²².

Z kolei, polityka rynku pracy, która bywa często mylnie utożsamiana z polityką zatrudnieniową, jest istotną składową tej polityki, zorientowaną jednak na realizację nieco innych celów. Polityka rynku pracy koncentruje się bardziej na rozwiązywaniu problemów strukturalnych i społecznych rynku pracy. Polityka tego rodzaju najczęściej ogranicza się do instrumentów stosowanych przez instytucje rynku pracy, a przede wszystkim same urzędy pracy. Opiera się ona na wyspecjalizowanych instrumentach dostosowujących strukturę podaży pracy do struktury popytu na pracę, takich jak np. szkolenia zawodowe czy subsydiowanie zatrudnienia, ma zatem charakter mikroekonomiczny¹²³. Genezą powstania polityki rynku pracy była odpowiedź na problemy społeczne wysokiego natężenia bezrobocia, na które ekonomia tradycyjna nie potrafiła znaleźć natychmiastowego rozwiązania¹²⁴.

¹²² Kotlorz, D. (red.), 2007, *Ekonomia rynku pracy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice, s. 114.

¹²³ Wiśniewski, Z., 2001, *Teoretyczne podstawy polityki rynku pracy*, w: Wiśniewski, Z. (red.), *Polityka rynku pracy wobec integracji z Unią Europejską*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, s. 13.

¹²⁴ Jackman, R., Pissarides, C., Savouri, S., 1990, *Labour Market Policies and Unemployment in the OECD*, *Economic Policy*, nr 5(2), s. 453.

3.2 Cele i rodzaje polityki rynku pracy

Koncentrując się bliżej na możliwościach polityki rynku pracy warto w pierwszej kolejności rozważyć jej zasadnicze cele. Polityka rynku pracy zmierza zatem do:

- ograniczania rozmiarów bezrobocia (cel zatrudnieniowy),
- zmniejszania niedopasowań strukturalnych na rynku pracy (cel strukturalny),
- podniesienia produktywności siły roboczej (cel produkcyjny),
- socjalnego zabezpieczenia osób dotkniętych zwolnieniami i integracji zawodowej bezrobotnych, mających szczególne trudności na rynku pracy (cel socjalny)
- oraz weryfikacji gotowości bezrobotnych do pracy (cel poznawczy)¹²⁵.

Rodzaje polityki rynku pracy można klasyfikować według różnych kryteriów. W jednym z najczęściej spotykanych w literaturze podziałów polityki rynku pracy – ze względu na zastosowane środki tej polityki – rozróżnia się aktywne i pasywne formy polityki rynku pracy.

Aktywna polityka rynku pracy aktywizuje zawodowo bezrobotnych poprzez włączanie ich do uczestnictwa w specjalnych programach przy uwzględnieniu takich zasad, jak:

- prymat pracy i szkolenia zawodowego nad świadczeniami kompensacyjnymi,
- akcentowanie czynników inwestycyjnych w celu rozbudowy infrastruktury, poprawy ochrony środowiska naturalnego,
- zwiększanie roli inicjatyw na szczeblu lokalnym,
- dążenie do stworzenia drugiego rynku pracy o charakterze uzupełniającym, zorientowanego na integrację zawodową bezrobotnych¹²⁶.

Podstawowymi usługami rynku pracy w Polsce są – zgodnie z ustawą z 20 kwietnia 2004 r. – pośrednictwo pracy, usługi EURES, informacja i poradnictwo zawodowe, pomoc w aktywnym poszukiwaniu pracy, organizacja szkoleń. Usługi te wspierane są przez instrumenty rynku pracy, wśród których można wymienić m.in. finansowanie kosztów przejazdu do miejsca pracy, praktycznej nauki zawodu, szkolenia lub skorzystania z usługi poradnictwa zawodowego, finansowanie kosztów zakwaterowania w przypadku podjęcia pracy czy szkolenia poza miejscem stałego zamieszkania, dofinansowanie kosztów wyposażenia miejsca pracy utworzonego w celu zatrudnienia bezrobotnego. Dzięki uczestnictwu w programach aktywnej polityki rynku pracy następuje zahamowanie utraty

¹²⁵ Kwiatkowski, E., 2002, *op. cit.*, s. 301-302.

¹²⁶ Kotlorz, D., 2007, *op. cit.*, s. 124-129; Wiśniewski, Z., 2010, *Ewolucja polskiej polityki rynku pracy*, w: Wiśniewski, Z., Zawadzki, K. (red.), *Aktywna polityka rynku pracy w Polsce w kontekście europejskim*, Wojewódzki Urząd Pracy, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń, s. 16.

kwalifikacji i umiejętności zawodowych wśród bezrobotnych oraz podtrzymanie ich aktywności zawodowej¹²⁷. Aktywna polityka rynku pracy może przynosić wiele pożądaných efektów, jak i tych niechcianých. Jednocześnie dokładne oszacowanie wpływu netto programów tej polityki na rynek pracy w ujęciu teoretycznym jest raczej niemożliwe¹²⁸.

Z kolei, głównym zadaniem pasywnej polityki rynku pracy jest przede wszystkim łagodzenie skutków bezrobocia wśród osób nim dotkniętych. Prowadzenie tej polityki z zasady nie prowadzi jednak do tworzenia nowych miejsc pracy. Pasywnymi formami walki z bezrobociem są: zasiłki dla bezrobotnych, finansowanie wcześniejszych emerytur, wydłużanie okresu kształcenia (np. poprzez zwiększanie limitu przyjęć na studia), zwiększanie zatrudnienia poprzez dzielenie czasu pracy oraz istniejących miejsc pracy (*job sharing* i *work sharing*). Wśród pasywnych programów rynku pracy w praktyce podstawowe miejsce zajmują zasiłki dla bezrobotnych. Im niższy jest ich poziom, tym z reguły większa intensywność poszukiwań pracy przez osoby bezrobotne. Jednak należy też wziąć pod uwagę to, że instrument ten spełnia funkcję nie tylko motywacyjną, lecz i dochodową¹²⁹.

¹²⁷ Kwiatkowski, E., 2002, *op. cit.*, s. 302; Jarmołowicz, W., Knapińska, M., 2007, s. 96-97.

¹²⁸ Calmfors, L., 1994, *Active Labour Market Policy and Unemployment – A Framework for the Analysis of Crucial Design Features*, OECD, Economic Studies, nr 22, p. 36.

¹²⁹ Kalinowska-Sufinowicz, B., 2013a, *op. cit.*, s. 42.

3.3 Spójność mechanizmu obligacji społecznych z politykami na poziomie unijnym, krajowym i regionalnym

MECHANIZM OBLIGACJI SPOŁECZNYCH A DOKUMENTY OKREŚLAJĄCE POLITYKI PUBLICZNE				
Dokument	Poziom	Charakterystyka	Priorytety/Cele Strategiczne	Spójność polityk z mechanizmem Obligacji Społecznych
Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu.	Unia Europejska	Długoletni program rozwoju społeczno-gospodarczego 2010-2020	W celach Strategii określa się zmniejszenie liczby osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym o 20 mln osób.	<p>Dla projektu z punktu widzenia podnoszenia jakości życia istotne są: zatrudnienie, walka z ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Ważny jest w tym obszarze:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia. 2. Wspieranie osób prywatnych w zdobywaniu nowych kwalifikacji, dostosowaniem do rynku pracy, przechodzenie na inne ścieżki kariery. 3. Na poziomie społeczności istotna jest modernizacja rynków pracy w celu podniesienia zatrudnienia, zmniejszenia odsetka bezrobotnych, zwiększenie wydajności pracowników i zapewnienie trwałości europejskich modeli społecznych. 4. Wskazania na Europejski program walki z ubóstwem. 5. Zapewnienie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej. 6. Zagwarantowanie przestrzegania praw podstawowych osób ubogich i wykluczonych społecznie, zapewnienie im godnych warunków oraz umożliwienie im aktywnego udziału w życiu społeczeństwa. 7. Zmobilizowanie sił, aby wspomóc integrację takich osób ze społecznościami, w których żyją, a także ułatwić im zdobycie kwalifikacji i znalezienie pracy oraz uzyskanie dostępu do świadczeń społecznych. 8. Na poziomie Polski wytyczne w tym obszarze zawiera Krajowy Program Reform.

Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)	Polska	Strategia określa podstawowe uwarunkowania, cele i kierunki rozwoju kraju w wymiarze społecznym, gospodarczym, regionalnym i przestrzennym w perspektywie roku 2020 i 2030. SOR przedstawia nowy model rozwoju – rozwój odpowiedzialny oraz społecznie i terytorialnie zrównoważony . Jest on oparty o indywidualny potencjał terytorialny, inwestycje, innowacje, rozwój, eksport oraz wysoko przetworzone produkty. Nowy model rozwoju zakłada odchodzenie od dotychczasowego wspierania wszystkich sektorów/branż na rzecz wspierania sektorów strategicznych, mogących stać się motorami polskiej gospodarki.	Strategia ustala szereg wyborów/przesądzeń strategicznych polityki państwa, które stanowią punkt odniesienia do konstruowania wszystkich polityk, programów i projektów realizacyjnych: <ul style="list-style-type: none"> określenie listy sektorów strategicznych, na których skoncentrowane zostanie wsparcie w ramach poszczególnych polityk publicznych, wskazanie projektów flagowych, odnoszących się do określonego produktu/przełomowej technologii, wskazanie perspektywicznych (geograficznych) kierunków ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw, koncentracja wsparcia publicznego na tych przedsiębiorstwach, które chcą się rozwijać, dostosowanie instrumentów do skali i etapu działania podmiotów, zdiagnozowanych potrzeb oraz perspektyw rozwoju, zwiększenie koncentracji polityki regionalnej na obszarach problemowych i potencjałach terytorialnych obszarów miejskich i wiejskich; wskazanie kluczowych inwestycji infrastrukturalnych (transportowych, energetycznych, środowiskowych, telekomunikacyjnych). 	Mechanizm obligacji społecznych szczególnie wpisuje się w postulat mobilizacji kapitału dla rozwoju mocno akcentowany w dokumencie strategicznym: „Zmobilizowany zostanie kapitał dla rozwoju, nastąpi zwiększenie stopy inwestycji i poprawa ich jakości, przy większym wykorzystaniu środków krajowych (wzrost stopy inwestycji z 20,1% w 2015 r. do 22-25% w 2020 r. i utrzymanie w 2030 r. na poziomie 25%). Koordynację wsparcia inwestycji rozwojowych zapewni Polski Fundusz Rozwoju. Będzie on inwestował w zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy kraju, uzupełniając zaangażowanie sektora prywatnego w zaspokajaniu potrzeb polskich przedsiębiorstw oraz wspierając priorytetowe segmenty gospodarki. Jego narzędzia będą wykorzystywane do realizacji kluczowych dla rozwoju Polski programów rządowych”.
Krajowy Program Reform. Europa 2020	Polska	Krajowy Program Reform (KPR) jest dokumentem, który zakłada korelację polskich celów rozwojowych z priorytetami wyznaczonymi w strategii „Europa 2020”. Polski KPR uwzględnia konkluzje Rady Europejskiej z 24-25 marca 2011 r., dotyczące priorytetów państw członkowskich w konsolidacji fiskalnej i	Priorytety wskazują na działania związane z: <ol style="list-style-type: none"> Rozwojem gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach; Promowaniem gospodarki zrównoważonej – mniej obciążającej środowisko, efektywniej wykorzystującej zasoby, a zarazem konkurencyjnej; Wzmacnianiem gospodarki charakteryzującej się wysokim zatrudnieniem oraz spójnością ekonomiczną, społeczną i terytorialną.	W celach przyjętych przez Polskę – z punktu widzenia aktywizacji zawodowej wskazuje się na 71% zatrudnienia osób w wieku 20-64 lat oraz na obniżenie o 1,5 mln liczby osób zagrożonych ubóstwem i/lub deprivacją materialną i/lub żyjących w gospodarstwach domowych bez osób pracujących lub o niskiej intensywności pracy.

		reformach strukturalnych. KPR skupia się na tych działaniach, które mają na celu odrabianie zaległości rozwojowych oraz budowanie nowych przewag konkurencyjnych, w trzech obszarach priorytetowych : 1. Infrastruktura dla wzrostu zrównoważonego; 2. Innowacyjność dla wzrostu inteligentnego; 3. Aktywność dla wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu.	4. Działania w ramach KPR – w powiązaniu z inicjatywą przewodnią „Europejski program walki z ubóstwem” zakładają: Przeciwdziałanie zjawisku wykluczenia społecznego, w tym wśród młodzieży w wieku 15-24 lata; <ul style="list-style-type: none"> • Rehabilitację społeczną i zawodową osób niepełnosprawnych; • Integrację społeczną imigrantów; • Rozwój sektora ekonomii społecznej; • Zaprojektowanie systemu usług społecznych odpowiadających na nowe • Wyzwania w zakresie wykluczenia społecznego; • Budowę spójnego systemu wspierania rodziny i opieki nad dzieckiem. 	
Strategia Rozwoju Kraju 2020	Polska	Główna strategia rozwojowa Polski do 2020 r. Wskazuje zadania państwa, dla przyspieszonego rozwoju Polski. Stanowi bazę dla 9 strategii zintegrowanych, które realizują założone w niej cele i uszczegóławiają ją. SRK jest zgodna z unijną Strategią Europa 2020	Wskazane w niej zostały trzy główne obszary strategiczne, wokół których koncentrować się będą cele realizacyjne i działania rozwojowe: 1. Sprawne i efektywne państwo. 2. Konkurencyjna gospodarka. 3. Spójność społeczna i gospodarcza.	W ramach SRK istotnym obszarem z punktu widzenia projektu jest zrównoważony rozwój kraju oraz poprawa jakości życia ludności. Istotna jest spójność społeczna i terytorialna, która wskazuje na konieczność: 1. Równomiernego rozwoju kraju i wyrównywanie szans jego mieszkańców. 2. Inwestycji do 2020 roku, które tak lokują środki, aby zwiększyć aktywność i zmniejszyć ubóstwo grup wykluczonych oraz zagrożonych wykluczeniem (np. poprzez zapewnienie dostępu do bardziej elastycznych form opieki nad dziećmi, promocję aktywności zawodowej seniorów). 3. Podnoszenie jakości usług publicznych.
Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki	Polska	Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki bezpośrednio wpisuje się w priorytet unijnej strategii rozwoju Europa 2020, którym jest inteligentny, zrównoważony rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu. Jest to zbieżne	Cel główny Strategii to wysoce konkurencyjna gospodarka (innowacyjna i efektywna) oparta na wiedzy i współpracy. Kierunki interwencji Strategii podporządkowane są realizacji czterech celów szczegółowych, dotyczących:	Mechanizm obligacji społecznych szczególnie wpisuje się w realizację celu 1 to jest: Dostosowanie otoczenia regulacyjnego i finansowego do potrzeb innowacyjnej i efektywnej gospodarki. Jest on realizowany przez następujące kierunki interwencji: 1.1. Dostosowanie systemu regulacji gospodarczych do potrzeb efektywnej i innowacyjnej gospodarki.

		z celem głównym Strategii Poszczególne działania zawarte w Strategii również bezpośrednio przyczynią się do realizacji celów Europy 2020, m.in. osiągnięcia poziomu inwestycji w działalność badawczo-rozwojową równego 3% PKB (dla Polski 1,7%)	<ol style="list-style-type: none"> 1. dostosowania otoczenia regulacyjnego i finansowego do potrzeb działalności innowacyjnej; 2. zapewnienia gospodarce odpowiednich zasobów wiedzy i pracy; 3. zrównoważonego wykorzystania zasobów; 4. wzrostu umiędzynarodowienia polskiej gospodarki. 	<p>1.2. Koncentracja wydatków publicznych na działaniach prorozwojowych i innowacyjnych.</p> <p>1.3. Uproszczenie, zapewnienie spójności i przejrzystości systemu danin publicznych mające na względzie potrzeby efektywnej i innowacyjnej gospodarki.</p> <p>1.4. Ułatwienie przedsiębiorstwom dostępu do kapitału we wszystkich fazach ich rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem kapitału wysokiego ryzyka i sektora MŚP</p>
Strategia Rozwoju Kapitału Ludzkiego 2020 SRKL jest jedną z dziewięciu strategii sektorowych.	Polska	(SRKL) została przyjęta przez Radę Ministrów (uchwała nr 104 Rady Ministrów z dnia 18 czerwca 2013 r. w sprawie przyjęcia Strategii Rozwoju Kapitału Ludzkiego 2020).	Głównym celem SRKL jest rozwijanie kapitału ludzkiego poprzez wydobywanie potencjałów osób w taki sposób, by mogły w pełni uczestniczyć w życiu społecznym, politycznym i ekonomicznym na wszystkich etapach życia. Wyznacza pięć celów szczegółowych: <ol style="list-style-type: none"> 1. Wzrost zatrudnienia; 2. Wydłużenie aktywności zawodowej i zapewnienie lepszej jakości funkcjonowania osób starszych; 3. Poprawa sytuacji osób i grup zagrożonych wykluczeniem społecznym; 4. Poprawa zdrowia obywateli; 5. Podniesienie efektywności opieki zdrowotnej; podniesienie poziomu kompetencji i kwalifikacji obywateli. 	Z punktu widzenia projektu ważny jest 3 cel szczegółowy: poprawa sytuacji osób i grup zagrożonych wykluczeniem społecznym. W dłuższej perspektywie rozwijanie rynków pracy, wysoki poziom zatrudnienia.
Krajowy Program Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu 2020. Nowy wymiar aktywnej integracji	Polska	Długoletni program przeciwdziałający ubóstwu i wykluczeniu społecznemu. Zawiera diagnozę oraz cele które są podstawą do określenia priorytetów w tym obszarze.	Priorytety Krajowego Programu Przeciwdziałania Ubóstwu i Wykluczeniu Społecznemu dotyczą poziomu mikro, mezo i makrosocjalnego. Zwraca się uwagę na problemy różnych kategorii społecznych (dzieci, młodzież, ludzie starzy), odnosi się do podstawowych obszarów wykluczenia. Priorytet I: Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu dzieci i młodzieży Priorytet II: Zapewnienie spójności działań edukacyjnych	Z punktu widzenia projektu najważniejsze są priorytety I-III, oraz priorytet VI. Główne cele to zmniejszenie liczby osób ubogich i zagrożonych ubóstwem oraz wzrost spójności społecznej.

			<p>Priorytet III: Aktywna integracja w społeczności lokalnej</p> <p>Priorytet IV: Bezpieczeństwo i aktywność osób starszych</p> <p>Priorytet V: Zapobieganie niepewności mieszkaniowej</p> <p>Priorytet VI: Zarządzanie i zmiany strukturalne systemu integracji społecznej</p>	
Strategia Rozwoju Polski Zachodniej do roku 2020	Polityka ponadregionalna	<p>Strategia obejmuje województwa dolnośląskie, lubuskie, opolskie, wielkopolskie i zachodniopomorskie. Prace nad nią zainicjowały same województwa. Rząd przyjął strategię 30 kwietnia 2014 r.</p> <p>Dla Polski Zachodniej osią współpracy, spinającą przestrzeń pięciu województw jest rzeka Odra wraz z dorzeczem. Makroregion ma wiele atutów, m.in. korzystne położenie na szlakach międzynarodowych (Polska Zachodnia łączy Europę Środkową z Europą Zachodnią, Południową i Skandynawią) oraz walory kulturowe i przyrodnicze. Sprawia to, że jest atrakcyjny inwestycyjnie i turystycznie.</p>	<p>Strategia zakłada, że rozwój Polski Zachodniej powinien opierać się m.in. na:</p> <ul style="list-style-type: none"> • tworzeniu lepszych warunków do inwestowania i uprawiania turystyki, • poprawie powiązań transportowych (np. modernizacja Odrzańskiej Drogi Wodnej, inwestycje drogowe) i inwestycjach w sieci energetyczne, • wzmocnieniu ośrodków naukowo-badawczych, inicjowaniu współpracy między nimi, dopasowaniu kształcenia do wymogów rynku pracy. 	<p>Proponowany projekt wpisuje się w cel określony jako: budowa oferty gospodarczej makroregionu. Ma być on realizowany przez następujące działania:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wspieranie wypracowywania i implementowania nowoczesnych rozwiązań w wiodących branżach gospodarczych makroregionu. • Rozwój i profesjonalizacja działalności ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, w szczególności w zakresie wsparcia wiodących branż gospodarczych makroregionu – • Tworzenie zachęt do inwestowania, w tym zapewnienie dostępu do usług publicznych. • Tworzenie i rozwój ponadregionalnych produktów turystycznych
Wielkopolska 2020. Zaktualizowana Strategia Rozwoju Województwa Wielkopolskiego do 2020 roku	Województwo	Strategia stanowi narzędzie realizacji polityki wewnątrz-regionalnej przy uwzględnieniu polityk krajowych i europejskich.	SRW zawiera 9 celów Strategicznych rozpisanych na cele operacyjne.	<p>W odniesieniu do mechanizmu obligacji społecznych istotny jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cel strategiczny VII: Wzrost kompetencji mieszkańców i zatrudnienia; • Cel strategiczny VIII: Zwiększanie zasobów oraz wyrównywanie potencjałów społecznych województwa.

Strategia rozwoju aglomeracji poznańskiej. Metropolia Poznań 2020	Aglomeracja poznańska	<p>Dokument opracowany przez środowisko naukowe poznańskich uczelni we współpracy z samorządami, instytucjami publicznymi, organizacjami społecznymi i gospodarczymi.</p> <p>Jest on ekspercko-społecznym planem działań strategicznych na rzecz zwiększania spójności terytorialnej, dla poprawy funkcjonalnej oraz unowocześnienia.</p>	<p>Za istotne dla dalszego rozwoju aglomeracji uznano 5 obszarów strategicznych:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Gospodarka przestrzenna i środowisko. 2.Infrastruktura i organizacja transportu. 3.Gospodarka i rynek pracy. 4.Uслуги społeczne. 5.Zintegrowane zarządzanie i marketing terytorialny. 	Z punktu widzenia Strategii odnośnie przeciwdziałania ubóstwu istotne są dwa obszary: Usługi społeczne oraz Gospodarka i rynek pracy.
Strategia Rozwoju Miasta Poznania do roku 2030	Poznań	Dokument strategiczny wyznaczający kierunki rozwojowe Miasta. Przyjęta uchwałą Nr LXXII/990/V2010 Rady Miasta Poznania z dnia 11 maja 2010 r.	Strategia wskazuje na 4 cele strategiczne, 16 celów pośrednich i 21 programów strategicznych.	Strategia zakłada m.in. rozwój kapitału społecznego, budowanie spójności społecznej oraz przeciwdziałanie zjawiskom wykluczenia społecznego. Miejską politykę społeczną lokuje się przede wszystkim na wspieranie rodzin, aktywizację osób starszych i niepełnosprawnych. Cele wskazane lokowane są w programach szczegółowych, jak np. Poznań wrażliwy społecznie.

4 Analiza zwrotnych i bezzwrotnych form wsparcia na uruchomienie własnej działalności gospodarczej dostępnych w perspektywach finansowych na lata 2007-2013 i 2014-2020

4.1 Zwrotne formy wsparcia na uruchomienie własnej działalności gospodarczej

4.1.1 Budowanie systemu funduszy pożyczkowych dla MSP w Polsce

Zwrotne instrumenty finansowe, jako rozwiązanie wspierające zakładanie własnej działalności gospodarczej, zostały wprowadzone już w połowie lat 90. XX wieku, na kilka lat przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Pożyczki na uruchomienie działalności gospodarczej oraz na utworzenie dodatkowych miejsc pracy udzielały powiatowe urzędy pracy. W okresie od stycznia 1996 r. do grudnia 2001 r. udzielono łącznie blisko 52 tys. takich pożyczek. Ponadto, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa udzielała pożyczek na rzecz rozwoju małej przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. W latach 1995-2001 udzielono 5569 pożyczek na łączną kwotę blisko 190 mln zł.¹³⁰

Na początku nowego tysiąclecia wystąpiła konieczność rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w związku z przygotowaniem do absorpcji funduszy strukturalnych po przystąpieniu do Unii Europejskiej, w tym wsparcia na rozwój przedsiębiorczości. Równolegle trwały prace nad dostosowaniem uregulowań prawnych oraz nad zapewnieniem źródła dokapitalizowania funduszy pożyczkowych. W 2002 roku funkcjonowało w Polsce około 70 instytucji pożyczkowych działających w różnych formach prawnych: w formie spółek akcyjnych, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, a także, największa część, w formie fundacji i stowarzyszeń. Udzielały one pożyczek dla osób bezrobotnych na podjęcie działalności gospodarczej oraz dla małych przedsiębiorców, m.in. z przeznaczeniem na utworzenie nowych miejsc pracy dla bezrobotnych. Fundusze pożyczkowe dysponowały łącznym kapitałem

¹³⁰ Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Finansów Jana Czekaja na zapytanie nr 929 w sprawie tworzenia funduszy mikropożyczkowych w Polsce jako instrumentu wspomaganie przedsiębiorczości, Warszawa, 13 sierpnia 2002 r.

w wysokości około 237 mln zł. Wartość pożyczek udzielnych do 2002 roku wynosiła około 440 mln zł.¹³¹

W tymże roku Ministerstwo Gospodarki opracowało rządowy program rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002-2006 "Kapitał dla przedsiębiorczych". Celem programu było rozszerzenie i ułatwienie dostępu małych i średnich przedsiębiorców do zewnętrznych źródeł finansowania poprzez szybką rozbudowę systemu poręczeń i pożyczek. W tym celu przewidziano budowę sieci instytucji pożyczkowych i poręczeniowych.

Instytucją zapewniającą finansowe wspieranie funduszy pożyczkowych, poprzez udzielanie dotacji na powiększenie kapitału, a także sprawującą aktywny nadzór nad systemem funduszy pożyczkowych oraz monitorującą wyniki działalności instytucji pożyczkowych w skali kraju była Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, utworzona z początkiem 2001 roku. Podstawą systemu było funkcjonowanie regionalnych i lokalnych instytucji prowadzących działalność pożyczkową, bezpośrednio obsługujących przedsiębiorców z terenu danego województwa lub mniejszego regionu. Program "Kapitał dla przedsiębiorczych" przewidywał, że w pierwszym okresie tj. w latach 2003-2004 kapitał funduszy będzie pochodził ze źródeł rządowych i samorządowych a także ze środków przedakcesyjnych Phare. W drugim etapie budowy systemu, w latach 2004-2006, założono dokapitalizowanie funduszy lokalnych i regionalnych środkami funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.¹³²

W latach 2004-2008 fundusze pożyczkowe, udzielające wsparcia na podjęcia i rozwój działalności gospodarczej, zostały dokapitalizowane kwotą 324,5 mln zł ze środków Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, a także nadal kontynuowały zwiększanie kapitału poprzez przyjęcie dotacji z budżetu państwa, samorządów i innych źródeł, czy też środków własnych instytucji prowadzącej fundusz lub dochodów funduszu.

Spośród 110 programów pożyczkowych realizowanych w tym okresie - 72 programy, tj. 65,5% adresowały ofertę również do podmiotów planujących dopiero rozpocząć działalność gospodarczą. Uzyskanie takiej pożyczki zwykle było obwarowane przynależnością do jednej z wymienionych grup: osoby bezrobotne (zarejestrowane w Urzędzie Pracy), osoby zagrożone grupowymi zwolnieniami z pracy, absolwenci uczelni wyższych pomiędzy 25 a 27 rokiem

¹³¹ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2002, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000-2001*, Warszawa, s. 185-189

¹³² Program rządowy „Kapitał dla przedsiębiorczych”, Warszawa, Ministerstwo Gospodarki, dokument przyjęty przez Radę Ministrów 13 sierpnia 2002 r.

..
życia. Elementem niezbędnym ubiegania się o pożyczkę było przedstawienie biznesplanu, w którym powinno znaleźć się uzasadnienie celowości przeznaczenia pożyczki oraz plan finansowy obejmujący cały okres finansowania. Wypłacenie pożyczki poprzedzone było wniesieniem zabezpieczenia, a także przedstawieniem wpisu do ewidencji i numeru REGON.¹³³

W kolejnych perspektywach finansowych na lata 2007-2013 oraz 2014-2020 fundusze pożyczkowe kontynuowały swą działalność, wspierane przez środki z Regionalnych Programów Operacyjnych, Inicjatywy Jeremie, Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013, a także ze środków krajowych. Wartość kapitału pożyczkowego funduszy rosła systematycznie, osiągając na koniec 2015 r. wartość ponad 2,7 mld zł.¹³⁴

4.1.2 Przegląd instrumentów zwrotnych wspierających podejmowanie działalności gospodarczej

W tej części omówiono instrumenty zwrotne w postaci preferencyjnych pożyczek udzielanych na podejmowanie własnej działalności gospodarczej ze środków Unii Europejskiej na lata 2007-2013 i 2014-2020 oraz ze środków krajowych, dostępnych w badanym okresie. Dla każdego z instrumentów wskazano cechy charakterystyczne, natomiast w związku z dosyć dużym zróżnicowaniem ofert pośredników w obrębie jednego instrumentu, dane ujęto w dużym stopniu ogólności. Poszczególne programy pożyczkowe uporządkowano w ujęciu historycznym, począwszy od tego, który rozpoczął się najwcześniej.

4.1.2.1 Inicjatywa JEREMIE

JEREMIE (ang. Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises - Wspólne zasoby dla małych i średnich przedsiębiorstw) to inicjatywa pozadotacyjnego wsparcia powołana w 2007 r. przez Komisję Europejską i Europejski Bank Inwestycyjny.

Inicjatywa JEREMIE odchodzi od wsparcia w formie dotacji na rzecz wsparcia odnawialnego, w postaci instrumentów zwrotnych, takich jak pożyczki, kredyty i poręczenia. Taki sposób finansowania pozwala na wielokrotne wykorzystanie tych samych środków oraz zabezpieczenie kapitału na inwestycje większej liczby firm z sektora MŚP, które ze względu

¹³³ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2008, *Raport z ewaluacji Poddziałania 1.2.1 oraz 1.2.2 SPO WKP*, Warszawa, s. 35-36

¹³⁴ Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, 2016, *Rynek Funduszy Pożyczkowych w Polsce Raport 2015*, s. 20

na niewystarczającą wartość zabezpieczeń, czy zbyt krótką działalność na rynku nie mają dostępu do oferowanych na rynku produktów komercyjnych. Dzięki temu możliwe jest wsparcie wielu przedsiębiorstw, a raz wydatkowane środki wracają i są ponownie inwestowane. Produkty JEREMIE sprawdzają się tam, gdzie inne instytucje finansowe nie są w stanie finansować rozwoju przedsiębiorców z sektora MŚP lub wymagają od nich spełnienia dodatkowych, często zaporowych warunków.

Inicjatywa JEREMIE w Polsce wdrażana jest na poziomie regionalnym w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2007-2013. W 2009 roku Zarząd Województwa Wielkopolskiego zdecydował się na przystąpienie do Inicjatywy JEREMIE, podpisując z Bankiem Gospodarstwa Krajowego umowę na finansowanie Funduszu Powierniczego JEREMIE Województwa Wielkopolskiego i przeznaczając kwotę w wysokości 501,3 mln zł na wsparcie wielkopolskich przedsiębiorców. Zadaniem BGK był wybór pośredników finansowych, którzy bezpośrednio udzielają wsparcia przedsiębiorcom, oferując im niskooprocentowane kredyty, pożyczki i poręczenia.

W 2009 roku decyzję o przystąpieniu do projektu podjęły Zarządy jeszcze czterech województw: dolnośląskiego, łódzkiego, pomorskiego i zachodniopomorskiego, przeznaczając na ten cel kwotę ponad 1,66 mld zł. W 2012 roku do grona pięciu przystąpiło również województwo mazowieckie zwiększając pulę środków o kolejne 61,5 mln zł.¹³⁵

Poszczególne województwa oferowały zróżnicowane produkty finansowe w ramach oferty JEREMIE. Zdarzały się wydzielone nabory dla start-upów, bądź też firmy te wspierane były na takich samych zasadach jak przedsiębiorstwa dłużej funkcjonujące na rynku. Wsparcie w ramach Inicjatywy JEREMIE przeznaczone było na finansowanie inwestycji, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych, zakup maszyn i urządzeń, rozbudowę, adaptację lub modernizację obiektów produkcyjnych, handlowych lub usługowych, czy też zakup materiałów i surowców niezbędnych do realizacji założonego przedsięwzięcia gospodarczego.

Kwota przedsięwzięcia, również w przypadku start-upu, mogła wynosić nawet kilkaset tysięcy złotych, przy oprocentowaniu już od 0% w skali roku. W zależności od parametrów danego produktu finansowego mógł być wymagany niewielki wkład własny w wysokości od 0 do 20% wartości inwestycji. Okres spłaty pożyczki wynosił do 60 miesięcy. Istniała również

¹³⁵ O Inicjatywie Jeremie, <https://www.jeremie.com.pl> [dostęp 15.10.2017]

..
możliwość skorzystania z okresu karencji w spłacie rat kapitałowych do 6 m-cy od udzielenia pożyczki. Pożyczki JEREMIE udzielane były udzielane na zasadach pomocy de minimis.

W perspektywie 2014-2020 Inicjatywa JEREMIE jest nadal kontynuowana w ramach JEREMIE2. Na tą chwilę, Inicjatywa ta jest wdrażana w czterech województwach tj. Bank Gospodarstwa Krajowego podpisał umowy na wdrażanie JEREMIE2 z województwami: wielkopolskim, łódzkim, zachodniopomorskim i mazowieckim. Część z pozostałych województw wdraża pożyczki o analogicznych zasadach jak JEREMIE2, jednakże nie „pod flagą” Inicjatywy, lecz Programu Regionalnego.¹³⁶

W ramach JEREMIE2 w Wielkopolsce oferowane są obecnie dwa produkty finansowe (oraz ich warianty), tj.:

- **Mikropożyczka** o finansowaniu do 100 tys. dla mikro i małych przedsiębiorstw, w tym start-upów, a także w ramach inteligentnych specjalizacji oraz wiejskich obszarów funkcjonalnych wymagających wsparcia procesów rozwojowych. Okres spłaty wynosi do 5 lat, w tym okres karencji do 6 miesięcy. Wkład własny nie jest wymagany. Pożyczka udzielana na zasadach pomocy de minimis lub rynkowych.
- **Pożyczka rozwojowa** o finansowaniu od 100 tysięcy do 500 tysięcy. Okres spłaty wynosi do 7 lat, w tym okres karencji do 6 miesięcy. Nie jest wymagany wkład własny. Pożyczka udzielana na warunkach rynkowych według stopy referencyjnej lub na warunkach korzystniejszych niż rynkowe.

Pożyczki są dostępne dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, w tym start-upów, a także w ramach inteligentnych specjalizacji oraz wiejskich obszarów funkcjonalnych wymagających wsparcia procesów rozwojowych. Okres wydatkowania środków wynosi 90 dni, natomiast w uzasadnionych przypadkach okres ten może zostać wydłużony do 180 dni. Co istotne, niektórzy pośrednicy finansowi dopuszczają złożenie wniosku przez osobę fizyczną, niemającą jeszcze zarejestrowanej działalności gospodarczej, przy czym status wnioskodawcy na rynku pracy zwykle nie jest istotny.

4.1.2.2 „Mikropożyczki” w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia

Instrument zwrotny wspierający zakładanie własnej działalności gospodarczej, pierwszy raz został wprowadzony w 2012 r., kiedy to w ramach Działania 6.2 POKL ogłoszono konkursy

¹³⁶ <https://rpo.bgk.pl> [dostęp dnia 15.10.2017 r.]

na wybór operatorów pożyczek. Do tej pory wsparcie w ramach tego Działania było dystrybuowane jedynie w postaci dotacji na uruchomienie własnej działalności gospodarczej lub wkład do spółdzielni socjalnej. Wybrani „operatorzy pożyczkowi” zostali zobowiązani do rozdystrybuowania powierzonych im środków w okresie realizacji projektu, a następnie dalszej ich redystrybucji po jego zakończeniu.

Pożyczki skierowano do osób zamierzających rozpocząć prowadzenie własnej działalności gospodarczej spełniających następujące warunki:

- osoby w wieku 18-64 lat (pracujące lub bezrobotne, w tym również studenci) z wyłączeniem osób zarejestrowanych w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, Krajowym Rejestrze Sądowym lub prowadzących działalność na podstawie odrębnych przepisów (w tym m.in. działalność adwokacką, komorniczą lub oświatową) w okresie 12 miesięcy poprzedzających dzień przystąpienia do projektu w okresie monitorowania, oraz
- osoby zamieszkujące wyłącznie na terenie danego województwa w rozumieniu Kodeksu Cywilnego.

Maksymalna wysokość pożyczki wynosi 50 tys. zł. Pożyczka może być przyznana na okres nie dłuższy niż 60 miesięcy. Oprocentowanie pożyczki zależne jest od operatora, ale zwykle oscyluje w granicach 0,44 - 2,0% w skali roku. Z tytułu udzielenia i obsługi pożyczki operator nie pobiera żadnych opłat i prowizji poza oprocentowaniem pożyczki.

Pożyczka może być przeznaczona na cele: inwestycyjne, obrotowe, inwestycyjno-obrotowe i musiała być rozliczona na podstawie dokumentów księgowych (faktur, rachunków, umów kupna-sprzedaży itp.).

Na podstawie raportów z realizacji Działania 6.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki wybranych województw, można zauważyć, że w okresie realizacji projektu największa ilość pożyczek została rozdystrybuowana w województwie wielkopolskim, co prawdopodobnie wynikało z popularności tej formy wsparcia w województwie. Wielkopolanie są oswojeni ze zwrotnymi instrumentami finansowymi dzięki funkcjonującym od wielu lat pożyczkom w ramach inicjatywy JEREMIE¹³⁷. Wiele osób kojarzy pożyczki jako sprawdzony, bezpieczny i nieskomplikowany sposób pozyskania środków na dofinansowanie własnego pomysłu biznesowego. Dla poszczególnych grup wiekowych nie zaplanowano wartości docelowych wskaźników, jednak Instytucje Pośredniczące/Zarządzające zostały zobowiązane do ich

¹³⁷ W województwie wielkopolskim jest udzielana największa ilość pożyczek w ramach Inicjatywy JEREMIE

.. monitorowania. Analiza tych wskaźników wskazuje, że osoby w wieku 50+ niezbyt chętnie korzystały z przedmiotowych pożyczek, natomiast osoby młode były zwykle dwa razy bardziej skłonne do skorzystania z tej formy finansowania. Na tym tle wyróżnia się województwo wielkopolskie, w którym osoby młode stanowiły ponad 20% ogółu pożyczkobiorców. Jedynym z badanych województw, które wykazało realizację wskaźnika osób korzystających z instrumentów zwrotnych poniżej założonego poziomu jest województwo mazowieckie, jednakże stopień realizacji wskaźnika w województwach jest nieporównywalny, ponieważ założone ilości cechują się znaczną rozbieżnością, nie korespondującą z liczbą mieszkańców województwa czy ilością osób bezrobotnych.

Tabela 4.1 Realizacja wskaźnika „Liczba osób, które skorzystały z instrumentów zwrotnych” w ramach komponentu regionalnego POKL na lata 2007-2013

Liczba osób, które skorzystały z instrumentów zwrotnych	wielkopolskie	mazowieckie	łódzkie	dolnośląskie	warmińsko-mazurskie
Zrealizowana wartość wskaźnika	379	158	76	213	b.d.
Zaplanowana wartość wskaźnika	184	276	34	148	b.d.
Poziom realizacji wskaźnika	205,98%	57,25%	223,53%	143,92%	b.d.
W tym liczba osób w wieku 15-24 lata, które skorzystały z instrumentów zwrotnych	wielkopolskie	mazowieckie	łódzkie	dolnośląskie	warmińsko-mazurskie
Zrealizowana wartość wskaźnika	77	21	11	24	b.d.
Zaplanowana wartość wskaźnika	---	---	---	---	---
Poziom realizacji wskaźnika	---	---	---	---	---
W tym liczba osób, w wieku 50-64 lata, które skorzystały z instrumentów zwrotnych:	wielkopolskie	mazowieckie	łódzkie	dolnośląskie	warmińsko-mazurskie
Zrealizowana wartość wskaźnika	16	3	5	13	b.d.
Zaplanowana wartość wskaźnika	---	---	---	---	---
Poziom realizacji wskaźnika	---	---	---	---	---

Opracowanie własne na podstawie sprawozdań z realizacji Działań 6.2 i 6.3 POKL 2007-2013 za rok 2014, sporządzone przez Wojewódzkie Urzędy Pracy woj. Wielkopolskiego, mazowieckiego, łódzkiego, dolnośląskiego i warmińsko-mazurskiego

Instytucja Wdrażająca Działanie w województwie mazowieckim w Sprawozdaniu z realizacji Działań 6.2 i 6.3 w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013 za rok 2014 wyraża przypuszczenie, iż niezrealizowanie wskaźnika wynika z innych dostępnych w tym okresie zwrotnych źródeł finansowania, takich jak krajowy program „Pierwszy biznes

– wsparcie w starcie”, przy czym w sprawozdaniu widnieje również informacja o tym, że jeden z Beneficjentów rozważa wydłużenie okresu realizacji projektu z tego powodu.¹³⁸

4.1.2.3 Program „Pierwszy biznes - wsparcie w starcie”

Program „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie” realizowany jest przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Inicjatorem Programu jest Minister Pracy i Polityki Społecznej, na zlecenie którego BGK zarządza Programem. Środki na realizację Programu pochodzą z Funduszu Pracy, na podstawie znowelizowanej w 2014 r. ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Celem Programu jest rozwój przedsiębiorczości oraz tworzenie nowych miejsc pracy, jako elementów rozwoju rynku pracy, przeciwdziałania bezrobociu i promowania zatrudnienia.

Od grudnia 2013 r. Program realizowany był w formie pilotażu na terenie trzech województw: mazowieckiego, świętokrzyskiego oraz małopolskiego. W ramach środków przekazanych przez MPiPS – 20,5 mln zł – absolwenci szkół i uczelni wyższych oraz studenci ostatniego roku uczelni wyższych mogli ubiegać się o nisko oprocentowane pożyczki na podjęcie działalności gospodarczej, a już funkcjonujący przedsiębiorcy mogli wnioskować o pożyczki na utworzenie stanowiska pracy dla bezrobotnego, w tym bezrobotnego skierowanego przez Powiatowy Urząd Pracy.

W listopadzie 2014 r. uruchomiony został II etap Programu, który obejmuje obszar całego kraju. Jednocześnie poszerzona została grupa docelowa Programu – o wsparcie w formie pożyczki na podjęcie działalności gospodarczej, o które mogą ubiegać się także osoby bezrobotne.

W ramach Programu możliwe jest również uzyskanie pożyczki na utworzenie stanowiska pracy dla osoby bezrobotnej. O taką pożyczkę mogą ubiegać się nie tylko pożyczkobiorcy korzystający z pożyczki na podjęcie działalności gospodarczej, ale także podmioty takie jak, np.: niepubliczne przedszkola i niepubliczne szkoły oraz żłobki, kluby dziecięce. Co więcej, pożyczkobiorcy którzy uzyskali pożyczkę na podjęcie działalności gospodarczej mogą skorzystać z bezpłatnych usług doradczych i szkoleniowych, co pozwoli na efektywne wykorzystanie środków udzielonych im pożyczek.

¹³⁸ Sprawozdania z realizacji Działań 6.2 i 6.3 w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013 za rok 2014 sporządzone przez Wojewódzkie Urzędy Pracy woj. Wielkopolskiego, mazowieckiego, łódzkiego, dolnośląskiego i warmińsko-mazurskiego.

..

Kwota pożyczki na uruchomienie działalności gospodarczej na osobę nie może przekraczać 20-krotnej wysokości przeciętnego wynagrodzenia, o którym mowa w art. 2 ust. 1 pkt 28 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (istnieje możliwość wnioskowania indywidualnie, a następnie założenia spółki cywilnej do trzech osób).

Oprocentowanie wynosi 0,44% w skali roku (wysokość oprocentowania to 1/4 stopy redyskonta weksli NBP). Oprocentowanie ustalone na etapie zawierania umowy pożyczki jest stałe w całym okresie finansowania. Okres spłaty do 7 lat. Możliwość karencji w spłacie kapitału do 12 miesięcy. Wkład własny nie jest wymagany. Zabezpieczenie spłaty stanowi obligatoryjnie weksel własny pożyczkobiorcy oraz poręczenia osób fizycznych. Zamiast poręczenia możliwe jest zaproponowanie przez pożyczkobiorcę innej formy zabezpieczenia, które podlegać będzie ocenie przez pośrednika finansowego.

Pożyczka na założenie działalności gospodarczej dostępna jest dla osób, które nie posiadają zatrudnienia i nie wykonują innej pracy zarobkowej oraz posiadają status:

- studenta ostatniego roku studiów wyższych lub
- absolwenta szkoły lub uczelni wyższej do 4 lat od dnia ukończenia szkoły lub uzyskania tytułu zawodowego albo
- zarejestrowanego bezrobotnego.

O pożyczkę mogą starać się również osoby, które już prowadziły działalność gospodarczą, jednak istotne jest, aby od jej zamknięcia do złożenia wniosku o pożyczkę upłynął okres co najmniej 12 miesięcy.

Ze względu na preferencyjny charakter pożyczek, udzielane wsparcie stanowi pomoc de minimis.¹³⁹

4.1.2.4 Fundusz pożyczkowy dla kobiet

Fundusz Pożyczkowy dla Kobiet był programem realizowanym przez PARP w 2015 roku, w ramach którego środki były przeznaczane na udzielanie preferencyjnych Pożyczek na sfinansowanie rozwoju lub uruchomienie działalności gospodarczej. Środki pochodzące z pożyczki mogły zostać przeznaczone na pokrycie następujących kosztów:

¹³⁹ <http://wsparciestarcie.bgk.pl> [dostęp dnia 14.10.2017 r.]

- pokrycie ceny nabycia albo kosztu wytworzenia środków trwałych, z wyłączeniem nieruchomości;
- zakup wartości niematerialnych i prawnych;
- zakup usług, z wyłączeniem usług doradczych;
- adaptację obiektów biurowych, produkcyjnych, usługowych lub handlowych;
- zakup materiałów i wyposażenia;
- ustanowienie lub utrzymanie zabezpieczenia należytego wykonania zobowiązań wynikających z umowy pożyczki.

Pożyczka udzielona przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości była przewidziana na 5 lat, ale wykorzystanie jej musiało nastąpić w ciągu 12 miesięcy od otrzymania środków pieniężnych. Jej wielkość natomiast nie mogła przekroczyć 95% kosztów przedsięwzięcia. Kwota udzielona w ramach projektu musiała wynosić minimum 20 000 zł i maksymalnie 40 000 zł. Przedsiębiorca mógł skorzystać z niej tylko raz w ciągu trwania edycji. Oprocentowanie pożyczki wynosiło 2% i miało charakter stały. Kobieta prowadząca firmę miała prawo do zawieszenia spłaty kapitału i odsetek. Karencja w spłacie pożyczki nie mogła przekroczyć jednego roku od dnia zakończenia przedsięwzięcia objętego pożyczką.

Pożyczki były udzielane tylko na realizację przedsięwzięć zlokalizowanych na obszarze wybranych powiatów 8 województw (o najwyższej stopie bezrobocia):

- warmińsko-mazurskie – powiaty: iławski, nowomiejski, gołdapski, działdowski, nidzicki, elbląski;
- kujawsko-pomorskie – powiaty: rypiński, brodnicki, mogileński, świecki, golubsko-dobrzyński, wąbrzeski;
- zachodniopomorskie – powiaty: wałecki, policki, goleniowski, kamieński, myśliborski, szczecinecki;
- świętokrzyskie – powiaty: włoszczowski, jędrzejowski, konecki, staszowski, pińczowski, sandomierski;
- podkarpackie – powiaty: dębicki, tarnobrzeski, brzozowski, jasielski, krośnieński, bieszczadzki;
- dolnośląskie – powiaty: wałbrzyski, górowski, złotoryjski, kłodzki, lwówecki, jaworski;
- pomorskie – powiaty: nowodworski, sztumski, malborski, bytowski, człuchowski, słupski;

- mazowieckie – powiaty: szydłowiecki, radomski, przysuski, makowski, sierpecki, gostyniński.

W przypadku dużego zainteresowania Fundusz pożyczkowy dla kobiet miał być rozszerzony na teren całego kraju, lecz jego wdrażanie nie wyszło poza etap pilotażu i z końcem 2015 r. program pożyczkowy został zamknięty.¹⁴⁰

4.1.2.5 Pożyczki w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2014-2020

Zarządy kolejnych województw w latach 2016-2017 sukcesywnie podpisywały umowy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego na wdrażanie zwrotne instrumentów finansowych wspierających m.in. rozwój przedsiębiorczości. Pożyczki zasilane są dwoma strumieniami środków – są to zarówno środki wspierające rozwój przedsiębiorstw, w tym start-up, a także środki przeznaczone na aktywizację zawodową osób pozostających bez pracy.

Cztery województwa zdecydowały na kontynuację Inicjatywy JEREMIE, zatem w województwach: wielkopolskim, łódzkim, zachodniopomorskim i mazowieckim wsparcie w zakresie rozwoju przedsiębiorstw jest realizowane jako JEREMIE2. Pozostałe wdrażają programy pożyczkowe na podobnych warunkach, firmując je Regionalnym Programem Operacyjnym, z którego są finansowane.¹⁴¹

Nieco odmienna oferta instrumentów zwrotnych, zwłaszcza odnośnie grupy docelowej, jest wdrażana w ramach Priorytetu inwestycyjnego 8iii Praca na własny rachunek, przedsiębiorczość i tworzenie przedsiębiorstw, w tym innowacyjnych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. W związku z faktem, iż linia demarkacyjna w zakresie działań aktywizacji zawodowej pomiędzy interwencją Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, a Regionalnymi Programami Operacyjnymi odnosi się do wieku uczestników wsparcia, zatem instrumenty zwrotne w obszarze rynku pracy skierowane są do grupy wiekowej powyżej 29 roku życia (od dnia 30 urodzin) wskazanej w programach regionalnych.

Zwrotne instrumenty finansowe na podjęcie działalności gospodarczej dostępne będą przede wszystkim dla osób nieaktywnych zawodowo lub znajdujących się w trudnej sytuacji na rynku pracy, w szczególności kobiety, niepełnosprawni, długotrwale bezrobotni, osoby nisko kwalifikowane, sprawujące opiekę nad osobą zależną, osoby w wieku 50+ lub imigranci. W obecnym stanie wdrażania instrumentów nie jest możliwe zestawienie warunków na jakich

¹⁴⁰ <http://www.parp.gov.pl/fundusz-pozyczkowy-dla-kobiet> [dostęp 13.10.2017]

¹⁴¹ <https://rpo.bgk.pl> [dostęp 15.10.2017]

będą udzielane pożyczki, ponieważ dopiero pierwsze województwa zakończyło etap wyłonienia pośredników finansowych do obsługi pożyczek. Są to województwa: opolskie, łódzkie. Do wprowadzenia instrumentu przygotowują się kolejne województwa, m.in. województwo świętokrzyskie, które uruchomienie wsparcia planuje w 2018 roku.

4.1.3 Podsumowanie pożyczek na założenie działalności

Zwrotne instrumenty wspierające podejmowanie działalności gospodarczej cechują się dużym zróżnicowaniem między sobą, a nawet pewną zmiennością w czasie tego samego instrumentu, np. kolejne edycje pożyczek w ramach Inicjatywy JEREMIE charakteryzowały się różnymi warunkami dotyczącymi oprocentowania, dostępnej kwoty, okresu działalności wnioskującego podmiotu, czy warunków zabezpieczenia. Wśród przedstawionych możliwości ujęto zarówno pożyczki przeznaczone na uruchomienie działalności gospodarczej, jak i pożyczki na rozwój działalności w jej początkowym okresie, tzw. start-up, ponieważ w wielu przypadkach dane dotyczące obu możliwości są wskazywane łącznie. Ponadto, nawet w przypadku środków na uruchomienie działalności gospodarczej gdzie wnioskodawcą może być osoba fizyczna, warunkiem wypłacenia wsparcia jest zarejestrowanie działalności, zatem faktycznie wsparcie przekazywane jest na działalność już istniejącą – podobnie jak w przypadku pożyczek dla start-up.

Kluczowe różnice między pożyczkami:

- **dostępna kwota maksymalna pożyczki** – od 40 tys. zł w Funduszu pożyczkowym dla kobiet i od 50 tys. zł w przypadku mikropożyczek z Działania 6.2 POKL, poprzez 70 tys. zł w pożyczkach na uruchomienie działalności gospodarczej z Regionalnych Programów Operacyjnych, około 84 tys. zł w programie krajowym „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie” i nawet kilkaset złotych dla start-up z Inicjatywy JEREMIE;
- **oprocentowanie w skali roku** – największą rozpiętością oprocentowania cechuje się wsparcie w ramach Inicjatywy JEREMIE/ JEREMIE2 - od 0% do około 3-4%. Korzystnie prezentuje się pod tym względem „Wsparcie w starcie” z oprocentowaniem na poziomie 0,44% oraz jeszcze bardziej interesująco zapowiadają się pożyczki na założenie działalności gospodarczej finansowane w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych – obecnie na poziomie 0,17%. Mikropożyczki oferują oprocentowanie na poziomie od 0,5 do 2,0%, natomiast pilotażowy program „Fundusz pożyczkowy dla kobiet” ustalił oprocentowanie na poziomie 2% w skali roku;

- **wkład własny** – był wymagany w ramach Inicjatywy JEREMIE w wysokości od 0 do 20% wartości przedsięwzięcia oraz w przypadku Funduszu pożyczkowego dla kobiet – w wysokości 5% kosztów kwalifikowalnych inwestycji. Pozostałe programy charakteryzują się brakiem wymaganego wkładu własnego, natomiast w przypadku dopiero uruchamianych pożyczek na założenie działalności gospodarczej brak jest jeszcze informacji w tym zakresie;
- **grupa docelowa** – tutaj można wyróżnić dwa podejścia do statusu wnioskodawcy: wsparcie w ramach jednego instrumentu zarówno dla osób wykonujących lub zamierzających podjąć działalność gospodarczą – jak w przypadku Inicjatywy JEREMIE/ JEREMIE2 i Funduszu pożyczkowego dla kobiet, a także instrumenty skierowane wyłącznie do wnioskodawców będących osobą fizyczną: Mikropożyczki, Pierwszy biznes – wsparcie w starcie (tu wyjątek stanowi druga gałąź wsparcia, jakim jest pożyczka na tworzenie miejsc pracy) czy pożyczki na uruchomienie działalności gospodarczej w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. W odniesieniu do dwóch ostatnich możliwości należy podkreślić, że grupa docelowa została tu mocno dookreślona jako osoby nieaktywne zawodowo, spełniające jeszcze inne dodatkowe warunki, jak na przykład wiek, wykształcenie czy wymóg bycia osobą zarejestrowaną jako bezrobotna w Powiatowym Urzędzie Pracy;
- **okres spłaty** – od 5 do 7 lat. Wynosi 5 lat w przypadku poprzedniego rozdania pożyczek JEREMIE, mikropożyczek i Funduszu pożyczkowego dla kobiet oraz do 7 lat w przypadku JEREMIE2 i programu „Wsparcie w starcie”;
- **okres karencji** – 6 lub 12 miesięcy. Wynosi 6 miesięcy dla JEREMIE/JEREMIE2 i do 12 miesięcy dla pozostałych programów pożyczkowych.
- **okres oceny wniosku** – od 14 dni do nawet 60 dni – zależy to od programu pożyczkowego oraz od indywidualnych zapisów w regulaminie udzielania pożyczek danego pośrednika finansowego;
- **zabezpieczenie** – obligatoryjnie weksel własny pożyczkobiorcy oraz dodatkowo jedna z pozostałych form zabezpieczenia, zwykle poręczenia osób fizycznych, hipoteka lub inne formy zabezpieczenia. Każdy z programów oraz każdy z pośredników posiada własne zasady ustanawiania zabezpieczenia, które mogą różnić się wymogiem na przykład zabezpieczenia dodatkowego jedynie w formie poręczenia, możliwości ustanowienia zabezpieczenia na maszynach, czy rodzaju i wartości nieruchomości, na której można ustanowić zabezpieczenie hipoteczne.

Jednakże, pomimo przedstawionej różnorodności instrumentów dłużnych w postaci pożyczek na podjęcie działalności gospodarczej, posiadają one wspólny mianownik, jakim jest zapewnienie możliwości pozyskania kapitału na realizację pomysłu biznesowego na przystępnych warunkach oraz - w przeciwieństwie do wsparcia dotacyjnego - jest dostępny niemal od ręki, ponieważ nabory wniosków o przyznanie pożyczki są prowadzone w trybie ciągłym, a ocena wniosku może zamknąć się już w terminie do kilkunastu dni. Ponadto, większość programów pożyczkowych jest mocno promowana w środowisku lokalnym i regionalnym, a także oferuje również szkolenia i/lub doradztwo w zakresie zakładania działalności gospodarczej, wypełniania biznesplanu czy też kwestii marketingowych, księgowych i podatkowych związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa, co zwiększa szansę uzyskania tej formy dofinansowania i powodzenia całego przedsięwzięcia.

4.1.4 Rezultaty zasilenia funduszy pożyczkowych środkami z Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej

Pierwszym okresem intensywnego dokapitalizowania funduszy pożyczkowych na rozwój przedsiębiorczości z Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej były lata 2004-2007. Przekazanie do funduszy 324,5 mln zł z Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw pozwoliło na zintensyfikowanie działania funduszy pożyczkowych i realizację 81 programów pożyczkowych dofinansowanych z SPO WKP, co stanowiło 73,6% ze wszystkich 110 programów realizowanych w tym okresie. Te dane pokazują, że dokapitalizowanie funduszy ze środków SPO WKP pozwoliło na realizację niemal trzykrotnie większej liczby programów pożyczkowych w stosunku do tych nieobjętych wsparciem.

W tym pierwszym tak intensywnym dla rozwoju funduszy pożyczkowych okresie, najwięcej programów wdrażanych na poziomie województwa było w województwie wielkopolskim – 30. To o 50% więcej niż w drugim w kolejności województwie łódzkim, gdzie realizowano 20 programów. W ujęciu procentowym 15,08% ze wszystkich programów realizowano w województwie wielkopolskim, a najmniej – 2% w pomorskim. Województwa łódzkie, mazowieckie oraz dolnośląskie zostały objęte wdrażaniem po około 10% programów, warmińsko-mazurskie było objęte wsparciem w 8,5% programów, małopolskie w 7,54%, śląskie i podkarpackie w około 6%. Na dalszych miejscach uplasowały się województwa

..
opolskie – 5%, świętokrzyskie – 4% oraz zachodniopomorskie – 4% i kujawsko-pomorskie – 3,5%.

Mocna pozycja Wielkopolski jako lidera wdrażania pożyczek na rozwój przedsiębiorczości miała odzwierciedlenie w kolejnych okresach programowania, kiedy to województwo wielkopolskie jako pierwsze podpisało umowę na wdrażanie Inicjatywy JEREMIE, a także przodowało w ilości udzielanych pożyczek zarówno ze środków JEREMIE, jak i innych programów takich jak mikropożyczki dofinansowane ze środków Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013.

Po zakończeniu realizacji projektów „92% funduszy pożyczkowych uznało, iż zakres podmiotowy pożyczek współfinansowanych ze środków 1.2.1 SPO WKP odpowiadał społeczno-ekonomicznym potrzebom danego regionu”.¹⁴²

Podczas ewaluacji badano również kwestię czynników, których zmiana mogłaby wpłynąć na lepsze dostosowanie wsparcia do potrzeb sektora MŚP. Respondenci (fundusze pożyczkowe) wskazały następujące aspekty:

- dopuszczenie wyższej kwoty jednostkowej pożyczki dla przedsiębiorstwa (w projektach dofinansowanych z SPO WKP maksymalna kwota pożyczki wynosiła 120 tys. zł);
- przedłużenie możliwego okresu spłaty pożyczki;
- uwzględnienie większego ryzyka funduszy w przypadku pożyczek skierowanych dla start-upów.

Realizacja programów wsparcia zwrotnego na tak dużą skalę skutkowała wystąpieniem dodatkowych efektów negatywnych i pozytywnych.

Tabela 4.2 Efekty realizacji programów wsparcia zwrotnego

Efekty pozytywne	Efekty negatywne
<ul style="list-style-type: none"> • zwiększenie zainteresowania ofertą pożyczkową funduszy; • wzrost znaczenia funduszy na rynku regionalnym; • wzrost zainteresowania sektorem MŚP ze strony banków w wyniku wysokiej koniunktury gospodarczej, co wywoływało większe możliwości kredytowe banków i wzrost popytu na pożyczki ze strony przedsiębiorców; • korzystniejsza obecnie oferta kredytowa banków lokalnych dla przedsiębiorców na skutek dynamicznego rozwoju funduszy pożyczkowych 	<ul style="list-style-type: none"> • konieczność utrzymania płynności akcji pożyczkowej ze środków własnych z powodu znacznych opóźnień w wypłatach transz dotacji; • zawieszenie przyjmowania wniosków o pożyczki w oczekiwaniu na dotacje z SPO WKP; • trudności w zabezpieczaniu pożyczek; • niechęć pożyczkobiorców do składania zaświadczeń; • konieczność zapłacenia podatku dochodowego od odsetek zwiększających fundusz spowodowane wykorzystaniem prowizji za zarządzanie;

¹⁴² Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2008, *Raport z ewaluacji Poddziałania 1.2.1 oraz 1.2.2 SPO WKP*, Warszawa, s. 4-6

po ich dofinansowaniu (m.in. korzystne oprocentowanie).	<ul style="list-style-type: none"> • konkurencja ze strony innych funduszy; • trudności w dotarciu do odbiorców pożyczek.
---	---

Źródło: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2008, *Raport z ewaluacji Poddziałania 1.2.1 oraz 1.2.2 SPO WKP*, Warszawa

Z wszystkich 110 programów pożyczkowych w badanym okresie - 72 programy (65,5%) adresowały ofertę również do podmiotów planujących dopiero rozpocząć działalność gospodarczą. Wśród wymagań stawianym takim podmiotom fundusze najczęściej wymieniały:

- wnioskodawca musi należeć do jednej z wymienionych grup: osoby bezrobotne (zarejestrowane w Urzędzie Pracy), osoby zagrożone grupowymi zwolnieniami z pracy lub absolwenci uczelni wyższych pomiędzy 25 a 27 rokiem życia;
- przed wypłatą pożyczki konieczne jest przedstawienie wpisu do ewidencji i numeru REGON;
- przedstawienie biznesplanu, w którym powinno znaleźć się uzasadnienie celowości przeznaczenia pożyczki, plan finansowy obejmujący cały okres finansowania (bilans, uproszczony rachunek zysków i strat).

Podsumowując lata 2004-2007, zastanawiano się również, czy banki stanowią realną konkurencję dla funduszy pożyczkowych. W trakcie badania ewaluacyjnego uzyskano odpowiedź, iż niemal trzy na cztery fundusze pożyczkowe nie postrzega banków jako bezpośredniej konkurencji dla swojej działalności. Na 56 przebadanych funduszy jedynie 26,8% przyznało, że banki stanowią konkurencję dla oferty funduszy.

Do głównych atutów funduszy zaliczyć należy:

- indywidualne podejście do klienta;
- przyjmowanie pożyczkobiorców, którzy rozpoczęli działalność gospodarczą i nie posiadają historii kredytowej;
- niższe oprocentowanie;
- elastyczne formy zabezpieczenia pożyczki.¹⁴³

Większość klientów funduszy pożyczkowych stanowią mikroprzedsiębiorcy. W 2010 roku trafiło do nich 93% liczby udzielonych pożyczek, przy czym 31% pożyczek trafiło do osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Profil pożyczkobiorców pod tym względem nie ulega większym zmianom, gdyż w roku 2004 i 2008 struktura pożyczkobiorców była bardzo zbliżona: odpowiednio 96% i 96,5%. Podobnie wygląda profil pożyczkobiorców w ramach

¹⁴³ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2008, *Raport z ewaluacji Poddziałania 1.2.1 oraz 1.2.2 SPO WKP*, Warszawa, s. 43-44

inicjatywy JEREMIE. W województwie dolnośląskim, łódzkim, pomorskim, wielkopolskim i zachodniopomorskim mikrofirmy na koniec 2012 roku stanowiły odpowiednio 89%, 74%, 94%, 86% i 87% pożyczkobiorców.

W 2010 roku średnia wartość pożyczki wyniosła 44,4 tys. zł. Z analizy rozkładu wynika, że pożyczki o wartości nie większej niż 50 tys. zł stanowiły 59% liczby wszystkich pożyczek udzielonych w 2010 roku. Natomiast pożyczki o wartości 50-120 tys. stanowiły 36% pożyczek. Średnie wartości pożyczek udzielanych w ramach inicjatywy JEREMIE są nieco wyższe (średnia według stanu na koniec roku 2012 wynosi 122 tys. zł przy medianie 75 tys. zł).

Wnosząc na podstawie takiej zmiennej można przyjąć, że najprawdopodobniej skala działalności prowadzonej przez większość pożyczkobiorców jest stosunkowo niewielka. Finansowane przedsięwzięcia dotyczyły głównie inwestycji związanych z działalnością usługową i handlem. Te dwie branże w roku 2010 odpowiadały odpowiednio za 38% i 36% liczby udzielonych pożyczek, które służyły głównie zaspokojeniu potrzeb kapitału obrotowego albo też potrzeb modernizacyjno-rozwojowych. Wartość dodana dla pożyczkobiorcy była tym większa, im pożyczkobiorca był mniejszą firmą. Dla mikroprzedsiębiorców, choć wartości pożyczek były nominalnie bardzo niskie, realizowany projekt oznaczał znaczny impuls rozwojowy, na przykład: remont pomieszczeń umożliwiający otwarcie nowego punktu, zakup wyposażenia podnoszącego standard gabinetu lekarskiego, zakup specjalistycznych maszyn umożliwiających rozpoczęcie produkcji, itd.. Dla firm małych, z których wiele istniało na rynku od lat, pożyczka często była substytutem kredytu bankowego i służyła finansowaniu modernizacji i/lub inwestycji rozwojowych poprawiających standard pracy, czy zakres i jakość oferty. Były to inwestycje przynoszące raczej przyrost potencjału niż rozwój skokowy.¹⁴⁴

4.2 Bezzwrotne formy wsparcia na uruchomienie własnej działalności gospodarczej

4.2.1 Ogólna charakterystyka bezzwrotnych form wsparcia

Bezzwrotne formy wsparcia udzielane są w formie jednorazowej dotacji inwestycyjnej, która nie podlega zwrotowi pod podstawowymi warunkami wydatkowania środków zgodnie z zapisami umowy o dofinansowanie oraz utrzymania działalności przez wskazany okres czasu. Dotacje przeznaczone są dla osób określanych jako osoby znajdujące się w trudniejszej

¹⁴⁴ Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. i Taylor Economics sp. z o.o., 2013, Raport „Ocena realizacji instrumentów inżynierii finansowej w ramach NSRO 2007-2013”, Warszawa, s.28-30

sytuacji na rynku pracy. Zwykle grupą docelową tego typu wsparcia na założenie własnej działalności gospodarczej są osoby należące do co najmniej jednej z poniższych grup:

- osoby bierne zawodowo,
- osoby bezrobotne zarejestrowane w powiatowym urzędzie pracy,
- osoby z niepełnosprawnościami,
- osoby długotrwale bezrobotne,
- osoby w wieku powyżej 45/50 roku życia,
- osoby zamieszkujące obszary wiejskie
- osoby zagrożone utratą pracy lub zwolnione z pracy z przyczyn nie dotyczących pracownika z przedsiębiorstw przechodzących procesy restrukturyzacyjne i modernizacyjne.

Uzyskanie dotacji poprzedzone jest złożeniem wniosku zawierającego elementy biznesplanu. Wcześniej uczestnicy projektu mają możliwość uczestnictwa we wsparciu o charakterze doradczo-szkoleniowym dotyczącym zagadnień związanych z rozpoczynaniem i prowadzeniem własnego przedsiębiorstwa, natomiast po uzyskaniu dotacji istnieje możliwość uzyskania wsparcia pomostowego. Wsparcie pomostowe może zostać udzielone w formie indywidualnie dobranych specjalistycznych usług doradczo-szkoleniowych lub jako comiesięczne wsparcie finansowe wypłacane przez okres od 6 do 12 miesięcy od zarejestrowania działalności, w kwocie nieprzekraczającej minimalne wynagrodzenie w gospodarce narodowej.

4.2.2 Analiza bezzwrotnych form wsparcia w poszczególnych Programach Operacyjnych na lata 2007-2013 i 2014-2020

Tabela 4.3 Porównanie bezzwrotnych form wsparcia na uruchomienie działalności gospodarczej w programach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego

Perspektywa finansowa	2007-2013	2014-2020	
Pogram	Program Operacyjny Kapitał Ludzki	Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój	Regionalne Programy Operacyjne
Projekty pozakonkursowe realizowane przez Urzędy Pracy			
Działanie/ Poddziałanie	Poddziałanie 6.1.3 Instrumenty i usługi wymienione w ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2008 r. Nr 69, poz. 415, z późn. zm.), finansowane ze środków Funduszu Pracy, związane z realizacją następujących form wsparcia: -m.in. przyznaniem jednorazowych środków na podjęcie działalności gospodarczej, w tym pomocą prawną, konsultacjami i doradztwem związanymi z podjęciem działalności gospodarczej.	Działanie 1.1 Instrumenty i usługi rynku pracy wynikające z Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2013 r. poz. 674, z późn.zm.), z wyłączeniem robót publicznych, odnoszące się do następujących typów operacji: - m.in. wsparcie osób młodych w zakładaniu i prowadzeniu własnej działalności gospodarczej	(w WRPO Działanie 6.1) Powiatowe Urzędy Pracy realizują instrumenty i usługi wymienione w ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2016 r. poz. 645, ze zm.) z wyłączeniem robót publicznych.
Grupa docelowa	Osoby zarejestrowane w Powiatowym Urzędzie Pracy jako bezrobotne, w tym w szczególności osoby znajdujące się w szczególnej sytuacji na rynku pracy, wymienione w art. 49 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. Nr 99, poz. 1001, z późn. zm.).	Osoby młode w wieku 18-29 lat bez pracy, zarejestrowane w PUP jako bezrobotne (dla których został ustalony I lub II profil pomocy), które nie uczestniczą w kształceniu i szkoleniu -tzw. młodzież NEET.	Osoby powyżej 29 roku życia pozostające bez pracy zarejestrowane w PUP zakwalifikowane do profilu pomocy I (tzw. bezrobotni aktywni) lub profilu pomocy II (tzw. wymagający wsparcia) w rozumieniu art. 33 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, należące co najmniej do jednej z poniższych grup: <ul style="list-style-type: none"> • osoby długotrwale bezrobotne, • kobiety, • osoby z niepełnosprawnościami, • osoby o niskich kwalifikacjach, • osoby w wieku 50 lat i więcej
Wsparcie doradczo-szkoleniowe	Wsparcie doradczo-szkoleniowe umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej		
Dotacja	Dotacja inwestycyjna w kwocie nieprzekraczającej sześciokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej		
Wsparcie pomostowe	Doradczo-szkoleniowe		

Projekty wybrane w drodze konkursowej			
Działanie/ Poddziałanie	Działanie 6.2 Bezwrotne wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej (w tym na założenie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej) obejmujące:	Działanie 1.2 Wsparcie indywidualnej i kompleksowej aktywizacji zawodowo-educacyjnej osób młodych (bezrobotnych, biernych zawodowo oraz poszukujących pracy, w tym w szczególności osób niezarejestrowanych w urzędzie pracy) poprzez m.in. wsparcie osób młodych w zakładaniu i prowadzeniu własnej działalności gospodarczej	(w WRPO Działanie 6.3) Wsparcie na rzecz osób, które chcą założyć pozarolniczą działalność gospodarczą
Grupa docelowa	Osoby fizyczne zamierzające rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej (z wyłączeniem osób, które posiadały zarejestrowaną działalność gospodarczą w okresie 12 miesięcy przed przystąpieniem do projektu), w tym w szczególności: <ul style="list-style-type: none"> osoby pozostające bez zatrudnienia przez okres co najmniej kolejnych 12 miesięcy w ciągu ostatnich 24 miesięcy przed przystąpieniem do projektu, kobiety (w tym zwłaszcza kobiety powracające oraz wchodzące po raz pierwszy na rynek pracy po przerwie związanej z urodzeniem i wychowaniem dzieci), osoby do 25 roku życia, osoby niepełnosprawne, osoby po 45 roku życia, osoby zamieszkujące w gminach wiejskich i miejsko - wiejskich oraz mieszkańcy miast do 25 tys. mieszkańców zamierzający podjąć zatrudnienie w obszarach niezwiązanych z produkcją roślinną i/lub zwierzęcą. 	osoby młode w wieku 18-29 lat bez pracy, zarejestrowane w PUP jako bezrobotne (dla których został ustalony I lub II profil pomocy), które nie uczestniczą w kształceniu i szkoleniu - tzw. młodzież NEET.	Osoby bezrobotne, bierne zawodowo powyżej 29 roku życia z jednej z poniższych grup: <ul style="list-style-type: none"> osoby długotrwale bezrobotne, osoby w wieku 50 lat i więcej, kobiety, osoby z niepełnościami, osoby o niskich kwalifikacjach.
Wsparcie doradczo-szkoleniowe	Wsparcie doradczo-szkoleniowe umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej		
Dotacja	Przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości (w tym w formie spółdzielni lub spółdzielni socjalnej – o ile wszyscy członkowie są osobami, które rozpoczęły prowadzenie działalności w wyniku uczestnictwa w projekcie), do wysokości 40 tys. zł na osobę (lub 20 tys. zł na osobę w przypadku spółdzielni lub spółdzielni socjalnej).	Dotacja inwestycyjna w kwocie nieprzekraczającej sześciokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej	
Wsparcie pomostowe	a) wsparcie pomostowe udzielane w okresie do 6 / do 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego, obejmujące <ul style="list-style-type: none"> a) finansowe wsparcie pomostowe wypłacane miesięcznie w kwocie do wysokości minimalnego wynagrodzenia obowiązującego na dzień zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego (Podstawowe wsparcie pomostowe przyznawane jest na wniosek uczestnika projektu składany do beneficjenta przez okres do 6 miesięcy liczonych od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej. Jednocześnie w uzasadnionych przypadkach oraz na wniosek uczestnika projektu 	wsparcie pomostowe w postaci indywidualnych usług doradczych o charakterze specjalistycznym lub pomostowe wsparcie finansowe (przez 6-12 miesięcy w kwocie do wysokości minimalnego wynagrodzenia)	

	<p>składany do beneficjenta istnieje możliwość przedłużenia podstawowego wsparcia pomostowego nie dłużej niż do 12 miesięcy włącznie od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej)</p> <p>b) szkolenia i doradztwo w zakresie efektywnego wykorzystania dotacji (wyłącznie dla osób, które rozpoczęły działalność w ramach danego projektu)</p>	
Dotacje dla osób młodych w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy		
Działanie/ Poddziałanie		<p>Działanie 1.3 Wsparcie indywidualnej i kompleksowej aktywizacji zawodowo-edukacyjnej osób młodych (bezrobotnych, biernych zawodowo oraz poszukujących pracy, w tym w szczególności osób niezarejestrowanych w urzędzie pracy) poprzez: m.in. wsparcie osób młodych w zakładaniu i prowadzeniu własnej działalności gospodarczej</p>
Grupa docelowa		<p>Osoby młode, w tym niepełnosprawne, w wieku 15- 29 lat bez pracy, które nie uczestniczą w kształceniu i szkoleniu - tzw. młodzież NEET z następujących grup docelowych:</p> <ul style="list-style-type: none"> •młodzież z pieczy zastępczej opuszczająca pieczę (do roku po opuszczeniu instytucji pieczy) ze szczególnym uwzględnieniem: <ul style="list-style-type: none"> ▪ wychowanków pieczy zastępczej powyżej 15 roku życia, którzy po zakończeniu pobytu w instytucjach pieczy zastępczej powrócili do rodzin naturalnych, ▪ wychowanków pieczy zastępczej powyżej 18 roku życia, którzy założyli własne gospodarstwo domowe, ▪ wychowanków pieczy zastępczej powyżej 18 roku życia, którzy usamodzielniają się i mają trudności ze znalezieniem zatrudnienia po zakończeniu pobytu w instytucjach pieczy zastępczej, •matki opuszczające pieczę (do roku po opuszczeniu instytucji pieczy), •absolwenci młodzieżowych ośrodków wychowawczych i młodzieżowych ośrodków socjoterapii (do roku po opuszczeniu), absolwenci specjalnych ośrodków szkolno- wychowawczych i specjalnych ośrodków wychowawczych (do roku po opuszczeniu), •matki przebywające w domach samotnej matki, •osoby młode opuszczające zakłady karne lub areszty śledcze (do roku po opuszczeniu).
Wsparcie doradczo-szkoleniowe		<p>Doradztwo (indywidualne i grupowe) oraz szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej</p>

Dotacja		Dotacja inwestycyjna w kwocie nieprzekraczającej sześciokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej	
Wsparcie pomostowe		Doradczo-szkoleniowe	
Dotacje dla osób zwolnionych i zagrożonych utratą zatrudnienia			
Działanie/ Poddziałanie	Poddziałanie 8.1.2 Wsparcie dla osób zwolnionych, przewidzianych do zwolnienia lub zagrożonych zwolnieniem pracy z przyczyn dotyczących zakładu pracy, realizowane w formie tworzenia i wdrażania programów typu outplacement, obejmujących m.in.: - jednorazowa dotacja inwestycyjna na uruchomienie własnej działalności gospodarczej.		(w WRPO – Działanie 6.5) Wsparcie typu outplacementowego dla osób przewidzianych do zwolnienia, zagrożonych zwolnieniem z pracy lub zwolnionych (do 6 m-cy przed przystąpieniem do projektu) z przyczyn niedotyczących pracownika, w szczególności poprzez: m.in. wsparcie na założenie własnej działalności gospodarczej
Grupa docelowa	Osoby zwolnione*, przewidziane do zwolnienia** lub zagrożone zwolnieniem z pracy*** z przyczyn niedotyczących pracowników, zatrudnione u pracodawców przechodzących procesy adaptacyjne i modernizacyjne. *Osoby pozostające bez zatrudnienia osób, których stosunek pracy wygasł lub został rozwiązany z przyczyn niedotyczących pracowników w okresie nie dłuższym niż 6 miesięcy przed dniem przystąpienia do projektu. **Osoba, która otrzymała od pracodawcy wypowiedzenie stosunku pracy, stosunku służbowego lub która została poinformowana przez pracodawcę o zamiarze nieprzedłużenia stosunku pracy lub stosunku służbowego. ***Osoba zatrudniona w branży przechodzącej procesy adaptacyjne i modernizacyjne - wskazanej w kryterium dostępu <i>Dokumentacji konkursowej</i> .		Osoby zwolnione lub zagrożone zwolnieniem z przyczyn niedotyczących pracownika w wyniku procesów restrukturyzacyjnych, adaptacyjnych i modernizacyjnych przedsiębiorstw.
Wsparcie doradczo-szkoleniowe	Doradztwo (indywidualne i grupowe) oraz szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej		Doradztwo (indywidualne i grupowe) oraz szkolenia umożliwiające uzyskanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej
Dotacja	Przyznanie środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości, do wysokości 40 tys. zł na osobę		Dotacja inwestycyjna w kwocie nieprzekraczającej sześciokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej
Wsparcie pomostowe	Wsparcie pomostowe udzielane w okresie do 6 lub do 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy o udzielenie wsparcia pomostowego, obejmujące finansowe wsparcie pomostowe wypłacane miesięcznie w kwocie nie wyższej niż równowartość minimalnego wynagrodzenia obowiązującego w dniu		Pomostowe wsparcie finansowe oraz wsparcie w postaci indywidualnych usług doradczych o charakterze specjalistycznym.

	<p>wypłacenia dotacji (Podstawowe wsparcie pomostowe przyznawane jest na wniosek uczestnika projektu składany do beneficjenta przez okres do 6 miesięcy liczonych od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej. Jednocześnie w uzasadnionych przypadkach oraz na wniosek uczestnika projektu składany do beneficjenta istnieje możliwość przedłużenia podstawowego wsparcia pomostowego nie dłużej niż do 12 miesięcy włącznie od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej), połączone z doradztwem oraz pomocą w efektywnym wykorzystaniu dotacji (wyłącznie dla osób, które rozpoczęły działalność w ramach danego projektu)</p>		
--	---	--	--

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów programowych

Ponadto, w latach 2007-2013 i w obecnej perspektywie na lata 2014-2020 funkcjonują dotacje na założenie pozarolniczej działalności gospodarczej ze środków Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (dla osób zamieszkujących miejscowości do 20 tys. – dystrybuowane przez Lokalne Grupy Działania oraz dla osób odchodzących z rolnictwa zamieszkujących miejscowości do 5 tys. mieszkańców – dystrybuowane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa).

4.3 Wnioski do instrumentu łączącego cechy pożyczki i dotacji na podstawie analizy badań ewaluacyjnych

Fundusze pożyczkowe korzystające ze środków Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw w większości pozytywnie oceniły dostosowanie wsparcia do potrzeb sektora MŚP. Wśród 7,7% wyrażających opinię przeciwną pojawiły się wypowiedzi, iż pomoc powinna być kierowana do podmiotów gospodarczych planujących rozpocząć działalność gospodarczą w powiązaniu z programami dotacji.¹⁴⁵

Również w perspektywie finansowej, na lata 2007-2014, pojawiały się propozycje wprowadzania instrumentów łączonych. W Raporcie końcowym z badania ewaluacyjnego dla województwa wielkopolskiego pn. "Ocena trwałości wsparcia skierowanego na rozwój przedsiębiorczości udzielonego uczestnikom projektów, którzy rozpoczęli działalność gospodarczą w ramach Działania 6.2 oraz Poddziałania 8.1.2 POKL z listopada 2012 r., po wskazaniu zalet wsparcia w postaci pożyczek, zaproponowano stopniowe przejście od dotacji do instrumentów zwrotnych poprzez instrument hybrydowy:

¹⁴⁵ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2008, *Raport z ewaluacji Poddziałania 1.2.1 oraz 1.2.2 SPO WKP*, Warszawa, s. 7-11

„[...] instrumenty zwrotne stosowane w ramach innych programów unijnych (np. Inicjatywa JEREMIE funkcjonująca w ramach regionalnych programów operacyjnych kilku województw) skierowane są do innych grup odbiorców niż te w ramach PO KL, ponadto ich efektywność nie była dotychczas na szeroką skalę badana, co powoduje, że instrumenty zwrotne i bezzwrotne nie do końca mogą być porównane wprost, a jedynie orientacyjnie.

W opinii ekspertów efektywność mikropożyczek z całą pewnością jest większa, przede wszystkim ze względu na specyfikę tego instrumentu. Zwrot otrzymanych przez uczestnika projektu środków pozwoli na przekazanie ich kolejnej osobie i tym samym zapewniona zostanie ciągłość udzielanego wsparcia. Ponadto zdecydowanie większą odpowiedzialność nakłada na beneficjenta środków wsparcie zwrotne i tu możemy oczekiwać lepszych efektów, jakkolwiek statystycznie rzecz biorąc nie każdy się zdecyduje na wsparcie zwrotne, bojąc się ryzyka. Właśnie ta niepewność powodzenia zakładanej działalności może być czynnikiem zniechęcającym część potencjalnych beneficjentów ostatecznych wsparcia do ubiegania się o mikropożyczkę. Z tego względu zasadnym byłoby stopniowe wprowadzanie instrumentów zwrotnych, poprzez implementowanie najpierw (na okres np. 2-3 lat) hybrydowego (mieszanego) instrumentu wsparcia. Jego specyfika polegać miałaby na tym, że część przekazywanych środków nie podlegałaby zwróceniu (miałyby zatem charakter bezzwrotny), natomiast część udzielana byłaby w formie mikropożyczki (i w związku z tym ulegała zwrotowi) – przykładowo, ogólna maksymalna kwota dofinansowania wynosiłaby 50 tys. zł, z czego 20 tys. miałyby formę bezzwrotnej dotacji, a pozostałe 30 tys. – zwrotnej mikropożyczki. Przypuszczać można, że takie rozwiązanie zachęciłoby pewną część osób obawiających się ryzyka niespłacenia pożyczki do ubiegania się o wsparcie i w pewien sposób „oswoiłoby” uczestników projektów ze zwrotnymi instrumentami wsparcia przedsiębiorczości. Należy jednak wziąć pod uwagę, że ze względu na obecne uwarunkowania instytucjonalne i formalno-prawne wdrażania PO KL wprowadzenie takiego rozwiązania jest mało realne.”¹⁴⁶

Próbie wprowadzenia rozwiązania łączącego pożyczkę i dotację podjęto na większą skalę w okresie finansowania 2007-2013 w województwie kujawsko-pomorskim. Ze względu na niejasne uwarunkowania prawne próba ta nie może być traktowana jako sukces we wdrażaniu tego typu rozwiązania. W Raporcie Ewaluacja ex-ante instrumentów finansowych wdrażanych w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2014-2020 można przeczytać:

¹⁴⁶ Raport końcowy z badania ewaluacyjnego dla województwa wielkopolskiego pn. „Ocena trwałości wsparcia skierowanego na rozwój przedsiębiorczości udzielonego uczestnikom projektów, którzy rozpoczęli działalność gospodarczą w ramach Działania 6.2 oraz Poddziałania 8.1.2 POKL”, listopad 2012 r.

..
„W okresie programowania 2007-2013 nie było – co do zasady – możliwe łączenie wsparcia bezzwrotnego i zwrotnego ze środków europejskich. Teoretycznie tej kwestii nie regulowały żadne przepisy, więc, szczególnie w przypadku pierwszych projektów wsparcia instrumentów finansowych, odpowiednie instytucje zarządzające i pośrednicy finansowi nie byli świadomi, że – zdaniem Komisji Europejskiej – do takiego łączenia nie powinno dochodzić. Kwestia ta szczególnie boleśnie dotknęła województwo kujawsko-pomorskie, w ramach którego skala łączenia obu rodzajów finansowania była znacząca, dodatkowo zaś tego typu łączenie było wręcz preferowane (za pomocą odpowiednich kryteriów oceny) przez Urząd Marszałkowski, który w owym czasie nie był świadomy związanych z tym zagrożeń. W rezultacie do dnia dzisiejszego ciągnie się spór o kwalifikowalność wydatków w ramach wybranych projektów. Brak rozstrzygnięcia tego sporu prowadzi do tego, że pośrednicy finansowi mają poważne obawy, co do możliwych konsekwencji ostatecznych decyzji (obniżenie kwalifikowanych kosztów zarządzania, konieczność dokończenia realizacji teoretycznie już zakończonego projektu itp.).”¹⁴⁷

Pomimo doświadczeń województwa kujawsko-pomorskiego we wdrażaniu instrumentu łączonego, w kolejnych badaniach ewaluacyjnych nadal wskazuje się na zasadność łączenia pożyczek i dotacji. W Raporcie z badania „Ocena stopnia realizacji celu głównego i celów szczegółowych PO KL oraz wpływu środków EFS na osiągnięte rezultaty w ramach poszczególnych obszarów interwencji Programu z 2015 roku, jedno z zaleceń wynikających z badania brzmi:

„W przypadku dotacji na zakładanie działalności gospodarczej, które charakteryzują się najwyższą efektywnością, należy zadbać o trwałość utworzonych dzięki nim miejsc pracy. Warto rozważyć zamianę części z nich na instrumenty zwrotne, pożyczki - zaangażowanie własne zakładającego działalność prowadzi do trwałości firmy.”¹⁴⁸

Podobnie, w Raporcie „Badanie skuteczności wsparcia realizowanego w ramach komponentu regionalnego POKL 2007-2013” wskazując na pozytywne aspekty dotacji i pożyczek, ostatecznie proponuje się połączenie obu instrumentów: zwrotnych i bezzwrotnych celem uzyskania optymalnej formy wsparcia dla osób, która zamierzają podjąć działalność gospodarczą:

¹⁴⁷ Ewaluacja ex-ante instrumentów finansowych wdrażanych w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2014-2020 Raport końcowy, Warszawa, 10.2014 r.

¹⁴⁸ Raport z badania „Ocena stopnia realizacji celu głównego i celów szczegółowych PO KL oraz wpływu środków EFS na osiągnięte rezultaty w ramach poszczególnych obszarów interwencji Programu”, czerwiec 2015

„Dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej w krótkim okresie gwarantują zatrudnienie uczestnika, są też dobrze oceniane przez uczestników i efektywne kosztowo, bo choć drogie, to są skuteczne. Niemniej jednak są obciążone wysokim ryzykiem jałowej straty, ponieważ trafiają częściej do osób, które mają cechy uprawdopodobniające samodzielne znalezienie zatrudnienia (mężczyźni, osoby w średnim wieku i z wyższym wykształceniem). Jednocześnie trwałość firm założonych przez osoby mające bardziej korzystne cechy na rynku pracy jest wyższa. Ponadto trwalsze są firmy, którym przyznano wyższe dotacje.

Uczestnicy projektów, którzy założyli firmy, w większość (w 2/3 przypadków) nie uczyniliby tego bez otrzymanej dotacji, nawet gdyby alternatywnie mogli otrzymać na ten sam cel preferencyjną pożyczkę. Zatem wpływ wsparcia na zakładanie firm był bardzo duży. Jednak nawet bez wsparcia finansowego z PO KL firmę by założył około co trzeci wsparty uczestnik. Efekt „jałowej straty” występuje więc w przypadku 35% dotacji.

Znaczna część odbiorców to osoby bezrobotne, a decyzja o ubieganiu się o środki na założenie działalności gospodarczej w wielu przypadkach jest próbą powrotu do aktywności zawodowej – nie zaś realizacją potrzeby bycia przedsiębiorcą. Dodatkową zachętą jest krótki okres wymaganego utrzymania działalności gospodarczej (12 miesięcy), relatywnie wysoka (w porównaniu na przykład z wysokością przeciętnego wynagrodzenia lub zasiłku dla bezrobotnych) kwota dotacji, nie obciążona koniecznością angażowania własnych środków finansowych. W rezultacie po dotacje sięgają osoby słabo zmotywowane do długookresowego prowadzenia działalności i słabo do tego przygotowane.

Tymczasem środki pozyskane z pożyczki są wydatkowane znacznie efektywniej niż dotacje i zniechęcają najmniej zmotywowanych uczestników. W chwili obecnej są one znacznie mniej preferowane od dotacji, jednak zachętą do korzystania z pożyczki byłaby możliwość częściowego jej umorzenia, po spełnieniu pewnych warunków i ograniczenie dostępności dotacji.”¹⁴⁹

Podsumowując analizę wyników badań ewaluacyjnych można dostrzec powtarzającą się sugestię wprowadzenia rozwiązania łączącego cechy dotacji i pożyczki. Jednakże próba przeniesienia koncepcji z rozważań teoretycznych do praktyki wdrażania Funduszy Europejskich napotkała bariery braku wystarczającego umocowania w przepisach, a także niejasnej ich interpretacji. W okresie 2014-2020 łączenie tego typu wsparcia będzie

¹⁴⁹ Raport z badania „Badanie skuteczności wsparcia realizowanego w ramach komponentu regionalnego POKL 2007-2013”, maj 2015

teoretycznie dopuszczalne, na co pozwala art. 37 ust. 7-8 Rozporządzenia Ogólnego. Faktycznie jednak, możliwości łączenia dotacji i pożyczek będą zbliżone do tego, z czym mieliśmy do czynienia w perspektywie finansowej na lata 2007-2013.

W Raporcie Ewaluacja ex-ante instrumentów finansowych wdrażanych w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2014-2020 wskazano podstawowe reguły regulujące przedmiotową kwestię:

„- finansowanie zwrotne i bezzwrotne ze środków europejskich musi bezwzględnie dotyczyć oddzielnych wydatków kwalifikowanych. W praktyce oznacza to, że – w ramach jednego projektu – można przykładowo sfinansować zakup maszyny z dotacji, a inne wydatki inwestycyjne z zastosowaniem finansowania zwrotnego (przy zachowaniu przepisów dotyczących minimalnego wkładu własnego i przepisów o pomocy publicznej). [...]

- łączenie dotacji i pożyczek będzie też utrudnione ze względu na to, że oba rodzaje instrumentów będą raczej wdrażane przez inne instytucje (np. IZ RPO i pośrednika finansowego) i bardzo trudno będzie zapewnić badanie rozdzielenia finansowanych kosztów kwalifikowanych, chyba, że będą one bardzo precyzyjnie i jednoznacznie określone w Uszczegółowieniu RPO[...]

- Maksymalna intensywność wsparcia będzie liczona oddzielnie dla części zwrotnej i bezzwrotnej. W tej sytuacji na przykład udzielanie dotacji na 40% kosztów kwalifikowanych i pożyczki ze środków europejskich na kolejne 40% kosztów kwalifikowanych powoduje, że (przy przykładowej maksymalnej intensywności wsparcia na poziomie 45% w ramach regionalnej pomocy inwestycyjnej) realna intensywność dla części dotacyjnej wynosi zaledwie 18%, jest więc umiarkowanie atrakcyjna z punktu widzenia odbiorcy ostatecznego. Przy czym, pozostają nadal problemy związane z badaniem rozdzielenia kosztów kwalifikowanych.”¹⁵⁰

Biorąc pod uwagę powyższe rozważania zasadnym wydaje się rozważenie, czy wprowadzanie rozwiązania hybrydowego, łączącego elementy pożyczek i dotacji nie spowoduje zniwelowania najlepszych cech obu rozwiązań. Należy prowadzić w kierunku wypracowania rozwiązania przystępnego pod względem aplikowania i rozliczania, jak na przykład pożyczki częściowo umarżane, a także premiującego przedsiębiorców, którzy utrzymają się na rynku dłuższy okres czasu niż średnia przeżywalność przedsiębiorstw utworzonych przy wsparciu jedynie dotacyjnym.

¹⁵⁰ Ewaluacja ex-ante instrumentów finansowych wdrażanych w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2014-2020 Raport końcowy, Warszawa, 10.2014 r.

5 Schemat wdrażania mechanizmu obligacji społecznych w koncepcji „pożyczko-dotacji” i strategiczne kierunki działań w odniesieniu do nowego modelu biznesowego zaproponowanego w ramach akceleratora obligacji społecznych

5.1 Wstęp

W niniejszej części przedstawiono koncepcję mechanizmu obligacji społecznych (OS), który mógłby zostać zastosowany w celu przeprowadzenia interwencji w obszarze rynku pracy. Zasadniczo, prezentowane rozwiązania ułożone zostały dwutorowo – **model pilotażowy** (wspierany środkami z EFS) i **model docelowy** (ostateczny model, który mógłby zostać zastosowany bez wsparcia funduszy europejskich). Należy jednocześnie pamiętać, że celem koncepcji jest stworzenie Akceleratora Obligacji Społecznych (AOS), tzn., że koncepcja nie dotyczy tylko i wyłącznie jednego przedsięwzięcia, ale wskazuje możliwe inne warianty realizacji przedstawionego „pomysłu”. W niniejszej koncepcji zaproponowano zatem zasadniczy model interwencji (taki który mógłby zostać przetestowany w fazie pilotażowej), a następnie opisano inne sposoby wykorzystania modelu zasadniczego, z uwzględnieniem ich skalowalności, realności i potencjalnej skuteczności.

Celem przygotowanej koncepcji OS jest zmniejszenie bezrobocia poprzez powiązanie aktywizowanego bezrobotnego z potrzebującym jego usług pracodawcą. Dzięki takiemu działaniu możliwe byłoby uzyskanie pozytywnych skutków dla:

- bezrobotnego, który zyskałby pracę,
- pracodawcy, który zyskałby potrzebnego pracownika/podwykonawcę,
- państwa, które nie musiałoby wydatkować środków publicznych na pomoc bezrobotnemu, a mogłoby uzyskać dodatkowe dochody publiczne w postaci płaconych przez niego podatków.

Podstawowym założeniem („jądrem akceleratora”) przygotowanego mechanizmu „pożyczko-dotacji” – wokół którego tworzone będą możliwe do aplikacji warianty – jest skojarzenie ze sobą osoby bezrobotnej i poszukującego siły roboczej pracodawcy. Głównym rozwiązaniem byłoby samozatrudnienie się bezrobotnego, który otrzymałby **dotację** (aktywny instrument polityki rynku pracy, stosowany z powodzeniem w ostatnich latach), **pożyczkę**

..
(oprocenowaną w preferencyjny sposób, dzięki której mógłby wyposażyć swój „warsztat pracy”) oraz **gwarancję otrzymania zleceń** od określonego pracodawcy. W dalszej części rozpatrzony zostanie również wariant bezpośredniego zatrudnienia na umowę o pracę.

Środki pozyskane z emisji OS zostaną przeznaczone na sfinansowanie pożyczek (w tej części będą one bezpieczne i zagwarantowane) oraz na działania związane z pośrednictwem pracy, a także działania wspierające samozatrudnienie (w zależności od aktywizowanych bezrobotnych i rodzaju podejmowanej przez nich pracy), polegające np. na odpowiednim coachingu, doszkalananiu, czy świadczeniu usług księgowych.

Podczas projektowania modelu OS pamiętano o tym, że istotą OS ma być „płatność za rezultaty”. Przeprowadzenie interwencji ma odbywać się dzięki środkom pieniężnym wyłożonym przez prywatnych inwestorów. Dopiero sukces interwencji uruchamia płatności dokonywane ze środków publicznych, zatem zaprojektowany mechanizm przenosić ma ryzyko powodzenia interwencji z sektora publicznego na sektor prywatny. Niezbędne jest zatem wyraźne określenie praw i obowiązków stron mechanizmu – ze wskazaniem możliwych do uzyskania przez nie korzyści i potencjalnych zagrożeń.

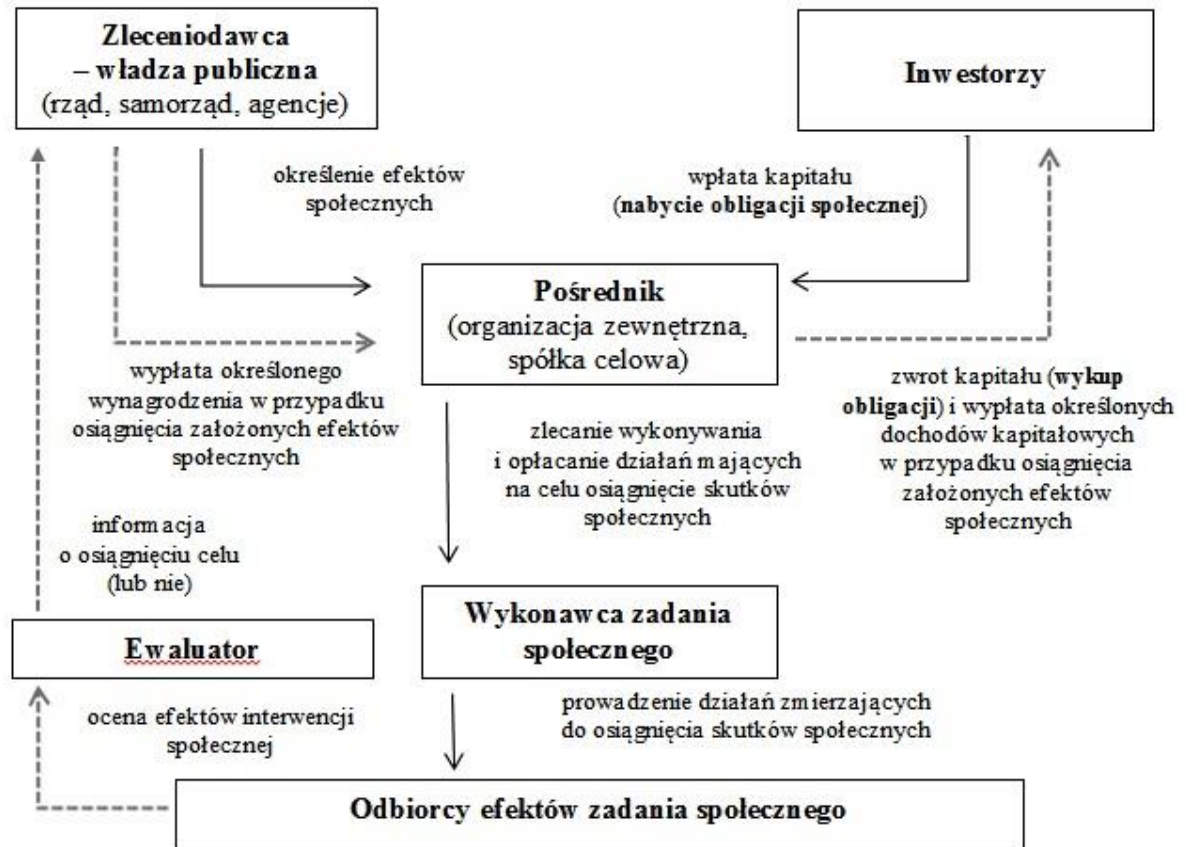
5.2 Zarys modelu obligacji społecznych w finansowaniu interwencji za pomocą „pożyczko-dotacji”

Podstawowy mechanizm powiązań pomiędzy uczestnikami mechanizmu obligacji społecznych przedstawiono na schemacie 1. Mechanizm ten opisany został szczegółowo w diagnozie, a w przygotowanej koncepcji zostanie on poddany odpowiedniemu modelowaniu.

W klasycznym modelu obligacji społecznych ryzykiem dla instytucji publicznej jest brak realizacji założonych wskaźników zatrudnienia. W ocenie autorów ryzyko w projekcie nie należy rozumieć jedynie przez pryzmat inwestycji środków finansowych. W ramach modelu wskazuje się również na ryzyko inwestycyjne dla przedsiębiorców. Wysoki poziom ryzyka inwestycyjnego rośnie w przypadku osób bezrobotnych z tzw. profilu pomocy III, a obniżającego się w miarę przesuwania się ku bezrobotnych z tzw. profilu pomocy I. Celem przyjętego schematu jest sprawdzenie czy mechanizm działa, czy strony współpracują. Ryzyko w modelu pilotażowym dlatego zostało zminimalizowane. W proponowanym modelu pilotażowym inwestorzy podejmują ryzyko, gdyż to oni są dawcami kapitału, z którego udzielone zostaną przez pośrednika pożyczki. Ich zwrotność może być również zagrożona,

co może spowodować realne skutki finansowe w postaci braku zwrotu zainwestowanego kapitału. Bezpośrednio odpowiedzialnym przed inwestorami jest pośrednik, jednak gdy on nie uzyska zwrotu środków od pożyczkobiorców, przełoży się to na niewypłacalność pośrednika.

Schemat 5.1. Podstawowy model obligacji społecznych



W każdym modelu OS **zleceniodawcą** jest zawsze strona publiczna – pod postacią władzy centralnej, władzy samorządowej, agencji państwowej lub samorządowej albo instytucja, która z mocy prawa realizuje zadania publiczne. W projektowanym modelu powinna to być jedna z instytucji rynku pracy. W modelu podstawowym (który miałby zostać przetestowany w fazie pilotażowej) najbardziej pożądanym zleceniodawcą powinna być jedna (lub kilka) z publicznych służb zatrudnienia, czyli powiatowy urząd pracy (PUP) lub wojewódzki urząd pracy (WUP). „Płatność za efekt” została by dokonana przez zleceniodawcę w sytuacji, w której określony z góry minimalny odsetek aktywizowanych bezrobotnych utrzymałby samozatrudnienie w określonym czasie (*trigger*), np. minimum 80% osób objętych interwencją po okresie np. 2 lat. W praktyce wskaźnik ten należałoby wyrazić w wartościach względnych, uwzględniających uwarunkowania lokalnego rynku pracy i skalę bezrobocia oraz koniunkturę gospodarczą. Dlatego też słusznym byłoby zastosowanie *triggera* skonstruowanego za pomocą

..
wskaźnika w formule: odsetek biorących dotacje utrzymujących samozatrudnienie po 2 latach w danym powiecie / regionie (w momencie dokonywania ewaluacji) plus określona „nadwyżka” (np. kilka punktów procentowych), oznaczająca większą efektywność (ponad to, co osiągają publiczne służby zatrudnienia). „Płatność z efekt” pozwoliłaby spłacić zainwestowane przez inwestorów środki i pokryć koszty działań pośrednictwa pracy i innych, o których wspomniano. Oprócz tego publiczne służby zatrudnienie wypłacałyby w sposób standardowy dotację na samozatrudnienie.

W dalszej części koncepcji, jako alternatywa, zostaną rozważone także warianty z innym zleceniodawcą – inną instytucją rynku pracy (ochotnicze hufce pracy, akademickie biura karier, instytucja szkoleniowa – izba rzemieślnicza) lub podmiot ekonomii społecznej (Centrum Integracji Społecznej)

Inwestorami w projektowanym mechanizmie powinny być podmioty zainteresowane pozyskaniem pracownika i/lub podmioty społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). W pierwszym przypadku projektowany model mógłby zakładać, że przedsiębiorca nabywający OS będzie miał prawo pierwszeństwa w skorzystaniu z pośrednictwa pracy. Dzięki temu mógłby pozyskać podwykonawcę/pracownika, który byłby zobligowany, aby dla niego pracować przez okres interwencji, co przełożyłoby się na niższe koszty pozyskiwania pracy (brak kosztów wewnętrznej rekrutacji lub korzystania z usług firm rekrutacyjnych). W drugim przypadku inwestor mógłby wykorzystać efekt marketingowy i PR-owy finansowania projektu społecznego. Inwestor w mechanizmie OS przejmuje na siebie ryzyko niepowodzenia. Zainwestowane środki muszą zagwarantować prowadzenie działań przez pośrednika i jego wykonawcę/wykonawców. W przypadku osiągnięcia założonego efektu interwencji inwestor zostaje spłacony wraz z należnymi dochodami (np. odsetki wyższe niż rynkowe). Jednakże w przypadku niepowodzenia zainwestowany kapitał w części lub całości przepada.

Jak pokazuje dotychczasowa praktyka OS na świecie, zastosowanych rozwiązań może być wiele – nie istnieje jeden model, który pasowałby do wszystkich rozwiązań. Warto jednak wskazać, że najbardziej przejrzystym modelem finansowania przy użyciu OS jest finansowanie projektowe (*project finance*), w ramach którego zostaje wydzielona spółka celowa odpowiedzialna za interwencję. Tym podmiotem jest **pośrednik**, który organizuje działania finansowe i administracyjne. Podmiot ten:

- podpisuje umowę ze stroną publiczną, która zobowiązuje się zapłacić za efekt,
- pozyskuje środki finansowe od inwestorów,

- wydatkuje środki pieniężne na działania wykonawcy/wykonawców,
- zatrudnia ewaluatora,
- dokonuje ostatecznego rozliczenia.

Kolejną ze stron jest **wykonawca**, który na podstawie zleceń otrzymywanych od pośrednika i stosownego wynagrodzenia, prowadzi interwencje na rynku pracy zmierzające do „skojarzenia” ze sobą zaktywizowanego bezrobotnego i potrzebującego jego usług przedsiębiorcy. Działania te zasadniczo obejmowałyby pośrednictwo pracy, z pomocą w utworzeniu samozatrudnienia, ewentualne doszkalanie, pomoc mentorską itp. Ponadto, aktywność wykonawcy mogłaby obejmować działania z zakresu pozyskania odpowiednich inwestorów. Jeżeli założyć model idealny, w którym pracodawca jest jednocześnie inwestorem (dzięki czemu uzyskuje opisane wcześniej korzyści), celem wykonawcy mogłoby być również pozyskanie takiego profilu przedsiębiorców.

Następnym elementem mechanizmu jest **odbiorca** efektu społecznego, czyli w niniejszym projekcie bezrobotny. Zadaniem bezrobotnego, który przystąpiłby do projektu, byłoby założenie własnej działalności dzięki uzyskanym środkom pieniężnym (dotacji i zwrotnej pożyczce) oraz pomocy uzyskanej od wykonawcy interwencji. Następnie byłby on zobligowany świadczyć usługi jako podwykonawca dobranemu mu przez wykonawcę przedsiębiorcy. Dzięki temu uzyskiwałby przychody, z których mógłby w określonych z góry terminach spłacać zaciągniętą pożyczkę.

Ostatnim elementem mechanizmu jest **ewaluator**. Jest to podmiot, który w sposób obiektywny określi, czy zadanie społeczne zostało zrealizowane, czy nie – tym samym uruchamiając (lub nie) wypłatę pośrednikowi środków przez zamawiającego i dalej – wypłatę przez pośrednika środków pieniężnych inwestorom.

W tworzonym mechanizmie zasadniczą kwestią pozostaje rozstrzygnięcie dwóch kwestii: formy powiązań pomiędzy pośrednikiem a wykonawcą oraz statusu prawnego OS (instrumentu finansowego, który nabywałby inwestor).

Rozważając **powiązania pomiędzy pośrednikiem a wykonawcą**, należy podkreślić, że dla transparentności całego modelu warto, aby role te nie były łączone. Związane jest to z rozdzielnością praw i obowiązków tych stron, a także z tym, kogo w przetargu na usługę społeczną w ramach koncepcji „płatności za rezultaty” poszukiwał będzie zleceniodawca (strona publiczna). Nie wyklucza to jednak sytuacji, w której do konkursu stanie jeden podmiot (wykonawca), który będzie realizował interwencję, a rozliczeń będzie dokonywała wydzielona w tym celu spółka-córka. Należy zatem wskazać dwa potencjalne rozwiązania:

1. strona publiczna zamawia interwencję społeczną, poszukując pośrednika – wybrany pośrednik poszukuje wykonawcę/wykonawców i inwestorów (lub zleca ich znalezienie wykonawcy);
2. strona publiczna zamawia interwencję społeczną, poszukując wykonawcy, który dla przejrzystości wydziela spółkę-córkę.

W obydwu przypadkach pośrednik jest *de facto* podmiotem pośredniczącym w przepływie środków pieniężnych, dbającym o ich prawidłowe wydatkowanie oraz legalność i racjonalność wykorzystania. W pierwszym przypadku większe znaczenie ma pośrednik, gdyż to on jest organizatorem całego przedsięwzięcia – w drugim przypadku wykonawca. Pomimo tego, że pierwszy przypadek jest bardziej czytelny z punktu widzenia mechanizmu OS, to wydaje się, że w praktyce – dla dobra całego projektu (jego powodzenia) bardziej uzasadnione byłoby poszukiwanie przez stronę publiczną wykonawcy, a nie pośrednika. Dyskusja ta ma charakter czysto techniczny, jednakże wydaje się, że lepiej rokującym rozwiązaniem byłoby wybranie przez stronę publiczną wiarygodnego wykonawcy, z kapitałem i doświadczeniem, który realizowałby bezpośrednio interwencję, a dla przejrzystości stosunków prawnych oraz dla możliwości ograniczenia odpowiedzialności emitenta OS (o czym dalej) wydzieliłby spółkę celową. Na etapie pilotażowym pośrednikiem mogłaby być spółka-córka DGA S.A. (DGA OS sp. z o.o.), a wykonawcą DGA S.A. oraz WARP.

Kolejną ważną kwestią pozostaje **forma prawna OS**. OS nie została *expressis verbis* zdefiniowana w polskim prawodawstwie, zatem albo należy w umiejętny sposób wykorzystać istniejące przepisy albo stworzyć przepisy wykonawcze dla realizacji tego typu przedsięwzięć. Rozważania nt. formy prawnej OS zostały przeprowadzone w części 5 koncepcji dot. źródeł i instrumentów finansowania.

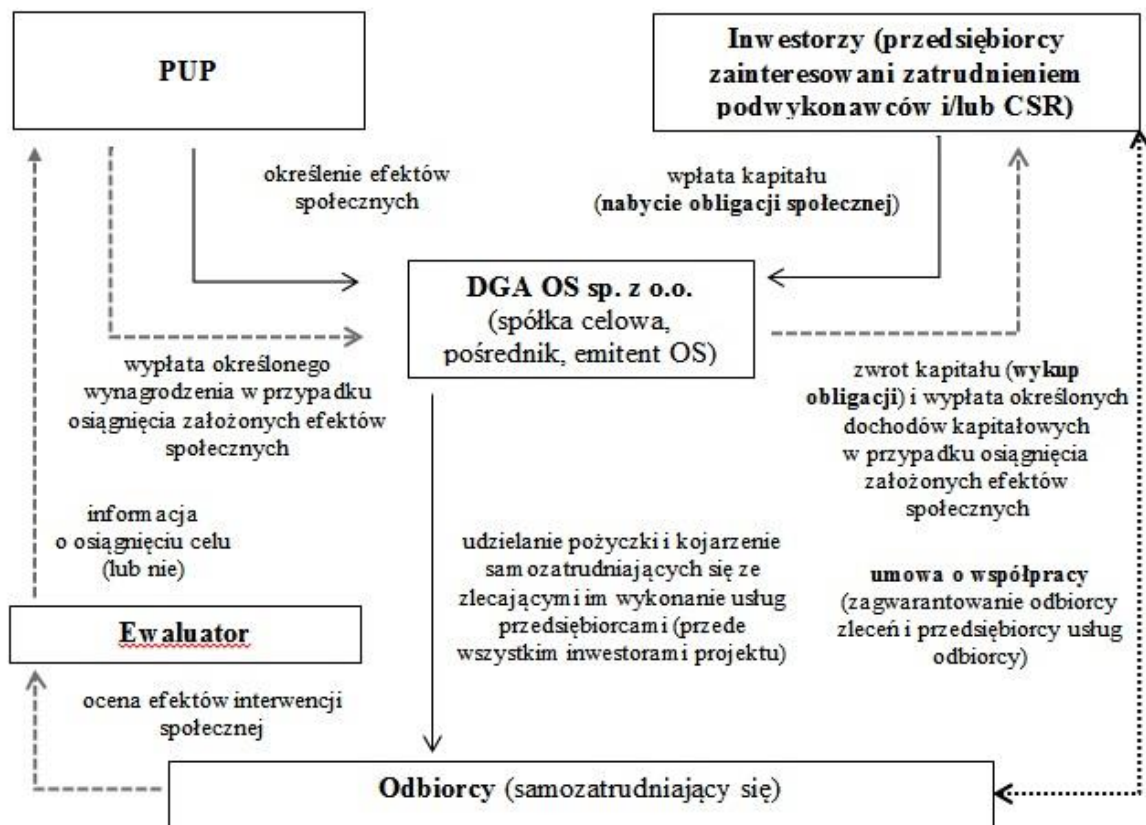
Ogromnym problemem w finansowaniu projektów za pomocą OS jest **potencjał inwestorów społecznych**. Należy mieć na uwadze to, że pomysł OS pochodzi z krajów anglosaskich, wysokorozwiniętych, zamożnych, w których łatwiej jest w Polsce o znalezienie inwestorów o inklinacjach filantropijnych. Zaletą przedstawionego projektu jest również jego quasi-komercyjny charakter, który przejawia się w dodatkowym bonusie, który mógłby otrzymać inwestor – zapewnienie potrzebnego pracownika/podwykonawcy. Możliwość ta ostatecznie może przełożyć się na ograniczenie kosztów funkcjonowania przedsiębiorcy-inwestora, czyli może mieć również swój wymiar finansowy, a nie tylko społeczny. Czynnikiem ten jest o tyle ważny, że projekt taki mógłby zostać zrealizowany w dalszej przyszłości, bez pomocy środków europejskich.

5.3 Proponowany model podstawowy obligacji społecznych w wersji pilotażowej i docelowej – aspekty organizacyjne

Celem podstawowego modelu (w wersji przeznaczony do testowania w pilotażu, jak i w wersji docelowej) jest interwencja na rynku pracy za pomocą „pożyczko-dotacji” dokonana na zlecenie powiatowego urzędu pracy (lub kilku urzędów) i realizowana przez spółkę celową (np. DGA Obligacje Społeczne sp. z o.o.). Cel zdefiniowany będzie jako odsetek samozatrudnionych utrzymujących samozatrudnienie na koniec okresu interwencji. Osiągnięcie celu (*trigger*) warunkuje „płatność za rezultat”, dokonywaną przez zamawiającego pośrednikowi.

Konstrukcję modelu podstawowego przedstawiono na schemacie 5.2.

Schemat 5.2. Konstrukcja modelu podstawowego



W powyższym modelu **DGA OS** pełniłby jednocześnie rolę pośrednika i wykonawcy. Z jednej strony byłby podmiotem scalającym wszystkie strony mechanizmu (pośrednikiem). Z drugiej strony, dzięki wykorzystaniu dostępnego potencjału kadrowego, pełniłby rolę

..
wykonawcy, który prowadzi działania z zakresu pośrednictwa pracy, coachingu, usług księgowych, porad prawnych itp.

Odpowiednia organizacja mechanizmu zostanie osiągnięta poprzez zawarcie 4 umów, zaprezentowanych w tabeli 5.1.

Tabela 5.1. Umowy pomiędzy stronami mechanizmu obligacji społecznych

Strony kontraktu	Przedmiot umowy
Zamawiający – Pośrednik (PUP – DGA OS sp. z .o.o.)	<ul style="list-style-type: none"> zobowiązanie się przez PUP wobec spółki celowej do zapłaty określonego wynagrodzenia za osiągnięcie konkretnego, precyzyjnie określonego rezultatu oraz do wypłaty w związku z realizacją projektu dotacji dla samozatrudniającego się
Pośrednik – Inwestor (DGA OS sp. z .o.o. – przedsiębiorcy)	<ul style="list-style-type: none"> przekazanie środków pieniężnych przez inwestorów spółce celowej na określony czas zobowiązanie się spółki celowej wobec inwestorów do zwrotu powierzonych kapitałów pieniężnych wraz z odsetkami pod warunkiem uzyskania efektu interwencji zobowiązanie się spółki celowej do zapewnienia inwestorowi / przedsiębiorcy podwykonawców w osobach samozatrudniających się
Pośrednik – Odbiorca (DGA OS sp. z .o.o. – samozatrudniający się)	<ul style="list-style-type: none"> udzielenie samozatrudniającemu się pożyczki, oprocentowanej w preferencyjny sposób pośredniczenie w kojarzeniu odbiorców (samozatrudniających się) i przedsiębiorców
Odbiorca – Inwestor (samozatrudniający się – przedsiębiorcy, kapitałodawcy projektu)	umowa o współpracy: <ul style="list-style-type: none"> przedsiębiorstwa zobowiązują się dostarczać zlecenia samozatrudnionym jako podwykonawcom samozatrudnieni zobowiązują się w pierwszej kolejności świadczyć usługi inwestorom/ przedsiębiorcom

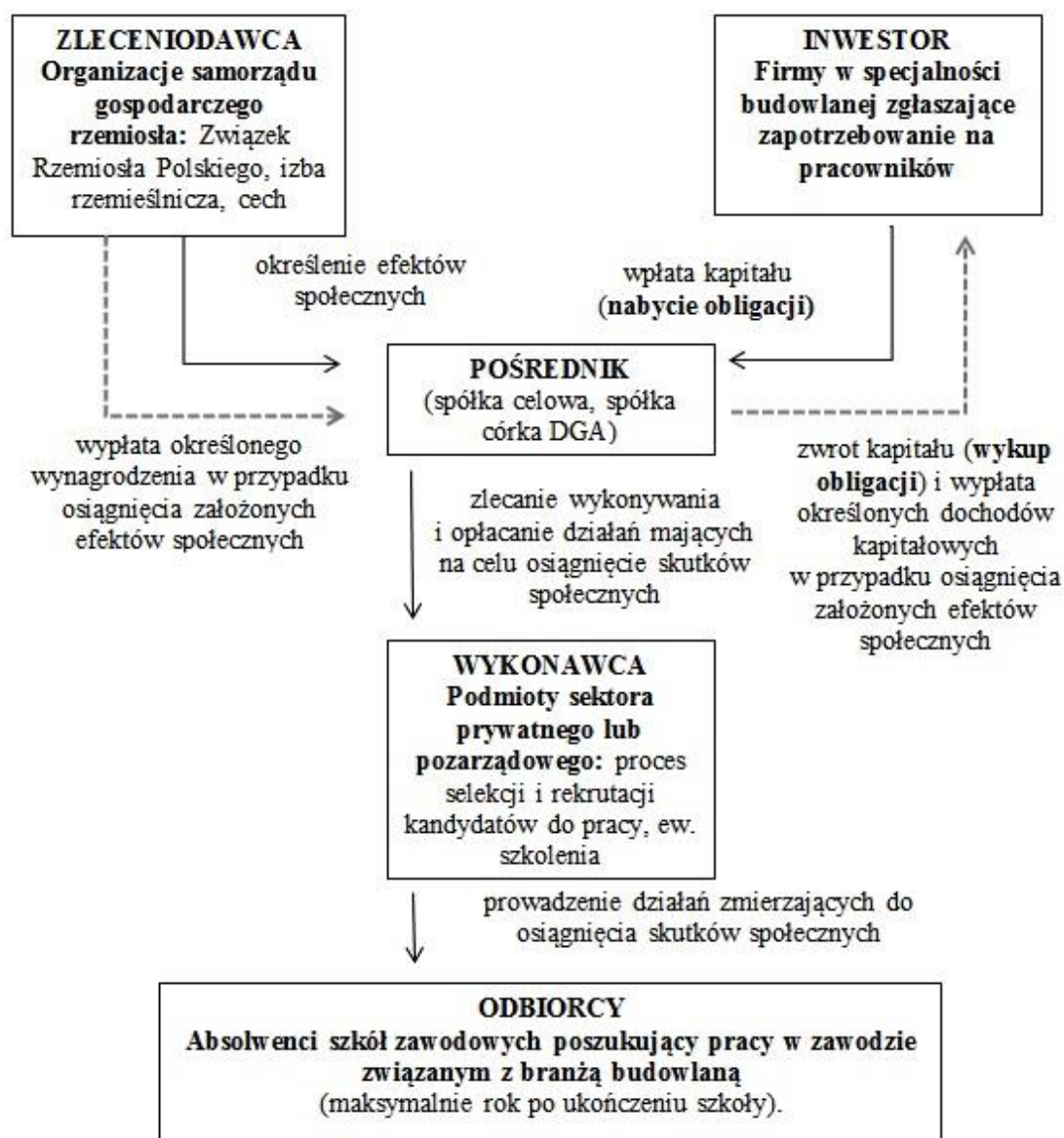
5.4 Alternatywne modele obligacji społecznych

W niniejszym podrozdziale zostaną przedstawione alternatywne modele obligacji społecznych, to znaczy warianty z innym zleceniodawcą – instytucje rynku pracy (ochotnicze hufce pracy, akademickie biura karier, instytucja szkoleniowa – izba rzemieślnicza) lub podmiot ekonomii społecznej (Centrum Integracji Społecznej). Propozycje te nie uwzględniają zatem publicznych służb zatrudnienia, angażując do działań inne podmioty, które również

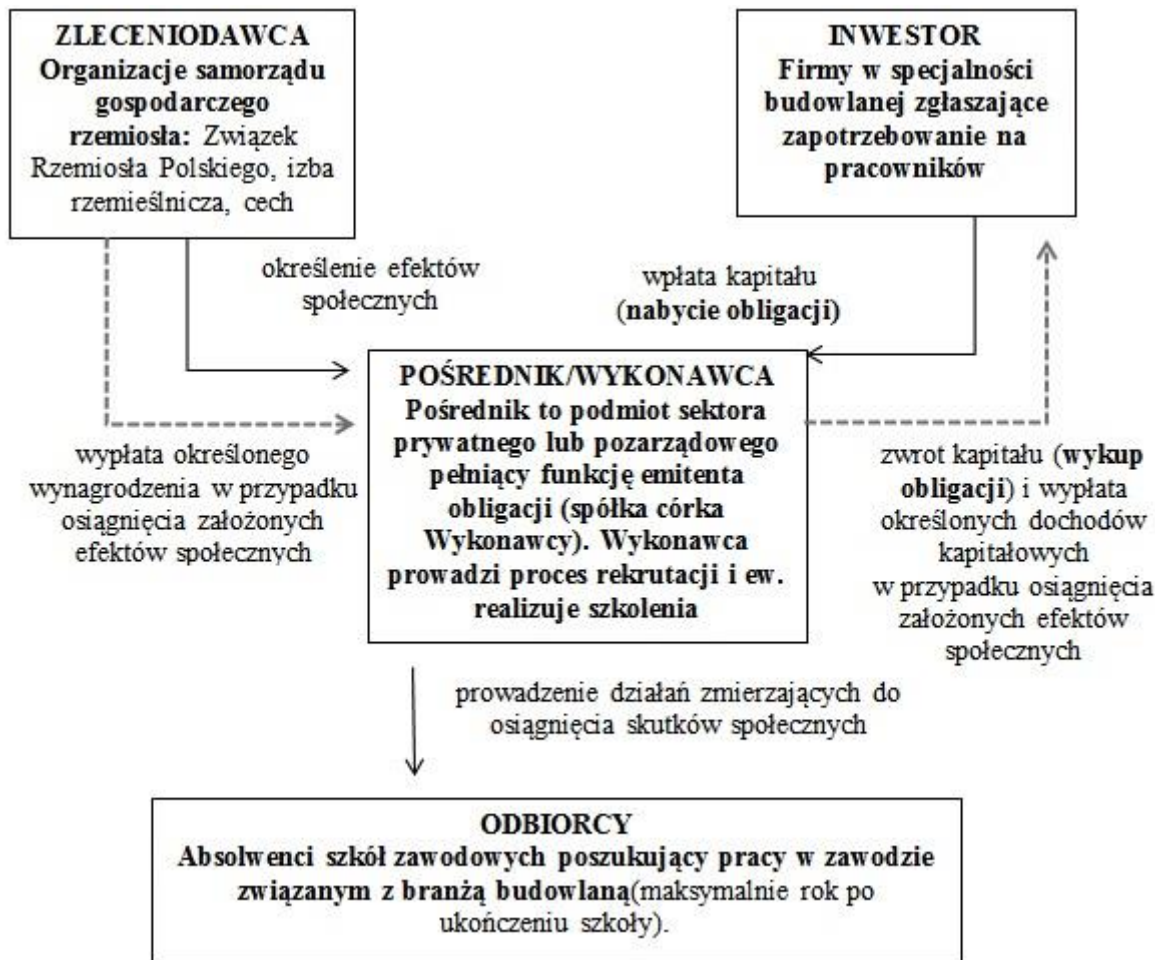
pełnią istotne funkcje w usługach na rzecz aktywizacji zawodowej. Jednak warto podkreślić, iż proponowane poniżej modele nie wykraczają poza zarysowany schemat obligacji społecznych realizowanych w formule obligacji przychodowych. Opisanie poniżej modele uwzględniają również dwa omówione wcześniej opcje: jedna z odrębnym pośrednikiem zlecającym zadania innym wykonawcom oraz druga z wykonawcą, który dla przejrzystości wydziela spółkę-córkę.

5.4.1 Model z organizacją samorządu gospodarczego rzemiosła

Schemat 5.3.A Model z organizacją samorządu gospodarczego rzemiosła – z osobnym wykonawcą



Schemat 5.3.B Model z organizacją samorządu gospodarczego rzemiosła – bez osobnego wykonawcy



Uczestnicy mechanizmu i ich role:

ZLECENIODAWCA:

➤ **Uzasadnienie dla wyboru organizacji samorządu gospodarczego:**

Zgodnie z artykułem 7.5 Ustawy z dnia 22 marca 1989 r. o rzemiośle¹⁵¹ do zadań samorządu gospodarczego należy:

1. promocja działalności gospodarczej i społeczno-zawodowej rzemiosła;
2. nadzór nad organizacją i przebiegiem procesu przygotowania zawodowego w rzemiośle;
3. udzielanie pomocy rzemieślnikom i innym przedsiębiorcom zrzeszonym w organizacjach samorządu gospodarczego rzemiosła;

¹⁵¹ Ustawa z dnia 22 marca 1989 r. o rzemiośle, Dz.U. 1989 Nr 17 poz. 92

4. reprezentowanie interesów środowiska rzemieślniczego wobec organów administracji publicznej;
5. uczestniczenie w realizacji zadań z zakresu oświaty i wychowania w celu zapewnienia wykwalifikowanych kadr dla gospodarki, w tym prowadzenie szkół.

Niniejszy projekt wpisuje się punkt 1 i 3 Ustawy. Z jednej strony zaproponowane rozwiązanie jest bowiem skutecznym narzędziem promocji działalności gospodarczej rzemiosła wśród młodzieży kończącej szkoły zawodowe lub technika i poszukujący pracy w sektorze budowlanym. Z drugiej zaś jest realną pomocą dla rzemieślników i innych przedsiębiorców zrzeszonych w organizacji samorządu w poszukiwaniu pracowników na rynku pracy.

➤ **Jakie podmioty mogą zostać Zleceniodawcą?**

Zleceniodawcę należy identyfikować wśród podmiotów, które jako instytucje rynku pracy, pełnią istotne funkcje dla rozwoju społeczno-gospodarczego. Zleceniodawcą mogą być zatem następujące organizacje samorządu gospodarczego rzemiosła:

- Związek Rzemiosła Polskiego: jest pełnoprawnym partnerem dialogu społecznego (ustawa z lipca 2001 roku)¹⁵² reprezentującym interesy mikro-, małych i średnich firm – nie tylko członków organizacji, ale również całego sektora MŚ,
- Izba rzemieślnicza: jest instytucją szkoleniową zapisaną w Rejestrze instytucji szkoleniowych¹⁵³; zrzesza poszczególne cechy reprezentując ich interesy,
- Poszczególne cechy rzemieślnicze swoje zadania określają w statutach, jednak większość wspiera organizacyjnie członków cechu i młodzież wyszkoloną w rzemiośle¹⁵⁴.

¹⁵² Ustawa z dnia 6 lipca 2001 r. o Trójstronnej Komisji do Spraw Społeczno-Gospodarczych i wojewódzkich komisjach dialogu społecznego, Dz.U. 2001 nr 100 poz. 1080

¹⁵³ <http://stor.praca.gov.pl/portal/#/ris/wyszukiwarka/szczegolyRis?id=11791>

¹⁵⁴ Dobrym przykładem jest w tym kontekście Wielkopolski Cech Rzemiosł Budowlanych (<http://rzembud.icech.pl/strona,cele-i-zadania.html>)

Do zadań Cechu należy:

- udzielanie zakładom rzemieślniczym pomocy przy wykonywaniu działalności w drodze udzielania porad i informacji, wystąpień i interwencji,
- popieranie i rozwijanie postępu technicznego i gospodarczego w rzemiośle,
- organizowanie pomocy w podnoszeniu kwalifikacji zawodowych członków i ich pracowników,
- udzielanie informacji dotyczących warunków wykonywania działalności oraz udzielanie pomocy organizacyjnej członkom uruchamiającym zakłady, w szczególności młodzieży wyszkolonej w rzemiośle.

INWESTOR

Firmy z branży budowlanej zgłaszające zapotrzebowanie na pracowników. Mogą być to zakłady rzemieślnicze zrzeszone w Wielkopolskim Cechu Rzemiosł Budowlanych lub inne przedsiębiorstwa z branży budowlanej zainteresowane nabyciem obligacji oraz zatrudnieniem nowych pracowników.

POŚREDNIK

Wyróżnione zostały dwa warianty:

Schemat A Pośrednik jest osobnym podmiotem realizującym jedynie rolę emitenta. Funkcję tę realizuje specjalnie powołana spółka celowa. Wybrany pośrednik poszukuje wykonawcę/wykonawców i inwestorów.

Schemat B Wykonawca z sektora przedsiębiorstw lub organizacji pozarządowych realizuje zadania rekrutacyjne, szkoleniowe w celu realizacji założonego efektu zatrudnieniowego. Wykonawca wydziela ze swoich zasobów organizacyjnych spółkę - córkę jako emitenta obligacji.

WYKONAWCA (uwaga: jako osobny podmiot występuje tylko w schemacie 5.3A)

Podmioty sektora prywatnego lub pozarządowego realizujące zadania, których efektem ma być zatrudnienie absolwentów szkół zawodowych i techników w firmach branży budowlanej. Do głównych zadań w tym obszarze należeć będzie:

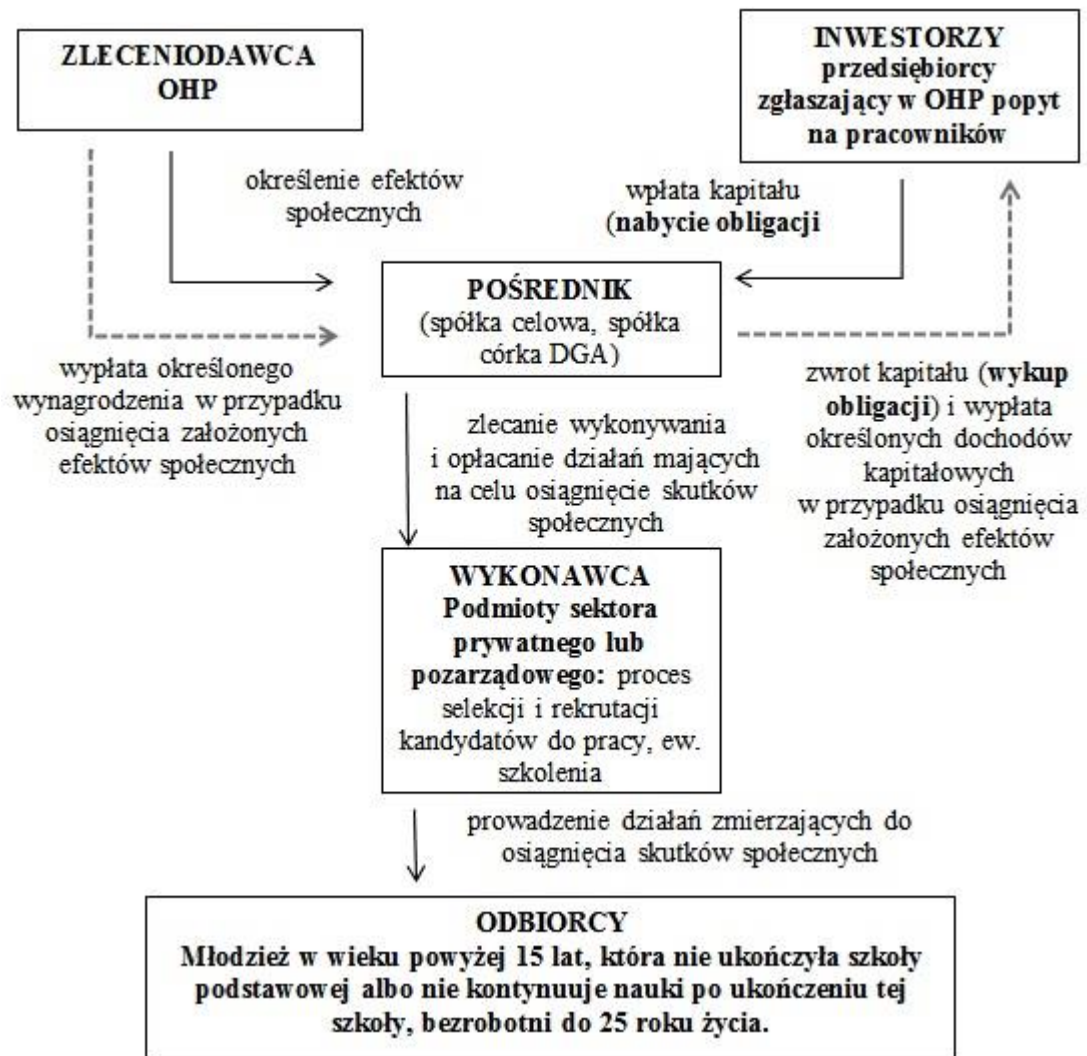
- rekrutacja pracodawców zainteresowanych zatrudnieniem pracowników branży budowlanej na warunkach określonych w projekcie;
- zdiagnozowanie potrzeb i wymagań potencjalnych pracodawców względem zatrudnianych pracowników;
- przeprowadzenie procesu rekrutacyjnego z zastosowaniem narzędzi weryfikacyjnych dotyczących wiedzy i kompetencji kandydatów oraz posiadanych przez nich predyspozycji interpersonalnych.

ODBIORCY

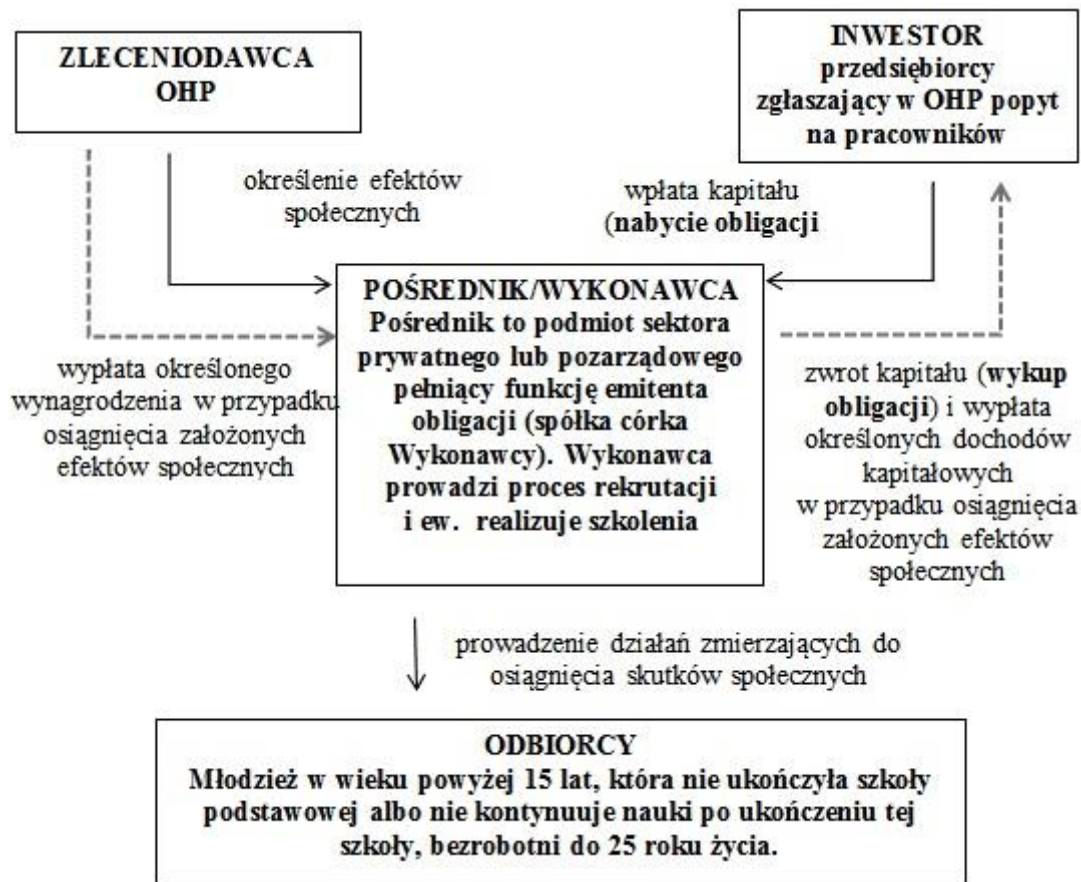
Absolwenci szkół zawodowych poszukujący pracy w wyuczonym zawodzie (maksymalnie rok po ukończeniu szkoły).

5.4.2 Model z Ochotniczym Hufcem Pracy

Schemat 5.4.A Model z Ochotniczym Hufcem Pracy – z osobnym wykonawcą



Schemat 5.4.B Model z Ochotniczym Hufcem Pracy – bez osobnego wykonawcy



Uczestnicy mechanizmu i ich role:

ZLECENIODAWCA

➤ **Uzasadnienie dla wyboru Ochotniczego Hufca Pracy:**

Odnosząc się do ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku¹⁵⁵ pracy, zgodnie z Art. 12. 1., Ochotnicze Hufce Pracy wykonują zadania państwa w zakresie zatrudnienia oraz przeciwdziałania marginalizacji i wykluczeniu społecznemu młodzieży, a także zadania w zakresie jej kształcenia i wychowania. Cel zatrudnieniowy może być w naszej ocenie efektywniej realizowany z wykorzystaniem mechanizmu obligacji społecznych.

Odnosząc się do kontekstu wielkopolskich zasobów OHP zadania z zakresu rynku pracy realizują wyspecjalizowane jednostki¹⁵⁶ - Centra Edukacji i Pracy Młodzieży zlokalizowane

¹⁵⁵ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. 2004 Nr 99 poz. 1001.

¹⁵⁶ http://www.wielkopolska.ohp.pl/?k=strony_p&m=&ns=112&pns=112

w Poznaniu, Lesznie, Pile, Kaliszu i Koninie. W ramach Centrów Edukacji i Pracy Młodzieży działają:

- **Mobilne Centra Informacji Zawodowej** - mobilne zespoły doradców zawodowych prowadzących grupowe i indywidualne zajęcia z zakresu badania potrzeb zawodowych młodzieży,
- **Młodzieżowe Biura Pracy** - świadczące usługi nieodpłatnego pośrednictwa pracy dla młodzieży do 25 roku życia,
- **Młodzieżowe Centra Kariery** - realizujące grupowe zajęcia z zakresu rynku pracy,
- **Punkty Pośrednictwa Pracy** - świadczące usługi nieodpłatnego pośrednictwa pracy dla młodzieży do 25 roku życia,
- **Ośrodek Szkolenia Zawodowego** - udziela młodzieży wszechstronnego wsparcia w zakresie możliwości podnoszenia kwalifikacji zawodowych i możliwości przekwalifikowania się.

Realizacja projektu wymagałaby zaangażowania powyższych podmiotów.

INWESTOR

Pracodawcy współpracujący z Ochotniczymi Hufcami Pracy. Z racji pośrednictwa pracy, jakim zajmuje się OHP¹⁵⁷, ma on stały kontakt z przedsiębiorcami zgłaszającymi zapotrzebowanie na pracowników. Wśród nich będą poszukiwani potencjalni inwestorzy w ramach realizowanego projektu.

POŚREDNIK

Wyróżnione zostały dwa warianty:

Schemat A Pośrednik jest osobnym podmiotem realizującym jedynie rolę emitenta. Funkcję tę realizuje specjalnie powołana spółka celowa. Wybrany pośrednik poszukuje wykonawcę/wykonawców i inwestorów.

Schemat B Wykonawca z sektora przedsiębiorstw lub organizacji pozarządowych realizuje zadania rekrutacyjne, szkoleniowe w celu realizacji założonego efektu zatrudnieniowego. Wykonawca wydziela ze swoich zasobów organizacyjnych spółkę córkę jako emitenta obligacji.

¹⁵⁷ <http://www.mbp.ohp.pl/>

WYKONAWCA (uwaga: jako osobny podmiot występuje tylko w schemacie 5.4A)

Podmioty sektora prywatnego lub pozarządowego realizujące zadania, których efektem ma być zatrudnienie młodzieży, która ukończyła ochotniczy hufiec pracy. Do głównych zadań w tym obszarze należeć będzie:

- rekrutacja pracodawców zainteresowanych zatrudnieniem pracowników na warunkach określonych w projekcie;
- zdiagnozowanie potrzeb i wymagań potencjalnych pracodawców względem zatrudnianych pracowników;
- przeprowadzenie procesu rekrutacyjnego z zastosowaniem narzędzi weryfikacyjnych dotyczących wiedzy i kompetencji kandydatów oraz posiadanych przez nich predyspozycji interpersonalnych.

ODBIORCY

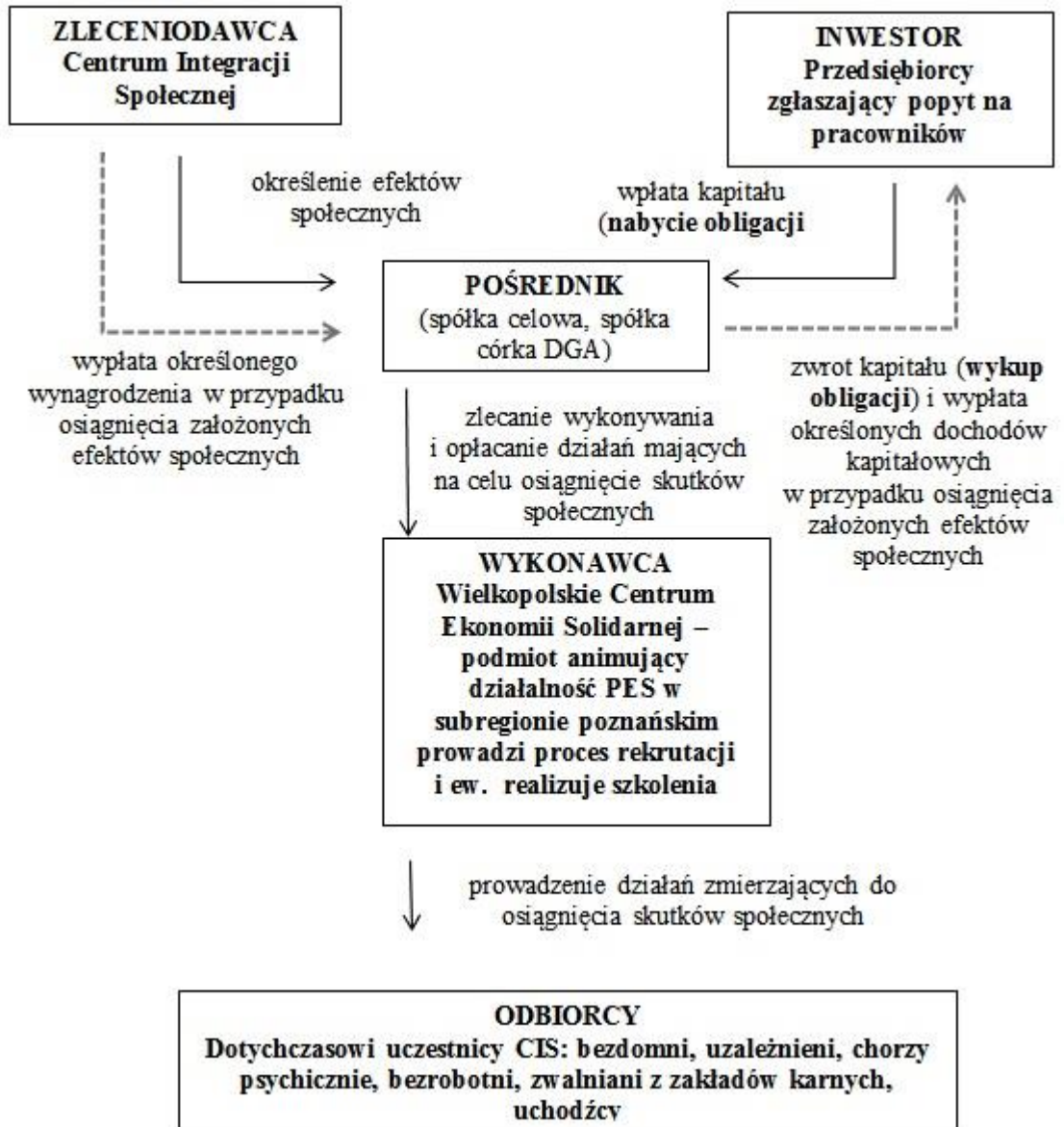
Zgodnie z ustawą o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy Ochotnicze Hufce Pracy organizują zatrudnianie dla:

- młodzieży w wieku powyżej 15 lat, która nie ukończyła szkoły podstawowej albo nie kontynuuje nauki po ukończeniu tej szkoły,
- bezrobotnych do 25 roku życia,
- uczniów i studentów.

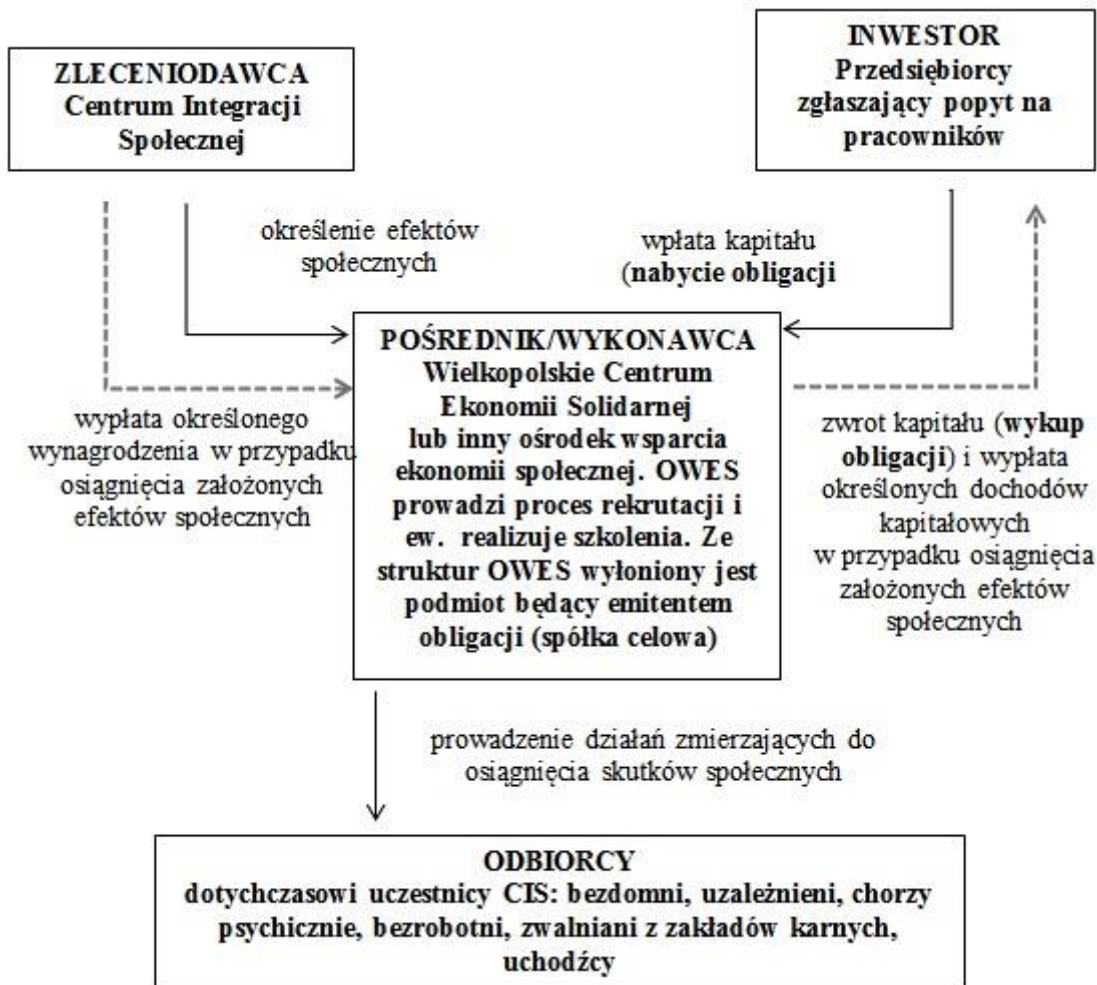
W ramach realizowanego projektu beneficjentami wsparcia mogłaby być każda z wyżej wymienionych zbiorowości kategoryalnych.

5.4.3 Model z podmiotem ekonomii społecznej

Schemat 5.5.A Model z podmiotem ekonomii społecznej – z osobnym wykonawcą



Schemat 5.5.B Model z podmiotem ekonomii społecznej – bez osobnego wykonawcy



Uczestnicy mechanizmu i ich role:

ZLECENIODAWCA

➤ Uzasadnienie dla wyboru Centrum Integracji Społecznej:

Zgodnie z art. 3 ustawy o zatrudnieniu socjalnym¹⁵⁸: „Centrum integracji społecznej (...) jest jednostką organizacyjną realizującą reintegrację zawodową i społeczną przez następujące usługi:

1. kształcenie umiejętności pozwalających na pełnienie ról społecznych i osiągnięcie pozycji społecznych dostępnych osobom niepodlegającym wykluczeniu społecznemu;

¹⁵⁸ Ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz.U. z 2003 r. Nr 122, poz. 1143.

2. nabywanie umiejętności zawodowych oraz przyuczenie do zawodu, przekwalifikowanie lub podwyższanie kwalifikacji zawodowych;
3. naukę planowania życia i zaspokajania potrzeb własnym staraniem, zwłaszcza przez możliwość osiągnięcia własnych dochodów przez zatrudnienie lub działalność gospodarczą;
4. uczenie umiejętności racjonalnego gospodarowania posiadanymi środkami pieniężnymi.

Wspieraniem w realizacji zadania 2 i 3 z ww. artykułu ustawy mógłby być proponowany mechanizm obligacji społecznych. Efektem działalności CIS ma być powrót na rynek pracy poprzez zatrudnienie na otwartym rynku lub założenie własnej działalności gospodarczej uczestników CIS. Z reguły CIS mają niski wskaźnik zatrudnieniowy, to znaczy, że niewielka liczba uczestników wychodzi na otwarty rynek pracy. Mechanizm obligacji byłby narzędziem podnoszącym efektywność zatrudnieniową.

INWESTOR

Pracodawcy zainteresowani zatrudnianiem pracowników uczestniczących w CIS, którzy posiadają określone kwalifikacje. Pracodawca mógłby również dzięki współpracy z CIS realizować cele z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu.

POŚREDNIK

Wyróżnione zostały dwa warianty:

Schemat A Pośrednik jest osobnym podmiotem realizującym jedynie rolę emitenta. Funkcję tę realizuje specjalnie powołana spółka celowa. Wybrany pośrednik poszukuje wykonawcę/wykonawców i inwestorów.

Schemat B Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej lub inny podmiot działający w obszarze ekonomii społecznej realizuje zadania rekrutacyjne, szkoleniowe w celu realizacji założonego efektu zatrudnieniowego. Wykonawca wydziela ze swoich zasobów organizacyjnych spółkę córkę jako emitenta obligacji.

WYKONAWCA (uwaga: jako osobny podmiot występuje tylko w schemacie 5.5A)

Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES) to podstawowa instytucja wsparcia dla podmiotów ekonomii społecznej. Pośrednikiem zostałyby OWES funkcjonujący na terenie

..
danej gminy/powiatu. W przypadku Poznania byłoby to Wielkopolskie Centrum Ekonomii Solidarnej (założone przez Fundację Barka oraz partnerów)¹⁵⁹.

WCES jest ośrodkiem wsparcia ekonomii społecznej, prowadząc działania i świadcząc usługi w 4 zakresach:

- animacji w środowiskach lokalnych,
- inkubacji nowych Przedsiębiorstw Społecznych,
- wsparcia istniejących Podmiotów Ekonomii Społecznej oraz Przedsiębiorstw Społecznych,
- reintegracji społecznej i zawodowej osób zagrożonych wykluczeniem.

Zadania OWES-u w ramach proponowanego modelu to między innymi:

- rekrutacja pracodawców zainteresowanych zatrudnieniem pracowników na warunkach określonych w projekcie;
- zdiagnozowanie potrzeb i wymagań potencjalnych pracodawców względem zatrudnianych pracowników;
- przeprowadzenie procesu rekrutacyjnego z zastosowaniem narzędzi weryfikacyjnych dotyczących wiedzy i kompetencji kandydatów oraz posiadanych przez nich predyspozycji interpersonalnych.

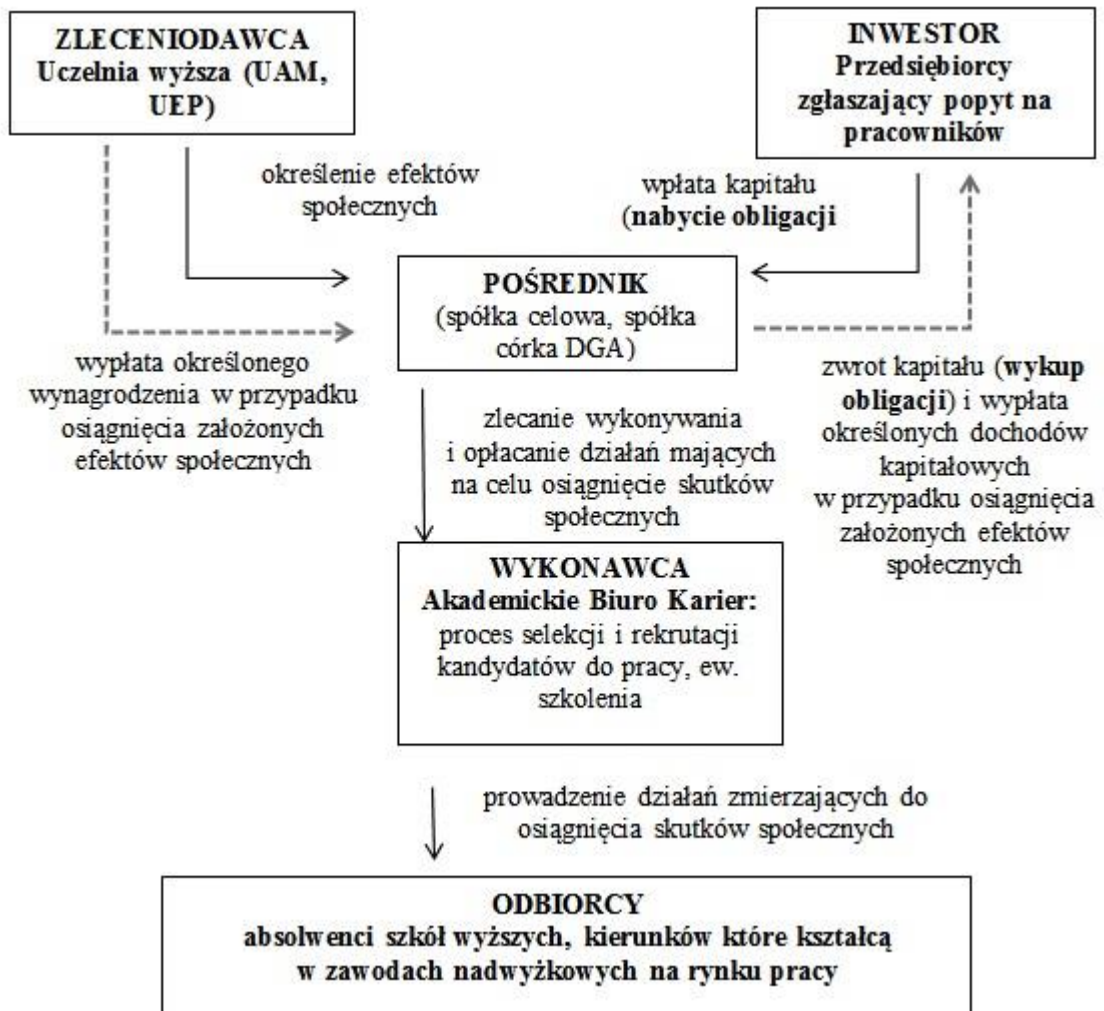
ODBIORCY

Beneficjentami projektu w założeniu mają być dotychczasowi uczestnicy CIS: bezdomni, uzależnieni, chorzy psychicznie, bezrobotni, zwalniani z zakładów karnych, uchodźcy.

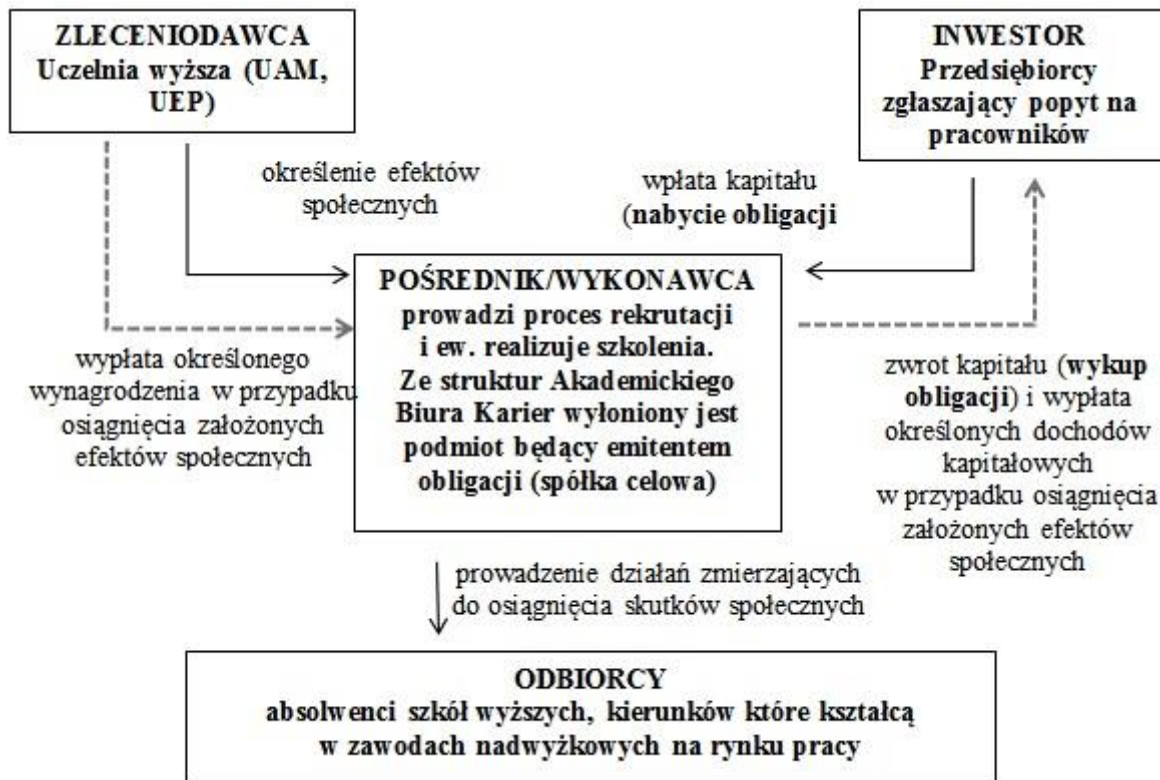
¹⁵⁹ <http://barka.org.pl/content/nowy-owes>

5.4.4 Model z uczelnią wyższą

Schemat 5.6.A C



Schemat 5.6.B Model z uczelnią wyższą– bez osobnego wykonawcy



Uczestnicy mechanizmu i ich role:

ZLECENIODAWCA (zwany również Zamawiającym)

Uczelnia wyższa, a szczególnie te wydziały, które kształcą w zawodach nadwyżkowych, a ich absolwenci mają problem z znalezieniem zatrudnienia.

INWESTOR

Pracodawcy zainteresowani zatrudnianiem absolwentów lub studentów ostatnich lat posiadających określone kwalifikacje.

POŚREDNIK

W wyróżnione zostały dwa warianty:

Schemat A Pośrednik jest osobnym podmiotem realizującym jedynie rolę emitenta. Funkcję tę realizuje specjalnie powołana spółka celowa. Wybrany pośrednik poszukuje wykonawcę/wykonawców i inwestorów.

Schemat B Akademickie Biuro Karier jako wykonawca realizuje zadania rekrutacyjne, szkoleniowe w celu realizacji założonego efektu zatrudnieniowego. Wykonawca wydziela ze swoich zasobów organizacyjnych spółkę - córkę jako emitenta obligacji.

WYKONAWCA (uwaga: jako osobny podmiot występuje tylko w schemacie 5.6A)

Akademickie Biura Karier są instytucją rynku pracy realizującą istotne usługi zatrudnieniowe zgodnie z art. 2 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy:

- dostarczanie studentom i absolwentom szkoły wyższej informacji o rynku pracy i możliwościach podnoszenia kwalifikacji zawodowych,
- zbieranie, klasyfikowanie i udostępnianie ofert pracy, staży i praktyk zawodowych,
- prowadzenie bazy danych studentów i absolwentów uczelni zainteresowanych znalezieniem pracy,
- pomoc pracodawcom w pozyskiwaniu odpowiednich kandydatów na wolne miejsca pracy oraz staże zawodowe,
- pomoc w aktywnym poszukiwaniu pracy.

Model uwzględnia wybór między dwoma prężnie działającymi Akademickimi biurami Karier: Biuro Karier UAM¹⁶⁰, oraz Biuro Karier i Relacji z Absolwentami działające przy UEP¹⁶¹.

ODBIORCY

Absolwenci szkół wyższych, kierunków które kształcą w zawodach nadwyżkowych na rynku pracy.

¹⁶⁰ <https://biurokarier.amu.edu.pl/>

¹⁶¹ <http://ue.poznan.pl/pl/studenci,c172/biuro-karier-i-relacji-z-absolwentami,c6779/>

6 Źródła i instrumenty finansowe koncepcji obligacji społecznych

6.1 Wprowadzenie

W celu wyodrębnienia i opisanego finansowej strony modelu opisanego w rozdziale 5, w niniejszym punkcie najpierw podjęto rozważania nt. formy prawnej obligacji społecznej. Następnie wskazano na źródła finansowania zaprojektowanego modelu oraz sposoby jego rozliczenia. Zgodnie z przyjętymi w rozdziale 5 oznaczeniami, opis sporządzono dla wersji pilotażowej finansowanej środkami z EFS oraz dla wersji docelowej.

6.2 Forma prawna obligacji społecznej

Z uwagi na swoją nazwę OS powinna być **obligacją**, jednakże jak wskazano w diagnozie jest to utrudnione z uwagi na warunkowy charakter zobowiązania [zamawiającego wobec pośrednika (emitenta OS) i przez to pośrednika (emitenta OS) wobec inwestora], który nadaje temu instrumentowi cech kontraktu opcyjnego lub produktu strukturyzowanego.

Aby OS mogła mieć formę obligacji, musiałaby to być obligacja przychodowa. Zgodnie z art. 24 ustawy z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach¹⁶²: „Emitent może emitować obligacje uprawniające obligatariusza do zaspokojenia roszczeń z pierwszeństwem przed innymi wierzycielami emitenta:

- 1) z całości albo części przychodów lub z całości albo części majątku przedsięwzięć, które zostały sfinansowane w całości albo części ze środków uzyskanych z emisji obligacji, lub
- 2) z całości albo części przychodów z innych przedsięwzięć określonych przez emitenta – zwane dalej „obligacjami przychodowymi”.

Emitent może ograniczyć swoją odpowiedzialność za zobowiązania wynikające z obligacji przychodowych do kwoty przychodów lub wartości majątku przedsięwzięcia, do których obligatariuszom przysługuje uprawnienie (...).”

Stosując powyższy przepis, wydaje się, że **spółka celowa (pośrednik) mogłaby wyemitować obligacje przychodowe, z których sfinansowane byłoby wykonanie**

¹⁶² Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, Dz. U. z 2015 r. poz. 238, z 2017 r. poz. 1089, 1199.

interwencji. Jednocześnie zagwarantowałaby ona pierwszeństwo w zaspokajaniu roszczeń obligatariuszy z przychodów, którymi w tym przypadku byłaby obiecana przez zamawiającego „płatność za efekt”. Płatność ta miałaby oczywiście charakter warunkowy. Do jej wysokości lub jej części pierwszeństwo posiadałby inwestor, ale jednocześnie byłaby ona jedyną „gwarancją” – emitent (pośrednik) nie byłby do niczego więcej zobowiązany wobec inwestora.

Należy dodać, że polskie prawo przewiduje możliwość emisji obligacji przychodowych przez odpowiednie spółki kapitałowe. W art. 25 ust. 1 pkt. 5 ustawy z dnia 15 stycznia 2015 r. zapisano: Emitentami obligacji przychodowych mogą być: (...) spółka akcyjna albo spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, której głównym przedmiotem działalności jest wykonywanie zadań z zakresu użyteczności publicznej na podstawie umowy zawartej ze Skarbem Państwa, jednostką samorządu terytorialnego lub związkiem tych jednostek, o ile umowa została zawarta na okres co najmniej równy zapadalności obligacji”.

Powyższy przepis odpowiada prezentowanemu modelowi mechanizmu OS, wykorzystującemu spółkę celową jako pośrednika. Jedyny ważny element, o którym nie można by zapomnieć, to konieczność wykupu obligacji przed końcem umowy z zamawiającym. Umowa pomiędzy pośrednikiem a zamawiającym, gwarantując „płatność za rezultat”, powinna przewidywać wypłatę środków pieniężnych (przychodów emitenta) przed jej zakończeniem. Innymi słowy, umowa ta powinna wygasnąć po rozliczeniu projektu – dokonaniu lub nie wykupu obligacji przez emitenta.

Oprócz formuły obligacji przychodowych **OS mogłyby być również emitowane jako produkty strukturyzowane**, chociaż pomysł ten napotyka na wiele przeciwności. W Polsce dominującą część produktów strukturyzowanych stanowią lokaty strukturyzowane oferowane przez banki. Jak się wydaje, żaden banków nie byłby zainteresowany tak ekstremalnym (z bankowego punktu widzenia) produktem, tzn. żadna instytucja bankowa nie sprzedałaby produktu, w przypadku którego istniałaby możliwość, że odmówi swoim klientom wypłaty ich kapitału – mogłoby to podkopać pozycję banku jako instytucji zaufania publicznego.

Produkty strukturyzowane występują również w formie obligacji strukturyzowanych i jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych z ochroną kapitału. Jednakże w obydwu przypadkach nie są znane takie struktury, w przypadku których istniałaby możliwość niewypłacenia całości zainwestowanego kapitału. Jeżeli występuje ograniczenie ochrony kapitału, to niewielkie (np. ochrona 80% kapitału) i jednocześnie istnieją realne

..
 możliwości uzyskania ponadprzeciętnych zysków, tak że wartość oczekiwana stóp zwrotu pozostaje i tak dodatnia.

Podsumowując, wydaje się, że **jeżeli OS miałyby być emitowane w formie obligacji, najbardziej zasadnym byłoby emitowanie OS jako obligacji przychodowych, w których emitent (pośrednik, spółka celowa) daje inwestorom pierwszeństwo zaspokajania swoich roszczeń z przychodów i jednocześnie do ich wartości ogranicza swoją odpowiedzialność wobec obligatariusza. Przychody mają charakter warunkowy i jest nimi płatność za rezultat dokonywana przez zleceniodawcę.**

Doświadczenia dotychczasowych projektów OS pokazują jednak, że najczęściej obligacja społeczna nie występuje w formie papieru wartościowego – pomimo nazwy. Dlatego też – jak się wydaje – w polskich warunkach najlepszym rozwiązaniem prawnym pozostaje poprzestanie na umowach cywilnoprawnych określających prawa i obowiązki stron mechanizmu.

6.3 Proponowany model podstawowy obligacji społecznych w wersji pilotażowej i docelowej – aspekty finansowe

6.3.1 Źródła finansowania mechanizmu

W tabeli 6.1 określone zostały źródła finansowania mechanizmu – w podziale na model pilotażowy (finansowany ze środków EFS) i docelowy (finansowany środkami z Funduszu Pracy i kapitałami pieniężnymi inwestorów).

Tabela 6.1. Źródła finansowania projektowanej interwencji

Koszty finansowania jednostkowej interwencji – 40 tys. złotych		
<i>Model podstawowy (wersja pilotażowa i docelowa)</i>		
20 tys. dotacja	10 tys. koszty obsługi	10 tys. pożyczka

Finansowanie interwencji		
<i>Model pilotażowy</i>		
PUP ze wsparciem środków z EFS		Inwestorzy
20 tys. dotacja	10 tys. koszty obsługi	10 tys. pożyczka

<u>Model pilotażowy – WARIANT B</u>		
PUP ze wsparciem środków z EFS		Inwestorzy
20 tys. dotacja	5 tys. koszty obsługi	5 tys. koszty obsługi + 10 tys. pożyczka
<u>Model docelowy</u>		
PUP	Inwestorzy	
20 tys. dotacja	10 tys. koszty obsługi	10 tys. pożyczka

W każdym przedstawionym przypadku dawcą kapitału, z którego finansowana jest pożyczka dla samozatrudniającego się, jest inwestor. Samozatrudniający się jest zobowiązany zwrócić pożyczkę po okresie trwania interwencji, tj. po 2 latach. Od zaciągniętej pożyczki płaci on pośrednikowi regularnie (miesięcznie) „symboliczne” odsetki na poziomie 3M WIBORu, które na koniec interwencji pośrednik przekaże inwestorowi jako dochód kapitałowy. Kwotę 10 tys. złotych na poczet prowadzenia interwencji otrzymuje pośrednik (od zamawiającego (pilotaż) lub (w wersji docelowej) od inwestorów) – środki te stanowią jego przychód. Środki te przeznacza na prowadzenie interwencji (pośrednictwo pracy, coaching, porady prawne, obsługa finansowa itp., ale również koszty windykacji niespłaconych pożyczek) oraz na wypłatę dodatkowego zysku kapitałowego (extra odsetek) dla inwestorów (ponad odsetki płatne przez pożyczkobiorców), w wysokości np. 5% pożyczki (i środków na interwencję – w przypadku modelu docelowego). Oczywiście extra odsetki zostają wypłacone wyłącznie w przypadku sukcesu interwencji.

Akcelerator proponuje w fazie pilotażowej częściowo przenieść na inwestora ryzyko powodzenia interwencji, tj. zaproponować wariant B pilotażu, w którym ryzyko finansowania działań pośrednika (10 tys. zł) zostanie w proporcji 50:50 podjęte przez inwestora. Zatem inwestor wpłaci 15 tys. zł, z czego 10 tys. zł zostanie przeznaczone na pożyczkę i 5 tys. zł na koszty obsługi. Pozostałe 5 tys. na koszty obsługi zostanie poniesione ze środków EFS. Wydaje się, że na etapie pilotażu warto przetestować większe zaangażowanie inwestora, jednakże nie tak wysokie jak w modelu docelowym. Ocenę z punktu widzenia inwestora ich skłonności do podejmowania ryzyka (i przez to perspektywiczności proponowanej interwencji) należałoby dokonać na koniec etapu pilotażowego stosując ankietę ewaluacyjną. W ankiecie tej należałoby zapytać ex post inwestorów, czy byliby skłonni zaryzykować jeszcze więcej, a jeśli tak, to jakie byłyby ich dodatkowe oczekiwania, np. w postaci wyższej rentowności ich inwestycji. Wariant B pilotażu proponujemy przetestować na 1 zespole.

6.3.2 Sposób rozliczenia mechanizmu

W wersji pilotażowej środki dla pośrednika, z których będzie finansował interwencję (10 tys. zł.), będą pochodziły z EFS (w wariantcie B pilotażu środki te będą pochodziły w 50% od inwestora i w 50% z EFS tj. po 5 tys. zł.). W wersji docelowej to inwestor przejmie ryzyko niepowodzenia interwencji, wpłacając 20 tys. zł, z których 10 tys. przeznaczone zostanie na pożyczkę, a drugie 10 tys. zł. na sfinansowanie interwencji.

W przypadku uzyskania celu strona publiczna (zamawiający) zapłaci pośrednikowi za interwencję, a uzyskane środki pozwolą pośrednikowi na zwrot inwestorom zainwestowanych środków. W przypadku porażki inwestor traci połowę wpłaconej kwoty, uzyskując jedynie zwrot części środków, która była przeznaczona na pożyczki. Pośrednik zatem gwarantuje inwestorowi w każdym przypadku zwrot kapitału, z którego udzielona była pożyczka, wraz z symbolicznymi odsetkami. W przypadku sukcesu inwestor otrzymuje zwrot całości środków (zamawiający płaci za interwencję) wraz z symbolicznymi odsetkami oraz extra odsetkami.

Szczegóły rozliczenia mechanizmu w wersji pilotażowej i docelowej przedstawiono w tabelach 6.2 i 6.3.

Tabela 6.2. Rozliczenie mechanizmu obligacji społecznych w modelu pilotażowym

<u>Model pilotażowy</u>		
<i>w przypadku sukcesu interwencji</i>		
DGA - wynagrodzenie za przeprowadzenie interwencji	Inwestorzy - wynagrodzenie za sfinansowanie interwencji	
10 tys. płacone przez PUP (ze wsparciem EFS) minus koszty extra odsetek dla inwestorów (np. marża 5% od 10 tys. pożyczki - 500 zł.) + bonus za sukces (płacony przez zamawiającego)	dochody kapitałowe = odsetki na poziomie 3M WIBORu płacone przez pożyczkobiorców plus extra odsetki płacone przez pośrednika ze środków otrzymanych od strony publicznej (np. marża 5% od 10 tys. pożyczki, tj. 500 zł.)	10 tys. zwrot pożyczki
<i>w przypadku porażki interwencji</i>		
DGA - wynagrodzenie za przeprowadzenie interwencji	Inwestorzy - wynagrodzenie za sfinansowanie interwencji	
10 tys. płacone przez PUP (ze wsparciem EFS) - bez kosztów ekstra odsetek dla inwestorów, ale bez bonusu od zamawiającego	dochody kapitałowe = odsetki na poziomie 3M WIBORu płacone przez pożyczkobiorców bez extra odsetek	10 tys. zwrot pożyczki

Tabela 4. Rozliczenie mechanizmu obligacji społecznych w modelu docelowym

<i>Model docelowy</i>		
<i>w przypadku sukcesu interwencji</i>		
DGA - wynagrodzenie za przeprowadzenie interwencji	Inwestorzy - wynagrodzenie za sfinansowanie interwencji	
10 tys. płacone przez PUP (z FP) minus koszty extra odsetek dla inwestorów (np. marża 5% od 10 tys. pożyczki - 500 zł.) + bonus za sukces (płacony przez zamawiającego)	dochody kapitałowe = odsetki na poziomie 3M WIBORu płacone przez pożyczkobiorców plus extra odsetki płacone przez stronę publiczną (np. marża 5% od 10 tys. pożyczki, tj. 500 zł.)	20 tys. = 10 tys. zwrot pożyczki + 10 tys. za sfinansowanie kosztów funkcjonowania mechanizmu (płatne za rezultat ze środków PUP)
<i>w przypadku porażki interwencji</i>		
DGA - wynagrodzenie za przeprowadzenie interwencji	Inwestorzy - wynagrodzenie za sfinansowanie interwencji	
wynagrodzenie za przeprowadzenie interwencji = 10 tys. ze środków inwestorów - bez bonusu w przypadku porażki	odsetki na poziomie 3M WIBORu płacone przez pożyczkobiorców (od 10 tys.)	10 tys. zwrot części pożyczkowej (z 20 tys. zainwestowanych) - gwarancja 50% kwoty kapitału ze spłaty części pożyczkowej

W przypadku sukcesu interwencji należałoby przewidzieć w wysokości bonusu płaconego przez stronę publiczną extra odsetki dla inwestora, aby przypadek „porażki” nie był bardziej atrakcyjny dla pośrednika, gdyż wtedy nie wypłaca on inwestorowi extra dochodów kapitałowych, zatrzymując te środki dla siebie.

Przedstawiony model wymagałby ze strony państwa (zleceniodawcy):

- zagwarantowania wypłaty środków pieniężnych pod warunkiem osiągnięcia założonego efektu (ewentualna zmiana ustawy uzupełniająca zbiór celów, na które mogą być wydatkowane środki z Funduszu Pracy),
- zagwarantowania udzielenia samozatrudnionemu dotacji na ten cel jako stosowanego dotychczas instrumentu aktywnej polityki rynku pracy.

Ostatnią kwestią finansową, którą warto rozważyć, jest wprowadzenie zwolnień z podatku od zysków kapitałowych dla inwestorów społecznych, na wzór brytyjski.

Określenie wysokości bonusu za sukces, który otrzymuje inwestor i pośrednik, powinno być tak zapisane, aby motywowało inwestora do podjęcia ryzyka i pośrednika, aby zależało mu na powodzeniu interwencji. Obydwie części bonusu powinny być refinansowane przez Zamawiającego (stronę publiczną) w przypadku uzyskania sukcesu interwencji. Wynika to bezpośrednio z modelu finansowego każdego projektu SIB.

..

Zastosowany w Koncepcji dla pożyczek udzielanych Odbiorcom to WIBOR 3M.

WIBOR wraz z marżą wchodzi w skład oprocentowania pożyczki, zatem stanowią dodatkowe koszty, jakie musi ponieść każdy Pożyczkobiorca zaciągający pożyczkę. Marża jest zawsze stałą wartością, natomiast stawka WIBOR jest uzależniona od średniej wartości oprocentowania kredytów na rynku międzybankowym. Stawka WIBOR jest ustalana w każdy dzień roboczy o godzinie 11.00 w oparciu o zgłaszaną wysokość stóp przez przedstawicieli 13 banków, które uczestniczą w fixingu.

Wobec powyższego najczęściej wybierają stopą jest WIBOR 3M, aby móc zareagować na zmiany zachodzące na rynku, w szczególności na zmiany głównych stóp procentowych ustalanych przez Radę Polityki Pieniężnej. Jeśli wysokość stopy referencyjnej wzrośnie bądź spadnie, bank może zareagować na zmiany po trzech miesiącach, co przekłada się na podwyżkę bądź obniżkę oprocentowania. Trzeba wziąć przy tym pod uwagę, że WIBOR roczny czy półroczny mają wyższą wartość niż wskaźnik 3-miesięczny. Z punktu widzenia Klienta WIBOR 3M jest najkorzystniejszy.

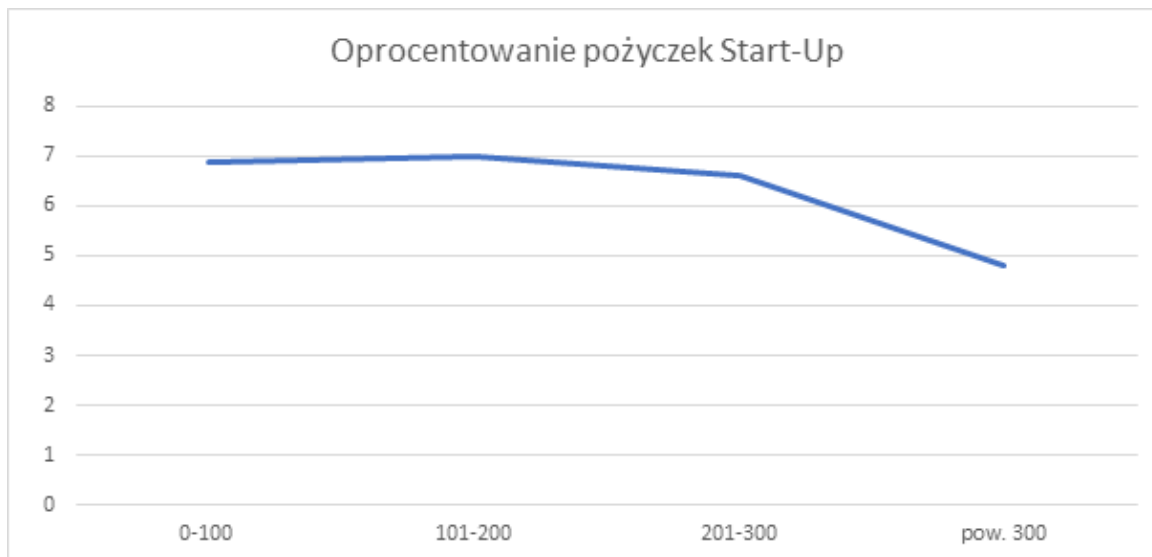
Biorąc pod uwagę powyższe w Koncepcji wybrano wariant najbardziej korzystny dla Odbiorców, który nie będzie stanowił bariery dostępu do projektu, ani też przeszkody w procesie rekrutacji Odbiorców do projektu. Przyjęto takie założenie, biorąc pod uwagę to, iż projekt obligacji społecznych jest czymś nowym na rynku, i oprocentowanie nie może stanowić bariery, a wręcz ma zachęcać do udziału w nim.

Jak wynika z analizy portfela pożyczek udzielonych przez WARP, Start-upy są w stanie zaakceptować % pożyczki na dużo wyższym poziomie aniżeli na poziomie WIBOR 3M. Ma to związek ze świadomością, że ryzyko Pożyczkodawcy udzielającego pożyczki Start-upowi jest zdecydowanie wyższe, co w konsekwencji przekłada się często na wyższe oprocentowanie, które jest pochodną przeprowadzonego scoringu.

Co więcej, na podstawie wykresu 6.1 doskonale widać trend, że wraz ze wzrostem kwoty pożyczki średnie oprocentowanie umowy pożyczki maleje. Dla przyjętych przydziałów wyniosło kolejno:

- 0-100 tys zł: 6,89%; udzielonych 505 pożyczek,
- 101-200 tys zł: 7%; udzielonych 154 pożyczek,
- 201-300 tys zł: 6,62%; udzielonych 89 pożyczek,
- pow. 300 tys zł: 4,79%; udzielonych 16 pożyczek.

Wykres 6.1. Oprocentowanie pożyczek START-UP



Źródło: Opracowanie własne.

Po analizie oprocentowania pożyczek, jakie oferowane są obecnie przez Pośredników wyłonionych przez Menedżera Funduszu Funduszy (BGK) w ramach RPO na lata 2014-2020 w poszczególnych województwach, osobom chcącym rozpocząć działalność gospodarczą, wynika iż oprocentowanie dla Start-upów – na warunkach korzystniejszych niż rynkowe:

- w województwie wielkopolskim – wynosi 1,85%,
- w województwie warmińsko – mazurskim – wynosi od 0,93%,
- w województwie łódzkim – wynosi od 0,18%,
- w województwie dolnośląskim – wynosi od 0,18%.

Należy wskazać, iż minimalne oprocentowania dla Start-upów obowiązujące w poszczególnych województwach są dostępne pod warunkiem spełnienia preferencji określonych każdorazowo przez Menedżera Funduszu Funduszy. W przypadku pożyczek w ramach projektu Obligacji społecznych preferencje nie występują, oprocentowania na poziomie WIBOR 3M jest dostępne dla każdego Odbiorcy.

W ramach programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w Starcie” od początku funkcjonowania programu oprocentowanie w skali roku wynosi 0,44% w skali roku.

Biorąc pod uwagę powyższe, widać iż oprocentowanie proponowane w ramach projektu Obligacje społeczne wpisuje się w przedziały obowiązujące dotychczas w różnych województwach przy dystrybucji pożyczek unijnych. Można stwierdzić, że nie stanowi ono

..
bariery, patrząc iż w samym województwie wielkopolskim w okresie od 10.2017 do 06.2018 WARP udzielił 28 pożyczek (na 120 wszystkich zawartych umów) Start-upom z oprocentowaniem na poziomie równym 1,85%, oraz złożone wnioski przez Start-upy stanowiły ponad 27% w łącznej liczbie złożonych wniosków pożyczkowych.

7 Analiza stanu prawnego

7.1 Analiza obowiązującego stanu prawnego mającego istotny wpływ na zaproponowaną koncepcję obligacji społecznych

Skuteczna realizacja projektu jest oparta na zgodności z prawem poprzez działania oparte na aktach prawnych o charakterze powszechnie obowiązującym, tj.: Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2017 r. w sprawie dokonywania z Funduszu Pracy refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy dla skierowanego bezrobotnego oraz przyznawania środków na podjęcie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2017 r. poz. 1380) Rozporządzenie to określa szczegółowe warunki i tryb przyznawania przez starostę z Funduszu Pracy bezrobotnemu jednorazowo środków na podjęcie działalności gospodarczej, stąd założenia projektowe są uregulowane zapisami przedmiotowego aktu prawnego.

7.1.1 Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2017 r. poz. 1065 z późn. zm.).

W ustawie w Rozdziale 2 art. 3 „Polityka Rynku Pracy”, mowa iż cyt. „Zadania państwa w zakresie promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia oraz aktywizacji zawodowej są realizowane na podstawie uchwalanego przez Radę Ministrów Krajowego Planu Działań (dalej: KPD) na Rzecz Zatrudnienia...”. W KPD, określone są cele i kierunki działań zgodne z priorytetami polityki państwa w dziedzinie rynku pracy, wysokości środków finansowych, wskaźniki efektywności, itp. Mowa w niej również, iż cyt. „Samorząd województwa na podstawie KPD uwzględniając strategię rozwoju województwa oraz strategię wojewódzką w zakresie polityki społecznej, o których mowa w odrębnych przepisach, przygotowuje corocznie regionalny plan działań na rzecz zatrudnienia, określający priorytetowe grupy bezrobotnych i innych osób wymagających wsparcia – po zasięgnięciu opinii powiatowych jednostek samorządu terytorialnego oraz partnerów społecznych”. Ponadto, cyt. „Rada Ministrów w ramach KPD może przyjąć rządowe programy promocji zatrudnienia i przeciwdziałania bezrobociu, mające na celu aktywizację zawodową bezrobotnych.” Powyższe potwierdza, że założenia projektowe wpisują się w zapisy przedmiotowej Ustawy.

Jednocześnie RM może przyjąć rządowe programy promocji zatrudnienia i przeciwdziałania bezrobociu, które mają na celu aktywizację zawodową bezrobotnych, to jest możliwość która może zostać wykorzystana przy wdrażaniu dalszych etapów przedmiotowego projektu, gdzie w sytuacji realizacji projektu bez wsparcie z EFS konieczna będzie interwencja państwa, np. poprzez zabezpieczenie w ramach środków z Funduszu Pracy alokacji na płatności za rezultaty dla Pośredników i Inwestorów pod warunkiem osiągnięcia określonych rezultatów społecznych. W ten sposób strona publiczna stawia na efektywność zadania, które jak dotąd było realizowane środkami budżetowymi.

7.1.2 Rozporządzeni Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r.

Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis ma zastosowanie w przedmiotowym projekcie ze względu na zastosowanie w nim pożyczko-dotacji i pożyczek, dla osób które będą chciały rozpocząć swoją działalność. Wsparcie to będzie stanowiło dla nich pomoc de minimis w rozumieniu ww. Rozporządzenia – pomoc w formie pożyczek i pomoc w formie dotacji.

7.1.3 Prawo wekslowe, Kodeks cywilny.

W projekcie zastosowanie mają jako zabezpieczenie prawidłowej realizacji umowy o przyznanie pożyczko-dotacji, pożyczki osobie, która będzie objęta aktywizacją zawodową następujące rodzaje zabezpieczenia: poręczenie zgodne z przepisami prawa cywilnego, weksel z poręczeniem wekslowym.

7.1.4 Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych.

W przypadku stron – uczestników mechanizmu zobligowanych do stosowania Ustawy z dnia 29 stycznia 2004 roku – Prawo zamówień publicznych przestrzegane muszą być przepisy przedmiotowej ustawy.

7.1.5 Ustawa z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym oraz ustawa z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym i samorządzie wojewódzkim.

Przepisy ustaw samorządowych nie stanowią źródła konkretnie określonych zadań organów samorządu terytorialnego dotyczących działania na rzecz rozwoju przedsiębiorczości. Ewentualnie pośród zadań powiatu i województwa wskazać można na zadanie przeciwdziałania bezrobociu i aktywizacji lokalnego rynku pracy. Samorządu wojewódzkiego dotyczy obowiązek określania strategii rozwoju województwa, z założenia uwzględniającej pobudzanie aktywności gospodarczej, czy podnoszenie poziomu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa. Samorząd województwa prowadzi też politykę rozwoju województwa, na którą składa się m.in. tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie rynku pracy, wspieranie rozwoju nauki i współpracy między sferą nauki i gospodarki, popieranie postępu technologicznego oraz innowacji. Ponadto promocja danego regionu ma też wspierać lokalną przedsiębiorczość. Cel taki przypisano wszystkim szczeblom samorządu. Samorząd województwa przy tym ma pełnić przede wszystkim funkcje programowo-planistyczne i koordynacyjne. Podstawowymi narzędziami ich realizacji mają być: strategia rozwoju województwa oraz regionalne programy operacyjne. Ta pierwsza jest perspektywicznym planem rozwoju województwa, wytycza - zgodnie z obraną przez województwo polityką rozwoju - cele i kierunki jego rozwoju społecznego i gospodarczego, jak i określa niezbędne do jego realizacji środki. Przy jej konstruowaniu samorząd województwa musi z istoty rzeczy uwzględniać specyfikę lokalnej gospodarki i możliwości jej rozwoju.

7.1.6 Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej.

Jak stanowi art. 8 ust. 1, organy administracji publicznej (w tym organy samorządu terytorialnego) mają obowiązek wspierania rozwoju przedsiębiorczości poprzez tworzenie korzystnych warunków do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej. W szczególności zaś wsparcie to dotyczyć powinno mikroprzedsiębiorców oraz przedsiębiorców małych i średnich. Stąd też można przyjąć, że samorządom powinno zależeć na działaniach, w tym projektach, który w swoich założeniach dotyczą aktywizacji oraz przedsiębiorczości, co powinno przełożyć się na chęć współpracy samorządów z Beneficjentem.

7.2 Wnioski dla obligacji społecznych na podstawie analizy stanu prawnego

Warto w tym miejscu podkreślić, że obligacje społeczne nie stanowią instrumentu finansowego w powszechnym tego słowa znaczeniu a raczej zbiór kontraktów dotyczący współpracy różnych instytucji, których wspólnym celem jest osiągnięcie określonych efektów społecznych, co powoduje iż stosowanie wprost w odniesieniu do obligacji społecznych Ustawy o obligacjach, może budzić uzasadnione wątpliwości. Postanowienia ustawy z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach (Dz.U. z 2015 r. poz. 238 nie odnoszą się wprost do nowego instrumentu finansowania, jakim są obligacje społeczne. Zasadnym byłoby wprowadzenie stosownej zmiany w zapisach ww. Ustawy o obligacjach, regulującej bezpośrednio kwestie obligacji społecznych. Uregulowanie w pełni przedmiotowej kwestii jest wskazane w celu zapewnienia przejrzystości i określenia zasad emisji, zmiany warunków emisji, zbywania, nabywania i wykupu obligacji społecznych.

Powyżej sugerowane zmiany w zakresie ustawy o obligacjach będą zasadne w przypadku, gdy efektem pilotażu będzie poczynienie stosownych ustaleń w zakresie zidentyfikowania głębszego potencjału wśród przedsiębiorstw w zakresie uczestniczenia w programach społecznych związanych z koniecznością finansowej partycypacji przez te podmioty. Wówczas zasadnym byłoby umożliwienie potencjalnym Inwestorom stworzenie instrumentu umożliwiającego elastyczne i szybkie wstąpienie do danego projektu społecznego oraz ewentualne wycofanie się z tego projektu z wykorzystaniem instrumentu finansowego obligacji, którą dany inwestor mógłby zbyć na rynku.

Na etapie pilotażu wykorzystywane będą instrumenty prawne powszechnie dostępne. Uczestnictwo Inwestora - i związana z tym jego partycypacja finansowa - opierać się będzie na powierniczym przekazaniu Wykonawcy środków pieniężnych, zwrotnych, z możliwością uzyskania dodatkowej premii w przypadku spełnienia się określonego w dwustronnej umowie warunku zawieszającego. Z uwagi na ograniczony zakres pilotażu oraz uproszenie schematu funkcjonowania projektu, gdzie Inwestor jest również podmiotem, z którym Beneficjent ostateczny (Uczestnik Projektu) będzie współpracował przez określony czas nie jest wymagane wprowadzanie jakiegokolwiek instrumentu finansowego czy też papieru wartościowego. Relacje pomiędzy Wykonawcą a Inwestorem będą miały swoje źródło wyłącznie w dwustronnej umowie cywilnoprawnej.

Podsumowując, istniejące przepisy przewidują realizację projektu w prezentowanym kształcie. Ww. akty prawne determinują skuteczną realizację projektu, w tym

w szczególności wykonanie dalszych etapów. Należy również podkreślić, iż etap przygotowania do testowania modelu wdrażania obligacji społecznych może uwidocznic inne aspekty prawne, które na etapie przygotowania koncepcji nie były/nie mogły być dostrzeganie, a w trakcie prac wdrożeniowych okazały się konieczne do rozpatrzenia. Jeśli taka sytuacja będzie miała miejsce Akcelerator zarekomenduje te zmiany jako niezbędne do wdrożenia.

Powyższa analiza obowiązujących aktów prawnych na obecnym etapie realizacji projektu nie powoduje ograniczeń do przeprowadzenia pilotażu stworzonej koncepcji.

7.3 Uwarunkowania prawne, mające istotne znaczenie na etapie testowania koncepcji:

BEZZWRROTNA DOTACJA - przekazanie dofinansowania przez Zamawiającego - Powiatowy Urząd Pracy do DGA/WARP na pilotaż. Obejmuje ono wsparcie w podjęciu działalności w formie bezzwrotnej dotacji przez Uczestników Projektu. Zamawiający zawiera umowę z DGA/WARP (umowa pilotażowa – której kształt będzie wypracowany w porozumieniu z Powiatowym Urzędem Pracy objętym pilotażem) przedmiotem, której jest osiągnięcie określonych celów - wyrażonych odpowiednimi wskaźnikami z uwzględnieniem premii dla DGA/WARP za osiągnięcie wskazanych w umowie celów- osiągnięcie wartości wskaźników. Opisany w umowie model „premi za wyniki” nie jest uregulowany żadnymi przepisami. W związku z tym będzie szczegółowo rozpisany w treści umowy pilotażowej.

ZWROTNA POŻYCZKA - przekazanie wkładu (z przeznaczeniem na zwrotną pożyczkę), które będzie uregulowane w umowie pomiędzy DGA/WARP a Inwestorem. W tym przypadku skorzystano z instytucji prawnej powiernictwa - dany Inwestor powierza środki z przeznaczeniem ich na pożyczkę dla Uczestnika Projektu. Inwestor otrzyma zwrot wniesionych zgodnie z umową środków wraz z oprocentowaniem określonym w umowie pożyczki. Dodatkowo w sytuacji osiągnięcia opisanego w umowie celu projektu – wyrażonego wskaźnikami - otrzymuje premię. Jest to z założenia umowa dwustronna i losowa (w zakresie premii). Samo przekazanie „wkładu” przez Inwestora nie powinno podlegać żadnej regulacji w tym podatkowej (nie jest to pożyczka lecz powierzenie środków pieniężnych). Natomiast w sytuacji zwracania „wkładu” do Inwestora może stanowić przychód Inwestora do opodatkowania podatkiem dochodowym.

..

ZWROTNA POŻYCZKA- przekazanie pożyczki na rzecz Uczestnika Projektu w ramach umowy pomiędzy DGA/WARP a Uczestnikiem Projektu. Ta forma stanowi pożyczkę w rozumieniu ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych. W tym stosunku można podnieść twierdzenie, iż powstaje obowiązek podatkowy związany z umową pożyczki. W ramach prowadzonego pilotażu w projekcie umowy ten obowiązek (rozliczenia podatkowego pożyczki) zostałyby nałożony na Uczestnika Projektu (jest to propozycja, która może podlegać modyfikacji).

Projektodawca – w tym zakresie – rozważy konieczność wystąpienia do organów podatkowych z wnioskiem o wydanie wiążącej interpretacji podatkowej, z uwagi na wątpliwość co do ujęcia przedmiotowej czynności (pożyczki) w kategoriach czynności zwolnionej z podatku od towarów i usług bądź opodatkowanej tym podatkiem i tym samym zwolnionej z podatku od czynności cywilnoprawnych. Co prawda wiązałoby się to z dokonaniem takiej transakcji pożyczki pomiędzy podatnikami czynnymi VAT oraz rozstrzygnięcia czy udzielana pożyczka mieści się w przedmiocie działalności Wykonawcy (udzielającego pożyczki) niemniej jest to bardziej kwestia organizacji samego procesu (i czasu) wypłaty pożyczki.

ZBIERANIE ŚRODKÓW OD INWESTORÓW – w przypadku doprowadzenia do sytuacji zbierania środków na pożyczki od Inwestorów w formie publicznej tj: od bliżej nieokreślonych podmiotów, istnieje uzasadniona obawa zbliżenia takiej konstrukcji prawnej do opcji obligacji - czyli instrumentu finansowego. Taki przypadek został opisany i zdiagnozowany w opracowaniu - koncepcji.

Na obecnym etapie prac – wypracowania koncepcji - a przed etapem testowania nie funkcjonuje ostateczny model docelowy obligacji społecznej, w związku z tym nie jest możliwe sformułowanie katalogu szczegółowych ograniczeń prawnych. Działanie takie z pewnością będzie możliwe być może już w trakcie, jak i po fazie testowej modelu.

Na etapie pilotażu – zgodnie z przygotowanymi projektami wzorów umów - pozyskanie Inwestora – przekazanie przez niego wkładu na zwrotne pożyczki – będzie funkcjonować dwustronnie. Tj. pozyskanie inwestora i podpisanie z nim umowy na uczestnictwo w „projekcie”. Inwestor jako strona umowy przekazuje do DGA/WARP określoną kwotę na przekazanie jej konkretnemu Uczestnikowi Projektu (z którym chce nawiązać współpracę). W modelu docelowym zakłada się, iż Inwestor co do zasady miałby być oddzielony od

Uczestnika Projektu i ze względu na wielość Inwestorów wiązanie tych podmiotów (inwestora i Uczestnika) byłoby utrudnione.

Analiza obowiązującego stanu prawnego w odniesieniu do wypracowanego w koncepcji modelu wskazuje na ewentualny postulat o zwolnienie transakcji pożyczki dla Uczestnika projektu z podatku od czynności cywilnoprawnych, względnie wprowadzenia ulgi podatkowej dla Inwestora za ewentualny przychód/dochód przez niego uzyskany z wyłożonego przez ten podmiot wkładu finansowego i ewentualnej premii. Z jednej strony zmniejszyłoby to obciążenia dla Uczestnika projektu (o koszt podatku od czynności cywilnoprawnych) a z drugiej uatrakcyjniłoby pozycję Inwestora.

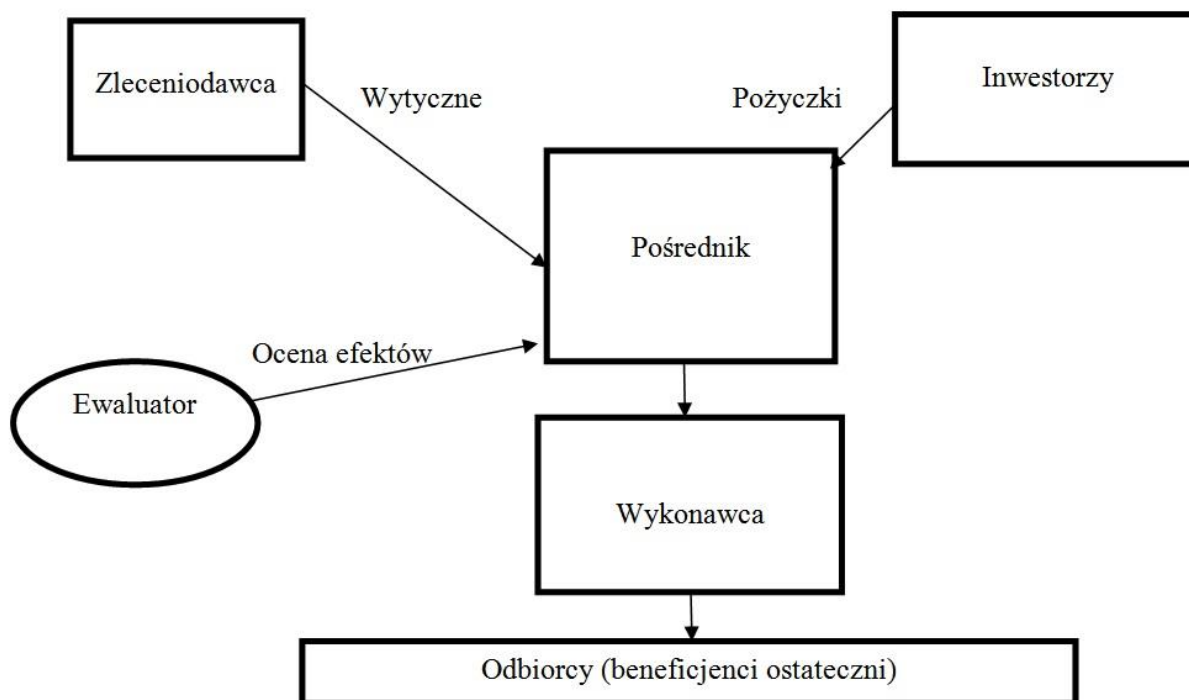
Na obecnym etapie nie stwierdzono innych ograniczeń uniemożliwiających przeprowadzenie pilotażu poza wskazanymi powyżej kwestami podatkowymi, które wpływają na koszt np. udzielenia pożyczki (podatek od czynności cywilnoprawnych, względnie opodatkowanie podatkiem od towarów i usług). Po dokonanej analizie przyznanie pożyczki ze środków niepublicznych (nawet na preferencyjnych warunkach), nie wydaje się być jakąkolwiek formą niedozwolonej pomocy publicznej chociaż finalnie koszty tej pożyczki (premia/jej część) jest pokrywana przez organ publiczny. Niemniej sama pożyczka jest oprocentowana i to nie w sposób pomijalny lecz obejmujący co najmniej koszt pieniądza na rynku między bankowym powiększony o niewielką marżę ustaloną w umowie z Uczestnikiem Projektu. Zatem z tej strony nie upatruje się ryzyka stwierdzenia niedopuszczalnej formy pomocy publicznej.

8 Uczestnicy mechanizmu obligacji społecznych i ich role

8.1 Uczestnicy mechanizmu obligacji społecznych

Ogólny schemat funkcjonowania obligacji społecznych – wzajemnych zależności oraz uczestniczących partnerów przedstawiono na wykresie 6.1. Będzie on przedmiotem dalszych rozważań na temat efektów wdrażania obligacji społecznych z perspektywy każdego z uczestnika, a więc kolejno: zleceniodawcy, inwestora, wykonawcy, pośrednika i odbiorców (beneficjentów ostatecznych).

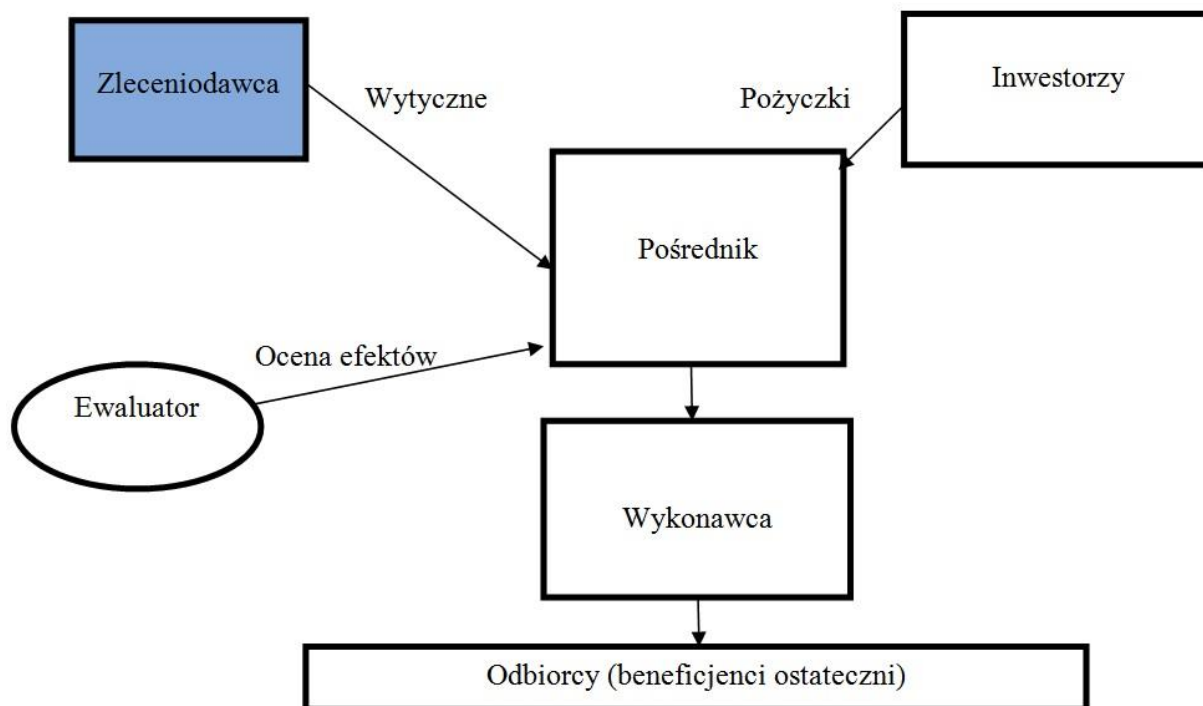
Schemat 8.1. Uczestnicy mechanizmu obligacji społecznych



Źródło: Verleisdonk, Y., Maes, E., 2016, Social Impact Bonds (Outcome Based Payments Contracts). Contract Implementation and Regulatory Aspects, CURIA, 2017, s. 2.

8.2 Zleceniodawca

Schemat 8.2 Zleceniodawca w mechanizmie obligacji społecznych

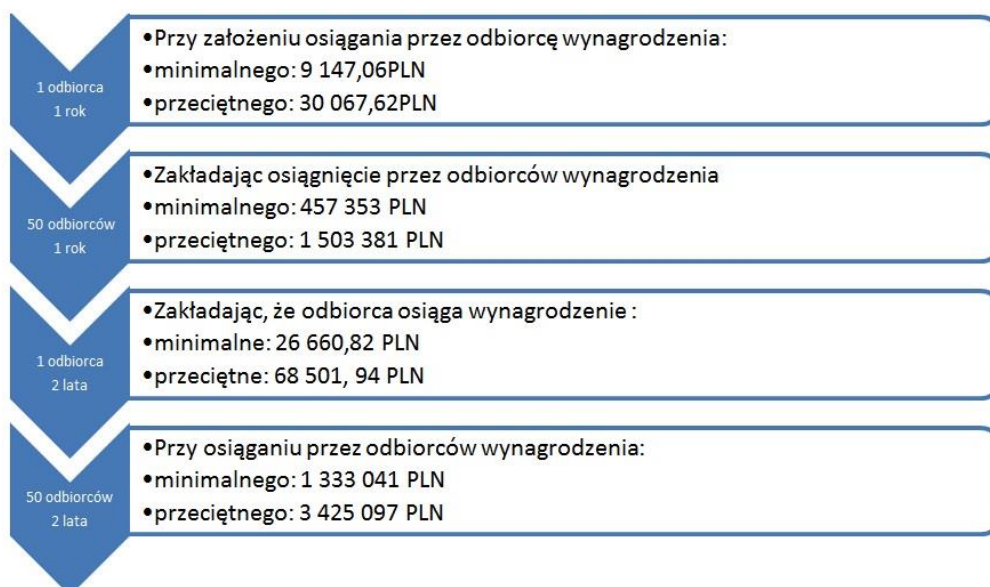


Z punktu widzenia zleceniodawcy rozumianego jako instytucja reprezentująca państwo można wyróżnić pozytywne efekty ekonomiczne i społeczne wdrażania innowacyjnego instrumentu, jakim są obligacje społeczne. Do pozytywnych efektów ekonomicznych na poziomie **makro** można zaliczyć:

- podwyższenie poziomu zatrudnienia w regionach wdrażających mechanizm obligacji społecznych,
- uruchomienie efektów mnożnikowych wynikających ze zwiększenia się dochodów społeczeństwa, co przekłada się na zwiększenie poziomu konsumpcji, a co za tym idzie, zwiększenie wpływów z tytułu podatków pośrednich do budżetu państwa,
- zwiększenie dochodów do budżetu państwa poprzez zyskanie nowych płatników podatków dochodowych, składek na ubezpieczenie społeczne, Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, ubezpieczenie zdrowotne – od pracowników i pracodawców bądź też od prowadzących działalność gospodarczą,
- przyspieszenie tempa wzrostu PKB (wynagrodzenia zaktywizowanych bezrobotnych zwiększają dochód narodowy – por.: wykres 8.1) – zgodnie z prawem Okuna,

.. informującym o negatywnej zależności pomiędzy zmianami stopy bezrobocia i zmianami PKB,

Wykres 8.1. Szacowany wzrost siły nabywczej wśród beneficjentów obligacji społecznych



Uzupełnienie: Przyjęto, że osoba bezrobotna w pierwszym roku osiąga zasiłek na poziomie 831,10 PLN (przez pierwsze 3 miesiące), następnie 652,60 PLN (od 4. miesiąca do roku). Dla drugiego roku przyjęto sytuację, gdyby osoba bezrobotna pozostawała bez zasiłku.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych zawartych w: Portal GUS, *Przeciętne zatrudnienie i wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w czerwcu 2017 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/przecietne-zatrudnienie-i-wynagrodzenie-w-sektorze-przedsiębiorstw-w-czerwcu-2017-roku,3,67.html> [dostęp: 14.08.2017], Portal wynagrodzenia.pl Sedlak&Sedlak, *Kalkulator wynagrodzeń*, <https://wynagrodzenia.pl/kalkulator-wynagrodzen> [dostęp: 14.08.2017].

- obniżenie poziomu bezrobocia, zwłaszcza w grupach w szczególnej sytuacji na rynku pracy,
- obniżenie wydatków publicznych, w tym też przeciętnych na jednego bezrobotnego (wynoszących od 30000 do 75000 PLN),
- w długim okresie: obniżenie wydatków publicznych na bezrobotnych z racji wypisania ich z rejestru bezrobotnych,
- potencjał do odblokowania przepływu finansowych środków do społeczeństwa w ramach obligacji społecznych¹⁶³,

¹⁶³ TSO, The Stationery Office, *Putting the Frontline First: Smarter Government*, The Stationery Office Limited, UK, London, 2009, s. 31.

- szansa dla państwa, aby zastosować innowacyjną metodę gromadzenia środków finansowych na zaspokojenie społecznych zobowiązań i z sukcesem osiągać cele społeczne¹⁶⁴,
- rozwój nowych metod dostarczania kapitału do organizacji działających na rzecz społeczeństwa obywatelskiego¹⁶⁵,
- większa dostępność funduszy na prewencję albo usługi wczesnej prewencji (w zależności od tego, jaki rodzaj zadania społecznego jest realizowany),
- szansa na wypracowanie mechanizmu finansowania zadań społecznych przez inwestorów,
- przeniesienie ryzyka finansowania zadań społecznych związanych z rynkiem pracy w regionie z sektora publicznego na sektor prywatny (inwestorzy mogą stracić całą zainwestowaną kwotę w przypadku braku osiągnięcia założonego celu), co jest główną zaletą obligacji społecznych w porównaniu do partnerstwa publiczno-prywatnego, które krytykowane jest za przenoszenie całości ryzyka na państwo¹⁶⁶,
- wprowadzenie do oceny projektu niezależnego ewaluatora zewnętrznego pozwala na zachowanie transparentności projektu, a wypracowane praktyki mogą posłużyć do przyspieszenia wzrostu gospodarczego regionów wdrażających obligacje społeczne¹⁶⁷,
- długookresowe rozwiązania typu innowacyjne obligacje społeczne są tańsze niż krótkookresowe doraźne programy naprawcze, obligacje społeczne są tu traktowane jako działania prewencyjne (jeżeli zastosujemy je np. do bezrobotnych krótkookresowo bądź średniookresowo),
- na ogół to sektor publiczny płaci wyłącznie za efektywne usługi, natomiast to inwestor ponosi całe ryzyko bycia potencjalnie nieefektywnym¹⁶⁸,
- potencjalne zachęcenie inwestorów do lokowania środków finansowych w cele społeczne, przynoszące pozytywne rezultaty dla rynku pracy, można by osiągnąć

¹⁶⁴ Denoël, N., *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Université Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, 2014, s. 16.

¹⁶⁵ TSO, *op. cit.*, s. 9.

¹⁶⁶ Denoël, N., *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Université Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, 2014, s. 15.

¹⁶⁷ Shah, S. i inni, 2014, *International Development. Social Impact Investment Taskforce*, Subject Paper of the International Development Working Group, UK, <http://www.socialimpactinvestment.org/reports/International%20Development%20WG%20paper%20FINAL.pdf> [dostęp: 16.08.2017], s. 7.

¹⁶⁸ Bolton, E., Savell, L., 2010, *Towards a New Social Economy. Blended Value Creation Through Social Impact Bonds*, Social Finance, London, s. 20.

..
poprzez wprowadzenie zwolnień z podatku bądź też odpisów od podatku dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczych lub dla osób prawnych.

Z kolei, do pozytywnych efektów społecznych implementacji obligacji społecznych zalicza się przede wszystkim:

- zachęcanie stron uczestniczących w projekcie (instytucji rządowych, samorządowych, organizacji społecznych, przedsiębiorstw) do tworzenia partnerstw rzecz społeczeństwa w celu zdefiniowania problemów i poprawy sytuacji, w tym na rynku pracy¹⁶⁹,
- wzmacnianie roli przedsiębiorstw i organizacji non-profit działających na rzecz społeczeństwa i ograniczania problemów, będących jego immanentną cechą¹⁷⁰,
- ze względu na koncentrację na płatności za efekty organizacje wdrażające projekt są zmotywowane do rozwijania innowacyjnych metod ograniczania problemów społecznych¹⁷¹,
- podnoszenie efektywności publicznych służb zatrudnienia pod wpływem nowych rozwiązań na rzecz rynku pracy powstałych w ramach projektu¹⁷²,
- możliwość wskazania i rozwiązywania najbardziej palących problemów społecznych poprzez dokonanie wyboru przez instytucję rządową mechanizmu obligacji społecznych, który ma być implementowany¹⁷³,
- poprawa dopasowań strukturalnych na rynku pracy¹⁷⁴,
- podniesienie zatrudnialności osób bezrobotnych, zwłaszcza w grupach osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy zgodnie z ustawą z 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy,
- wzrost poczucia bezpieczeństwa socjalnego w społeczeństwie,
- zwiększenie wykorzystania zasobów pracy, w tym kapitału ludzkiego i społecznego w społeczeństwie,

¹⁶⁹ TSO, *op. cit.*, s. 31.

¹⁷⁰ TSO, *op. cit.*, s. 32.

¹⁷¹ TSO, The Stationery Office, *Putting the Frontline First: Smarter Government*, The Stationery Office Limited, UK, London, 2009, s. 31.

¹⁷² Horesh, R., 2016, *Why I Don't Like Social Impact Bonds*, <http://www.socialgoals.com/why-i-don-t-like-social-impact-bonds.html> [dostęp: 16.08.2017].

¹⁷³ Por.: Horesh, R., 2016, *Why I Don't Like Social Impact Bonds*, <http://www.socialgoals.com/why-i-don-t-like-social-impact-bonds.html> [dostęp: 16.08.2017].

¹⁷⁴ Kwiatkowski, E., 2002, *Bezrobocie. Podstawa teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 311.

- w długim okresie: redukcja kosztów społecznych związanych z negatywnymi zjawiskami typu bezrobocie strukturalne i długookresowe¹⁷⁵,
- zmniejszenie natężenia występowania negatywnych zjawisk niepożądanych o charakterze patologicznym (np. alkoholizmu, narkomanii, przestępczości),
- zmniejszenie natężenia negatywnych efektów bezrobocia w rodzinach (np. separacje, rozwody),
- ograniczenie występowania zjawisk bezrobocia wielopokoleniowego, wyuczonej bezradności,
- dodatkowe usprawnienia w postaci poprawy jakości życia i poziomu szczęścia obywateli, które wprawdzie nie są łatwo mierzalne, ale mogą mieć istotny wpływ na społeczeństwo¹⁷⁶.

Implementacja innowacji, jaką są obligacje społeczne, niesie z sobą również pewne wyzwania. Wśród nich wymienić można:

- wykreowanie rynku dóbr inwestycyjnych z tolerancją wysokiego stopnia ryzyka niepowodzenia programu społecznego¹⁷⁷,
- większe wpływy darczyńców – inwestorzy mogą chcieć wywierać naciski, aby ich pieniądze były wykorzystywane zgodnie z podpisaną umową i zatem będą chcieli zwiększać swoje zaangażowanie w dostarczenie usług społecznych, a także mogą chcieć narzucać bardziej biznesowy styl realizacji zadania społecznego¹⁷⁸,
- obligacje społeczne jako nowy instrument, budzący obawy i niepewność, może być postrzegany jako kontrowersyjny, jednak ta wątpliwość będzie powodować konieczność

¹⁷⁵ TSO, *op. cit.*, s. 32.

¹⁷⁶ Portal OCFO, 2017, *Social Impact Bond Paper, White Paper – Social Impact Bonds*, Office of Economic Development Finance, <https://cfo.dc.gov/sites/default/files/dc/sites/ocfo/publication/attachments/Social%20Impact%20Bonds%20.pdf> [dostęp: 16.08.2017].

¹⁷⁷ McKay, K., *Evaluating Social Impact Bonds as a New Reentry Financing Mechanism: A Case Study on Reentry Programming in Maryland*, Department of Legislative Services, Office of Policy Analysis, Annapolis, Maryland, 2013, s. 11.

¹⁷⁸ Azemati, H., Belinsky, M., Gillette, R., Liebman, J., Sellman, A., Wyse, A., 2013, *Social Impact Bonds: Lessons Learned So Far*, Federal Reserve of Bank of San Francisco, USA, <http://www.frbsf.org/community-development/files/social-impact-bonds-lessons-learned.pdf> [dostęp: 16.08.2017], s. 23; Kriesberg, J., 2011, *Will Social Impact Bonds Really Improve Nonprofit Performance?*, <https://macdc.org/content/will-social-impact-bonds-really-improve-nonprofit-performance> [dostęp: 16.08.2017].

.. dokładnego zdefiniowania podziału ról między uczestnikami projektu i bliższej kontroli jego efektów¹⁷⁹,

- koszty poniesione na implementację obligacji społecznych, które nie ulegną redukcji nawet w sytuacji wystąpienia najbardziej optymistycznych założeń,
- koszty zarządzania ponoszone przez wszystkie strony w projekcie,
- koszty stworzenia i obsługi infrastruktury prawnej dla nowego nieistniejącego instrumentu, który nie znajduje się *expressis verbis* w polskim prawodawstwie, warto podkreślić, że w literaturze zauważa się, że obligacja społeczna nie jest obligacją w finansowym rozumieniu, lecz bardziej metodą osiągnięcia funduszy ze strony prywatnych darczyńców na cele społeczne¹⁸⁰,
- ryzyko wycofania inwestorów implikuje konieczność dostarczenia mechanizmów przymusu dotrwania do końca w projekcie, niezależnie od stopnia osiągnięcia założonych wcześniej rezultatów (w przypadku braku zastosowania środków przymusu może nastąpić całkowite przeniesienie ryzyka na państwo, z czym wiąże się wzrost kosztów)¹⁸¹,
- konieczność ustalenia i zgody stron na precyzyjne określenie punktu odniesienia lub grupy kontrolnej, wobec którego będzie możliwe obiektywne zweryfikowanie realizacji zadania społecznego, które ma być osiągnięte (sprecyzowanie grupy docelowej, a także określenie stałych kryteriów ewaluacji); działanie to musi zostać wykonane przed przystąpieniem do realizacji obligacji społecznych; w rzeczywistości tańszą opcją jest znalezienie punktu odniesienia w istniejących już statystykach rynku pracy niż tworzenie nowych systemów zbierania i opracowywania danych statystycznych ze względu na kosztowność tego rozwiązania¹⁸²,

¹⁷⁹ Horesh, R., 2016, *Why I Don't Like Social Impact Bonds*, <http://www.socialgoals.com/why-i-don-t-like-social-impact-bonds.html> [dostęp: 16.08.2017].

¹⁸⁰ Portal OCFO, 2017, *Social Impact Bond Paper, White Paper – Social Impact Bonds*, Office of Economic Development Finance, <https://cfo.dc.gov/sites/default/files/dc/sites/ocfo/publication/attachments/Social%20Impact%20Bonds%20.pdf> [dostęp: 16.08.2017].

¹⁸¹ McKay, K., *Evaluating Social Impact Bonds as a New Reentry Financing Mechanism: A Case Study on Reentry Programming in Maryland*, Department of Legislative Services, Office of Policy Analysis, Annapolis, Maryland, 2013, s. 11-12.

¹⁸² Portal NSIG, Northern Social Investment Group, *Social Impact Bonds*, <http://www.nsig.org.uk/index.php/2014-03-27-16-28-28> [dostęp: 14.08.2017]; Bolton, E., Savell, L., 2010, *Towards a New Social Economy. Blended Value Creation Through Social Impact Bonds*, Social Finance, London, s. 32.

- wątpliwości może budzić miara sukcesu, gdyż pojawia się obawa, że darczyńcy będą szukać zadania społecznego, które może być łatwo osiągnięte i zmierzone, natomiast problemy strukturalne w społeczeństwie pozostaną poza zasięgiem tych funduszy, przedstawiciele strony rządowej powinny więc zwrócić uwagę na odpowiednie skonstruowanie mechanizmu płatności ze względu na groźbę wystąpienia efektu selekcji przez wykonawcę odbiorców, z którymi będzie najmniej problemów (ang. *cherry picking*)¹⁸³,
- zagrożenie tym, że pojawi się chęć zmodyfikowania struktury lub nawet zastąpienia publicznego finansowania zadań społecznych środkami prywatnymi¹⁸⁴,
- konieczność budowy mocno skomplikowanego mechanizmu obligacji społecznych może zakłócać zdolność państwowych służb zatrudnienia do prowadzenia szerszej polityki oceny i zmian modelu,
- potencjalna konieczność renegotjowania kontraktów w przypadku, gdy czynniki generujące koszty będą znacznie odbiegały od wstępnie przyjętych założeń lub w przypadku konieczności doprecyzowania zadań poszczególnych stron¹⁸⁵.

¹⁸³ Kriesberg, J., 2011, *Will Social Impact Bonds Really Improve Nonprofit Performance?*, <https://macdc.org/content/will-social-impact-bonds-really-improve-nonprofit-performance> [dostęp: 16.08.2017];

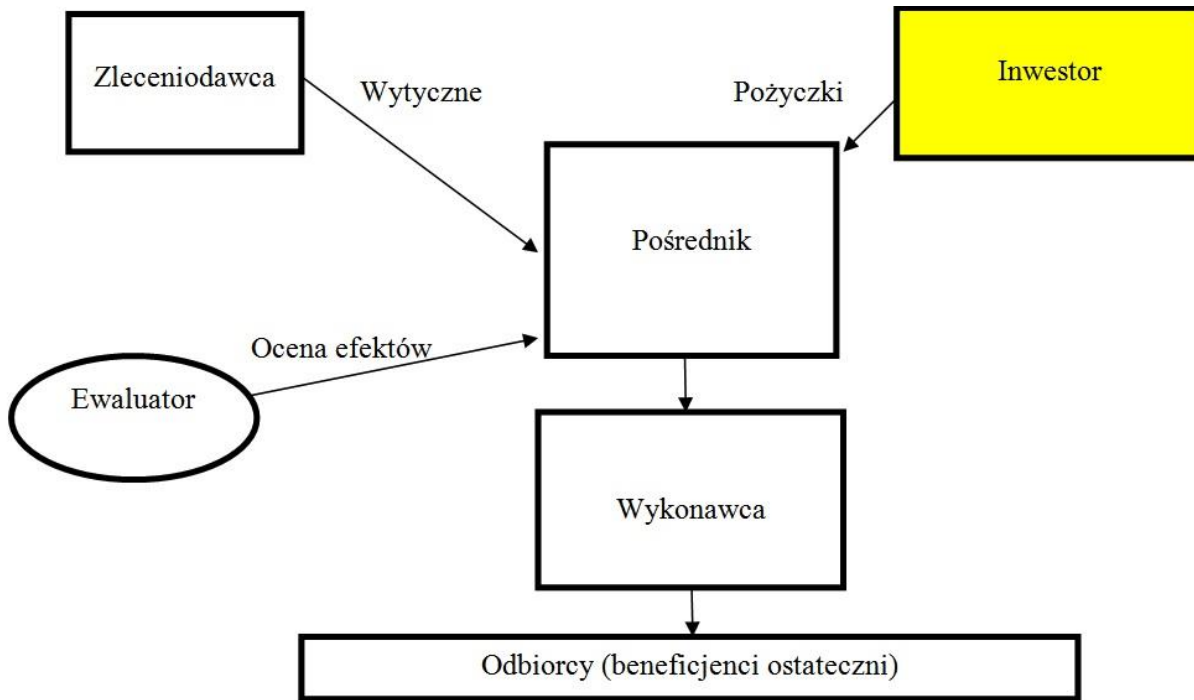
¹⁸³ Bolton, E., Savell, L., 2010, *Towards a New Social Economy. Blended Value Creation Through Social Impact Bonds*, Social Finance, London, s. 42; Kwiatkowski, E., 2002, *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 323.

¹⁸⁴ Denoël, N., *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Universite Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, 2014, s. 16.

¹⁸⁵ McKay, K., *Evaluating ...*, s. 11.

8.3 Inwestor

Schemat 8.3 Inwestor w mechanizmie obligacji społecznych



Analiza efektów projektu powinna być także przedstawiona od strony inwestora. Do pozytywnych ekonomicznych skutków wdrażania mechanizmu obligacji społecznych zalicza się:

- osiągnięcie zysku w przypadku osiągnięcia efektu społecznego (sytuacja, gdy określamy zyski w formie „zero-jedynkowej”) lub osiągnięcie tym większego zysku, im wyższy jest efekt społeczny (w przypadku stopniowania zysku w zależności od stopnia osiągniętych rezultatów),
- osiągnięcie zysków może być tym większe, im większe jest ryzyko związane z określoną grupą bezrobotnych – w przypadku mechanizmu obligacji społecznych realizowanego w obszarze rynku pracy warto zróżnicować ryzyko w zależności od grupy bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy czy też profilu pomocy – np. im wyższy profil pomocy, tym potencjalnie wyższe zyski¹⁸⁶,
- w sytuacji, gdy inwestor poszukuje wykwalifikowanej kadry może zdobyć nowych pracowników (w przypadku, gdy jako efekt społecznych określi się formę zatrudnienia

¹⁸⁶ Bolton, E., Savell, L., 2010, *Towards a New Social Economy. Blended Value Creation Through Social Impact Bonds*, Social Finance, London, s. 42.

najemnego) bądź poddostawców (w przypadku, gdy efektem społecznym będzie miało być prowadzenie i utrzymanie działalności gospodarczej przez beneficjentów ostatecznych).

Biorąc pod uwagę społeczny charakter pożyczko-dotacji, priorytetowe – zwłaszcza na początku – dla inwestora będą pozytywne efekty społeczne. W grupie tej można wskazać na:

- kreowanie ogólnie pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy inwestującego środki finansowe na cele społeczne,
- kreowanie postrzegania przedsiębiorstwa, które jest odpowiedzialne społecznie i dba o otaczające go środowisko zawodowe (CSR),
- możliwość promowania swojego przedsiębiorstwa jako B-corporation (ang. *benefit corporation*), czyli przedsiębiorstwa, działającego jako osoba prawna dla zysku, które wywiera pozytywny wpływ na społeczeństwo, pracowników, środowisko¹⁸⁷,
- możliwość pokazania się jako przedsiębiorstwa nowoczesnego, stosującego innowacyjne metody na rzecz społeczeństwa i rynku pracy,
- potencjalna możliwość zmiany wizerunku przedsiębiorstwa – zwłaszcza w przypadku problemów, zaistnienia i funkcjonowania negatywnego wizerunku bądź też załamania pozytywnego wizerunku na skutek protestów pracowników lub innych grup społecznych (np. Goldman Sachs w USA¹⁸⁸),
- warte podkreślenia jest to, że wymienione tu powyżej efekty społeczne mają wymierne przełożenie na długookresowe efekty ekonomiczne w postaci podwyższenia lojalności pracowników (lub poddostawców), klientów oraz innych interesariuszy.

Do wyzwań, związanych z implementacją obligacji społecznych, z punktu widzenia inwestora zaliczyć można:

- możliwe (w zależności od wynegocjowanego kontraktu) poniesienie straty w przypadku nieosiągnięcia efektu społecznego – całkowitej bądź częściowej,

¹⁸⁷ *Governor's Task Force on Social Innovation, Entrepreneurship, and Enterprise, Six Month Report: April 2013, Stan Illinois, USA, https://illinoistaskforce.files.wordpress.com/2013/04/task-force-six-month-report_4-22-13.pdf [dostęp: 14.08.2017].*

¹⁸⁸ Denoël, N., *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Université Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, 2014, s. 13.

- wysoki poziom ryzyka, rosnącego w przypadku osób bezrobotnych z tzw. profilu pomocy III, a obniżającego się w miarę przesuwania się ku bezrobotnych z tzw. profilu pomocy I¹⁸⁹,
- konieczność tolerowania długookresowego ryzyka finansowego narzuconego przez mechanizm stworzony do zapobiegania przedterminowego wycofywania się z projektu¹⁹⁰,
- przejście ryzyka braku sukcesu projektu ze strony państwa na inwestora¹⁹¹,
- obligacje społeczne są instrumentem niezbywalnym, co przekłada się na wspomniane już długookresowe ryzyko¹⁹²,
- miarodajność efektów wobec zmienności sytuacji społeczno-ekonomicznej w regionie (dotyczy to również wykonawcy): z jednej strony – dla oceny efektów można wykorzystać dane statystyczne dotyczące okresu poprzedzającego, jednak mogą być one niemiarodajne z powodu nagłej zmiany sytuacji, z drugiej strony: mogą wystąpić opóźnienia w wypłatach środków finansowych z powodu opóźnienia dostępności danych statystycznych dotyczących określonej grupy kontrolnej¹⁹³,
- istnieje teoretyczna możliwość wynegocjowania i ustalenia minimalnej części oszczędności sektora publicznego, które będą przekazane inwestorowi, aby podnieść atrakcyjność finansową inwestycji w obligacje społeczne¹⁹⁴,

¹⁸⁹ Wortal Publicznych Służb Zatrudnienia, *Profilowanie pomocy*, <http://psz.praca.gov.pl/-/69796-profilowanie-pomocy> [dostęp: 14.08.2017].

¹⁹⁰ McKay, K., *Evaluating Social Impact Bonds as a New Reentry Financing Mechanism: A Case Study on Reentry Programming in Maryland*, Department of Legislative Services, Office of Policy Analysis, Annapolis, Maryland, 2013, s. 12.

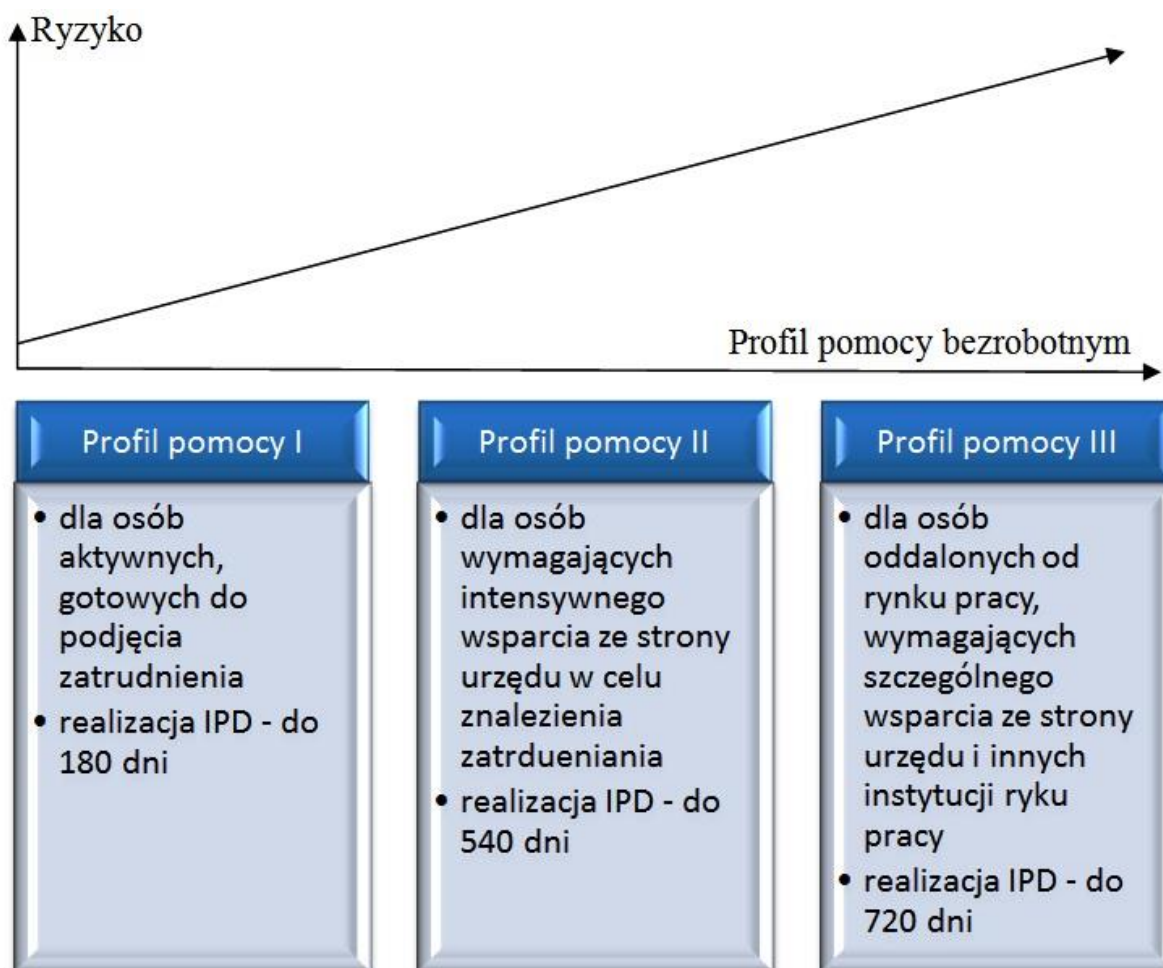
¹⁹¹ Denoël, N., *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Universite Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, 2014, s. 16.

¹⁹² Horesh, R., 2016, *op. cit.*

¹⁹³ Bolton, E., Savell, L., 2010, *op. cit.*, s. 38.

¹⁹⁴ Bolton, E., Savell, L., 2010, *op. cit.*, s. 38.

Wykres 8.2. Zmiany poziomu ryzyka w zależności od profilu pomocy bezrobotnych

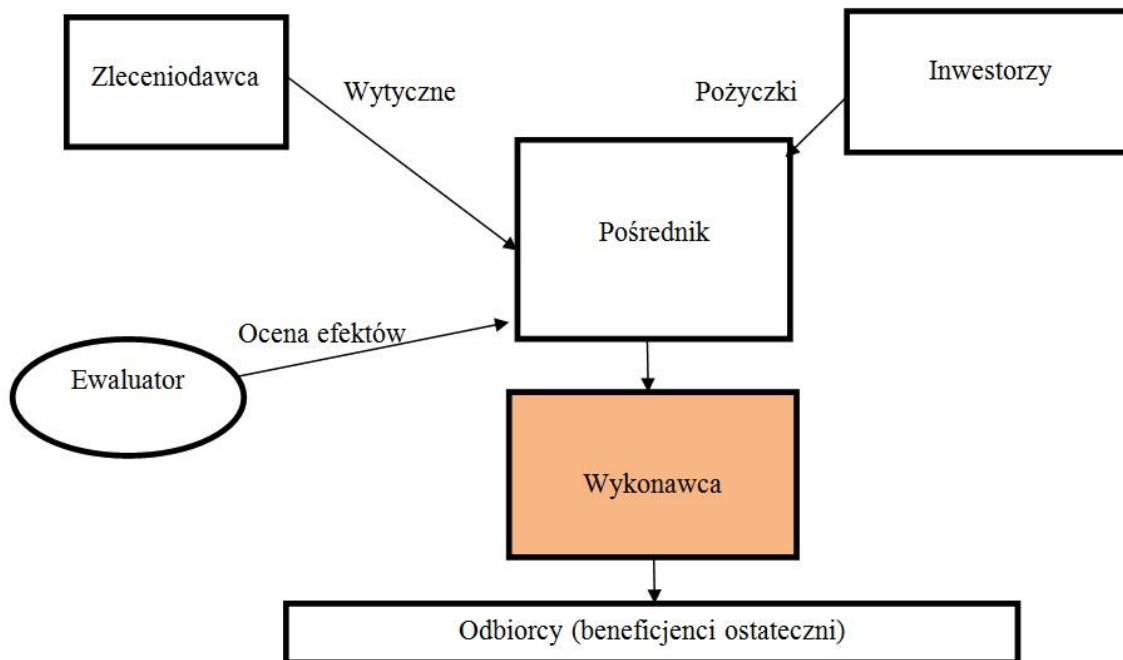


Uzupełnienie: IPD oznacza Indywidualny Plan Działania.

Źródło: Opracowanie własne z informacji zawartych w: Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 14 maja 2014 roku w sprawie profilowania pomocy dla bezrobotnego, Dz.U. z 2014 r., poz. 631.

8.4 Wykonawca

Schemat 8.4 Wykonawca w mechanizmie obligacji społecznych



Źródło: Verleisdonk, Y., Maes, E., 2016, *Social Impact Bonds (Outcome Based Payments Contracts). Contract Implementation and Regulatory Aspects*, CURIA, 2017, s. 2.

Korzyści ekonomiczne i społeczne uczestnictwa w mechanizmie wdrażania obligacji społecznych przez Wykonawcę istotnie determinowane są tym, jaki podmiot będzie występował w modelu w tej roli. Na ogólnym poziomie można jednak wskazać pozytywne ekonomiczne efekty w postaci:

- dodatkowych zleceń/świadczenia pracy,
- uczestnictwo w projekcie pozwala na zebranie funduszy do realizacji swoich celów przez wykonawcę, podkreślenia wymaga fakt, że w dzisiejszych czasach wielu zarządzających, zwłaszcza instytucjami non-profit, spędza więcej czasu na aplikowanie o dotacje do działalności niż na faktyczne prowadzenie projektów, co ogranicza możliwości wpływania na sytuację, w tym na rynku pracy¹⁹⁵,
- zdobycie nowych funduszy może pozytywnie zmienić funkcjonowanie organizacji, które do tej pory miało problemy z otrzymaniem dotacji ze względu na brak wystarczających osiągnięć, bądź misję określoną w sposób, który może budzić niepewność wśród

¹⁹⁵ Denoël, N., *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Université Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, 2014, s. 17.

komercyjnych pożyczkodawców, bądź funkcjonowanie w segmencie przez nich nie obsługiwanych¹⁹⁶,

- większe szanse wykonawcy (zwłaszcza w przypadku organizacji non-profit) na finansowanie działalności przez inwestorów, którzy są nastawieni w pierwszej kolejności na cele społeczne, a którzy wykazują lepsze zrozumienie i posiadają szerszą wiedzę na temat funkcjonowania trzeciego sektora w porównaniu do inwestorów nastawionych wyłącznie na zysk¹⁹⁷,
- możliwość podniesienia zysków przedsiębiorstwa, zwłaszcza w przypadku osiągnięcia pozytywnych rezultatów przy wdrażaniu obligacji społecznych,
- przeniesienie kosztów i odpowiedzialności za aktywizację zawodową osób bezrobotnych na inwestora bądź państwo, co implikuje mechanizm obligacji społecznych,
- potencjalne zwiększenie efektywności aktywizacji zawodowej bezrobotnych pod presją inwestora z regionów wdrażających obligacje społeczne,
- prawdopodobna większa efektywność w porównaniu do innych opcji aktywizacji zawodowej oferowanych przez publiczne instytucje¹⁹⁸,
- w sytuacji powodzenia wprowadzenia obligacji społecznych wykonawca może być ponownie zaproszony do realizacji kolejnych zadań społecznych, co przeniesie się na korzyści długookresowe w sensie ekonomicznym.

Do pozytywnych efektów społecznych realizacji obligacji społecznych przez Wykonawcę jako interesariusza w projekcie można zaliczyć:

- dokonanie reintegracji społecznej grup osób bezrobotnych ze wszystkich trzech profili pomocy (od pierwszego do trzeciego włącznie),
- praktyczna realizacja zadań społecznych, przynosząca skutki społeczne, opisane w części dotyczącej państwa,

¹⁹⁶ Denoël, N., *op. cit.*, s. 17.

¹⁹⁷ Denoël, N., *op. cit.*, s. 17.

¹⁹⁸ Horesh, R., 2016, *Why I Don't Like Social Impact Bonds*, <http://www.socialgoals.com/why-i-don-t-like-social-impact-bonds.html> [dostęp: 16.08.2017].

- poszukiwanie nowych rozwiązań na rzecz integracji społecznej bezrobotnych pod wpływem presji społecznej wywieranej przez innych interesariuszy w projekcie, zwłaszcza inwestora i pośrednika¹⁹⁹,
- w przypadku osiągnięcia maksymalnie wysokich efektów zakładanego zadania społecznego istnieje możliwość kontynuacji działań w ramach utworzonego partnerstwa, a także sięgania po realizację kolejnych zadań społecznych, nawet mniej realnych do osiągnięcia²⁰⁰.

Wśród wyzwań, związanych z wykonawcą, można wskazać na:

- trudności w komunikacji pomiędzy partnerami koalicji interesów, najbardziej prawdopodobne w przypadku nie osiągnięcia minimalnych efektów zadania społecznego²⁰¹,
- ryzyko utraty reputacji w przypadku osiągnięcia niższych rezultatów niż zakładane w projekcie²⁰²,
- precyzyjne określenie grupy docelowej bez korzystania z definicji ustawowych (te mogą się zmieniać w czasie, a warto pamiętać, że projekt jest długookresowy)²⁰³,
- dostosowanie usług społecznych do potrzeb odbiorców, co może być zróżnicowane w zależności od regionu Polski²⁰⁴,
- potencjalne różnice pomiędzy grupą docelową a grupą kontrolną, wynikające z:
 - a) rozbieżności pod względem wieku, historii życia czy kontekstów geograficznych;
 - b) zróżnicowania rozmiaru grupy docelowej w porównaniu do większej grupy kontrolnej,
 - c) potencjalnego wpływu dostarczania usług na wielką skalę, co zwiększa liczbę osób otrzymujących pomoc i jednocześnie zmniejsza efektywność interwencji lub alternatywnie generuje korzyści skali²⁰⁵,

¹⁹⁹ Horesh, R., 2016, *Why I Don't Like Social Impact Bonds*, <http://www.socialgoals.com/why-i-don-t-like-social-impact-bonds.html> [dostęp: 16.08.2017].

²⁰⁰ Por.: Horesh, R., 2016, *op. cit.*

²⁰¹ Por.: Horesh, R., 2016, *op. cit.*

²⁰² Portal OCFO, 2017, *Social Impact Bond Paper, White Paper – Social Impact Bonds*, Office of Economic Development Finance, <https://cfo.dc.gov/sites/default/files/dc/sites/ocfo/publication/attachments/Social%20Impact%20Bonds%20.pdf> [dostęp: 16.08.2017].

²⁰³ Bolton, E., Savell, L., 2010, *Towards a New Social Economy. Blended Value Creation Through Social Impact Bonds*, Social Finance, London, s. 33.

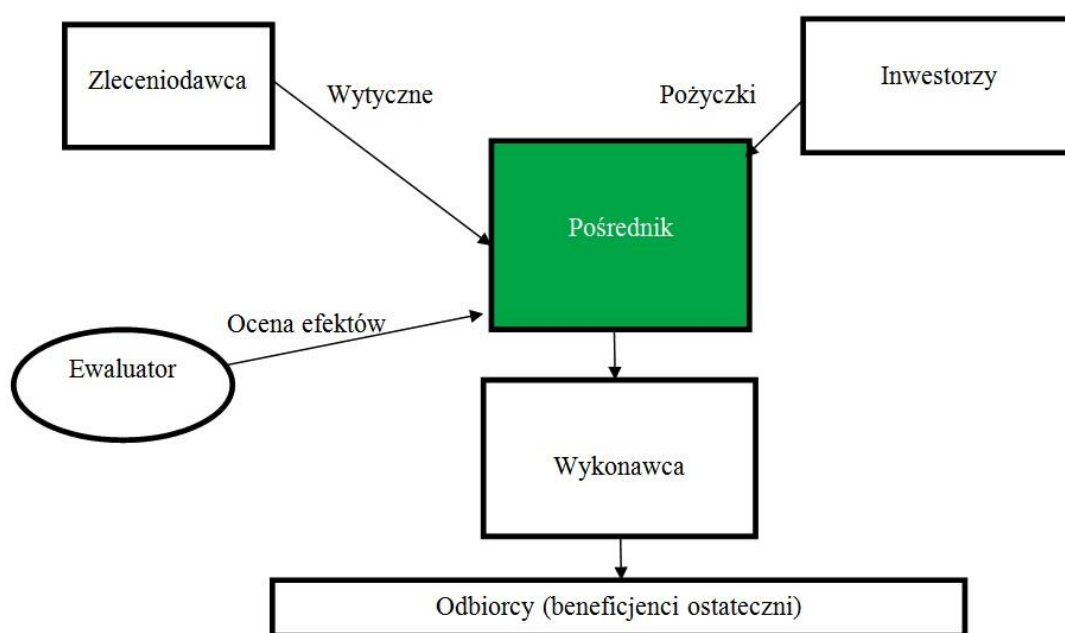
²⁰⁴ Bolton, E., Savell, L., 2010, *op. cit.*, s. 48.

²⁰⁵ Bolton, E., Savell, L., 2010, *op. cit.*, s. 37.

- miarodajność efektów wobec zmienności sytuacji społeczno-ekonomicznej w regionie (dotyczy to także inwestora): z jednej strony można wykorzystać dane statystyczne dotyczące okresu poprzedzającego, jednak mogą być one niemiarodajne z powodu nagłej zmiany sytuacji, z drugiej strony: mogą wystąpić opóźnienia w wypłatach środków finansowych z powodu opóźnienia dostępności danych statystycznych dotyczących określonej grupy kontrolnej²⁰⁶,
- w przypadku pozytywnych efektów możliwe zarzuty o – przedstawione w części diagnostycznej – tzw. zbieranie śmietanki (ang. *cream skimming*), a więc dobieranie odbiorców do projektu, aby osiągnąć wyznaczone cele²⁰⁷ - istnieje zatem realna potrzeba wykreowania transparentnego mechanizmu doboru beneficjentów ostatecznych do projektu.

8.5 Pośrednik

Schemat 8.5 Pośrednik w mechanizmie obligacji społecznych



Istotną zaletą obligacji społecznych jest dowolność odnośnie do tego, jaka ma być forma prawna instytucji, pełniącej funkcje pośrednika. Może to być zarówno przedsiębiorstwo

²⁰⁶ Bolton, E., Savell, L., 2010, *op. cit.*, s. 38.

²⁰⁷ Kriesberg, J., 2011, *op. cit.*.

działające dla zysku (w praktyce częściej występująca opcja)²⁰⁸, jak i organizacja non-profit. Kluczowym jest tu przede wszystkim efektywność w dostarczaniu wyższej jakości rezultatów społecznych²⁰⁹.

Istnieje możliwość połączenia funkcji pośrednika i wykonawcy w jeden podmiot. Zaletą tego rozwiązania jest mniejsze skomplikowanie struktury mechanizmu wprowadzania obligacji, jednak może to wiązać się z większym balastem, związanym ze zbyt dużym obciążeniem realizacyjnym. Opcja połączenia możliwa jest tylko i wyłącznie w przypadku dużego podmiotu gospodarczego, który miałby zasoby do wprowadzenia obligacji społecznych (np. DGA S.A. w partnerstwie z WARP).

Wyzwaniami implementacji obligacji społecznych z perspektywy pośrednika mogą być:

- ewentualna konieczność ponoszenia całego ciężaru wynegocjowania z przedstawicielem strony rządowej szczegółowych i precyzyjnych warunków kontraktu, co może być czasochłonne i generujące koszty, kontrakt taki powinien bardziej koncentrować się na celach niż na określeniu metod ich osiągnięcia, a także dokładnych terminów ewaluacji²¹⁰,
- w przypadku wystąpienia problemów z realizacją zadania społecznego inne strony mogą mieć pretensje wobec pośrednika odnośnie do zbyt małej liczby inwestorów bądź źle dobranej grupy docelowej oraz odpowiednio wykonawcy zadania społecznego²¹¹,
- możliwe problemy w komunikacji pomiędzy partnerami współdziałającymi w ramach obligacji społecznych, m.in. ze względu na brak zbyt precyzyjnie określonego rozdziału zadań²¹²,
- w niektórych modelach obligacji społecznych, wypłata ze strony rządowej następuje w zależności od stopnia osiągniętego rezultatu. W sytuacji osiągnięcia rezultatu następuje płatność, gdy rezultat jest osiągnięty częściowo – płatność występuje w części. W skrajnych przypadkach braku osiągnięcia minimalnego zakładanego celu strona rządowa może nie zapłacić pośrednikowi. W tym ostatnim przypadku istnieje zagrożenie

²⁰⁸ Azemati, H., Belinsky, M., Gillette, R., Liebman, J., Sellman, A., Wyse, A., 2013, *Social Impact Bonds: Lessons Learned So Far*, Federal Reserve of Bank of San Francisco, USA, <http://www.frbsf.org/community-development/files/social-impact-bonds-lessons-learned.pdf> [dostęp: 16.08.2017], s. 23.

²⁰⁹ Portal Ministry of Health in New Zealand, *Social Bonds – New Zealand Pilot*, <http://www.health.govt.nz/our-work/preventative-health-wellness/social-bonds-new-zealand-pilot> [dostęp: 16.08.2017].

²¹⁰ Bolton, E., Savell, L., 2010, *op. cit.*, s. 40-41.

²¹¹ Por.: Horesh, R., 2016, *op. cit.*

²¹² Por.: Horesh, R., 2016, *op. cit.*

brakiem środków do wypłacenia pracownikom uczestniczącym w projekcie. W tak funkcjonującym mechanizmie obligacji społecznych pośrednich osiąga fundusze na działalność operacyjną od niezależnych inwestorów²¹³,

- ryzyko utraty reputacji wśród innych uczestników obligacji społecznych w przypadku nieosiągnięcia przyjętych efektów społecznych, zwłaszcza w relacji do inwestora oraz instytucji państwowych²¹⁴,
- wskazane byłoby, aby pośrednika charakteryzowały: wysoki poziom doświadczenia i/lub właściwe zrozumienie instytucji działających na rzecz rynku pracy w regionie, wysoki poziom świadomości pośrednika we wskazanych tu obszarach stanowi podstawę sukcesu implementacji obligacji społecznych²¹⁵,

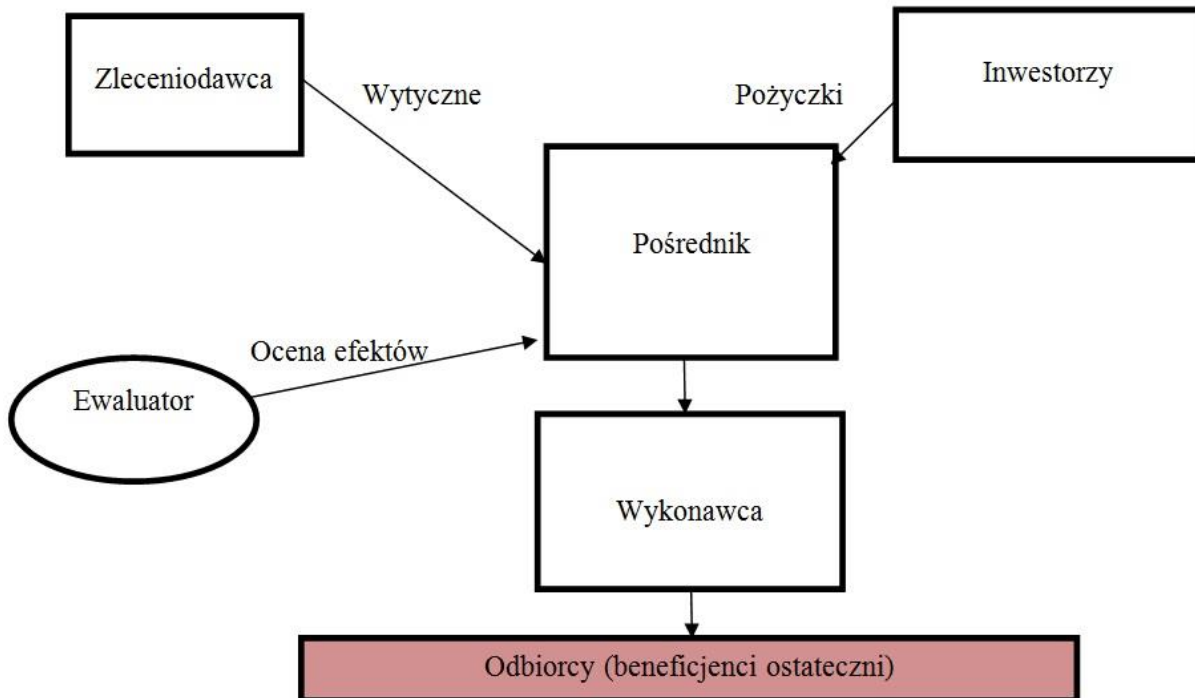
²¹³ Azemati, H., Belinsky, M., Gillette, R., Liebman, J., Sellman, A., Wyse, A., 2013, *Social Impact Bonds: Lessons Learned So Far*, Federal Reserve of Bank of San Francisco, USA, <http://www.frbsf.org/community-development/files/social-impact-bonds-lessons-learned.pdf> [dostęp: 16.08.2017], s. 23.

²¹⁴ Portal OCFO, 2017, *Social Impact Bond Paper, White Paper – Social Impact Bonds*, Office of Economic Development Finance, <https://cfo.dc.gov/sites/default/files/dc/sites/ocfo/publication/attachments/Social%20Impact%20Bonds%20.pdf> [dostęp: 16.08.2017].

²¹⁵ Bolton, E., Savell, L., 2010, *Towards a New Social Economy. Blended Value Creation Through Social Impact Bonds*, Social Finance, London, s. 47.

8.6 Odbiorca

Schemat 8.6 Odbiorca w mechanizmie obligacji społecznych



Rozważając skutki wdrażania obligacji społecznych z perspektywy beneficjentów ostatecznych, warto wskazać na następujące pozytywne efekty ekonomiczne:

- poprawa sytuacji finansowej odbiorcy i w konsekwencji statusu materialnego osoby, która była do tej pory bezrobotna – rosną dochody w porównaniu do otrzymywanego (bądź nie) zasiłku²¹⁶,
- podwyższenie swoich kwalifikacji zawodowych i zdolności do pracy,
- poprawa pozycji konkurencyjnej odbiorcy na rynku pracy po zaktywizowaniu się zawodowym,
- podniesienie produktywności osoby aktywizującej bądź reaktywującej się zawodowo²¹⁷,
- wzrost motywacji jako pracownika, mający przełożenie w bardziej efektywnej i wydajnej pracy, co również ma wpływ na: ograniczenie fluktuacji kadr, koszty danego przedsiębiorstwa zatrudniającego i w rezultacie efektywność gospodarowania.

Z kolei, do społecznych pozytywnych efektów wdrażania obligacji społecznych z perspektywy odbiorców można wymienić:

²¹⁶ Por.: Kwiatkowski, E., 2002, *op. cit.*, s. 314.

²¹⁷ Por.: Kwiatkowski, E., 2002, *op. cit.*, s. 314.

- zwiększenie prestiżu społecznego odbiorców spowodowane przejściem z grupy osób bezrobotnych (w tym w szczególnej sytuacji na rynku pracy) do grupy osób pracujących – bądź w formie pracownika najemnego, czy też przedsiębiorcy,
- poprawa statusu społecznego,
- poczucie przydatności wobec społeczeństwa,
- zmniejszenie negatywnych skutków bezrobocia w wymiarze indywidualnym, wyrażające się w aspektach:
 - a) psychologicznym – osobę zaktywizowaną zawodowo cechuje większa motywacja do życia, poprawa samooceny, zdobycie nowego celu życiowego – utrzymanie miejsca pracy bądź swojego własnego przedsiębiorstwa,
 - b) zdrowotnym, przejawiające się w poprawie nastroju, odejściu do nastrojów depresyjnych, depresji klinicznej, alkoholizmu,
 - c) rodzinnym – osoba reaktywizowana zawodowo doświadcza istotnej poprawy relacji w rodzinie, m.in. w wyniku poprawy sytuacji finansowej,

Z ekonomicznego punktu widzenia – i biorąc pod uwagę uczestnictwo odbiorców w mechanizmie obligacji społecznych – istotne jest, aby:

- efektywność zatrudnieniowa²¹⁸ odbiorców będących beneficjentami ostatecznymi mechanizmu obligacji społecznych była co najmniej równa, a najlepiej wyższa od efektywności zatrudnieniowej osiągananej w programach aktywnej polityki rynku pracy,
- efektywność kosztowa²¹⁹ odbiorców będących beneficjentami ostatecznymi mechanizmu obligacji społecznych była co najwyżej równa, a najlepiej niższa od efektywności kosztowej osiągananej w programach aktywnej polityki rynku pracy,
- w przypadku osób zagrożonych wykluczeniem społecznym – efektywność społeczno-zatrudnieniowa²²⁰ odbiorców będących ostatecznymi beneficjentami obligacji

²¹⁸ Efektywność zatrudnieniowa (inaczej: wskaźnik ponownego zatrudnienia) obliczana jest jako relacja liczby osób bezrobotnych, które po zakończeniu udziału w projekcie uzyskały zatrudnienie (wyrejestrowały się z PUP i w określonym czasie – np. 3 miesiące – nie zarejestrowały się ponownie) do liczby osób bezrobotnych, które zakończyły udział w projekcie (ogółem). Por.: MPiPS, 2014, *Efektywność działań aktywizujących realizowanych przez powiatowe urzędy pracy w ramach programów na rzecz promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia i aktywizacji zawodowej w 2013 roku*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, s. 4.

²¹⁹ Efektywność kosztowa, inaczej koszt ponownego zatrudnienia, definiuje się jako stosunek kwoty poniesionych wydatków na dany projekt do liczby osób bezrobotnych, które po zakończeniu udziału w projekcie uzyskały zatrudnienie w okresie do 3 miesięcy. Por.: MPiPS, *op. cit.*, s. 4.

²²⁰ Efektywność społeczno-zatrudnieniowa określa efekty reintegracji beneficjentów ostatecznych w wyniku ich udziału w mechanizmie obligacji społecznych. Ustalana jest w dwóch wymiarach: społecznym

.. społecznych była co najmniej równa, a najlepiej wyższa od efektywności społeczno-zatrudnieniowej osiągananej w innych programach aktywnej polityki rynku pracy.

Do wyzwań, przed którymi staje odbiorca zadania społecznego w trakcie realizacji obligacji społecznych, można zaliczyć:

- w przypadku pracownika najemnego: pozostanie w jednym miejscu pracy przez wyznaczony okres (np. 2 lat) w sytuacji, gdy wcześniej odbiorca nie miał stałej pracy oraz przy uwzględnieniu możliwości otrzymania potencjalnie lepszej propozycji zatrudnienia na kształtującym się w coraz większej liczbie branż w Polsce tzw. rynku pracownika,
- dyskryminacja osób dewaforyzowanych, do których zalicza się często osoby młode, osoby starsze, kobiety, osoby z niepełnosprawnościami, które doświadczają nierównego traktowania w trakcie procesu aktywizacji zawodowej, w trakcie rozmów o pracę (w przypadku zatrudnienia najemnego),
- w przypadku samozatrudnienia: utrzymanie własnego biznesu przez wyznaczony okres (np. 2 lata), konieczność bycia "uwiązany" wobec jednego zleceniodawcy (jeżeli nastąpi połączenie w projekcie funkcji inwestora oraz osoby będącej zleceniodawcą odbiorcy),
- w sytuacji, gdy jako odbiorcy zaklasyfikowana zostanie grupa bezrobotnych długookresowo, charakteryzująca się trudnościami w (re)aktywizacji zawodowej, grupa ta może spotkać się z negatywnymi postawami ze strony potencjalnych pracodawców (w przypadku zatrudnienie najemnego) lub zleceniodawców (w przypadku samozatrudnienia) i może pojawić się zjawisko negatywnego kojarzenia całości mechanizmu obligacji społecznych²²¹,

Potencjalnie negatywnymi efektami są rezultaty podobne jak w przypadku zastosowania aktywnych programów rynku pracy, do których zalicza się:

i zatrudnieniowym. Mierzy się ją wśród beneficjentów ostatecznych względem ich sytuacji w momencie rozpoczęcia udziału w projekcie, a więc w odniesieniu do stopnia wykluczenia społecznego odbiorców w momencie rozpoczęcia ich udziału w projekcie. Por.: *Wytyczne w zakresie realizacji projektów w ramach Osi Priorytetowej 6 Integracja Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020*, Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, Gdańsk, 2015, s. 4.

²²¹ Kwiatkowski, E., 2002, *op. cit.*, 329.

- efekt „jałowego biegu”, występujący, gdy uczestnictwo w projekcie nie przynosi żadnych efektów w zakresie zatrudnienia,
- efekt substytucji, a więc sytuacji, w której uczestnicy projektu zastępują w pracy osoby nieuczestniczące w projekcie,
- efekt wypierania, polegający na tym, że aktywizacja zawodowa osób w ramach mechanizmu obligacji społecznych wypiera z rynku pracy przedsiębiorstwa prywatne zajmujące się działalnością o podobnym charakterze²²².

Przedstawione tu negatywne efekty mogą ograniczać na efekty realne (netto) wdrażanych obligacji społecznej,

Wskazane w niniejszej koncepcji działania prowadzone obecnie w ramach polityki rynku pracy stanowią tło dla ukazania kierunków tej polityki. W szczególności autorzy wskazują na rosnącą rolę aktywnych form tej polityki. Należy podkreślić, że aktualnie w Polsce – w warunkach bezrobocia na poziomie naturalnym – najbardziej odpowiednim „obiektem” proponowanej interwencji (grupą docelową testowanego instrumentu) byłyby osoby długotrwale oddalone od rynku pracy (III profil), dla których tak skonstruowana interwencja byłaby skutecznym i odpowiednim rozwiązaniem. Wiąże się to z faktem, że „typowe” aktywne instrumenty są adresowane raczej dla osób krótkotrwale bezrobotnych, o relatywnie wyższym potencjale, większej zaradności życiowej i przedsiębiorczości. Warto podkreślić, że skonstruowany model interwencji zdecydowanie lepiej sprawdzać się może w warunkach wysokiego bezrobocia.

²²² Por.: Kwiatkowski, E., 2002, *op. cit.*, s. 315.

9 Wskaźniki realizacji koncepcji stanowiące podstawę do monitorowania i oceny

9.1 Wskaźniki dotyczące rynku pracy

Obligacje społeczne – jako jedna z metod finansowania innowacji społecznych – mogą być realizowane i oceniane w obszarze rynku pracy. Zgodnie z najbardziej powszechnym modelem obligacji społecznych, instytucja publiczna działająca na zlecenie rządu, płaci w całości lub prawie w całości w zależności od stopnia wykonania przyjętych wcześniej celów społecznych. Wyniki są dokładnie mierzone poprzez porównanie efektów jednostek w porównaniu do tych, które zostały osiągnięte w grupie kontrolnej. W sytuacji, gdy pośrednikowi nie uda się osiągnąć minimalnego wskazanego wcześniej rezultatu, wówczas instytucja publiczna nie dokonuje wypłaty. Płatności zazwyczaj wzrastają wraz z efektami, jednak podkreślenia wymaga, że:

- muszą one przewyższyć minimalnie określone cele,
- nie mogą przekroczyć uzgodnionego maksymalnego pułapu „wypłaty” za efekty.

Z zasady płatności są przynajmniej częściowo finansowane z tytułu oszczędności kosztów, których nie ponosi rząd z racji poprawy osiąganych rezultatów²²³. Można zatem stwierdzić, że płatności dokonywane na rzecz pośrednika są skorelowane z oszczędnościami kosztów bądź też z dodatkowymi przychodami, generowanymi dla strony rządowej dzięki programowi implementacji mechanizmu obligacji społecznych²²⁴.

Konstrukcja wskaźników oceny efektywności implementowanego modelu obligacji społecznych w obszarze rynku pracy ma charakter złożony. W związku z tym należy przedstawić kwestie, które mogą rodzić wątpliwości i wymagają szerszej analizy. W dalszej części podjęto się zatem zbadania zagadnień związanych z wyborem grupy docelowej, mierzaniem postępu, metodami wyzwaniami określania efektów, a także miarą efektu projektu. Na zakończenie zaprezentowano zalecenia ogólne dotyczące etapów ewaluacji efektów wdrażania obligacji społecznych, w której zaproponowano konkretne rozwiązania.

²²³ Azemati, H., Belinsky, M., Gilette, R., Liebman, J., Sellman, A., Wyse, A., 2013, *Social Impact Bonds: Lessons Learned So Far*, Community Development INVESTMENT REVIEW, Federal Reserve of San Francisco, USA, p. 23.

²²⁴ Denoël, N., 2014, *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Universite Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, s. 8.

9.1.1 Wybór grupy docelowej

Z punktu widzenia pomiaru osiągniętych efektów w projekcie, mających mieć swoje odzwierciedlenie w postaci poprawy sytuacji na rynku pracy, niezwykle istotnym zadaniem jest określenie populacji docelowej. W grupie tej znajdą się jednostki, które będą bezpośrednio czerpać korzyści z wdrażania modelu obligacji społecznych dzięki innowacyjnej metodzie rozwiązywania problemów społecznych. Warto zwrócić uwagę, że w wielu przypadkach członkowie tej grupy mogą być beneficjentami wdrażanych wcześniej projektów, którzy otrzymali już wsparcie zaradcze ze strony instytucji publicznych, ale niestety nie przyniosło to oczekiwanych rezultatów²²⁵. Im większy będzie udział tej ostatniej grupy w projekcie, tym większe wyzwania związane z aktywizacją zawodową beneficjentów ostatecznych i wpływ na efekty ostateczne projektu.

Należy podkreślić, że obligacje społeczne nadają się do wykorzystania w projektach, które mogą być określone ilościowo z zastosowaniem przejrzystych miar. Niewątpliwie, implementacja mechanizmu obligacji społecznych w obszarze rynku pracy jest realna ze względu na istnienie możliwości precyzyjnego określenia celów społecznych np. w postaci wskaźnika zatrudnienia w grupie beneficjentów ostatecznych. Partnerzy projektu muszą zdecydować o konkretnych celach przed rozpoczęciem jego implementacji. Zyski będą wypłacone tylko, gdy określony etap (rezultaty projektu w porównaniu z grupą kontrolną) będzie osiągnięty. Dlatego też dane dotyczące i precyzujące problem społeczny muszą być wiarygodne i dostępne. Przykładowo, w przypadku niektórych zagadnień społecznych, nie ma zgody wśród ekspertów odnośnie do liczb. Dla tego rodzaju problemów obligacje społeczne nie będą odpowiednim narzędziem²²⁶.

Określanie grupy docelowej może różnić się w zależności od tego, czy dąży się do prewencji, czy też program ma na celu rozwiązanie konkretnego problemu. Zdefiniowanie grupy docelowej bywa trudniejsze, jeżeli jednostka publiczna dąży do działań prewencyjnych, np. do zapobieżenia bezrobociu w grupie osób młodych. Brak precyzyjnego określenia grupy docelowej może powodować chaos odnośnie do tego, kto jest uprawniony do uczestnictwa w programie, ale może również powodować podejście wybiórcze (ang. *cherry picking*) wobec osób uczestniczących²²⁷.

²²⁵ Denoël, N., 2014, *op. cit.*, s. 10.

²²⁶ Denoël, N., 2014, *op. cit.*, s. 21.

²²⁷ OECD, 2015, *op. cit.*, s. 10.

..
Dokonując selekcji grupy docelowej należy rozważyć następujące kwestie:

- *Czy realne jest zapewnienie, że ocena pomiaru efektów jest statystycznie istotna?* Wartość ostatecznego rezultatu wdrożenia obligacji społecznych (np. osiągnięcie redukcji poziomu bezrobocia o 1% czy wzrost wskaźnika zatrudnienia o 2 punkty procentowe) może wpływać na konieczność doboru rozmiaru grupy docelowej, odpowiedniego, aby przedstawić zależność istotną statystycznie.
- *Jaka powinna być długość okresu potrzebnego na przeprowadzenie rekrutacji grupy docelowej?* Wydajność beneficjentów ostatecznych będzie miała kluczowy wpływ na to, jak szybko będzie możliwe ostateczne ukształtowanie grupy docelowej (w przypadku projektu z Peterborough SIB, zajęło to 19 miesięcy ze względu na czas oczekiwania, aby 1000 mężczyzn – beneficjentów projektu było zwolnionych z więzienia); czynnik ten wpływa także na to, jak długo inwestorzy będą musieli czekać na okazję na potencjalne otrzymanie płatności za rezultaty.
- *Jakie będą koszty świadczenia usług?* Liczba beneficjentów ostatecznych w grupie docelowej będzie determinować, ile funduszy jest potrzebne, aby zrealizować interwencję²²⁸.

9.1.2 Jak mierzyć postępy?

W modelu obligacji społecznych ważne jest nie tylko to, aby określić cele ostateczne i metody ich pomiaru. W trakcie realizacji projektu niezmiernie istotny jest pomiar i ocena postępów, które dokonują się stopniowo, zwłaszcza w przypadku projektu o okresie trwania dłuższym niż jeden rok. Pomiar postępów dokonywanych w ramach modelu obligacji społecznych może wydawać się zadaniem niewykonalnym. Można jednak zaproponować tu kilka rozwiązań pozwalających na pomiar i ocenę postępów. Są to:

- a) metoda „twardych” rezultatów,
- b) metoda „miękkich” rezultatów,
- c) efekty długookresowe²²⁹.

Najprostszym rozwiązaniem jest posłużenie się metodą „twardych” rezultatów, określanych jako ograniczenie zakresu wykorzystania pracy instytucji publicznej. W tym przypadku, dla

²²⁸ OECD, 2015, *op. cit.*, s. 10.

²²⁹ OECD, 2015, *OECD LEED Expert Seminar in Cooperation with the netFWD. Summary Report*, OECD, <http://www.oecd.org/cfe/leed/SIBsExpertSeminar-SummaryReport-FINAL.pdf> [dostęp: 19.12.2017].

partnerów projektu jasne jest, które dane są istotne. Przykładowo wynikiem może być „ograniczenie poziomu bezrobocia poprzez zmniejszenie liczby osób bezrobotnych” i łatwo jest tu zidentyfikować, które dane pomogą w określeniu realizacji celu. Jednocześnie, „twarde” wyniki mogą być widoczne w średnim i długim okresie.

Jako uzupełnienie do tego podejścia można zaproponować pomiar metodą „miękkich” rezultatów, która powinna dostarczyć wcześniejszych wskazówek czy interwencja jest skuteczna, czy też nie²³⁰. Na przykład, jeżeli w modelu obligacji społecznych dążeniem jest osiągnięcie długookresowych warunków, kiedy to wynik obserwowany jest dopiero po trzech latach w postaci – założmy – poprawy zatrudnialności beneficjentów ostatecznych, którą można oceniać poprzez obniżenie poziomu bezrobocia jako sygnał postępu. Informacja taka może wykorzystana, aby dostarczyć inwestorom ze wskazaniem czy projekt jest efektywny²³¹.

Jednakże, nie powinno się lekceważyć szerszego i długookresowego wpływu realizacji projektu na sytuację na rynku pracy. W długim okresie, efekty powiązane z projektem są zwykle mierzone za pomocą ewaluacji. Są to rezultaty, za które zleceniodawca nie zapłaciłby, jednak są istotne do uwzględnienia, aby też zrozumieć szerszy wpływ realizacji projektu na rynek pracy. W tym przypadku zatem najbardziej właściwą metodą pomiaru jest ocena czy omawiany tu wpływ warto finansować niezależnie czy w ramach modelu, przez stronę rządową czy urząd pracy²³². Efekty długookresowe w postaci zwiększenia poziomu aktywności zawodowej i zatrudnienia, a także obniżenia poziomu bezrobocia są szczególnie istotne z punktu widzenia rozwoju regionów, ale również i polityki państwa wobec rynku pracy.

9.1.3 Metody i wyzwania określania efektów

Niezależnie od tego, czy przyjmiemy metody „twardych”, „miękkich” rezultatów czy też wyników długookresowych, warto rozważyć dylematy związane z określeniem ostatecznych efektów projektu. Jednym z nich jest wyzwanie dotyczące dokonania wyboru pomiędzy określeniem wyniku:

- na zasadzie binarności (metodą zero-jedynkową),

²³⁰ OECD, 2016, *Understanding Social Impact Bonds*, Working Papers, OECD, Paris, p. 18.

²³¹ OECD, 2015, *op. cit.*, s. 10.

²³² OECD, 2016, *Understanding Social Impact Bonds*, Working Papers, OECD, Paris, p. 18; OECD, 2015, *op. cit.*, s. 10.

- na zasadzie określenia przedziału (od-do), w którym mają mieścić się pożądane efekty projektu.

Przedział wyników powinien dostarczać większej motywacji dla instytucji zlecającej wykonanie zadania społecznego, aby kontynuować współpracę pomiędzy wykonawcą zadania a beneficjentem ostatecznym. Na przykład, nawet jeżeli osoba przestanie współpracować z jednym pracodawcą bądź zleceniodawcą, istotne jest, aby zapobiec ponownej dezaktywacji zawodowej. Metoda zero-jedynkowa pomiaru może zachęcać do zaprzestania pracy nad aktywizacją zawodową beneficjenta ostatecznego w sytuacji, gdy wykonawca zadania zrezygnuje ze współpracy z racji utraty pracy, co będzie uważane w modelu jako „porażka” zgodnie z określonym binarnie wynikiem²³³.

Kolejnym wyzwaniem jest dokonanie zaklasyfikowania efektów jako tych będących rezultatem wdrażania modelu obligacji społecznych (ang. *distribution*). Problem ten istnieje nie tylko w przypadku obligacji społecznych, ale także przy innego rodzaju interwencjach społecznych. Podstawowymi barierami dokonania tego rodzaju zaklasyfikowania są:

- a) ocena efektów brutto (ang. *the deadweight*) – takich efektów, które byłyby osiągnięte nawet jeżeli nie byłoby interwencji na rynku pracy),
- b) usługi konkurencyjne (ang. *competing services*) – zaliczyć tu można wsparcie udzielone przez inne instytucje spoza modelu obligacji społecznych – albo wobec grupy docelowej, albo grupy kontrolnej, bądź też obu tych grup²³⁴.

W fazie początkowej należy zwrócić szczególną uwagę na konstrukcję metodologiczną, aby dokonać precyzyjnego określenia czy osiągnięte efekty wynikają z wprowadzenia obligacji społecznych (ang. *attribution*). Przypisywanie efektów jest również istotne dla identyfikacji odpowiedniej strategii wyjścia na zakończenie wdrażania mechanizmu obligacji społecznych²³⁵. Strategicznego znaczenia nabiera zrozumienie szerszego wpływu obligacji społecznych na trzech różnych poziomach:

- na poziomie podejmowania interwencji – czy wyłącznie interwencja w postaci obligacji społecznych spowodowała określony wpływ?
- na poziomie kontraktu wynikowego (ang. *outcome based contract*) – czy koncentracja na wynikach była czynnikiem pobudzającym sukces czy porażkę?

²³³ OECD, 2016, *op. cit.*, s. 18.

²³⁴ OECD, 2016, *op. cit.*, s. 18; Disley, E., Rubin, J., Scraggs, E., Burrowes, N., Culley, D.M., 2011, *Lessons Learned from the Planning and Early Implementation of the Social Impact Bonds at HMP Peterborough*, Ministry for Justice, Cambridge, United Kingdom, p. 50

²³⁵ OECD, 2015, *op. cit.*, s. 11.

- na poziomie obligacji społecznych – czy struktura modelu obligacji społecznych i zaangażowanie inwestora doprowadziły do poprawy sposobu dostarczania usług społecznych?²³⁶

Kolejną trudnością związaną z precyzyjnym określeniem efektów wdrażania obligacji społecznych jest **zmiennosc otoczenia**, obserwowana w postaci kierunku zmian podstawowych danych makroekonomicznych, w tym zwłaszcza dotyczących koniunktury gospodarczej. Nie jest zatem możliwe określenie efektu w postaci liczby absolutnej, skonkretyzowanej przed rozpoczęciem się projektu. Wartość ta może być określona na poziomie relatywnym, na przykład z odniesieniem do grupy kontrolnej. Pomimo tego, że grupy kontrolne oraz metoda oceny skuteczności interwencji (ang. *propensity score matching*, *PSM*)²³⁷ są często używane do pomiaru zmieniającego się kontekstu dzięki ich odporności i rosnącej pewności, że wynik jest faktycznie spowodowany interwencją sfinansowaną za pośrednictwem modelu obligacji społecznych, mają one także swoje mankamenty (trudność doboru właściwej grupy kontrolnej, złożoność techniczna czy problem przypisywania efektów wyłącznie modelowi obligacji społecznych). Z tego powodu, można zaproponować dwa alternatywne podejście, które będą łatwiejsze oraz mniej kosztowne do implementacji pomimo faktu, że mogą być mniej solidne²³⁸.

Pierwsze podejście sprowadza się do wykorzystania pomiarów przed oraz po wdrożeniu projektu w ramach grupy docelowej. W tym przypadku, należy porównać rezultaty osiągnięte przed wprowadzeniem finansowania w ramach obligacji społecznych z tymi, które osiągnięte są po dokonaniu interwencji w ramach tej samej grupy. Ten rodzaj podejścia nie jest szczególnie zalecany dla obligacji społecznych, chociaż często używany jest także w ocenie i pomiarze efektów innych interwencji w ramach polityki państwa. Ograniczeniem tego podejścia jest trudność w ustaleniu związku przyczynowo-skutkowego oraz wyizolowaniu efektów osiągniętych przez model obligacji społecznych.

²³⁶ OECD, 2015, *op. cit.*, s. 11.

²³⁷ Metoda oceny skuteczności interwencji (ang. *propensity score matching*, *PSM*) jest techniką statystyczną, której zastosowanie sprowadza się do tego, że dla każdej jednostki z grupy uczestniczącej w projekcie należy znaleźć co najmniej jedną, jak najbardziej podobną jednostkę z grupy osób nieuczestniczących w nim. Wybrane osoby składają się na grupę kontrolną, które wyniki można porównać z wynikami obserwowanymi w grupie osób uczestniczących w interwencji. Metoda ta funkcjonuje w literaturze także w wersji anglojęzycznej. Por.: Trzeciński, R., 2009, *Wykorzystanie techniki propensity score matching w badaniach ewaluacyjnych*, PARP, Warszawa, s. 8 i 31; Leszczyński, T.Z., 2011, *Metoda matching w naukach o bezpieczeństwie*, Bezpieczeństwo. Teoria i Praktyka, nr 1, s. 66.

²³⁸ OECD, 2016, *op. cit.*, s. 18.

..
Druga alternatywa może być wykorzystana do porównania miar przewidywanych rezultatów przed i po w ramach grupy docelowej²³⁹. Na przykład, w odniesieniu do osób bezrobotnych, istniejące i zatwierdzone narzędzia oceny ryzyka pozwalają na dokonanie ewaluacji ryzyka powrotu do zasobu bezrobocia przy uwzględnieniu takich czynników, jak: poprzednie okresy pozostawania w zasobie bezrobotnych, poziom i profil wykształcenia, wiek, wyuczony i wykonywany zawód itp. Do pomiaru i porównania rezultatu obligacji społecznych można wykorzystać przewidywaną stopę bezrobocia w zestawieniu z faktyczną stopą bezrobocia, przyjmując, że jakakolwiek zmiana jest wynikiem implementacji obligacji społecznych. Negatywną stroną tego podejścia jest to, że prognozy mogą być nieprecyzyjne, zwłaszcza w obszarze rynku pracy, i tego typu miara nie pozwoli na dokonanie precyzyjnych wniosków dotyczących tego, co obligacje społeczne przyniosły zmiany²⁴⁰.

9.1.4 Miara efektu projektu

W pierwszej kolejności na należy stwierdzić, że ocena wpływu obligacji społecznych na rynek pracy będzie dokonana na podstawie porównania dokonanego pomiędzy dwoma grupami. Są to:

- a) grupa beneficjentów ostatecznych z grupy docelowej (w projekcie *Duo for a Job*, realizowanym w Belgii w obszarze rynku pracy grupa beneficjentów ostatecznych została określona na 180 osób z populacji docelowej osób młodych w wieku 18-30 lat),
- b) grupa kontrolna: osoby z podobnymi cechami demograficznymi i społeczno-zawodowymi jak w grupie beneficjentów ostatecznych (we wspomnianym tu projekcie *Duo for a Job* grupa kontrolna liczyła 6200 osób, była zatem ponad 30-krotnie większa od grupy beneficjentów ostatecznych)²⁴¹.

Punktem wyjścia do podjęcia decyzji o dokonaniu wypłaty w modelu obligacji społecznych jest ostateczny minimalny poziom osiągnięcia określonych rezultatów. Oblicza się go w oparciu o wskaźnik efektu projektu. Jest to równanie, na podstawie którego w prosty sposób można określić wartość ostatecznego rezultatu. Wskaźnik efektu projektu można obliczyć się jako relację rocznego wskaźnika zatrudnienia beneficjentów ostatecznych projektu wdrażającego obligacje społeczne w odniesieniu do rocznego wskaźnika zatrudnienia grupy kontrolnej. Zależność tę można zapisać następującym wzorem:

²³⁹ OECD, 2016, *op. cit.*, s. 19.

²⁴⁰ OECD, 2015, *op. cit.*, s. 11.

²⁴¹ Denoël, N., 2014, *op. cit.*, s. 44.

$$\text{Wskaźnik efektu projektu} = \frac{\text{Wskaźnik zatrudnienia (Beneficjenci ostateczni)}}{\text{Wskaźnik zatrudnienia (Grupa kontrolna)}}$$

Partnerzy projektu powinni w drodze negocjacji ustalić progi sukcesu projektu. Jeżeli wskaźnik efektu projektu osiąga wartość:

- mniejszą niż 1: oznacza to, że implementacja obligacji społecznych przyniosła gorsze rezultaty niż działania odpowiednich powiatowych urzędów pracy wobec porównywanej grupy kontrolnej; w takiej sytuacji efekty obligacji społecznych ocenia się negatywnie i wypłata dla inwestorów nie następuje;
- równą 1: wówczas efekty wdrożenia obligacji społecznych są analogiczne jak i te osiągnięte w grupie kontrolnej aktywizowanej przez powiatowe urzędy pracy; osiągnięcie tego wyniku jest granicą sukcesu, jednak na poziomie niezadowalającym; w tym przypadku można rozważyć 2 rozwiązania: wypłata zainwestowanej kwoty przez inwestora, ale bez odsetek bądź brak wypłaty;
- wyższą niż 1, co oznacza, że implementacja obligacji społecznych przyniosła lepsze rezultaty niż działania powiatowego urzędu pracy wobec grupy kontrolnej; sytuacja ta jest pożądana w projekcie, w tym przypadku inwestor otrzymuje zapłatę w sposób binarny bądź w zależności od stopnia osiągniętych efektów.

W pierwszej części koncepcji autorzy dowodzą na czym polega różnica między tradycyjnymi instrumentami rynku pracy a modelem obligacji społecznych. W ocenie autorów efektywność proponowanego rozwiązania polega na możliwości łączenia zysku inwestora ze społeczną użytecznością proponowanego rozwiązania. Proponowany model tworzy również trwałą sieć współpracy pomiędzy uczestnikami projektu wywodzącymi się z sektora publicznego, prywatnego i pozarządowego. W opisanym modelu jednoznacznie podnosi się kwestię spodziewanych efektów mechanizmu. „Płatność za efekt” zostałaby dokonana przez Zleceniodawcę w sytuacji, w której określony z góry minimalny odsetek aktywizowanych bezrobotnych utrzymałby samozatrudnienie w określonym czasie (trigger), np. minimum 80% osób objętych interwencją po okresie np. 2 lat. W praktyce wskaźnik ten należałoby wyrazić w wartościach względnych, uwzględniających uwarunkowania lokalnego rynku pracy. To znaczy, że wartość wskaźnika uzależniona byłaby od efektów zatrudnieniowych poszczególnych PUP-ów wyrażona odsetkiem osób utrzymujących samozatrudnienie przez dwa lata. Dlatego też słusznym byłoby zastosowanie triggera skonstruowanego za pomocą

..
wskaźnika w formule: odsetek biorących dotacje utrzymujących samozatrudnienie po 2 latach w danym powiecie/regionie (w momencie dokonywania ewaluacji) plus określona „nadwyżka” (kilka punktów procentowych w zależności od miejsca – niemniej wzrost o 1% świadczyłby już o pozytywnej tendencji schematu), oznaczająca większą efektywność (ponad to, co osiągają publiczne służby zatrudnienia).

Wartość wskaźnika należy zatem wyrazić w wartościach względnych, to znaczy na podstawie konsultacji z pracownikami PUP zostanie każdorazowo określony wskaźnik jaki ma być osiągnięty na podstawie działań projektowych satysfakcjonujący "właściciela problemu" biorąc pod uwagę specyfikę potencjalnych beneficjentów.

Proponowany mechanizm jest zdecydowanie bardziej efektywny pod względem kosztowym do funkcjonujących aktualnie rozwiązań. Poniżej przedstawiamy wyliczenie kosztu utrzymania przez PUP osoby bezrobotnej.

Tabela 9.1 Wyliczenie kosztu utrzymania osoby bezrobotnej przez PUP

Kategorie kosztowe *)	Poglądowa kwota (w zł)	Komentarz Akceleratora
I. Koszty ogólne Koszty funkcjonowania Powiatowego Urzędu Pracy (<i>koszty administracyjne, wynagrodzenia pracowników wraz ze świadczeniami, w tym zarówno obsługi administracyjnej, jak i osób bezpośrednio zaangażowanych w aktywizację bezrobotnych, inwestycje i remonty</i>) przeznaczone na działalność i realizację zadań własnych, niezależne od liczby osób obsługiwanych, wg planu finansowego na dany rok, finansowane z budżetu samorządu	Nie dotyczy	Realizacja Projektu nie ma bezpośredniego wpływu na obniżenie tych kosztów. Koszty poniesione zostaną niezależnie od liczby osób bezrobotnych jako finansowanie zdań własnych samorządu. Przy znaczącej skali Projektu w danym regionie i jego trwałości może zostać ewentualnie ograniczona liczba stanowisk pracy pośredników.
II. Koszty instrumentów rynku pracy <i>(bezpośrednia aktywizacja osób bezrobotnych, bez kosztów osobowych doradców i pośredników; nie każda osoba otrzymuje wszystkie instrumenty)</i> , są to koszty związane z motywację osób bezrobotnych i pracodawców do podejmowania aktywizacji zawodowej, finansowane ze środków publicznych, w szczególności ze środków Funduszu Pracy, Europejskiego Funduszu Społecznego lub ze	W 2016 r. koszt aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu wyniósł łącznie 22 743,5 tys. zł	Powiatowe Urzędy Pracy oferują bardzo szeroki wachlarz instrumentów zachęcających osoby bezrobotne do aktywizacji zawodowej oraz pracodawców do zatrudnienia osoby bezrobotne. Należy zwrócić uwagę, iż żaden z instrumentów oferowanych bezpośrednio osobom bezrobotnym nie gwarantuje, iż osoby

środków programów Unii Europejskiej w tym:		te podejmą i utrzymają zatrudnienie.
1) <u>szkolenia</u> - grupowe, indywidualne, bony szkoleniowe - gwarancja skierowania bezrobotnego w wieku do 30. r.ż. na wskazane przez niego szkolenie oraz opłacenia kosztów, które zostaną poniesione w związku z podjęciem szkolenia. W ramach bonu bezrobotnemu finansuje się do wysokości 100% przeciętnego wynagrodzenia koszty szkoleń, badań lekarskich, przejazdu na szkolenia i zakwaterowania	2 147 767 zł (1 353 osoby) Średnio na osobę: 1 587 zł	Zdecydowanie bardziej kosztowne są instrumenty oferowane pracodawcom. Uznając za kluczowe w instrumencie „Pożyczko – dotacji” utrzymanie aktywności zawodowej w okresie 24 miesięcy, zbliżonym jest instrument związany ze wsparciem dla pracodawców w zakresie refundacji kosztów wyposażenia stanowisk pracy, który w Poznaniu w skali jednego roku na jedną osobę bezrobotną wyniósł prawie 20 000 zł
2) <u>staże zawodowe</u> u pracodawców, bony stażowe - gwarancja skierowania do odbycia stażu u pracodawcy wskazanego przez bezrobotnego do 30 r.ż. na okres 6 miesięcy, o ile pracodawca zobowiąże się do zatrudnienia bezrobotnego po zakończeniu stażu przez okres 6 miesięcy. W ramach bonu finansowane są koszty przejazdu do i z miejsca odbywania stażu oraz koszty niezbędnych badań lekarskich lub psychologicznych, a pracodawca zatrudniający bezrobotnego otrzymuje premię	5 750 422 zł (660 osób) Średnio na osobę: 8 712 zł	Wg wyliczeń Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu koszt aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu tzw. efektywność kosztowa wyniosła w 2016 r. średnio na 1 osobę zaktywizowaną: 9 968,12 zł (ok 8.000 zł za 2017 r.)
3) <u>prace interwencyjne</u> - pracodawca, który zatrudnił skierowanych bezrobotnych, otrzymuje zwrot części kosztów poniesionych na wynagrodzenia, nagrody oraz składki na ubezpieczenia społeczne skierowanych bezrobotnych; refundacja	439 498 zł (68 osób) Średnio na osobę: 6 463 zł	Średnia efektywność kosztowa w kraju za 2016 r. wyniosła 12 996,00 zł (obecnie ok. 11.000 zł).
4) <u>roboty publiczne</u> - organizator robót publicznych, który zatrudnił skierowanych bezrobotnych przez okres do 12 miesięcy, otrzymuje zwrot części kosztów poniesionych na wynagrodzenia, nagrody oraz składki na ubezpieczenia społeczne bezrobotnych	213 069 zł (17 osób) Średnio na osobę: 12 533 zł	W okresie 2 lat (dot. okresu utrzymania działalności gospodarczej w pilotażu obligacji społecznych) jest to kwota oszczędności środków publicznych na poziomie średnio 26.000 zł , przy czym koszt ten może być zdecydowanie wyższy w indywidualnych przypadkach.
5) <u>prace społecznie użyteczne</u> – organizowane we współpracy z ośrodkami pomocy społecznej, dla osób bez prawa do zasiłku	53 900 zł (54 osoby) Średnio na osobę: 998 zł	

6) <u>refundacja kosztów opieki nad dzieckiem do 6 lat lub osoba zależną</u> – przyznawana na okres do 6 miesięcy osobie bezrobotnej podejmującej zatrudnienie jeżeli wynagrodzenie nie przekracza minimalnego oraz osobom podejmującym inną formę aktywizacji zawodowej na czas tej aktywizacji	68 055 zł (89 osób) Średnio na osobę: 765 zł	
7) <u>stypendium z tytułu podjęcia nauki</u> – 100% zasiłku podstawowego dla bezrobotnych, pod warunkiem, że przychód w rodzinie na osobę nie przekracza limitu wskazanego w przepisach o pomocy społecznej	150 653 zł (27 osób) Średnio na osobę: 5 580 zł	
8) <u>dofinansowanie studiów podyplomowych</u> – do 100% kosztu studiów i nie więcej niż 300% przeciętnego wynagrodzenia plus za czas studiów osoba bezrobotna otrzymuje 20% zasiłku podstawowego dla bezrobotnych	4 264 zł (1 osoba) Średnio na osobę: 4 264 zł	
9) <u>zwrot kosztów przejazdu do pracodawcy</u> – finansowanie kosztów przejazdu osoby do pracodawcy zgłaszającego ofertę pracy lub do miejsca pracy w związku ze skierowaniem przez powiatowy urząd pracy – do 12 miesięcy jeżeli osoba nie uzyskuje przychodów pow. 200% minimalnego wynagrodzenia	3 694 zł (6 osób) Średnio na osobę: 616 zł	
10) <u>zwrot kosztów przejazdu</u> - finansowanie kosztów przejazdu osoby do miejsca odbywania stażu, przygotowania zawodowego dorosłych, badania lekarskie, rozmowę kwalifikacyjną w związku ze skierowaniem przez powiatowy urząd pracy	105 037 zł (brak danych dot. liczby osób)	
11) <u>bon zatrudnieniowy</u> - stanowi dla pracodawcy gwarancję refundacji części kosztów wynagrodzenia i składek na ubezpieczenia społeczne w związku z zatrudnieniem bezrobotnego, któremu powiatowy urząd pracy przyznał ten bon. Pracodawcy jest refundowana część kosztów wynagrodzenia składek na ubezpieczenia społeczne	22 728 zł (5 osób) Średnio na osobę: 4 546 zł	
12) <u>bon na zasiedlenie</u> - zwrot kosztów zakwaterowania - finansowanie kosztów	158 161 zł (23 osoby)	

zakwaterowania osobie, która podjęła zatrudnienie lub inną pracę zarobkową, staż, przygotowanie zawodowe dorosłych poza miejscem stałego zamieszkania, w przypadku skierowania przez powiatowy urząd pracy	Średnio na osobę: 6 877 zł	
13) <u>wsparcie pracodawców w zatrudnieniu osób po 50 rż</u> – dofinansowanie wynagrodzenia w wysokości do 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę na okres do 12 za zatrudnienie osoby w wieku 50-60 lat i do 24 miesięcy za zatrudnienie bezrobotnego pow. 60 r.ż.	435 318 zł (51 osób) Średnio na osobę: 8 536 zł	
14) <u>wsparcie pracodawców w zatrudnieniu rodziców powracających na rynek pracy</u> – dofinansowanie od 1/3 do 50% minimalnego wynagrodzenia w zależności od długości okresu zatrudnienia osoby	36 888 zł (1 osoba) Średnio na osobę: 36 888zł	
15) <u>świadczenia integracyjne</u> – dla osób bezrobotnych uczestniczących w warsztatach z zakresu integracji społecznej i zawodowej organizowane przez CIS	1 523 971 zł (318 osób) Średnio na osobę: 4 792 zł	
16) <u>wsparcie dla pracodawców w zakresie refundacji kosztów wyposażenia stanowisk pracy</u> – przy zatrudnieniu bezrobotnego na min. 24 miesiące na utworzenie dla niego stanowiska pracy	379 229 zł (19 osób) Średnio na osobę: 19 959zł	
16) <u>wspieranie przedsiębiorczości</u> – bezzwrotne dotacje na otwarcie działalności gospodarczej	8 438 022 zł (470 osób) Średnio na osobę: 17 953zł	

<p>Koszty wypłacane osobom zarejestrowanym w powiatowym urzędzie pracy</p>	<p>6 349 700zł (2016 r.)</p>	<p>Koszt ubezpieczenia zdrowotnego osoby bezrobotnej:</p>
<p>Koszty niezależne od podejmowanych działań aktywizacji zawodowej, należne wszystkim:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ubezpieczenie zdrowotne <p>Osoba rejestrująca się w urzędzie pracy ze statusem bezrobotnego objęta jest od dnia rejestracji ubezpieczeniem zdrowotnym.</p> <ul style="list-style-type: none"> • dodatkowo średnio 20% osób bezrobotnych posiada prawo do otrzymywania zasiłków dla osób bezrobotnych. <p>Osoby te mają opłacane składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe</p>	<p>7 584 071 zł (2017 r.)</p>	<p>Wysokość miesięcznej składki ZUS to 9% podstawy wymiaru. Podstawa wymiaru składki to zadeklarowane miesięczne wynagrodzenie, ale nie niższe niż średnia krajowa. W III kwartale 2016 wynosiła ona 4 246,21 zł. Opłacaną co miesiąc składkę odlicza się od podatku (7,75% podstawy wymiaru składki). Ostateczny koszt dobrowolnego ubezpieczenia zdrowotnego oscyluje w okolicach 53 zł miesięcznie (podstawa wymiaru zmienia się nieznacznie co kwartał).</p> <p>Koszty zasiłku dla bezrobotnych: Podstawowy 100%: pierwsze 3 miesiące prawa do zasiłku: 831,10 zł brutto (717,30 zł netto); kolejne miesiące: 652,60 zł brutto (572,87 zł netto)</p> <p>Obniżony (80%): w okresie pierwszych 90 dni – 664,90 zł brutto (583,06 zł netto); w okresie kolejnych dni posiadania prawa do zasiłku 522,10 brutto (468,11 zł netto)</p> <p>Podwyższony (120%): w okresie pierwszych 90 dni – 997,40 zł brutto (851,63 zł netto); w okresie kolejnych dni posiadania prawa do zasiłku 783,20 zł brutto (678,71 zł netto)</p>

9.1.5 Etapy ewaluacji efektów obligacji społecznych – zalecenia ogólne

Biorąc pod uwagę złożoność i wieloetapowość oceny efektów wdrażania obligacji społecznych należy w sposób kompleksowy określić wyzwania związane z ewaluacją projektu. Proces oceny efektów projektu, a także wyzwania z nim związane w formie postulatywnej można ująć w następującej postaci.

1. **Zróżnicowanie regionalne wskaźnika efektu projektu.** Biorąc pod uwagę fakt, że implementacja obligacji społecznych będzie przeprowadzana w wielu regionach Polski o zróżnicowanym poziomie bezrobocia, należy odrębnie dla każdego z regionów ustalić oddzielne mierniki osiągania sukcesu. Wskaźniki te powinny być określone dla konkretnego obszaru (powiatu lub powiatów), w którym wdrażany jest pilotaż.
2. **Grupa kontrolna.** Biorąc pod uwagę innowacyjność projektu i związany z nią brak dostępnych analogicznych danych statystycznych dotyczących efektywności przekazania środków na prowadzenie działalności gospodarczej (utrzymanie samozatrudnienia na rynku po upływie roku oraz po dwóch latach), instytucja publiczna zlecająca realizację pilotażu obligacji społecznych na danym obszarze powinna znaleźć jednostkę – najlepiej niezależnego ewaluatora w celu dokonania bezstronnej analizy efektów osiągniętych przez grupę kontrolną. Grupa ta powinna być znacznie większa od grupy beneficjentów ostatecznych (co najmniej 20-krotnie, a najlepiej 30-krotnie – w zależności od regionu/obszaru i ustaleń między partnerami). Osiągnięte wyniki będą podstawą do wypłaty (bądź nie) środków inwestorom.
3. **Minimalny próg sukcesu.** W przypadku ustalenia efektów na zasadzie binarności, należy ustalić minimalny próg sukcesu, przy którym będzie następowała płatność w projekcie, np. wskaźnik zatrudnienia grupy kontrolnej powiększony o 2 punkty procentowe bądź 5 punktów procentowych,
4. **Progi sukcesu.** W sytuacji, gdy strony projektu zdecydują się na przedziałową wartość sukcesów, należy wówczas ustalić minimalny próg sukcesu (przykładowo wskaźnik zatrudnienia grupy kontrolnej powiększony o 2 punkty procentowe) i kolejne progi sukcesu (odpowiednio: wspomniany wskaźnik powiększony o 3 punkty procentowe, 4 punkty procentowe oraz 5 punktów procentowych). Ustalone progi będą decydujące o poziomie wypłaty dla inwestorów. Zaleca się zastosowanie przedziałowej wartości miernika efektu projektu ze względu na charakter motywacyjny.

..

5. **Kontrola postępu w projekcie.** Zaleca się regularne dokonywanie pomiarów zaawansowania wdrażania modelu obligacji społecznych przez niezależnego ewaluatora zewnętrznego co najmniej raz w roku (najlepiej raz na pół roku). Kolejne etapy oceny powinny uwzględniać:

- a) **postęp tworzenia grupy docelowej** (zakres utworzenie grupy docelowej w zależności od regionu i kolejnych miesięcy trwania projektu),
- b) **wskaźnik aktywności zawodowej** osób uczestniczących w projekcie (udział osób zaktywizowanych lub reaktywizowanych, a więc włączonych lub ponownie włączonych do zasobów pracy w odniesieniu do liczby beneficjentów ostatecznych ogółem na danym obszarze),
- c) **wskaźnik zatrudnienia** beneficjentów ostatecznych w projekcie w zależności od regionu oraz czasu (kolejnych miesięcy projektu).

10 Sposób przetestowania obligacji społecznych

10.1 Wnioski z konsultacji na temat wdrożenia obligacji społecznych

Zaproponowany model obligacji społecznych podlegał szerokiej konsultacji społecznej w ramach spotkań z przedstawicielami trzech sektorów społeczno-gospodarczych. Przedstawicielami pierwszego sektora byli urzędnicy instytucji rynku pracy, samorządowcy szczebla powiatowego i wojewódzkiego oraz reprezentanci uczelni wyższych. Drugi sektor był najliczniej reprezentowany - w spotkaniach wzięli udział przedsiębiorcy potencjalnie zainteresowani wdrażaniem modelu obligacji społecznych. Do trzeciego sektora zaliczyć należy instytucje otoczenia biznesu również zaproszone do opiniowania realizowanego projektu.

Powyższe spotkania realizowane były według następującego schematu. W pierwszej części przedstawiane były główne założenia modelu, główne oraz alternatywne sposoby jego testowania, zakres możliwej współpracy między podmiotami. Następnie udzielano odpowiedzi na pytania i wątpliwości, aby następnie przejść do dyskusji nad założeniami modelu, oczekiwaniami poszczególnych grup interesariuszy. Konsultacje prowadzili pracownicy DGA S.A. oraz WARP Sp. z o.o. jako partnerzy w niniejszym projekcie.

Wnioski z konsultacji można sprowadzić do kilku poniższych konstatacji:

- a) Wskazano szeroki katalog branż, w jakich zdaniem pracodawców i instytucji otoczenia biznesu, należy testować zaproponowany model obligacji społecznych:
 - branże, w których przygotowanie do zawodu opiera się na kształceniu dualnym;
 - przedstawiciele branż informatycznych, budowlanych, inżynierskich, gdzie sprawdza się w praktyce forma współpracy B2B.
- b) W zdecydowanej większości pozytywnie odnoszono się do pomysłu pożyczki, jakie otrzymuje beneficjent w ramach realizowanej działalności gospodarczej. Będzie ona wyższa aniżeli 6-krotność przeciętnego wynagrodzenia, jakie oferuje w ramach wsparcia Fundusz Pracy czy projekty w ramach RPO i POWER, uzupełnienie tej luki pożyczką jest racjonalnym rozwiązaniem. Pożyczka nie ograniczona tytułem jej wydatkowania zwiększa na starcie konkurencyjność nowo powstałych podmiotów gospodarczych.

- c) Pracodawcy wyrażali obawę w związku z zatrudnianiem osób długotrwale bezrobotnych zakwalifikowanych do II lub III profilu. Szczególnie w sytuacji gdy projekt opiera się na konieczności prowadzenia przez beneficjenta działalności gospodarczej, a osoby bezrobotne często wykazują się brakiem zaradności, a przede wszystkim często nie mają kompetencji odpowiednich do prowadzenia firmy.
- d) W trakcie spotkań podnoszono potrzebę uelastyczenia modelu, to znaczy jego schemat, zakres i charakter możliwej współpracy podmiotów, czy warunki zatrudniania powinny być dostosowane zarówno do kondycji społeczno-gospodarczej regionu, czy powiatu oraz specyfiki branży w ramach, której realizowany będzie projekt.
- e) Istotnym wyzwaniem w ramach wdrażania mechanizmu jest potrzeba upowszechniania w życiu publicznym istoty obligacji społecznych. Zdaniem uczestników spotkań brak wiedzy na temat tego rozwiązania może być istotną przeszkodą w rekrutacji uczestników przedsięwzięcia, tzn. zarówno przedsiębiorców, instytucji publicznych jak i osób bezrobotnych.
- f) Problemem w ramach wdrażania mechanizmu może być spodziewany efekt działań projektowych, a więc uzyskanie wyższego niż powiatowe urzędy pracy wskaźnika aktywizacji zawodowej.
- g) Zdaniem większości osób biorących udział w konsultacjach proponowany projekt ma charakter innowacji organizacyjnej, która stwarza faktyczną platformę współpracy między rynkiem prywatnym a instytucjami publicznymi.

10.2 Sposób dotarcia i wybór podmiotów, które przetestują model

W efekcie zrealizowanych spotkań/konsultacji prezentowanych modeli, eksperci oceniają, że największą szansę na udane testowanie i wdrożenie mechanizmu obligacji społecznych w obszarze rynku pracy ma model, w którym rolę zamawiającego pełni Powiatowy Urząd Pracy (PUP). W związku z powyższym do zespołów testujących zostaną zaproszone PUP, które potwierdziły zainteresowanie projektem tj. min. 1 PUP z Wielkopolski, 2 PUP z Dolnego Śląska. Wstępne zainteresowanie wyraziły również 2 PUP w województwa łódzkiego. Wybranie PUP determinuje obszar testowania i dalszy wybór zespołów. Wybór uczestników projektu – osób bezrobotnych nastąpi w momencie akceptacji koncepcji przez Instytucję Organizującą Konkurs (tj. strona umowy o dofinansowanie: Ministerstwo Rozwoju i Finansów; aktualna nazwa: Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju). Niemniej jednak każdy

z PUP, który zadeklarował współpracę potwierdził również możliwość zgłoszenia do projektu min. 10 osób bezrobotnych, które wyraziły chęć założenia własnej działalności gospodarczej oraz w opinii PUP po wstępnej selekcji posiadają cechy odpowiednie do udziału w tego typu projekcie. Z odbytych rozmów z potencjalnymi uczestnikami mechanizmu wynika, że Projekt nie powinien na etapie testowania narzucać grupy docelowej tj. konkretnej grupy osób bezrobotnych (np. określony wskaźnik kobiet, osób długotrwale bezrobotnych, osób w określonym wieku czy osób niepełnosprawnych). Głównym determinantem powinna być chęć i osobiste predyspozycje do prowadzenia działalności gospodarczej. Nie każda osoba będzie je posiadać. Grupy będą miały charakter otwarty, niemniej należy monitorować uczestników pod względem ww. cech grupy (m.in. wiek, płeć, status osoby na rynku pracy, wykształcenie, posiadana niepełnosprawność). Testowanie pomoże ocenić czy proponowane rozwiązanie jest bardziej lub mniej adekwatne dla którejś z grup. Z kolei wybór Inwestorów będzie możliwy po zapoznaniu się z kompetencjami osób bezrobotnych. Załącznikiem do niniejszej koncepcji jest Mechanizm analizy inwestora, który obrazuje sytuację na rynku pracy z perspektywy inwestora, potencjalne branże i typy firm zainteresowane projektem.

Rola pośrednika i wykonawcy zostanie połączona i pełni ją będą instytucje, które posiadają odpowiedni potencjał kadrowy i techniczny do prowadzenia działań szkoleniowo-doradczych, które mają adekwatne doświadczenie we współpracy z grupą docelową (osoby bezrobotne/pozostające bez zatrudnienia), a także doświadczenie w udzielaniu instrumentów zwrotnych oraz / lub bezzwrotnych.

Szczegółowe wymagania dotyczące pośredników utworzy PUP organizujący konkurs na pełnienie tej roli. Niemniej w ocenie ekspertów przygotowujących koncepcję instytucje pełniące rolę Pośredników powinny wykazać się adekwatnym doświadczeniem i stosownym potencjałem technicznym oraz finansowym: Posiadają doświadczenie w prowadzeniu działalności w zakresie: dotacji dla bezrobotnych, doświadczenie w udzielaniu instrumentów zwrotnych, doświadczenie w obszarze rynku pracy - działania prozatrudnieniowe, doświadczenie w doradztwie i pośrednictwie pracy (wymagana liczba adekwatna do planowanego zlecenia), posiadają status agencji zatrudnienia /agencji pracy – opcja, posiadają potencjał osobowy (doradców, psychologów w liczbie zapewniającej odpowiednią opiekę i wykonanie zamówienia, z doświadczeniem w aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych, poszukujących pracy lub pozostających bez zatrudnienia), znajdują się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia (posiadają zdolność

..
kredytową lub środki finansowe w wysokości co najmniej 20% wartości planowanego budżetu, są ubezpieczeni od odpowiedzialności cywilnej w zakresie prowadzonej działalności związanej z przedmiotem zamówienia na kwotę min.20% wartości planowanego budżetu).

W wybranych do testowania województwach chęć pełnienia takiej roli zadeklarowały: w Wielkopolsce: Partnerstwo DGA S.A. oraz WARP Sp. z o.o. (umożliwi to spojrzenie na mechanizm z punktu widzenia nie tylko roli Beneficjenta projektu, ale również praktycznej funkcji zarządczej mechanizmu), w województwie łódzkim: Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego, na Dolnym Śląsku: Sudecki Instytut Rozwoju Regionalnego.

Akcelerator na etapie tworzenia koncepcji proponuje 5 poniższych zespołów:

I Zespół			
Zleceniodawca	Inwestor	Pośrednik/Wykonawca	Odbiorcy
Powiatowy Urząd Pracy w Śreмі	Śremski Sport Sp. z o.o.	DGA/WARP	Osoby skierowane przez Zleceniodawcę

II Zespół			
Zleceniodawca	Inwestor	Pośrednik/Wykonawca	Odbiorcy
Powiatowy Urząd Pracy w Poznaniu	HCP Poznań	DGA/WARP	Osoby skierowane przez Zleceniodawcę

III Zespół			
Zleceniodawca	Inwestor	Pośrednik/Wykonawca	Odbiorcy
Powiatowy Urząd Pracy w Poznaniu	Koleje Wielkopolskie	DGA/WARP	Osoby skierowane przez Zleceniodawcę

IV Zespół			
Zleceniodawca	Inwestor	Pośrednik/Wykonawca	Odbiorcy
Powiatowy Urząd Pracy w Łodzi	EDU HOST, PHU POLDREW Sp. z o.o.	DGA/Łódzka Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.	Osoby skierowane przez Zleceniodawcę

V Zespół			
Zleceniodawca	Inwestor	Pośrednik/Wykonawca	Odbiorcy
Powiatowy Urząd Pracy w Świdnicy	RED DOT Sp. z o.o.,	DGA/Sudecka Izba Rozwoju Regionalnego	Osoby skierowane przez Zleceniodawcę

	Pro4 sp. z o.o.		
--	-----------------	--	--

Całe zadanie 2 testowanie uwzględniać będzie kompleksowy proces wsparcia wszystkich grup uczestników mechanizmu. Wybrani pośrednicy otrzymają wypracowane wzory dokumentów (np. wzory umów, ankiet, kart doradztwa, mechanizm weryfikacji inwestora itp.). Ponadto odbywać się będą cykliczne spotkania poszczególnych uczestników schematu – wymiana dobrych praktyk, dzielenie się uwagami, sugestiami zmian np. konkretnych zapisów, wprowadzenia uzupełnień w opracowanej dokumentacji. Dodatkowo w procesie akceleracji uczestniczyć będą trenerzy, doradcy i mentorzy (opiekunowie grup) zatrudnieni przez Akcelerator, którzy będą na bieżąco w kontakcie ze swoimi zespołami, będą organizować warsztaty m.in. na temat zasad weryfikacji beneficjentów ostatecznych, rozmów z inwestorami.

10.3 Analiza ryzyka związana z wdrożeniem obligacji społecznych

Przeprowadzona analiza ryzyka opiera się na wnioskach ze spotkań informacyjnych przeprowadzonych na terenie całej Polski z potencjalnymi partnerami w ramach realizowanego projektu. Ryzyka definiujemy jako wydarzenia nieoczekiwane, które mogą stanowić zagrożenie dla właściwej, t.j. efektywnej, realizacji usług aktywizacji zawodowej w ramach modelu obligacji społecznych. W trakcie konsultacji opinie wyrażali przedsiębiorcy, przedstawiciele instytucji otoczenia biznesu, instytucji publicznych oraz eksperci z zakresu rynku pracy. Składają się one na wspólny katalog potencjalnych zagrożeń w realizacji mechanizmu obligacji społecznych, ale również propozycji działań zaradczych.

Tabela 10.1 Analiza ryzyka związana z wdrożeniem obligacji społecznych

Obszar problemowy	Sytuacja, której wystąpienie może uniemożliwić lub utrudnić realizację projektu	Opis działań, które zostaną podjęte w celu zapobiegania wystąpienia sytuacji ryzyka	Podmioty zgłaszające problem
Struktura rynku pracy	Niska podaż bezrobotnych zainteresowanych podjęciem zatrudnienia.	Promocja mechanizmu obligacji społecznych wśród osób poszukujących pracy. Realizacja kampanii podkreślającej mocne strony rozwiązania we współpracy z instytucjami rynku pracy.	Przedsiębiorcy, uczelnie wyższe
	Współpraca z pracodawcą w formie samozatrudnienia może być utrudniona	W przypadku niektórych zawodów konieczne będzie uwzględnienie w mechanizmie obligacji umowy o pracę.	Przedsiębiorcy, instytucje

	w przypadku zawodów wymagających klauzuli lojalności lub stanowisk, w które pracodawca dużo inwestuje w rozwój kompetencyjny pracownika.	Konieczność uregulowania odpowiednich zapisów w umowie w sprawie tzw. gwarancji lojalności wobec Inwestora, czy np. inwestor może zastrzec wyłączność, czy może wyrażać akcept na kolejne zlecenia samozatrudnionego (argumentując to obawą np. przed ujawnieniem tajemnicy firmy).	otoczenia biznesu
	Rekrutacja osób do pracy, które nie spełniają oczekiwań pracodawcy.	Konieczność zaangażowania w proces rekrutacji pracodawców.	Przedsiębiorcy
	Obawa przedsiębiorców w związku z zatrudnianiem osób długotrwale bezrobotnych zakwalifikowanych do II lub III profilu. Szczególnie w mniejszych miejscowościach są to osoby znane przedsiębiorcy i nie budzące zaufania jako przyszli pracownicy. Stąd też mniejsza gotowość do udzielania pożyczek tym osobom.	Alternatywą dla angażowania w projekt osób długotrwale bezrobotnych nie zainteresowanych podjęciem samo zatrudnienia w krótkim horyzoncie czasowym byłby wybór jako beneficjentów wsparcia obcokrajowców poszukujących zatrudnienia w Polsce.	Przedsiębiorcy
	Brak zainteresowania projektem wśród studentów, którzy w większości w czasie studiów pracują.	Promocja modelu wśród studentów pierwszych lat studiów. Model powinien być kierowany do studentów kierunków informatycznych, budowlanych, inżynierskich, gdzie sprawdzi się forma współpracy B2B.	Instytucje rynku pracy, uczenie wyższe
	Brak zdolności niektórych osób do samodzielnego prowadzenia biznesu.	Realizacja zadań z zakresu mentoringu i coachingu społecznego. W ramach mechanizmu uwzględniać należy wsparcie w zakresie merytorycznym (jak prowadzić działalność gospodarczą) oraz mentalnym.	Przedsiębiorcy, instytucje otoczenia biznesu
Specyfika potrzeb	Schemat obligacji zaproponowany w projekcie może nie wpisywać się w zasoby infrastrukturalne danej gminy lub powiatu, np. brak NGO, brak bezrobotnych o określonych charakterystykach.	Proponowane modele stanowią punkt wyjścia i są dostosowywane do specyfiki i potrzeb danego regionu.	Przedsiębiorcy, uczenie wyższe
	Obawa przed podjęciem współpracy z osobą, która mogłaby później stać się konkurencją wobec swojego pracodawcy.	W przypadku tego typu obaw umowa o współpracy na świadczenie usług powinna dotyczyć wąskiej specjalizacji nie wchodzącej w obszar stanowiący dla przedsiębiorcy przewagę konkurencyjną, np. tylko transport, usługi logistyczne, techniczne kwestie nie wchodzące w merytorykę działalności.	Przedsiębiorcy, instytucje otoczenia biznesu
Mechanizm finansowania	Obawy inwestorów co do opłacalności finansowej przedsięwzięcia jako bariera wejścia w projekt.	Przedstawienie mechanizmu finansowego z perspektywy kosztów jakie musi ponieść/zainwestować Inwestor oraz oszacowanie zysków, jakie może osiągnąć każda ze stron.	Przedsiębiorcy, instytucje otoczenia biznesu
	Niechęć wobec zaciągania pożyczki. Ten instrument budzi szczególne obawy	Propozycja struktury wsparcia, w której część dotacyjna przeznaczona będzie na utworzenie działalności gospodarczej,	Przedsiębiorcy, instytucje

	wśród osób rozpoczynających działalność gospodarczą.	a część pożyczkowa na jej utrzymanie (t.j. stałe bieżące koszty). Może to przekonać beneficjentów do mechanizmu obligacji społecznych, bowiem koszty te nie są kwalifikowane w ramach wsparcia oferowanego z Funduszu Pracy. Pożyczka nie ograniczająca tytułów wydatkowania może być skuteczną alternatywą wobec wsparcia z Powiatowego Urzędu Pracy.	otoczenia biznesu
	Brak mechanizmu monitoringu jakości realizacji usługi przez pracodawcę podnajmującego pracownika prowadzącego jednoosobową działalność gospodarczą.	Wyplacanie pożyczko-dotacji w transzach po realizacji określonej sumy zleceń.	Przedsiębiorcy
Zaangażowanie partnerów projektu	Trudność z pozyskaniem inwestorów zainteresowanych wykupieniem obligacji społecznych, wynikające z ich nieufności do nowej, innowacyjnej formy inwestowania środków i braku przekonania do sukcesu całego przedsięwzięcia.	Wskazanie bezpośrednich i pośrednich korzyści z wykupu obligacji dla potencjalnych inwestorów, z naciskiem na budowanie powiązań biznesowych między inwestorami a przedstawicielami grupy docelowej projektu. Przejrzyste określenie rezultatów, za które nastąpi płatność.	Instytucje otoczenia biznesu
	Trudności w pozyskaniu jednoznacznych deklaracji samorządów zainteresowanych wsparciem rynku pracy poprzez mechanizm obligacji społecznych.	Współpraca z JST już na etapie przygotowywania projektu, działania w projekcie zaplanowane na podstawie diagnozy potrzeb samorządów lokalnych, przedsiębiorców i lokalnego rynku pracy. Wskazanie możliwości zaoszczędzenia publicznych środków przez wynagradzanie tylko efektywnych projektów i wzrostu racjonalności wydatków publicznych.	Przedstawiciele JST, instytucje rynku pracy
	Ograniczone kompetencje poszczególnych podmiotów publicznych (np. OHP) w zakresie aktywizacji zawodowej.	Przekonanie podmiotów publicznych o potrzebie budowanie partnerstw zlecających zadania w ramach projektu, np. OHP z PUP.	Instytucje otoczenia biznesu, instytucje publiczne.
Wiedza społeczna na temat obligacji społecznych.	Brak wiedzy na temat mechanizmu obligacji społecznych wśród instytucji publicznych oraz pracodawców może być przyczyną braku zainteresowania realizacją projektu.	Potrzeba promocji rozwiązania zarówno wśród pracodawców jak i instytucji rynku pracy i jego otoczenia. Promocja poprzez bezpośrednie spotkania informacyjne z potencjalnymi beneficjentami.	Pracodawcy, uczelnie wyższe, instytucje publiczne.
Wskaźniki realizacji efektu	Trudności w uzyskaniu poziomu rezultatów, przy którym następuje płatność za obligacje społeczne. Wskaźniki realizacji projektu powinny być wyższe niż wskaźniki aktywizacji zawodowej realizowanej przez PUP.	Wybór biznesplanów do dofinansowania prezentujących największe szanse powodzenia. Realizacja projektu przez partnerstwo podmiotów posiadających wieloletnie doświadczenie w działaniach aktywizacyjnych w obszarze rynku pracy. Właściwe i realne określenie wskaźników rezultatów, na bazie przeprowadzonej diagnozy na etapie planowania projektu. Mentoring i doradztwo w początkowej fazie działalności w celu zwiększenia szans	Przedsiębiorcy, instytucje otoczenia biznesu, instytucje publiczne.



..

		utworzonych przedsiębiorstw na utrzymanie się na rynku.	
--	--	---	--



11 Analiza danych porównawczych

11.1 Baza danych o innowacjach społecznych

11.1.1 Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Priorytet 1 i 6)

Program Operacyjny Kapitał Ludzki składał się z 10 Priorytetów, realizowanych równolegle na poziomie centralnym i regionalnym. Priorytety realizowane centralnie to:

- Priorytet I Zatrudnienie i integracja społeczna;
- Priorytet II Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących;
- Priorytet III Wysoka jakość systemu oświaty;
- Priorytet IV Szkolnictwo wyższe i nauka;
- Priorytet V Dobre rządzenie.

Priorytety realizowane na szczeblu regionalnym to:

- – Priorytet VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich;
- – Priorytet VII Promocja integracji społecznej;
- – Priorytet VIII Regionalne kadry gospodarki;
- – Priorytet IX Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach²⁴².

Celem głównym Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki był wzrost poziomu zatrudnienia i spójności społecznej. Cel ten był realizowany m.in. poprzez aktywizację zawodową, rozwijanie potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw i ich pracowników, podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa, zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego oraz wsparcie mechanizmów efektywnego zarządzania w administracji państwowej. W ramach wyżej wymienionych celów część funduszy przeznaczona została na działania innowacyjne

²⁴²<http://www.kapitalludzki.gov.pl/dokumenty/dokumenty-programowe/szczegolowy-opis-priorytetow/>
[dostęp 6.06.2017]

Krajowa Instytucja Wspomagająca²⁴³ opracowała zestawienie rozwiązań innowacyjnych realizowanych w ramach POKL w Priorytecie I Zatrudnienie i integracja społeczna oraz Priorytecie VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich. Poniżej przedstawione zostanie zestawienie tabelaryczne owych rozwiązań z ogólnym opisem projektu oraz identyfikacją grup docelowych. Analiza ma na celu zdiagnozowanie działań, które były podejmowane na rynku pracy celem aktywizacji/rehabilitacji zawodowej szczególnych kategorii osób i miały potencjał innowacyjności. Analiza ta pozwoli uchwycić specyfikę akceleratora obligacji społecznych jako rozwiązania unikatowego w skali kraju oraz odwołać się do dobrych praktyk w zakresie projektów realizowanych w podobnym obszarze tematycznym.

Zakres przeprowadzonej analizy obejmował innowacje społeczne dotyczące rynku pracy i realizowane w następujących obszarach problemowych:

- aktywizacja osoby starszych na rynku pracy;
- wsparcie usamodzielniający się wychowankowie placówek opiekuńczo-wychowawczych;
- rehabilitacja zawodowa i aktywizacja na otwartym rynku pracy osób z niepełnosprawnością;
- aktywizacja długotrwale bezrobotnych;
- współpraca instytucji rynku pracy z otoczeniem.

²⁴³http://www.kiw-pokl.org.pl/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=1522&Itemid=776&lang=pl [dostęp 6.06.2017]

Tabela 11.1. Projekty innowacyjne realizowane w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

Nazwa projektu	Data zakończenia realizacji	Beneficjent	Opis projektu	Grupy docelowe	Priorytet
OSOBY STARSZE					
Indywidualny koszyk świadczeń 50+ - model trójsektorowej współpracy w zakresie rynku pracy	28.02.2015	Powiatowy Urząd Pracy w Lublinie	Rozwiązanie odpowiada na problem nieskutecznych działań podmiotów rynku pracy oraz integracji i pomocy społecznej z przedsiębiorcami na rzecz powrotu osób bezrobotnych powyżej 50 roku życia na rynek pracy. Produktem finalnym jest metodologia aktywizacji osób bezrobotnych po 50 roku życia opracowana w formie podręcznika, na który składają się następujące elementy: 1. Ścieżka rekrutacyjna - rozpoznanie potencjału osoby bezrobotnej 50+ 2. Współpraca z pracodawcami na etapie procesu rekrutacji 3. Koszyk świadczeń 50+ - przygotowanie do powrotu na rynek pracy (metodologia) 4. Wsparcie w procesie przywracania na rynek pracy 5. Sieć wsparcia na rzecz przywracania na rynek pracy w powiecie lubelskim	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, niepubliczne instytucje integracji i pomocy społecznej oraz pracodawcy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne powyżej 50 roku życia, zagrożone wykluczeniem społecznym.	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna
JOBFIRMA jako model pracy z osobami bezrobotnymi 50+ (projekt innowacyjny)	28.02.2015	Szczecińska Fundacja Talent Promocja Postęp	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego wyposażenie instytucji rynku pracy w skuteczne narzędzia pracy z osobami 50+. Produktem finalnym jest opracowane dla bezrobotnych 50+ narzędzie o nazwie JOBfirma. Jest to organizacja pozarządowa - posiadająca status instytucji rynku pracy, która może powstać na mocy porozumienia o współpracy partnerów (NGO, powiatowych urzędów pracy, ośrodków pomocy społecznej). Jej głównym celem jest udzielenie bezrobotnym wsparcia w postaci oceny ich umiejętności, wprowadzenia na rynek pracy, opieki w okresie zatrudnienia.	Użytkownicy: Pracownicy instytucji rynku pracy, pracownicy ośrodków pomocy społecznej, organizacje pozarządowe, pracodawcy Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna
Indywidualne ścieżki zatrudnienia	29.02.2015	Elbląska Rada Konsultacyjna Osób Niepełnosprawnych	Rozwiązanie odpowiada na problem braku dostatecznego stopnia zatrudnienia osób po 45 r. ż., które są długotrwale bezrobotne i nieaktywne zawodowo. Produktem finalnym jest Model zatrudnienia wspomagane osób po 45 roku życia, za pomocą, którego wspiera się poszukiwanie, podjęcie oraz utrzymanie zatrudnienia. Model składa się następujących etapów: 1. Rekrutacji. 2. Opracowania Planu Rozwoju Osobistego. 3. Przygotowania do wejścia odbiorcy na rynek pracy.	Użytkownicy: Publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy oraz pracodawcy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne i nieaktywne zawodowo po 45 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

			4. Pozyskania odpowiedniej oferty pracy. 5. Monitoringu pracy w miejscu jej wykonywania.		
Semafor nowych możliwości	31.12.2012	Fundacja Inicjatyw Menedżerskich	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej skuteczności działań na rzecz wydłużenia aktywności zawodowej osób po 45 roku życia. Zastosowanie produktu finalnego pozwala na zbudowanie spójnych narzędzi, których kompleksowe zastosowanie przyczyni się do utrzymania na rynku pracy osób 45+. Na produkt finalny projektu składają się: 1. Pakiet działań coachingowych wraz z metodologią. 2. Pakiet edukacyjny zawierający zestaw działań szkoleniowych.	Użytkownicy: Instytucje rynku pracy. Odbiorcy: Osoby po 45 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Obudź w sobie olbrzyma - Innowacyjne metody wydłużenia aktywności zawodowej (projekt innowacyjny z komponentem ponadnarodowym)	30.11.2012	EUROPERSPEKTY WA, Beata Romejko	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej aktywności zawodowej osób w wieku 50+. Produktem finalnym jest opracowana w formie podręcznika, innowacyjna metodologia wydłużania aktywności zawodowej osób pracujących w wieku 50+. Ponadto opracowano dwa pakiety wsparcia: 1. Pakiet działań prewencyjnych skierowanych do pracodawców zatrudniających pracowników 50+. 2. Pakiet działań prewencyjnych skierowany do osób pracujących 50+.	Użytkownicy: Pracodawcy oraz przedstawiciele instytucji rynku pracy. Odbiorcy: Osoby pracujące w wieku 50+.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Dłużej na rynku pracy	30.06.2012	Instytut Rozwoju Zasobów Ludzkich	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego poziomu zatrudnienia wśród osób powyżej 50 roku życia. Produktem finalnym jest „Model współpracy grup docelowych na rzecz aktywizacji osób po 50 roku życia na rynku pracy”. Wdrożenie modelu wymaga zbudowania partnerstwa. Z tego powodu model oferuje narzędzia współpracy, tj. konkretne scenariusze wydarzeń i instrukcje ich zastosowania oraz model budowy partnerstwa.	Użytkownicy: Przedstawiciele władz samorządowych na poziomie gminnym i powiatowym, Powiatowe Urzędy Pracy, zrzeszenia pracodawców i pracowników (związki zawodowe), centra informacji i planowania kariery zawodowej, organizacje pozarządowe, media lokalne i regionalne, miejskie i gminne biblioteki publiczne Odbiorcy: Osoby nieaktywne zawodowo w wieku powyżej 50 roku życia oraz pracodawcy.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

Pracownik 50+. Przełamywanie barier na rynku pracy	30.06.2011	Stowarzyszenie Pro Silesia et Europa	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego poziomu zatrudnienia wśród osób powyżej 50 roku życia poprzez wypracowanie nowych narzędzi i metod wsparcia. Produkt finalny to model współpracy grup docelowych na rzecz aktywizacji osób po 50 roku życia na rynku pracy. Na produkt składają się: 1. model tworzenia partnerstwa, 2. scenariusze szkoleń dla pracowników i pracodawców, 3. scenariusz konkursu „50+ na plus”, 4. scenariusz wydarzenia „Dzień Aktywizacji 50+”, 5. projekt i opis funkcjonowania strony internetowej partnerstwa, 6. projekt bazy CV, 7. katalog dobrych praktyk.	Użytkownicy: Przedstawiciele lokalnych władz samorządowych na poziomie gminnym i powiatowym, powiatowe urzędy pracy, zrzeszenia pracodawców i pracowników, centra informacji i planowania kariery zawodowej, organizacje pozarządowe, media lokalne i regionalne, miejskie i gminne biblioteki publiczne Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia. oraz pracodawcy.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Silver team czyli potęga doświadczenia	31.05.2013	Dobre Kadry. Centrum badawczo - szkoleniowe sp. z o.o	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej aktywności osób po 50 roku życia. Produktem finalnym jest Pakiet „Doświadczony pracownik”. Jego elementy to: 1. Strategia efektywnego zarządzania zasobami ludzkimi z elementami zarządzania wiedzą – poradnik dla pracodawców. 2. Poradnik Doświadczony pracownik jako mentor, tutor, coach. 3. Poradnik trenera osób starszych. 4. Kompendium innowacyjnych metod uczenia się bez bariery wieku. 5. Raport nt. obszarów niszowych rynku w zakresie usług. 6. Pakiet programów szkoleń przygotowujących do wykonywania zawodów zidentyfikowanych jako niszowe i odpowiednie dla osób 50+.	Użytkownicy: Pracodawcy, trenerzy osób starszych, instytucje rynków pracy oraz integracji i pomocy społecznej. Odbiorcy: Osoby nieaktywne zawodowo 50+	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Jobcoaching - innowacyjna aktywizacja bezrobotnych 45+	27.06.2014	Centrum Doradztwa Unijnego Wioletta Piotrowska-Tarapacz, Jacek Frankowski s.c.	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji osób bezrobotnych w wieku powyżej 45 lat. Produkt finalny jest złożony z: 1. Programu jobcoachingu 2. Programu szkolenia jobcoachów, w zakresie metodyki jobcoachingu 3. Metodyki dostosowania jobcoachingu do potrzeb różnych grup odbiorców 4. Podręcznika jobcoachingu wraz z materiałami treningowymi 5. Narzędzia rekrutacyjnego jobcoachów	Użytkownicy: Instytucje rynku pracy, instytucje pomocy i integracji społecznej, pracodawcy, organizacje pozarządowe, instytucje szkoleniowe. Odbiorcy: Bezrobotni w wieku 45+.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

Profilowanie bezrobotnych jako instrument wydłużania aktywności zawodowej grup wymagających szczególnego wsparcia	31.06.2013	UMK w Toruniu	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej efektywności usług i instrumentów aktywnej polityki rynku pracy, świadczonych przez Publiczne Służby Zatrudnienia, na rzecz wydłużenia aktywności zawodowej osób bezrobotnych. Produkt finalny tworzą: 1. Aplikacja komputerowa do profilowania bezrobotnych PROFIL. 2. Podręcznik zawierający opis sposobu tworzenia, wdrożenia i wykorzystania aplikacji do profilowania bezrobotnych PROFIL.	Użytkownicy: Instytucje rynku pracy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 45 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Innowacyjny model obsługi osób pozostających bez zatrudnienia w wieku 50+ przez podkarpackie Instytucje Rynku Pracy	31.03.2013	BD Center Paweł Walawender	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywności działań instytucji rynku pracy na rzecz wydłużania aktywności zawodowej osób bezrobotnych w wieku powyżej 50 lat. Produktem projektu jest systemowy model świadczenia usług przez regionalne instytucje rynku pracy dla osób bezrobotnych. Składa się on z następujących elementów: 1. Katalogu standardów obsługi osób bezrobotnych. 2. Szkoleń dla pracowników niepublicznych i publicznych instytucji rynku pracy (materiały szkoleniowe, podręczniki, szkolenia e-learningowe). 3. Kompleksowej informacji dla osób w wieku 50 lat (poradnik).	Użytkownicy: Niepubliczne i publiczne instytucje rynku pracy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Adaptacja modelu "WellBox" jako narzędzia wydłużenia aktywności zawodowej na mazowieckim regionalnym rynku pracy	31.10.2012	Uniwersytet Warszawski	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznie rozwiniętych rozwiązań służących wydłużeniu wieku aktywności zawodowej. Produktem finalnym jest podręcznik wdrażania modelu WellBox.PL. Podstawowym założeniem jest doprowadzenie do zatrudnienia bezrobotnego na początku ścieżki szkoleniowej. Następnie szkolenia odbywają się już w miejscu pracy. Produkt składa się z dwóch podstawowych części: 1. Część I to zasady budowy modelu i jego wdrożenia, 2. Część II to opis efektów zrealizowanego toku badawczego.	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy. Odbiorcy: Bezrobotni w wieku powyżej 45 lat.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Aktywni seniorzy	31.08.2014	Fundacja Ekspert-Kujawy	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnych metod aktywizacji zawodowej osób po 50 roku życia. Opracowane produkty to: 1. Poradnik kierowany do odbiorców Inkubatora Aktywizacji Zawodowej Seniorów. 2. Poradnik kierowany do użytkowników Inkubatora Aktywizacji Zawodowej Seniorów. 3. Poradnik dla doradców zawodowych i trenerów pracy „Aktywizacja Zawodowa Seniorów”.	Użytkownicy: Organizacje pozarządowe, Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

Akademia EKO-logicznego rozwoju	31.05.2014	Stowarzyszenie Eko-Inicjatywa	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej aktywności zawodowej kobiet w wieku 50+ z terenów wiejskich. W tym celu zostały opracowane trzy produkty: 1. Laboratorium Aktywizacji Społeczno - Zawodowej organizujące współpracę pomiędzy podmiotami rynku pracy. 2. Model Aktywizacji - zakładający indywidualne wsparcie bezrobotnej, które wpływa także na jej środowisko społeczne. 3. Broker zawodowy - doradca zawodowy bezrobotnej i animator społeczny.	Użytkownicy: Przedstawiciele instytucji samorządowych oraz instytucji rynku pracy, pracodawcy. Odbiorcy: Niepracujące kobiety w wieku powyżej 50 lat.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Dojrzała przedsiębiorczość – innowacyjny model preinkubacji przedsiębiorczej osób 50+	31.07.2014	Fundacja Gospodarcza	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznego poziomu przedsiębiorczości u osób bezrobotnych w wieku 50+. Produkt finalny to Model preinkubacji przedsiębiorczej, który ma zachęcać bezrobotnych do zakładania własnych przedsiębiorstw. Produkt składa się z następujących elementów: 1. Model prowadzenia doradztwa 2. Model prowadzenia szkoleń 3. Aplikacja multimedialna Life Design 50+	Użytkownicy: Przedstawiciele publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy, Odbiorcy: Niepracujące osoby w wieku powyżej 50 lat.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Fifty-Fifty – model sieci franczyzy społecznej metodą przeciwdziałania wykluczeniu cyfrowemu, jako jednej z barier aktywności zawodowej osób 50+	31.12.2014	"HRP Group" Sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem wykluczenia cyfrowego wśród osób w wieku 50+. Produktem finalnym jest model sieci franczyzy społecznej - Fifty:Fifty. Tworzy ona przestrzeń kontaktu osób 50+ z technologiami. Na elementy tego produktu składają się: 1. podręcznik opisujący model sieci Fifty:fifty, 2. pakiety szkoleniowe opisujące metodę Fifty:Fifty, 3. zbiór materiałów marketingowych i PR stanowiący system identyfikacji wizualnej sieci Fifty:Fifty.	Użytkownicy: Organizacje pozarządowe, Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Pomorska Fabryka Designu	30.09.2014	Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej aktywności zawodowej osób w wieku 50+, które pozostają bez zatrudnienia. Produktem finalnym jest model aktywizacji zawodowej osób 50+, który łączy kreatywność z przedsiębiorczością. Produkt składa się z: 1. Procesu rekrutacji Odbiorców Wsparcia oraz Zespołu Wspierającego. 2. Modułu szkoleniowego, doradczego. 3. Modelu biznesowego przedsięwzięcia, modelu organizacyjno-prawnego. 4. Poradnika budowy sklepu on-line. 5. Strategii marketingowej przedsięwzięcia i schematu budowy marki.	Użytkownicy: Instytucje rynku pracy, organizacje pozarządowe, instytucje otoczenia biznesu, podmioty ekonomii społecznej. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

			6. Procedury udzielania wsparcia na założenie działalności gospodarczej oraz wsparcia pomostowego		
Zarządca w rolnictwie – transfer i adaptacja niemieckiego sposobu szkolenia w rolnictwie	31.10.2013	Lokalna Grupa Działania "MAŁE MORZE"	Rozwiązanie odpowiada na problem dużego bezrobocia wśród osób powyżej 50 roku życia z obszarów wiejskich. Produktem finalnym projektu jest „Model kształcenia - Zarządca w rolnictwie”. Jest to kompleksowa metoda szkolenia do wykonywania zawodu zarządcy. Produkt składa się z opracowania wraz z załącznikami, które opisuje wytyczne, założenia i wymagania niezbędne do aktywizacji zawodowej osób pozostających bez zatrudnienia powyżej 50 roku życia.	Użytkownicy: Izby rolnicze, lokalne grupy działania, instytucje rynku pracy, szkoły rolnicze. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
INNOWACJE RYNKU PRACY – testowanie i wdrażanie nowych metod promocji zatrudnienia w zawodach niszowych, ginących oraz mało popularnych	30.06.2013	Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr / Województwo Podlaskie	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznej liczby narzędzi doradczych, szkoleniowych i współpracy w zakresie promocji zatrudnienia w zawodach ginących, niszowych i mało popularnych. Produkt finalny tworzą: 1. Model promocji zatrudnienia osób po 50 roku życia w zawodach ginących: Rzemiosło Trzeciego Wieku; 2. Model promocji zatrudnienia niepełnosprawnych w zawodach mało popularnych: e-Rzemiosło; 3. Model promocji zatrudnienia absolwentów do 27 roku życia w zawodach niszowych: Rzemiosło na Miarę. Powyższe modele zawierają narzędzia doradcze i diagnostyczne, rozwiązania szkoleniowe, narzędzia inicjowania współpracy lokalnej rzemiosła i instytucji rynku pracy.	Użytkownicy: Administracja samorządowa, instytucje otoczenia biznesu, organizacje pozarządowe, instytucje rynku pracy, instytucje pomocy i integracji społecznej. Odbiorcy: Osoby bezrobotne, które ukończyły 50 lat, bezrobotni absolwenci, osoby niepełnosprawne.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Kadry dojrzałe do zmian	31.03.2015	bit Polska Sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niedostatecznego poziomu współpracy pomiędzy publicznymi a niepublicznymi instytucjami rynku pracy. Produkt finalny to model współpracy publicznych, niepublicznych Instytucji rynku pracy w zakresie ułatwiania i wchodzenia na rynek pracy os. 50+ i 25 – polegający na kontraktacji usług rynku pracy zawierający m.in. praktyczny podręcznik z procedurami w zakresie wyboru wykonawców oraz narzędzie on-line służące do sprawozdawczości i umożliwiające bieżący monitoring działań kierowanych do os. bezrobotnych oraz system śledzenia losów klientów	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, doradcy zawodowi, przedstawiciele publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy (w szczególności agencje zatrudnienia) oraz organizacje pozarządowe. Odbiorcy: Osoby bezrobotne w kategorii 50+ oraz 25- z możliwością rozszerzenia wsparcia na	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna

				wszystkie kategorie osób bezrobotnych, szczególnie osób oddalonych od rynku pracy.	
Biofeedback szansą na aktywizację osób 50+	31.12.2015	Koszalińska Wyższa Szkoła Nauk Humanistyczna	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji zawodowej osób po 50 roku życia. Produktem finalnym jest innowacyjny model aktywizacji zawodowej osób 50+ z wykorzystaniem metody EEG Biofeedback w procesie doradztwa zawodowego. Elementy produktu to: 1. Raport z badań społecznych. 2. Model doradztwa zawodowego. 3. Programy treningowe i szkoleniowe. 4. Platforma internetowa.	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, doradcy zawodowi, przedstawiciele publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne w kategorii 50+.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
NOWY MODEL REKRUTACJI – partnerstwo na rynku pracy	30.06.2015	Narodowe Forum Doradztwa Kariery	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji zawodowej osób po 50 roku życia. Produktem finalnym jest innowacyjny model aktywizacji zawodowej osób po 50 r. życia zawierający udoskonalone formuły diagnozowania potencjału zawodowego tej grupy oraz zapotrzebowania ze strony pracodawców aby "matchować" ze sobą te grupy.	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, Pracodawcy, doradcy zawodowi, przedstawiciele publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne w kategorii 50+.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Witryna Pracy 50+ - innowacyjny system kojarzenia popytu i podaży na rynku pracy	31.12.2015	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji zawodowej osób po 50 roku życia. Produkt finalny to dostępny z poziomu przeglądarki internetowej system o nazwie Witryna Pracy 50+, który obejmuje: 1. Platformę wymiany ofert pracy i zarządzania relacjami z pracodawcami, 2. Panel informacyjno-edukacyjny, 3. Zestaw procedur działania systemu i współpracy, 4. Narzędzia do diagnozy kompetencji i tworzenia „portfolio umiejętności” osób 50+ poszukujących pracy oraz opis stanowiska pracy z uwzględnieniem potrzebnych na nim kompetencji dla pracodawców.	Użytkownicy: Instytucje rynku pracy, agencje zatrudnienia, organizacje pracodawców. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Zrozumieć seniora – kompendium metod i narzędzi efektywnego	31.05.2015	Grupa Doradcza Projekt Sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej aktywności zawodowej osób w kategorii 50+. Produkt finalny to nowa metoda nauczania osób 50+, na jego elementy składają się: 1. „Poradnik dla doradcy zawodowego osoby 50+”.	Użytkownicy: Powiatowe Urzędy Pracy, instytucje szkoleniowe, pracodawcy. Odbiorcy: Osoby bezrobotne po 50 roku życia.	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich

doradztwa i edukacji dla osób w wieku 50+			2.Poradnik "Metodyka nauczania 50+". 3. Programy nauczania 50+ w zakresie: IT, AutoCad, Księgowość. 4.Poradnik „Efektywne szkolenia dla 50+ a zarządzanie wiekiem”, adresowany do przedsiębiorców.		
USAMODZILENIAJĄCY SIĘ WYCHOWANKOWIE PLACÓWEK OPIEKUŃCZO-WYCHOWAWCZYCH					
Dorosłość, samodzielność, praca	31.06.2014	Zachodniopomorska Agencja Rozwoju Regionalnego Spółka Akcyjna	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności w pozyskiwaniu pierwszej pracy przez wychowanków domów dziecka oraz młodzież zagrożoną wykluczeniem społecznym w wieku 15-25 lat. Produktem finalnym jest podręcznik „Model skutecznej metody wsparcia wychowanków domów dziecka oraz młodzieży zagrożonej wykluczeniem społecznym w wieku 15-25 lat w znalezieniu zatrudnienia i jego utrzymania) który składa się m.in. z: 1. opisu współpracy trójsektorowej publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy oraz publicznych i niepublicznych instytucji pomocy i integracji społecznej z przedsiębiorcami, 2. opisu kompetencji asystenta zawodowego (istota, zadania, wymagane kompetencje, zakres obowiązków, zatrudnienie), 3. opisu kwalifikacji i kompetencji mentora, 4. opisu kwalifikacji i kompetencji coacha, 5. opisu kwalifikacji i kompetencji doradcy – psycholog.	Użytkownicy: publiczne i niepubliczne instytucje pomocy i integracji społecznej, publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy, przedsiębiorcy. Odbiorcy: wychowankowie domów dziecka, młodzież zagrożona wykluczeniem społecznym w wieku 15-25 lat	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna
PI-Nawigator zdobywców przyszłości	31.03.2015	Ecorys Polska Sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego rozwoju społecznego i zawodowego wychowanków domów dziecka. Produkt finalny - Model Nawigator Zdobywców Przyszłości jest złożony z produktów pośrednich: - skanera kompetencji (modelu dynamicznej diagnozy kompetencji, potencjału i deficytów wychowanków domu dziecka, akademii rozwoju kompetencji: programu ścieżek wsparcia wychowanków domów dziecka; narzędzia edukacyjnego wspomagającego proces rozwoju i wzmacniania kompetencji społecznych w postaci symulacyjnej gry multimedialnej, - programu life tutoring (przewodnika z ramowym programem tutoring), wielosektorowej mapy usług społecznych.	Użytkownicy: publiczne i niepubliczne instytucje pomocy i integracji społecznej, publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy, przedsiębiorcy. Odbiorcy: wychowankowie domów dziecka, młodzież zagrożona wykluczeniem społecznym w wieku 15-25 lat	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Q Pracy!	31.05.2015	Gdańska Fundacja Innowacji Społecznej	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającego poziomu wsparcia usamodzielniających się wychowanków placówek opiekuńczo-wychowawczych przez instytucje do tego powołane. Produkt finalny zawiera podręcznik skierowany do wychowawców, z zaleceniami dotyczącymi metodyki pracy z młodzieżą oraz zasad współpracy z pracodawcami, a także	Użytkownicy: kadra pedagogiczna placówek opiekuńczo-wychowawczych,- instytucje pomocy i integracji społecznej, instytucje rynku	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.

			program szkoleniowy na temat współpracy trójsektorowej pomiędzy instytucjami odpowiedzialnymi za proces usamodzielniania wychowanków.	pracy, przedsiębiorcy. Odbiorcy: wychowankowie placówek opiekuńczo-wychowawczych	
Wczoraj wykluczenie jutro zatrudnienie	30.06.2015	Stowarzyszenie PROREW	Rozwiązanie odpowiada na problem braku jednolitego systemu współpracy pomiędzy publicznymi instytucjami pomocy społecznej, rynku pracy i organizacjami pozarządowymi działającymi w sferze integracji społeczno-zawodowej wychowanków Młodzieżowych Ośrodków Wychowawczych (MOW). Produktem finalnym będzie model wejścia na rynek pracy (poradnik) przez wychowanków z Młodzieżowych Ośrodków Wychowawczych. W skład produktu wejdą następujące komponenty: 1. nowa ścieżka edukacyjna społeczno-resocjalizacyjno-zawodowa, 2. indywidualizacja procesu edukacyjnego i działań resocjalizacyjnych, 3. efektywne formy poszukiwania pracy i przedsiębiorczość, 4. organizacja alternatywnych form rozwoju, 5. przyuczenie do zawodu i readaptacja.	Użytkownicy: Placówki opiekuńczo-wychowawcze, pozostali nauczyciele Odbiorcy: Dzieci i młodzież z MOW	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
OSOBY Z NIEPEŁNOSPRAWNOŚCIĄ					
Naturalne tynkowanie i wzornictwo – Natural Plastering and Finishing	28.02.2014	VERNUM Wojciech Owczarzak	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych w wieku 15-64 lata oraz osób pełnosprawnych powyżej 50 roku życia. Produktem finalnym jest program szkoleniowy w zakresie tynków naturalnych i wzornictwa. Zawiera on oprócz opisu czynności zawodowych, także informacje z zakresu marketingu w celu ułatwienia odnalezienia się na rynku pracy, pozyskiwania i obsługi klientów. Na produkt składają się: 1. Program szkoleniowy z zakresu Tynkowania Naturalnego i Wzornictwa oraz Marketingu; 2. Program szkoleniowy dla trenerów z zakresu umiejętności miękkich; 3. Podręcznik i ćwiczenia dla uczestników szkolenia.	Użytkownicy: centra szkoleniowe, w tym kształcenia ustawicznego; zakłady doskonalenia zawodowego; szkoły zawodowe; Odbiorcy: bezrobotne osoby niepełnosprawne w wieku 15-64 lata; bezrobotne osoby pełnosprawne powyżej 50 roku życia;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
Spróbujmy się zrozumieć	31.12.2014	DOBRE KADRY Centrum badawczo- szkoleniowe Sp. z o.o	Rozwiązanie odpowiada na problem nieefektywnej aktywizacji zawodowej osób niesłyszących. Produktem finalnym jest narzędzie wsparcia aktywności zawodowej osób niesłyszących "Aktywność bez barier" obejmujące: 1. Programy szkoleń tradycyjnych w polskim języku migowym: "Język polski jako język obcy" oraz "Społeczna aktywność";	Użytkownicy: pracodawcy, trenerzy osób głuchych; publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy i ich pracownicy;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.

			<p>2. Programy szkoleń e-learningowych w polskim języku migowym podnoszące kompetencje zawodowe i kluczowe osób niesłyszących;</p> <p>3. Programy szkolenia polskiego języka migowego dla trenerów;</p> <p>4. Programy szkolenia dla pracowników instytucji rynku pracy/pracodawców zainteresowanych zatrudnieniem osób niesłyszących;</p> <p>5. Poradnik dla trenerów prowadzących kursy i szkolenia dla tej grupy osób;</p> <p>6. Słownik języka obcego w polskim języku migowym dla tej grupy osób w formie zapisu DVD;</p> <p>7. Koncepcja portalu internetowego poruszającego problemy osób niesłyszących;</p> <p>8. Model współpracy między publicznymi i niepublicznymi instytucjami rynku pracy w zakresie wsparcia osób głuchych.</p>	<p>Odbiorcy: osoby z dysfunkcją słuchu;</p>	
<p>Wypracowanie innowacyjnych narzędzi diagnozowania kompetencji zawodowo-społecznych i zainteresowań zawodowych osób niepełnosprawnych umysłowo - ułatwiających ich aktywizację zawodową i społeczną</p>	30.06.2014	<p>Wyższa Szkoła Zawodowa Kadry Dla Europy</p>	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem nieadekwatnych narzędzi/instrumentów wykorzystywanych w działaniach na rzecz aktywizacji zawodowej osób niepełnosprawnych intelektualnie.</p> <p>Produktem finalnym jest kompleksowy model aktywizacji osób niepełnosprawnych umysłowo obejmujący następujące elementy:</p> <p>1. Narzędzie diagnozowania preferencji osób niepełnosprawnych umysłowo do wykonywania określonego typu czynności zawodowych;</p> <p>2. Narzędzie diagnozowania kompetencji psychospołecznych osób niepełnosprawnych umysłowo określających ich aktualne szanse na aktywizację zawodową;</p> <p>3. Modułowe scenariusze warsztatów i rozmów indywidualnych dla osób niepełnosprawnych umysłowo oraz ich otoczenia społecznego;</p> <p>4. Modułowe scenariusze warsztatów dla doradców zawodowych i kadry pracującej z osobami niepełnosprawnymi umysłowo, w tym moduły dotyczące włączenia otoczenia społecznego tych osób i służb zatrudnienia do procesu ich aktywizacji zawodowej;</p> <p>5. Mobilne Lokalne Ośrodki Aktywizacji Niepełnosprawnych (MLOAN) integrujące działania różnych instytucji działających na rzecz zatrudnienia osób niepełnosprawnych umysłowo;</p>	<p>Użytkownicy: trenerzy; terapeuci; psychologowie; doradcy zawodowi pracujący w powiatowych urządach pracy; warsztatach terapii zajęciowej; Centrach i Klubach Integracji Społecznej; nauczyciele pracujący w szkołach specjalnych; asystenci rodzin pracujący w ośrodkach pomocy społecznej, powiatowych centrach pomocy rodzinie; pośrednicy pracy i doradcy zawodowi pracujący w organizacjach pozarządowych zajmujących się aktywizacją zawodową osób niepełnosprawnych;</p> <p>Odbiorcy: osoby niepełnosprawne intelektualnie do 25 r. życia ;</p>	<p>Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.</p>

Zatrudnienie wspomagane	30.01.2015	Fundacja EUDAJMONIA	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych oraz niskiej efektywności instrumentów aktywizacyjnych w kontekście trwałego wprowadzania na rynek pracy tych osób. Produktem finalnym jest model zatrudnienia wspomagane, na który składają się: 1. Podręcznik zatrudnienia wspomagane (obejmujący opis modelu, programy szkoleń dla pracowników instytucji rynku pracy, pomocy i integracji społecznej, otoczenia osób niepełnosprawnych oraz wzory dokumentów); 2. Broszura „Zatrudnienie wspomagane jako narzędzie <i>empowermentu</i> . Poradnik dla pracodawców, lekarzy medycyny pracy oraz innych instytucji zaangażowanych w proces aktywizacji zawodowej” (zawierająca informacje na temat potencjału osób niepełnosprawnych oraz możliwości i korzyści płynące z ich zatrudnienia).	Użytkownicy: pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy, pomocy i integracji społecznej; Odbiorcy: bezrobotne osoby niepełnosprawne;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
Model kontraktowania usług rynku pracy na rzecz osób niepełnosprawnych	30.06.2014	Fundacja Imago	Rozwiązanie jest odpowiedzią na problem niskiej efektywności usług aktywizacyjnych dla osób niepełnosprawnych, które bardzo często nie są powiązane z efektem doprowadzenia do zatrudnienia. Produktem finalnym jest model kontraktowania usług na rzecz osób niepełnosprawnych przy współpracy publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy. Elementami produktu są: 1. Procedura ogłaszania i przeprowadzania konkursów przez urzędy pracy; 2. Model działania Społecznej Instytucji Rynku Pracy (standard funkcjonowania niepublicznych instytucji rynku pracy); 3. Rekomendacje niezbędnych zmian legislacyjnych; 4. Zakres dostosowania modelu do potrzeb innych grup aktywizowanych przez urzędy pracy.	Użytkownicy: urzędy pracy; organizacje pozarządowe zajmujące się aktywizacją zawodową osób niepełnosprawnych; agencje zatrudnienia/pośrednictwa personalnego; Odbiorcy: osoby niepełnosprawne pozostające bez zatrudnienia;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.

OSOBY DŁUGOTRWALE BEZROBOTNE					
E-doradca zawodowy - elektroniczna aplikacja on-line	30.11.2013	PHU APUS Robert Meller	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności narzędzi wykorzystywanych w procesie doradztwa zawodowego skierowanego do osób bezrobotnych. Produktem finalnym jest WOPZ (Wieloaspektowa Ocena Preferencji Zawodowych) - narzędzie pozwalające doradcy kompleksowo zdiagnozować zarówno preferencje zawodowe osoby zgłaszającej się, jak i pomagające postawić diagnozę preferencji w zakresie właściwości pracy. Ma ono postać aplikacji on-line i obejmuje następujące elementy: 1 Diagnozę preferencji zawodowych z uwzględnieniem 6 typów osobowości: typ artystyczny, badawczy, realistyczny, konwencjonalny, społeczny i przedsiębiorczy; 2 Diagnozę preferencji w zakresie 13 właściwości pracy: poczucie bycia szanowanym, dobre relacje ze współpracownikami, dobre stosunki z przełożonymi, szanse rozwoju zawodowego, komfortowe warunki pracy, duża aktywność w pracy, samodzielność w ustalaniu sposobu realizacji zadań, indywidualne ustalanie godzin roboczych, poczucie, że własna praca ma sens, wykorzystywanie w pracy wielu własnych umiejętności, widoczne efekty własnego działania, możliwość korzystania z pomocy współpracowników, jasno określone zadania / jasno sformułowane cele.	Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy; ochotnicze hufce pracy; instytucje szkoleniowe; agencje zatrudnienia; agencje doradztwa personalnego. Odbiorcy: osoby bezrobotne; osoby nieaktywne zawodowo;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
PI-PWP TRANSADAPT	31.12.2014	Powiat sulęciński/ Powiatowy Urząd Pracy w Sulęcinie	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności metod aktywizacji zawodowej skierowanych do osób długotrwale bezrobotnych. Produkt finalny, jakim jest nowa metoda aktywizacji zawodowej, składa się na następujących elementach: 1. Program pracy z osobami długotrwale bezrobotnymi (ocena kompetencji miękkich, planowanie ścieżki rozwoju zawodowego i społecznego, trening zdrowego życia, budowanie świadomości w zakresie równości płci); 2 Zbiór instrumentów kwalifikacyjnych służących do rekrutacji osób bezrobotnych do programu 3. Wskazówki metodyczne dla trenera-doradcy zawodowego w zakresie realizacji nowych metod szkoleniowych, warunków technicznych szkolenia; 4. program szkolenia dla trenerów - doradców zawodowych; 5. Koncepcja punktu doradczego dla osób długotrwale bezrobotnych prowadzonych przez doradców zawodowych/liderów klubów pracy.	Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy; samorządy gminne i powiatowe. Odbiorcy: osoby długotrwale bezrobotne;	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich
PI ART-AKTYWATOR	31.07.2014	FUNDACJA AKTYWNOŚCI OBYWATELSKIEJ	Rozwiązanie odpowiada na problem nieadekwatnych i nieefektywnych metod aktywizacji zawodowej osób z wyższym wykształceniem po kierunkach związanych z kulturą i sztuką, pozostających bez zatrudnienia. Produktem	Użytkownicy: publiczne i niepubliczne instytucje rynku pracy;	Priorytet VI - Rynek pracy

			<p>finalnym jest model wsparcia w wejściu na rynek pracy ww. grupy osób bezrobotnych. Składają się na niego następujące elementy:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Podręcznik aktywizacji społeczno-zawodowej osób związanych z kulturą i sztuką. Artysta to także zawód!: opisujący poszczególne etapy działań składające się na model (rekrutacja uczestników, warsztaty budowania grup kreatywnych, szkolenia stacjonarne i e-learningowe, kształtowanie umiejętności funkcjonowania w Internecie, budowanie świadomości biznesowej, gra planszowa "wirtualna galeria sztuki", inicjowanie współpracy bezrobotnych z instytucjami rynku pracy i instytucjami kultury). 2. Platforma internetowa www.art-aktywator.pl wraz z instrukcją, na której publikowane są wyniki działań uczestników. 3. Programy szkoleń z zakresu zarządzania wytworami kultury. 	<p>Odbiorcy: osoby bezrobotne, z wyższym wykształceniem na kierunkach związanych z kulturą i sztuką;</p>	<p>otwarty dla wszystkich</p>
WSPÓLPRACA INSTYTUCJI RYNKU PRACY Z OTOCZENIEM					
<p>Wielowymiarowy model wsparcia i identyfikacji kompetencji zawodowych</p>	<p>31.03.2015</p>	<p>Wojewódzki Urząd Pracy w Gdańsku</p>	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności instrumentów aktywizacyjnych wykorzystywanych w poradnictwie zawodowym prowadzonym przez urzędy pracy. Produkt finalny, którym jest Model usług i standardów, obejmuje następujące elementy:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Symulacyjna metoda badania kompetencji zawodowych w oparciu o próbki pracy (zadania diagnostyczne). 2. Metodyka badania sprawności psychofizycznej (z uwzględnieniem oceny bólu i dysfunkcji związanych z chorobami): uwzględnia zakres i metody diagnozy w przypadkach ról zawodowych, które wymagają istotnego zaangażowania właściwości organizmu o charakterze psychofizycznym. 3. Metodyka doradztwa w zakresie ergonomii pracy. 4. Standard wsparcia motywacyjnego. 5. Standard pracy terapeuty zawodowego (prowadzącego badania sprawności psychofizycznej i doradzającego w zakresie ergonomii pracy). 6. Standard pracy i współpracy asesorów (konsultujących i prowadzących superwizję usług świadczonych przez pracowników urzędów pracy na rzecz osób bezrobotnych). 	<p>Użytkownicy: publiczne służby zatrudnienia</p> <p>Odbiorcy: osoby bezrobotne korzystające z usług publicznych służb zatrudnienia</p>	<p>Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich</p>
<p>Modelowy system na rzecz integracji społecznej</p>	<p>28.02.2014</p>	<p>Wspólnota Robocza Związków Organizacji Socjalnych WRZOS</p>	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności mechanizmów współpracy powiatowych urzędów pracy, ośrodków pomocy społecznej i organizacji pozarządowych w obszarze usług na rzecz integracji społeczno-zawodowej. Elementy składowe produktu finalnego to:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Model systemu współpracy w świadczeniu usług w sferze integracji społeczno-zawodowej; 2. Mechanizmy angażowania osób bezrobotnych we współpracę PUP, OPS, 	<p>Użytkownicy: pracownicy ośrodków pomocy społecznej; pracownicy powiatowych urzędów pracy; pracownicy organizacji pozarządowych</p>	<p>Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.</p>

			<p>organizacja pozarządowa.</p> <p>3. Standardy świadczenia usług w sferze integracji społeczno-zawodowej.</p> <p>4. Rekomendacje dotyczące zmian prawno-instytucjonalnych niezbędnych do sprawniejszego działania modelu.</p>	<p>Odbiorcy: osoby bezrobotne</p>	
<p>Model Współpracy IRP i IPS narzędziem efektywnej aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych</p>	30.11.2013	<p>Stowarzyszenie Ruch Społeczno-Samorządowy 'Nasza Metropolia</p>	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności procesu aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych w Polsce. Elementami składowymi produktu finalnego są:</p> <p>1. E-narzędzie - Lokalna Platforma Współpracy: umożliwiająca sprawny przepływ informacji pomiędzy publicznymi i niepublicznymi instytucjami rynku pracy i pomocy społecznej, oraz udzielanie bezrobotnym indywidualnego, kompleksowego i długoterminowego wsparcia.</p> <p>2. Specyfika Modelowej Współpracy Instytucji Rynku Pracy dla określonych grup bezrobotnych będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy.</p> <p>3. Zakres szkoleń i programy szkoleniowe dla pracowników publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy i pomocy społecznej.</p>	<p>Użytkownicy: pracownicy instytucji rynku pracy; pracownicy instytucji pomocy społecznej</p> <p>Odbiorcy: osoby bezrobotne</p>	<p>Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.</p>
<p>Budowanie kultury współdziałania instytucji z obszaru zatrudnienia i integracji społecznej poprzez wspólne tworzenie map problemów i zasobów środowiska lokalnego na przykładzie miasta Bielska-Białej</p>	31.12.2013	<p>Miejski Ośrodek Pomocy Społecznej w Bielsku Białej</p>	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem deficytu informacji na temat rozwiązań umożliwiających sprawne, systematyczne, regularne oraz poprawne metodologicznie prowadzenie działań diagnostycznych w obszarach problemów i dysfunkcji społecznych. Elementami składowymi produktu finalnego są:</p> <p>1. Model współpracy instytucji z obszaru pomocy społecznej i rynku pracy przy wspólnym opracowywaniu diagnoz za pomocą Map problemów społecznych i zasobów środowiska lokalnego (zestaw metod, narzędzi, sposobów działania, sposobów działania w celu budowania komitetów sterujących ds. diagnoz oraz trybów organizacji badań społecznych i stawiania diagnoz w środowisku lokalnym oraz ich graficzna prezentacja w formie map, a także program komputerowy do analizy danych i ich prezentacji);</p> <p>2. Program szkoleniowy dla kandydatów na członków komitetów sterujących ds. diagnoz, w którym zawarte będą metody dydaktyczne przygotowujące ich do pracy w komitetach.</p>	<p>Użytkownicy: pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy; publiczne i niepubliczne instytucje pomocy społecznej; niepubliczne organizacje działające w obszarze polityki społecznej</p> <p>Odbiorcy: osoby zagrożone wykluczeniem społecznym;</p>	<p>Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.</p>
<p>Innowacyjny model współpracy dla instytucji pomocy społecznej i rynku pracy</p>	31.03.2014	<p>BD Center Paweł Walawender</p>	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności działań podejmowanych przez instytucje rynku pracy i pomocy społecznej na rzecz przeciwdziałania wykluczeniu i marginalizacji społecznej poszczególnych osób i całych grup społecznych. Produktem finalnym jest modelowy system współpracy, na który składają się:</p> <p>1. Platforma internetowa agregująca trzy rodzaje danych: aktualności</p>	<p>Użytkownicy: pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji rynku pracy; pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji pomocy i integracji</p>	<p>Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.</p>

			(aktualne dane dotyczące sytuacji na rynku pracy); informacje (np. kompetencje instytucji rynku pracy i pomocy społecznej, modelowe ścieżki aktywizacji osób bezrobotnych, informacje dotyczące współpracy z organizacjami pozarządowymi) oraz bazy danych (np. dane poszczególnych instytucji, dane realizowanych inicjatyw, forum dyskusyjne), 2. programy szkoleń dla pracowników niepublicznych i publicznych instytucji rynku pracy i pomocy społecznej których celem jest wypracowanie nawyku współpracy pomiędzy tymi instytucjami, 3. podręcznik użytkownika opisujący sposób korzystania z platformy internetowej.	społecznej; pracownicy organizacji działających w obszarze polityki społecznej; Odbiorcy: osoby zagrożone wykluceniem społecznym;	
Program Zindywidualizowanego wsparcia	31.12.2013	Euro-Konsult Sp z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności i efektywności współpracy urzędów pracy oraz ośrodków pomocy społecznej na rzecz osób pozostających bez zatrudnienia. Produktem finalnym jest Program Zindywidualizowanego Wsparcia, na który składają się: 1. Podręcznik postępowania w ramach Programu Zindywidualizowanego Wsparcia- opisujący szczegółowo zakres i formę działań w celu doprowadzenia do sytuacji, w której osoba korzystająca jednocześnie z pomocy PUP i OPS będzie personalnie przypisana do „jednego” pracownika PUP i „jednego” pracownika OPS, będących ze sobą w stałym kontakcie i wspólnie realizujących program wyprowadzenia z bezrobocia przypisanej im osoby. 2. Program informatyczny Jowisz z instrukcją obsługi stanowiący narzędzie pracy w ramach Programu Zindywidualizowanego Wsparcia. 3 Wytyczne postępowania dotyczące rejestracji zbiorów osobowych w rejestrze Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych.	Użytkownicy: pracownicy powiatowych urzędów pracy; pracownicy ośrodków pomocy społecznej; Odbiorcy: osoby zagrożone wykluceniem społecznym (w tym bezrobotne) będące klientami powiatowych urzędów pracy oraz ośrodków pomocy społecznej;	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Innowacyjne wsparcie dla Ciebie	30.04.2013	CTC Polska	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej koordynacji działań między jednostkami zajmującymi się polityką społeczną a instytucjami rynku pracy w zakresie przywracania osób wykluczonych i zagrożonych wykluceniem do efektywnego funkcjonowania na rynku pracy. Produktem finalnym jest modelowy system współpracy powiatowych urzędów pracy i ośrodków pomocy społecznej na rzecz aktywizacji zawodowej osób długotrwale bezrobotnych, składający się z: 1. Bazy danych klientów PUP i OPS (CONNECTOR) umożliwiającej współdzielenie danych o osobach bezrobotnych będących klientami tych instytucji. 2. Algorytmu degresywnego wsparcia finansowego osób bezrobotnych (równoważenie świadczeń utraconych w momencie podjęcia zatrudnienia przez osoby długotrwale bezrobotne i stopniowe ich zmniejszanie do momentu	Użytkownicy: pracownicy powiatowych urzędów pracy; pracownicy ośrodków pomocy społecznej Odbiorcy: osoby długotrwale bezrobotne;	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.

			uzyskania niezależności finansowej; ok. pół roku). 3. Modelu doradztwa bazującego na dotychczasowej praktyce świadczenia przez PUP usługi doradztwa rozszerzonej o element monitoringu zatrudnienia osób z grup wymagających szczególnego wsparcia na rynku pracy.		
Powiatowa Rada Zatrudnienia koordynatorem polityki społecznej w powiecie – wypracowanie nowego modelu współpracy	31.07.2014	OIC Poland	Rozwiązanie odpowiada na problem niezaspokojonej potrzeby wypracowania rozwiązań systemowych w zakresie tworzenia i koordynacji lokalnej polityki społecznej. Elementami składowymi produktu finalnego są: 1. Model współpracy koordynujący na poziomie lokalnym działalność instytucji rynku pracy i instytucji pomocy i integracji społecznej w ramach Powiatowych Rad Zatrudnienia. 2. Program wspólnych szkoleń dla pracowników instytucji rynku pracy oraz pomocy i integracji społecznej, których celem jest identyfikacja potencjalnych obszarów współpracy jak i jej realizacji.	Użytkownicy: pracownicy instytucji rynku pracy; pracownicy instytucji pomocy i integracji społecznej; członkowie powiatowych rad zatrudnienia Odbiorcy: osoby wykluczone lub zagrożone wykluczeniem społecznym;	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
Ekspres do zatrudnienia – innowacyjny model aktywizacji osób bezrobotnych	30.06.2015	Województwo Małopolskie	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności działań podejmowanych przez powiatowe urzędy pracy na rzecz aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych. Jednym ze sposobów rozwiązania tego problemu jest ułatwienie PUP zlecenia zadań aktywizacyjnych podmiotom zewnętrznym. Elementami składowymi produktu finalnego (model zlecenia podmiotom niepublicznym zadania doprowadzenia osób bezrobotnych do zatrudnienia) są: 1. Metodyka analizy warunków lokalnego rynku pracy i profilowania bezrobotnych pozwalająca na określenie szans bezrobotnego na znalezienie zatrudnienia; 2. Wzorcowa dokumentacja przetargowa, w szczególności Specyfikacja Istotnych Warunków Zamówienia, która umożliwi wiarygodne rozliczenie zleceniobiorców z osiągniętych rezultatów. 3. Zasady wynagradzania i rozliczania zleceniobiorców zależne od osiągniętych rezultatów. 4. Wskaźniki osiągnięcia rezultatów i metoda ich monitorowania. 5. Zasady współpracy pomiędzy zleceniobiorcą, PUP, OPS, PCPR, ROPS, WUP, ZUS w zintegrowanym podejściu do wsparcia uzyskiwanego przez bezrobotnego.	Użytkownicy: pracownicy publicznych służb zatrudnienia; Odbiorcy: osoby bezrobotne;	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.

Kalkulator kosztów zaniechania - innowacyjny mazowiecki model prowadzenia lokalnej polityki społecznej, w obszarze analizy kosztów braku podejmowania działań aktywizująco wspierających	31.12.2014	Mazowieckie Centrum Polityki Społecznej	Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności rozwiązań pozwalających na prowadzenie lokalnej polityki społecznej przez samorządy gminne i powiatowe. Produktem finalnym jest Model prowadzenia lokalnej polityki społecznej składający się z następujących elementów: 1. Kalkulatora społecznego (narzędzie informatyczne pozwalające szacować koszty zaniechania prowadzenia działań aktywizująco-wspierających w obszarze polityki społecznej). 2. Dyfuzora innowacji społecznych (informatyczny system zarządzania wiedzą o innowacjach społecznych wypracowanych w obszarze usług społecznych w skali regionu). 3. Katalogu innowacji społecznych. 4. Sieci liderów innowacji (sieć animatorów wspierających zmiany w procesie prowadzenia aktywnej polityki społecznej). 5. Modelowej strategii rozwiązywania problemów społecznych (generator służący do przygotowywania gminnych i powiatowych strategii rozwiązywania problemów społecznych). 6. Systemu szkoleń (przygotowujących do stosowania modelu).	Użytkownicy: władze samorządowe; pracownicy jednostek samorządu terytorialnego; pracownicy organizacji pozarządowych; pracownicy publicznych i niepublicznych instytucji pomocy społecznej Odbiorcy: klienci publicznych i niepublicznych instytucji pomocy społecznej	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.
GODZENIE RÓL RODZIECIELSKICH I ZAWODOWYCH					
Pomysł dla mamy – innowacyjny projekt współpracy PSZ z przedsiębiorcami na rzecz aktywizacji młodych matek	14.08.2014	Ecorys Sp. z o.o.	Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej współpracy publicznych służb zatrudnienia (PSZ) z pracodawcami na rzecz aktywizacji zawodowej młodych i/lub samotnych matek. Produktem finalnym jest model współpracy publicznych służb zatrudnienia z pracodawcami obejmujący następujące elementy: 1. Regionalne Ośrodki Centrum Aktywnej Mamy (oferujące wsparcie w obszarze społeczno-zawodowym uwzględniające specyficzne potrzeby tej grupy kobiet). 2. Platformę internetową animującą współpracę publicznych służb zatrudnienia i pracodawców (ułatwiająca wymianę informacji, dialog, nawiązywanie współpracy oraz promocję dobrych praktyk z udziałem 3 stron: PSZ, pracodawców i matek poszukujących zatrudnienia). 3. Narzędzie diagnostyczne: Test talentów (pozwalające na jednoczesną diagnozę kilku elementów: aspekt zachowań, zainteresowań, możliwości sytuacyjnych i potencjału intelektualnego).	Użytkownicy: pracownicy publicznych służb zatrudnienia; pracodawcy Odbiorcy: bezrobotne, młode i/lub samotne matki;	Priorytet I - Zatrudnienie i integracja społeczna.

Model aktywizacji zawodowej rodziców samotnie wychowujących dzieci pozostających bez zatrudnienia	30.05.2014	Ingeus sp. z o.o.	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności narzędzi wykorzystywanych w procesie aktywizacji zawodowej rodziców samotnie wychowujących dzieci. Produktem finalnym jest model wykorzystujący standard usługi aktywizacyjnej (bazujący na doświadczeniach angielskiego partnera), zakładający kompleksową aktywizację zawodową rodziców samotnie wychowujących dzieci, realizowany przez podmiot prywatny w ścisłej współpracy z powiatowym urzędem pracy. Obejmuje on następujące elementy:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rekomendacje dot. współpracy publicznych służb zatrudnienia z instytucjami niepublicznymi. 2. Zestaw kompetencji i postaw poszukiwanych wśród kandydatów na stanowiska doradców oraz procedury i narzędzia do ich rekrutacji. 3. Program przygotowania doradcy do pracy z uczestnikami projektu – program wdrażania doradców wraz z zestawem materiałów dla osoby wdrażającej oraz materiałami dla nowo zatrudnionych doradców, dodatkowe materiały do pracy podczas indywidualnych spotkań. 4. Standard usługi aktywizacyjnej – opis podejścia, metod i sposobu prowadzenia usługi aktywizacyjnej. 5. Mapa sojuszników – informacje o podmiotach, których doświadczenie może być wykorzystane podczas realizacji projektu. 6. Schemat współpracy z pracodawcami – wskazówki do budowania wartościowych i efektywnych kontaktów z pracodawcami celem doprowadzenia do zatrudnienia. 	<p>Użytkownicy: pracownicy powiatowych urzędów pracy; instytucje realizujące lokalne programy na rzecz osób w szczególnie trudnej sytuacji</p> <p>Odbiorcy: rodzice samotnie wychowujący dzieci pozostające bez zatrudnienia</p>	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
Model Mobilnego Centrum Aktywizacji Zawodowej	31.01.2014	Stowarzyszenie Rozwoju Regionalnego PARTNER	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej skuteczności wsparcia oferowanego przez publiczne służby zatrudnienia, mającego na celu aktywizację zawodową kobiet z terenów wiejskich. Produktem finalnym jest model Mobilnego Centrum Aktywizacji Zawodowej (MCAZ), działającego w ramach struktury powiatowego urzędu pracy. Zakłada on mobilność przygotowanych zespołów pracowników PUP (świadczenie wsparcia w miejscu zamieszkania kobiet, a nie tylko w siedzibie urzędu), objęcie bezrobotnych kobiet z terenów wiejskich usługami instrumentami rynku pracy, z których do tej pory nie korzystały lub korzystały tylko w niewielkim zakresie. Produkt finalny obejmuje następujące elementy:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. opis Modelu Mobilnego Centrum Aktywizacji Zawodowej wraz z procedurami postępowania; 2. opisany zakres kwalifikacji, kompetencji i zadań Opiekuna Odbiorcy Modelu/Koordynatora MCAZ i pozostałych Użytkowników Modelu; 	<p>Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy i ich pracownicy; lokalne partnerstwa na rzecz aktywizacji społecznej i zawodowej kobiet z terenów wiejskich</p> <p>Odbiorcy: bezrobotne kobiety z terenów wiejskich</p>	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.

			<p>3 dodatkowe usługi i narzędzia wykorzystywane w pracy z Odbiorcą Modelu (np. sesja z psychologiem, narzędzia do wypracowania diagnozy Odbiorcy Modelu oraz Indywidualnego i Grupowego Planu Działania);</p> <p>4 system pracy oparty o partnerstwo lokalne (na każdym etapie działania modelu uwzględniony jest udział partnerów lokalnych);</p> <p>5. szkolenia dla Użytkowników Modelu.</p>		
Innowacyjne wykorzystanie coachingu do wspierania równowagi praca - rodzina	31.03.2014	Stowarzyszenie Doradców Europejskich PLinEU	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niewystarczającej skuteczności działań podejmowanych przez rodziców w zakresie godzenia życia zawodowego i rodzinnego. Produktem finalnym jest model godzenia życia zawodowego i rodzinnego opierający się na usłudze coachingu, możliwej do wdrożenia zarówno w instytucjach rynku pracy, jak i przedsiębiorstwach. Rozwiązanie obejmuje następujące elementy:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. narzędzie diagnostyczne bilans-balans (ułatwiający rodzicom diagnozę swojej sytuacji osobisto-zawodowej, a coachowi - wspomaganie tego procesu); 2. indywidualny plan godzenia życia zawodowego i rodzinnego (schemat procesu coachingowego oparty na 4 etapach: inspiracji, wdrażania, integracji wartości oraz zakończenia i zadowolenia); 3. klub rodzica (miejsca wymiany doświadczeń dla rodziców, nawiązywania sieci współpracy); 4. pakiet szkoleniowy przygotowujący do prowadzenia usługi coachingu w zakresie godzenia życia zawodowego i rodzinnego. 	<p>Użytkownicy: doradcy zawodowi i pośrednicy pracy z różnych instytucji rynku pracy; pracownicy podmiotów gospodarczych odpowiedzialni za zatrudnianie (human resources, kadry, właściciele, doradcy świadczący usługi związane z polityką zatrudnienia)</p> <p>Odbiorcy: pracujący i niepracujący rodzice mający problemy z godzeniem życia zawodowego i rodzinnego</p>	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
Novum subsydium	30.04.2015	Miejski Urząd Pracy w Kielcach	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem nieadekwatnych form aktywizacji zawodowej kobiet bezrobotnych wychowujących małe dzieci (przed obowiązkiem szkolnym). Produktem finalnym jest forma aktywizacji zawodowej w postaci subsydiowanego zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy (tzw. subsydium 1/2 etatu). Zakłada ona następujące założenia:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. skierowany do kobiet wychowujących dzieci do lat 6 pozostających w rejestrze powiatowych urzędów pracy; 2. maksymalny czas trwania - do 12 miesięcy; 3. miesięczny okres próbnny; 4. maksymalna liczba godzin pracy u pracodawcy w tygodniu: 20; 5. stypendium w wysokości 110% zasiłku dla bezrobotnych przez cały okres zatrudnienia subsydiowanego. 	<p>Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy i ich pracownicy; pracodawcy</p> <p>Odbiorcy: bezrobotne kobiety wychowujące dzieci do lat 6, zarejestrowane w powiatowych urzędach pracy</p>	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.

GPS dla rodziny	31.12.2014	Powiat Policki	<p>Rozwiązanie odpowiada na problem niskiej efektywności działań podejmowanych przez powiatowe urzędy pracy oraz jednostki pomocy społecznej na rzecz przywrócenia na rynek pracy kobiet po urodzeniu dziecka. Produktem finalnym jest nowe podejście do aktywizacji zawodowej tej grupy obejmujące:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. opracowanie "koszyka usług" dla kobiet po urodzeniu dziecka (wyodrębnionych spośród usług świadczonych przez powiatowe urzędy pracy i jednostki pomocy społecznej); 2. docieranie do ww. grupy kobiet na placach zabaw, w ośrodkach zdrowia i na ulicach (osoba prowadząca pracę socjalną w formie streetworkingu); 3. opracowanie międzyinstytucjonalnej bazy danych o kobietach po urodzeniu dziecka; 4. prowadzenie "Kawiarenek dla Mam" (miejsce oferujące poradnictwo prawne, psychologiczne, rodzinne, ułatwiające powrót na rynek pracy itd.); 5. wprowadzenie w powiatowych urzędach pracy i jednostkach pomocy społecznej usługi doradcy zawodowego ds. godzenia życia zawodowego i rodzinnego; 6. organizację staży zawodowych w elastycznym lub niepełnym wymiarze czasu pracy; 7. dofinansowanie do opieki nad dzieckiem. 	<p>Użytkownicy: powiatowe urzędy pracy i ich pracownicy; powiatowe centra pomocy rodzinie i ich pracownicy; ośrodki pomocy społecznej ich pracownicy</p> <p>Odbiorcy: bezrobotne kobiety po urodzeniu dziecka</p>	Priorytet VI - Rynek pracy otwarty dla wszystkich.
-----------------	------------	----------------	--	---	--

11.1.2 Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach konkursów Narodowego Centrum Badań i Rozwoju

Tabela 11.2. Analiza innowacji społecznych realizowanych w ramach konkursów NCBiR

NCBiR konkurs I i II		
Tytuł projektu	Wnioskodawca	Data zakończenia
GRADYS - oprogramowanie w postaci ćwiczeń symulacyjnych z elementami wirtualnej rzeczywistości, wspomagających funkcje poznawcze osób starzejących się prawidłowo i starzejących się patologicznie w przebiegu chorób otępiennych	Uniwersytet Kazimierza Wielkiego	30.11.2016
Interwencja Edukacyjna „Blżej” Ocena skutków regulacji oparta na dowodach. Model wykorzystania istniejących dowodów analityczno-ewaluacyjnych w procesie oceny społeczno-ekonomicznych efektów planowanych regulacji	Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej	30.09.2015
Ocena skutków regulacji oparta na dowodach. Model wykorzystania istniejących dowodów analityczno-ewaluacyjnych w procesie oceny społeczno-ekonomicznych efektów planowanych regulacji	Akademia Leona Koźmińskiego	30.04.2016
E-Turystyka Religijna - system dedykowany osobom starszym i niepełnosprawnym ruchowo, wspomagający turystykę religijną Model ograniczania strat i marnowania żywności z korzyścią dla społeczeństwa	Uniwersytet Warmińsko-Mazurski	31.10.2015
Sztuka współczesna dla wszystkich	Instytut Technik Innowacyjnych EMAG	31.12.2016
Model ograniczania strat i marnowania żywności z korzyścią dla społeczeństwa	Polskie Towarzystwo Technologów Żywności	31.12.2017
Best-App - Opracowanie katalogu bezpiecznych i dostosowanych do wieku aplikacji mobilnych dla dzieci	Fundacja Dzieci Niczyje	31.05.2015
Pilotażowe wdrożenie modelu „Community Court” w Polsce jako instytucjonalnego pomostu pomiędzy wymiarem sprawiedliwości, organami samorządowymi i organizacjami społecznymi ułatwiającego realizację sprawiedliwości naprawczej w praktyce	Uniwersytet Mikołaja Kopernika	30.04.2016
System Analizy Orzeczeń Sądowych	Uniwersytet Warszawski	30.06.2016

Opracowanie systemu komputerowego Rzeczywistości Rozszerzonej przeznaczonego do zastosowania w oprogramowaniu edukacyjnym dedykowanym przedmiotom ścisłym	CTAdventure Sp. z o.o.	31.03.2015
Wolontariat Koleżeński „Mary i Max” Miejskie Usługi Na Danych Oparte – MUNDO Nowe perspektywy dialogu: model deliberacji i narzędzia IT na rzecz włączenia społecznego w procesy decyzyjne	Stowarzyszenie Innowacji Społecznych Ukryty Potencjał	29.02.2016
Miejskie Usługi Na Danych Oparte – MUNDO	Fundacja TechSoup	31.12.2015
Nowe perspektywy dialogu: model deliberacji i narzędzia IT na rzecz włączenia społecznego w procesy decyzyjne	Uniwersytet Warszawski	30.11.2017
Polski Interaktywny System Alternatywnej Komunikacji	BrainTech Sp. z o.o.	31.03.2016
Zielona energia zmiany społecznej - ZEZS	Fundacja Aeris Futuro	30.06.2016
Automatyzacja pomiarów postępów terapii dzieci z zaburzeniami rozwoju ze spektrum autyzmu	Fundacja Hipoterapia - Na Rzecz Rehabilitacji Dzieci Niepełnosprawnych	31.01.2017
Cyfrowa Akademia	Fundacja Centrum Edukacji Obywatelskiej	30.06.2016
Wyrównywanie szans - podnoszenie kompetencji dzieci z deficytami	Fundacja Aktywności Lokalnej	31.07.2017
GeNN-Genetyczna identyfikacja zwłok o nieustalonej tożsamości	Fundacja ITAKA - Centrum Poszukiwań Ludzi Zaginionych	28.02.2017
Program Wieloaspektowej Uniwersalnej Profilaktyki Agresji Elektronicznej Adresowany do Szkół Gimnazjalnych	Fundacja Praesterno	31.08.2018
Wolontarystyczny model środowiskowej opieki psychiatrycznej zmniejszającej wykluczenie i marginalizację w środowiskach wiejskich	Instytut Spraw Administracji Publicznej	30.09.2016
Opracowanie modelu ograniczenia strat żywności produkowanej metodami naturalnymi	Polska Izba Technologii i Wyrobów Naturalnych	28.02.2018
Budowa poleskiej sieci biogazowej w oparciu o model społecznej partycypacji mieszkańców	Stowarzyszenie Wschodni Klaster Doradczo-Usługowy	30.06.2016
Geriatryczna Platforma Telediagnostyczna	Fundacja Pamięć i Pomoc im. Dr Edmunda Gryglewicza	30.04.2017
System wsparcia ośrodków terapii behawioralnej pracujących z osobami dotkniętymi zaburzeniami rozwojowymi	Polskie Stowarzyszenie Terapii Behawioralnej	31.08.2018

Spółeczna Agencja Najmu jako instrument polityki mieszkaniowej w Polsce	Fundacja Habitat for Humanity Poland	31.01.2017
Laktotechnologia jako odpowiedź na specjalne potrzeby żywieniowe dzieci urodzonych przedwcześnie	Fundacja Bank Mleka Kobiecego	31.03.2018
Innowacyjny Model Społeczno-Ekonomicznych Korzyści i Kosztów w Projektach Infrastrukturalnych	Pomorski Instytut Naukowy Imienia Profesora Brunona Synaka	31.08.2017
System elektronicznego wspomagania samodzielności życiowej osób z niepełnosprawnością intelektualną	Stowarzyszenie Na Tak	31.12.2017
Kino dla Wszystkich	Fundacja Siódmy Zmysł	31.05.2017
MEMO - Multimedialne narzędzie wspomagające pamięć i aktywizujące osoby starsze	Fundacja Pracownia Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia”	30.09.2017
„FitPolka” – kompleksowy mobilny program edukacji i profilaktyki chorób sercowo-naczyniowych i metabolicznych u kobiet z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi E- & M-zdrowia	Fundacja Śląskiego Centrum Chorób Serca	30.09.2016
Internetowy system wspomagający identyfikację i terapię wad wymowy w grupie dzieci w wieku przedszkolnym.	Stowarzyszenie „Radość Życia”	30.06.2016
Model aktywizacji społeczności lokalnych oraz narzędzia IT poprzez Co-design	Stowarzyszenie Klaster Jakości Życia „Kraina Podkarpacie”	30.04.2017
System Informatyczny Redukcji Szpitalnych Zakażeń	Stowarzyszenie Wspierania Inicjatyw Społeczno Gospodarczych SPONS IUVENTA	14.11.2017
Lean Management w ochronie zdrowia	Polskie Towarzystwo Ekonomiki Zdrowia	31.08.2018
Afast! Powiedz To	Fundacja "SALUS	31.05.2017
Egzamin państwowy na prawo jazdy w wersji dla osób niesłyszących	Stowarzyszenie Pomocy Niepełno-sprawnym Kierowcom – SPiNKa	31.03.2018
Zweryfikowany kliniczne system domowej rehabilitacji dla osób z wybranymi chorobami neurologicznymi	Polskie Towarzystwo Stwardnienia Rozsianego Oddział Warszawski	31.12.2016
„Innowacyjne usprawnienie skryningu raka piersi: program szkoleniowo – edukacyjny dla osób z niepełnosprawnością wzrokową”	Fundacja Centrum Innowacji i Rozwoju	30.09.2017

11.1.3 Analiza innowacji społecznych opisanych w polskiej literaturze przedmiotu

W ramach analizy literatury przedmiotu dokonano przeglądu prac zbiorowych oraz artykułów naukowych, w których opisywane są przykłady dobrych praktyk w zakresie realizacji innowacji społecznych. Na wstępie należy podkreślić, iż niewielka ilość tego typu opracowań dotyczy innowacji w obszarze rynku pracy i aktywizacji zawodowej.

Przykładem tego typu inicjatyw może być projekt „**Rzemiosło Trzeciego Wieku**” opisany przez Kamilę Radlińską w artykule „Innowacje społeczne na rynku pracy”²⁴⁴. Obejmuje on: „narzędzia doradcze i diagnostyczne oraz narzędzia inicjowania współpracy lokalnej rzemiosła i instytucji rynku pracy. Najważniejszym działaniem projektu jest promocja zawodów ginących oraz osób bezrobotnych po 50. roku życia. Rozwiązanie e-Rzemiosło zawiera instrumenty doradcze i diagnostyczne dla osób bezrobotnych, niepełnosprawnych, a także narzędzia szkoleniowe w rzemiosle dla osób niepełnosprawnych”²⁴⁵. Kolejnym projektem opisywanym przez autorkę artykułu będącym innowacją na rynku pracy jest „**Rzemiosło na Miarę**”, który został skierowany do absolwentów do 27. Roku życia w zawodach niszowych. Projekt opierał się na promocji zawodów niszowych wśród bezrobotnej młodzieży.

Kolejne przykłady dotyczą innowacji społecznych, których obszar interwencji nie dotyczy rynku pracy i aktywizacji zawodowej. Przykładem tego typu działań mogą być przykłady dobrych praktyk z opracowania pod tytułem „Zarządzanie innowacjami społecznymi. Trendy, perspektywy, wyzwania”²⁴⁶. Autorki opisują innowacje społeczne w zakresie pracy socjalnej oraz usług opiekuńczych podając przykład modelu towarzyszenia, usługi dziennego opiekuna oraz banki czasu. **Model towarzyszenia** wpisuje się w metodykę pracy z indywidualnym przypadkiem. Model opiera się na następujących etapach metodycznego działania: pierwszy kontakt (stworzenie właściwego klimatu do interakcji, budowanie atmosfery wzajemnego zaufania i porozumienia), aktywne słuchanie, ewaluacja, diagnoza/cel, poszukiwania). Metoda towarzyszenia jest zdaniem autorek innowacją, uzasadniają ją na kilku poziomach: prowadzi do transformacji społecznej, wykazuje zorientowany na wzmocnienie kapitału społecznego i społecznego model zarządzania organizacją, wzmacnia przedsiębiorczość społeczną, gwarantuje rozwój nowego programu wsparcia osób bezdomnych, promuje model zarządzania

²⁴⁴K. Radlińska, 2014, „Innowacje społeczne na rynku pracy”HANDEL WEWNĘTRZNY 2014;5(352):209-220

²⁴⁵ Tamże, str. 216

²⁴⁶ A. Wiktorska-Święcka, D. Moroń, M. Klimowicz „Zarządzanie innowacjami społecznymi. Trendy, perspektywy, wyzwania”, s. 136-159.

sieciowego i wielopoziomowego. Dalej opisana jest instytucja **dziennego opiekuna** wypracowana w latach 60-dziesiątych XX we Francji. Istota tego działania polega na organizacji punktu opieki, w których opiekunowie zapewniają dzieciom właściwą opiekę pielęgnacyjną i edukacyjną. Usługa uzupełnia dotychczasowych system opieki nad dzieckiem oraz wpisuje się w efektywne metody godzenia życia zawodowego i rodzinnego. Ostatnim z opisywanych przykładów innowacji społecznych są **banki czasu**. Polegają one na inicjatywie pomocy wzajemnej, wymianie czasu i umiejętności w sieciach lokalnego wsparcia społecznego.

Przykłady innowacji społecznych znaleźć można również w opracowaniu pod tytułem „Wspólna odpowiedzialność. Rola innowacji” pod redakcją Natalii Ćwik²⁴⁷. Opisywane tam studia przypadków mimo to innowacje produktowe dla osób niepełnosprawnych i starszych: telefony stacjonarne zaprojektowane dla osób starszych, oprogramowanie umożliwiające korzystanie z komputera dla osób sparaliżowanych b-Link, czy aplikacja mobilną Asystent NN dla osób niewidomych.

11.1.4 Wnioski z analiz empirycznych

Ogólne wnioski dotyczące analizowanych innowacji w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Narodowego Centrum Badań i Rozwoju oraz literatury przedmiotu można przedstawić w kilku poniższych wnioskach.

1. Każda z innowacji społecznych dotyczących rynku pracy ma wyraźnie zdefiniowanego odbiorcę/adresata interwencji w podziale na użytkownika proponowanego rozwiązania oraz jego odbiorcę, to jest beneficjenta. **Działania akceleratora obligacji społecznych również powinny być zaplanowane w oparciu o wyraźnie zdefiniowane role beneficjenta i użytkownika.**
2. W większości projektów do użytkowników innowacyjnych rozwiązań zaliczono przede wszystkim: instytucje rynku pracy oraz pracodawców. Rzadziej wymieniano jako użytkownika organizacje pozarządowe działające na rynku pracy, ale również stanowiły one znaczny odsetek użytkowników. Zdecydowanie mniej użytkowników to instytucje pomocy społecznej, podmioty doradztwa zawodowego, czy podmioty ekonomii społecznej.

²⁴⁷ N. Ćwik „Wspólna odpowiedzialność. Rola innowacji”, Forum Odpowiedzialnego Biznesu.

Innowacyjność akceleratora obligacji społecznych mogłaby również polegać na zaangażowaniu tych podmiotów, które działają na rynku pracy otwartym i wspomagany, ale rzadko są użytkownikami innowacyjnych rozwiązań, np. spółdzielnie socjalne, centra integracji społecznej, czy ośrodki wsparcia ekonomii społecznej.

3. Dominują innowacje społeczne dotyczące aktywizacji osób starszych, rehabilitacji zawodowej i aktywizacji osób z niepełnosprawnością oraz godzenia ról zawodowych i rodzicielskich. Powyższa agenda obszarów interwencji odpowiada na tzw. „stare problemy” rynku pracy, ale jest również odpowiedzią na kwestię zmian kulturowych, płciowych, które znajdują swoje odbicie w aktywizacji zawodowej (m.in. godzenie ról rodzicielskich i zawodowych).
4. Zdaniem większości innowatorów proponowane rozwiązania są odpowiedzią na następujące problemy:
 - niskiej skuteczności wsparcia oferowanego przez publiczne służby zatrudnienia,
 - koordynacji międzysektorowej współpracy w obszarze aktywizacji zawodowej, w tym:
 - deficytu współpracy publicznych służb zatrudnienia z pracodawcami,
 - niskiej skuteczności i efektywności współpracy urzędów pracy oraz ośrodków pomocy społecznej na rzecz osób pozostających bez zatrudnienia
 - deficytu informacji na temat rozwiązań umożliwiających sprawne, systematyczne, regularne oraz poprawne metodologicznie prowadzenie działań diagnostycznych w obszarach problemów i dysfunkcji społecznych
 - niskiej efektywności narzędzi wykorzystywanych w procesie doradztwa zawodowego skierowanego do osób bezrobotnych.

Z wyjątkiem ostatniego ze zdefiniowanych problemów akcelerator obligacji społecznych wpisuje się w każdy z wyżej wymienionych problemów. Przede wszystkim ma być odpowiedzią na problem niskiej skuteczności oraz efektywności wsparcia oferowanego przez publiczne służby zatrudniania poprzez propozycję nowego mechanizmu finansowego. Odpowiadać będzie też na problem koordynacji systemu wsparcia wypracowując model współpracy w ramach mechanizmu. Po części odpowiada również na kwestię deficytu informacji, gdyż poprzez spotkania informacyjne i konsultacyjne przedstawi alternatywne formy finansowania usług aktywizacji zawodowej.

5. Produktami finalnymi w ramach analizowanych innowacji społecznych były przede wszystkim: modele współpracy, pakiety edukacyjne/coachingowe, narzędzia aktywizacji w formie: planów pracy, scenariuszy wydarzeń oraz odpowiadających im instrukcji; katalogi dobrych praktyk; poradniki i podręczniki opisujące metodykę aktywizacji grup docelowych; strategie marketingowe oraz rozwoju kapitału ludzkiego, platformy e-learningowe, interaktywne strony internetowe, raporty z badań społecznych, standardy zawodów, profesji związanych z rynkiem pracy; standardy usług aktywizacyjnych; programy szkoleń, modelowe scenariusze warsztatów; narzędzia diagnostyczne dla pracowników instytucji rynku pracy.
6. W ramach konkursów na innowacje społeczne ogłaszanych przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju żaden z realizowanych projektów nie dotyczył problematyki rynku pracy i aktywizacji zawodowej. Wyżej wymienione projekty bazowały na nowych technologiach wykorzystywanych dla realizacji celów społecznych.
7. W polskiej literaturze przedmiotu kwestia innowacji społecznych na rynku pracy rzadko jest przedmiotem analizy. Częściej dokonuje się opisu innowacji z usług socjalnych.

11.2 Baza porównawcza

Baza porównawcza jest podstawą odniesienia do dotychczasowych działań, pozwalająca na wartościowanie rozwiązań, badanie ich kierunku i natężenia. Ponieważ obligacje społeczne są instrumentem odmiennym od dotychczas stosowanych, a jednocześnie łączą w sobie ich cechy, to podczas analizy skupiono się na poszczególnych parametrach, które mogą być porównywalne, jak wysokość wsparcia, koszty zarządzania czy wskaźniki realizacji działań.

11.2.1 Kryteria doboru wskaźników

Dokonując wyboru wskaźników kierowano się przede wszystkim ich przydatnością jako podstawy odniesienia dla opracowanej Koncepcji Akcelerator Obligacji Społecznych w obszarze rynku pracy. Pod uwagę wzięto również mierzalność wskaźników, koszt weryfikacji poziomu ich wykonania, czy znaczenie dla efektu końcowego projektu. Istotnym ograniczeniem był brak dostępności do jednolitych danych dotyczących działań w obszarze

rynku pracy w ramach perspektywy finansowej na lata 2014-2020. Było to spowodowane stosunkowo krótkim okresem, który upłynął od rozpoczęcia ich wdrażania i brakiem raportów podsumowujących koszty, ilość i efekty działań. Podobnie brak jest jeszcze pełnych danych dotyczących efektów wdrażania programu rządowego „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”, gdyż program jest nadal w trakcie realizacji. Ze względu na wspomniane ograniczenie oraz zmieniające się w czasie realia społeczno-gospodarcze, w tym sytuację na krajowym rynku pracy, jako bazę odniesienia przyjęto projekty realizowane w poprzedniej perspektywie finansowej na lata 2007-2013 w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki oraz w pewnym zakresie program Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej: „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”.

Celowo pominięto wsparcie dystrybuowane w ramach perspektywy finansowej na lata 2004-2006, a także późniejsze programy pożyczkowe, takie jak Inicjatywa JEREMIE czy Fundusz Pożyczkowy dla Kobiet. Działania realizowane w latach 2004-2006 zostały pominięte ze względu na znaczne zmiany, które zaszły na rynku pracy od tego czasu, takie jak rozwój instrumentów przeciwdziałania bezrobociu, rozwój przedsiębiorczości czy poprawa sytuacji gospodarczej poprzez zmniejszenie zróżnicowania terytorialnego sytuacji na rynku pracy.

Wymienione programy pożyczkowe nie stanowią bazy odniesienia dla instrumentu obligacji społecznych ze względu na odmienną grupę docelową lub obszar działania. Wsparcie w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki było realizowane na terenie całego kraju na tych samych zasadach i skierowane było głównie do osób nieaktywnych zawodowo, w tym szczególnie tych, które znajdowały się w trudniejszej sytuacji na rynku pracy, np. ze względu na wiek, płeć, poziom wykształcenia czy stan zdrowia, natomiast pożyczki w ramach poszczególnych programów były skierowane do innej grupy docelowej lub nie miały większego wpływu na całokształt działań wspierających rozwój samozatrudnienia:

- Inicjatywa JEREMIE – oferta pożyczek na uruchomienie własnej działalności gospodarczej była skierowana do osób fizycznych z wybranych województw, bez względu na status na rynku pracy;

- Fundusz pożyczkowy dla kobiet - obejmował początkowo tylko wybrane powiaty, a jego działalność zakończyła się na etapie pilotażu i ze względu na niewielką skalę i krótki okres wdrażania miał marginalne znaczenie dla przeciwdziałania bezrobociu.

11.2.2 Wskaźniki dla działań w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

W ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na lata 2014-2020 wsparcie samozatrudnienia jako jednej z metod przeciwdziałania bezrobociu było realizowane głównie w ramach Priorytetu VI Rynek pracy otwarty dla wszystkich. Część działań umożliwiających pozyskanie jednorazowej dotacji inwestycyjnej na uruchomienie własnej działalności gospodarczej realizowana była również w ramach Priorytetu VIII Regionalne kadry gospodarki, jako wsparcie typu outplacementowego dla pracowników tracących zatrudnienie w przedsiębiorstwach przechodzących procesy restrukturyzacyjne i modernizacyjne. Jednakże działania w zakresie samozatrudnienia zrealizowane w Priorytecie VIII stanowią zaledwie kilka procent działań w przedmiotowym zakresie w ramach Priorytetu VI. Przykładowo w ramach Priorytetu VI udzielono wsparcia na uruchomienie własnej działalności gospodarczej w woj. wielkopolskim w ilości 20 372 dotacji i 16 964 dotacji w woj. dolnośląskim, a w ramach Priorytetu VIII było to odpowiednio 613 i 525 dotacje.

Zatem, ze względu na odmienną grupę docelową, a także niewielki zakres działań w zakresie wsparcia samozatrudnienia w Priorytecie VIII w stosunku do działań w Priorytecie VI, wskaźniki dotyczące Priorytetu VIII zostały wyłączone z przedmiotowej bazy porównawczej.

W Priorytecie VI Rynek Pracy otwarty dla wszystkich uzyskanie pomocy na uruchomienie własnej działalności gospodarczej było możliwe w ramach następujących działań:

- Poddziałanie 6.1.3 Poprawa zdolności do zatrudnienia oraz podnoszenie poziomu aktywności zawodowej osób bezrobotnych – w ramach tego Poddziałania realizowano projekty systemowe urzędów pracy, oferujące pełen wachlarz instrumentów aktywizacji zawodowej wymienionych w ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, takich jak doradztwo zawodowe, pośrednictwo pracy, staże i praktyki zawodowe, subsydiowane zatrudnienie, czy też właśnie jednorazowe dotacje inwestycyjne na uruchomienie własnej działalności gospodarczej. W ramach Poddziałania wsparcie w postaci dotacji na założenie własnej działalności uzyskało 16% uczestników projektów. Oprócz wsparcia inwestycyjnego, uczestnicy projektów mogli skorzystać również z doradztwa zawodowego oraz szkoleń związanych z rozpoczynaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej.

- Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia – początkowo projekty w ramach tego Poddziałania oferowały bezzwrotne dotacje inwestycyjne

..
wzmocnione doradztwem, szkoleniami i wsparciem finansowym (merytorycznym lub finansowym) dla uczestników projektu. W ramach projektów dotacyjnych istniała również możliwość ubiegania się o wsparcie na wkład do spółdzielni lub spółdzielni socjalnej. Po śródkresowym przeglądzie Programu od 2011 r., w ramach Poddziałania 6.2 POKL, zaczęto również wdrażać instrumenty finansowe w postaci preferencyjnych pożyczek na uruchomienie własnej działalności gospodarczej, uzupełnionych o dodatkowe wsparcie merytoryczne w postaci szkoleń i doradztwa.

11.2.2.1 Odbiorcy wsparcia

Jednym z głównych celów projektów aktywizacji zawodowej, realizowanych w ramach Priorytetu VI Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, było ułatwienie powrotu lub wejścia na rynek pracy osobom nieaktywnym zawodowo, a także tworzenie wysokiej jakości miejsc pracy poprzez wspieranie samozatrudnienia. Te cele znalazły odzwierciedlenie w grupie docelowej realizowanych projektów.

Po przeglądzie śródkresowym programu, wprowadzono ograniczenia i preferencje dla grupy docelowej, mające ukierunkować wsparcie dla grup znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, tj. między innymi dla osób niepełnosprawnych, długotrwale bezrobotnych, czy w wieku powyżej 50 roku życia.

Tabela 11.3 Charakterystyka grupy docelowej wsparcia w ramach Priorytetu VI POKL

Program Operacyjny Kapitał Ludzki		
Poddziałanie 6.1.3 DOTACJE	Poddziałanie 6.2 DOTACJE	Poddziałanie 6.2 POŻYCZKI
Osoby bezrobotne zarejestrowanych w PUP, w tym znajdujące się w szczególnej sytuacji na rynku pracy, tj.: – osoby do 25 roku życia, – bezrobotni długotrwale, – kobiety, które nie podjęły zatrudnienia po urodzeniu dziecka, – osoby powyżej 50 roku życia, – osoby bez kwalifikacji zawodowych, bez	Osoby, które nie prowadzą działalności gospodarczej i nie korzystały jeszcze z dotacji w ramach 6.2 POKL. W poszczególnych projektach, na skutek zastosowania kryteriów wyboru projektów, występowały ograniczenia lub preferencje dla grupy docelowej projektu, które powodowały, że wsparcie było kierowane w pierwszej kolejności do osób	Pożyczkę mogły uzyskać: – osoby pracujące, – osoby pozostających bez zatrudnienia – zarejestrowane jako bezrobotne w urzędzie pracy, – osoby nieaktywne zawodowo tj. osoby w wieku 18-64 lata niezatrudnione, niewykonujące innej pracy zarobkowej m.in. studenci

doświadczenia zawodowego lub bez wykształcenia średniego, – osoby samotnie wychowujące co najmniej jedno dziecko do 18rż, – bezrobotni, którzy po odbyciu kary pozbawienia wolności nie podjęli zatrudnienia, – niepełnosprawni	w szczególnej sytuacji na rynku pracy:, np. do: – osób po 50 roku życia, – kobiet, – osób do 25 roku życia, – osób nie pracujących, nie zarejestrowanych w urzędzie pracy itp.	
Wspólnym warunkiem dla wszystkich projektów oferujących wsparcie na uruchomienie własnej działalności gospodarczej było nie prowadzenie działalności gospodarczej przez minimum 12 miesięcy poprzedzających złożenie wniosku o dofinansowanie, a także zamieszkiwanie na terenie danego województwa i zamiar zarejestrowania i prowadzenia działalności na terenie tego województwa.		

Ze względu na dużą popularność dotacji na uruchomienie działalności gospodarczej wśród uczestników projektów, a także z powodu wprowadzenia mikropożyczek na założenie działalności dopiero po przeglądzie śródkresowym - od 2011 r. (w niektórych województwach, ze względu na przedłużającą się procedurę wyboru operatora, nabór dla uczestników projektów ruszył dopiero w 2013 r.), to zdecydowanie zauważalna jest znaczna przewaga ilościowa uczestników projektów, którym udzielono dotacji w stosunku do ilości osób, które skorzystały z instrumentu zwrotnego. Na podstawie danych ze Sprawozdania końcowego z wdrażania Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Warszawa, marzec 2017) „w całym okresie realizacji PO KL środki na podjęcie działalności gospodarczej (tj. dotacje i pożyczki) otrzymało 247,7 tys. osób (w tym 101 tys. kobiet), co pozwoliło na zrealizowanie celu w ponad 100% – ogółem dla całego Programu oraz we wszystkich województwach.”

Dotacje uzyskało łącznie ponad 244 tys. osób, z czego niemal 145 tys. dotacji trafiło do mężczyzn i prawie 99,5 tys. dotacji uzyskały kobiety.

Tabela 11.4 Charakterystyka ilościowa grupy docelowej wsparcia w ramach Priorytetu VI POKL

	Program Operacyjny Kapitał Ludzki	
	DOTACJE 6.1.3 i 6.2 POKL	POŻYCZKI 6.2 POKL
Liczba osób ogółem, które uzyskały wsparcie w postaci dotacji lub pożyczki	244 470 (201,6 tys. w ramach 6.1.3 POKL, 42,8 tys. w ramach 6.2 POKL)	3 248
w tym kobiety	99,5 tys.	1 541
Liczba osób w wieku 15-24 lata, które uzyskały dotację lub pożyczkę	47 683	b.d
w tym kobiety	17 326	b.d
Liczba osób w wieku 50-64 lata, które uzyskały dotację lub pożyczkę	24 327	b.d
w tym kobiety	8 562	b.d.

W zakresie wsparcia przedsiębiorczości i samozatrudnienia, wśród wszystkich osób, które otrzymały bezzwrotne dotacje na założenie działalności gospodarczej, ponad 148 tys. z nich otrzymały osoby znajdujące się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, z których 57,1 tys. stanowiły kobiety.

Tabela 11.5 Charakterystyka ilościowa grupy docelowej w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy w ramach Priorytetu VI POKL

	Program Operacyjny Kapitał Ludzki	
	DOTACJE 6.1.3 i 6.2 POKL	POŻYCZKI 6.2 POKL
Liczba osób długotrwale bezrobotnych, które uzyskały dotację lub pożyczkę	68 571	b.d.
w tym kobiety	28 032	b.d.
Liczba osób z obszarów wiejskich, które uzyskały dotację lub pożyczkę	99 613	b.d.
w tym kobiety	36 011	b.d.
Liczba osób niepełnosprawnych, które uzyskały dotacje lub pożyczkę	7 341	b.d.
w tym kobiety	3 282	b.d.

Wskaźniki dotyczące osób, które skorzystały ze zwrotnych instrumentów pożyczkowych zostały wprowadzone do Programu po zmianach śródk okresowych i dotyczyły jedynie ogólnej liczby osób, które skorzystały ze zwrotnych instrumentów finansowych na podjęcie działalności gospodarczej, stąd brak szczegółowych informacji, dotyczących wsparcia osób w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy.

Dane dotyczące liczby osób, które uzyskały wsparcie inwestycyjne na uruchomienie własnej działalności gospodarczej, w ramach Programu Operacyjnego kapitał Ludzki, w wybranych województwach zostały przedstawione w kolejnych tabelach.

Tabela 11.6 Charakterystyka ilościowa grupy docelowej w ramach Priorytetu VI POKL w wybranych województwach

	Program Operacyjny Kapitał Ludzki							
	DOTACJE 6.1.3 i 6.2 POKL				POŻYCZKI 6.2 POKL			
	dolnośląskie	łódzkie	warmińsko- mazurskie	wielkopolskie	dolnośląskie	łódzkie	warmińsko- mazurskie	wielkopolskie
Liczba osób, które uzyskały wsparcie w postaci dotacji lub pożyczki	16 964	20 898	12 220	20 372	213	76	254	379
Liczba osób w wieku 15-24 lata, które uzyskały dotację lub pożyczkę	2 717	3 588	b.d.	4 971	24	11	b.d.	77
Wskaźnik procentowy osób w wieku 15-24 lata, które uzyskały dotację lub pożyczkę	16,02%	17,17%	b.d.	24,4%	11,27%	14,47%	b.d.	20,32%
Liczba osób w wieku 50-64 lata, które uzyskały dotację lub pożyczkę	1 925	2 936	b.d.	2 026	13	5	b.d.	16
Wskaźnik procentowy osób w wieku 50-64 lata, które uzyskały dotację lub pożyczkę	11,35%	14,05%	b.d.	9,95%	6,10%	6,68%	b.d.	4,22%

Tabela 11.7 Charakterystyka ilościowa grupy docelowej w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy w ramach Priorytetu VI POKL w wybranych województwach

	Program Operacyjny Kapitał Ludzki							
	DOTACJE 6.1.3 i 6.2 POKL				POŻYCZKI 6.2 POKL			
	dolnośląskie	łódzkie	warmińsko-mazurskie	wielkopolskie	dolnośląskie	łódzkie	warmińsko-mazurskie	wielkopolskie
Liczba osób długotrwale bezrobotnych, które uzyskały dotację lub pożyczkę	4 214	6 550	b.d.	4 923	b.d.			
Wskaźnik procentowy osób długotrwale bezrobotnych w stosunku do ogółu osób, które uzyskały dotację lub pożyczkę	24,84%	31,34%	b.d.	24,17%	b.d.			
Liczba osób z obszarów wiejskich, które uzyskały dotację lub pożyczkę	5 688	6 450	b.d.	9 267	b.d.			
Wskaźnik procentowy osób z obszarów wiejskich w stosunku do ogółu osób, które uzyskały dotację lub pożyczkę	33,53%	30,86%	b.d.	45,49%	b.d.			
Liczba osób niepełnosprawnych, które uzyskały dotację lub pożyczkę	593	712	b.d.	1 247	b.d.			
Wskaźnik procentowy osób niepełnosprawnych w stosunku do ogółu osób, które uzyskały dotację lub pożyczkę	3,50%	3,41%	b.d.	6,12%	b.d.			

11.2.2.2 Liczba udzielonych dotacji i stworzonych miejsc pracy

Wsparcie inwestycyjne na podjęcie własnej działalności gospodarczej jest jedną z najatrakcyjniejszych form aktywizacji zawodowej wśród uczestników projektów. Dążąc do zwiększenia pozytywnego wpływu tego instrumentu na rynek pracy, jednym z kryteriów premiujących na etapie rekrutacji mogło być utworzenie dodatkowych miejsc pracy. Poniższa

tabela przedstawia liczbę miejsc pracy utworzonych w następstwie wsparcia na założenie działalności gospodarczej, w stosunku do liczby udzielonych dotacji. Dane dotyczące liczby dodatkowych miejsc pracy utworzonych w przypadku pożyczek na założenie działalności gospodarczej nie były dostępne.

Tabela 11.8 Liczba dotacji i utworzonych miejsc pracy ogółem i w wybranych województwach

	Program Operacyjny Kapitał Ludzki				
	DOTACJE 6.1.3 i 6.2 POKL				
	ogółem	dolnośląskie	łódzkie	warmińsko-mazurskie	wielkopolskie
Liczba osób, które uzyskały wsparcie w postaci dotacji	244 470	16 964	20 898	12 220	20 372
Liczba utworzonych miejsc pracy w następstwie udzielonych dotacji	250 259	17 281	21 190	b.d.	20 793
Wskaźnik procentowy liczby utworzonych miejsc pracy w stosunku do liczby dotacji	102,37%	101,87%	101,40%	b.d.	102,07%

Największą popularnością cieszyły się branże związane z budownictwem, handlem, naprawą samochodów oraz szeroko pojętą inną działalnością usługową. W raporcie „Pierwsza dekada Europejskiego Funduszu Społecznego w Polsce”, wskazano, że około 7% osób, które w wyniku udzielonego wsparcia rozpoczęły działalność gospodarczą, zatrudniło w ciągu pierwszego roku 2–10 pracowników, generując dodatkowe miejsca pracy.

11.2.2.3 Wysokość wsparcia

Wszystkie formy pomocy na podjęcie działalności gospodarczej w postaci zarówno dotacji w Poddziałaniu 6.1.3 POKL i w Działaniu 6.2 POKL, a także w ramach pożyczek w Działaniu 6.2 POKL, oferowały dodatkowe wsparcie doradczo-szkoleniowe dla uczestników. Ponadto projekty konkursowe w ramach 6.2 POKL, oprócz dotacji inwestycyjnej w wysokości dwukrotnie wyższej niż w projektach systemowych Powiatowych Urzędów Pracy w 6.1.3 POKL, oferowały także wsparcie pomostowe w formie finansowej, przez 6 do 12 miesięcy od rozpoczęcia działalności. Pomimo dostępności wsparcia merytorycznego, z *Badania*

..
skuteczności wsparcia realizowanego w ramach komponentu regionalnego PO KL 2007-2013
– V etap wynika, że co piąty uczestnik w projekcie skorzystał tylko z samej dotacji.

Dotacje stanowiły odpowiedź na potrzeby grupy docelowej, niwelując barierę niedostatecznej ilości środków finansowych, szczególnie w przypadku osób bezrobotnych, posiadających bogate doświadczenie zawodowe.

Wysokość wsparcia w ramach poszczególnych możliwości przedstawiono w poniższej tabeli.

Tabela 11.9 Wysokość wsparcia finansowego na samozatrudnienie dla uczestnika projektu w ramach Priorytetu VI POKL

	Program Operacyjny Kapitał Ludzki		
	Poddziałanie 6.1.3 DOTACJE	Poddziałanie 6.2 DOTACJE	Poddziałanie 6.2 POŻYCZKI
Maksymalna wysokość wsparcia finansowego	Dotacja w wysokości 20 tys. zł	Dotacja 40 tys. zł Wsparcie pomostowe finansowe przez 6-12 miesięcy w wysokości nie wyższej niż minimalne wynagrodzenie, tj. 700-1600 zł/m-c	Pożyczka w wysokości 50 tys. zł

11.2.2.4 Trwałość rezultatów

Warunkiem koniecznym, aby dotacja na podjęcie działalności gospodarczej, udzielona w ramach Poddziałania 6.1.3 lub Działania 6.2 POKL, była instrumentem bezzwrotnym dla uczestnika projektu, było wydatkowanie jej w sposób zgodny z zatwierdzonym wnioskiem o dofinansowanie oraz prowadzenie tejże działalności gospodarczej przez okres minimum 12 miesięcy. Zawieszenie bądź wyrejestrowanie działalności przed upływem tego okresu, skutkowałoby koniecznością zwrotu dotacji. Uczestnicy projektu, którzy założyli działalność podlegali kontrolom i wizytom monitorującym operatora wsparcia.

W przypadku instrumentów finansowych w postaci preferencyjnych mikropożyczek na uruchomienie własnej działalności, warunkiem utrzymania preferencyjnego oprocentowania przez cały okres spłaty było utrzymanie działalności w tym okresie oraz wydatkowanie środków zgodnie z zapisami umowy pożyczki. W sytuacji nie utrzymania lub likwidacji działalności przed upływem okresu 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy pożyczki odsetki na

poziomie standardowym naliczane byłyby wówczas wstecznie od dnia udzielenia pożyczki oraz umowa pożyczki została by wypowiedziana, stawiając ją w stan natychmiastowej wymagalności, co rozpoczęłoby proces windykacji. Natomiast, w przypadku nie utrzymania lub likwidacji działalności po upływie 12 miesięcy od dnia zawarcia umowy pożyczki, ale w okresie obowiązywania umowy, odsetki na poziomie standardowym naliczane byłyby od dnia nie utrzymania lub likwidacji działalności gospodarczej.

Okres przeżywalności firm założonych dzięki dofinansowaniu w ramach projektów Priorytetu VI POKL w latach 2007-2013 obrazuje poniższa tabela:

Tabela 11.10 Przeżywalność przedsiębiorstw założonych w ramach Priorytetu VI POKL

	Program Operacyjny Kapitał Ludzki
	DOTACJE 6.1.3 i 6.2 POKL POŻYCZKI 6.2 POKL
Wskaźnik procentowy firm, które funkcjonowały półtora roku od rejestracji działalności gospodarczej	68%
Wskaźnik procentowy firm, które funkcjonowały trzy lata od rejestracji działalności gospodarczej	56% (dotacje w ramach 6.1.3 POKL – 51%, dotacje w ramach 6.2 POKL – 59%)

Wskazane w tabeli efekty trwałości rezultatów samozatrudnienia w ramach Poddziałania 6.1.3 i 6.2 POKL są zbliżone do wskaźnika przeżywalności ogółu przedsiębiorstw zakładanych przez osoby fizyczne w Polsce, co jest bardzo dobrym wynikiem, biorąc pod uwagę, że część osób uzyskujących wsparcie na podjęcie działalności gospodarczej należała do grup w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy. Wyższy odsetek firm, które kontynuowały działalność około 3 lata od rozpoczęcia, można zauważyć wśród przedsiębiorstw założonych przy udziale dotacji w ramach 6.2 WRPO, do czego prawdopodobnie przyczyniła się wyższa kwota dotacji inwestycyjnej, nieco szersza grupa docelowa obejmująca również osoby zatrudnione, a także dodatkowe wsparcie pomostowe w postaci finansowej.

11.2.2.5 Całkowity koszt wsparcia

W Sprawozdaniu końcowym z wdrażania Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (Warszawa, marzec 2017) wskazano, że *środki na podjęcie działalności gospodarczej są jedną z droższych, lecz najskuteczniejszych form aktywizacji zawodowej. Największym zainteresowaniem ze strony osób pozostających bez pracy cieszyły się bezzwrotne dotacje na założenie własnej działalności gospodarczej. Często to właśnie ta forma wsparcia postrzegana była przez osoby bezrobotne, jako najlepszy sposób na podjęcie zatrudnienia, które jednocześnie satysfakcjonuje z uwagi na prowadzenie tzw. „własnego biznesu”.*

Koszt wsparcia, oprócz wartości jednostkowej dotacji inwestycyjnej lub pożyczki, obejmował dodatkowo wsparcie merytoryczne przygotowawcze w postaci doradztwa lub szkoleń. Ponadto, w przypadku dotacji, zwłaszcza w Działaniu 6.2 POKL, kwotę wsparcia zwiększało wsparcie pomostowe, udzielane po rozpoczęciu działalności gospodarczej. Wsparcie pomostowe mogło mieć postać usług merytorycznych – doradztwa lub szkoleń specjalistycznych lub dodatkowych środków finansowych wypłacanych co miesiąc przez okres od 6 do 12 miesięcy w wysokości nie wyższej niż minimalne wynagrodzenie w gospodarce narodowej.

Integralnym elementem każdego projektu mogły być koszty zarządzania oraz koszty pośrednie. Koszty zarządzania obejmowały wynagrodzenia kadry zarządzającej projektem oraz pracowników zajmujących się organizacją wsparcia, koszty promocji umożliwiającej rozpowszechnienie informacji o projekcie i dotarcie do osób najbardziej potrzebujących pomocy oraz pozostałe koszty obsługowe, jak np. koszty delegacji.

Wysokość kosztów zarządzania określały limity procentowe:

- 30% wartości projektu w przypadku projektów o wartości nieprzekraczającej 500 tys. zł,
- 25% wartości projektu w przypadku projektów o wartości powyżej 500 tys. i do 1 mln zł włącznie;
- 20% wartości projektu w przypadku projektów o wartości powyżej 1 mln i do 2 mln zł włącznie;
- 15% wartości projektu w przypadku projektów o wartości powyżej 2 mln i do 5 mln zł włącznie;
- 10% wartości projektu w przypadku projektów o wartości powyżej 5 mln zł.

Koszty pośrednie obejmowały zwiększone koszty instytucji, związane z realizacją projektu, dotyczące kategorii wydatków, które instytucja zwykła ponosić także bez względu na

realizację projektu, np. zwiększone koszty zarządu lub sprzątanía. Koszty pośrednie mogły być rozliczane ryczałtem bądź według faktycznie poniesionych wydatków, jednak w ilości nie wyższej niż pułap procentowy ryczałtu. Jeśli projekt obejmował zadania merytoryczne zlecane na zewnątrz, to podstawa wyliczenia limitu kosztów pośrednich rozliczanych ryczałtem ulegała pomniejszeniu (poprzez pomniejszenie wartości kosztów bezpośrednich) o wartość zleconych zadań

Pułapy procentowe kosztów pośrednich kształtowały się następująco:

- 9% kosztów bezpośrednich – dla projektów o wartości nieprzekraczającej 500 tys. zł,
- 8% kosztów bezpośrednich – dla projektów o wartości powyżej 500 tys. do 1 mln zł włącznie,
- 7% kosztów bezpośrednich – w projektach o wartości powyżej 1 mln do 2 mln zł włącznie,
- 5% kosztów bezpośrednich – dla projektów o wartości powyżej 2 mln do 5 mln zł włącznie,
- 4% kosztów bezpośrednich – w przypadku projektów o wartości przekraczającej 5 mln zł.

Średni poziom całkowitych nakładów przypadających na jednostkową dotację oraz jednostkową pożyczkę przedstawiono w tabeli poniżej.

Tabela 11.11 Średnie nakłady na jednostkową działalność gospodarczą utworzoną w ramach Priorytetu VI POKL

	Program Operacyjny Kapitał Ludzki	
	DOTACJE 6.1.3 i 6.2 POKL	POŻYCZKI 6.2 POKL
Średni poziom całkowitych nakładów przypadających na utworzenie jednej działalności gospodarczej	24 180 zł	9 324,83 zł
W tym średni poziom wydatków na koszty obsługi projektu	4 836 zł	809,15 zł

Średni poziom nakładów przypadających na jednostkową dotację zaczerpnięto z raportu z Badania osiągniętych wartości wskaźników rezultatu komponentu regionalnego PO KL (Warszawa, 2012).

Średni poziom kosztów obsługowych projektów dotacyjnych w ramach Priorytetu VI POKL wyliczono na podstawie sumarycznego poziomu procentowego kosztów zarządzania i kosztów pośrednich dla średniej wartości projektów ramach Poddziałania 6.1.3 i Działania 6.2 POKL. Dane zaczerpnięto z Listy Beneficjentów Programu Kapitał Ludzki. Średnia wartość jednostkowego projektu w obu działaniach zawiera się między 2 a 5 mln zł, stąd przyjęto pułap 15% kosztów zarządzania i 5% kosztów pośrednich, co daje sumarycznie 20% całkowitych nakładów związanych z udzieleniem jednej dotacji.

Średni poziom nakładów na jednostkową pożyczkę wyliczono jako iloraz całkowitych kosztów kwalifikowalnych projektów inżynierii finansowej w ramach Działania 6.2 przez ilość udzielonych pożyczek.

Średni poziom nakładów na koszty obsługi w projektach pożyczkowych w ramach Działania 6.2 POKL obliczono jako iloraz kosztów zarządzania i opłat za zarządzanie wypłacone na rzecz danego funduszu przez ilość udzielonych pożyczek. Obliczeń dokonano na podstawie danych z załącznika nr 8 do *Sprawozdania końcowego z wdrażania Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki* (Warszawa, marzec 2017).

Dla porównania, w następnej tabeli przedstawiono średnią efektywność kosztową wsparcia na jednego uczestnika projektu w ramach Priorytetu VI w stosunku do uczestnika projektu oferującego środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Tabela 11.12 Efektywność kosztowa wsparcia w ramach Priorytetu VI POKL

	Program Operacyjny Kapitał Ludzki	
	Ogół projektów aktywizacji zawodowej w ramach Priorytetu VI POKL	Projekty oferujące wsparcie na założenie działalności gospodarczej w ramach Priorytetu VI POKL
Wydatki na jednego uczestnika, który zakończył udział zgodnie z zaplanowaną ścieżką	7 351 zł	24 180 zł
Wydatki na jednego uczestnika pracującego po 6 miesiącach	12 988 zł	24 966 zł
Wydatki na jednego uczestnika pracującego po 30 miesiącach	12 807 zł	35 533 zł

Wydatki poniesione na aktywizację poprzez samozatrudnienie są około trzykrotnie wyższe niż przeciętne wydatki na inne formy aktywizacji zawodowej, takie jak doradztwo zawodowe, kursy i szkolenia, czy staże i praktyki zawodowe. Jednakże środki zainwestowane w tworzenie

przedsiębiorstw procentują w postaci dodatkowych miejsc pracy, tworzonych przez osoby, które założyły działalność gospodarczą, nierzadko już w pierwszym roku jej prowadzenia, a także w postaci zwolnionych wakatów, które mogą zostać zajęte przez osoby z rynku. Ponadto, założenie działalności gospodarczej jest postrzegane przez uczestników projektów, jako stworzenie sobie miejsca pracy wysokiej jakości.

11.2.3 Wskaźniki dla działań w ramach programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”

Wskaźniki realizacji programu pochodzą z raportu z Badania programu „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie” (Warszawa, styczeń 2016), podsumowującego efekty wdrażania programu w okresie od IV kwartału 2014 do III kwartału 2015 roku, tj. z pierwszego roku wdrażania programu na terenie całego kraju. Był to istotny rok z punktu widzenia programu, gdyż w tym okresie nastąpiła przerwa w finansowaniu działań aktywizacji zawodowej z Funduszy Europejskich, gdyż programy nowej perspektywy finansowej na lata 2014-2020 jeszcze nie zostały uruchomione.

11.2.3.1 Odbiorcy wsparcia

Początkowo program został uruchomiony w wersji pilotażowej na terenie trzech województw, mazowieckiego, świętokrzyskiego oraz małopolskiego, i był przeznaczony dla absolwentów oraz studentów ostatniego roku. Po roku, od listopada 2014 r., programem objęto obszar całego kraju, a grupę docelową rozszerzono o osoby bezrobotne.

Strukturę osób korzystających z programu, przebadaną w ramach badania programu „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie” (Warszawa, styczeń 2016) przedstawia poniższa tabela.

Tabela 11.13 Struktura pożyczkobiorców w ramach programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”

Struktura pożyczkobiorców	„Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”
Student	7%
Absolwent	20%
Nowe miejsce pracy	1%
Bezrobotny	72%

Wśród pożyczkobiorców dominują mężczyźni – stanowią oni 58% osób korzystających z pożyczek, co jest zbliżone do ogólnej populacji przedsiębiorców, gdzie wśród właścicieli i współwłaścicieli przedsiębiorstw mężczyźni stanowią 56%.

Warunki określone dla grupy docelowej spowodowały nietypowy dla programów aktywizacji zawodowej rozkład struktury wykształcenia uczestników programu – ponad połowę z nich stanowią osoby z wyższym wykształceniem, podczas gdy wśród ogółu osób bezrobotnych osoby z wykształceniem wyższym to 16%, a znaczącą większość stanowią osoby z wykształceniem średnim – aż 70% osób bezrobotnych.

Strukturę wykształcenia uczestników programu przedstawiono w kolejnej tabeli.

Tabela 11.14 Wykształcenie pożyczkobiorców w ramach programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”

Wykształcenie uczestników	„Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”
wyższe	7%
średnie	20%
podstawowe	1%

Konstrukcja programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie” sprzyja podejmowaniu aktywności przez osoby młodsze – znaczna część uczestników programu stanowią osoby z przedziałów wiekowych 15-29 lat oraz 30-39 lat. Rozkład wiekowy uczestników programu do III kwartału 2015 r. przedstawia poniższa tabela:

Tabela 11.15 Struktura wiekowa pożyczkobiorców w ramach programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”

Wiek pożyczkobiorców	„Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”
15-29 lat	34%
30-39 lat	42%
40-49 lat	17%
50 i więcej lat	7%

11.2.3.2 Wysokość wsparcia

Maksymalna wysokość pożyczki w programie na uruchomienie działalności gospodarczej została określona jako dwudziestokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, tj. około 84 tys. zł.

Maksymalna wysokość wsparcia na utworzenie stanowiska pracy wynosi sześciokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, ale ze względu na konkurencyjny instrument wspierania tworzenia miejsc pracy w ramach Powiatowych Urzędów Pracy, pożyczka na tworzenie miejsc pracy nie cieszyła się zbyt dużym zainteresowaniem. Dodatkowo Pośrednicy w ramach programu świadczyli nieodpłatne szkolenia i/lub doradztwo biznesowe.

Poniższa tabela przedstawia opinię uczestników programu na temat wysokości wsparcia.

Tabela 11.16 Ocena wysokości wsparcia w ramach programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”

Ocena wysokości wsparcia przez uczestników programu:	„Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”
Adekwatna do potrzeb	70%
Nieadekwatna do potrzeb	22%
Trudno powiedzieć	8%

Od początku funkcjonowania programu oprocentowanie w skali roku wynosi 0,44% w skali roku, przy siedmioletnim maksymalnym okresie spłaty, z możliwością karencji w początkowym okresie spłaty do 12 miesięcy. Ocenę wysokości oprocentowania przez uczestników programu zamieszczono w tabeli poniżej:

Tabela 11.17 Ocena wysokości oprocentowanie w ramach programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”

Ocena wysokości wsparcia przez uczestników programu:	„Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”
oprocentowanie pożyczki jest dla mnie najkorzystniejsze spośród innych dostępnych pożyczek/kredytów	98%
oprocentowanie pożyczki NIE jest dla mnie najkorzystniejsze spośród innych dostępnych pożyczek/kredytów	0%
Trudno powiedzieć	2%

Z raportu z *Badania programu „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie”* (Warszawa, styczeń 2016) wynika, że o maksymalną kwotę pożyczki wnioskowali głównie przyszli przedsiębiorcy planujący większe inwestycje, głównie handlowo-usługowe, ale też trochę edukacyjnych placówek dla dzieci, laboratorium, projekty biznesowe w OZE, biznesy projektantów odzieżowych czy kilka firm produkcyjnych.

11.2.3.3 Liczba udzielonych pożyczek i stworzonych miejsc pracy

W okresie od IV kwartału 2014 do III kwartału 2015 roku największym zainteresowaniem cieszyła się pożyczka podstawowa na założenie działalności gospodarczej. Informacje o ilości i kwocie udzielonych w tym okresie pożyczek przedstawiono w kolejnej tabeli.

Tabela 11.18 Ilość i kwota udzielonych pożyczek w ramach programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”

	„Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”	
Rodzaj pożyczki	Pożyczka na założenie działalności gospodarczej	Pożyczka na tworzenie miejsc pracy
Maksymalna kwota pożyczki	20-krotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, tj. około 84 tys. zł	6-krotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, tj. około 25 tys. zł
Ilość udzielonych pożyczek	1690	39
Średnia wartość udzielonej pożyczki	59 tys. zł	b.d.

Podobnie jak w przypadku innych programów wspierających tworzenie nowych przedsiębiorstw, tak i w przypadku programu „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie” wystąpił dodatkowy pozytywny efekt w postaci tworzenia miejsc pracy nie tylko dla bezpośrednich beneficjentów programu.

Tabela 11.19 Dodatkowe miejsca pracy tworzone przez beneficjentów programu „Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”

Ocena wysokości wsparcia przez uczestników programu:	„Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie”
Odsetek beneficjentów, którzy utworzyli dodatkowe miejsca pracy bezpośrednio po uruchomieniu działalności gospodarczej	20%
Odsetek beneficjentów, planują tworzenie dodatkowych miejsc pracy w okresie najbliższych 12 miesięcy	55%
Odsetek beneficjentów, którzy nie planują tworzenia dodatkowych miejsc pracy	18%

W raporcie z *Badania programu „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie”* (Warszawa, styczeń 2016) wskazano, że grupą najmniej zainteresowaną tworzeniem dodatkowych miejsc pracy były osoby bezrobotne w momencie przystąpienia do programu, co wynikało z tego, że

bardziej były zainteresowane stworzeniem miejsca pracy sobie niż założeniem przedsiębiorstwa.

11.2.4 Wskaźnik kosztu utrzymania i obsługi osoby o statusie bezrobotnego zarejestrowanego w Powiatowym Urzędzie Pracy

Autorzy koncepcji odnieśli się do składowych wskaźnika kosztu utrzymania i obsługi osoby o statusie bezrobotnego w sposób ogólny, ze względu iż będzie on się zmieniał wraz ze zmianą wielkości bazowych zróżnicowanych w poszczególnych latach oraz w poszczególnych instytucjach rynku pracy.

W celu obliczenia wielkości bazowej wskaźnika należy wziąć pod uwagę koszty jakie składają się na „obsługę” bezrobotnego zarejestrowanego w powiatowym urzędzie pracy. Dla celów zobrazowania wielkości kwot wybrano przykład Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu, który wyraził gotowość przystąpienia do testowania narzędzia „Pożyczko – dotacji”. Wielkości podane zostały za rok 2016 jako obrazujące rok, w którym poziom bezrobocia nie był tak niski jak w 2017 roku.

Kategorie kosztów zostały wskazane w tabeli poniżej. Kategorie w tabeli opisano w sposób ogólny, zasady przyznawania poszczególnych kategorii kosztów opisane są szczegółowo we właściwych aktach prawnych.

Tabela 11.20 Wyliczenie wskaźnika kosztu utrzymania osoby bezrobotnej przez PUP

Kategorie kosztowe *)	Poglądowa kwota (w zł)	Komentarz Akceleratora
III. Koszty ogólne Koszty funkcjonowania Powiatowego Urzędu Pracy (<i>koszty administracyjne, wynagrodzenia pracowników wraz ze świadczeniami, w tym zarówno obsługi administracyjnej, jak i osób bezpośrednio zaangażowanych w aktywizację bezrobotnych, inwestycje i remonty</i>) przeznaczone na działalność i realizację zadań własnych, niezależne od liczby osób obsługiwanych, wg planu finansowego na dany rok, finansowane z budżetu samorządu	Nie dotyczy	Realizacja Projektu nie ma bezpośredniego wpływu na obniżenie tych kosztów. Koszty poniesione zostaną niezależnie od liczby osób bezrobotnych jako finansowanie zdań własnych samorządu. Przy znaczącej skali Projektu w danym regionie i jego trwałości może zostać ewentualnie ograniczona liczba stanowisk pracy pośredników.

<p>IV. Koszty instrumentów rynku pracy (<i>bezpośrednia aktywizacja osób bezrobotnych, bez kosztów osobowych doradców i pośredników; nie każda osoba otrzymuje wszystkie instrumenty</i>), są to koszty związane z motywacją osób bezrobotnych i pracodawców do podejmowania aktywizacji zawodowej, finansowane ze środków publicznych, w szczególności ze środków Funduszu Pracy, Europejskiego Funduszu Społecznego lub ze środków programów Unii Europejskiej w tym:</p>	<p>W 2016 r. koszt aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu wyniósł łącznie 22 743,5 tys. zł</p>	<p>Powiatowe Urzędy Pracy oferują bardzo szeroki wachlarz instrumentów zachęcających osoby bezrobotne do aktywizacji zawodowej oraz pracodawców do zatrudnienia osoby bezrobotne. Należy zwrócić uwagę, iż żaden z instrumentów oferowanych bezpośrednio osobom bezrobotnym nie gwarantuje, iż osoby te podejmą i utrzymają zatrudnienie.</p>
<p>1) <u>szkolenia</u> - grupowe, indywidualne, bony szkoleniowe - gwarancja skierowania bezrobotnego w wieku do 30. r.ż. na wskazane przez niego szkolenie oraz opłacenia kosztów, które zostaną poniesione w związku z podjęciem szkolenia. W ramach bonu bezrobotnemu finansuje się do wysokości 100% przeciętnego wynagrodzenia koszty szkoleń, badań lekarskich, przejazdu na szkolenia i zakwaterowania</p>	<p>2 147 767 zł (1 353 osoby) Średnio na osobę: 1 587 zł</p>	<p>Zdecydowanie bardziej kosztowne są instrumenty oferowane pracodawcom. Uznając za kluczowe w instrumencie „Pożyczko – dotacji” utrzymanie aktywności zawodowej w okresie 24 miesięcy, zbliżonym jest instrument związany ze wsparciem dla pracodawców w zakresie refundacji kosztów wyposażenia stanowisk pracy, który w Poznaniu w skali jednego roku na jedną osobę bezrobotną wyniósł prawie 20 000 zł</p>
<p>2) <u>staże</u> zawodowe u pracodawców, bony stażowe - gwarancja skierowania do odbycia stażu u pracodawcy wskazanego przez bezrobotnego do 30 r.ż. na okres 6 miesięcy, o ile pracodawca zobowiąże się do zatrudnienia bezrobotnego po zakończeniu stażu przez okres 6 miesięcy. W ramach bonu finansowane są koszty przejazdu do i z miejsca odbywania stażu oraz koszty niezbędnych badań lekarskich lub psychologicznych, a pracodawca zatrudniający bezrobotnego otrzymuje premię</p>	<p>5 750 422 zł (660 osób) Średnio na osobę: 8 712 zł</p>	<p>Wg wyliczeń Powiatowego Urzędu Pracy w Poznaniu koszt aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu tzw. efektywność kosztowa wyniosła w 2016 r. średnio na 1 osobę zaktzywizowaną: 9 968,12 zł (ok 8.000 zł za 2017 r.)</p>
<p>3) <u>prace interwencyjne</u> - pracodawca, który zatrudnił skierowanych bezrobotnych, otrzymuje zwrot części kosztów poniesionych na wynagrodzenia, nagrody oraz składki na ubezpieczenia społeczne skierowanych bezrobotnych; refundacja</p>	<p>439 498 zł (68 osób) Średnio na osobę: 6 463 zł</p>	<p>Średnia efektywność kosztowa w kraju za 2016 r. wyniosła 12 996,00 zł (obecnie ok. 11.000 zł).</p>
<p>4) <u>roboty publiczne</u> - organizator robót publicznych, który zatrudnił skierowanych bezrobotnych przez okres do 12 miesięcy,</p>	<p>213 069 zł (17 osób)</p>	<p>W okresie 2 lat (dot. okresu utrzymania działalności gospodarczej w pilotażu obligacji społecznych) jest to kwota</p>

otrzymuje zwrot części kosztów poniesionych na wynagrodzenia, nagrody oraz składki na ubezpieczenia społeczne bezrobotnych	Średnio na osobę: 12 533zł	oszczędności środków publicznych na poziomie średnio 26.000 zł , przy czym koszt ten może być zdecydowanie wyższy w indywidualnych przypadkach.
<u>5) prace społecznie użyteczne –</u> organizowane we współpracy z ośrodkami pomocy społecznej, dla osób bez prawa do zasiłku	53 900 zł (54 osoby) Średnio na osobę: 998 zł	
<u>6) refundacja kosztów opieki nad dzieckiem do 6 lat lub osoba zależną –</u> przyznawana na okres do 6 miesięcy osobie bezrobotnej podejmującej zatrudnienie jeżeli wynagrodzenie nie przekracza minimalnego oraz osobom podejmującym inną formę aktywizacji zawodowej na czas tej aktywizacji	68 055 zł (89 osób) Średnio na osobę: 765 zł	
<u>7) stypendium z tytułu podjęcia nauki –</u> 100% zasiłku podstawowego dla bezrobotnych, pod warunkiem, że przychód w rodzinie na osobę nie przekracza limitu wskazanego w przepisach o pomocy społecznej	150 653 zł (27 osób) Średnio na osobę: 5 580 zł	
<u>8) dofinansowanie studiów podyplomowych –</u> do 100% kosztu studiów i nie więcej niż 300% przeciętnego wynagrodzenia plus za czas studiów osoba bezrobotna otrzymuje 20% zasiłku podstawowego dla bezrobotnych	4 264 zł (1 osoba) Średnio na osobę: 4 264 zł	
<u>9) zwrot kosztów przejazdu do pracodawcy –</u> finansowanie kosztów przejazdu osoby do pracodawcy zgłaszającego ofertę pracy lub do miejsca pracy w związku ze skierowaniem przez powiatowy urząd pracy – do 12 miesięcy jeżeli osoba nie uzyskuje przychodów pow. 200% minimalnego wynagrodzenia	3 694 zł (6 osób) Średnio na osobę: 616 zł	
<u>10) zwrot kosztów przejazdu -</u> finansowanie kosztów przejazdu osoby do miejsca odbywania stażu, przygotowania zawodowego dorosłych, badania lekarskie, rozmowę kwalifikacyjną w związku ze skierowaniem przez powiatowy urząd pracy	105 037 zł (brak danych dot. liczby osób)	

11) <u>bon zatrudnieniowy</u> - stanowi dla pracodawcy gwarancję refundacji części kosztów wynagrodzenia i składek na ubezpieczenia społeczne w związku z zatrudnieniem bezrobotnego, któremu powiatowy urząd pracy przyznał ten bon. Pracodawcy jest refundowana część kosztów wynagrodzenia składek na ubezpieczenia społeczne	22 728 zł (5 osób) Średnio na osobę: 4 546 zł	
12) bon na zasiedlenie - zwrot kosztów zakwaterowania - finansowanie kosztów zakwaterowania osobie, która podjęła zatrudnienie lub inną pracę zarobkową, staż, przygotowanie zawodowe dorosłych poza miejscem stałego zamieszkania, w przypadku skierowania przez powiatowy urząd pracy	158 161 zł (23 osoby) Średnio na osobę: 6 877 zł	
13) <u>wsparcie pracodawców w zatrudnieniu osób po 50 rż</u> – dofinansowanie wynagrodzenia w wysokości do 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę na okres do 12 za zatrudnienie osoby w wieku 50-60 lat i do 24 miesięcy za zatrudnienie bezrobotnego pow. 60 r.ż.	435 318 zł (51 osób) Średnio na osobę: 8 536 zł	
14) <u>wsparcie pracodawców w zatrudnieniu rodziców powracających na rynek pracy</u> – dofinansowanie od 1/3 do 50% minimalnego wynagrodzenia w zależności od długości okresu zatrudnienia osoby	36 888 zł (1 osoba) Średnio na osobę: 36 888zł	
15) <u>świadczenia integracyjne</u> – dla osób bezrobotnych uczestniczących w warsztatach z zakresu integracji społecznej i zawodowej organizowane przez CIS	1 523 971 zł (318 osób) Średnio na osobę: 4 792 zł	
16) <u>wsparcie dla pracodawców w zakresie refundacji kosztów wyposażenia stanowisk pracy</u> – przy zatrudnieniu bezrobotnego na min. 24 miesiące na utworzenie dla niego stanowiska pracy	379 229 zł (19 osób) Średnio na osobę: 19 959zł	
16) <u>wspieranie przedsiębiorczości</u> – bezzwrotne dotacje na otwarcie działalności gospodarczej	8 438 022 zł (470 osób)	

	Średnio na osobę: 17 953zł	
Koszty wypłacane osobom zarejestrowanym w powiatowym urzędzie pracy	6 349 700zł (2016 r.)	Koszt ubezpieczenia zdrowotnego osoby bezrobotnej:
<p>Koszty niezależne od podejmowanych działań aktywizacji zawodowej, należne wszystkim:</p> <ul style="list-style-type: none"> ubezpieczenie zdrowotne <p>Osoba rejestrująca się w urzędzie pracy ze statusem bezrobotnego objęta jest od dnia rejestracji ubezpieczeniem zdrowotnym.</p> <ul style="list-style-type: none"> dodatkowo średnio 20% osób bezrobotnych posiada prawo do otrzymywania zasiłków dla osób bezrobotnych. <p>Osoby te mają opłacane składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe</p>	7 584 071 zł (2017 r.)	<p>Wysokość miesięcznej składki ZUS to 9% podstawy wymiaru. Podstawa wymiaru składki to zadeklarowane miesięczne wynagrodzenie, ale nie niższe niż średnia krajowa. W III kwartale 2016 wynosiła ona 4 246,21 zł. Opłacaną co miesiąc składkę odlicza się od podatku (7,75% podstawy wymiaru składki). Ostateczny koszt dobrowolnego ubezpieczenia zdrowotnego oscyluje w okolicach 53 zł miesięcznie (podstawa wymiaru zmienia się nieznacznie co kwartał).</p> <p>Koszty zasiłku dla bezrobotnych: Podstawowy 100%: pierwsze 3 miesiące prawa do zasiłku: 831,10 zł brutto (717,30 zł netto); kolejne miesiące: 652,60 zł brutto (572,87 zł netto)</p> <p>Obniżony (80%): w okresie pierwszych 90 dni – 664,90 zł brutto (583,06 zł netto); w okresie kolejnych dni posiadania prawa do zasiłku 522,10 brutto (468,11 zł netto)</p> <p>Podwyższony (120%): w okresie pierwszych 90 dni – 997,40 zł brutto (851,63 zł netto); w okresie kolejnych dni posiadania prawa do zasiłku 783,20 zł brutto (678,71 zł netto)</p>

Użyte w tabeli definicje, odkreślenia, wielkości kwot itp. reguluje szereg przepisów prawnych, przede wszystkim ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2017 r. poz. 1065, z późn. zm.) oraz rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 12 listopada 2012 r. w sprawie rejestracji bezrobotnych i poszukujących pracy (Dz.U. z 2012 r. poz. 1299).

11.3 Obligacje społeczne

11.3.1 Peterborough – jako pierwszy przykład obligacji w praktyce działań pomocowych

Jednym z pierwszych przykładów praktycznej implementacji obligacji społecznych to program finansowania innowacyjnych działań resocjalizacyjnych w więzieniu Peterborough w Wielkiej Brytanii. Projekt był innowacyjny w skali świata i stawiał sobie za cel ograniczenie skali recydywy wśród osób skazanych na krótkie wyroki. Mimo, że projektodawcom nie udało się osiągnąć zakładanych wskaźników realizacji zadania – w grupie więźniów, którzy opuścili więzienie, obniżenie stopnia recydywy w ocenianym okresie wyniosło 8,39%, przy wymaganym poziomie 10%, stąd nie nastąpiła wypłata wynagrodzenia ze strony brytyjskiego Ministerstwa Sprawiedliwości – jednak efekt społeczny przedsięwzięcia został osiągnięty. Warto zatem przyjrzeć się bliżej organizacji usługi resocjalizacji w ramach obligacji społecznych, bowiem jako najczęściej przywoływany przykład w literaturze przedmiotu, stał się on również inspiracją dla kolejnych przedsięwzięć zakładających efektywną finansową realizację celów społecznych.

Około 60% więźniów w Wielkiej Brytanii powyżej 18 roku życia odsiadujących krótkie wyroki (do 1 roku), w czasie roku od zwolnienia popełnia ponownie przestępstwo. Nie bez znaczenia są również ekonomiczne koszty ponoszone przez państwo. Według wyliczeń Ministerstwa za rok 2015, koszty ponoszone przez Państwo w celu ukarania jednej osoby wynoszą średnio 40 000 funtów, a dodatkowe 33 000²⁴⁸ poświęcane jest na roczne utrzymanie więźnia. Biorąc pod uwagę konieczność realizacji działań bardziej efektywnych pod względem finansowym, ale też społecznym, brytyjskie Ministerstwo sprawiedliwości podjęło próbę

²⁴⁸Ministry of Justice, 2015, *Costs per place and costs per prisoner. National Offender Management Service. Annual Report and Accounts 2014-15. Management Information Addendum*, <http://qna.files.parliament.uk/qna-attachments/581658/original/HL1794%20-%20NOMS%20PRISONER%20COSTS.pdf> [dostęp: 1.07.2017]

zmiany tej negatywnej tendencji stosując innowacyjny model, mający charakteryzować się dużą skutecznością w resocjalizacji penitencjariuszy.

W latach 2010-2015 zaczęto wdrażać program *One Service*, którego zadaniem była pomoc skazanym mężczyznom po ich wyjściu na wolność, który oparty był na mechanizmie obligacji społecznych. Do zadań wykonywanych przez organizatorów należało zidentyfikowanie potrzeb uczestników oraz zaprojektowanie skutecznych form resocjalizacji na okres następnego roku. Jeśli podczas tego okresu doszłoby do ponownego skazania, zadanie miało być kontynuowane w murach więziennych.

Pilotażowy projekt obligacji społecznych dotyczył grupy docelowej o następujących charakterystykach: a) mężczyźni powyżej 18 roku życia, b) których wyroki pozbawienia wolności nie przekraczały 12 miesięcy, c) zwolnionych w trakcie trwania pilotażowego programu, niekoniecznie po odbyciu całej kary. Warto podkreślić, że program nie był obligatoryjny, tzn. opierał się na dobrowolności udziału osadzonych. Do programu zakwalifikowano m.in. osoby z problemami z narkotykami, alkoholem, kradzieżami, niszczeniem mienia. Utworzono dwie grupy, składające się z około 1000 skazanych każda. Pierwsza pomiędzy wrześniem 2010 r. a czerwcem 2012 r., druga w okresie od lipca 2012 r. do czerwca 2014 r.

Kwestię organizacji działań w ramach innowacyjnego projektu zostały powierzone organizacji pozarządowej *Social Finance*. W ramach swojej odpowiedzialności zarządzała ona finansami niezbędnymi do wdrożenia programu, monitorowała sposób jego wykonania, a także pośredniczyła na etapie transferu płatności do inwestorów. Warunkiem otrzymania zwrotu poniesionych kosztów wraz z zaplanowaną prowizją było zmniejszenie skali ponownych wykroczeń o 10%, a w przypadku jeśli w żadnej z grup nie uda się osiągnąć tego celu, wskaźnik zostałby zmniejszony do poziomu 7,5% w odniesieniu do obydwu z nich. W celu określenia wskaźnika realizacji zadania utworzono grupę kontrolną składającą się ze skazanych w innych jednostkach, o podobnym profilu i zwolnionych w podobnym okresie do wskazanego w projekcie. Pod uwagę wzięto łącznie 35 zakładów karnych z różnych miast. W tym miejscu bliżej przyjrzyć się sposobowi ewaluacji wyników opisanym przez C. Hedderman i D. Jolliffe²⁴⁹. Do zmierzenia różnic pomiędzy grupami uczestniczącymi w projekcie i grupami kontrolnymi wybrano statystyczną metodę *Propensity score matching*

²⁴⁹ C. Hedderman, D. Jolliffe, 2014, *Peterborough Social Impact Bond: Final Report on Cohort 1 Analysis*, QinetiQ, Leicester, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/341684/peterborough-social-impact-bond-report.pdf [dostęp: 1.07.2017].

(PSM). Za jej pomocą dokonywano kontroli możliwych do zaobserwowania różnic. Po pierwsze konieczne było zapewnienie osób o porównywalnych cechach, jak wiek czy rodzaj wyroku. Następnie zidentyfikowano istotne zmienne, które potem mogły być wprowadzone do właściwego modelu. Ze względu na konieczność wzięcia pod uwagę dwóch porównywalnych, podobnych grup, gdzie każdy przypadek jest indywidualny, konieczne było powtórzenie badania dla każdej z nich²⁵⁰. Własności cechujące zbiorowość kategoryjną brano pod uwagę w ramach ewaluacji to między innymi²⁵¹: wiek zwolnienia z więzienia, narodowość/pochodzenie etniczne, wiek popełnienia pierwszego przestępstwa, liczba popełnionych wcześniej wykroczeń, liczba wcześniejszych wyroków skazujących, liczba wcześniejszych pobytów w więzieniu, indeks Copas – szybkości wzrostu liczby wyroków, odsetek chronicznych przypadków popełniania przestępstw, liczba ucieczek z więzienia. Każdemu z więźniów, który brał udział w programie przypisano grupę składającą się z maksymalnie 10 więźniów odsiadujących wyroki w innych zakładach karnych. Tym sposobem liczba osób, do których odnoszone były wyniki uczestników wyniosła około 10 000 mężczyzn.

W schemacie organizacyjnym niniejszego projektu centralną pozycję zajmowała organizacja *Social Finance*. Otrzymała ona środki od inwestorów, które następnie przekazywane były dostawcom usług w ramach programu²⁵². Poza finansowaniem ze strony inwestorów na wsparcie w ramach projektu zdecydowała się również: lokalna społeczność, policja, specjaliści od uzależnień, agencja pracy, itp. Efekt tych oddziaływań w postaci zmniejszenia odsetka ponownych wykroczeń w czasie roku od wyjścia na wolność, został następnie zmierzony przez niezależnego audytora, a jego wyniki posłużyły Ministerstwu Sprawiedliwości do podjęcia decyzji o płatności za zrealizowane zadanie. Dodatkowym źródłem środków do wypłaty był *Big Lottery Fund*, publiczna instytucja, której celem jest wspieranie społeczności będących w potrzebie. Maksymalny zwrot ustalony został na poziomie 8 000 000 funtów, co jest ekwiwalentem wewnętrznej stopy zwrotu na poziomie 13%.

W ramach projektu zadania realizowały podmioty świadczące następujące formy wsparcia: zapewnienie asystentów społecznych dla osób wychodzących na wolność (m.in. pomoc

²⁵⁰ Tamże, s. 6-7.

²⁵¹ Tamże, s. 18.

²⁵² E. Disley, C. Giacomantonio, K. Kruihof, M. Sim, 2015, *The payment by results Social Impact Bond pilot at HMP Peterborough: final process evaluation report*, Ministry of Justice, London, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/486512/social-impact-bond-pilot-peterborough-report.pdf [dostęp: 6.06.2017]

..
w znalezieniu mieszkania, pracy, pomoc w kwestiach administracyjnych), wsparcie dla psychologa dla więźniów z problemami ze zdrowiem psychicznym, oferta szkoleń z zakresu kompetencji społecznych.

Wyniki dla pierwszej grupy, opublikowane w sierpniu 2014 roku, wskazały spadek wskaźnika recydywy o 8,39% w stosunku do grupy porównawczej, która opuściła inne więzienia w tym samym czasie. Złożyła się na to średnia liczba ponownych wykroczeń w wysokości 1,42 wobec 1,55 w grupie porównawczej²⁵³. Jak wcześniej wspomniano, oznaczało to brak natychmiastowej płatności, bo wynik był mniejszy od zakładanych 10%. Jednocześnie jednak, w związku z tym, że wartość wyniosła powyżej 7,5%, wciąż możliwa była wypłata na koniec całego projektu, jeśli drugiej grupie uda się zrealizować zakładany cel.

Na podstawie wstępnej ewaluacji projektu *One Service* można wysnuć ogólny wniosek, iż realizacja mechanizmu obligacji społecznych w ramach obszaru resocjalizacji wymaga długiego horyzontu czasowego (skuteczność terapii długoterminowych) oraz wysokich nakładów finansowych. Warunki te nie są współmierne z oczekiwaniami inwestorów, którzy liczą na relatywnie szybki zwrot inwestycji. Oprócz trudności natury finansowej, w finalnym raporcie wskazano, że pomimo zapewnienia wsparcia, trudno było znaleźć wystarczającą liczbę chętnych do udziału w programie.

Przykład z Peterborough okazał się cennym doświadczeniem w implementacji koncepcji płatności za rezultaty i obligacji społecznych. Dalszy rozwój tego typu inicjatyw wymaga jednak bardziej pogłębionej analizy ryzyk i kosztów przedsięwzięcia. Mimo połowicznego sukcesu pierwszej praktyki w zakresie wdrażania obligacji społecznych można przedstawić szereg innych rozwiązań bazujących na podobnym mechanizmie finansowania.

11.3.2 Skala realizowanych projektów z zastosowaniem obligacji społecznych na świecie

Według danych zamieszczonych na portalu www.instiglio.pl obecnie na świecie (stan na kwiecień 2017 roku) realizowanych jest 77 programów opartych na mechanizmie obligacji społecznych²⁵⁴. Obejmują one tematyką szeroki zakres działań, od resocjalizacji, poprzez problem bezdomności, bezrobocia do edukacji najmłodszych obywateli. Największa liczba projektów dotyczy poprawy dostępu do rynku pracy wśród osób długotrwale bezrobotnych. Największym w kategorii zaangażowanych środków jest z kolei program pomocy dzieciom

²⁵³ C. Hedderman, D. Jolliffe, op. cit., s. 26

²⁵⁴ <http://www.instiglio.org/en/sibs-worldwide/>

i ich matkom w Karolinie Południowej w Stanach Zjednoczonych. W poniższej tabeli zaprezentowano zestawienie dwudziestu państw, w których, według stanu na 2017 rok, realizowane były projekty obligacji społecznych o łącznej wartości bliskiej 100 milionów dolarów²⁵⁵.

Tabela 11.21. Zestawienie trwających projektów wykorzystujących mechanizm obligacji społecznych (stan na kwiecień 2017 roku)

Państwo	Problemy społeczne	Liczba projektów	Szacowana wartość wszystkich projektów
Australia	<ul style="list-style-type: none"> wsparcie dla rodzin w potrzebie problem bezdomności 	3	26 000 000 AUD
Austria	<ul style="list-style-type: none"> wsparcie dla ofiar przemocy domowej 	1	800 000 EUR
Belgia	<ul style="list-style-type: none"> bezrobocie wśród młodych imigrantów 	1	230 000 EUR
Finlandia	<ul style="list-style-type: none"> niestawianie się w miejscu pracy 	1	700 000 EUR
Francja	<ul style="list-style-type: none"> tworzenie miejsc pracy na obszarach zagrożonych bezrobociem 	2	brak danych
Holandia	<ul style="list-style-type: none"> bezrobocie recydywa 	7	10 530 000 EUR
Indie	<ul style="list-style-type: none"> edukacja 	1	270 000 USD
Irlandia	<ul style="list-style-type: none"> problem bezdomności 	1	500 000 EUR
Izrael	<ul style="list-style-type: none"> zdrowie – cukrzyca typu 2 edukacja – porzucanie szkoły 	2	7 600 000 USD
Kanada	<ul style="list-style-type: none"> schronisko dla samotnych matek zdrowie (nadciśnienie) edukacja 	3	12 500 000 CAD
Kolumbia	<ul style="list-style-type: none"> bezrobocie wśród zagrożonych grup 	1	760 000 USD
Korea Południowa	<ul style="list-style-type: none"> poprawa warunków życia dzieci 	1	brak danych
Niemcy	<ul style="list-style-type: none"> edukacja i zatrudnienie dla młodych ludzi 	1	300 000 EUR
Nowa Zelandia	<ul style="list-style-type: none"> zatrudnienie dla osób z zaburzeniami psychicznymi 	1	1 750 000 NZD
Peru	<ul style="list-style-type: none"> produkcja nasion kakaowca i kawowca 	1	110 000 USD
Portugalia	<ul style="list-style-type: none"> edukacja 	1	120 000 EUR

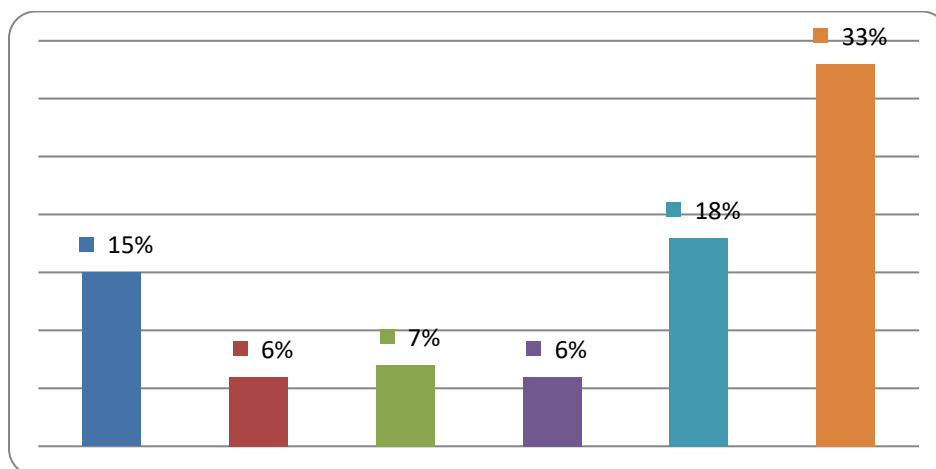
²⁵⁵ Tamże

Stany Zjednoczone	<ul style="list-style-type: none"> • bezrobocie • recydywa • rozwój dzieci • zdrowie (astma) • bezdomność • nałogi 	15	140 000 000 USD
Szwajcaria	<ul style="list-style-type: none"> • wsparcie dla uchodźców na rynku pracy 	1	270 000 CHF
Szwecja	<ul style="list-style-type: none"> • wspomaganie rozwoju dzieci 	1	10 000 000 SEK
Wielka Brytania	<ul style="list-style-type: none"> • bezrobocie • recydywa • opieka nad sierotami • bezdomność • izolacja • edukacja specjalna 	32	35 740 000 GBP

Źródło: Instiglio 2017

Pod względem podejmowanej tematyki przeważają projekty dotyczące rynku pracy. Kategoria ta najczęściej charakteryzuje się wsparciem wieloprogowym, tzn. projekt dotyczy więcej niż jednego obszaru, jak choćby bezrobocie wśród osób zwolnionych z więzienia. Charakterystyczne jest też to, że w ramach programów dotyczących pomocy rodzinie działania skoncentrowane są przede wszystkim na zabezpieczeniu potrzeb dzieci. Poniższy wykres przedstawia podział realizowanych projektów w skali świata z podziałem na podejmowaną problematykę.

Wykres 11.1. Procentowy udział projektów obligacji społecznych ze względu na podejmowany problem (w nawiasie liczba projektów)



Źródło: Instiglio 2017

11.3.3 Przegląd wybranych projektów obligacji społecznych na świecie

W niniejszym podrozdziale opisane zostaną projekty społeczne realizowane za pomocą mechanizmu obligacji społecznych. Przedmiotem zainteresowania będą te interwencje, które zostały opisane w literaturze przedmiotu i traktowane jako przykład dobrych praktyk. W pierwszej kolejności przedstawione zostaną projekty dotyczące profilaktyki i ochrony zdrowia. Charakterystyczne jest, że obszar interwencji realizowany jest przede wszystkim w krajach afrykańskich, jak problemy ze snem w Ugandzie, zapobieganie ślepecie w wyniku zaćmy w Kamerunie czy problem malarii w Mozambiku w Prowincji Maputo²⁵⁶.

W tej części opracowania szczegółowy opis dotyczył będzie ostatniego z wymienionych przykładów. Jedną z podstawowych przyczyn wysokiego wskaźnika zachorowań i dużej śmiertelności na skutek malarii, jest brak koordynacji w pomocy rozwojowej. Koalicja krajowego rządu, ofiarodawców i przedsiębiorstw, w tym *Coca Cola Foundation*, *Dalberg* i mozambickie Ministerstwo Zdrowia, pracuje nad opanowaniem rozprzestrzeniania się choroby. Celem jest lepsza efektywność interwencji obszarze kraju. Plany zakładają, że w ciągu 10 lat uda się zapobiec nawet 8 milionów zachorowań²⁵⁷ [Han 2014]. Założenia przewidują ponadto, że zebrane środki, w wysokości około 25 milionów dolarów, posłużą w szczególności do sfinansowania programów prewencyjnych i diagnostycznych, leczenia i monitoringu. Efektem tych działań ma być 30% spadek zachorowań na terenie Prowincji Maputo. W tym obszarze geograficznym realizowany jest również pilotażowy program wykorzystujący instrument obligacji społecznych, a dokładniej ich specyficzną odmianę w postaci – rozwojowych obligacji (ang. *development impact bonds*), które różni się od klasycznego rozwiązania założeniem o uzyskaniu możliwie szybkich efektów. Obszar kraju objęty interwencją jest najmniej dotknięty malarią. Płatność za osiągnięty cel ma być rozłożona na okres dwunastu lat, a maksymalna kwota wypłaty miałaby się równać zwrotowi poniesionych kosztów plus 5% odsetek. Jeśli zaś program nie osiągnie zamierzonego celu, połowę poniesionych kosztów bez odsetek. Przy okazji tego projektu pojawiają się pytania o zasadność interwencji na tym obszarze, jako że ogromne środki są tam już przekazywane w ramach pomocy rozwojowej dla krajów najsłabiej rozwiniętych przez organizacje

²⁵⁶ A. Jack, 2016, *World Bank healthcare social impact bond fundraising targets Africa malaria*, Financial Times, <https://www.ft.com/content/e63321c8-aa5f-11e6-a0bb-97f42551dbf4?mhq5j=e2> [dostęp: 3.07.2017]

²⁵⁷ L. Han, 2014, *Malaria in Mozambique: trialling payments by results*, The Guardian, <https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2014/mar/31/malaria-control-payment-by-results> [dostęp: 9.07.2017].

międzynarodowe, czy też w ramach pomocy bilateralnej. Odpowiedzią w tym przypadku mogą być słabe efekty tych działań. Opisany instrument ze względu na wielokrotnie już podkreślane nakierowanie na widoczne efekty może przełamać ten trend.

Innym przykładem w obszarze około medycznym jest próba wdrożenia środowiskowych usług opiekuńczych (tzn. opieki świadczonej w warunkach domowych) w Baltimore w Stanach Zjednoczonych. Celem interwencji jest usamodzielnienie uczestników przy wykonywaniu podstawowych czynności oraz redukcja potrzeb wysokokosztowych usług medycznych. Podmiotem odpowiedzialnym za wdrożenie programu jest *Meals on Wheels America*. Ich celem jest przeniesienie doświadczeń, które mają nadzieję zdobyć w Baltimore do kolejnych miast w całym kraju. Program w kwietniu 2017 był na etapie początkowych prac projektowych, które zakładały wdrożenie rozwiązania w 2018²⁵⁸.

Obligacje społeczne mogą być również efektywnym instrumentem finansowania leczenia gruźlicy w krajach afrykańskich²⁵⁹. Obligacje mają duży potencjał aplikacyjny w tym właśnie obszarze, bowiem skuteczność podejmowanych działań jest łatwo mierzalna, a wyniki są gromadzone i dostępne dla ewaluacji, stąd też można wskazać rezultat interwencji. Skutki zdrowotne zachorowalności na gruźlicę wymagają, szczególnie w krajach afrykańskich, podjęcia bardziej efektywnych interwencji. W 2010 roku prawie u 8,8 mln ludzi zdiagnozowano wirus gruźlicy, na jego skutek zmarło 1,4 miliona ludzi, a 10 milionów dzieci zostało osieroconych. Warto podkreślić, iż 98% śmiertelnych przypadków gruźlicy zanotowano na kontynencie afrykańskim. Skuteczna kuracja farmakologiczna trwa od 6 do 9 miesięcy, jednak po upływie od 1 do 3 miesięcy objawy zakażenia wirusem zanikają, a pacjenci tracą motywację do kontynuowania terapii. Zaprzeszanie przyjmowania leków, często powoduje, iż gruźlica nawraca z odpornymi na działanie leków szczepami. W ciągu ostatnich dziesięciu lat realizowano wiele innowacyjnych projektów mających za cel poprawę skuteczności leczenia i zmianę postawy osób zrażonych, od stosowania różnych zachęt finansowych, poprzez organizowanie loterii dla osób biorących leki. Mimo dobrze udokumentowanej skuteczności tych działań, rządy państw afrykańskich były sceptyczne, co do wprowadzania tych rozwiązań, ponieważ nie wpisywały się one w „tradycyjne” sposoby leczenia. Propozycja zastosowania obligacji społecznych w obszarze terapii medycznej jest

²⁵⁸ R. Heaney, G. North, E. Webb, 2017, *Social impact investment can help retirees get the housing and care they need*, The Conversation, <http://theconversation.com/social-impact-investment-can-help-retirees-get-the-housing-and-care-they-need-75214> [dostęp: 28.06.2017].

²⁵⁹ M. Eddy „Scaling Tuberculosis Treatment through a Social Impact Bond”, in: <http://www.instiglio.org/wp-content/uploads/2016/05/Instiglio-White-Paper-Tuberculosis-Social-Impact-Bond.pdf> [dostęp 11.07.2017]

w fazie projektowania, gdzie w opracowanie modelu włączają się krajowe rządy, sponsorzy w postaci prywatnych darczyńców oraz firm, dostawcy usług oraz koordynatorzy usług wywodzący się z trzeciego sektora.

Dobrym przykładem projektów realizowanych z wykorzystaniem mechanizmu obligacji społecznych są interwencje w **obszarze usług edukacyjnych**. Projektem, który osiąga pozytywne rezultaty jest program wczesnej edukacji w stanie Utah. Beneficjentami działań są trzy i cztero letnie dzieci, a za cel obrano lepsze przygotowanie do rozpoczęcia zajęć w przedszkolu. Stronami projektu są *Goldman Sachs' Urban Investment Group* wraz z *United Way of Salt Lake* i *J.B. Pritzker*. Na terenie stanu objętego wsparciem występuje wysoki wskaźnik populacji zagrożonej ubóstwem. Dodatkową cechą tamtejszej społeczności jest duży odsetek imigrantów, często nieposługującej się językiem angielskim na podstawowym poziomie. W związku z tym, dzieci już na poziomie przedszkola wykazują braki w podstawowych umiejętnościach, w tym również deficyty komunikacyjne. Różnice ujawniające na tak wczesnym etapie kształcenia z czasem mogą się pogłębiać, skutkując jeszcze większymi problemami w dalszej edukacji, a co za tym idzie pogłębiać proces wykluczenia społecznego. Władze lokalne stoją przed koniecznością organizowania dodatkowych zajęciach wyrównawczych i podejmowania innych działań włączających. W związku z tym w ramach Programu opartego na mechanizmie obligacji społecznych dostarczany jest spersonalizowany program nauczania, który ma na celu lepsze przygotowanie do zajęć trzy i czterolatków z ubogich rodzin. W efekcie zakłada się, że uczestnicy zaczną edukację przedszkolną z lepszym przygotowaniem i zmniejszy się tym samym odsetek tych korzystających z zajęć wyrównawczych aż do ukończenia 12 klasy.

Uczestnicy programu dobierani są na podstawie specjalnie przygotowanego testu diagnostycznego. Na podstawie jego wyników szacowane jest prawdopodobieństwo potrzeby wykorzystania specjalnych metod edukacyjnych w przyszłości. Dalsze wyniki w nauce mają być śledzone wśród tych dzieci, które osiągnęły wynik poniżej średniej. Obserwacja ma trwać aż do ukończenia 6 klasy. W każdym roku, w którym nie będzie konieczności stosowania dodatkowych zajęć i metod edukacyjnych, dokonana zostanie płatność dla inwestorów za osiągniętych rezultat. Jest on szacowana na podstawie kosztów, których udało się uniknąć. W pierwszej turze możliwe do uzyskania jest kwota równa maksymalnie 95% zaoszczędzonych środków, co równa się 2470 dolarów. Łączna maksymalna do zyskania kwota to 4,6 milionów dolarów i dodatkowo 5% odsetek. Po osiągnięciu tego pułapu, kwota

..
spada do 40% unikniętych kosztów lub 1040 dolarów w odniesieniu do każdego ucznia, który zakończył program sukcesem w danym roku. W kolejnym roku, kwota wzrasta do 2565 dolarów. Dwóch wcześniej wspomnianych inwestorów zainwestowało w program łącznie 7 milionów dolarów, przy czym 2,4 miliona zainwestowane przez *J.B. Pritzker* są długiem podporządkowanym, czyli jego wierzytelność zostanie zaspokojona w drugiej kolejności, po *Goldman Sachs' Urban Investment Group*.

Obligacje społeczne w obszarze edukacji są przedmiotem debat i analiz w Ameryce Łacińskiej. Mimo, że autorzy opracowania nie zidentyfikowali tego typu projektów w fazie implementacji²⁶⁰, to jednak wskazali na kilka przykładowych realizacji usług, gdzie mechanizm obligacji mógłby być wykorzystany, wśród tego typu projektów wymieniono:

- usługa środowiskowa domowej lokalnej liderki („Madre lider”) lub pracowników służb społecznych animujących czas wolny oraz wspomagających rodzinę w wykonywaniu czynności opiekuńczo-wychowawczych wobec dzieci;
- realizacja programu edukacyjnego łączącego początkowe trzymiesięczne szkolenie z dalszą trzymiesięczną praktyczną nauką zawodu;

Autorzy opracowania przedstawili również cztery warunki brzegowe, jakie muszą być spełnione, aby mechanizm obligacji społecznych został wdrożony w Ameryce Łacińskiej²⁶¹. Po pierwsze, więcej badań diagnozujących popyt na tego typu rozwiązania oraz oceniających zasoby infrastrukturalne, kadrowe, ale też prawne dla realizacji tychże usług. Po drugie, edukacja na rzecz uświadomienia roli i istoty obligacji, której adresatem będą decydenci, organizatorzy przedsięwzięć, czy przedsiębiorcy. Po trzecie, dostarczenie wiedzy przedsiębiorcom na temat kultury innowacji oraz możliwych ryzyk w tego typu inwestycjach. Po czwarte, tworzenie koncepcji, modeli z wykorzystaniem obligacji społecznych, które po etapie dyskusji i uzgodnień mogłyby być testowane w obszarze edukacji.

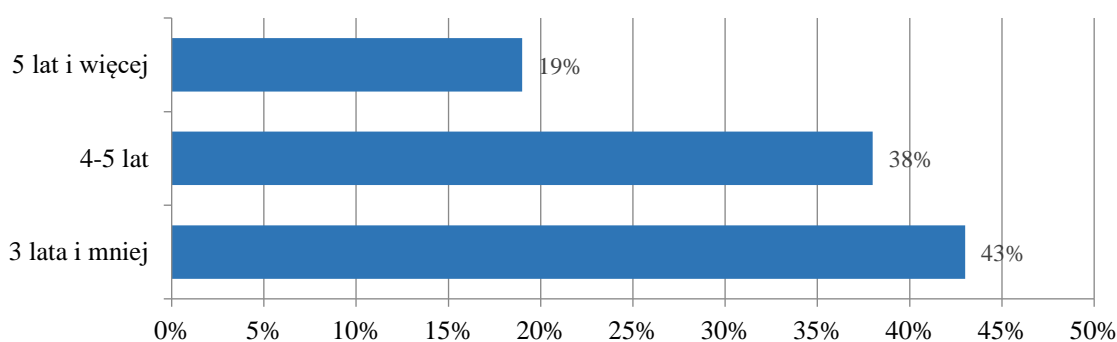
²⁶⁰ D. Bloomgarden, M. Eddy, Z. Levey, *Social Impact Bonds & Education in Latin America*. Discussion Document for New Mechanisms for Investing in Global Education Global Education and Skills Forum 2014”, in: http://www.instiglio.org/wp-content/uploads/2016/05/Eddy-et-al-SIBs-in-Education-in-LatAm-GEMS-White_Paper_FINAL.pdf [dostęp: 8.07.2017].

²⁶¹ Tamże, s. 21.

11.3.4 Wnioski z dotychczasowych ewaluacji obligacji społecznych

Pierwsze projekty realizowane z wykorzystaniem mechanizmu obligacji społecznych zostały już poddane procedurze ewaluacji, stąd warto odwołać się do jej wyników, aby ukazać strukturę realizowanych przedsięwzięć. Punktem odniesienia będą wyniki analizy projektów realizowanych na świecie w latach 2010-2015 w liczbie 38 przedsięwzięć²⁶². Wśród nich 18 dotyczyło obszaru polityki społecznej, 13 rynku pracy, 4 wymiaru sprawiedliwości, a 3 sfery edukacji. 43 % projektów kontraktowanych jest na okres jednego roku (z możliwością przedłużenia - z czego korzysta większość pomysłodawców). 38% jest realizowanych w okresie 4-5 lat, natomiast 19% w ponad pięcioletnim horyzoncie czasowym.

Wykres 11.2. Średni czas trwania umowy obligacji społecznych między partnerami



Źródło: opracowanie własne na podstawie Gardiner i in. 2015, s.17

Warto również przyjrzeć się sposobom płatności, które jednak wymykają się prostym kategoryzacją ze względu na specyfikę każdej umowy projektowej. Jednakże przyjmując duże uproszczenie można podzielić formy płatności na dwie zasadnicze grupy. Po pierwsze, płatność może być uzależniona od efektu działania w odniesieniu do każdego beneficjenta z osobna. Dokonywana jest wówczas najczęściej w horyzoncie miesięcznym, kwartalnym, rzadziej rocznym. Chodzi więc głównie o krótkookresowy wpływ, co ma zastosowanie najczęściej w przypadku projektów z obszaru rynku pracy, gdzie utrzymanie pracy przez z góry ustalony okres implikowało dokonanie płatności. W tym miejscu pojawia się też ważny problem, czy dany efekt może podlegać ocenie dwukrotnie. Zakładając, że po znalezieniu

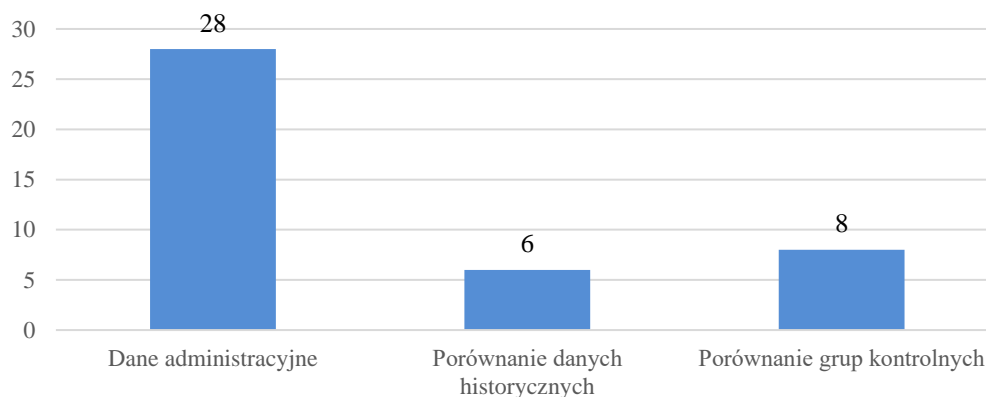
²⁶² S. Gardiner, E. Gustafsson-Wright, V. Putcha, 2015, *The Potential and Limitations of Impact Bonds: Lessons from the First Five Years of Experience Worldwide*, Brookings, Washington, <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/Impact-Bondsweb.pdf> [dostęp: 16.07.2017].

pracy, utrzymaniu jej przez trzy miesiące, osoba z różnych przyczyn ponownie staje się bezrobotna i ponownie stanie się potencjalnym beneficjentem działań projektowych. W takim przypadku ponowny udział w programie i kolejny sukces skutkować będzie ponowną wypłatą środków za osiągnięcie celu. W drugiej kategorii płatność jest dokonywana w odniesieniu do grupy osób biorących udział w programie, porównywalnej z wcześniej ustaloną grupą kontrolną. Płatność zaś dokonywana w jednej, dwóch lub czterech transzach, a dodatkowo jest odnoszona do procentu, w jakim wykonano zadanie. Występują też rozwiązania wychodzące poza przedstawione sposoby, na przykład w Kanadzie, płatność dokonywana jest jednorazowo, na koniec programu.

Jeżeli chodzi o wielkość realizowanych przedsięwzięć, ocenianą przez pryzmat liczby osób objętych oddziaływaniem, to spośród trwających do 2015 roku projektów ponad połowa obejmowała poniżej 500 osób, z czego najmniejszy dotyczył 22 dzieci. W największym przedsięwzięciu brało udział około 10 000 osób poniżej 18 roku życia i dotyczył on kwestii resocjalizacji. Poniższy wykres przedstawia rozkład projektów, co do liczby ich uczestników.

Realizowanym projektom można również przyjrzeć się w kontekście sposobów ewaluacji. Najczęściej wykorzystywane są w tym celu możliwe do uzyskania dane administracyjne – to jest statystyki publiczne dotyczące skali występowania jakiegoś zjawiska, np. przestępczości, bezrobocia, etc. przestępczości na danym obszarze. Należy tu zaznaczyć, że jest to najpopularniejsza metoda ewaluacji wyników, przydatna szczególnie w odniesieniu do przypadków indywidualnej oceny uczestników. W pozostałych przypadkach, co widać na poniższym wykresie, wykorzystuje się porównanie grup kontrolnych lub danych historycznych.

Wykres 11.3. Metody oceny uzyskanych efektów w obligacjach społecznych



Źródło: Gardineri in. 2015, s. 20

11.3.5 Konkluzje i wnioski dla projektów obligacji społecznych w Polsce

Przedstawione w niniejszej części diagnozy mechanizmy obligacji społecznych wraz z odpowiednią ich egzemplifikacją pozwalają na wyciągnięcie ważnych wniosków ogólnych, dzięki którym łatwiej będzie skonstruować mechanizm w zakresie projektowanej interwencji na rynku pracy.

Wydaje się, że **w przypadku źródeł finansowania projektów obligacji społecznych w Polsce należałoby postawić na obligacje komercyjne**. Wynika to nie tyle z przekonania o pełnej słuszności tego rozwiązania, co z mankamentów pozostałych. Obligacje filantropijne nie mają dużych szans powodzenia z uwagi na zbyt małą zamożność polskiego społeczeństwa i wciąż – w porównaniu ze społeczeństwami bogatszymi – zbyt małą liczbę owych filantropów, którzy byliby skłonni wydać swoje oszczędności na projekty społeczne o takiej skali. Obligacje publiczne z kolei mogłyby dawać argumenty przeciwko całej idei wynikające z założenia, że zadania publiczne powierzone danemu szczeblowi/organowi administracji publicznej powinny być przez niego realizowane i nie powinien on wyręczać się w ich wykonaniu innymi jednostkami publicznymi. Pozostaje zatem, w drodze redukcji, rozwiązanie komercyjne, które, jak się wydaje, ma największe szanse powodzenia, ponieważ w Polsce znaleźć można grupę inwestorów, którzy są skłonni zaryzykować swoje środki dla potrzeb „inwestycji społecznie odpowiedzialnej”. Najważniejszym jednak ryzykiem, które towarzyszy temu wariantowi, jest opisane zjawisko *creamingu*, tj. tendencja do realizowania tych interwencji społecznych, w przypadku których największe jest prawdopodobieństwo sukcesu.

Pod względem form organizacyjnych projektu wydaje się, że najbardziej odpowiednim rozwiązaniem jest metodyka finansowania projektowego (*project finance*) z zastosowaniem wyodrębnionego podmiotu realizującego interwencje w formie spółki celowej (*special purpose vehicle* – SPV). Takie rozwiązanie organizacyjne umożliwia jasny podział ról pomiędzy stronami kontraktu, dzięki czemu łatwiej o bardziej precyzyjne wyróżnienie praw i obowiązków poszczególnych stron kontraktu.

Dla powodzenia projektu bardzo istotne jest spełnienie wskazanych kryteriów wymagalności: możliwość określenia efektów, horyzont czasowy, dowody na osiągnięciu celów i odpowiednie ramy prawne. Elementy te stanowią najważniejsze kwestie, które

..
powinna zawierać opracowywana koncepcja, gdyż ich jednoznaczność, czytelność i realność są warunkiem koniecznym powodzenia projektu.

Wśród ogólnych uwag dotyczących praktyki obligacji społecznych na świecie – pomimo krótkiej historii stosowania – należy wymienić i brać pod uwagę podczas projektowania interwencji w Polsce następujące fakty:

- obligacje społeczne są mechanizmem, który może być wykorzystywany w wielu obszarach, choć z pewnością nie jest on odpowiedni do finansowania każdej inwestycji zaspokajającej potrzeby społeczne,
- zastosowanie obligacji wymaga precyzyjnie zdefiniowanej grupy docelowej rozumianej jako zbiorowość kategoryjalna w obrębie określonego problemu społecznego,
- obecnie realizowane tą metodą przedsięwzięcia adresowane są do stosunkowo niewielkich grup społecznych,
- efekty prowadzonych działań powinny być przewidywalne i wymierne, bo od tego zależy ekonomiczny sens płatności za ich wykonanie,
- każda interwencja społeczna, również ta z wykorzystaniem mechanizmu obligacji społecznych, wymaga działań rozłożonych w relatywnie długim horyzoncie czasowym, tym samym inwestor nie może oczekiwać na szybki zwrot inwestycji,
- mierniki efektywności realizowanych przedsięwzięć powinny w równym stopniu uwzględniać ekonomiczną oraz społeczną skuteczność implementowanych rozwiązań,
- rozwój inicjatyw z wykorzystaniem mechanizmu obligacji społecznych wymaga pogłębionej analizy ryzyk i kosztów przedsięwzięcia, wraz z oceną zasobów oraz poziomu motywacji partnerów do realizacji tego typu przedsięwzięcia,
- skutki działań powinny być atrakcyjne dla płatnika (strony publicznej), dlatego ważna jest długoterminowość ich oddziaływania,
- kluczowym celem inwestycji jest istnienie oszczędności po stronie publicznej, inaczej idea obligacji społecznych nie ma sensu z założenia.

11.4 Studium przypadku - *DUO for A Job* jako przykład skutecznego wykorzystania mechanizmu obligacji społecznych do poprawy sytuacji na rynku pracy

11.4.1 DUO for a Job

Pierwszy w Belgii mechanizm wdrażania obligacji społecznych powstał w celu zredukowania bezrobocia wśród młodych migrantów w Brukseli. Głównym celem było połączenie migrantów z lokalnymi osobami przebywającymi na emeryturze, aby zwiększyć jednocześnie poziom zatrudnienia w regionie. Istotnym dążeniem było również zwiększenie poziomu integracji społecznej oraz dostępu do sieci społecznych w Brukseli na rzecz podniesienia zatrudnialności osób młodych²⁶³. Projekt jest wdrażany przez *DUO for a Job* (po polsku: „Duet do pracy”) od 2013 roku, a czas jego trwania zakładany był na 2 lata z możliwością rocznego przedłużenia. Wartość projektu to 234000 EUR. Ogólny schemat funkcjonowania obligacji społecznych na przykładzie *DUO for a Job* i partnerów tej organizacji przedstawiono na wykresie 11.4.

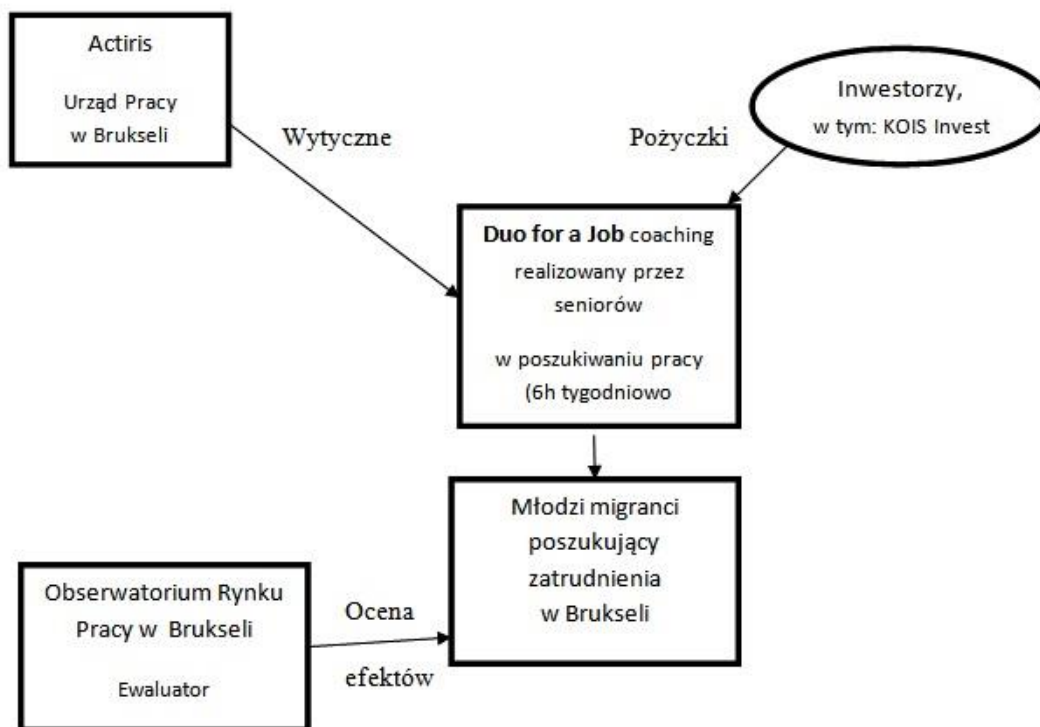
Działanie mechanizmu obligacji społecznych można w ogólnym zarysie przedstawić następująco. *DUO for a Job* jest organizacją zajmującą się – na zlecenie Actiris – Urzędu Pracy w Brukseli²⁶⁴ – kojarzeniem młodych osób poszukujących pracy z różnych środowisk, przede wszystkim spoza Belgii z osobami w wieku powyżej 50. roku życia, charakteryzującymi się doświadczeniem zawodowym w różnych polach zawodowych, a i którzy mogą towarzyszyć i wspierać osoby młode w poszukiwaniu pracy. Osoby młode, będące podopiecznymi oraz ich mentorzy spotykają się co najmniej przez 2 godziny w tygodniu przez 6 miesięcy. Warto dodać, że organizacja *DUO for a Job* działa nie tylko na terenie Brukseli, ale również Antwerpii i Liège²⁶⁵.

²⁶³ Portal Centre for Social Impact Bonds, *Brussels: Migrant Unemployment*, https://data.gov.uk/sib_knowledge_box/brussels-migrant-uemployment [dostęp: 11.08.2017].

²⁶⁴ Portal Be Home – Be Brussels, <http://be.brussels/about-the-region/regional-bodies/actiris-brussels-regional-office-of-employment> [dostęp: 14.08.2017].

²⁶⁵ Portal DUO for a Job, <http://www.duoforajob.be/en/> [dostęp: 11.08.2017].

Wykres 11.4. Mechanizm funkcjonowania projektu Duet dla pracy (ang. *Duo for a Job*)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Verleisdonk, Y., Maes, E., 2016, *Social Impact Bonds (Outcome Based Payments Contracts). Contract Implementation and Regulatory Aspects*, CURIA, 2017, s. 2; Portal Brukselskiego Urzędu Pracy: <http://www.actiris.be/tabid/173/language/fr-BE/A-propos-d-Actiris.aspx> [dostęp: 10.09.2017].

Przyczyną wdrożenia obligacji społecznych w Brukseli była trudna sytuacja na rynku pracy w tym regionie. Przed wdrożeniem mechanizmu obligacji społecznych Rząd w Belgii zwrócił uwagę na problem wysokiej stopy bezrobocia w tym regionie (20,8%), zwłaszcza wśród osób młodych, sięgającej aż 31,7%²⁶⁶.

Warto przedstawić kolejność doboru partnerów projektu. Najpierw dokonano wyboru instytucji reprezentującej państwo, którą stał się Actiris, będący Urzędem Pracy w Brukseli. Następnie dokonano wyboru instytucji będącej pośrednikiem i jednocześnie dostawcą usługi społecznej – *DUO for a Job*, biorąc pod uwagę przede wszystkim proponowaną docelową grupę odbiorców, koszt na jedną osobę bezrobotną i koszt całkowity projektu, a także jakość kadry zarządzającej²⁶⁷.

²⁶⁶ Według raportu DUO for a Job z 2016 roku, stopa bezrobocia wśród osób młodych w sierpniu 2016 wynosiła jeszcze więcej – 38,3% w porównaniu do stopy bezrobocia ogółem w Belgii na poziomie 8,5%. W tym samym okresie przeciętna stopa bezrobocia osób młodych, tj. w wieku poniżej 25 lat, wynosiła dla UE-28: 18,6%. Por.: DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 7. Wskazuje to na dalszą potrzebę przeprowadzania interwencji, a nawet poszerzania działań.

²⁶⁷ Denoël, N., *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Université Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, 2014, s. 38-39

Kolejnym krokiem były poszukiwania inwestorów zainteresowanych wsparciem projektu. Warto zwrócić uwagę na to, że według badań międzynarodowych przeprowadzonych w 2014 roku Belgowie wykazują wysoką awersję do ryzyka. Spośród belgijskich respondentów aż 83% deklaroowało się jako bardzo konserwatywni w tym względzie w porównaniu do przeciętnej światowej, która wyniosła 65%. Ponadto, przeciętny belgijski inwestor poszukuje rocznego zwrotu z inwestycji na poziomie 6,9%, osiągając ostatecznie 4%²⁶⁸. Przy tych uwarunkowaniach oszacowano, że na wstępną fazę projektu (pilotaż) potrzeba 234 000 EUR. W drodze poszukiwań znaleziono inwestora, którą została firma KOIS Invest, specjalizująca się w tworzeniu instrumentów na rzecz rozwiązywania problemów społecznych, aby generować długookresowe wyniki i atrakcyjne dochody finansowe²⁶⁹. KOIS Invest²⁷⁰ przyciągnęło pozostałych inwestorów, jak choćby Bank Degroof Foundation, specjalizującą się w finansowym wsparciu projektów na rzecz rozwijania przedsiębiorczości i edukacji.

Instytucją oceniającą efekty osiągnięte w projekcie było Obserwatorium Rynku Pracy w Brukseli (franc. *Observatoire de l'Emploi Bruxellois*). Jednym z zadań ewaluatora było dokonanie porównania do wielkiej grupy kontrolnej (6200 poszukujących pracy o podobnym profilu, ale nie otrzymujących wsparcia od *DUO for a Job*)²⁷¹.

11.4.2 Wyzwania na etapie implementacji obligacji społecznych

Na początkowym etapie partnerzy obawiali się wprowadzenia nowego instrumentu finansowego i potencjalnych zagrożeń z nim związanych. Jednym z problemów był zdecydowany opór pracowników jednostki publicznej. W drodze negocjacji związku zawodowe z Actiris – Urzędu Pracy w Brukseli wymusiły przyjęcie określonych założeń:

- utrzymanie pełnej kontroli przez jednostkę publiczną nad mechanizmem obligacji społecznych, włączając w to kreowanie kryteriów oceny,
- projekt ma charakter pilotażowy i nie oznacza, że odtąd Actiris – Urząd Pracy w Brukseli będzie płacił wyłącznie według efektów (ang. *payment for result*),

²⁶⁸ Denoël, N., *op. cit.*, s. 26.

²⁶⁹ Portal KOIS Invest 2017, <https://www.koisinvest.com/about-us> [dostęp: 10.08.2017].

²⁷⁰ Portal EVPA, <https://evpa.eu.com/blog/celebrating-the-one-year-anniversary-of-a-belgian-premiere/> [dostęp: 14.08.2017].

²⁷¹ Denoël, N., *op. cit.*, s. 44.

- obligacje społeczne nie mogą mieć negatywnego wpływu na środki finansowe przyznawane jednostce publicznej, jaką jest Actiris. Związki zawodowe obawiały się sytuacji obniżenia dotacji po wyemitowaniu obligacji społecznych²⁷².

W trakcie negocjacji prowadzonych pomiędzy interesariuszami projektu pojawiło się wiele pytań i wątpliwości dotyczących implementacji instrumentu obligacji społecznych, które należało przedyskutować i uzgodnić. Były to takie zasadnicze kwestie, jak:

- Jak długo ma trwać projekt?
- Jakie mają być zyski w relacji do efektów?
- Jaką kwotę funduszy należy zgromadzić?
- Jak zmierzyć efekty?

Procesy negocjacyjne i ustalenie wspólnego stanowiska pochłonęły wiele czasu i energii osób uczestniczących, jednak po dwóch latach wprowadzono pierwszy mechanizm obligacji społecznych w Belgii²⁷³.

11.4.3 Wybór modelu wdrażania obligacji społecznych

Wśród wyzwań stojących przed implementacją innowacji, jaką są obligacje społeczne, były aspekty prawne. W tej sferze pomocna była kancelaria adwokacka Stibble, będąca firmą międzynarodową, zajmującą się kompleksową obsługą prawną przedsięwzięć o charakterze lokalnym i międzynarodowym²⁷⁴. Zaangażowanie kancelarii adwokackiej było podyktowane z jednej strony koniecznością zapewnienia obsługi prawnej dla wdrożenia obligacji społecznych, będących innowacją o specyficznych wymogach prawnych, z drugiej – oczekiwanymi efektami społecznymi. Na gruncie prawa belgijskiego jednym z wyzwań było uniknięcie zaklasyfikowania obligacji społecznych jako partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP). Z tego powodu kancelaria adwokacja Stibble przeanalizowała kilka możliwych struktur implementacji obligacji społecznych²⁷⁵.

Pierwszą możliwością było stworzenie uproszczonej formy prawnej polegającej na wykreowaniu bezpośrednich zależności pomiędzy jednostką publiczną i prywatnymi inwestorami. Jest to przedstawiana wcześniej metoda wdrażania obligacji społecznych według

²⁷² Denoël, N., *op. cit.*, s. 40.

²⁷³ Denoël, N., *op. cit.*, s. 40.

²⁷⁴ Portal Stibble, 2017, <http://www.stibble.com/en/about-us> [dostęp: 11.08.2017].

²⁷⁵ Denoël, N., *op. cit.*, s. 40.

podejścia uproszczonego (ang. *streamlined approach*)²⁷⁶. Ta opcja jednak została odrzucona ze względu na zbyt wysokie ryzyko zaklasyfikowania obligacji społecznych jako partnerstwa publiczno-prywatnego.

Drugą możliwością było stworzenie struktury z pośrednikiem działającym jako odbiorca funduszy. Metoda ta określana jest w literaturze jako podejście organizacji wiodącej dostarczającej obligacje społeczne²⁷⁷. W tej opcji, pośrednik zajmuje się emisją obligacji i dostarcza pieniądze do Actiris – Urzędu Pracy w Brukseli. Co więcej, pośrednik ma za zadanie nadzorowanie procesów w trakcie całości trwania projektu. Jednak tę opcję również wykluczono ze względu na niejasności odnośnie do tego, który partner powinien być instytucją wiodącą. W przypadku, gdyby to miał być inwestor, przedstawiciele KOIS Invest doceniali prawo do bliższego monitorowania projektu, ale ostatecznie stwierdzili, że codzienna i bieżąca kontrola rozwoju projektu nie należy do ich zadań. Gdyby jednostką wiodącą była agencja rządowa, wówczas rosłoby ryzyko zaklasyfikowania obligacji społecznych jako partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP). W tej wersji obawiano się również zarzutów o to, że jednostka publiczna wykorzystywała tę drogę wdrażania obligacji społecznych, aby ukryć uzgodnienia dokonania operacji finansowych z wyprzedzeniem. Z kolei, wybór *DUO for a Job* jako dostawy usług publicznych w formie organizacji non-profit (ASBL, franc. *Association Sans But Lucratif*, ang. *non-profit organisation*). Jednak to skomplikowałoby strukturę zarządzania²⁷⁸.

Ostatecznie, przygotowano trzy umowy wiążące trzy podmioty. Były to umowy z następującymi jednostkami:

- a) publiczną: Actiris – Urzędem Pracy w Brukseli,
- b) prywatnym inwestorem: KOIS Invest,
- c) oraz z pośrednikiem: *DUO for a Job*.

²⁷⁶ Wiśniewski, M., Necel, R., 2017, *Przegląd stosowania obligacji społecznych na świecie i próba wskazania najlepszych rozwiązań dla Polski (Diagnoza – część 6)*, ekspertyza w ramach Projektu Projekt „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze RYNEK PRACY”, Projektodawca: DGA S.A., Partner: Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o., Poznań, s. 10.

²⁷⁷ Wiśniewski, M., Necel, R., 2017, *Przegląd stosowania obligacji społecznych na świecie i próba wskazania najlepszych rozwiązań dla Polski (Diagnoza – część 6)*, ekspertyza w ramach Projektu Projekt „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze RYNEK PRACY”, Projektodawca: DGA S.A., Partner: Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Sp. z o.o., Poznań, s. 10-11.

²⁷⁸ Denoël, N., *op. cit.*, s. 40-41.

..
Oszacowano, że jedna zaktywizowana zawodowo to korzyść dla państwa na poziomie 33000 EUR²⁷⁹.

Przed wdrożeniem obligacji społecznych rozważano jeszcze inny problem prawny. Zastanawiano się, aby obligacje społeczne wprowadzić w drodze oferty publicznej. Jednak to wymagałoby publikowania znacznie większej ilości dodatkowych dokumentów (np. prospektu emisyjnego), co wiązałoby się zarówno z wydłużeniem czasu wystartowania z projektem, jak i z większymi kosztami. Biorąc pod uwagę fakt, że zespół *DUO for a Job* nie chciał stracić okazji do bycia pierwszym we wprowadzeniu instrumentu obligacji społecznych w Europie kontynentalnej, zdecydowano do ograniczenia działań do projektu pilotażowego z „małym kręgiem inwestorów”.

Ponadto, do momentu pojawienia się obligacji społecznych w Belgii dla władz państwowych dostępne były tylko dwa mechanizmy realizacyjne: zamówienia publiczne oraz dotacje. Obligacje społeczne są trzecią kategorią wprowadzoną zgodnie z koncepcją potencjalnego zwrotu kosztów, jednak tylko i wyłącznie przy osiągnięciu określonych celów (podejście zorientowane na rezultaty). Najistotniejsze jest stworzenie podstaw prawnych, które następnie można wykorzystywać wielokrotnie²⁸⁰.

11.4.4 Metoda płatności za rezultaty

Warto zwrócić uwagę na mechanizm implementacji obligacji społecznych. Jak już wspomniano, projekt opiera się na płatności za efekty, jednak wypłata nie ma charakteru zero-jedynkowego, co jest jego potencjalną zaletą i co odróżnia go od innych metod wdrażania innowacji, jaką są obligacje społeczne. Płatność realizuje się nie tylko w przypadku sukcesów, ale jej poziom jest uzależniony od stopnia osiągniętego efektu. Ogólnie rzecz ujmując, wypłaty dla inwestorów miały być przeprowadzone tylko w następujących sytuacjach:

- gdy projekt przyniesie efekty 10% wyższe niż osiągnięte przez Actiris – Urząd Pracy w Brukseli, wówczas nastąpi zwrot o wartości wpłaconego kapitału,
- gdy projekt przyniesie efekty o 60% wyższe niż Actiris, wówczas następuje zwrot wpłaconego kapitału oraz wypłata odsetek o wartości 6% inwestycji²⁸¹.

²⁷⁹ Denoël, N., *op. cit.*, s. 42. Według Verleisdonk, Y., Maes, E. koszt na jednego bezrobotnego dla agencji rządowej ten wyszacowano na 35000 EUR, natomiast koszt coaching jednej osoby – 2000 EUR.

²⁸⁰ Denoël, N., *op. cit.*, s. 41.

²⁸¹ Verleisdonk, Y., Maes, E., 2016, *Social Impact Bonds (Outcome Based Payments Contracts). Contract Implementation and Regulatory Aspects*, CURIA, 2017, s. 2.

Stopniowalność potencjalnych zysków osiągniętych w zależności od stopnia osiągniętego rezultatu, a więc aktywizacji zawodowej wybranej grupy docelowej może być pomocna w łagodzeniu konfliktów pomiędzy stronami. Dotyczy to zwłaszcza inwestorów, którzy mogą mieć pretensje w sytuacji zagrożenia brakiem oczekiwanych rezultatów – i co za tym idzie – zysków. Istnieje również ryzyko wycofywania się inwestorów (przed którym należy się zabezpieczyć prawnie) przed zakończeniem projektu, zwłaszcza gdy istnieje już realna pewność, że płatność nie nastąpi w ogóle.

Warto podkreślić, że w przypadku projektu *DUO for a Job* występowały również hipotetyczne przypadki, gdy inwestorzy tracili całość poczynionej inwestycji. Szczegółowa stopa zwrotu ustalona z inwestorami w ramach obligacji społecznych ukształtowała się w sposób bardziej skomplikowany. Metoda ta warta jest bliższej analizy. I tak, stopę zwrotu ustalono w oparciu o wskaźnik sukcesu, obliczany jako relacja rocznego wskaźnika zatrudnienia beneficjentów ostatecznych projektu *DUO for a Job* w odniesieniu do rocznego wskaźnika zatrudnienia wspomnianej wcześniej grupy kontrolnej.

Zależność tę można zapisać następującym wzorem:

$$\text{Wskaźnik sukcesu} = \frac{\text{Wskaźnik zatrudnienia (DUO for a Job)}}{\text{Wskaźnik zatrudnienia (Grupa kontrolna)}}$$

Efekty projektu określone zatem zostały za pomocą wskaźników zatrudnienia uczestników projektu *DUO for a Job* w odniesieniu do wskaźników zatrudnienia wskazanej grupy kontrolnej. W projekcie dąży się przy tym do tego, aby minimalnie 35% beneficjentów ostatecznych znalazło zatrudnienie²⁸². W przeciwnym razie przyjmuje się, że efekty nie zostaną osiągnięte, a inwestorzy nie otrzymają zwrotu zainwestowanych środków finansowych.

Stopy zwrotu w mechanizmie obligacji społecznych zostały wynegocjowane w projekcie z inwestorem w zależności od poziomu wskaźnika sukcesu, którego wartości sięgały od 0,8 do 1,8 (w ujęciu procentowym od 80% do 180%). Szczegółowe kształtowanie się stóp zwrotu w mechanizmie obligacji społecznych *DUO for a Job* przedstawiono na wykresie 2.

²⁸² Portal Centre for Social Impact Bonds, *Brussels: Migrant Unemployment*, https://data.gov.uk/sib_knowledge_box/brussels-migrant-uemployment [dostęp: 14.08.2017].

Warianty kształtowania się stopy zwrotu w mechanizmie obligacji społeczności w zależności od poziomu wskaźnika sukcesu. I tak, gdy:

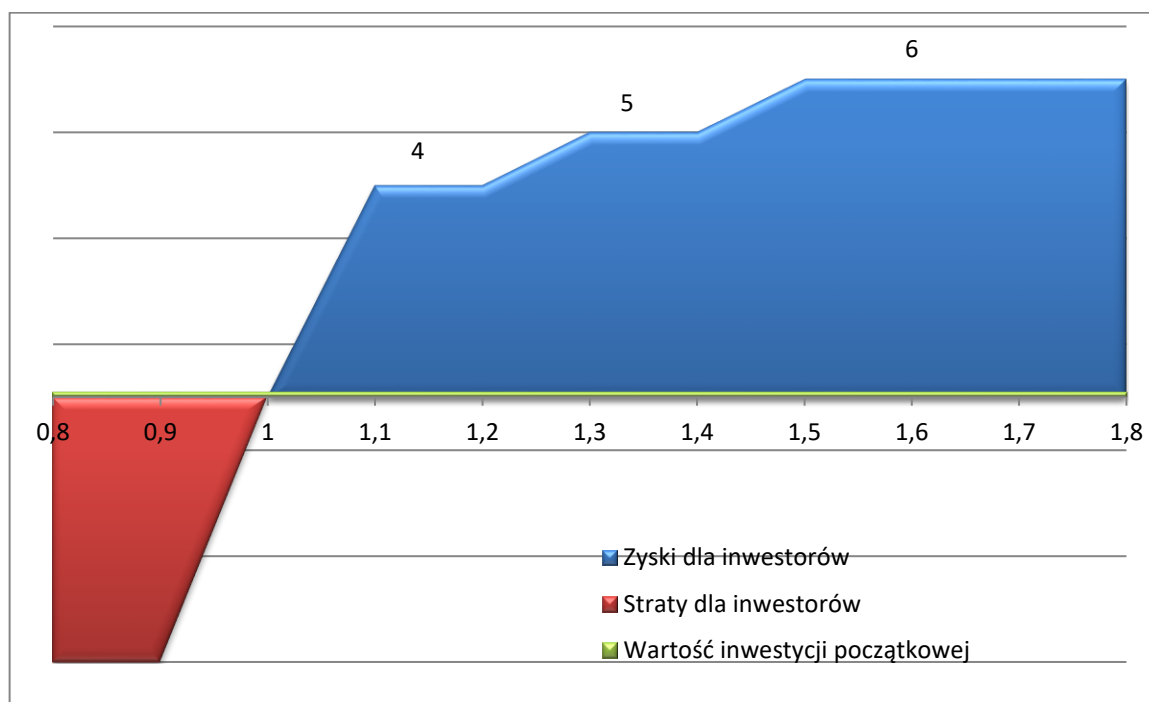
- **wskaźnik sukcesu < 1** , oznacza to, że projekt *DUO for a Job* nie dostarcza wartości dodanej w zakresie reintegracji zawodowej. W tym przypadku inwestor traci całość początkowej inwestycji i Actiris – Urząd Pracy w Brukseli nie wypłaca nic. Dochód dla inwestora wynosi tu -100%;
- **$1 \leq$ wskaźnik sukcesu $\leq 1,1$** , wówczas projekt *DUO for a Job* poprawia procesy integracji zawodowej w granicach od 0% do 10%. W takiej sytuacji inwestor stopniowo odzyskuje pomiędzy 0% a 100% swojej początkowej inwestycji. Dochód inwestora waha się od -100% do 0%;
- **wskaźnik sukcesu $> 1,1$** , wówczas projekt *DUO for a Job* poprawia procesy integracji zawodowo o więcej niż 10%. Stopa zwrotu inwestora będzie w tej sytuacji stopniowo rosła od 3% do maksymalnie 6%, kiedy projekt podwyższy integrację zawodową o więcej niż 60%. Kiedy dostawca usługi społecznej ledwo przekroczy ustalone cele, wówczas państwo jest na pozycji wygranej, zwracają tylko małą część oszczędności do inwestorów obligacji społecznych²⁸³. Realnym zyskiem dla państwa są tu zaktywizowane osoby bezrobotne.

Długość kontraktu określono na 2 lata. Płatności dla inwestorów mają się odbywać co semestr, natomiast ostateczne dokonanie płatności dla inwestorów ma nastąpić do października 2017 roku²⁸⁴.

²⁸³ Por.: Denoël, N., *op. cit.*, s. 45-46.

²⁸⁴ Portal Centre for Social Impact Bonds, *Brussels: Migrant Unemployment*, https://data.gov.uk/sib_knowledge_box/brussels-migrant-uemployment [dostęp: 11.08.2017].

Wykres 11.5. Stopy zwrotu w mechanizmie obligacji społecznych *DUO for a Job* w zależności od poziomu osiągniętego wskaźnika sukcesu



Uzupełnienie: Z powodu zastrzeżenia w projekcie, dokonanego na prośbę niektórych interesariuszy, niektóre ustalenia zawarte w umowie zostały utajnione. Dlatego nie podano liczb na osi rzędnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Denoël, N., *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Université Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, 2014, s. 45 za danymi udostępnionymi z Arctiris – Urzędu Pracy w Brukseli, 2013.

11.4.5 Osoby młode poszukujące pracy – podopieczni mentorów

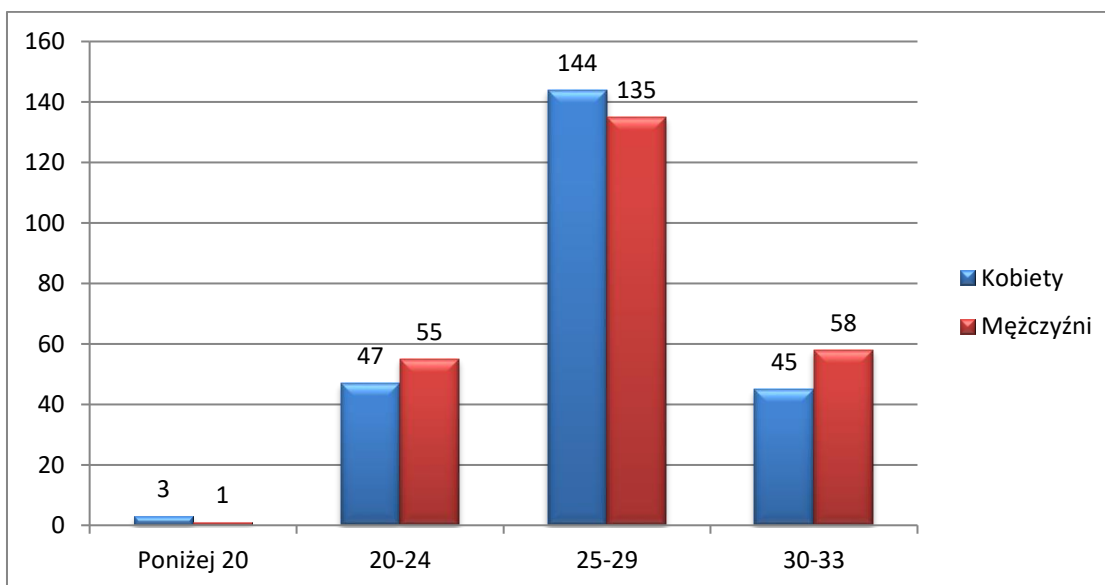
W projekcie skoncentrowano się na osobach młodych ze szczególnym uwzględnieniem nowo przybyłych imigrantów, poszukujących pracy w Brukseli. Stolica Belgii i największe miasto tego państwa przyciąga wielu migrantów, którzy stają przed wieloma barierami w zatrudnieniu, włączając te o charakterze edukacyjnym i językowym. Nowo przybyli potencjalni pracownicy cierpią też na brak kontaktów społecznych i zawodowych, co często w zasadzie uniemożliwia znalezienie pracy. Poszukując możliwości „zanurzenia” imigrantów w kulturze belgijskiej, podjęto się próby połączenia ich z doświadczonymi lokalnymi emerytami. W efekcie oczekiwano zwiększenia integracji z istniejącymi sieciami społecznymi i zawodowymi oraz szans na zatrudnienie tej konkretnej grupy młodych osób. Ponadto,

zmiernano do wykreowania międzygeneracyjnych i międzykulturowych powiązań poprzez zaangażowanie się stron w projekt²⁸⁵.

Warto nadmienić, że imigranci charakteryzowali się różnymi profilami. W gronie tym były osoby wysoko wykształcone, które wyemigrowały czy to z powodu wojny, z powodów represji politycznych, a nie mogły znaleźć pracy w Belgii ze względu na brak nostryfikacji ich zagranicznych dyplomów²⁸⁶. W grupie tej były także osoby bez wykształcenia.

W projekcie pilotażowym zakładano zaktywizowanie zawodowe, a konkretnie zatrudnienie 180 bezrobotnych, będących imigrantami pierwszej generacji z grupy 320 osób, będących członkami docelowej grupy odbiorców²⁸⁷. Dodatkowo, miały to być osoby w wieku 18-30 lat spoza Unii Europejskiej, ewentualnie z Kanady lub USA, zarejestrowane w Actiris – Urzędzie Pracy w Brukseli²⁸⁸. Aktualnie (stan na 31.12. 2016) liczba uczestników projektu się rozrosła się do 488 osób, w tym 239 kobiet i 249 mężczyzn (por.: wykres 11.6). Na koniec 2016 roku dominowały osoby w wieku od 25 do 29 roku życia.

Wykres 11.6. Osoby podopieczne mentorów *DUO for a Job* według wieku i płci (stan na: 31.12.2016)



Źródło: *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 25.*

²⁸⁵ Portal Centre for Social Impact Bonds, *Brussels: Migrant Unemployment*, https://data.gov.uk/sib_knowledge_box/brussels-migrant-uemployment [dostęp: 14.08.2017].

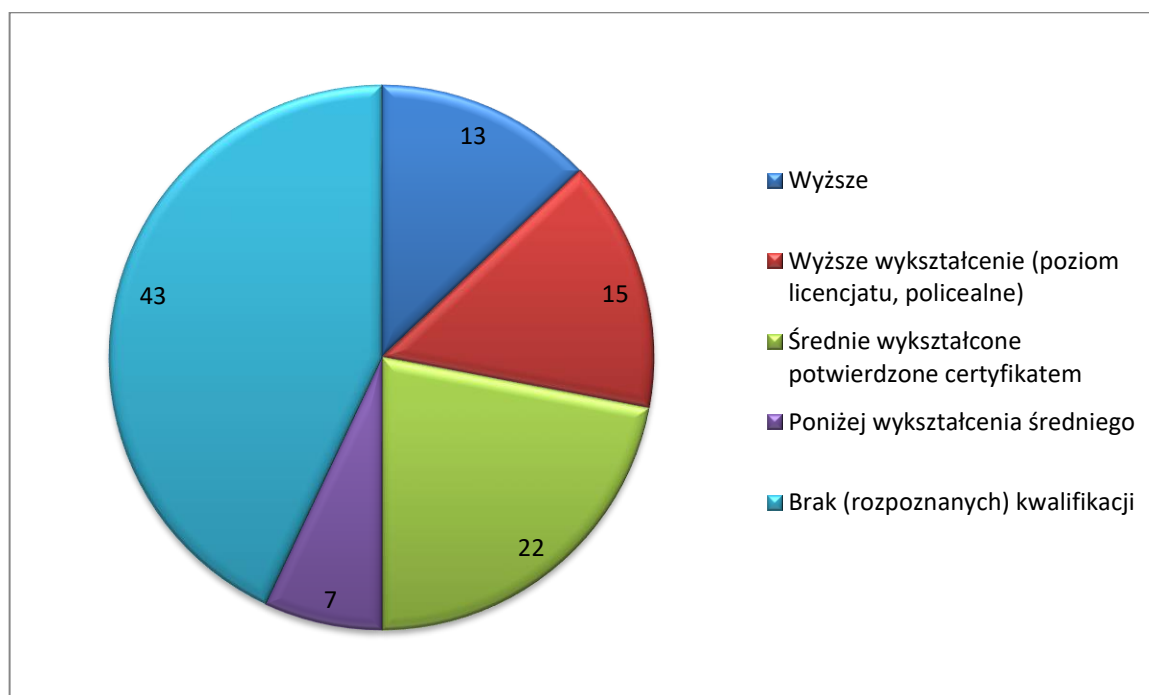
²⁸⁶ *Ibidem*.

²⁸⁷ Portal Social Venture Australia, *Social Impact Bonds – DUO for a Job*, <http://www.socialventures.com.au/case-studies/duo-job/> [dostęp: 11.08.2017]; Portal KOIS Invest, *Innovative Finance*, <https://www.koisinvest.com/innovative-finance> [dostęp: 11.08.2017].

²⁸⁸ Denoël, N., *op. cit.*, s. 44; Portal Centre for Social Impact Bonds, *Brussels: Migrant Unemployment*, https://data.gov.uk/sib_knowledge_box/brussels-migrant-uemployment [dostęp: 14.08.2017].

Jeżeli chodzi o poziom wykształcenia, to największą grupę stanowiły osoby bez (rozpoznanych) kwalifikacji oraz poniżej wykształcenia średniego. Ta grupa osób stanowiła połowę podopiecznych mentorów *DUO for a Job* (por.: wykres 11.7).

Wykres 11.7. Beneficjenci ostateczni projektu według poziomu wykształcenia (stan na: 31.12.2016, w %)



Źródło: *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 26.*

Na wstępnym etapie wprowadzania osób do projektu koordynatorzy *DUO for a Job* organizowali spotkania informacyjne z organizacjami odpowiedzialnymi za dbanie o nowo przybyłych imigrantów takimi, jak np. Czerwony Krzyż w Belgii. Kandydaci na uczestników projektu odbywają również dwugodzinne spotkanie indywidualne z koordynatorami w celu zapoznania planów zawodowych, charakteru danej osoby, żądań i potrzeb.

Z drugiej strony, przyszli mentorzy również są sprawdzani z punktu widzenia ich doświadczenia zawodowego oraz profilu imigrantów, z którymi zamierzali współpracować, jak również preferencji odnośnie do kultury i płci. Mentorzy przechodzą trzydniowe intensywne szkolenie. Ostatecznie, koordynatorzy dobierają duety, przy czym jeden mentor może mieć pod swoimi skrzydłami tylko jednego podopiecznego. Spotkania odbywają się

przez 2 godziny w tygodniu, przez 6 miesięcy. Po pół roku dokonywana jest ewaluacja w oparciu o powstały na początku plan działań²⁸⁹. Schemat ten przedstawia się następująco²⁹⁰:

Schemat 11.1 *DUO for a Job* – plan działania



11.4.6 Mentorzy

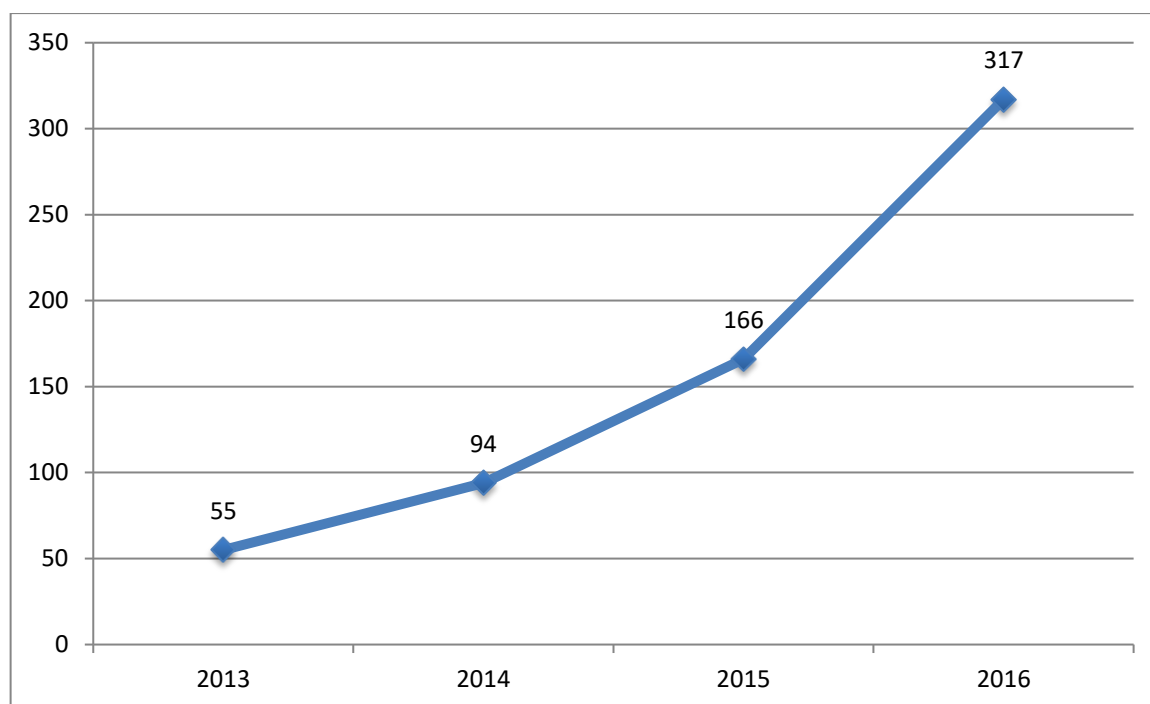
W projekcie przyjęto, że mentorami będą osoby starsze w wieku 50+, osoby na emeryturze, z regionu Brukseli, które będą pracować w duecie przez 6 miesięcy, aby młodzi imigranci

²⁸⁹ Denoël, N., *op. cit.*, s. 43.

²⁹⁰ DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 13.

mogli znaleźć pracę²⁹¹. Wybór osób starszych na mentorów nie był przypadkowy. Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 55-64 w Belgii zaliczany jest do najniższych w Europie (48,8% wobec średniej 59,1% w UE-28)²⁹².

Wykres 11.8. Liczba aktywnych mentorów w latach 2013-2016 (stan na: 31.12.2016)



Źródło: DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 31.*

Podstawowym założeniem było to, że z jednej strony umiejętności osób w wieku 50+ są słabo wykorzystywane, z drugiej – są to osoby pełne entuzjazmu do pozostania aktywnymi i do praktycznego uczestnictwa w projekcie na rzecz społeczeństwa, dążącego do wsparcia młodych osób poszukujących pracy. Zaangażowanie osób starszych w *DUO for a Job* dawało im możliwość, aby przekazać swoje doświadczenie dalej i stać się częścią profesjonalnej sieci i społeczności, która podziela zamiłowanie do wartości społecznych. Osoby starsze wyrażały zainteresowanie, aby w trzeciej fazie swojego życia oddać to, co wcześniej szczęśliwie otrzymały²⁹³. Liczbę zaangażowanych w projekt mentorów przedstawiono na wykresie 11.8.

Z kolei, jeżeli chodzi o społeczność mentorów według wieku i płci, to 44,8% stanowią kobiety oraz 55,2% – mężczyźni (por.: wykres 11.9). Kobiet jest więcej w grupie poniżej

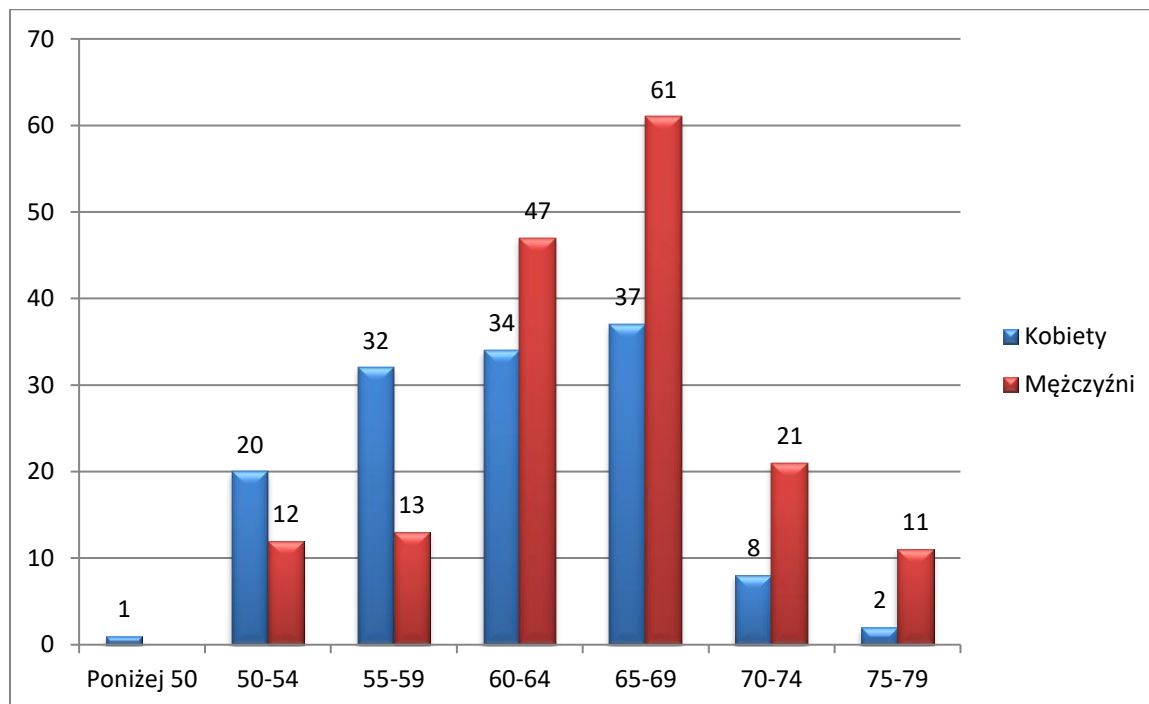
²⁹¹ Portal Social Venture Australia, *Social Impact Bonds – DUO for a Job*, <http://www.socialventures.com.au/case-studies/duo-job/> [dostęp: 11.08.2017].

²⁹² DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 8.

²⁹³ DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 8.

60 roku życia. Udział płci jest dość zrównoważony w grupie osób w wieku 60-70 lat. Warto dodać, że w tej grupie aż 76% ma wykształcenie wyższe²⁹⁴.

Wykres 11.9. Mentorzy według wieku i płci (stan na: 31.12.2016)



Źródło: DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 31.

W gronie mentorów znalazły się osoby z 50 różnych sektorów. Podobny stopień zróżnicowania obserwowano wśród ich młodych podopiecznych. Takie zróżnicowanie stanowi istotny atut przy kreowaniu duetu. Najliczniej reprezentowane zarówno przez mentorów, jak i podopiecznych były takie sekcje, jak handel czy administracja. Osoby, będące z takich sektorów, jak zasoby ludzkie czy nauka i oświata umożliwiały wykreować wiele duetów skoncentrowanych na zdefiniowaniu planu kariery. Jakkolwiek kilka sektorów były ogólnie niedoreprezentowanych wśród mentorów, podczas gdy popyt ze strony podopiecznych był znacznie większy. Były to: naprawa i konserwacja maszyn i urządzeń, gastronomia i zakwaterowanie, jak również logistyka i transport²⁹⁵.

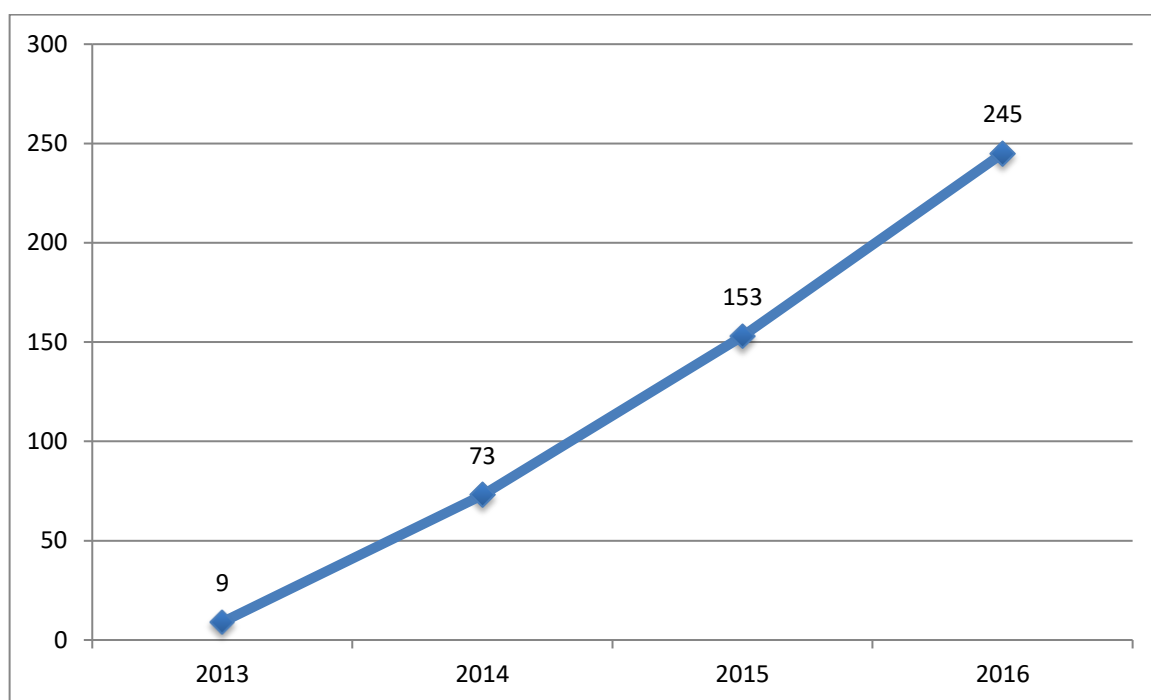
²⁹⁴ DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 31.

²⁹⁵ DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 32.

11.4.7 Duety i ich efekty na rynku pracy

Biorąc pod uwagę liczbę powstałych duetów, można stwierdzić, że projekt w latach 2013-2016 rozkwitał. W 2013 roku stworzony zaledwie 9 duetów, podczas gdy w 2016 roku – już 245 (por.: wykres 11.10).

Wykres 11.10. Liczba wykreowanych “duetów dla pracy” w latach 2013-2016 (stan na: 31.12.2016)



Źródło: DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 43.

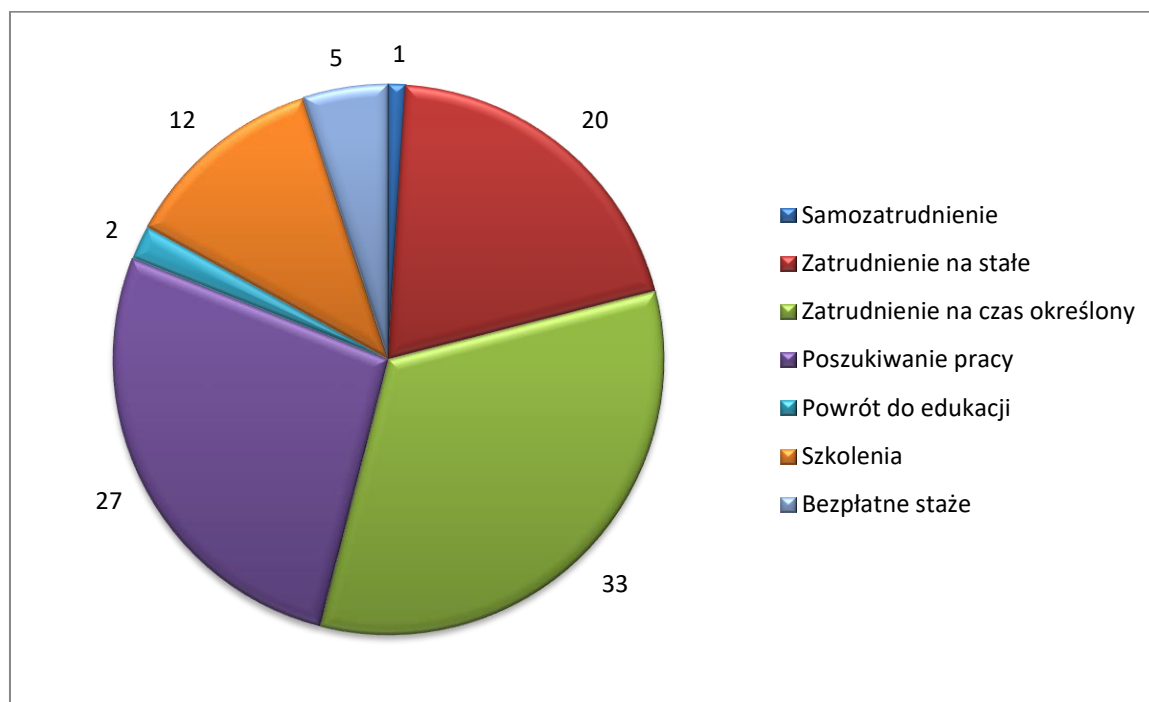
W podsumowaniu raportu za 2016 roku organizacja *DUO for a Job* stwierdza, że w ramach swoich działań przeprowadzonych jedynie w 2016 roku odbyło:

- 13700 godzin mentoringu dla młodych podopiecznych mentorów,
- 640 godzin indywidualnych spotkań,
- 600 godzin warsztatów poświęconych na przygotowanie CV, próbne rozmowy kwalifikacyjne,
- 544 godziny treningów przeprowadzonych przez mentorów,
- 245 godziny oceny dokonywanej przez uczestników projektu,

- 160 godzin konsultacji pomiędzy mentorami²⁹⁶.

Wyniki projektu *DUO for a Job* (stan na: 31.12.2016) wyglądały imponująco. Spośród 332 duetów, które zakończyły swój okres mentoringu, aż 73% przyniosło pozytywne rezultaty w postaci: umów na czas nieokreślony, umów na czas określony, szkoleń i powrotu do systemu edukacji²⁹⁷ (por.: wykres 11.11).

Wykres 11.11. Wyszczególnienie pozytywnych wyników projektu (stan na: 31.12.2016, w %)



Źródło: *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 44.*

Wskaźnik zatrudnienia wyniósł 44% obliczony dla podopiecznych, którzy ukończyli sześciomiesięczny program mentoringowy. Z kolei, po 12 miesiącach od rozpoczęcia programu mentoringowego wskaźnik zatrudnienia podopiecznych wynosił już 53%. Stanowiło to ponad dwukrotność naturalnej stopy integracji (26%). Jedna czwarta podopiecznych wciąż poszukiwała pracy (po 12 miesiącach od rozpoczęcia mentoringu). Jakkolwiek, powstałe relacje międzyludzkie pomiędzy mentorami i ich podopiecznymi spowodowały, że kontakty w

²⁹⁶ *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 43.*

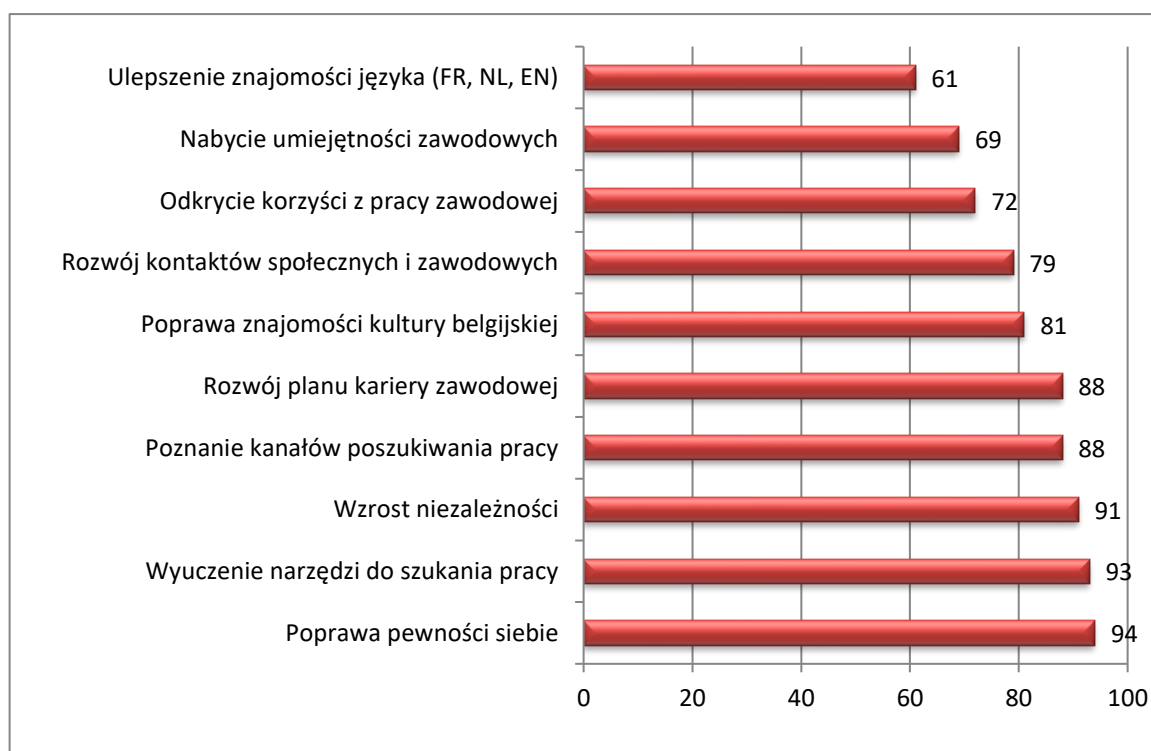
²⁹⁷ *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 44.*

duetach są dalej podtrzymywanie i aktywne poszukiwania pracy kontynuowane są poza organizacją²⁹⁸.

Obok rezultatów projektów, zaobserwowanych w procesach udanej aktywizacji zawodowej, mentoring pozwala rozwijać inne zdolności pozwalające na podnoszenie zatrudnialności. Odpowiedzi imigrantów zostały zilustrowane na wykresie 11.12.

Zdecydowana większość imigrantów przyznaje, że poprawiła się ich pewność siebie oraz niezależność w procesach poszukiwania pracy. Więcej niż 85% imigrantów uczestniczących w projekcie przyznało się do znacznie lepszego rozeznania w procesach poszukiwania pracy dzięki programowi mentoringowemu i działaniom na rzecz tworzenia planów kariery zawodowej, poznania narzędzi poszukiwania pracy (pisanie CV, listu motywacyjnego, próbné rozmowy kwalifikacyjne itp.), a także zróżnicowanych kanałów poszukiwania pracy²⁹⁹.

Wykres 11.12. Inne korzyści dla podopiecznych z udziału w projekcie (stan na: 31.12.2016, w %)



Źródło: DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 45.

²⁹⁸ DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 44.

²⁹⁹ DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016, s. 45.

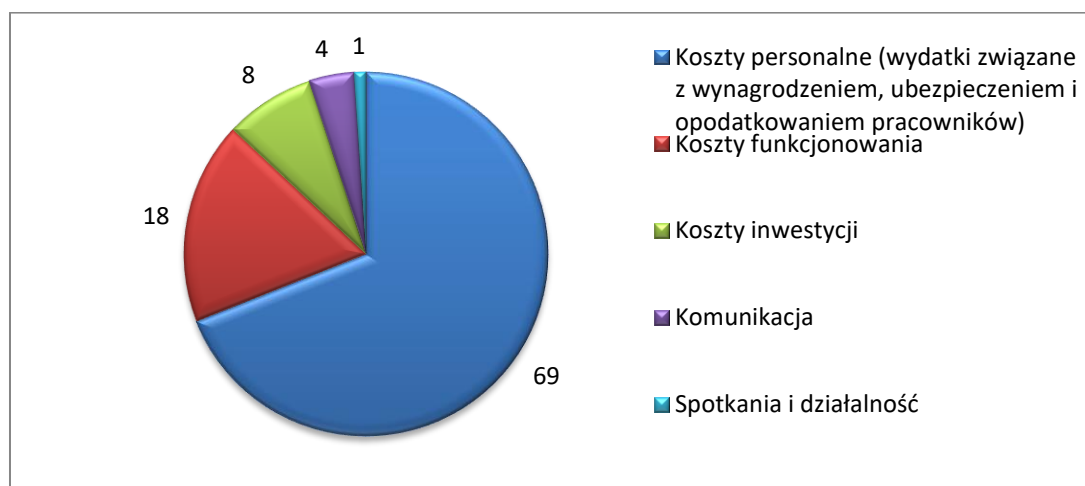
Obok pozytywnych efektów warto wspomnieć o wyzwaniach, które niesie rynek pracy wobec imigrantów. Osoby młode, z którymi współpracuje *DUO for a Job*, mają szczególne trudności z uzyskaniem dostępu do rynku pracy. Związane jest to z nierównościami w zakresie dostępu do edukacji, szkoleń, ale też etnicznej stratyfikacji rynku pracy, dyskryminacji w procesach rekrutacji, konkretnych wymogów zatrudnienia w Brukseli, ale też wspomnianym już wcześniej brakiem kontaktów społecznych i zawodowych, izolacją, frustracją i przede wszystkim początkowym brakiem pewności siebie³⁰⁰.

Ponadto, rozważając efekty działalności *DUO for a Job*, należy wspomnieć o tym, że podmiot ten jako organizacja non-profit opiera się także na wolontariacie. Oprócz mentorów i podopiecznych w organizacji działa społeczność ponad 60 wolontariuszy (stan na: 31.12.2016 r.), którzy wspierają zespół w swoich zadaniach oraz rozwijaniu ich usług. Wolontariusze przeprowadzają warsztaty dla mentorów, sprawdzają CV podopiecznym, pomagają także w próbnym rozmowach kwalifikacyjnych. Co więcej, grupa ta zajmuje się także administracją, księgowością, tłumaczeniami i informatyką³⁰¹.

11.4.8 Aspekty finansowe działalności *DUO for a Job*

Warto rozważyć funkcjonowanie *DUO for a Job* od strony finansowej. W dalszej części przedstawione tu zostaną zarówno koszty, jak i przychody prowadzonej działalności.

Wykres 11.13. Struktura kosztów *DUO for a Job* (w %)



Źródło: *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 57.*

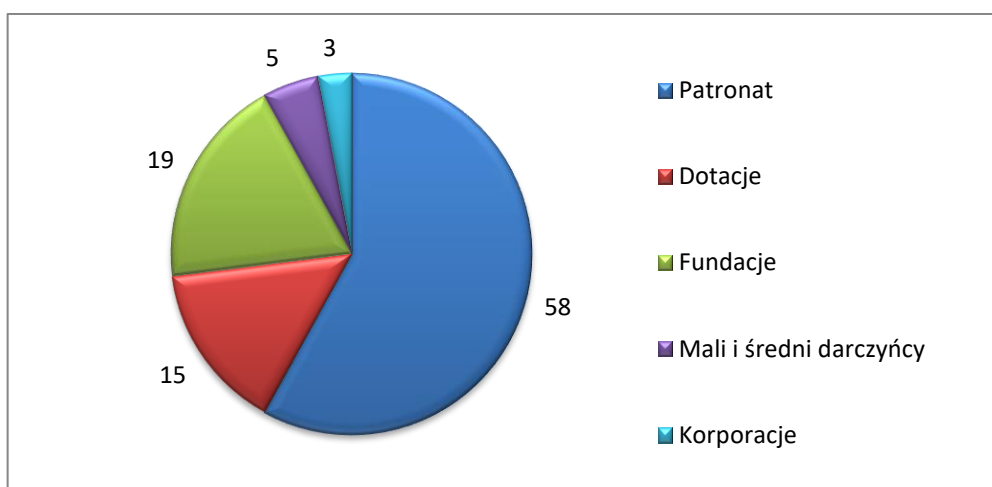
³⁰⁰ *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 73.*

³⁰¹ *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 33.*

Zdecydowaną większość kosztów *DUO for a Job* stanowią koszty związane z personelem. Koszty funkcjonowania stanowią niecałą jedną piątą wszystkich innych wydatków. Dane dotyczące struktury kosztów *DUO for a Job* przedstawiono na wykresie 11.13.

Jeżeli chodzi o przychody, to największą ich część stanowiły te pochodzące z patronatu (ang. *patronage*). Część przychodów pochodziła z fundacji (19%), a część z dotacji (15%). Strukturę przychodów przedstawiono na wykresie 11.14.

Wykres 11.14. Struktura przychodów *DUO for a Job* (w %)



Źródło: *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 58.*

Warto zwrócić uwagę na to, że organizacja *DUO for Job* wykorzystuje różne metody zbierania niezbędnych funduszy. W 2016 roku po raz pierwszy wykorzystano metodę finansowania społecznego, jaką jest crowdfunding (zbieranie środków od darczyńców za pośrednictwem Internetu). Innymi źródłami zbierania datków są zbiórki przeprowadzane w trakcie uroczystości rodzinnych (np. urodziny, śluby), ale także od jednorazowych lub wielokrotnych datków³⁰².

Zbieraniu funduszy towarzyszy aktywna działalność marketingowa prowadzona w mediach. Tematyka obligacji społecznych przyciągnęła zainteresowanie autorów niemal 40 artykułów, wywiadów, a także raportów w językach francuskim i holenderskim³⁰³.

³⁰² *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 60.*

³⁰³ *DUO for a Job, Intergenerational Coaching, Annual Report 2016, Brussels, 2016, s. 66.*

11.4.9 Wnioski

Przykład projektu *DUO for a Job* stanowi interesujące studium przypadku wdrożenia mechanizmu obligacji społecznych na rzecz poprawy sytuacji na regionalnym rynku pracy i może być wykorzystany do przedstawienia kluczowych konkluzji, ale również wątpliwości wymagających rozważenia i przedyskutowania z potencjalnymi stronami uczestniczącymi w projekcie „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze RYNEK PRACY”, realizowanym przez DGA S.A. we współpracy z WARP.

Przede wszystkim projekt *DUO for a Job* stanowi potwierdzenie i uzasadnienie dokonanego wcześniej wskazania mechanizmu wdrażania obligacji społecznych. Warto tu warto rozważyć **połączenie instytucji pośrednika i wykonawcy** zadania społecznego, co uprości mechanizm funkcjonowania projektu.

Istotne wnioski dotyczą sposobów płatności za rezultaty. Warto tu wskazać na to, że:

- nawet przy znacznej awersji do ryzyka w danym społeczeństwie pojawiają się inwestorzy chętni do ulokowania swoich środków na cele społeczne – należy tu podkreślić rolę kampanii informacyjnych na rzecz przyciągania nowych inwestorów społecznych, choć należy również pamiętać o zdecydowanie mniejszą zamożność społeczeństwa polskiego w porównaniu do Belgów,
- zaangażowanie w projekcie większej liczby beneficjentów oraz wolontariuszy pozwala na zwiększenie zaangażowania społecznego w projekt, co może mieć przeniesienie na zaangażowanie finansowe (łatwiej jest zainwestować w projekt, w którym uczestniczy osoba znajoma i która została zaktywizowana zawodowo),
- przy kreowaniu założeń dotyczących zakładanych efektów społecznych projektu m.in. w postaci ściśle określonego minimalnego wskaźnika zatrudnienia beneficjentów ostatecznych projektu, warto rozważyć i przedyskutować z potencjalnymi stronami uczestniczącymi w projekcie możliwość **wyboru grupy kontrolnej**, w odniesieniu do której ustalane będą efekty ostateczne projektu, na podstawie których z kolei podejmowana będzie decyzja odnośnie do poziomu wypłaty środków finansowych. Rozwiązanie takie pozwoli na wyeliminowanie ryzyka zmiany sytuacji gospodarczej (w postaci np. obniżenia stopy wzrostu gospodarczego, a co za tym idzie, spowolnienia tempa wzrostu zatrudnienia w regionie czy też na lokalnym rynku pracy, co nie pozostałoby bez wpływu na efektywność projektu, a zawiążyłoby ryzyko dla potencjalnych inwestorów),

- do dyskusji pozostaje wybór grupy kontrolnej – czy ma to być odpowiednik wybranej grupy osób w szczególnej sytuacji na rynku pracy (np. osób do 30. roku życia bądź też kobiet lub osób z niepełnosprawnościami), ale także wybór wskaźnika (wskaźnik zatrudnienia, zmiana stopy bezrobocia bądź wskaźnika bezrobocia),
- powstaje trudność, jak określić efekty w przypadku, gdy wybór padnie wyłącznie na samozatrudnienie w projekcie, a jak w sytuacji, gdy nie będziemy z góry określać formy zatrudnienia, w jakiej ma pracować beneficjent ostateczny projektu. Pytanie powstaje również, na co ma być przeznaczona pożyczko-dotacja – czy na proces aktywizacji zawodowej, czy na pożyczkę, mającą na celu rozkręcanie własnego biznesu.

Warto rozważyć – zgodnie z wcześniejszymi dyskusjami odbytymi w projekcie – wprowadzenie jako inwestora instytucji finansowej (np. funduszy inwestycyjnych). Zainteresowana instytucja finansowa dodatkowo przyciągałaby innych inwestorów.

Do rozważania pozostaje wybór grupy docelowej projektu, co powinno być przedyskutowane z instytucjami rynku pracy, a zwłaszcza powiatowymi urzędami pracy, w których ma być realizowany projekt pilotażowy, ewentualnie z potencjalnymi innymi uczestnikami projektu.

11.5 Wykaz wskaźników badających efekty modelu obligacji społecznych

Akcelerator dokonał w rozdziale 11 koncepcji szczegółowej analizy dotychczasowej tematyki, zakresu, wypracowanych produktów innowacji społecznych w kraju, a także instrumentu obligacji społecznych testowanych za granicą. Przeprowadzona analiza innowacji społecznych realizowanych w Polsce z wykorzystaniem środków publicznych wykazała brak działań z wykorzystaniem instrumentów finansowych dotyczących rynku pracy. W większości projektów do użytkowników innowacyjnych rozwiązań zaliczano przede wszystkim: instytucje rynku pracy oraz pracodawców. Zdecydowanie mniej użytkowników to instytucje pomocy społecznej, podmioty doradztwa zawodowego, czy podmioty ekonomii społecznej. Produktami finalnymi w ramach analizowanych innowacji społecznych były przede wszystkim: modele współpracy, pakiety edukacyjne/coachingowe, narzędzia aktywizacji w formie: planów pracy, scenariuszy wydarzeń oraz odpowiadających im instrukcji; katalogi dobrych praktyk; poradniki i podręczniki opisujące metodykę aktywizacji grup docelowych;

strategie marketingowe oraz rozwoju kapitału ludzkiego, platformy e-learningowe, interaktywne strony internetowe, raporty z badań społecznych, standardy zawodów, profesje związanych z rynkiem pracy; standardy usług aktywizacyjnych; programy szkoleń, modelowe scenariusze warsztatów; narzędzia diagnostyczne dla pracownikowi instytucji rynku pracy.

Wykorzystanie narzędzi finansowych nie było przedmiotem projektów innowacyjnych – dlatego brak możliwości porównania działań i ich efektów oraz miarodajnej informacji zwrotnej co do skuteczności rozwiązań.

Ponadto przeprowadzona analiza instrumentów finansowych dotyczących interwencji w obszarze rynku pracy wskazała na konkretne wysokości kosztów związanych z dotacjami i pożyczkami udzielonymi w ramach Programów Operacyjnych z wykorzystaniem środków EFS, co stanowi istotny punkt odniesienia w aspekcie porównawczym.

Z kolei przeprowadzona analiza kosztu utrzymania i obsługi osoby o statusie bezrobotnego zarejestrowanego w Powiatowym Urzędzie Pracy wskazała na realne koszty po stronie Państwa utrzymania bezrobotnego. Dzięki temu Akcelerator będzie w stanie określić skuteczność i efektywność narzędzia.

Zgodnie z metodologią przedstawioną w dokumencie: „*Proponowane podejście do pomiaru wpływu społecznego w aktach prawnych Komisji Europejskiej i w praktyce w odniesieniu do europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej (EuSEF) oraz Europejskiego programu na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych (EaSI) Podgrupa GECES ds. pomiaru wpływu 2014*” i rekomendacji zawartych we wskazanym opracowaniu, stworzono katalog wskaźników, które będą bazą do wykorzystania w zakresie badania skuteczności zaproponowanej obligacji społecznej – „pożyczko- dotacji”.

Tabela 11.22 Katalog wskaźników badających efekty modelu obligacji społecznych

Nazwa wskaźnika	Uwagi:
Liczba samozatrudnionych utrzymujących samozatrudnienie w okresie dwóch lat liczonych od momentu interwencji, to jest przyznania "pożyczko-dotacji"	Efekt będzie mierzony jako ustalony procent samozatrudnionych utrzymujących samozatrudnienie w okresie dwóch lat liczonych od momentu interwencji, to jest przyznania "pożyczko-dotacji". Źródłem danych będą statystyki danego PUP.
Liczba samozatrudnionych utrzymujących samozatrudnienie w okresie 6 miesięcy oraz 12 miesięcy po okresie dwóch lat liczonych od momentu przyznania "pożyczko-dotacji"	Wskaźnik weryfikujący skuteczność innowacji w wymiarze długoterminowym – nie tylko bezpośrednio w okresie 2 lat, ale również po wymaganym terminie

Liczba osób, które otrzymały „pożyczko-dotację” w podziale na grupy: płeć, niepełnosprawność, wiek (do 25 r.ż., po 50 r.ż., status na rynku pracy (osoby długotrwale bezrobotne), miejsce zamieszkania (miasto/wieś)	Wskaźnik bada grupę docelową korzystającą z modelu – weryfikacji podlega skuteczność rozwiązania dla danej cechy społecznej.
Liczba utworzonych miejsc pracy	Wskaźnik sprawdza sytuację, czy osoba otrzymująca pożyczko-dotację zatrudni dodatkowo pracownika/ów
Średni poziom całkowitych nakładów przypadających na utworzenie jednej działalności gospodarczej, w tym średni poziom wydatków na koszty obsługi projektu	Wskaźnik weryfikuje skuteczność ekonomiczną narzędzia przedstawioną w pkt. 6.3. koncepcji w porównaniu do istniejących innych instrumentów wsparcia osób bezrobotnych wymienionych w niniejszej Bazie w punktach powyżej

Katalog wskaźników jest katalogiem otwartym, może zostać uzupełniony o kolejne dane i wskaźniki służące lepszemu monitoringowi skuteczności zaproponowanego rozwiązania z uwzględnieniem Klasyfikacji wskaźników w trzech wymiarach: finansowym lub pozafinansowym, ilościowym lub jakościowym, prognozowanym lub historycznym.

Poziomy pomiaru wpływu społecznego planowanej interwencji na rynku pracy:

- Oszczędności finansowe o wąskim zakresie: w przypadku, gdy publiczny podmiot finansujący (w naszym modelu konkretny PUP) osiąga oszczędności w zakresie kosztów świadczenia usług,
- Oszczędności finansowe o szerszym zakresie: uwzględnione oszczędności w polityce rynku pracy
- Lokalne korzyści gospodarcze: wzmocnienie działalności gospodarczej i handlowej na pewnym obszarze (np. więcej lokalnych miejsc pracy)
- Wpływ społeczny o węższym zakresie: z uwzględnieniem ogólniejszych korzyści społecznych, ale bez pełnego ujęcia korzyści wtórnych bądź wszystkich zainteresowanych stron mogących odnosić korzyści z interwencji.
- Wpływ społeczny o pełnym zakresie: uwzględnienie korzyści nie tylko gospodarczych, ale i społecznych z ujęciem wszystkich bądź zasadniczo wszystkich zainteresowanych stron i rodzajów korzyści.

Pomiary powinny być dokonywane zgodnie z założonym podziałem, a zakres wskaźników każdorazowo uzgadniany z PUP – jako Zamawiającym. Tak skonstruowany katalog wskaźników będzie z założenia rozbudowywany w sposób uwzględniający specyfikę regionu,

..

w którym koncepcja będzie wdrażana na etapie testowania – docelowo zostanie utworzony pełen system monitorowania skuteczności rozwiązania. Skuteczność rozwiązania może być zmienna w czasie – ze względu na uwarunkowania społeczno-gospodarcze. Dlatego należy uwzględnić wnioski, które zostały opisane w koncepcji w pkt. 11. Opisując szerzej wybrane studium przypadku obligacji społecznej zrealizowanej w obszarze rynku pracy, możemy wziąć pod uwagę przy tworzeniu wskaźników kilka istotnych wniosków: przy kreowaniu założeń dotyczących zakładanych efektów społecznych projektu m.in. w postaci ściśle określonego minimalnego wskaźnika zatrudnienia beneficjentów ostatecznych projektu, warto rozważyć i przedyskutować z potencjalnymi stronami uczestniczącymi w projekcie możliwość wyboru grupy kontrolnej, w odniesieniu do której ustalane będą efekty ostateczne projektu, na podstawie których z kolei podejmowana będzie decyzja odnośnie do poziomu wypłaty środków finansowych. Rozwiązanie takie pozwoli na wyeliminowanie ryzyka zmiany sytuacji gospodarczej (w postaci np. obniżenia stopy wzrostu gospodarczego, a co za tym idzie, spowolnienia tempa wzrostu zatrudnienia w regionie czy też na lokalnym rynku pracy, co nie pozostałoby bez wpływu na efektywność projektu, a zawiązałyby ryzyko dla potencjalnych inwestorów).

BIBLIOGRAFIA

1. *Aktywna polityka rynku pracy w Polsce w kontekście europejskim*, red. Z. Wiśniewski, K. Zawadzki, Wojewódzki Urząd Pracy, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2010.
2. Aylott, A., Bo'sher, L., Mulgan, G., Reeder, N., *Social Impact Investment: the challenge and opportunity of Social Impact Bonds*, The Young Foundation 2011, <http://youngfoundation.org/publications/social-impact-investment-the-opportunity-and-challenge-of-social-impact-bonds/>
3. Azemati, H., Belinsky, M., Gillette, R., Liebman, J., Sellman, A., Wyse, A., 2013, *Social Impact Bonds: Lessons Learned So Far*, Federal Reserve of Bank of San Francisco, USA, <http://www.frbsf.org/community-development/files/social-impact-bonds-lessons-learned.pdf> [dostęp: 16.08.2017].
4. Azemati, H., Belinsky, M., Gillette, R., Liebman, J., Sellman, A., Wyse, A., 2013, *Social Impact Bonds: Lessons Learned So Far*, Community Development INVESTMENT REVIEW, Federal Reserve of San Francisco, USA, p. 23-33.
5. Biała Księga Innowacji, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2016.
6. Bloomgarden, D., M. Eddy, Z. Levey, „Social Impact Bonds & Education in Latin America. Discussion Document for New Mechanisms for Investing in Global Education Global Education and Skills Forum 2014”, in: http://www.instiglio.org/wp-content/uploads/2016/05/Eddy-et-al-SIBs-in-Education-in-LatAm-GEMS-White_Paper_FINAL.pdf
7. Bolton, E., Savell, L., 2010, *Towards a New Social Economy. Blended Value Creation Through Social Impact Bonds*, Social Finance, London.
8. Buchanan, J.M., *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Warszawa 1997.
9. Callanan, L., Law, J., *Will social impact bonds work in the United States?* McKinsey on Society 2012.
10. Calmfors, L., 1994, *Active Labour Market Policy and Unemployment – A Framework for the Analysis of Crucial Design Features*, OECD, Economic Studies, nr 22, s. 7-47.

11. Caulier-Grice J., A.Davies, R.Patrick, W. Norman, 2012, *Defining Social Innovation*, The Young Foundation, Brussels.
12. Cicha-Nazarczuk, M., *Regionalne zróżnicowanie finansowania i efektywności aktywnej polityki rynku pracy w Polsce*, w: Optimum, *Studia Ekonomiczne*, nr 4(76)/2015.
13. Costa, K., Shah, S., Ungar, S., *Frequently Asked Questions: Social Impact Bonds*, Center for American Progress, December 2012.
14. Ćwik, N., „Wspólna odpowiedzialność. Rola innowacji”, *Forum Odpowiedzialnego Biznesu*.
15. Denek, E., Sobiech, J., Wolniak, J., *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
16. Denoël, N., *Developing Social Impact Bonds in Belgium*, Universite Catholique de Louvain, Louvain School Management, Louvain, 2014.
17. Department for International Development, *Sharpening incentives to perform: DFID's Strategy for Payment by Results*, London 2014, Department for International Development, *Sharpening incentives to perform: DFID's Strategy for Payment by Results*, London 2014,
https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/323868/Sharpening_incentives_to_perform_DFID's_Strategy_on_Payment_by_Results.pdf
18. Department of Health, Payments by Results Team, *A simple guide to Payment by Results*, National Health Service, London 2012,
<https://www.gov.uk/government/publications/simple-guide-to-payment-by-results>
19. Dębski, W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
20. Disley, E., Giacomantonio, C., Kruithof, K., Sim, M., 2015, *The payment by results Social Impact Bond pilot at HMP Peterborough: final process evaluation report*, Ministry of Justice, London,
https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/486512/social-impact-bond-pilot-peterborough-report.pdf

21. Disley, E., Rubin, J., Scraggs, E., Burrowes, N., Culley, D.M., 2011, *Lessons Learned from the Planning and Early Implementation of the Social Impact Bonds at HMP Peterborough*, Ministry for Justice, Cambridge, United Kingdom.
22. Drucker P., 1992, „Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady”, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
23. DUO for a Job, *Intergenerational Coaching, Annual Report 2016*, Brussels, 2016.
24. Eddy, M. „Scaling Tuberculosis Treatment through a Social Impact Bond”, in: <http://www.instiglio.org/wp-content/uploads/2016/05/Instiglio-White-Paper-Tuberculosis-Social-Impact-Bond.pdf>
25. Eggers, W.D., Macmillan, P., *Rewolucja rozwiązań. Współpraca pomiędzy biznesem, rządami oraz przedsiębiorstwami społecznymi na rzecz rozwiązania największych problemów współczesnego świata*, Deloitte, Poltext, Warszawa 2014.
26. Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat>
27. Ewaluacja ex-ante instrumentów finansowych wdrażanych w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2014-2020 Raport końcowy, Warszawa, 10.2014 r.
28. Fitch Polska, *Podsumowanie IV kwartału 2016 oraz 2016 roku na rynku nieskarbowych instrumentów dłużnych w Polsce*.
29. Fitch Polska, *Przegląd rynku nieskarbowych papierów wartościowych*, nr 5/2017.
30. Frączkiewicz-Wronka A., 2009, „Poszukiwanie istoty zarządzania publicznego”, w: A. Frączkiewicz-Wronka (red.), *Zarządzanie publiczne-elementy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
31. Gardiner, S., Gustafsson-Wright, E., Putcha, V., *The Potential and Limitations of Impact Bonds: Lessons from the First Five Years of Experience Worldwide*, Brookings, Washington 2015, <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/Impact-Bondsweb.pdf>
32. *Governor's Task Force on Social Innovation, Entrepreneurship, and Enterprise, Six Month Report: April 2013*, Stan Illinois, USA, https://illinoistaskforce.files.wordpress.com/2013/04/task-force-six-month-report_4-22-13.pdf [dostęp: 14.08.2017].

33. Grewiński M., 2009, „Wielosektorowa polityka społeczna: o przeobrażeniach państwa opiekuńczego”, Warszawa, Wydawnictwo WSP.
34. Gaudemet, P. M., Molinier, J., *Finanse publiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
35. Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl
36. Góra, M., Rutecka, J., 2013, *System emerytalny*, w: M. Kiełkowska (red.), *Rynek pracy wobec przemian demograficznych*, Instytut Obywatelski, Warszawa, s. 159-175.
37. GUS, 2012, *Osoby niepełnosprawne na rynku pracy w 2011 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
38. GUS, 2013a, *Stan i struktura ludności oraz ruch naturalny w przekroju terytorialnym w 2012 r. Stan w dniu 31 XII*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
39. GUS, 2013b, *Kwartalna informacja o rynku pracy – IV kwartał 2012 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
40. GUS, 2014, *Prognoza ludności na lata 2014-2050*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
41. GUS, 2017a, *Ludność. Stan i struktura oraz ruch naturalny ludności w przekroju terytorialnym. Stan w dniu 31 XII*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
42. GUS, 2017b, *Aktywność ekonomiczna ludności Polski*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-iv-kwartal-2016-roku,4,23.html> [dostęp: 2.06.2017].
43. GUS, 2017c, *Monitoring rynku pracy. Kwartalna informacja o rynku pracy*, [http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/monitoring-rynku-pracy-kwartalna-informacja-o-rynku-pracy-czwarty-kwartal-2016-roku,12,31.html](http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/monitoring-ryнку-pracy-kwartalna-informacja-o-rynku-pracy-czwarty-kwartal-2016-roku,12,31.html) [dostęp: 2.06.2017].
44. GUS, 2017d, *Aktywność ekonomiczna ludności w IV kwartale 2016 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
45. GUS, 2017e, *Portal Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni->

zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-iv-kwartal-2015-roku,4,19.html [dostęp: 2.06.2017].

46. GUS, 2017f, *Monitoring rynku pracy – Kwartalna informacja o rynku pracy – IV kwartał 2016 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
47. GUS, 2017g, *Monitoring rynku pracy – Kwartalna informacja o rynku pracy – I kwartał 2017 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
48. GUS, 2017h, *Aktywność ekonomiczna ludności Polski - I kwartał 2017 roku*, Zakład Wydawnictw Statystycznych.
49. GUS, 2017i, *Portal Głównego Urzędu Pracy*, www.stat.gov.pl [dostęp: 25.10.2017]
50. Han, L., 2014, *Malaria in Mozambique: trialling payments by results*, The Guardian, <https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2014/mar/31/malaria-control-payment-by-results>
51. Heaney, R., North, G., Webb, E., 2017, *Social impact investment can help retirees get the housing and care they need*, The Conversation, <http://theconversation.com/social-impact-investment-can-help-retirees-get-the-housing-and-care-they-need-75214>
52. Hedderman, C., Jolliffe, D., 2014, *Peterborough Social Impact Bond: Final Report on Cohort 1 Analysis*, QinetiQ, Leicester, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/341684/peterborough-social-impact-bond-report.pdf
53. Horesh, R., 2016, *Why I Don't Like Social Impact Bonds*, <http://www.socialgoals.com/why-i-don-t-like-social-impact-bonds.html> [dostęp: 16.08.2017].
54. Instiglio, 2017 *Impact Bonds Worldwide*, <http://www.instiglio.org/en/sibs-worldwide/>
55. Jack, A., 2016, *World Bank healthcare social impact bond fundraising targets Africa malaria*, Financial Times, <https://www.ft.com/content/e63321c8-aa5f-11e6-a0bb-97f42551dbf4?mhq5j=e2>
56. Jackman, R., Pissarides, C., Savouri, S., 1990, *Labour Market Policies and Unemployment in the OECD*, Economic Policy, nr 5(2), s. 449-490.

57. Jarmołowicz, W., Knapińska, M., 2007, *Polityka państwa na rynku pracy w warunkach transformacji i integracji gospodarczej*, dodruk, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
58. Kabaj, M., 2005, *Ekonomia tworzenia i likwidacji miejsc pracy. Dezaktywacja Polski?*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
59. Kalinowska-Sufinowicz, B., 2013a, *Polityka społeczno-gospodarcza państwa wobec pracy kobiet*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
60. Kalinowska-Sufinowicz, B., 2013b, *Popytowe i podażowe determinanty aktywizacji zawodowej osób młodych*, Przegląd Zachodniopomorski, tom XXVIII, zeszyt 3, Vol. 1, s. 93-105.
61. Kalinowska-Sufinowicz, B., 2017, *Rynek pracy w 2016 roku*, w: Tomidajewicz, J. (red.), Obserwatorium Ekonomiczne, nr 5, Dodatek on-line do „Przeglądu Ekonomicznego”, www.pte.poznan.pl/files/2._Rynek_pracy_w_2016roku.pdf?PHPSESSID=467a7d950544515312b905ebe31adcdb [dostęp: 23.06.2017].
62. Knapińska, M., *Problemy finansowania polityki rynku pracy w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, w: *O nowy ład finansowy w Polsce. Rekomendacje dla animatorów życia gospodarczego*, red. Ostaszewski, J., Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2015.
63. Komisja Wspólnot Europejskich, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie detalicznych produktów inwestycyjnych w pakietach*, KOM(2009) 204, Bruksela 2009.
64. Kotlorz, D. (red.), 2007, *Ekonomia rynku pracy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
65. Kriesberg, J., 2011, *Will Social Impact Bonds Really Improve Nonprofit Performance?*, <https://macdc.org/content/will-social-impact-bonds-really-improve-nonprofit-performance> [dostęp: 16.08.2017].
66. Kryńska, E., Kwiatkowski, E., *Polityka państwa wobec rynku pracy: idee ekonomiczne i rzeczywistość*, w: *Polityka społeczna*, nr, 5-6/2010.
67. Kwaśnicki W., 2015, „Innowacje społeczne – nowy paradygmat czy kolejny etap w rozwoju kreatywności człowieka”, w: W. Misztal, A. Kościański, G. Chimak (red.),

- „Obywatele wobec kryzysu. Uśpieni czy innowatorzy?”, Warszawa, Wydawnictwo IFIS PAN.
68. Kwiatkowski, E., 2016, *Bezrobocie*, w: Kwiatkowski, E., Milewski, R. (red.), *Podstawy ekonomii*, wydanie trzecie, zmienione, 11. dodruk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
69. *Labour market policy statistics. Methodology 2013*, Eurostat Manuals and Guidelines 2013.
70. Larsson N., *Does payment by results dehumanise aid work or encourage success?*, The Guardian 2016, <https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2016/apr/25/payment-by-results-dehumanise-aid-work-encourage-success>
71. Lauritzen J., J.R. Keller, 2012, *Social Innovation in Local Government – experiences from Denmark*. Danish Agency for Science, Technology and Innovation. Danish Technological Institute.
72. Lauritzen K. , *Barriers to social innovation*, 2014, dokument elektroniczny: <http://siresearch.eu/blog/barriers-social-innovation>
73. Leszczyński, T.Z., 2011, *Metoda matching w naukach o bezpieczeństwie*, *Bezpieczeństwo. Teoria i Praktyka*, nr 1, s. 61-68.
74. Lista beneficjentów POKL, https://www.efs.2007-2013.gov.pl/Strony/lista_beneficjentow_POKL.aspx [on-line, dostęp 19.06.2018 r.]
75. Malinowska-Misiąg, E. Misiąg, W., *Finanse publiczne w Polsce*, LexisNexis, Warszawa 2007.
76. Marchewka-Bartkowiak, K., Wiśniewski, M., *Obligacje projektowe – nowy instrument finansowania przedsięwzięć PPP w formule project finance na poziomie międzynarodowym i krajowym*, w: *Studia Biura Analiz Sejmowych*, nr 3(39)/2014.
77. Marchewka-Bartkowiak, K., Wiśniewski, M., *Obligacje społeczne – nowy instrument finansowania zadań społecznych*, w: *Studia Biura Analiz Sejmowych*, nr 4(44)/2015.

78. McKay, K., Evaluating Social Impact Bonds as a New Reentry Financing Mechanism: A Case Study on Reentry Programming in Maryland, Department of Legislative Services, Office of Policy Analysis, Annapolis, Maryland, 2013.
79. Mielcarek P., 2014, „Koncepcja dojrzałości procesu innowacji”, NAUKI O ZARZĄDZANIU MANAGEMENT SCIENCES 3(20) · 2014, s. 57.
80. Mishkin, F.S., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
81. Morel N., B. Palier, J. Palme, 2015, „Wykraczając poza dotychczasowe rozumienie państwa opiekuńczego?”, w: „Polityka społeczna jako inwestycja”, Warszawa, Wydawnictwo WSP.
82. MPiPS, 2014, *Efektywność działań aktywizujących realizowanych przez powiatowe urzędy pracy w ramach programów na rzecz promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia i aktywizacji zawodowej w 2013 roku*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
83. MRPiPS, 2017a, *Informacja sygnałna na temat zawodów deficytowych, zrównoważonych i nadwyżkowych w I półroczu 2016 roku*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
84. MRPiPS, 2017b, *Informacja sygnałna na temat zawodów deficytowych, zrównoważonych i nadwyżkowych w II półroczu 2016 roku*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
85. Narodowy Bank Polski, *Rozwój rynku finansowego w Polsce w 2015 r.*, Warszawa 2016.
86. Necel R., P. Nosal, 2016, *Samorząd województwa a lokalne podmioty polityki społecznej. Wzajemne relacje i ich uwarunkowania*, Acta Univesitatis Lodziensis Folia Sociologica, 57 (2016).
87. Nowak, A., 2010, *Dyskryminacja osób niepełnosprawnych*, Polityka Społeczna, nr 10, s. 13-14.
88. O'Connor, R.J., Neumann, V.C., *Payment by results or payment by outcome? The history of measuring medicine*, w: Journal of the Royal Society of Medicine, no 99(5)/2006.

89. Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Finansów Jana Czekaja na zapytanie nr 929 w sprawie tworzenia funduszy mikropożyczkowych w Polsce jako instrumentu wspomagania przedsiębiorczości, Warszawa, 13 sierpnia 2002 r.
90. OECD, 2015, OECD LEED Expert Seminar in Cooperation with the netFWD. Summary Report, OECD, <http://www.oecd.org/cfe/leed/SIBsExpertSeminar-SummaryReport-FINAL.pdf> [dostęp: 19.12.2017].
91. OECD, 2016, *Understanding Social Impact Bonds*, Working Papers, OECD, Paris.
92. Organiściak-Krzykowska, A., Cicha-Nazarczuk, M., 2015, *Przemiany rynku pracy w Polsce*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Warszawa-Olsztyn.
93. Owsiak, S., *Podstawy nauki finansów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne Warszawa 2002.
94. PENTOR, 2010, *Badania wpływu kierunku i poziomu wykształcenia na aktywność zawodową osób niepełnosprawnych. Raport końcowy*, PENTOR na zlecenie PFRON, Warszawa.
95. *Polityka gospodarcza*, red. Kisiel, R., Marks-Bielska, R., Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2013.
96. *Polska 2010. Raport o rynku pracy i zabezpieczeniu społecznym*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2010.
97. Portal Be Home – Be Brussels, <http://be.brussels/about-the-region/regional-bodies/actiris-brussels-regional-office-of-employment> [dostęp: 14.08.2017].
98. Portal Centre for Social Impact Bonds, *Brussels: Migrant Unemployment*, https://data.gov.uk/sib_knowledge_box/brussels-migrant-uemployment [dostęp: 11.08.2017].
99. Portal DUO for a Job, <http://www.duoforajob.be/en/> [dostęp: 11.08.2017].
100. Portal EVPA, <https://evpa.eu.com/blog/celebrating-the-one-year-anniversary-of-a-belgian-premiere/> [dostęp: 14.08.2017].
101. Portal GUS, *Przeciętne zatrudnienie i wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w czerwcu 2017 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa,

.. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/przecietne-zatrudnienie-i-wynagrodzenie-w-sektorze-przedsiębiorstw-w-czerwcu-2017-roku,3,67.html> [dostęp: 14.08.2017].

102. Portal KOIS Invest, <https://www.koisinvest.com/about-us> [dostęp: 10.08.2017].
103. Portal KOIS Invest, *Innovative Finance*, <https://www.koisinvest.com/innovative-finance> [dostęp: 11.08.2017].
104. Portal Krajowej Instytucji Wspomagającej, Innowacje PO KL 2014-2020, http://www.kiwpokl.org.pl/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=1522&Itemid=776&lang=pl
105. Portal Ministry of Health in New Zealand, *Social Bonds – New Zealand Pilot*, <http://www.health.govt.nz/our-work/preventative-health-wellness/social-bonds-new-zealand-pilot> [dostęp: 16.08.2017].
106. Portal NSIG, Northern Social Investment Group, *Social Impact Bonds*, <http://www.nsig.org.uk/index.php/2014-03-27-16-28-28> [dostęp: 14.08.2017].
107. Portal OCFO, 2017, *Social Impact Bond Paper, White Paper – Social Impact Bonds*, Office of Economic Development Finance, <https://cfo.dc.gov/sites/default/files/dc/sites/ocfo/publication/attachments/Social%20Impact%20Bonds%20.pdf> [dostęp: 16.08.2017].
108. Portal Social Venture Australia, *Social Impact Bonds – DUO for a Job*, <http://www.socialventures.com.au/case-studies/duo-job/> [dostęp: 11.08.2017].
109. Portal Stibbe, 2017, <http://www.stibbe.com/en/about-us> [dostęp: 11.08.2017].
110. Portal Urzędu Pracy w Brukseli, <http://www.actiris.be/tabid/173/language/fr-BE/A-propos-d-Actiris.aspx> [dostęp: 10.09.2017].
111. Portal wynagrodzenia.pl Sedlak&Sedlak, *Kalkulator wynagrodzeń*, <https://wynagrodzenia.pl/kalkulator-wynagrodzen> [dostęp: 14.08.2017].
112. PriceWaterhouseCoopers, 2014, *Getting what you pay for: Payment-by-Results in international development*, <http://www.pwc.co.uk/government-public-sector/assets/getting-what-you-pay-for-payment-by-results-in-international-development.pdf>

113. Radlińska K., 2014, „Innowacje społeczne na rynku pracy” *HANDEL WEWNĘTRZNY* 2014;5(352).
114. Raport końcowy z badania ewaluacyjnego dla województwa wielkopolskiego pn. *„Ocena trwałości wsparcia skierowanego na rozwój przedsiębiorczości udzielonego uczestnikom projektów, którzy rozpoczęli działalność gospodarczą w ramach Działania 6.2 oraz Poddziałania 8.1.2 POKL”*, listopad 2012 r.
115. Raport końcowy z badania osiągniętych wartości wskaźników rezultatu komponentu regionalnego PO KL, maj 2012.
116. Raport z badania Programu „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie”, styczeń 2016.
117. Raport „Pierwsza dekada Europejskiego Funduszu Społecznego w Polsce. Efekty wdrażania EFS w latach 2004–2014”, kwiecień 2015.
118. Raport *„Ocena realizacji instrumentów inżynierii finansowej w ramach NSRO 2007-2013”*, Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. i Taylor Economics sp. z o.o., 2013, Warszawa, s.28-30.
119. Raport z badania „Ocena stopnia realizacji celu głównego i celów szczegółowych PO KL oraz wpływu środków EFS na osiągnięte rezultaty w ramach poszczególnych obszarów interwencji Programu”, czerwiec 2015.
120. Raport z badania „Badanie skuteczności wsparcia realizowanego w ramach komponentu regionalnego POKL 2007-2013”, maj 2015.
121. *Raport z ewaluacji Poddziałania 1.2.1 oraz 1.2.2 SPO WKP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2008, Warszawa, s. 4-6.
122. RM, 2013, *Informacja Rządu Rzeczypospolitej Polskiej o działaniach podejmowanych w 2012 roku na rzecz realizacji postanowień uchwały Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 1 sierpnia 1997 r. – „Karta praw osób niepełnosprawnych”*, Rada Ministrów, Warszawa.
123. Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 14 maja 2014 roku w sprawie profilowania pomocy dla bezrobotnego, Dz.U. z 2014 r., poz. 631.
124. Schumpeter J., 1960, „Teoria rozwoju gospodarczego”, Warszawa, PWN.

125. Sempruch G., 2012, *Innowacje społeczne – innowacyjne instrumenty polityki społecznej w projektach finansowanych ze środków europejskiego funduszu społecznego* Zarządzanie publiczne, 2(18).
126. Shah, S. i inni, 2014, International Development. Social Impact Investment Taskforce, Subject Paper of the International Development Working Group, UK, <http://www.socialimpactinvestment.org/reports/International%20Development%20WG%20paper%20FINAL.pdf> [dostęp: 16.08.2017].
127. Sprawozdanie końcowe z wdrażania program Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013, marzec 2017.
128. *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 r. Informacja o wykonaniu budżetów jednostek samorządu terytorialnego*, Rada Ministrów, Warszawa 2017.
129. Stawasz, E., G. Niedbalska „Słownik innowacji – leksykon haseł”, http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_96055.asp?soid=ABA8E2822D5C4435B28774EE48D03DB7.
130. *Szczegółowe informacje o wydatkach Funduszu Pracy*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, www.mpips.gov.pl
131. *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Kapitał Ludzki*, <http://www.kapitalludzki.gov.pl/dokumenty/dokumenty-programowe/szczegolowy-opis-priorytetow/>
132. The Field Guide to Human-Centered Design, www.ideo.org [dostęp: 2.06.2017].
133. The Young Foundation, 2012, “Social Innovation Overview: A deliverable of the project: The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe” (TEPSIE), European Commission – 7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research.
134. Trzciniński, R., 2009, *Wykorzystanie techniki propensity score matching w badaniach ewaluacyjnych*, PARP, Warszawa, <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/305/6873.pdf> [dostęp: 19.12.2017].
135. TSO, The Stationery Office, Putting the Frontline First: Smarter Government, The Stationery Office Limited, UK, London, 2009.

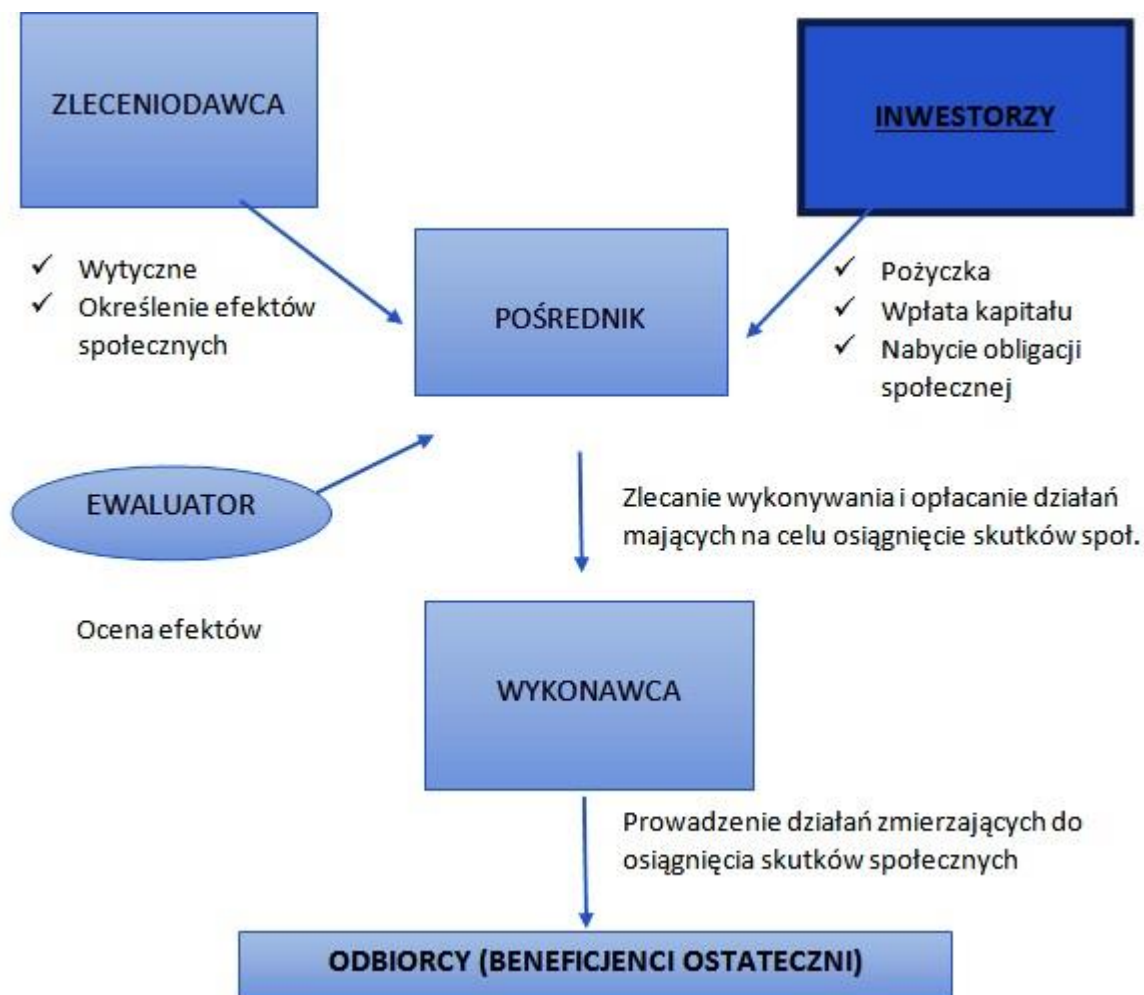
136. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U. 2003 nr 96 poz. 873.
137. Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego.
138. Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym.
139. Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa.
140. Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego.
141. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U., nr 99, poz. 1001.
142. Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, tekst jednolity Dz.U. z 2017 r., nr 0, poz. 1065, z późn. zm.
143. Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.
144. Ustawa z dnia 24 sierpnia 2007 roku o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz niektórych innych ustaw, Dz.U., nr 176, poz. 1243.
145. Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 roku o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2009 r., nr 6, poz. 33.
146. Ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych.
147. Ustawa z dnia 14 marca 2014 roku o zmianie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy oraz niektórych innych ustaw, Dz.U., nr 0, poz. 598.
148. Ustawa z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach.
149. Verleisdonk, Y., Maes, E., 2016, *Social Impact Bonds (Outcome Based Payments Contracts). Contract Implementation and Regulatory Aspects*, CURIA, <https://www.mr.gov.pl/strony/aktualnosci/obligacje-spoeczne-jak-skutecznie-wprowadzic-je-w-polsce/> [dostęp: 10.08.2017].
150. Wiktorska-Święcka A., D. Moroń, M. Klimowicz, „Zarządzanie innowacjami społecznymi. Trendy, perspektywy, wyzwania”.

151. Wiśniewski, M., *Obligacje podporządkowane, wieczyste i przychodowe w Polsce – próba oceny ekonomicznych skutków nowelizacji ustawy o obligacjach*, w: Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, nr. 1/2016.
152. Wiśniewski, Z., 2001, *Teoretyczne podstawy polityki rynku pracy*, w: Wiśniewski, Z. (red.), *Polityka rynku pracy wobec integracji z Unią Europejską*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa, s. 9-21.
153. Wiśniewski, Z., 2010, *Ewolucja polskiej polityki rynku pracy*, w: Wiśniewski, Z., Zawadzki, K. (red.), *Aktywna polityka rynku pracy w Polsce w kontekście europejskim*, Wojewódzki Urząd Pracy, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń, s. 15-32.
154. Wortal Publicznych Służb Zatrudnienia, *Profilowanie pomocy*, <http://psz.praca.gov.pl/-/69796-profilowanie-pomocy> [dostęp: 14.08.2017].
155. Woźniak Z., 2016, „Praca socjalna a innowacje społeczne – między rutyną a zmianą”, [w:] „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, 2016(3).
156. WUP w Zielonej Górze, 2014, *Bezrobotni w szczególnej sytuacji na rynku pracy województwa lubelskiego w I kwartale 2014 roku*, Wojewódzki Urząd Pracy w Zielonej Górze, Zielona Góra.
157. *Wytyczne w zakresie realizacji projektów w ramach Osi Priorytetowej 6 Integracja Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020*, Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, Gdańsk, 2015.

Załącznik 1 Mechanizm analizy Inwestora

1.1 Podstawowa charakterystyka inwestora

Schemat 1. Miejsce inwestora w strukturze i podziale ról w projekcie.



Inwestorami w zaproponowanym mechanizmie, związanym z Obligacjami Społecznymi mogą być dwie główne grupy:

1. Podmioty gospodarcze zainteresowane **zatrudnieniem nowych pracowników** lub poszukujący podwykonawców z zamiarem nawiązania dłuższej współpracy biznesowej,
2. Podmioty działające zgodnie ze strategią zarządzania w oparciu o **społeczną odpowiedzialność biznesu** (CSR – ang. *corporate social responsibility*).

1.2 Procedura weryfikacji rynku potencjalnych inwestorów

Inwestorem może być każda firma, która pomyślnie przejdzie weryfikację założoną w projekcie i która zgłasza zapotrzebowanie na pracowników lub podwykonawców, a także jest gotowa udzielić pożyczki i nabyć obligacje społeczne. Biorąc pod uwagę, że bezrobocie w Polsce pozostaje na rekordowo niskim poziomie, a wiele firm bezskutecznie poszukuje pracowników od dłuższego czasu, perspektywa nowego rozwiązania tego problemu może być dla nich interesująca. W grudniu 2017 r. **bezrobocie wynosiło 6,6 %** wg szacunku Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (MRPiPS), które powołuje się na dane z regionalnych urzędów pracy. **Bez pracy pozostawało na koniec grudnia 1,08 mln osób.** Warto dodać, że liczba ofert pracy zgłoszonych w grudniu 2017 r. była 2-krotnie wyższa niż w grudniu 2014 r. i 3-krotnie wyższa niż w grudniu 2013 r., co świadczy o ogromnym zapotrzebowaniu przedsiębiorstw na nowych pracowników.

Tabela 1. Wolne miejsca pracy i miejsca aktywizacji zawodowej w grudniu 2017 r. wg Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej

Województwo	zgłoszone w miesiącu sprawozdawczym	stan w końcu miesiąca
POLSKA	94 872	64 617
Dolnośląskie	10 243	7 870
Kujawsko-Pomorskie	4 010	3 122
Lubelskie	4 837	1 888
Lubuskie	3 021	2 601
Łódzkie	8 696	5 301
Małopolskie	6 817	5 058
Mazowieckie	13 425	6 641
Opolskie	4 711	3 375
Podkarpackie	3 712	1 822
Podlaskie	1 922	1 260
Pomorskie	6 024	4 117
Śląskie	12 448	10 906
Świętokrzyskie	1 712	1 170
Warmińsko-Mazurskie	3 336	1 815
Wielkopolskie	6 081	4 297
Zachodniopomorskie	3 877	3 374

To wszystko sprawia, że można mówić o **tzw. rynku pracownika**. Nie dotyczy to jednak wszystkich branż czy regionów kraju. Chociażby we wschodniej części Polski, szczególnie w mniejszych miejscowościach, bezrobocie jest zdecydowanie wyższe. Najwięcej ofert pracy, bo aż **40% ogłoszeń z ubiegłego roku, dotyczyło 7 największych miast w Polsce** (Warszawa, Wrocław, Kraków, Gdańsk, Poznań, Łódź, Szczecin). Oprócz trendów, wskazujących na rosnące płace, eksperci zaznaczają, że w 2018 roku firmy będą nadal zwiększać zatrudnienie. Obecnie jednak problemy ze znalezieniem siły roboczej są tak duże, że przedsiębiorcy coraz częściej są zmuszeni do ograniczania planów inwestycyjnych. Firmom brakuje przede wszystkim wykwalifikowanych pracowników w takich branżach jak **ICT, budownictwo, transport oraz w pracach prostych**, gdzie podaż tanich pracowników zza wschodniej granicy została praktycznie wyczerpana. Niezmiennie duże zapotrzebowanie u pracodawców utrzymuje się na **doradców klienta, sprzedawców i specjalistów ds. administracyjnych**. Brakuje zarówno pracowników stałych, jak i sezonowych. Wg danych czołowych portali internetowych z ofertami pracy, największe zapotrzebowanie na pracowników zgłaszają branże:

- Handel i sprzedaż
- Finanse, bankowości i ubezpieczeń
- Przemysł ciężki
- IT

Można więc zdecydowanie stwierdzić, że największym problemem dla polskich firm nie jest brak zamówień a brak pracowników. To właśnie stanowi obecnie przeszkodę na drodze rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Problem dotyczy szerokiego katalogu branż, zgłaszających zapotrzebowanie na **wysoko wykwalifikowanych specjalistów**, których pracy nie zastąpią maszyny i automaty. Tego niedoboru nie są w stanie wypełnić pracownicy ze Wschodu, ponieważ osoby o mocno pożądanym na rynku pracy umiejętnościach i wykształceniu np. programiści wybierają bardziej atrakcyjne zarobki w krajach zachodniej Europy.

Tabela 2. Dane Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej za grudzień 2017 r.

Województwo	Bezrobotni						Stopa bezrobocia rejestrowanego w %
	stan w końcu miesiąca		przyrost (spadek) w porównaniu do poprzedniego miesiąca				
	ogółem	kobiety	ogółem		kobiety		
	w liczbach bezwzględnych		w %	w liczbach bezwzględnych		w %	
POLSKA	1 083 041	596 173	15 375	1,4	2 539	0,4	6,6
Dolnośląskie	68 957	37 371	1 351	2,0	146	0,4	5,8
Kujawsko-Pomorskie	81 636	48 886	1 539	1,9	327	0,7	10,0
Lubelskie	81 255	41 470	2 312	2,9	686	1,7	8,8
Lubuskie	24 607	14 495	436	1,8	236	1,7	6,6
Łódzkie	72 756	37 689	832	1,2	165	0,4	6,8
Małopolskie	79 553	44 771	1 143	1,5	45	0,1	5,4
Mazowieckie	154 165	78 869	895	0,6	55	0,1	5,6
Opolskie	26 110	15 002	1 137	4,6	426	2,9	7,2
Podkarpackie	90 998	48 635	1 617	1,8	22	0,0	9,7
Podlaskie	39 998	18 861	339	0,9	-60	-0,3	8,5
Pomorskie	49 876	31 015	244	0,5	30	0,1	5,5
Śląskie	94 855	54 594	203	0,2	-228	-0,4	5,2
Świętokrzyskie	46 626	24 250	1 122	2,5	298	1,2	8,8
Warmińsko-Mazurskie	60 003	33 817	1 083	1,8	341	1,0	11,7
Wielkopolskie	58 899	35 789	45	0,1	-306	-0,8	3,7
Zachodniopomorskie	52 747	30 659	1 077	2,1	356	1,2	8,7

Oprócz sektorów gospodarki, które zmagają się z największymi problemami z pozyskiwaniem pracowników warto wskazać jeszcze inne przypadki, w których można by wykorzystać prezentowany model obligacji społecznych:

- przede wszystkim branże, w których przygotowanie do zawodu opiera się na **kształceniu dualnym**, czyli tak zwanym przemianym lub dwutorowym, który polega na nauce zawodu organizowanej przez pracodawcę, w tym przypadku będącego investorem oraz kształceniu teoretycznym i ogólnym w systemie szkolnym lub formach pozaszkolnych. Jest on bardzo upowszechniony w Niemczech, Austrii, Szwajcarii, Norwegii i Francji, a również coraz bardziej popularny w Polsce. W tym przypadku już na starcie swojej kariery zawodowej beneficjent otrzymywałby wsparcie ze strony inwestora w postaci dofinansowania i zapewnienia miejsca pracy lub dostarczania regularnych zleceń. Inwestor natomiast zyskiwałby sobie dobrze

wykwalifikowanego pracownika lub podwykonawcę w dłuższej perspektywie czasu, a ponadto realny wpływ na jego wcześniejsze przygotowanie zawodowe.

- dziedziny gospodarki, gdzie **sprawdza się w praktyce forma współpracy B2B**, czyli np. w **branży informatycznej** (szeroko rozumianej – programiści, analitycy, architekci IT, administratorzy baz danych, graficy, analitycy, specjaliści ds. SEO, marketingu internetowego etc.), **przemysłowej, budowlanej, chemicznej i energetycznej** i to wśród pracowników na różnych szczeblach. Forma zatrudnienia w oparciu o umowę B2B zyskuje na popularności również w przypadku przedstawicieli handlowych czy dyrektorów sprzedaży w praktycznie wszystkich branżach od spożywczej po przemysłowe czy medyczne. Samozatrudnienie niesie wiele korzyści zarówno dla pracodawcy, jak i pracownika, stąd coraz większe zainteresowanie osób, chcących zwiększyć swoje wynagrodzenie netto (najistotniejsze kryterium wyboru tej formy współpracy) oraz firm chcących zredukować koszty zatrudnienia. Ponadto istotną zaletą jest większa swoboda w godzinach i miejscu pracy, a także możliwość nawiązania współpracy jednocześnie z kilkoma podmiotami i świadczenie na ich rzecz swoich usług.

Ważną grupą inwestorów będą również przedsiębiorstwa działające zgodnie ze strategią zarządzania w oparciu o społeczną odpowiedzialności biznesu (CSR). Jest to taka koncepcja, gdzie firmy skupiają się nie tylko i wyłącznie na swojej podstawowej działalności biznesowej, związanej z zarabianiem pieniędzy, z wytwarzaniem dochodu, ale podejmują też pewne kroki czy działania uwzględniające interesy otoczenia czy interesariuszy, czyli tych wszystkich grup, które jakoś łączą się z prowadzonym biznesem. Są to również działania związane z ochroną środowiska, a także jak w tym przypadku dbanie o aspekty społeczne, zmniejszenie bezrobocia i wsparcie osób prywatnych w otwieraniu oraz prowadzeniu własnego biznesu. Społeczna odpowiedzialność biznesu wpisuje się w rodowód obligacji społecznych, który pochodzi z krajów anglosaskich, wysokorozwiniętych, zamożnych, w których łatwiej niż w Polsce o znalezienie inwestorów o inklinacjach filantropijnych. Jednak warto dodać, że również w naszym kraju coraz więcej firm, głównie dużych, w tym przede wszystkim **międzynarodowych korporacji**, zwraca uwagę na strategię społecznej odpowiedzialności biznesu, bo jej wprowadzenie wiąże się z realnymi korzyściami:

- Wzrost zainteresowania inwestorów
- Zwiększenie lojalności konsumentów

- Poprawa relacji ze społecznością i władzami lokalnymi
- Wzrost konkurencyjności
- Kształtowanie pozytywnego wizerunku firmy wśród pracowników
- Pozyskanie i utrzymanie najlepszych pracowników

Nie można jednak zapomnieć o małych firmach, które mając lokalny rodowód i funkcjonując w miejscu, gdzie żyją i mieszkają ich właściciele oraz pracownicy są bliżej lokalnych spraw. Ponadto **małe firm** angażują się w rozwiązywanie lokalnych problemów dotyczących chociażby edukacji czy właśnie wspierania rynku pracy, a pomocy tej nie definiują jako CSR. Strategia społecznej odpowiedzialności biznesu może być realizowana przy użyciu różnych narzędzi i środków w zależności od potrzeb, preferencji czy rozmiaru firmy. Z raportu „*Menedżerowie 500/Lider CSR*” przeprowadzonego w 2010 r. wynika, że **2/3 menedżerów spośród 500 największych firm w Polsce zna koncepcję odpowiedzialnego biznesu**. Odpowiednio 70% i 60% ankietowanych stwierdziło, że CSR to prowadzenie firmy zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju, tzn. z uwzględnieniem potrzeb i interesów, środowiska przyrodniczego oraz społeczności lokalnych oraz dbanie o interesy wszystkich interesariuszy (klientów, pracowników, dostawców, partnerów biznesowych, społeczności lokalnych), co wpisuje się w projekt obligacji społecznych. Połowa przebadanych firm posiada strategię działań dotyczącą wdrażania zasad biznesu odpowiedzialnego społecznie. Częściej posiadanie takiej strategii deklarują firmy zagraniczne, najrzadziej do jej posiadania przyznają się firmy o przeważającym udziale własnościowym skarbu państwa. W badaniu „*Lider CSR*” wyłoniono kilkanaście, które wykazywały ponadprzeciętne zaangażowanie i wiedzę na temat CSR-u, są to przedstawiciele firm takich jak **BAT, Danone, Hochtief, PEKAES SA, Totalizator Sportowy, BRE BANK, Kompania Piwowarska, LG Display, Ericsson czy PeBeKa**. Z kolei z badania przeprowadzonego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (2013 r.) wynika, że choć 2/3 przedstawicieli firm z sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw nie spotkało się z pojęciem CSR, to stosują te praktyki bardzo często nieświadomie np. producent przetworów mlecznych przekazuje swoje produkty przedszkolom, kancelarie prawne organizują staże dla studentów, regionalne gazety umieszczają darmową reklamę, aby nagłośnić jakąś akcję charytatywną. Przedsiębiorcy z sektora MSP i mikroprzedsiębiorstw, biorący udział w badaniu PARP, zadeklarowali, że dużą wagę przywiązują do wpływu, jaki ich działalność wywiera: na pracowników (80% respondentów), środowisko lokalne (82%) i społeczność lokalną (75%). **Aż 90% ankietowanych przez PARP przedsiębiorców, którzy spotkali się z pojęciem społecznej odpowiedzialności, twierdzi,**

że wdrożyło działania zgodne z założeniami tego modelu zarządzania. Jedne z najnowszych danych PARP wskazują, że sektor MSP (mikro, małe i średnie firmy) stanowi przeważającą większość przedsiębiorstw w Polsce – 99,8%. Najliczniejsze są oczywiście najmniejsze podmioty – 96% to mikroprzedsiębiorstwa (1,84 mln). Udział firm małych w strukturze polskich przedsiębiorstw wynosi 3,0% (56,7 tys.), średnich – 0,8% (15,6 tys.), zaś dużych – tylko 0,2% (3,4 tys.).

Jeżeli chodzi o konkretne branże, to CSR w polskich firmach opisuje raport „*Spółeczna odpowiedzialność biznesu w polskich realiach. Teoria a praktyka.*” wg którego najlepsze wyniki osiągnęła **branża surowcowo-paliwowo-energetyczna**. Ponad 90% firm informuje o CSR na swojej stronie internetowej i prezentuje własną politykę w tym zakresie. Niemal 85 % wydaje również raporty społeczne. Warto wyróżnić w tym sektorze takie firmy takie jak **Energa, PGNiG, Lotos czy KGHM Polska Miedź**. Dobre rezultaty zaobserwowano również w **sektorze finansowym** – stu procentowa obecność tematyki społecznej odpowiedzialności w serwisach internetowych oraz w giełdowych raportach rocznych, kodeks etyczny w ponad 80% przebadanych przypadków czy polityka zrównoważonego rozwoju w ponad ¾ przedsiębiorstw robi pozytywne wrażenie. Obecność wszystkich wskaźników odnotowano w przypadku: **Provident Polska SA, BGŻ BNP Paribas, BPH, Millenium, ING Banku Śląskiego czy Grupy PZU**. Dobrze wypadła również branża medialno-komunikacyjna. Natomiast Francusko-Polska Izba Gospodarcza szacowała w 2016 r. po badaniu „*CSR w praktyce – barometr Francusko-Polskiej Izby Gospodarczej*”, że wśród stowarzyszonych w niej firm **9% wydaje na CSR ponad milion złotych, kolejne 9% powyżej 100 tys. złotych, a co piąta między 10 a 50 tys. zł**. Jak więc pokazują przytoczone statystyki potencjał w firmach stosujących świadomie (duże firmy, korporacje) czy nieświadomie (mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa) społeczną odpowiedzialność biznesu jest bardzo duży.

Istotnym wyzwaniem w ramach wdrażania mechanizmu i szukania potencjalnych inwestorów jest potrzeba **upowszechniania w życiu publicznym istoty obligacji społecznych**. Brak wiedzy na temat tego rozwiązania oraz jego innowacyjność w skali kraju może być istotną przeszkodą w rekrutacji uczestników przedsięwzięcia, tzn. zarówno przedsiębiorców, instytucji publicznych jak i osób bezrobotnych. Potrzebna jest szeroko zakrojona kampania społeczna oraz podjęcie współpracy w zakresie typowania potencjalnych inwestorów np. z Państwowymi Urzędami Pracy, Ochotniczymi Hufcami Pracy, Agencjami

Pracy czy Biurami Karier działającymi przy uczelniach wyższych etc. Warto wykorzystać media społecznościowe, reklamy internetowe i tradycyjne, aby przekierowywać wstępnie zainteresowane firmy na *landing page* projektu, gdzie oprócz dokładnych informacji potencjalni inwestorzy mogliby zapisać poprzez formularz lub umówić wstępne spotkanie, w celu przystąpienia do projektu.

1.3. Szanse i zagrożenia dla inwestorów

W celu pozytywnej realizacji projektu istotne jest **określenie szans i zagrożeń dla wszystkich uczestników mechanizmu związanego z obligacjami społecznymi**. W związku z wyróżnieniem wcześniej dwóch głównych rodzajów potencjalnych inwestorów, należy zaznaczyć, że również szanse dla tych grup mogą być różne.

Dla podmiotów skupiających się przede wszystkim na **pozyskaniu nowych pracowników lub podwykonawców**, najważniejsze będzie znalezienie odpowiedniej osoby, w którą warto będzie zainwestować i umożliwić jej aktywne wejście na rynek pracy. Korzyści będą koncentrować się wokół samego celu, czyli pozyskania realnych „rąk do pracy”, co może prowadzić do zwiększenia zysków przedsiębiorstwa, ekspansji terytorialnej na rynki w innych regionach czy zagospodarowania dotąd zaniedbanego obszaru w firmie. Ponadto inwestor ogranicza niemałe koszty związane z poszukiwaniem kandydatów i procesem rekrutacyjnym. Buduje również lojalność podwykonawcy czy pracownika, dzięki perspektywie dłuższej współpracy, którą zapewnia umowa.

Druga grupa inwestorów, biorąc pod uwagę **społeczny charakter** pożyczko-dotacji, skupia się na pozytywnych efektach społecznych. Chodzi przede wszystkim o kreowanie ogólnie pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy inwestującego środki finansowe na cele społeczne i tworzenie obrazu przedsiębiorstwa, które jest odpowiedzialne społecznie i dba o otaczające go środowisko zawodowe w oparciu o CSR. Tutaj istotne dla inwestora jest branie czynnego udziału w innowacyjnym projekcie, wykorzystanie tego faktu w komunikacji marketingowej i PR-owej, aby osiągnąć realne korzyści w postaci pozyskiwania klientów, łatwości w poszukiwaniu kandydatów do pracy czy budowania lojalności kontrahentów.

Tabela 3. Szanse i zagrożenia dla inwestora w projekcie.

SZANSE DLA INWESTORA	ZAGROŻENIA DLA INWESTORA
<p>Pozyskanie podwykonawcy/pracownika, który byłby zobligowany, aby pracować na rzecz inwestora przez określony w umowie czas w obliczu malejącego bezrobocia i rynku pracownika jest to jedna z najbardziej istotnych kwestii od strony inwestora.</p>	<p>Brak wiedzy na temat rozwiązania, jakim są obligacje społeczne może być istotną przeszkodą w rekrutacji uczestników przedsięwzięcia, a u samego inwestora powodować brak zrozumienia mechanizmu i zagubienie w całej procedurze i nowej idei.</p>
<p>Niższe koszty pozyskiwania pracy (brak kosztów wewnętrznej rekrutacji lub korzystania z usług firm rekrutacyjnych). Szacuje się, że zatrudnienie nowego specjalisty to kwota jego rocznego wynagrodzenia, a sytuacja na rynku pracy wydaje się być coraz trudniejsza. Wiele branż boryka się z „brakiem rąk” do pracy.</p>	<p>Niska podaż osób bezrobotnych wykazujących zainteresowanie podjęciem zatrudnienia i skorzystaniem z projektu obligacji społecznych. Problem ze znalezieniem beneficjentów ostatecznych spełniających wymagania założeń projektu.</p>
<p>Wypracowanie zysku z inwestycji w przypadku osiągnięcia efektu społecznego lub osiągnięcie tym większego zysku, im wyższy jest efekt społeczny (w przypadku stopniowania zysku w zależności od stopnia osiągniętych rezultatów).</p>	<p>Obawa przed podjęciem współpracy z osobą, która mogłaby później stać się konkurencją wobec swojego pracodawcy lub zacząć świadczyć swoje usługi na rzecz podmiotu konkurencyjnego.</p>
<p>Wykorzystanie efektu marketingowego i PR-owego finansowania projektu społecznego, w celu budowania swojej pozycji w branży, <i>employer branding</i>, budowania lojalności pracowników i pozyskiwania klientów. Kreowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy. Potencjalna możliwość zmiany wizerunku przedsiębiorstwa – zwłaszcza w przypadku funkcjonowania negatywnego wizerunku bądź też załamania pozytywnego wizerunku.</p>	<p>Obawa przedsiębiorców w związku z zatrudnianiem osób długotrwale bezrobotnych zakwalifikowanych do II lub III profilu. Wysoki poziom ryzyka inwestycyjnego, rosnącego w przypadku osób bezrobotnych z tzw. profilu pomocy III, a obniżającego się w miarę przesuwania się ku bezrobotnych z tzw. profilu pomocy I. Niemożność znalezienia odpowiednich kandydatów do projektu, którzy posiadaliby umiejętności i cechy pożądane przez inwestora.</p>
<p>Udział w innowacyjnym w skali całej Polski projekcie, mającym na celu zmniejszenie bezrobocia. Możliwość pokazania się jako przedsiębiorstwa nowoczesnego, stosującego innowacyjne metody na rzecz społeczeństwa i rynku pracy.</p>	<p>Obawy inwestorów co do opłacalności finansowej przedsięwzięcia jako bariera wejścia w projekt. Możliwe poniesienie straty w przypadku nieosiągnięcia efektu społecznego – całkowitej bądź częściowej.</p>

1.4. Weryfikacja wiarygodności inwestora

Istotną kwestią na poziomie realizacji projektu jest weryfikacja potencjalnych inwestorów, w celu zapewnienia uzyskania zamierzonego efektu oraz satysfakcji wszystkich stron biorących udział w projekcie obligacji społecznych. Najlepszym rozwiązaniem wydaje się, aby to w zadaniach Pośrednika leżało odpowiednie zweryfikowanie firmy, która potencjalnie chciałaby zostać investorem.

1.4.1 Podstawowe sposoby weryfikacji

Bardzo prostym, a jednocześnie skutecznym sposobem weryfikacji inwestora i poznania wizerunku firmy jest analiza informacji internetowych i prasowych publikowanych w formie elektronicznej. Po wpisaniu nazwy przedsiębiorstwa w wyszukiwarce najprawdopodobniej od razu wyświetlą się odnośniki do witryny domowej firmy i jej profilu w portalach społecznościowych (np. *Facebook*, *LinkedIn*, *GoldenLine*). Warto poświęcić chwilę czasu na poznanie komentarzy, jakie się na nich pojawiają. Istotne może być także zapoznanie się z opiniami na temat firmy, jako przyszłego pracodawcy/zleceniodawcy dla beneficjanta ostatecznego np. przy pomocy zbierającego opinie pracowników i współpracowników portalu *GoWork.pl*.

1.4.2 CEIDG

Ważnym miejscem do sprawdzenia inwestora jest Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, w skrócie CEIDG. Każdy przedsiębiorca rejestrujący jednoosobową działalność gospodarczą lub spółkę cywilną musi dokonać wpisu do tej bazy, prowadzonej przez Ministerstwo Gospodarki. Wyszukiwarka wpisów w CEIDG pozwala na sprawdzanie firmy po NIP oraz innych danych przedsiębiorcy, takich jak imię, nazwisko, REGON, adres prowadzonej działalności, a nawet PKD.

Wpis pozwoli sprawdzić, czy firma:

- jest zarejestrowana,
- nie została wykreślona z rejestru,
- nie jest zawieszona,
- przedstawia dane zgodne z zapisem w CEIDG.

1.4.3. Krajowy Rejestr Sądowy

Odpis KRS może również okazać się bardzo pomocny przy sprawdzaniu wiarygodności podmiotu gospodarczego. Znajdują się w nim jednak tylko spółki prawa handlowego. Rejestr nie tylko potwierdza, że konkretna firma istnieje, lecz również informuje o rodzaju i okresie działalności, danych teleadresowych oraz wielkości kapitału. Wskazuje także kto jest jej właścicielem, a także wymienia organy i sposób jej reprezentacji. Ponadto rejestr zawiera informacje dotyczące ewentualnych postępowań upadłościowych i niezapłaconych należności wobec urzędu skarbowego lub ZUS-u. Co za tym idzie KRS daje wgląd do niemalże całościowego obrazu działalności prowadzonej przez potencjalnego inwestora. Wyszukiwarka dostępna jest na stronie Ministerstwa Sprawiedliwości.

1.4.4. Wniosek do urzędu skarbowego i ZUS-u

Urząd Skarbowy może wydać zaświadczenie o wysokości zaległości podatkowych firmy. Do tego potrzebna jest jednak zgoda potencjalnego inwestora. Powinna ona zostać przedstawiona na piśmie, z jego podpisem i pieczęcią używaną dla celów działalności. Prościej jest poprosić o przedstawienie zaświadczenia z urzędu skarbowego, potwierdzającego że nie posiada on zaległości podatkowych, w przypadku chęci wzięcia udziału w projekcie obligacji społecznych. Można je uzyskać wysyłając odpowiedni wniosek pocztą lub składając go osobiście (w urzędzie właściwym dla jego miejsca zamieszkania). Warto też w celach weryfikacyjnych poprosić o wniosek z ZUS-u o niezaleganiu z płatnościami składek na ubezpieczenie społeczne. Formularz wniosku dostępny jest w oddziałach ZUS-u oraz na stronie internetowej www.zus.pl. Można go złożyć osobiście o oddziale, poprzez pocztę lub drogą elektroniczną. Taką informację przedsiębiorca uzyska także składając zwykłe pismo, które musi jednak zawierać dane identyfikujące płatnika (nazwa, adres, NIP, REGON) oraz wskazanie sposobu odbioru dokumentu.

1.4.5. Rejestr Dłużników Niewypłacalnych

To część Krajowego Rejestru Sądowego. RDN udostępnia informacje dotyczące wypłacalności. Trafiają do niego nie tylko spółki, ale także firmy osób fizycznych, a także osoby fizyczne, które nie prowadzą działalności gospodarczej. Dzieje się tak w przypadku, kiedy z różnych powodów są one niewypłacalne. Chcąc uzyskać informację z rejestru należy

złożyć odpowiedni wniosek. Można to zrobić osobiście w sądzie rejestrowym lub wchodząc na stronę www.ekrs.pl.

1.4.6. Biura Informacji Gospodarczych

To instytucje gromadząca dane o nierzetelnych dłużnikach. Zarówno przekazywanie, jak i udostępnianie informacji o przedsiębiorcach możliwe jest dopiero po zawarciu umowy z BIG-iem. Jednak fakt, że konkretna firma nie figuruje w zasobach tych rejestrów, nie oznacza, że reguluje swoje płatności w terminie. Wielu wierzycieli nie zgłasza bowiem swoich dłużników. Najpopularniejszym BIG-iem jest Krajowy Rejestr Długów.

1.4.7. Wywiadownie gospodarcze

Zdecydowanie najbardziej kosztowny sposób na prześwietlenie potencjalnego inwestora to wywiadownie gospodarcze. Są to specjalistyczne firmy zajmujące się pozyskiwaniem informacji gospodarczych. Przygotowują na zlecenie raporty dotyczące działalności danej firmy. Niektóre z nich zapewniają pełen zakres usług informacyjnych opracowując nawet analizy całych branż. Wybór tego środka sprawdzenia inwestora powinien zostać jednak odpowiednio przemyślany pod kątem wyboru konkretnej wywiadowni. Różnią się one między sobą choćby sposobem gromadzenia informacji, jak również źródłami, z których korzystają.

Warto również pomyśleć o **początkowych kryteriach**, jakie powinny obowiązywać potencjalnych inwestorów chcących wziąć udział w projekcie obligacji społecznych. Zdecydowanie oprócz powyższych metod sprawdzenia firmy, należy brać pod uwagę przykładowo długość działalności firmy na rynku np. min. 1 rok, jej sytuację finansową i stabilną pozycję na rynku oraz plany dalszego rozwoju w perspektywie co najmniej 2 lat (tak jak długość umowy z beneficjentem ostatecznym). Pomocne może się okazać przygotowanie **ankiety wstępnej** dla przedsiębiorców, która pomogłaby określić, czy dana firma nadaje się do roli inwestora czy też nie oraz jakie są jej motywy, dla których zdecydowała się zostać inwestorem obligacji społecznych.

PRZYKŁADOWA ANKIETA WSTĘPNA

1. Proszę podać nazwę reprezentowanego przedsiębiorstwa:

.....
.....

2. Proszę wskazać status przedsiębiorstwa:

- mikroprzedsiębiorstwo małe przedsiębiorstwo
 średnie przedsiębiorstwo duże przedsiębiorstwo

3. Jak długo działają Państwo na rynku?

- mniej niż 1 rok 1-2 lat
 3-5 lat więcej niż 5 lat
 więcej niż 10 lat

4. Ile osób obecnie zatrudnia przedsiębiorstwo?

.....

5. Jakie były obroty firmy w zeszłym roku?

.....

6. Proszę o wskazanie głównej branży, w której działa reprezentowane przez Państwa przedsiębiorstwo:

.....
.....

7. Proszę podać liczbę zatrudnionych i zwolnionych pracowników w ciągu ostatniego roku:

ZATRUDNIENI:

ZWOLNIENI:

W przypadku pracowników zwolnionych, proszę podać najczęstsze przyczyny zwolnień:

- 1)
.....



- 2)
-
- 3)
-

W przypadku zatrudnionych, proszę podać powody powstania nowych wakatów:

- 1)
-
- 2)
-
- 3)
-

8. Jak oceniają Państwo kondycję finansową przedsiębiorstwa?

- bardzo dobrze
- dobrze
- średnio
- słabo

9. Jakie są Państwa główne plany i cele związane z działalnością firmową na najbliższe dwa lata?

.....

.....

.....

.....

.....

10. Czy posiadają Państwo w swojej firmie strategię społecznej odpowiedzialności biznesu?

- TAK
- NIE

Jeśli TAK, od kiedy i w jakich obszarach jest realizowana?

.....

.....

.....





.....
.....
.....

11. Czy posiadają Państwo politykę personalną, która uwzględnia:

- proces *onboardingowy* pracowników
- oceny pracownicze
- system motywacyjny
- benefity pracownicze
- inne rozwiązania - JAKIE?

.....
.....

12. Czy udział reprezentowanego przez Państwa przedsiębiorstwa w roli Inwestora w projekcie związanym z obligacjami społecznymi jest w pełni zrozumiały?

- TAK NIE

Jeżeli NIE, to co jest niezrozumiałe w projekcie?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

13. Jakie fundusze chcą Państwo przeznaczyć na udzielenie wsparcia uczestnikowi lub uczestnikom projektu w ramach jego aktywizacji zawodowej?

.....
.....

14. Jakie są Państwa wymagania wobec uczestnika/ów projektu?

.....
.....



..

.....
.....
.....
.....

15. Jakiego rodzaju usługi mają być świadczone na rzecz Państwa przedsiębiorstwa przez uczestnika/ów projektu?

.....
.....
.....
.....
.....

16. Dlaczego chcą Państwo wziąć udział w projekcie?

- potrzebujemy nowych pracowników/podwykonawców i mamy problem z ich znalezieniem
- działamy zgodnie ze strategią społecznie odpowiedzialnego biznesu i chcemy tworzyć bezrobotnym nowe możliwości
- inny powód - JAKI?

.....
.....

Załącznik 2 Koncepcja badania zdolności beneficjenta ostatecznego

1.1 Koncepcja przeprowadzenia badania zdolności beneficjenta ostatecznego do prowadzenia działalności gospodarczej w ramach projektu „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze Rynek Pracy” z wykorzystaniem procedury badania internetowego CAWI

1.1.2 Wstęp

Badanie zdolności beneficjenta ostatecznego zostanie przeprowadzone przy wykorzystaniu narzędzia badawczego w postaci ankiety zawierającej pytania zamknięte. Ankieta zostanie przygotowana w formie elektronicznej umożliwiającej jej wypełnienie za pomocą komputera z dostępem do Internetu, z zainstalowaną przeglądarką internetową.

Uczestnicy spotkań cachingowych/mentoringowych zobowiązują się względem Realizatora spotkań do wzięcia udziału w badaniu wypełniając ankietę on-line. W tym celu wypełniają formularz, w którym podają adres poczty elektronicznej oraz numer telefonu, deklarując jednocześnie, że w terminie realizacji Projektu podany adres i numer telefonu będą funkcjonalne. Dane przekazane w formularzu posłużą do budowy bazy osób zainteresowanych podjęciem zatrudnienia i użyta zostanie w celu późniejszego kontaktu telefonicznego. Rozmowy telefoniczne będące wstępną rekrutacją do projektu zostaną przeprowadzone z osobami wykazującymi wysoką zdolność do prowadzenia działalności gospodarczej. Zdolność ta oceniona zostanie poprzez analizę odpowiedzi na pytania w ankiecie.

Dane teleadresowe badanych zostaną wykorzystane wyłącznie w celu realizacji badania i nie będą przez Wykonawcę badania udostępniane w żadnej formie innym niezaangażowanym w realizację badania podmiotom gospodarczym i/lub osobom postronnym.

1.1.3 Charakterystyka zastosowanej techniki badawczej

CAWI (Computer Assisted Web Interview) to wywiady realizowane za pośrednictwem internetu. Mocnymi stronami tej techniki zbierania danych z punktu widzenia niniejszego projektu są:

- stosunkowo krótki czas zbierania danych;
- bezpośrednie kodowanie w komputerze uzyskiwanych informacji od respondenta;
- ciągły, podgląd monitoring wyników badań;

- szybki podgląd stopnia realizacji próby badawczej;
- koszt badania, cały proces badawczy odbywa się w miejscu przeprowadzono szkoleń, ogranicza się zatem koszty usługi ankieterskiej.

Badania zostaną zrealizowane z wykorzystaniem Survio - nowoczesnego oprogramowania do tworzenia i przeprowadzania ankiet internetowych³⁰⁴.

1.1.4. Szczegółowy opis procedury badawczej

Badania zdolności do prowadzenia działalności gospodarczej realizowane będą podczas spotkań mentoringowych/coachingowych organizowanych przez Realizatora Projektu. Realizator Projektu gwarantuje, że podczas szkolenia Uczestnicy będą korzystali z komputera z dostępem do Internetu, co jest warunkiem możliwości przeprowadzenia badania. Każdy z Badanych musi mieć możliwość indywidualnego wypełnienia ankiety na komputerze udostępnionym dla niego podczas szkolenia.

Przedstawiona poniżej w trzech wariantach procedura przeprowadzenia badania niweluje do minimum ewentualność nie wzięcia udziału Uczestnika projektu w badaniu ewaluacyjnym, co z kolei sprzyja utrzymaniu założenia o przeprowadzeniu badania na tzw. próbie pełnej.

Wariant 1.

Link do ankiety rozesłany będzie Uczestnikom badania na podane przez nich w formularzu adresy pocztowe, w związku z tym istotne jest umożliwienie Badanym zalogowania się (podczas trwania spotkań szkoleniowych) do własnej skrzynki poczty elektronicznej w celu odebrania wiadomości z linkiem.

Wariant 2.

Wiadomość z linkiem do ankiety zostanie przesłana na podany przez Realizatora Projektu adres poczty elektronicznej, do której będzie można się zalogować z miejsca organizacji szkolenia, z każdego komputera wykorzystywanego przez Uczestników Projektu.

Wariant 3. (rezerwowo)

Badani, którzy z różnych przyczyn (np. technicznych) nie mogli wypełnić ankiety w formie elektronicznej, otrzymają wydrukowany formularz ankiety od osoby prowadzącej szkolenie.

³⁰⁴ <https://www.survio.com/pl/>

1.1.5. Możliwe ryzyka i sposoby ich uniknięcia

Ze względu na specyfikę badania realizowanego na odległość (badanie internetowe) nie jest możliwe zagwarantowanie, że wszyscy Uczestnicy Projektu faktycznie wezmą udział w badaniu. Wpływ mogą mieć na to np.: brak chęci do wzięcia udziału w badaniu pomimo wcześniejszej deklaracji czy kwestie techniczne leżące po stronie Uczestnika Projektu. Kierując się wymogami etycznymi i metodologicznymi w zakresie badań społecznych w tym ewaluacyjnych, Wykonawca badania ewaluacyjnego nie może wywierać presji na Uczestnika projektu, ani w żaden sposób przymuszać go do wzięcia udziału w badaniu. Wykonawca badania ewaluacyjnego deklaruje, że dołoży wszelkich możliwych starań, aby pozyskać dane od wszystkich Uczestników. Wykorzystanie narzędzia ankiety internetowej sprzyja właśnie, utrzymaniu przyjętego dla wszystkich etapów ewaluacji, założenia o przeprowadzeniu badania na tzw. próbie pełnej.

Istotnym elementem będzie również wyrażenie zgody przez osobę badaną na przetwarzanie danych osobowych.

(Ankieta ma charakter poglądowy - zostanie ona dopracowana edycyjnie wykorzystując szablony oprogramowania Survio)

Szanowny Uczestniku Spotkania!

Zwracamy się z uprzejmą prośbą o wypełnienie poniższej ankiety. Jest ona bardzo krótka, jej realizacja nie powinna zająć więcej niż 5 minut. Wyniki badania pozwolą nam zdiagnozować

Twoje oczekiwania względem Projektu

Dziękujemy za poświęcony czas!

1. Czy kiedykolwiek prowadził/a Pan/i działalność gospodarczą?

- tak – w jakim okresie;
- nie

2. Czy jest Pan/i zainteresowany/a rozpoczęciem działalności gospodarczej?

- tak – od kiedy;
- nie

3. W jakiej branży planuje Pan/i otworzyć działalność gospodarczą?

.....

4. Jak Pan/i ocenia swoją wiedzę i umiejętności na temat założenia i prowadzenia działalności gospodarczej?

- bardzo słabe
- słabe
- średnie
- dobre
- bardzo dobre

5. Proszę określić, jaką wiedzę i umiejętności musiałby Pan/i rozwinąć przed rozpoczęciem działalności gospodarczej, bowiem odczuwa Pan/i braki w tym obszarze:

- Trening aktywizujący i trening aktywności
- Podstawy księgowości

- Zarządzanie czasem i organizacja pracy własnej
- Zarządzanie zasobami ludzkimi
- Administracyjno-prawne aspekty zakładania działalności gospodarczej
- Elementy prawa pracy, prawa podatkowego i ubezpieczeń społecznych
- Pisanie biznes planu
- Rozliczanie dotacji na prowadzenie działalności
- Szkolenie komputerowe
- Marketing i public relations firmy
- Inne, jakie?

6. Jakie są Pana/i zdaniem największe bariery w rozpoczęciu działalności gospodarczej:

- brak środków finansowych
- brak pomysłu
- brak wiedzy i umiejętności na temat prowadzeniu firmy
- obawa przed trudnościami finansowymi w początkowym okresie prowadzenia firmy

7. Czy w przypadku otrzymania wsparcia finansowego zdecydowałby/aby się Pan/i na otwarcie działalności gospodarczej:

- zdecydowanie tak
- raczej tak
- raczej nie
- zdecydowanie nie

8. Czego Pan/i oczekuje od uczestnictwa w spotkaniach mentoringowych/coachingowych realizowanych w ramach Projektu?

- chcę rozwinąć swoje umiejętności w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, bo czuję, że coś potrafię, ale mógłbym potrafić więcej
- chcę udoskonalić swoje umiejętności w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, bo potrafię w tym zakresie bardzo wiele, ale jeszcze pojedyncze kwestie wymagają uzupełnienia
- chcę zawrzeć nowe znajomości z ludźmi z branży, z przedsiębiorcami

- ..
- chcę miło spędzić czas
- chcę zobaczyć jak wygląda takie szkolenie
- nie mam sprecyzowanych oczekiwań

METRYCZKA

1. Ile ma Pan/i lat:

- 21-25
- 26-30
- 31-35
- 36-40
- 41-45
- 46-50
- 51-55
- 56-60
- powyżej 60

2. Jakie jest Pana/i miejsce zamieszkania:

- Wieś
- Miasto do 25 tys. mieszkańców
- Miasto powyżej 25 tys. mieszkańców

Powiat i gmina w jakim Pan/Pani mieszka:

.....

3. Dane kontaktowe

Imię Nazwisko:

.....

Numer telefonu:

.....

Adres e-mail:

.....

Załącznik 3 Wzór umowy pomiędzy Zleceniodawcą a Wykonawcą

Umowa

w sprawie aktywizacji osób bezrobotnych

w ramach pilotażowego projektu interwencji społecznej z wykorzystaniem mechanizmu

„obligacji społecznych”

- projekt -

zawarta w dniu pomiędzy:

.....
.....

zwanym w dalszej części umowy „Zleceniodawcą”,

a

.....
.....

reprezentowanym przez
zwanym w dalszej części „Wykonawcą zadania społecznego” albo „Wykonawcą”

§ 1.

[Definicje]

Ileokroć w Umowie jest mowa o:

- 1) „Programie” należy przez to rozumieć
- 2) „Projekcie” należy przez to rozumieć przedsięwzięcie szczegółowo określone we wniosku o dofinansowanie nr..... zwanym dalej „Wnioskiem”, stanowiącym załącznik nr..... do Umowy;
- 3) „celu Projektu” należy rozumieć osiągnięcie przez Wykonawcę % skuteczności w aktywizacji osób bezrobotnych rozumianej jako utrzymanie przez tę grupę osób działalności gospodarczej w okresie.....

- 4) „danych osobowych” należy przez to rozumieć dane osobowe w rozumieniu ustawy o ochronie danych osobowych dotyczące uczestników i personelu Projektu, które muszą być przetwarzane przez Zleceniodawcę oraz Wykonawcę;
- 5) „dniach roboczych” należy przez to rozumieć dni inne niż soboty oraz dni inne niż dni ustawowo wolne od pracy w rozumieniu ustawy z dnia 18 stycznia 1951 r. o dniach wolnych od pracy (Dz. U. z 2015 r., poz. 90);
- 6) „Inwestorze” należy przez to rozumieć podmiot prywatny, współpracujący z Wykonawcą zadania społecznego przy aktywizacji osób bezrobotnych w szczególności poprzez współpracę z osobą bezrobotną podejmującą działalność gospodarczą na własny rachunek;
- 7) „kwocie ryczałtowej” należy przez to rozumieć kwotę uzgodnioną za wykonanie określonego w Projekcie zadania na etapie zatwierdzenia wniosku o dofinansowanie Projektu,;
- 8) „obligacjach społecznych” należy rozumieć innowacyjną usługę społeczną łączącą zarządzanie przez rezultaty oraz współpracę sektora publicznego z prywatnym
- 9) „przetwarzaniu danych osobowych” należy przez to rozumieć jakiegokolwiek operacje wykonywane na danych osobowych, takie jak zbieranie, utrwalanie, przechowywanie, opracowywanie, zmienianie, udostępnianie i usuwanie;
- 10) „stawce ryczałtowej” należy przez to rozumieć stawkę, która ustalona została dla rozliczania w ramach Projektu kosztów przeprowadzenia aktywizacji przez Wykonawcę w odniesieniu do każdego uczestnika Projektu;
- 11) „uczestniku Projektu” należy przez to rozumieć osobę bezrobotną skierowaną do Projektu;
- 12) „Umowie” należy przez to rozumieć niniejszą Umowę o dofinansowanie projektu, określającą w szczególności warunki przekazywania i wykorzystania dofinansowania oraz inne obowiązki Stron Umowy;
- 13) „ustawie o ochronie danych osobowych” należy przez to rozumieć ustawę z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (tekst jednolity - Dz. U. z 2016 r. poz. 922).

§ 2.

[Przedmiot umowy]

1. Przedmiotem umowy jest wykonanie przez Wykonawcę będącego agencją zatrudnienia na rzecz Zamawiającego usługi aktywizacji zawodowej (działań aktywizacyjnych) mającej na celu doprowadzenie bezrobotnych zarejestrowanych w Powiatowym Urzędzie Pracy w oraz w, posiadających ustalony profil pomocy

(na podstawie art. 33 ust. 2c ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy), minimum wykształcenie oraz będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy do podjęcia odpowiedniej dla bezrobotnego działalności gospodarczej i jej prowadzenia łącznie przez okres co najmniej 24 miesięcy w okresie nie krótszym niż 24 miesiące w sposób zgodny z Projektem z wykorzystaniem innowacyjnej instytucji „obligacji społecznych”.

2. Poprzez:

a) podjęcie działalności gospodarczej rozumie się wykonywanie pozarolniczej działalności w rozumieniu przepisów o systemie ubezpieczeń społecznych i ustawy o swobodzie działalności gospodarczej,

b) wykonywanie odpowiedniej działalności gospodarczej rozumie się podjęcie działalności, do wykonywania której bezrobotny ma wystarczające kwalifikacje lub doświadczenie zawodowe lub może je wykonywać po uprzednim szkoleniu, a stan zdrowia pozwala mu na ich wykonywanie. Wykonywanie i organizowanie działalności gospodarczej odbywa się przy współdziałaniu Inwestora.

3. Podjęcie i utrzymanie działalności gospodarczej przez skierowaną osobę bezrobotną musi nastąpić w okresie podanym w § 3 ust. 3 lit. a) niniejszej Umowy.

4. W celu potwierdzenia wystąpienia faktu podjęcia i utrzymania działalności gospodarczej Wykonawca zobowiązany jest przedstawić kopie zaświadczeń (wydruków) z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej dotyczącej każdego ze skierowanych bezrobotnych.

5. Usługą aktywizacji zostanie objętych bezrobotnych, którzy zostaną skierowani do Wykonawcy w okresie rekrutacji trwającej maksymalnie dni od dnia podpisania niniejszej Umowy.

6. W przypadku rezygnacji przez osobę bezrobotną z uczestnictwa w działaniach Wykonawcy w okresie rekrutacji lub w innych przypadkach zaistniałych w tym okresie, wskazanych w § 11 niniejszej umowy Zleceniodawca, na pisemny wniosek Wykonawcy, może na zasadach określonych w § 11 niniejszej umowy, skierować inną osobę bezrobotną, spełniającą warunki uczestnictwa.

7. Wykonawca oświadcza, iż posiada uprawnienia oraz odpowiednie kwalifikacje i warunki do należytej realizacji przedmiotu Umowy oraz dysponuje potencjałem technicznym i osobami zdolnymi do wykonania zamówienia.

- ..
8. Nie jest wskazana sytuacja, gdy skierowana osoba bezrobotna podejmuje działalność gospodarczą jedynie na rzecz Wykonawcy.
 9. Wniosek/oferta złożona przez Wykonawcę w dniu stanowi integralną część Umowy.

§ 3.

[Okres realizacji umowy]

1. Umowa zawarta jest na czas określony tj. na okres od r. do dnia r.
2. Rozpoczęcie realizacji usługi następuje w dniu r.
3. Przedmiot umowy, o którym mowa w § 1 ust. 1 niniejszej umowy, realizowany będzie w dwóch etapach:
 - a) Etap I – trwający do dni od dnia zakończenia rekrutacji składający się z dwóch działań:

Działanie 1: obejmuje co najmniej indywidualne spotkanie/a z osobą bezrobotną, w trakcie którego ustalona zostanie indywidualna ścieżka działania mająca doprowadzić do przygotowania, podjęcia i wykonywania działalności gospodarczej łącznie przez okres co najmniej 24 miesiące w okresie nie dłuższym niż 24 miesiące.

Działanie 2: podjęcie przez osobę bezrobotną działalności gospodarczej o odpowiednim profilu działalności we współpracy z Inwestorem.
 - b) Etap II – polegający na utrzymaniu przez osobę bezrobotną wykonywania działalności gospodarczej łącznie przez okres co najmniej 24 miesięcy od dnia podjęcia wykonywania działalności wskazanym w rejestrze, zwanym dalej okresem wykonywania działalności.
4. Nie dopuszcza się przerwy pomiędzy okresami wykonywania działalności gospodarczej w formie jej zawieszenia z uwidocznieniem tego faktu odpowiednim wpisem w rejestrze.
5. Umowa może zostać rozwiązana przed terminem na jaki była zawarta wyłącznie w przypadku nienależytego wykonywania przez Wykonawcę przedmiotu umowy, po uprzednim pisemnym zawiadomieniu Wykonawcy o stwierdzonych nieprawidłowościach i wezwaniu do złożenia wyjaśnień w terminie 14 dni. Brak przedstawienia przez Wykonawcę merytorycznego uzasadnienia stwierdzonych nieprawidłowości uprawnia Zamawiającego do rozwiązania Umowy ze skutkiem natychmiastowym. Wykonawca

zwróci przekazane środki w całości z zastrzeżeniem § 4 niniejszej umowy, w terminie 30 dni od dnia doręczenia wezwania Zleceniodawcy.

6. Okres realizacji usługi nie obejmuje rozliczenia jej wykonania.

§ 4.

[Wynagrodzenie Wykonawcy]

1. Na warunkach określonych w Umowie, Zleceniodawca przyznaje Wykonawcy zadania społecznego dofinansowanie na realizację Projektu, a Wykonawca zobowiązuje się do jego realizacji.
2. Łączna wysokość wydatków Projektu, z zastrzeżeniem ust. 5 wynosi zł (słownie:), i obejmuje dofinansowanie w kwocie zł (słownie:), z następujących źródeł:
 - a) ze środków w kwocie zł (słownie:), co stanowi% wydatków Projektu;
 - b) ze środków w kwocie zł (słownie:), co stanowi% wydatków Projektu.
3. Wydatki w ramach Projektu mogą obejmować koszt podatku od towarów i usług, zgodnie ze złożonym przez Wykonawcę oświadczeniem, stanowiącym Załącznik nr do Umowy.
4. Wartość środków przekazywanych Wykonawcy obejmuje:
 - a) środki finansowe przeznaczone wyłącznie jako dotacja na rozpoczęcie prowadzenia działalności gospodarczej przez Uczestników Projektu w kwocie zł (słownie) na każdą aktywizowaną i skierowaną przez Zleceniodawcę osobę bezrobotną;
 - b) kwotę ryczałtu dla Wykonawcy z tytułu podjęcia się wykonania zadania społecznego za każdego skierowanego Uczestnika Projektu w kwocie zł (słownie:);
 - c) dodatkowe wynagrodzenie Wykonawcy w przypadku wskazanym w ust. 5 i n.
5. W przypadku osiągnięcia przez Wykonawcę, w okresie realizacji Umowy, celu i założeń Projektu, Wykonawcy należne będą dodatkowe środki w kwocie zł

..
(słownie:) jako tzw.
„Wynagrodzenie za sukces” Projektu Wykonawcy.

6. W przypadku o którym mowa w ust. 5 kwota dodatkowych środków zwiększa wartość środków należnych Wykonawcy.
7. Wynagrodzenie za sukces, jest uzależnione od osiągnięcia przez Wykonawcę ogólnej liczby Uczestników Projektu określonej Celem Projektu doprowadzonych do podjęcia działalności gospodarczej i jej utrzymania w okresie określonym w § 3 ust. 3 lit. b).
8. Zleceniodawca dokona wypłaty środków, o których mowa w ust. 4 lit. a) i b), w transzach zgodnie z harmonogramem finansowym Projektu stanowiącym Załącznik nr
9. Wypłata środków określonych w ust. 4 lit. c) nastąpi w terminie dni po przełożeniu i zaakceptowaniu przez Zleceniodawcę raportu z przeprowadzonej ewaluacji projektu zgodnie z postanowieniami § 12 Umowy, w przypadku spełnienia się przesłanek do wypłaty tej kwoty.
10. Za dzień przekazania środków, uznaje się dzień, w którym Zleceniodawca dokonał przelewu.
11. Wynagrodzenie Wykonawcy (przekazanie środków) Zleceniodawca zobowiązuje się przekazywać na rachunek bankowy Wykonawcy o nr
.....

§ 5.

1. W związku z realizacją Projektu Wykonawcy przysługuje wynagrodzenie określone w § 4 ust. 4 lit. b) rozliczane stawką ryczałtową oraz, warunkowo, wskazane w § 4 ust. 4 lit. c).
2. Wykonawca rozlicza wydatki w ramach Projektu w oparciu o kwoty ryczałtowe określone w § 4 ust. 4 lit. b) w następujący sposób:
 - a) za wykonanie zadania w postaci przeprowadzenia indywidualnego spotkania z Uczestnikiem Projektu i ustalenie indywidualnej ścieżki działania – 50% kwoty określonej w § 4 ust. 4 lit. b);
 - b) za rejestrację działalności gospodarczej Uczestnika Projektu i ewentualne wyposażenie w środki produkcji – 50 % kwoty określonej w § 4 ust. 4 lit. b).
3. W związku z kwotami ryczałtowymi, o których mowa w ust. 2 Wykonawca zobowiązuje się przeprowadzić następujące działania aktywizacyjne:

-;

-

4. W ramach kwoty ryczałtowej, o której mowa w ust. 2 lit. a), dokumentami potwierdzającymi jego wykonanie są podpisane przez prowadzącego i osobę bezrobotną protokoły ze spotkań oraz pisemne ustalenia indywidualnej ścieżki działania.
5. W ramach kwoty ryczałtowej, o której mowa w ust. 2 lit. b), dokumentami potwierdzającymi jego wykonanie jest wydruk z właściwej ewidencji działalności gospodarczej.
6. Wysokość kwot, o których mowa w niniejszym paragrafie nie mogą podlegać zmianie.
7. W przypadku osiągnięcia przez Wykonawcę celu Projektu, o którym mowa w § 6, potwierdzonym badaniem ewaluacyjnym, Wykonawcy należne będzie wynagrodzenie wskazane w § 4 ust. 4 lit. c).

§ 6.

[Cel Projektu]

1. Celem projektu jest utrzymanie działalności gospodarczej przez Uczestników projektu w liczbie co najmniej co stanowi % ogólnej liczby skierowanych do Wykonawcy Uczestników Projektu.
2. Wykonawca dołoży należytej staranności w celu osiągnięcia wskaźnika określonego w ust. 1.
3. Ocena osiągnięcia celu Projektu będzie przedmiotem badania ewaluacyjnego, o którym mowa w § 12 Umowy.

§ 7.

[Prawa i obowiązki Wykonawcy]

1. Realizując Umowę Wykonawca zobowiązany jest do:
 - 1) realizacji Projektu zgodnie z Wnioskiem, w tym w oparciu o harmonogram realizacji Projektu;
 - 2) zapewnienia realizacji projektu przez personel projektu posiadający kwalifikacje określone we Wniosku;
 - 3) zbierania danych osobowych Uczestników Projektu (osób lub podmiotów) zgodnie z przepisami;
 - 4) przetwarzania danych osobowych zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych;
 - 5) pisemnego informowania Zleceniodawcy o złożeniu wniosku o ogłoszenie upadłości lub pozostawaniu w stanie likwidacji albo podleganiu zarządowi komisarzycznemu bądź

..
zawieszeniu działalności, w terminie do 3 dni roboczych od dnia wystąpienia powyższych okoliczności;

- 6) zapewnienia uprawnionym organom kontroli;
 - 7) realizowania ewentualnych usług szkoleniowych przez instytucje posiadające wpis do odpowiedniego Rejestru Instytucji Szkoleniowych;
 - 8) zapewnienia realizacji usług przez podmioty prowadzące usługi doradcze w zakresie zgodnym z art. 18 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2016 r. poz. 645, z późn. zm.) będą posiadały wpis do rejestru podmiotów prowadzących agencje zatrudnienia;
 - 9) pozyskania od każdego uczestnika projektu ubiegającego się o przyznanie dofinansowania na podjęcie lub rozwój przedsiębiorczości oświadczenia o niekorzystaniu równoległe z innymi środkami publicznymi;
 - 10) pozyskania od każdego uczestnika projektu na etapie rekrutacji do projektu zobowiązania, że planowana przez niego działalność gospodarcza zostanie zarejestrowana na obszarze województwa
 - 11) pozyskania od każdego uczestnika projektu, który otrzymał dotację na prowadzenie działalności gospodarczej zobowiązania do przekazywania informacji dotyczących okresu 12, 24 miesięcy prowadzenia działalności gospodarczych zawierające w szczególności: rodzaj prowadzonych działalności (PKD), stan zatrudnienia, branże;
2. Po okresie realizacji Projektu Wykonawca jest zobowiązany do współpracy z podmiotami upoważnionymi do przeprowadzenia ewaluacji Projektu.
 3. Wykonawca zobowiązuje się niezwłocznie i pisemnie poinformować Zleceniodawcę o problemach w realizacji Projektu, w szczególności o zamiarze zaprzestania jego realizacji.
 4. Wykonawca oświadcza, że nie podlega wykluczeniu na podstawie przepisów powszechnie obowiązujących z ubiegania się o środki przeznaczone na realizację Projektu, w tym wykluczeniu na podstawie art. 207 ust. 4 ufp.
 5. Wykonawca zapewnia, że osoby dysponujące środkami dofinansowania Projektu, tj. osoby upoważnione do podejmowania wiążących decyzji finansowych w imieniu Wykonawcy, nie są prawomocnie skazane za przestępstwo przeciwko mieniu, przeciwko obrotowi gospodarczemu, przeciwko działalności instytucji państwowych oraz samorządu terytorialnego, przeciwko wiarygodności dokumentów lub za przestępstwo skarbowe.

§ 8.

[Płatności Wykonawcy]

1. Wykonawca zobowiązuje się do prowadzenia wyodrębnionej ewidencji wydatków Projektu, w sposób przejrzysty, tak aby możliwa była identyfikacja poszczególnych operacji związanych z Projektem, z wyłączeniem kwot ryczałtowych.
2. Wykonawca nie może przeznaczać otrzymanych transz dofinansowania w zakresie wskazanym w § 4 ust. 4 lit. a) na inne cele niż określone wskazanym postanowieniem Umowy. W przypadku naruszenia stosuje się § 9.

§ 9.

[Zwrot środków]

1. Jeżeli na podstawie przeprowadzonych czynności kontrolnych uprawnionych organów zostanie stwierdzone, że dofinansowanie jest:
 - 1) wykorzystane niezgodnie z przeznaczeniem;
 - 2) wykorzystane z naruszeniem procedur, o których mowa w art. 184 ustawy o finansach publicznych;
 - 3) pobrane nienależnie lub w nadmiernej wysokościśrodki podlegają zwrotowi wraz z odsetkami w wysokości określonej jak dla zaległości podatkowych.
2. Odsetki, o których mowa w ust. 1, naliczane są zgodnie z art. 207 ust. 1 ustawy o finansach publicznych.
3. Odzyskiwanie środków następuje w oparciu o przepisy ustawy o finansach publicznych.

§ 10.

[Zabezpieczenie]

1. Zabezpieczeniem prawidłowej realizacji Umowy jest składany przez Wykonawcę, nie później niż w dniu podpisania Umowy weksel *in blanco* wraz z wypełnioną deklaracją wystawcy weksla *in blanco* podpisywany osobiście przez osobę uprawnioną do występowania w imieniu i na rzecz Wykonawcy i w obecności pracownika Zleceniodawcy.
2. Zwrot dokumentu stanowiącego zabezpieczenie Umowy następuje na wniosek Wykonawcy po ostatecznym rozliczeniu Umowy.
3. W przypadku wszczęcia postępowania administracyjnego w celu wydania decyzji o zwrocie środków podjętej na podstawie przepisów ustawy o finansach publicznych albo postępowania sądowo-administracyjnego wszczętego/podjętego w wyniku zaskarżenia

..
takiej decyzji, albo w przypadku wszczęcia egzekucji administracyjnej, zwrot dokumentu stanowiącego zabezpieczenie Umowy może nastąpić po zakończeniu postępowania i, jeśli takie było jego ustalenie, po odzyskaniu środków.

§ 11.

[Zasady kierowania Uczestników Projektu do Wykonawcy]

1. Za rekrutację oraz kierowanie osób bezrobotnych do Wykonawcy odpowiada Zleceniodawca.
2. Zamawiający, na podstawie wydanego Uczestnikowi Projektu skierowania, przekazuje Wykonawcy drogą elektroniczną listę skierowanych osób bezrobotnych.
3. Zleceniodawca przekazuje Wykonawcy profil zawodowy bezrobotnego niezwłocznie po otrzymaniu informacji od Wykonawcy o stawieniu się skierowanego bezrobotnego. Profil zawodowy obejmuje dane określone w Załączniku nr do Umowy.
4. W przypadku otrzymania informacji o niestawiennictwie bezrobotnego, Zleceniodawca kieruje kolejną osobą bezrobotną.
5. W przypadku rezygnacji, tj. pisemnego oświadczenia bezrobotnego z objęcia wsparciem lub też przerwania uczestnictwa Wykonawca niezwłocznie przekazuje powyższe informacje Zleceniodawcy.
6. Dopuszcza się uzupełnienie kierowanych osób bezrobotnych najpóźniej do dnia r. (30 dni).
7. Wykonawca może wyrazić sprzeciw wobec kierowanej osoby bezrobotnej w sytuacji, kiedy jego profil zawodowy lub informacje pozyskane w trakcie spotkania jednoznacznie wskazują na brak możliwości lub niecelowość objęcia bezrobotnego wsparciem.
8. W sytuacji określonej w ust. 7 stosuje się odpowiednio ust. 4 i 6.

§ 12.

[Kontrola i ewaluacja]

1. Wykonawca zobowiązuje się poddać kontroli dokonywanej przez Zleceniodawcę oraz inne uprawnione podmioty w zakresie prawidłowości realizacji Projektu.
2. Wykonawca jest zobowiązany do zapewnienia podmiotom kontrolującym w szczególności prawa do:
 - 1) pełnego wglądu we wszystkie dokumenty związane z realizacją Projektu, o ile jest to konieczne do stwierdzenia prawidłowości wykonywania Umowy;

- 2) pełnego dostępu, w szczególności do urzędzeń, obiektów, terenów i pomieszczeń, w których realizowany jest Projekt lub zgromadzona jest dokumentacja dotycząca realizowanego Projektu;
 - 3) zapewnienia obecności upoważnionych osób, które udzielą wyjaśnień na temat realizacji Projektu.
3. Wykonawca zobowiązuje się do przedstawiania na wezwanie Zleceniodawcy wszelkich informacji i wyjaśnień związanych z realizacją Projektu, w terminie określonym w wezwaniu, jednak nie krótszym niż 5 dni roboczych.
 4. Wykonawca jest zobowiązany do współpracy z podmiotami zewnętrznymi, realizującymi badanie ewaluacyjne na zlecenie Zleceniodawcy. Wykonawca jest zobowiązany do udzielania takiemu podmiotowi niezbędnej pomocy w celu należytego wykonania badania ewaluacyjnego.
 5. Przedmiotem badania ewaluacyjnego będzie między innymi ocena osiągnięcia przez Wykonawcę celu Projektu, w tym w szczególności ziszczenia się przesłanek do wypłaty warunkowych należności, o których mowa w § 4 ust. 4 lit. c).

§ 13.

[Ochrona danych osobowych]

1. Na podstawie art. 31 ustawy o ochronie danych osobowych Zleceniodawca powierza Wykonawcy przetwarzanie danych osobowych Uczestników Projektu przekazanych zgodnie z § 11 Umowy.
2. Wykonawca jest zobowiązany odebrać od Uczestnika Projektu oświadczenie, o wyrażeniu zgody na przetwarzanie jego danych osobowych w celu realizacji Projektu w tym w celu przekazania tych danych innym podmiotom współpracującym z Wykonawcą. Wykonawca przechowuje oświadczenia w swojej siedzibie lub w innym miejscu, w którym są zlokalizowane dokumenty związane z Projektem.
3. Powierzone dane osobowe mogą być przetwarzane przez Wykonawcę wyłącznie w celu realizacji Projektu.
4. Przy przetwarzaniu danych osobowych Wykonawca zobowiązuje się do przestrzegania zasad wskazanych w niniejszym paragrafie, w ustawie o ochronie danych osobowych oraz w rozporządzeniu Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie dokumentacji przetwarzania danych osobowych oraz warunków technicznych i organizacyjnych, jakim powinny odpowiadać urządzenia i systemy informatyczne służące

..
do przetwarzania danych osobowych (Dz. U. z 2004 r., nr 100, poz. 1024), zwanym dalej „rozporządzeniem”.

5. Wykonawca nie decyduje o celach i środkach przetwarzania powierzonych danych osobowych.
6. Wykonawca przed rozpoczęciem przetwarzania danych osobowych podejmie środki zabezpieczające zbiory danych, o których mowa w art. 36-39 ustawy o ochronie danych osobowych oraz w rozporządzeniu.
7. Zleceniodawca umocowuje Wykonawcę do powierzania przetwarzania danych osobowych podmiotom wykonującym zadania związane z udzieleniem wsparcia i realizacją Projektu w zakresie i na warunkach nie mniejszych niż określone w niniejszym paragrafie.
8. Do przetwarzania danych osobowych mogą być dopuszczone jedynie osoby upoważnione przez Wykonawcę posiadające imienne upoważnienie do przetwarzania danych osobowych.
9. Wykonawca prowadzi ewidencję osób upoważnionych do przetwarzania danych osobowych w związku z wykonywaniem Umowy oraz podmiotów którym powierzono dalsze przetwarzanie danych osobowych.
10. Wykonawca jest zobowiązany do podjęcia wszelkich kroków służących zachowaniu poufności danych osobowych przetwarzanych przez mające do nich dostęp osoby upoważnione do przetwarzania danych osobowych.

§ 14

[Rozwiązanie Umowy]

1. Zleceniodawca może rozwiązać Umowę w trybie natychmiastowym, w przypadku gdy:
 - 1) Wykonawca dopuścił się rażących nieprawidłowości, w tym finansowych, w szczególności wykorzysta przekazane środki na cel inny niż określony w Projekcie lub niezgodnie z Umową;
 - 2) Wykonawca złożył lub posłużył się fałszywym oświadczeniem lub podrobionymi, przerobionymi lub stwierdzającymi nieprawdę dokumentami w celu uzyskania dofinansowania w ramach niniejszej Umowy;
 - 3) Wykonawca nie przedłożył zabezpieczenia prawidłowej realizacji Umowy zgodnie z § 10;
 - 4) Wykonawca odmówił poddania się kontroli.

2. Umowa może zostać rozwiązana w drodze pisemnego porozumienia stron na wniosek każdej ze stron w przypadku wystąpienia okoliczności, które uniemożliwiają dalsze wykonywanie postanowień zawartych w Umowie.
3. W przypadku rozwiązania Umowy Wykonawca ma prawo do wydatkowania wyłącznie tej części otrzymanych środków, które odpowiadają prawidłowo zrealizowanej części Projektu.

§ 15.

[Postanowienia końcowe]

1. Prawa i obowiązki Wykonawcy wynikające z Umowy nie mogą być przenoszone na osoby trzecie, bez zgody Zleceniodawcy.
2. W przypadku udzielania przez Wykonawcę pomocy publicznej będącą pomocą de minimis, Wykonawca zobowiązany jest do stosowania przepisów ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2016 r., poz. 1808 z późn. zm.), w szczególności w zakresie wydawania uczestnikom projektu zaświadczeń o udzielonej pomocy, a także wypełniania obowiązków sprawozdawczości.
3. W sprawach nieuregulowanych Umową zastosowanie mają odpowiednie przepisy prawa unijnego i prawa krajowego.
4. Stronny poddają rozstrzygnięcie ewentualnych sporów pod sąd powszechny właściwy dla siedziby powoda.
5. Wszelkie zmiany w treści Umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.
6. Umowa została sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....

Zleceniodawca

.....

Wykonawca

Załącznik 4 Wzór umowy pomiędzy Wykonawcą a Inwestorem

Umowa współpracy

*w ramach pilotażowego projektu interwencji społecznej z wykorzystaniem mechanizmu
„obligacji społecznych”
- projekt-*

Zawarta w dniu r., pomiędzy:

DGA S.A. z siedzibą w Poznaniu, przy ul. Towarowej 35, zarejestrowaną w Rejestrze Przedsiębiorców przez Sąd Rejonowy w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod nr KRS 60682; NIP: 781-10-10-013, o kapitale zakładowym wynoszącym zł w całości opłaconym, reprezentowaną przy niniejszej czynności przez:

.....,
zwaną dalej „Wykonawcą”

a

..... z siedzibą
w przy ul., zarejestrowaną
w Rejestrze Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy
....., Wydział Gospodarczy, pod nr KRS:,
REGON:, NIP:, z kapitałem zakładowym
..... zł, w całości opłaconym, reprezentowaną przy niniejszej czynności
przez:

.....,
zwaną w dalszej części umowy „Inwestorem”

§ 1.

[Deklaracje stron]

1. Wykonawca oświadcza, iż w ramach prowadzonej przez siebie działalności jest wykonawcą usługi społecznej aktywizacji osób bezrobotnych w ramach pilotażowego projektu interwencji z wykorzystaniem mechanizmu „obligacji” społecznych realizowanego na podstawie umowy zawartej z (zwanym w dalszej części „Zleceniodawcą”). Umowa ma charakter terminowy o okresie obowiązywania do dnia roku.
2. Inwestor w ramach swojego przedsiębiorstwa prowadzi działalność związaną z i w związku z tym zainteresowany jest nawiązaniem współpracy z przedsiębiorcą jako podwykonawcą, którym będzie aktywizowana osoba bezrobotna (zwana dalej „Uczestnikiem Projektu”).
3. Wykonawca oświadcza, iż jest podmiotem, który na podstawie umowy zawartej z Zleceniodawcą prowadzi interwencję na rynku pracy zmierzającą do aktywizacji osób bezrobotnych, świadczenia usługi wsparcia w procesie organizacji ich działalności gospodarczej oraz skojarzenia tych osób z Inwestorem.
4. Strony oświadczają, iż celem Umowy jest ustalenie zasad współpracy zmierzającej do osiągnięcia obopólnych korzyści wynikającej z faktu nawiązania i utrzymania współpracy Inwestora z Uczestnikiem Projektu.
5. Strony oświadczają, iż posiadają wszelkie niezbędne uprawnienia i umocowania do zawarcia i wykonania Umowy oraz, iż ich sytuacja ekonomiczna i technologiczna umożliwia wykonanie zobowiązań wynikających z niniejszej Umowy, ukierunkowanych na jak najbardziej efektywną współpracę.
6. Umowa została zawarta przez Strony zgodnie z obowiązującym prawem i stanowi źródło praw i zobowiązań każdej ze Stron i podstawę do dochodzenia wykonania Umowy zgodnie z jej postanowieniami.
7. Realizacja niniejszej Umowy nie może naruszać przepisów prawa polskiego, ani postanowień jakiegokolwiek zezwolenia, upoważnienia lub zwolnienia, a także zgody lub zatwierdzenia, wydanych przez organy administracji publicznej na podstawie przepisów prawa, którym podlegałyby Strony, ani też nie będzie wymagała wystąpienia lub otrzymania takiego zezwolenia lub zgody.

§ 2.

[Definicje]

1. Ilekroć w Umowie jest mowa o:

- 1) „Programie” należy przez to rozumieć
- 2) „Projekcie” należy przez to rozumieć przedsięwzięcie aktywizacji osób bezrobotnych poprzez wsparcie dla tych osób w procesie otwarcia i prowadzenia działalności gospodarczej we współpracy z Inwestorem z wykorzystaniem innowacyjnego instrumentu „obligacji społecznych”;
- 3) „danych osobowych” należy przez to rozumieć dane osobowe w rozumieniu ustawy o ochronie danych osobowych dotyczące uczestników i personelu Projektu, które muszą być przetwarzane przez Zamawiającego oraz Wykonawcę;
- 4) „dniach roboczych” należy przez to rozumieć dni inne niż soboty oraz dni inne niż dni ustawowo wolne od pracy w rozumieniu ustawy z dnia 18 stycznia 1951 r. o dniach wolnych od pracy (Dz. U. z 2015 r., poz. 90);
- 5) „Dotacji” należy przez to rozumieć dofinansowanie środkami publicznymi otwarcia przez Uczestnika Projektu działalności gospodarczej finansowanej ze środków
- 6) „Inwestorze” należy przez to rozumieć podmiot prywatny, współpracujący z Wykonawcą i Uczestnikiem Projektu w procesie realizacji zadania społecznego dotyczącego aktywizacji osób bezrobotnych poprzez nawiązanie współpracy z osobą bezrobotną podejmującą działalność gospodarczą na własny rachunek;
- 7) „obligacjach społecznych” należy rozumieć innowacyjną usługę społeczną łączącą zarządzanie przez rezultaty oraz współpracę sektora publicznego z prywatnym;
- 8) „Pożyczce” należy przez to rozumieć niepubliczne środki finansowe o charakterze zwrotnym, przyznane przez Wykonawcę Uczestnikowi Projektu na rozwój i utrzymanie działalności gospodarczej finansowanej ze środków powierzonych przez Inwestora;
- 9) „przetwarzaniu danych osobowych” należy przez to rozumieć jakiegokolwiek operacje wykonywane na danych osobowych, takie jak zbieranie, utrwalanie, przechowywanie, opracowywanie, zmienianie, udostępnianie i usuwanie;
- 10) „Uczestniku Projektu” należy przez to rozumieć osobę bezrobotną skierowaną do Projektu;

- 11) „Umowie” należy przez to rozumieć niniejszą Umowę o współpracy, określającą w szczególności warunki przekazywania i wykorzystania środków finansowych Inwestora oraz inne obowiązki Stron Umowy;
- 12) „ustawie o ochronie danych osobowych” należy przez to rozumieć ustawę z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2016 r. poz. 922).
- 13) „Zleceniodawcy” należy przez to rozumieć
będący stroną umowy z Wykonawcą w zakresie zamówienia u Wykonawcy realizacji usługi społecznej zmierzającej do aktywizacji osób bezrobotnych.

§ 3.

[Przedmiot umowy]

1. Strony ustalają, iż w ramach Umowy Inwestor zamawia, a Wykonawca przyjmuje do wykonania usługę polegającą na wyszukaniu podmiotu (Uczestnika Projektu) rozpoczynającego prowadzenie działalności gospodarczej w branży odpowiadającej swoim zakresem oczekiwaniom Inwestora i zaoferowania Inwestorowi nawiązania terminowej współpracy z takim Uczestnikiem Projektu.
2. Wykonawca zobowiązuje się w szczególności do:
 - a) koordynacji Projektu;
 - b) dystrybucji środków finansowych zgodnie z umową zawartą ze Zleceniodawcą oraz Inwestorem;
 - c) wsparcia Uczestnika Projektu w procesie jego aktywizacji;
 - d) należytego rozliczania środków finansowych powierzanych przez Inwestora w celu wsparcia aktywizacji Uczestnika Projektu.
3. Inwestor zobowiązuje się w szczególności do:
 - a) powierzenia Wykonawcy zwrotnych środków finansowych w wysokości zł (słownie:)
służących wsparciu Uczestnika Projektu w procesie prowadzenia jego działalności poprzez ich przekazanie Uczestnikowi Projektu w formie oprocentowanej pożyczki;
 - b) przekazania Wykonawcy niezbędnych danych służących do określenia właściwego profilu działalności Uczestnika Projektu odpowiadającego oczekiwaniom i potrzebom Inwestora;
 - c) nawiązania i utrzymania współpracy z Uczestnikiem Projektu przez czas określony;

- ..
- d) współpracy z Wykonawcą w procesie aktywizacji Uczestnika Projektu w szczególności poprzez przekazywanie informacji i sugestii w zakresie rozwoju wzajemnej współpracy Inwestora i Uczestnika Projektu.

§ 4.

[Okres obowiązywania Umowy]

1. Umowa zostaje zawarta na czas trwania Projektu, nie dłuższy jednak niż na okres 24 miesięcy, liczony od dnia nawiązania współpracy Inwestora z Uczestnikiem Projektu.
2. Umowa ulega rozwiązaniu w przypadku braku nawiązania współpracy Inwestora z Uczestnikiem Projektu, jak również w przypadku rozwiązania tej współpracy przed upływem okresu 24 miesięcy, o którym mowa w ust. 1.
3. Rozwiązanie niniejszej umowy może nastąpić również w drodze porozumienia Stron, zgodnie z ich wspólną wolą.

§ 5.

[Harmonogram współpracy]

1. Strony uzgadniają że:
 - a) w terminie dni roboczych od dnia podpisania niniejszej Umowy, Inwestor przekaze Wykonawcy dane, o których mowa w § 3 ust. 3 lit. b);
 - b) w terminie dni Wykonawca wskaże Inwestorowi Uczestnika Projektu, z którym Inwestor może nawiązać współpracę, odpowiadającego wymogom Inwestora pod względem profilu działalności;
 - c) w terminie dni roboczych od dnia zawarcia Umowy Inwestor przekaze Wykonawcy środki finansowe w wysokości wskazanej w § 3 ust. 3 lit. a).
2. Nawiązanie współpracy pomiędzy Inwestorem, a Uczestnikiem Projektu, nastąpi w terminie nie dłuższym niż dni od dnia wskazania Inwestorowi Uczestnika Projektu.

§ 6.

[Zasady powierzenia środków finansowych]

1. Warunkiem zawieszającym obowiązywania Umowy jest przekazanie przez Inwestora Wykonawcy zwrotnych środków pieniężnych w kwocie zł (słownie:).
2. Inwestor powierza Wykonawcy środki pieniężne, w celu przekazania ich Uczestnikowi Projektu w formie oprocentowanej pożyczki służącej utrzymaniu lub rozwojowi podjętej przez Uczestnika projektu działalności gospodarczej.

3. Środki pieniężne zwracane będą Inwestorowi przez Wykonawcę w równych 24 ratach powiększonych o wynagrodzenie Inwestora oraz ewentualną premię, o której mowa w § 7.
4. Wysokość wynagrodzenia Inwestora stanowią odsetki naliczane od przekazanych środków pieniężnych. Odsetki ustalane są w oparciu o sumę stopy bazowej stanowiącej WIBOR 1M oraz marży w wysokości punktu % w skali roku.
5. Na dzień zawarcia Umowy oprocentowanie za korzystanie ze środków finansowych Inwestora wynosi % w stosunku rocznym.
6. W każdym przypadku oprocentowanie za korzystanie ze środków finansowych Inwestora nie może być niższe niż określona w ust. 4 wysokość marży pożyczki.
7. Odsetki naliczane są za rzeczywisty okres korzystania przez Wykonawcę ze środków finansowych i liczone są od daty spłaty poprzedniej raty do dnia poprzedzającego datę spłaty następnej raty. Przyjmuje się, że rok liczy 360 dni, miesiąc liczy 30 dni.
8. Wykonawca zobowiązuje się do zwrotu przekazanych przez Inwestora środków finansowych wraz z wynagrodzeniem w miesięcznych ratach, płatnych w terminach i kwotach określonych w harmonogramie spłat stanowiącym Załącznik nr do Umowy.
9. Za datę spłaty raty uważa się datę wpływu środków na rachunek Inwestora o numerze prowadzony przez bank:
10. Strony dopuszczają dokonanie zwrotu środków finansowych przed terminem ustalonym w Umowie i harmonogramie bez odrębnej notyfikacji Inwestora. W takim przypadku Wykonawca zobowiązany jest do uiszczenia wynagrodzenia Inwestora za rzeczywisty okres korzystania z przekazanych środków.
11. W przypadku zasadnego rozwiązania umowy współpracy zawartej pomiędzy Inwestorem a Uczestnikiem Projektu z winy tego Uczestnika, zobowiązanie do zwrotu nie przekazanej jeszcze części środków finansowych wraz z wynagrodzeniem staje się wymagalny w terminie dni roboczych od dnia poinformowania o tym zdarzeniu Wykonawcę.
12. W celu uniknięcia wątpliwości, przekazanie środków, zgodnie z wolą Stron nie stanowi umowy pożyczki regulowanej przepisami kodeksu cywilnego, lecz stanowi umowę powiernictwa fiducjarnego, do którego zastosowanie znajdują odpowiednio przepisy kodeksu cywilnego o zleceniu.

§ 7.

[Premia]

1. W przypadku osiągnięcia przez Wykonawcę, w okresie realizacji umowy zawartej z Zamawiającym, o której mowa w § 1 ust. 1, celu i założeń Projektu, Wykonawcy należne będą dodatkowe środki w kwocie zł (słownie:) jako tzw. „Premia”.
2. Premia jest niezależna od Wynagrodzenia Inwestora określonego w § 6.
3. Premia przysługiwać będzie Inwestorowi w przypadku spełnienia się warunku określonego w umowie wskazanej w ust. 1, którym jest osiągnięcie przez Wykonawcę oznaczonej ogólnej tam liczby Uczestników Projektu doprowadzonych do podjęcia działalności gospodarczej i jej utrzymania w okresie 24 miesięcy, z zastrzeżeniem ust. 7.
4. Inwestor akceptuje losowy charakter wypłaty przez Wykonawcę premii, jak również okoliczność, iż w Projekcie mogą uczestniczyć także inne podmioty o charakterze odpowiadającym pozycji Inwestora. Inwestor zrzeka się ewentualnych roszczeń względem Wykonawcy z tytułu braku osiągnięcia Celu Projektu za wyjątkiem sytuacji, kiedy działania lub zaniechania Wykonawcy zmierzające do nieosiągnięcia Celu Projektu miały charakter umyślny.
5. Fakt zaistnienia przesłanek skutkującym powstanie roszczenia o wypłatę Premii potwierdzony zostanie przez niezależnego ewaluatora powołanego przez Zamawiającego.
6. Inwestor niniejszym oświadcza, iż uznaje ostateczne orzeczenie ewaluatora co do osiągnięcia przez Wykonawcę Celu Projektu i będzie nim związany.
7. Dodatkowym warunkiem wypłaty Premii Inwestorowi jest otrzymanie przez Wykonawcę dodatkowych środków z tytułu osiągnięcia Celu Projektu od Zamawiającego.
8. Wykonawca oświadcza, iż dołoży należytej staranności w celu osiągnięcia wskaźnika określonego w ust. 3.

§ 8.

[Zasady współpracy Inwestora z Uczestnikiem Projektu]

1. Inwestor zobowiązany jest do nawiązania współpracy z Uczestnikiem Projektu, który w zakresie swojego przedsiębiorstwa będzie świadczył na rzecz Inwestora oznaczone usługi za wynagrodzeniem.
2. Umowa, o której mowa w ust. 1 zawarta będzie na czas minimalny czas oznaczony 24 miesięcy.

3. Z zastrzeżeniem ust. 4, w przypadku umów, o których mowa w art. 734 i art. 750 Kodeksu cywilnego, wykonywanych przez przyjmującego zlecenie lub świadczącego usługi, wysokość wynagrodzenia powinna być ustalona w umowie w taki sposób, aby wysokość wynagrodzenia za każdą godzinę wykonania zlecenia lub świadczenia usług nie była niższa niż wysokość minimalnej stawki godzinowej ustalonej zgodnie z art. 2 ust. 3a, 3b i 5 ustawy z dnia 10 października 2002 roku o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (tekst jednolity - Dz.U. z 2017r., poz. 847).
4. Ustęp 3 nie znajduje zastosowania w przypadku, jeżeli o miejscu i czasie wykonania zlecenia lub świadczenia usług decyduje przyjmujący zlecenie lub świadczący usługi i przysługuje mu wyłącznie wynagrodzenie prowizyjne.
5. Strony umowy zobowiążą się do pełnej współpracy w ramach realizowanej umowy, opartej na wzajemnym zaufaniu mając na względzie okoliczność, iż umowa zawarta zostanie w drodze realizacji programu społecznego.
6. Rozwiązanie umowy zawartej między Inwestorem a Uczestnikiem Projektu może nastąpić wyłącznie w przypadkach przewidzianych umową.

§ 9.

[Dane osobowe]

1. Na podstawie art. 31 ustawy o ochronie danych osobowych oraz stosownego upoważnienia, wynikającego z Umowy zawartej z Zamawiającym Wykonawca upoważnia Inwestora do przetwarzania danych osobowych Uczestnika Projektu.
2. Powierzone Inwestorowi dane osobowe mogą być przetwarzane przez Inwestora wyłącznie w celu realizacji Projektu i niniejszej Umowy, w szczególności udzielania wsparcia Uczestnikowi Projektu, ewaluacji, monitoringu, kontroli, audytu i sprawozdawczości.
3. Przy przetwarzaniu danych osobowych Inwestor zobowiązuje się do przestrzegania zasad wskazanych w niniejszym paragrafie, w ustawie o ochronie danych osobowych oraz w rozporządzeniu Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie dokumentacji przetwarzania danych osobowych oraz warunków technicznych i organizacyjnych, jakim powinny odpowiadać urządzenia i systemy informatyczne służące do przetwarzania danych osobowych (Dz. U. Nr 100, poz. 1024), zwanym dalej „Rozporządzeniem MSWiA”.
4. Administratorem danych osobowych jest Zamawiający. Inwestor nie decyduje o celach i środkach przetwarzania powierzonych danych osobowych.

5. Inwestor przed rozpoczęciem przetwarzania danych osobowych podejmie środki zabezpieczające zbiory danych, o których mowa w art. 36-39 ustawy o ochronie danych osobowych oraz w Rozporządzeniu MSWiA.
6. Inwestorowi przekazane zostaną następujące dane osobowe Uczestnika Projektu:
 - a) imię i nazwisko,
 - b) miejsca zamieszkania,
 - c) form wsparcia udzielonego w procesie aktywizacji zawodowej,
 - d)
7. Do przetwarzania danych osobowych mogą być dopuszczone przez Inwestora jedynie osoby upoważnione przez Inwestora, posiadające imienne jego upoważnienie do przetwarzania danych osobowych.
8. Inwestor prowadzi ewidencję osób upoważnionych do przetwarzania danych osobowych w związku z wykonywaniem Umowy.
9. Inwestor zobowiązuje się do udzielenia Wykonawcy, na każde jego żądanie, informacji na temat przetwarzania danych osobowych, o których mowa w niniejszym paragrafie, a w szczególności niezwłocznego przekazywania informacji o każdym przypadku naruszenia przez niego i osoby upoważnione do przetwarzania danych osobowych obowiązków dotyczących ochrony danych osobowych.
10. Inwestor umożliwi Wykonawcy lub podmiotom przez niego wskazanym, w miejscach, w których są przetwarzane powierzone dane osobowe, dokonanie kontroli zgodności przetwarzania powierzonych danych osobowych z ustawą o ochronie danych osobowych i rozporządzeniem MSWiA, oraz z Umową.

§ 10.

[Siła Wyższa]

1. Strony mogą zawiesić wykonywanie swoich zobowiązań na czas, w którym nie mogą ich wykonywać w rezultacie zaistnienia Siły Wyższej.
2. W rozumieniu Umowy „Siła Wyższa” oznacza nadzwyczajne i zewnętrzne zdarzenie, na którego wystąpienie i trwanie Strona nie ma wpływu oraz któremu nie była w stanie zapobiec pomimo dołożenia należytej staranności.
3. Strona powołująca się na okoliczności Siły Wyższej jest zobowiązana w terminie 5 dni roboczych od dnia zaistnienia zdarzenia lub powzięcia o nim wiadomości zawiadomić drugą Stronę na piśmie zarówno o zaistnieniu i o ustaniu okoliczności Siły Wyższej, jak również zobowiązana jest przedstawić odpowiednie dowody.

§ 11.

[Zawiadomienia]

1. Wszelkie powiadomienia, oświadczenia, komunikaty, zgody, wnioski lub żądania, zrzeczenia się, bądź inne informacje wymagane zgodnie z Umową będą sporządzane w formie pisemnej. W sprawach bieżących (w tym zgłaszanie nieprawidłowości) związanych ze współpracą Stron, Strony odpuszczają możliwość komunikowania się za pośrednictwem formy elektronicznej lub dokumentowej.
2. Każda ze Stron poinformuje drugą Stronę o zmianie adresu właściwego do kierowania zawiadomień i korespondencji związanej z Umową. W przypadku zaniedbania tego obowiązku, zawiadomienia i korespondencję wysłane pod dotychczasowy adres uważa się za doręczone.
3. Zawiadomienia będą uważane za doręczone w następujących terminach: w dniu doręczenia, jeżeli są doręczone osobiście, w dniu poświadczenia odbioru od pośląńca poczty kurierskiej, w dniu poświadczenia odbioru przesyłki poleconej, chwili pozostawienia wiadomości elektronicznego na serwerze odbiorcy.

§ 12.

[Postanowienia końcowe]

1. Umowa została sporządzona zgodnie z prawem polskim i podlega interpretacji zgodnie z tym prawem.
2. Umowa wchodzi w życie z dniem jej podpisania przez obie Strony z zastrzeżeniem warunku określonego w § 6 ust. 1.
3. Postanowienia Umowy mogą być zmieniane przez Strony wyłącznie w formie pisemnej pod rygorem nieważności.
4. Strony zgodnie oświadczają, że wszelkie spory powstałe na tle Umowy będą starały się rozwiązać ugodowo w drodze wzajemnych negocjacji i konsultacji. Roszczenia lub spory między Stronami wynikające z Umowy, których nie uregulowano ugodowo, zostaną poddane ostatecznemu rozstrzygnięciu przez polski sąd powszechny właściwy dla siedziby Wykonawcy.
5. Jeśli jakiegokolwiek części postanowień lub postanowienia Umowy zostałyby uznane przez obie Strony Umowy, sąd lub inną właściwą władzę za nieważne lub nie nadające się do wykonania w całości lub części, pozostałe postanowienia Umowy i pozostałe części kwestionowanych postanowień pozostaną w mocy. W odniesieniu do postanowień

..
uznanych za nieważne lub nie możliwe do wykonania, Strony będą negocjować w dobrej wierze zastępcze postanowienia ważne i nadające się do wykonania, odzwierciedlające pierwotną wolę Stron.

6. Umowa w zakresie spraw nią objętych, jest jedynym porozumieniem pomiędzy Stronami i zastępuje wszelkie wcześniejsze oświadczenia, postanowienia i umowy.
7. Umowa została sporządzona w języku polskim, w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze Stron.

.....

Wykonawca

.....

Inwestor

Załącznik 5 Wzór umowy pomiędzy Wykonawcą a Uczestnikiem Projektu

Umowa nr

na przyznanie środków finansowych na rozpoczęcie działalności gospodarczej oraz pożyczko – dotacji w ramach pilotażowego projektu interwencji społecznej z wykorzystaniem mechanizmu „obligacji społecznych”

- projekt-

Zawarta w....., w dniu

pomiędzy:

DGA S.A. z siedzibą w Poznaniu, przy ul. Towarowej 35, zarejestrowaną w Rejestrze Przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy w Poznaniu, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod nr KRS 0000060682, o kapitale zakładowym wynoszącym zł w całości opłaconym, NIP: 781-10-10-013, reprezentowaną przez:

.....

Zwaną dalej „Wykonawcą”

a

(Imię i nazwisko).....,

Adres zamieszkania

.....

Nr PESEL

Zwaną/ym dalej „Uczestnikiem Projektu”

Strony uzgodniły, co następuje:

§ 1.

[Wstęp i definicje]

1. Wykonawca jest podmiotem realizującym Projekt, o którym mowa w ust. 2 pkt 2) mającym na celu aktywizację osób bezrobotnych z wykorzystaniem innowacyjnego narzędzia

..
w postaci Obligacji społecznych, we współpracy z Instytucjami publicznymi oraz Inwestorem.

2. Mając na uwadze cel Umowy, którym jest aktywizacja Uczestnika Projektu poprzez podjęcie przez Uczestnika działalności gospodarczej i jej prowadzenie co najmniej przez okres określony Umową, Strony podejmują współpracę, której przedmiotem jest określenie zasad świadczenia na rzecz Uczestnika Projektu pomocy, w tym pomocy finansowej, w otwarciu i prowadzeniu działalności gospodarczej.

3. Ilekroć w Umowie jest mowa o:

- 1) „Programie” należy przez to rozumieć
- 2) „Projekcie” należy przez to rozumieć przedsięwzięcie aktywizacji osób bezrobotnych poprzez wsparcie dla tych osób w procesie otwarcia i prowadzenia działalności gospodarczej we współpracy z Inwestorem z wykorzystaniem innowacyjnego instrumentu „obligacji społecznych”;
- 3) „danych osobowych” należy przez to rozumieć dane osobowe w rozumieniu ustawy o ochronie danych osobowych dotyczące uczestników i personelu Projektu, które muszą być przetwarzane przez Zleceniodawcę oraz Wykonawcę;
- 4) „dniach roboczych” należy przez to rozumieć dni inne niż soboty oraz dni inne niż dni ustawowo wolne od pracy w rozumieniu ustawy z dnia 18 stycznia 1951 r. o dniach wolnych od pracy (Dz. U. z 2015 r., poz. 90);
- 5) „Dotacji” należy przez to rozumieć dofinansowanie środkami publicznymi otwarcia przez Uczestnika Projektu działalności gospodarczej finansowanej ze środków
- 6) „Inwestorze” należy przez to rozumieć podmiot prywatny, współpracujący z Wykonawcą i Uczestnikiem Projektu w procesie realizacji zadania społecznego dotyczącego aktywizacji osób bezrobotnych poprzez nawiązanie współpracy z osobą bezrobotną podejmującą działalność gospodarczą na własny rachunek;
- 7) „obligacjach społecznych” należy rozumieć innowacyjną usługę społeczną łączącą zarządzanie przez rezultaty oraz współpracę sektora publicznego z prywatnym;
- 8) „Pożyczce” należy przez to rozumieć niepubliczne środki finansowe o charakterze zwrotnym, przyznane przez Wykonawcę Uczestnikowi Projektu na rozwój i utrzymanie działalności gospodarczej finansowanej ze środków Inwestora;

- 9) „przetwarzaniu danych osobowych” należy przez to rozumieć jakiegokolwiek operacje wykonywane na danych osobowych, takie jak zbieranie, utrwalanie, przechowywanie, opracowywanie, zmienianie, udostępnianie i usuwanie;
- 10) „Uczestniku Projektu” należy przez to rozumieć osobę bezrobotną skierowaną do Projektu będącą Stroną niniejszej Umowy;
- 11) „Umowie” należy przez to rozumieć niniejszą Umowę o przyznanie środków finansowych i wsparcie merytoryczne, określającą w szczególności warunki przekazywania i wykorzystania dofinansowania oraz inne obowiązki Stron Umowy;
- 12) „ustawie o ochronie danych osobowych” należy przez to rozumieć ustawę z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2016 r. poz. 922).

§ 2.

[Przedmiot umowy]

1. Przedmiotem niniejszej Umowy jest ustalenie zasad współpracy Stron w ramach pilotażowego projektu interwencji z wykorzystaniem instytucji „Obligacji społecznych” w tym określenie warunków:
 - a) przyznania przez Wykonawcę publicznych środków finansowych na rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej opisanej w biznes planie, zwanych dalej „Dotacją”;
 - b) udzielenia przez Wykonawcę niepublicznej zwrotnej pożyczki na finansowanie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej opisanej w biznesplanie, zwanej dalej „Pożyczką”;
 - c) współpracy z Inwestorem w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej przez minimalny czas oznaczony.
2. Uczestnik Projektu zobowiązuje się do otwarcia i prowadzenia działalności gospodarczej nieprzerwanie przez okres co najmniej 24 miesiące, co stanowi warunek udzielenia wsparcia finansowego. Dla celów niniejszej Umowy i w celu uniknięcia wątpliwości, zawieszenie działalności gospodarczej oznacza przerwanie jej prowadzenia.
3. Działalność gospodarcza prowadzona przez Uczestnika Projektu będzie polegała na
(nr klasyfikacji PKD).
4. Siedzibą działalności gospodarczej Uczestnika Projektu będzie
5. Dotacja jest udzielana w oparciu o zasadę pomocy *de minimis* w rozumieniu przepisów

..
rozporządzenia Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy *de minimis* (Dz. U. UE L 352 z 24.12.2013, str. 1) i są udzielane zgodnie z przepisami tego rozporządzenia i na warunkach określonych w niniejszej Umowie oraz załącznikach, które stanowią integralną część Umowy.

6. Pożyczka jest udzielana w oparciu i na zasadach wynikającej z § 4 niniejszej Umowy.
7. Uczestnik Projektu przyjmuje Dotację i Pożyczkę i zobowiązuje się do ich wykorzystania zgodnie z harmonogramem rzeczowo-finansowym inwestycji stanowiącym załącznik nr do przedmiotowej Umowy.
8. Uczestnik Projektu ponosi wyłączną odpowiedzialność za szkody wyrządzone wobec osób trzecich w związku z realizowaną inwestycją.

§ 3.

[Dotacja]

1. Wykonawca przyznaje Uczestnikowi Projektu, jednorazowo środki na podjęcie działalności gospodarczej w kwocie 20.000 zł (słownie: dwadzieścia tysięcy zł).
2. Wypłata, przez Wykonawcę, środków finansowych określonych w niniejszym paragrafie nastąpi w terminie do dni roboczych po przedłożeniu Wykonawcy przez Uczestnika Projektu Zabezpieczenia należytego wykonania Umowy w formie i na zasadach określonych § 7 Umowy.
3. Całkowite wydatkowanie i złożenie rozliczenia kwoty dofinansowania w wysokościzł nastąpi w terminie od dnia następnego po dniu wpływu środków na rachunek bankowy uczestnika projektu do miesięcy od dnia podjęcia przez niego działalności gospodarczej.
4. Dotacja jest wypłacana ze środków – w ramach
5. Dotacja może być wykorzystana wyłącznie zgodnie ze szczegółową specyfikacją wydatków określoną w harmonogramie rzeczowo finansowym stanowiących Załącznik nr do Umowy.
6. Zmiana szczegółowej specyfikacji wydatków następuje na pisemny wniosek Uczestnika projektu za zgodą Wykonawcy.
7. Przyznana jednorazowo dotacja na podjęcie działalności gospodarczej nie może być przeznaczone na:
 - 1) zakup samochodów osobowych,

- 2) leasing maszyn, pojazdów i urządzeń,
 - 3) opłaty skarbowe, administracyjne, podatki, koncesje, udziały wnoszone do spółek, zakup akcji, obligacji, koszty transportu, przesyłek, itp.,
 - 4) wynagrodzenia wraz z pochodnymi,
 - 5) finansowanie kosztów budowy,
 - 6) zakup lokalu,
 - 7) zakup ziemi,
 - 8) remont lokalu, w którym będzie prowadzona przez uczestnika projektu działalność gospodarcza,
 - 9) koszt ubezpieczenia lokalu, w którym będzie prowadzona działalność gospodarcza oraz przedmiotów zakupionych w ramach przyznanych środków finansowych,
 - 10) zakupy od członków rodziny (osób powiązanych węzłem pokrewieństwa lub powinowactwa) oraz innych osób bliskich pozostających we wspólnym pożyciu (np. konkubenta) nawet jeśli osoba ta jest podmiotem prowadzącym działalność gospodarczą,
 - 11) zakup kasy fiskalnej,
 - 12)
8. Wykonawca w dniu podpisania niniejszej Umowy zobowiązany jest wydać Uczestnikowi Projektu zaświadczenie o udzielonej pomocy *de minimis*, zgodnie ze wzorem określonym w załączniku do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 20 marca 2007r. w sprawie zaświadczeń o pomocy *de minimis* i pomocy *de minimis* w rolnictwie lub rybołówstwie (tekst jednolity - Dz. U. 2015, poz. 1983).
9. Uczestnik Projektu zobowiązany jest przechowywać dokumentację związaną z otrzymaną dotacją przez okres 10 lat, licząc od dnia podpisania niniejszej Umowy.
10. Uczestnik Projektu zobowiązuje się do przeznaczenia całej kwoty środków uzyskanych w wyniku zwrotu zapłaconego podatku VAT na pokrycie wydatków związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.

§ 4.

[Pożyczka]

1. Wykonawca udziela Uczestnikowi Projektu pożyczki w kwocie 10.000,00 zł (słownie: dziesięć tysięcy złotych), maksymalnie na okres 24 miesięcy od dnia rozpoczęcia współpracy z Inwestorem, na finansowanie kosztów związanych z rozwojem lub bieżącymi

..
kosztami prowadzonej działalności gospodarczej. Pożyczka jest celowa, a jej charakter może być inwestycyjny, inwestycyjno-obrotowy lub obrotowy.

2. Uczestnik Projektu zobowiązany jest zwrócić pożyczkę wraz z odsetkami, na zasadach określonych w niniejszej Umowie najpóźniej do dniar.,
3. Wykonawca przekaże kwotę pożyczki w całości, jednorazowo Uczestnikowi Projektu w terminie dni roboczych po ustanowieniu i przyjęciu przez Wykonawcę Zabezpieczenia, o którym mowa w § 10 Umowy. Przekazanie pożyczki następuje poprzez przelew środków na rachunek bankowy Uczestnika Projektu prowadzony w złotych polskich.
4. Pożyczka oprocentowana jest według zmiennej stopy procentowej określonej stopą bazową stanowiącą WIBOR 1M oraz marży w wysokości % w skali roku.
5. Oprocentowanie pożyczki nie może być niższe niż określona w ust. 4 wysokość marży pożyczki.
6. Oprocentowanie pożyczki na dzień sporządzenia umowy wynosi% w stosunku rocznym, na co składa się stopa bazowa w wysokości w stosunku rocznym i marża w wysokości punktu procentowego.
7. Odsetki naliczane są za rzeczywisty okres wykorzystania pożyczki i liczone są od daty spłaty poprzedniej raty do dnia poprzedzającego datę spłaty następnej raty. Przyjmuje się, że rok liczy 360 dni, miesiąc liczy 30 dni.
8. Okres karencji spłat rat kapitałowych upływa w dniur.
9. Uczestnik Projektu zobowiązuje się do spłaty pożyczki wraz z odsetkami w miesięcznych, równych ratach, płatnych w terminach i w kwotach określonych w harmonogramie spłat stanowiącym Załącznik nr do Umowy. Zmiana harmonogramu w tym związana ze zmianą wysokości oprocentowania określonego zgodnie z Umową nie stanowi jej zmiany wymagającej formy pisemnej.
10. Pierwsza spłata raty kapitałowo-odsetkowej pożyczki płatna jest do dniar.
11. Za datę spłaty rat pożyczki uważa się datę wpływu środków na rachunek Wykonawcy o nr
.....
prowadzony przez bank:
12. Uczestnik Projektu, który zamierza dokonać spłaty wykorzystanej pożyczki przed terminem ustalonym w Umowie, jest zobowiązany zawiadomić Wykonawcę o planowanym terminie spłaty z 7-dniowym wyprzedzeniem.

13. W przypadku spłaty pożyczki przed terminem ustalonym w umowie, po wcześniejszym zawiadomieniu Wykonawcy, Uczestnik Projektu zobowiązany jest do uiszczenia odsetek za rzeczywisty okres wykorzystania pożyczki.
14. W razie uchybienia terminu spłaty pożyczki, od następnego dnia po upływie tego terminu zaległa kwota staje się zadłużeniem przeterminowanym.
15. Od zadłużenia przeterminowanego Wykonawcy przysługują, aż do dnia jego całkowitej spłaty, odsetki podwyższone w wysokości w stosunku rocznym.
16. Na dzień zawarcia Umowy całkowity koszt pożyczki wraz z odsetkami wynosi zł., a rzeczywista roczna stopa oprocentowania wynosi %.
17. Wszystkie koszty i opłaty związane z zawarciem umowy pożyczki, w tym z podatkiem od czynności cywilnoprawnych oraz ustanowieniem, utrzymaniem i zwolnieniem prawnego zabezpieczenia spłaty pożyczki wraz z odsetkami ponosi Uczestnik Projektu.

§ 5.

[Okres wydatkowania dotacji oraz pożyczki]

1. Okres realizacji inwestycji / wydatkowania środków objętej dotacją ustala się następująco:
 - 1) rozpoczęcie realizacjir.
 - 2) zakończenie rzeczowe realizacjir.
2. Uczestnik Projektu zobowiązany jest niezwłocznie powiadomić Wykonawcę o okolicznościach, mogących zakłócić lub opóźnić realizację inwestycji.
3. Termin zakończenia realizacji inwestycji określony w ust. 1 pkt 2 może zostać przedłużony na uzasadniony wniosek Uczestnika Projektu i za pisemną zgodą Wykonawcy, złożony nie później niż w terminie 14 dni kalendarzowych przed dniem, w którym zmiana umowy w tym zakresie ma wejść w życie. Do wniosku należy dołączyć dokumentację niezbędną do jego rozpatrzenia.
4. Uczestnik Projektu zobowiązany jest rozliczyć otrzymane środki finansowe w terminie do dnia r, nie dłuższym jednak niż 30 dni kalendarzowych od dnia, w którym nastąpiło zakończenie rzeczowe wykorzystania dotacji.
5. Rozliczenie otrzymanej dotacji następuje poprzez:
 - a) złożenie oświadczenia o dokonaniu zakupów towarów lub usług zgodnie z biznesplanem oraz harmonogramem rzeczowo-finansowym inwestycji;

- ..
- b) szczegółowe zestawienie towarów i usług, których zakup został dokonany ze środków na rozwój przedsiębiorczości wraz ze wskazaniem parametrów technicznych lub jakościowych;
- c) złożenie kserokopii potwierdzonych za zgodność z oryginałem dokumentów potwierdzających poniesienie wydatków.
6. Dokumenty, o których mowa w ust. 5 tiret 3 winny spełniać następujące warunki:
- a) muszą być oznaczone datą przez ich wystawcę;
- b) data sprzedaży, płatności i data wystawienia faktury / rachunku nie mogą być wcześniejsze niż data rejestracji działalności gospodarczej ani późniejsze niż data zakończenia realizacji.
7. W przypadku stwierdzenia braków formalnych w złożonym zestawieniu poniesionych wydatków inwestycyjnych, wzywa Uczestnika Projektu do jego uzupełnienia lub złożenia dodatkowych wyjaśnień w terminie 5 dni roboczych. Niezłożenie przez Uczestnika Projektu wyjaśnień lub nieusunięcie braków stanowi istotne naruszenie Umowy.
8. W przypadku, gdy wartość otrzymanej dotacji - wynikająca z zatwierdzonego rozliczenia - jest niższa, niż otrzymana, Uczestnik Projektu ma obowiązek zwrócić niewykorzystaną lub wykorzystaną niezgodnie z przeznaczeniem, część dotacji najpóźniej w dniu złożenia zestawienia poniesionych wydatków inwestycyjnych, o którym mowa w ust. 4, wraz z odsetkami w wysokości jak dla zaległości podatkowych naliczanymi od dnia otrzymania kwoty dotacji.

§ 6.

[Prawa i Obowiązki Uczestnika Projektu]

1. Uczestnik Projektu może oczekiwać ze strony Wykonawcy wsparcia merytorycznego w procesie otwierania działalności gospodarczej lecz nie dłużej niż
2. Wsparcie merytoryczne może obejmować:
 -
 -
3. Uczestnik Projektu zobowiązuje się realizować Umowę z najwyższym stopniem staranności, w sposób zapewniający uzyskanie jak najlepszych wyników i z dbałością wymaganą przez najlepszą praktykę w danej dziedzinie oraz zgodnie z jej postanowieniami.
4. Uczestnik Projektu zobowiązuje się nawiązać współpracę z Inwestorem w terminie nie dłuższym niż dni roboczych o od dnia podjęcia działalności gospodarczej w zakresie zgodnym z profilem swojej działalności gospodarczej i utrzymać tę współpracę

przez okres co najmniej 24 miesięcy.

5. W przypadku likwidacji, upadłości, restrukturyzacji lub zawieszenia przez Uczestnika Projektu działalności gospodarczej przed upływem okresu 24 miesięcy od daty rozpoczęcia działalności, Uczestnik Projektu zobowiązany jest niezwłocznie powiadomić o tym Wykonawcę oraz przedstawić wszelkie niezbędne informacje w tym zakresie.
6. Uczestnik Projektu zobowiązany jest prowadzić działalność gospodarczą przez okres nie krótszy niż 24 miesiące od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej.
7. Uczestnik Projektu może wystąpić do Wykonawcy z pisemnym wnioskiem o zmianę biznes planu, w szczególności w zakresie zestawienia towarów lub usług przewidywanych do zakupienia, ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowych. Wykonawca w ciągu _____ dni od otrzymania wniosku informuje go o decyzji dotyczącej zatwierdzenia lub odrzucenia wnioskowanych zmian.
8. W przypadku, gdy opóźnienie w przekazywaniu płatności wynika z przyczyn niezależnych od Wykonawcy, Uczestnik Projektu nie jest uprawniony do domagania się jakichkolwiek odsetek za opóźnienie.

§ 7.

[Zwrot środków]

1. Uczestnik Projektu jest zobowiązany do zwrotu wypłaconej dotacji lub jej części wraz z odsetkami w wysokości jak dla zaległości podatkowych naliczanymi od dnia przekazania dotacji w przypadku:
 - a) stwierdzenia wykorzystania dotacji niezgodnie z biznes planem w szczególności w sytuacji, gdy zakupiono towary lub usługi nie ujęte w zestawieniu towarów lub usług przewidzianych do zakupienia z zastrzeżeniem;
 - b) stwierdzenia faktu wydatkowania środków dotacji otrzymanych jako zwrot zapłaconego podatku VAT na pokrycie wydatków innych niż związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą;
 - c) w przypadku rozwiązania, z winy Uczestnika Projektu, niniejszej Umowy przed upływem okresu 24 miesięcy od dnia rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej.
2. W przypadkach, o których mowa w ust. 1 Uczestnik Projektu ma obowiązek dokonać zwrotu przyznanej dotacji wraz z odsetkami określonymi w ust. 1 w terminie dni od dnia otrzymania wezwania od Wykonawcy lub właściwego organu kontrolnego.

3. Kwota pożyczki zostaje postanowiona w stan natychmiastowej wymagalności w przypadku:
- rozwiązania niniejszej Umowy z winy Uczestnika Projektu;
 - braku terminowej spłaty rat pożyczki i dalszego opóźnienia mimo pisemnego wezwania Uczestnika Projektu przez Wykonawcę do przestrzegania warunków Umowy;
 - rozwiązania – z jakiegokolwiek przyczyny - umowy współpracy zawartej pomiędzy Uczestnikiem Projektu a Inwestorem;
 - naruszenia innych postanowień Umowy albo przepisów prawa w zakresie objętym treścią Umowy, w szczególności w przypadku:
 - stwierdzenia złożenia przez Uczestnika Projektu nieprawdziwych oświadczeń,
 - niespełnienia żądania Wykonawcy w przedmiocie dodatkowego zabezpieczenia spłaty pożyczki w związku z pogorszeniem się sytuacji ekonomiczno – finansowej Uczestnika Projektu lub obniżenie się realnej wartości prawnego zabezpieczenia,
 - gdy Uczestnik Projektu wykorzystał pożyczkę lub jej część niezgodnie z przeznaczeniem.
4. Postawienie zadłużenia z tytułu pożyczki w stan natychmiastowej wymagalności zobowiązuje Uczestnika Projektu do dokonania jednorazowej spłaty całego zadłużenia tj. pożyczki wraz z należnymi odsetkami i innymi kosztami w terminie dni od dnia otrzymania wezwania od Wykonawcy.
5. W przypadku, gdy Uczestnik Projektu nie dokonał w wyznaczonym terminie zwrotu, o którym mowa w ust. 2 i 4 Wykonawca podejmie czynności zmierzające do odzyskania środków, z wykorzystaniem dostępnych środków prawnych, w szczególności zabezpieczenia, o którym mowa w § 10. Koszty czynności zmierzających do odzyskania nieprawidłowo wykorzystanych środków obciążają Uczestnika Projektu.
6. O postawieniu zadłużenia w stan natychmiastowej wymagalności Wykonawca zawiadomi Uczestnika Projektu i poręczycieli, listem poleconym, wyznaczając termin spłaty zadłużenia nie krótszy niż dni.

§ 8.

[Płatności i obowiązki informacyjne]

- Wszystkie płatności będą dokonywane przez Wykonawcę w złotych polskich, bezgotówkowo, na rachunek Uczestnika Projektu.
- Płatności będą dokonywane na krajowy, wyodrębniony rachunek bankowy uczestnika Projektu o nr

.....
prowadzony przez

3. Uczestnik Projektu, który otrzyma Dotację ma obowiązek informowania o fakcie dofinansowania inwestycji ze środków, w tym również oznaczenia wszystkich maszyn, urządzeń i innych przedmiotów zakupionych w ramach otrzymanego dofinansowania.

§ 9.

[Zmiana umowy]

1. Wszelkie zmiany Umowy, wymagają aneksu w formie pisemnej, pod rygorem nieważności, z zastrzeżeniem ust. 3, 4 i 6.
2. Uczestnik Projektu składa do Wykonawcy wnioski o zmianę Umowy nie później niż na 30 dni kalendarzowych przed planowanym dokonaniem zmiany. Wykonawca przedstawi decyzję Uczestnikowi Projektu w formie pisemnej, w terminie 20 dni kalendarzowych od dnia otrzymania wniosku.
3. Uczestnik Projektu składa do Wykonawcy wnioski o zmianę biznes planu (w szczególności w zakresie zestawienia towarów lub usług przewidywanych do zakupu, ich parametrów technicznych lub jakościowych oraz wartości jednostkowych) nie później niż na 30 dni kalendarzowych przed planowanym dokonaniem zmiany. Wykonawca przedstawi decyzję Uczestnikowi Projektu w formie pisemnej, w terminie 20 dni kalendarzowych od dnia otrzymania wniosku. Wprowadzona zmiana nie stanowi zmiany Umowy.
4. Zmiany dotyczące przesunięć pomiędzy poszczególnymi pozycjami wydatków ujętych w zaakceptowanym przez Wykonawcę harmonogramie rzeczowo-finansowym inwestycji, dopuszczalne są do wysokości nie przekraczającej% wartości środków w odniesieniu do wydatku, z którego przesuwane są środki jak i do wydatku, na który przesuwane są środki i w tym zakresie nie jest wymagana zmiana Umowy.
5. Obowiązki i prawa Uczestnika Projektu wynikające z Umowy oraz związane z nią płatności nie mogą być w żadnym wypadku przenoszone na rzecz osoby trzeciej.
6. Zmiany dotyczące adresu stron do korespondencji nie wymagają zmiany Umowy.

§ 10.

[Zabezpieczenie]

1. Warunkiem wypłaty dotacji oraz pożyczki jest wniesienie przez Uczestnika Projektu zabezpieczenia w formie weksla *in blanco* wraz z deklaracją wekslową (których wzór

.. stanowią odpowiednio załączniki nr i nr do Umowy), opiewającego na kwotę dotacji i pożyczki wraz z należnościami ubocznymi, przy czym zabezpieczenie to zwracane jest Uczestnikowi Projektu pod warunkiem zatwierdzenia końcowego rozliczenia dotacji przez Uczestnika Projektu oraz całkowitej spłaty kwoty pożyczki, jednakże nie wcześniej niż przed upływem 24 miesięcy od momentu rozpoczęcia działalności.

2. Na wekslu, o którym mowa w ust. 1, uczestnik Projektu zobowiązany jest doprowadzić do ustanowienia poręczenia wekslowego osób trzecich. W sytuacji wskazanej w ust. 4 osobą trzecią nie może być współmałżonek Uczestnika Projektu.
3. Poza zabezpieczeniem określonym w ust. 1 i 2 Wykonawca może żądać ustanowienia na swoją rzecz blokady środków na rachunku bankowym wraz z przelewem wierzytelności z tego rachunku w określonej wysokości zależnej od oceny sytuacji Uczestnika Projektu.
4. W przypadku, gdy Uczestnik Projektu pozostaje w związku małżeńskim, w którym ustawowa wspólność majątkowa nie została wyłączona ani ograniczona umownie, wymagana jest nadto pisemna zgoda współmałżonka na zawarcie umowy pożyczki oraz poręczenie wekslowe tego współmałżonka.
5. Fundusz zastrzega sobie prawo oceny przedstawionych form zabezpieczenia i ustalenia ich realnej wartości oraz jej weryfikacji w trakcie trwania umowy pożyczki.
6. Wszelkie koszty ustanowienia, a po spłacie pożyczki zniesienia zabezpieczeń ponosi Pożyczkobiorca.
7. Nieprzedłożenie Zabezpieczenia w terminie najpóźniej do dni roboczych od dnia podpisania niniejszej Umowy powoduje, że zawarta umowa ulega natychmiastowemu rozwiązaniu.

§ 11.

[Kontrola]

1. Uczestnik Projektu zobowiązany jest poddać się czynnościom kontrolnym i ewaluacyjnym prowadzonym przez Wykonawcę i uprawnione podmioty trzecie.
2. Wykonawca jest zobowiązany kontrolować prawidłowość wykonania niniejszej umowy w okresie 24 miesięcy od dnia jej zawarcia. W szczególności weryfikacji podlega:
 - a) fakt prowadzenia działalności gospodarczej;
 - b) nawiązania i kontynuowania współpracy z Inwestorem;
 - c) wykorzystanie przez Uczestnika Projektu zakupionych towarów i usług zgodnie z charakterem prowadzonej działalności, w tym z zatwierdzonym biznes planem.

W szczególności Uczestnik Projektu powinien posiadać sprzęt i wyposażenie zakupione z otrzymanych środków i wykazane w rozliczeniu. W przypadku, gdy w ramach kontroli stwierdzone zostanie, iż Uczestnik Projektu nie posiada towarów, które wykazał w rozliczeniu, a które nabył w celu zużycia w ramach prowadzonej działalności gospodarczej (np. materiały zużywane w celu świadczenia usług) lub w celu dalszej odsprzedaży, winien wykazać przychód z tytułu świadczonych usług lub sprzedaży towarów lub w inny sposób uzasadnić fakt nieposiadania zakupionych towarów,

§ 12.

[Rozwiązanie umowy]

Wykonawca może rozwiązać Umowę ze skutkiem natychmiastowym, gdy Uczestnik Projektu:

- a) nie wypełnia, bez usprawiedliwienia, zobowiązań wynikających z przedmiotowej Umowy i po otrzymaniu pisemnego upomnienia nadal ich nie wypełnia lub nie przedstawi w okresie 30 dni kalendarzowych stosownych wyjaśnień;
- b) zawiesi działalność lub faktycznie zaprzestanie prowadzenia działalności w przed upływem okresu 24 miesięcy od daty rozpoczęcia działalności;
- c) zmieni swoją formę prawną prowadzonej działalności w okresie 24 miesięcy od dnia rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej;
- d) przedstawi fałszywe lub niepełne oświadczenia w celu zawarcia Umowy;
- e) dopuści się nieprawidłowości finansowych w tym nie uiszcza terminowo zobowiązań publicznoprawnych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą,
- f) wobec Uczestnika Projektu złożono wniosek o ogłoszenie upadłości, wszczęcia postępowania restrukturyzacyjnego.

§ 13.

[Dane osobowe]

1. Uczestnik Projektu przyjmuje do wiadomości, iż Administratorem jego danych osobowych jest
2. Uczestnik Projektu wyraża zgodę na zbieranie i przetwarzanie swoich danych osobowych przez administratora i podmioty przez niego upoważnione między innymi w celu budowania baz danych, przeprowadzania badań i ewaluacji, sprawozdawczości, wykonywania oraz zamawiania przez nie analiz w zakresie realizacji polityk, w tym polityk horyzontalnych, oceny skutków, a także oddziaływań makroekonomicznych w kontekście

..
działań podejmowanych w ramach przedsięwzięcia objętego Umową, monitoringu realizacji Umowy, w związku z korzystaniem z usług świadczonych przez powyższe podmioty, a także w celach promocyjnych i marketingowych w rozumieniu Ustawy z dnia 29.08.1997r. o ochronie danych osobowych (t.j. Dz. U. 2016 poz. 922).

3. Zgodą objęte są następujące dane Uczestnika Projektu:

- a)
- b)
- c)

4. Zgoda Uczestnika Projektu obejmuje również przetwarzanie jego danych po rozwiązaniu Umowy pod warunkiem, że cel przetworzenia nie zostanie zmieniony.

5. Pożyczkobiorca oświadcza, że został poinformowany o nazwie i siedzibie administratora danych, celach, w jakich dane te są przetwarzane, prawie dostępu do nich oraz ich poprawiania, a także o dobrowolności podania danych.

§ 14.

[Korespondencja]

1. Wszelka korespondencja związana z realizacją niniejszej Umowy będzie prowadzona w formie pisemnej oraz będzie się powoływała na numer niniejszej Umowy. Korespondencja będzie kierowana na poniższe adresy:

Wykonawca:;
Uczestnik projektu

2. O wszelkich zmianach nazwy i adresu, na który kierowana ma być korespondencja, strony informują się niezwłocznie w formie pisemnej pod rygorem skuteczności doręczeń na dotychczas znany Stronie adres.

§ 15.

[Przepisy końcowe]

1. Wszelkie spory związane z realizacją niniejszej Umowy strony będą starały się rozwiązać na drodze polubownej. W przypadku braku porozumienia spór będzie podlegał rozstrzygnięciu przez sąd właściwy miejscowo i rzeczowo dla siedziby Wykonawcy.

2. Wszelkie sprawy nieuregulowane niniejszą Umową podlegają przepisom prawa polskiego.

3. Zmiany Umowy wymagają zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności z zastrzeżeniem § 4 ust. 9.

4. Umowę sporządzono w trzech jednobrzmiących egzemplarzach: jednym dla Wykonawcy, jednym dla Uczestnika Projektu oraz jednym dla Zamawiającego.

5. Integralną częścią umowy jest:
 - a) Załącznik nr stanowiący harmonogram rzeczowo-finansowy;
 - b) Załącznik nr harmonogram spłat pożyczki
 - c) Załącznik nr wzór weksla *in blanco*
 - d) Załącznik nr wzór deklaracji wekslowej.
6. W zakresie nieuregulowanym umową zastosowanie mają w szczególności:
 - 1) Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz. U. z 2017 r., poz. 1065 z późn. zm.).
 - 2) Rozporządzenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 14 lipca 2017 r. w sprawie dokonywania z Funduszu Pracy refundacji kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy oraz przyznawania środków na podjęcie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2017 r., poz. 1380).
 - 3) Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. U. UE L 352 z 24.12.2013, str. 1).
 - 4) Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz. U. z 2016 r., poz. 1808 z późn. zm.).
7. Umowa wchodzi w życie w dniu podpisania jej przez obie Strony.

.....

Wykonawca

.....

Uczestnik Projektu

Załącznik 6 Wzór umowy pomiędzy Inwestorem a Uczestnikiem Projektu

Umowa współpracy

w ramach pilotażowego projektu interwencji społecznej z wykorzystaniem mechanizmu
„obligacji społecznych”
- projekt-

Zawarta w, w dniu r., pomiędzy:

..... z siedzibą
w przy ul., zarejestrowaną
w Rejestrze Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy
....., Wydział Gospodarczy, pod nr KRS:,
REGON:, NIP:, z kapitałem zakładowym
..... zł, w całości opłaconym, reprezentowaną przy niniejszej czynności
przez:

.....,
zwaną/ym w dalszej części umowy „Inwestorem”

a

(Imię i nazwisko).....,

Adres zamieszkania.....

Nr PESEL

zwaną/ym dalej „Uczestnikiem Projektu”,

zwanymi w dalszej części niniejszej Umowy wspólnie **Stronami** lub odrębnie **Stroną**

o następującej treści:

[Preambuła]

Umowa jest zawierana w ramach pilotażowego projektu współfinansowanego ze środków
..... w ramach

.....zwanego dalej „Projektem”,
realizowanego przez

§1.

[Wstęp i definicje]

1. Inwestor jest podmiotem uczestniczącym w realizacji Projektu, o którym mowa w ust. 3 pkt 2) mającym na celu aktywizację osób bezrobotnych z wykorzystaniem innowacyjnego narzędzia w postaci Obligacji społecznych, we współpracy z Instytucjami publicznymi oraz Wykonawcą.
2. Mając na uwadze cel Umowy, którym jest aktywizacja Uczestnika Projektu poprzez podjęcie przez Uczestnika działalności gospodarczej i jej prowadzenie co najmniej przez okres określony Umową, Strony podejmują współpracę, której przedmiotem jest określenie zasad współpracy.
3. Ilekroć w Umowie jest mowa o:
 - 1) „Programie” należy przez to rozumieć
 - 2) „Projekcie” należy przez to rozumieć przedsięwzięcie aktywizacji osób bezrobotnych poprzez wsparcie dla tych osób w procesie otwarcia i prowadzenia działalności gospodarczej we współpracy z Inwestorem z wykorzystaniem innowacyjnego instrumentu „obligacji społecznych”;
 - 3) „dniach roboczych” należy przez to rozumieć dni inne niż soboty oraz dni inne niż dni ustawowo wolne od pracy w rozumieniu ustawy z dnia 18 stycznia 1951 r. o dniach wolnych od pracy (Dz. U. z 2015 r., poz. 90);
 - 4) „Wykonawcy” należy przez to rozumieć podmiot prywatny, współpracujący z Inwestorem i Zamawiającym oraz Uczestnikiem Projektu w procesie realizacji zadania społecznego dotyczącego aktywizacji osób bezrobotnych poprzez nawiązanie współpracy z osobą bezrobotną podejmującą działalność gospodarczą na własny rachunek;
 - 5) „obligacjach społecznych” należy rozumieć innowacyjną usługę społeczną łączącą zarządzanie przez rezultaty oraz współpracę sektora publicznego z prywatnym;
 - 6) „Umowie” należy przez to rozumieć niniejszą Umowę o współpracy, określającą w szczególności prawa i obowiązki Stron Umowy;
 - 7) „Zleceniodawcy” należy przez to rozumieć
będący stroną umowy z Wykonawcą w zakresie zamówienia u Wykonawcy realizacji usługi społecznej zmierzającej do aktywizacji osób bezrobotnych.

..

§2.

[Przedmiot Umowy]

1. Przedmiotem niniejszej Umowy jest
2. Inwestor wymaga, aby wspomniany w ust. 1 Przedmiot Umowy był wykonywany zgodnie z poniższymi wymogami:
 - a)
 - b)
 - c)
3. Przedmiot Umowy obejmuje w szczególności:
 - a)
 - b)

§ 3.

[Zasady współpracy]

1. Na warunkach wskazanych w niniejszej Umowie Inwestor zobowiązuje się do udostępnienia Uczestnikowi Projektu dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania przedmiotu Umowy, w tym wytycznych w zakresie jej realizacji.
2. Uczestnik Projektu zobowiązuje się do terminowego wykonania zleconych/zamówionych prac/usług.
3. Strony niniejszej Umowy zobowiązują się do pełnej współpracy w ramach realizowanego zadania, opartej na wzajemnym zaufaniu.
4. W związku z intencją stron określoną powyżej, Uczestnik Projektu zobowiązuje się wykonać przedmiot niniejszej Umowy zgodnie z jej treścią i obowiązującymi przepisami prawa, zobowiązując się do składania Inwestorowi wszelkich wyjaśnień w trakcie realizacji Umowy.
5. Uczestnik Projektu zapewnia ponadto, że posiada wiedzę, doświadczenie oraz środki techniczne niezbędne do realizacji przedmiotu niniejszej Umowy.
6. Uczestnik Projektu nie może powierzyć wykonania prac objętych niniejszą Umową osobom trzecim bez zgody Inwestora.
7. Strony umowy postanawiają, iż Uczestnikowi Projektu nie można postawić zarzutu braku należytej staranności przy realizacji prac, jeżeli te okoliczności wynikają w szczególności z:
 - a) działania sił przyrody,
 - b) działania lub zaniechania organów państwowych i samorządowych polegających m.in. na zmianie przepisów prawnych.

8. Uczestnik Projektu nie może zawierać żadnych umów czy przyjmować zobowiązań, które uniemożliwiałyby realizację Umowy, a w szczególności umów, które stwarzałyby konflikt interesów bądź też uniemożliwiałyby należyte wykonywanie Umowy.
9. Wszelkie zdarzenia czy okoliczności, które mogą skutkować niewykonaniem bądź opóźnionym wykonaniem Umowy, winny być niezwłocznie zgłoszone Inwestorowi.
10. Inwestor zastrzega sobie prawo do dokonywania kontroli przebiegu realizacji Umowy w każdym czasie.
11. W każdym czasie Zamawiający lub Wykonawca jest uprawniony do przeprowadzenia kontroli dokumentacji związanych z realizacją umowy, w tym do kontroli dokumentacji finansowej oraz faktu rzeczywistego wykonywania przez Strony niniejszej Umowy.

§ 4.

[Czas trwania Umowy]

Niniejsza umowa zostaje zawarta na czas określony 24 miesiące od dnia jej zawarcia i może zostać rozwiązana w przypadkach określonych w Umowie.

§ 5.

[Wynagrodzenie Uczestnika Projektu]

1. Strony ustalają, iż wynagrodzenie należne Uczestnikowi Projektu określane będzie w stawce godzinowej za prace wykonane.
2. Wysokość należności za jedną godzinę pracy Uczestnika Projektu wynosi zł (słownie:.....) brutto.
3. Wynagrodzenie wypłacone zostanie w oparciu o wystawioną fakturę VAT, płatną w terminie dni od dnia jej dostarczenia do Inwestora. Wyłączną podstawę dla wystawienia faktury stanowić będzie podpisane przez Uczestnika Projektu i zaakceptowane przez Inwestora zestawienie godzinowe czasu wykonywania Umowy.
4. Wynagrodzenie zawiera wszelkie konieczne opłaty i ciężary publicznoprawne, w tym podatki lub składki ubezpieczeniowe oraz obejmuje wszelkie koszty wykonania przedmiotu Umowy.
5. Wynagrodzenie rozliczane będzie w okresach miesięcznych za każdy miesiąc kalendarzowy.
6. Uczestnik Projektu oświadcza, że jest płatnikiem podatku VAT oraz posiada NIP:
7. Inwestor oświadcza, że jest płatnikiem podatku VAT oraz posiada NIP:

8. Płatność dokonana zostanie przelewem bankowym na rachunek bankowy wskazany na fakturze wystawionej przez Uczestnika Projektu. Za dzień dokonania płatności będzie uważany dzień złożenia przez Inwestora dyspozycji przelewu w banku realizującym płatność.
9. Za zwłokę w zapłacie należności Uczestnikowi Projektu przysługują odsetki ustawowe.
10. Wynagrodzenie Uczestnika Projektu nie jest współfinansowane jest przez Unię Europejską.

§6.

[Odpowiedzialność]

1. Uczestnik Projektu zobowiązany jest do wykonywania przedmiotu Umowy z należytą starannością zgodnie z jej celem oraz treścią.
2. W przypadku nienależytego wykonywania Umowy Inwestor uprawniony jest do wezwania uczestnika Projektu do zgodnego ze zobowiązaniem wykonywania jej postanowień, względnie do poprawy już wykonanych prac/usług i to pod rygorem rozwiązania/odstąpienia od Umowy.
3. Strony zobowiązane są do naprawienia szkód zgodnie z ogólnymi zasadami przewidzianymi przez kodeks cywilny.

§ 6.

[Rozwiązanie Umowy]

1. Umowa może być rozwiązana przez Inwestora w trybie natychmiastowym w przypadku gdy:
 - a) Uczestnik Projektu nie wykonuje umowy i nie przystępuje do jej wykonania mimo pisemnego wezwania przez Inwestora;
 - b) Uczestnik Projektu wykonuje Umowę w sposób nienależyty i nie zmienia sposobu jej wykonania mimo pisemnego wezwania Inwestora;
 - c) Inwestor utracił zaufanie do uczestnika projektu na skutek zdarzeń za które odpowiedzialność ponosi Uczestnik Projektu;
 - d)
2. Strony mogą rozwiązać Umowę w każdym czasie, w drodze porozumienia, zgodnie z wolą umawiających się Stron.
3. W przypadkach, o których mowa w niniejszym paragrafie Uczestnik Projektu może żądać wyłącznie wynagrodzenia należnego z tytułu faktycznie i należycie wykonanej części Umowy.

§ 7.

[Zawiadomienia]

Każda ze Stron poinformuje drugą Stronę o zmianie adresu właściwego do kierowania zawiadomień i korespondencji związanej z Umową. W przypadku zaniedbania tego obowiązku, zawiadomienia i korespondencję wysłane pod dotychczasowy adres lub adres wskazany na wstępie Umowy uważa się za doręczone.

§ 8.

[Postanowienia końcowe]

1. W sprawach nieuregulowanych niniejszą Umową zastosowanie mają przepisy polskiego kodeksu cywilnego.
2. Wszelkie zmiany niniejszej Umowy oraz oświadczenia składane w ramach realizacji niniejszej Umowy, wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.
3. W razie sporów mogących powstać w trakcie realizacji niniejszej Umowy, Strony poddają ich rozstrzygnięcie Sądowi właściwemu dla siedziby powoda.
4. Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze Stron.

.....

Inwestor

.....

Uczestnik Projektu

Załącznik 7 Wzór ankiety dla Zleceniodawcy

ANKIETA dla Zleceniodawcy

Szanowni Państwo,

W związku z Państwa uczestnictwem w projekcie „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze RYNEK PRACY” w roli Zleceniodawcy, oraz dobiegającym końca etapem testowania prototypowego schematu zastosowania obligacji społecznych w celu przeciwdziałania bezrobociu, zwracamy się z prośbą o wypełnienie ankiety ewaluacyjnej.

Szczególnie cenne dla nas są uzasadnienia do wskazanych odpowiedzi oraz Państwa uwagi i spostrzeżenia, dotyczące testowanego rozwiązania, dlatego będziemy wdzięczni za poświęcenie czasu na skrupulatne wypełnienie ankiety. Analiza ankiet pozwoli na lepsze dostosowanie nowych rozwiązań w obszarze rynku pracy do potrzeb wszystkich jego uczestników.

METRYCZKA

- Proszę podać nazwę instytucji, którą Państwo reprezentujecie:
 - Powiatowy Urząd Pracy w
 - inna – jaka?
- Proszę wskazać poziom bezrobocia na obszarze działania Państwa instytucji w czasie przystąpienia do projektu, oraz obecnie (dane z ostatniego miesiąca):
 - obszar:
 - poziom bezrobocia w (którym miesiącu?)..... 2018 r.: %
 - poziom bezrobocia w (którym miesiącu?) 2020 r.:%
- Proszę o wskazanie osoby kontaktowej w sprawie ankiety (imię i nazwisko, telefon, e-mail):
.....
.....
- Data wypełnienia ankiety

- Czy przed przystąpieniem do udziału w projekcie, udział reprezentowanej przez Państwa instytucji w roli Zleceniodawcy był dla Państwa w pełni zrozumiały?

TAK NIE

1.1 Jeżeli TAK, to czy pomimo wszystko coś Państwa zaskoczyło?

1.2 Jeżeli NIE, to co okazało się niezrozumiałe lub zaskakujące na etapie realizacji projektu?

.....
.....

.....
.....
.....
.....

2. Czy wysiłek organizacyjny związany z udziałem w projekcie obligacji społecznych był dla Państwa na akceptowalnym poziomie?

TAK NIE

2.1 Jakież kwestie wymagałyby zmiany, poprawy?

.....
.....
.....
.....
.....

3. Czy rezultaty projektu, planowane do zrealizowania na Państwa obszarze działania, zostały osiągnięte?

TAK NIE

3.1 Jeżeli TAK, to czy na etapie realizacji projektu wystąpiły jakieś problemy?

3.2 Jeżeli NIE, to co – w Państwa odczuciu – miało na to decydujący wpływ?

.....
.....
.....
.....
.....

4. Czy koszt finansowy związany z udziałem w projekcie, w stosunku do uzyskanych rezultatów, był dla Państwa na akceptowalnym poziomie?

TAK NIE

4.1 Jakież kwestie wymagałyby zmiany, poprawy?

.....
.....
.....
.....
.....

5. Czy w Państwa odczuciu, rezultaty działań podjętych w ramach obligacji społecznych cechują się większą trwałością niż inne programy aktywizacji społecznej?

TAK NIE

5.1 Co o tym zdecydowało?

.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....
.....

6. Czy grupa odbiorców (beneficjentów ostatecznych), wybranych do udziału w projekcie była reprezentatywna dla ogółu populacji osób bezrobotnych, na Państwa obszarze działania, w momencie rozpoczęcia realizacji projektu?

TAK NIE

6.1 Czy liczba osób długotrwale bezrobotnych była wtedy analogiczna jak w grupie wszystkich osób bezrobotnych na Państwa obszarze?

TAK NIE, była niższa NIE, była wyższa

6.2 Czy liczba osób niepełnosprawnych była wtedy analogiczna jak w grupie wszystkich osób bezrobotnych na Państwa obszarze?

TAK NIE, była niższa NIE, była wyższa

6.3 czy liczba kobiet była wtedy analogiczna jak w grupie wszystkich osób bezrobotnych na Państwa obszarze?

TAK NIE, była niższa NIE, była wyższa

6.4 czy liczba osób młodych była wtedy analogiczna jak w grupie wszystkich osób bezrobotnych na Państwa obszarze?

TAK NIE, była niższa NIE, była wyższa

6.5 czy liczba osób w wieku 50+ była wtedy analogiczna jak w grupie wszystkich osób bezrobotnych na Państwa obszarze?

TAK NIE, była niższa NIE, była wyższa

6.6 Z czego wynikały różnice? (nie dotyczy, jeżeli w pkt. 6, 6.1-6.5 wskazano TAK)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

6.7 Czy różnice miały wpływ na rezultaty projektu? (nie dotyczy, jeżeli w pkt. 6, 6.1-6.5 wskazano TAK)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

7. Czy współpraca z Pośrednikiem w projekcie przebiegała w sposób zgodny z Państwa oczekiwaniami?

TAK NIE

7.1 Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie?

.....
.....
.....
.....
.....

8. Czy współpraca z Wykonawcą w projekcie przebiegała w sposób zgodny z Państwa oczekiwaniami?

- TAK NIE

8.1 Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie?

.....
.....
.....
.....
.....

9. Czy Inwestor ingerował w proces doboru Odbiorców (beneficjentów ostatecznych) projektu?

- TAK NIE

9.1 Czy było to zgodne z ustaleniami?

- TAK NIE

9.2 Jeżeli w pyt. 9. wskazano TAK, to w jaki sposób wpłynęło to na realizację projektu?

9.3 Jeżeli, w pyt. 9. wskazano NIE, to czy było to w jakiś sposób dla Państwa niewygodne lub problematyczne? – proszę opisać.

.....
.....
.....
.....
.....

10. Czy Inwestor ingerował w proces realizacji projektu?

- TAK NIE

10.1 Czy było to zgodne z ustaleniami?

- TAK NIE

10.2 Jeżeli w pyt. 10. wskazano TAK, to w jaki sposób?

.....
.....
.....
.....
.....

11. Czy Odbiorcy projektu kontaktowali się z Państwa instytucją na etapie realizacji projektu w sprawach dotyczących projektu?

- TAK NIE

11.1 Czy było to zgodne z ustaleniami?

- TAK NIE

11.2 Jeżeli w pyt. 11. wskazano TAK, to w jakim celu nastąpił kontakt?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

12. Czy na etapie realizacji projektu sugerowaliście Państwo Pośrednikowi wprowadzenie jakichś zmian w przedsięwzięciu obligacji społecznych?

- TAK NIE

12.1 Jeżeli TAK, to czy zostały one wprowadzone?

- TAK NIE

12.2 Jeżeli w pyt. 12. Wskazano TAK, to czego dotyczyły te sugestie? W jaki sposób zostały przekazane? (kontakt bezpośredni, telefon, e-mail, poczta, inne - jakie?)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

13. Czy w jakikolwiek sposób promowaliście Państwo udział instytucji w projekcie dotyczącym innowacji społecznych, jakimi są obligacje społeczne w obszarze rynku pracy (np. kontakt z mediami, konferencja, informacja na stronie internetowej itp.)?

- TAK NIE

13.1 Jeżeli TAK, to w jaki sposób?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

14. Czy udział w projekcie przyniósł – w obszarze działalności Państwa instytucji - dodatkowe rezultaty niebędące bezpośrednimi wskaźnikami projektu (np. zachęcenie stron uczestniczących w projekcie do tworzenia partnerstw na rzecz poprawy sytuacji na rynku pracy; podniesienie zatrudnialności osób bezrobotnych znajdujących się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy; ograniczenie występowania bezrobocia

wielopokoleniowego, wyuczonych bezradności; możliwość wskazania i rozwiązywania najbardziej palących problemów społecznych za pomocą innowacyjnych rozwiązań itd.)?

- TAK NIE

14.1 Jeżeli TAK, to jakie to były efekty?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

15. Czy, bogatsi o doświadczenia niniejszego projektu, widzicie Państwo potencjał obligacji społecznych jako skutecznego instrumentu do rozwiązywania problemów społecznych w przyszłości?

- TAK NIE

15.1 Jeżeli wybrano TAK, to jakie ewentualnie zmiany mogłyby poprawić funkcjonowanie instrumentu obligacji społecznych ?

15.2 Jeżeli wybrano NIE, to wprowadzenie jakich zmian do tego instrumentu mogłoby umożliwić jego zastosowanie w przyszłości?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

16. Czy bylibyście Państwo skłonni wziąć ponownie udział w projekcie dotyczącym testowania innowacyjnych metod aktywizacji zawodowej?

- TAK NIE

17. Uwagi, sugestie:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Dziękujemy za wypełnienie ankiety!

Załącznik 8 Wzór ankiety dla Inwestora

ANKIETA dla Inwestora

Szanowni Państwo,

W związku z Państwa uczestnictwem w projekcie „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze RYNEK PRACY” w roli Inwestora, oraz dobiegającym końca etapem testowania prototypowego schematu zastosowania obligacji społecznych w celu przeciwdziałania bezrobociu, zwracamy się z prośbą o wypełnienie ankiety ewaluacyjnej.

Szpecially cenne dla nas są uzasadnienia do wskazanych odpowiedzi, oraz Państwa uwagi i spostrzeżenia, dotyczące testowanego rozwiązania, dlatego będziemy wdzięczni za poświęcenie czasu na skrupulatne wypełnienie ankiety. Analiza ankiet pozwoli na lepsze dostosowanie nowych rozwiązań w obszarze rynku pracy do potrzeb wszystkich jego uczestników.

METRYCZKA

1. Proszę podać nazwę reprezentowanego przedsiębiorstwa:
.....
.....
2. Proszę wskazać lokalizację siedziby lub Oddziału przedsiębiorstwa, które uczestniczy w programie obligacji społecznych w roli Inwestora (województwo, powiat, gmina):
.....
.....
3. Proszę wskazać status przedsiębiorstwa, zgodnie z Załącznikiem I do rozporządzenia Komisji (UE) NR 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 108 Traktatu:
 mikroprzedsiębiorstwo małe przedsiębiorstwo
 średnie przedsiębiorstwo duże przedsiębiorstwo
4. Proszę o wskazanie głównej branży, w której działa reprezentowane przez Państwa przedsiębiorstwo?
.....
.....
5. Proszę o wskazanie branż, w których udzielano zleceń (beneficjentom ostatecznym w ramach projektu) – jeżeli dotyczy:
.....
.....
6. Proszę o wskazanie osoby kontaktowej w sprawie ankiety (imię i nazwisko, telefon, e-mail):
.....

7. Data wypełnienia ankiety

1. Czy przed przystąpieniem do udziału w projekcie, udział reprezentowanego przez Państwa przedsiębiorstwa w roli Inwestora był dla Państwa w pełni zrozumiały?

TAK NIE

1.1 Jeżeli TAK, to czy pomimo wszystko coś Państwa zaskoczyło?

1.2 Jeżeli NIE, to co okazało się niezrozumiałe lub zaskakujące na etapie realizacji projektu?

.....
.....
.....
.....
.....

2. Czy wysiłek organizacyjny związany z udziałem w projekcie obligacji społecznych był dla Państwa przedsiębiorstwa na akceptowalnym poziomie?

TAK NIE

2.1 Jakie kwestie wymagałyby zmiany, poprawy?

.....
.....
.....
.....
.....

3. Czy okres oczekiwania na zwrot zainwestowanego kapitału (wykup obligacji) i wypłatę określonych dochodów kapitałowych za osiągnięte w projekcie rezultaty, był dla Państwa na akceptowalnym poziomie w trakcie całego okresu realizacji projektu (nie stanowił nadmiernego obciążenia)?

TAK NIE

4. Czy wysokość kwoty zainwestowanej w obligacje społeczne, była dla Państwa na akceptowalnym poziomie w trakcie całego okresu realizacji projektu (nie stanowiła nadmiernego obciążenia)?

TAK NIE

5. Czy wszystkie założone rezultaty, za których realizację miała wystąpić wypłata dochodów kapitałowych dla Inwestora, zostały osiągnięte?

TAK NIE

5.1 Czy na etapie realizacji projektu przedstawiciele Państwa przedsiębiorstwa interesowali się postępowaniem w realizacji rezultatów?

TAK NIE

5.2 Jeżeli TAK, to w jaki sposób następowało monitorowanie postępu w realizacji rezultatów projektu?

.....
.....
.....
.....
.....

6. Czy wysokość wypłaconych dochodów kapitałowych za osiągnięte w projekcie rezultaty, była z punktu widzenia reprezentowanego przez Państwa przedsiębiorstwa, na satysfakcjonującym poziomie?

- TAK NIE

7. Czy zainwestowanie środków w obligacje społeczne wiązało się z utratą przez przedsiębiorstwo jakichś potencjalnych korzyści w okresie uczestnictwa w projekcie w roli Inwestora (np. rezygnacja z korzystnej inwestycji)?

- TAK NIE

8. Jakie kwestie finansowe w projekcie wymagałyby zmiany, poprawy, aby rola Inwestora była dla przedsiębiorstwa satysfakcjonująca?

.....
.....
.....
.....
.....

9. Czy udział Państwa przedsiębiorstwa w projekcie przewidywał – oprócz roli Inwestora – również pozyskanie pracowników lub podwykonawców spośród aktywizowanych zawodowo Odbiorców projektu (beneficjentów ostatecznych) ?

- TAK NIE

9.1 Jeżeli TAK, to czy założone rezultaty, w zakresie pozyskania pracowników lub podwykonawców, zostały osiągnięte?

- TAK NIE

9.2 Jeżeli w pyt. 9.1. wskazano TAK, to czy wystąpiły jakieś problemy na etapie pozyskania lub utrzymania pracowników lub podwykonawców? Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie?

9.3 Jeżeli w pyt. 9.1. wskazano NIE, to jakie były powody niepowodzenia? Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie?

.....
.....
.....



.....
.....
.....

10. Czy Państwa przedsiębiorstwo ingerowało w jakikolwiek sposób w proces doboru Odbiorców (beneficjentów ostatecznych) projektu?

TAK NIE

10.1 Czy było to zgodne z ustaleniami w projekcie?

TAK NIE

10.2 Jeżeli w pyt. 10. wskazano TAK, to w jaki sposób wpłynęło to na realizację projektu?

10.3 Jeżeli, w pyt. 10. wskazano NIE, to czy – w Państwa opinii – udział Państwa przedsiębiorstwa w wyborze Odbiorców projektu (beneficjentów ostatecznych) wpłynąłby na poprawę osiągniętych w projekcie rezultatów? W jaki sposób?

.....
.....
.....
.....
.....

11. Czy reprezentowane przez Państwa przedsiębiorstwo ingerowało w przebieg realizacji projektu?

TAK NIE

11.1 Czy było to zgodne z ustaleniami?

TAK NIE

11.2 Jeżeli w pyt. 11. wskazano TAK, to w jaki sposób?

.....
.....
.....
.....
.....

12. Czy współpraca z Pośrednikiem w projekcie przebiegała w sposób zgodny z Państwa oczekiwaniami?

TAK NIE

12.1 Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie?

.....
.....
.....
.....
.....

13. Czy współpraca z Wykonawcą w projekcie przebiegała w sposób zgodny z Państwa oczekiwaniami?

TAK NIE

13.1 Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie?

.....
.....
.....
.....
.....

14. Czy na etapie realizacji projektu sugerowaliście Państwo Pośrednikowi wprowadzenie jakichś zmian w przedsięwzięciu obligacji społecznych?

TAK NIE

14.1 Jeżeli TAK, to czy zostały one wprowadzone?

TAK NIE

14.2 Jeżeli w pytaniu 14. Wskazano TAK, to czego dotyczyły te sugestie? W jaki sposób zostały przekazane? (kontakt bezpośredni, telefon, e-mail, poczta, inne - jakie?)

.....
.....
.....
.....
.....

15. Czy w jakikolwiek sposób promowaliście Państwo udział przedsiębiorstwa w projekcie dotyczącym innowacji społecznych, jakimi są obligacje społeczne w obszarze rynku pracy (np. kontakt z mediami, konferencja, informacja na stronie internetowej itp.)?

TAK NIE

15.1 Jeżeli TAK, to w jaki sposób?

.....
.....
.....
.....
.....

16. Czy udział w projekcie przyniósł Państwa przedsiębiorstwu dodatkowe rezultaty niebędące bezpośrednimi wskaźnikami projektu (np. kreowanie wizerunku przedsiębiorstwa nowoczesnego, stosującego innowacyjne metody na rzecz społeczeństwa i rynku pracy; wpisującego się w koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR); ocieplenie wizerunku przedsiębiorstwa w obliczu zmian restrukturyzacyjnych i modernizacyjnych; wzrost lojalności pracowników, dostawców lub klientów itd.)?

TAK NIE

16.1 Jeżeli TAK, to jakie to były efekty?



.....
.....
.....
.....
.....
.....

17. Czy, bogatsi o doświadczenia niniejszego projektu, widzicie Państwo potencjał obligacji społecznych jako skutecznego instrumentu do rozwiązywania problemów społecznych w przyszłości?

- TAK NIE

17.1 Jeżeli wybrano TAK, to jakie ewentualnie zmiany mogłyby poprawić funkcjonowanie instrumentu obligacji społecznych ?

17.2 Jeżeli wybrano NIE, to wprowadzenie jakich zmian do tego instrumentu mogłoby umożliwić jego zastosowanie w przyszłości?

.....
.....
.....
.....
.....

18. Czy bylibyście Państwo skłonni wziąć ponownie udział w projekcie dotyczącym testowania innowacyjnych metod aktywizacji zawodowej?

- TAK NIE

19. Uwagi, sugestie:

.....
.....
.....
.....
.....

Dziękujemy za wypełnienie ankiety!

Załącznik 9 Wzór ankiety dla Pośrednika

ANKIETA dla Inwestora

Szanowni Państwo,

W związku z Państwa uczestnictwem w projekcie „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze RYNEK PRACY” w roli Pośrednika, oraz dobiegającym końca etapem testowania prototypowego schematu zastosowania obligacji społecznych w celu przeciwdziałania bezrobociu, zwracamy się z prośbą o wypełnienie ankiety ewaluacyjnej.

Szczególnie cenne dla nas są uzasadnienia do wskazanych odpowiedzi oraz Państwa uwagi i spostrzeżenia, dotyczące testowanego rozwiązania, dlatego będziemy wdzięczni za poświęcenie czasu na skrupulatne wypełnienie ankiety. Analiza ankiet pozwoli na lepsze dostosowanie nowych rozwiązań w obszarze rynku pracy do potrzeb wszystkich jego uczestników.

METRYCZKA

1. Proszę podać nazwę instytucji, którą Państwo reprezentujecie:

.....
.....

2. Proszę przedstawić rodzaj instytucji, którą Państwo reprezentujecie (fundacja, stowarzyszenie, JST, jednostka organizacyjna JST, spółka JST – udziałowcy, status, inne przedsiębiorstwo – status, spółdzielnia socjalna itp.):

.....
.....

3. Proszę o wskazanie osoby kontaktowej w sprawie ankiety (imię i nazwisko, telefon, e-mail):

.....
.....

4. Data wypełnienia ankiety

1. Czy przed przystąpieniem do udziału w projekcie, udział reprezentowanej przez Państwa instytucji w roli Pośrednika był dla Państwa w pełni zrozumiały?

TAK NIE

1.1 Jeżeli TAK, to czy pomimo wszystko coś Państwa zaskoczyło?

1.2 Jeżeli NIE, to co okazało się niezrozumiałe lub zaskakujące na etapie realizacji projektu?

.....
.....

.....
.....
.....
.....

2. Czy wysiłek organizacyjny związany z udziałem w projekcie obligacji społecznych był dla Państwa na akceptowalnym poziomie?

TAK NIE

2.1 Jakież kwestie wymagałyby zmiany, poprawy?

.....
.....
.....
.....
.....

3. Czy ryzyko związane z udziałem w projekcie obligacji społecznych było dla Państwa na akceptowalnym poziomie?

TAK NIE

3.1 Jakież kwestie wymagałyby zmiany, poprawy?

.....
.....
.....
.....
.....

4. Czy wszystkie założone rezultaty, za których realizację miała wystąpić wypłata dochodów kapitałowych dla Inwestora, zostały osiągnięte?

TAK NIE

4.1 Jeżeli TAK, to czy na etapie realizacji projektu wystąpiły jakieś problemy?

4.2 Jeżeli NIE, to co – w Państwa odczuciu – miało na to decydujący wpływ?

.....
.....
.....
.....
.....

5. Czy Państwa instytucja uczestniczyła w jakikolwiek sposób w procesie doboru Odbiorców (beneficjentów ostatecznych) projektu?

TAK NIE

5.1 Czy było to zgodne z ustaleniami w projekcie?

TAK NIE

5.2 Jeżeli w pyt. 10. wskazano TAK, to w jaki sposób wpłynęło to na realizację projektu?

5.3 Jeżeli, w pyt. 10. wskazano NIE, to czy – w Państwa opinii – udział Państwa instytucji w wyborze Odbiorców projektu (beneficjentów ostatecznych) wpłynąłby na poprawę osiągniętych w projekcie rezultatów? W jaki sposób?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

6. Czy współpraca ze Zleceniodawcami w projekcie przebiegała w sposób zgodny z Państwa oczekiwaniami?

TAK NIE

6.1 Czy, w Państwa odczuciu, Zleceniodawcy dobrze zrozumieli i realizowali swoją rolę w schemacie obligacji społecznych?

TAK NIE

6.2 Czy Zleceniodawcy kontaktowali się z własnej inicjatywy z Państwa instytucją na etapie realizacji projektu w sprawach dotyczących projektu?

TAK NIE

6.3 Czy na etapie realizacji projektu, Zleceniodawcy zgłaszali sugestie wprowadzenia jakichś zmian w realizowanym przedsięwzięciu obligacji społecznych?

TAK NIE

6.4 Czy jakieś zmiany zgłoszone przez Zleceniodawców zostały uwzględnione?

TAK NIE

6.5 Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie? Jakie ewentualne istotne kwestie i problemy wystąpiły podczas współpracy ze Zleceniodawcami?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

7. Czy współpraca z Inwestorami w projekcie przebiegała w sposób zgodny z Państwa oczekiwaniami?

TAK NIE

7.1 Czy, w Państwa odczuciu, Inwestorzy dobrze zrozumieli i realizowali swoją rolę w schemacie obligacji społecznych?

TAK NIE

7.2 Czy Inwestorzy kontaktowali się z własnej inicjatywy z Państwa instytucją na etapie realizacji projektu w sprawach dotyczących projektu?

TAK NIE

7.3 Czy na etapie realizacji projektu, Inwestorzy zgłaszali sugestie wprowadzenia jakichś zmian w realizowanym przedsięwzięciu obligacji społecznych?

TAK NIE

7.4 Czy jakieś zmiany zgłoszone przez Inwestorów zostały uwzględnione?

TAK NIE

7.5 Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie? Jakie ewentualne istotne kwestie i problemy wystąpiły podczas współpracy z Inwestorami?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

8. Czy współpraca z Wykonawcami w projekcie przebiegała w sposób zgodny z Państwa oczekiwaniami?

TAK NIE

8.1 Czy, w Państwa odczuciu, Wykonawcy dobrze zrozumieli i realizowali swoją rolę w schemacie obligacji społecznych?

TAK NIE

8.2 Czy Wykonawcy kontaktowali się z własnej inicjatywy z Państwa instytucją na etapie realizacji projektu w sprawach dotyczących projektu?

TAK NIE

8.3 Czy na etapie realizacji projektu, Wykonawcy zgłaszali sugestie wprowadzenia jakichś zmian w realizowanym przedsięwzięciu obligacji społecznych?

TAK NIE

8.4 Czy jakieś zmiany zgłoszone przez Wykonawców zostały uwzględnione?

TAK NIE

8.5 Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie? Jakie ewentualne istotne kwestie i problemy wystąpiły podczas współpracy z Wykonawcami?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

9. Czy współpraca z Odbiorcami (beneficjentami ostatecznymi) w projekcie przebiegała w sposób zgodny z Państwa oczekiwaniami?

TAK NIE

9.1 Czy, w Państwa odczuciu, Odbiorcy (beneficjenci ostateczni) dobrze zrozumieli zasady uczestnictwa w projekcie?



TAK NIE

9.2 Czy na etapie realizacji projektu, Odbiorcy (beneficjenci ostateczni) zgłaszali sugestie wprowadzenia jakichś zmian w realizowanym przedsięwzięciu obligacji społecznych?

TAK NIE

9.3 Czy jakieś zmiany zgłoszone przez Odbiorców (beneficjentów ostatecznych) zostały uwzględnione?

TAK NIE

9.4 Jakie kwestie mogłyby ulec zmianie, poprawie? Jakie ewentualne istotne kwestie i problemy wystąpiły podczas współpracy z Odbiorcami (beneficjentami ostatecznymi)?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

10. Czy w jakikolwiek sposób promowaliście Państwo udział instytucji w projekcie dotyczącym innowacji społecznych, jakimi są obligacje społeczne w obszarze rynku pracy (np. kontakt z mediami, konferencja, informacja na stronie internetowej itp.)?

TAK NIE

10.1 Jeżeli TAK, to w jaki sposób?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

11. Czy udział w projekcie przyniósł – w obszarze działalności Państwa instytucji - dodatkowe rezultaty niebędące bezpośrednimi wskaźnikami projektu (np. zachęcenie stron uczestniczących w projekcie do tworzenia partnerstw na rzecz poprawy sytuacji na rynku pracy; zapewnienie finansowania własnych działań statutowych; straty finansowe; wzrost prestiżu itd.)?

TAK NIE

11.1 Jeżeli TAK, to jakie to były efekty?

.....
.....
.....
.....
.....
.....



12. Czy, bogatsi o doświadczenia niniejszego projektu, widzicie Państwo potencjał obligacji społecznych jako skutecznego instrumentu do rozwiązywania problemów społecznych w przyszłości?

- TAK NIE

12.1 Jeżeli wybrano TAK, to jakie ewentualnie zmiany mogłyby poprawić funkcjonowanie instrumentu obligacji społecznych ?

12.2 Jeżeli wybrano NIE, to wprowadzenie jakich zmian do tego instrumentu mogłoby umożliwić jego zastosowanie w przyszłości?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

13. Czy bylibyście Państwo skłonni wziąć ponownie udział w projekcie dotyczącym testowania innowacyjnych metod aktywizacji zawodowej?

- TAK NIE

14. Uwagi, sugestie:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Dziękujemy za wypełnienie ankiety!

Załącznik 10 Wzór ankiety dla Uczestnika Projektu

ANKIETA dla Uczestnika Projektu

Szanowni Państwo,

W związku z Państwa uczestnictwem w projekcie „Mechanizm zastosowania obligacji społecznych w obszarze RYNEK PRACY” w roli Odbiorcy (beneficjenta ostatecznego), oraz dobiegającym końca etapem testowania prototypowego schematu zastosowania obligacji społecznych w celu przeciwdziałania bezrobociu, zwracamy się z prośbą o wypełnienie ankiety ewaluacyjnej.

Szczególnie cenne dla nas są uzasadnienia do wskazanych odpowiedzi oraz Pani/Pana uwagi i spostrzeżenia, dotyczące testowanego rozwiązania, dlatego będziemy wdzięczni za poświęcenie czasu na skrupulatne wypełnienie ankiety. Analiza ankiet pozwoli na lepsze dostosowanie nowych rozwiązań w obszarze rynku pracy do potrzeb wszystkich jego uczestników.

METRYCZKA

1. Proszę podać status na rynku pracy w momencie przystąpienia do projektu:
(proszę zaznaczyć wszystkie pasujące odpowiedzi)
 - osoba nieaktywna zawodowo (nie wykonująca pracy zarobkowej)
 - osoba długotrwale bezrobotna
 - osoba w wieku do 25 roku życia
 - kobieta
 - osoba bezrobotna (zarejestrowana w Urzędzie Pracy)
 - osoba niepełnosprawna
 - osoba powyżej 50 roku życia
2. Proszę podać status na rynku pracy w chwili obecnej:
(proszę zaznaczyć wszystkie pasujące odpowiedzi)
 - osoba nieaktywna zawodowo (nie wykonująca pracy zarobkowej)
 - osoba długotrwale bezrobotna
 - osoba zatrudniona u pracodawcy wskazanego w projekcie w jakiej branży?
 - osoba zatrudniona u innego pracodawcy w jakiej branży?
 - osoba samozatrudniona na skutek otrzymania w projekcie pożyczko-dotacji w jakiej branży?
 - osoba samozatrudniona (środki na założenie działalności pozyskano w inny sposób) - w jakiej branży?
 - osoba bezrobotna (zarejestrowana w Urzędzie Pracy)
 - osoba niepełnosprawna
3. Proszę o wskazanie danych kontaktowych w sprawie ankiety (imię i nazwisko, telefon, e-mail):
.....
.....

4. Data wypełnienia ankiety

1. Skąd Pani/Pan dowiedział/a się o możliwości udziału w projekcie?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Czy przed przystąpieniem do projektu, zasady udziału w projekcie były dla Pani/Pana w pełni zrozumiałe?

TAK NIE

2.1 Jeżeli TAK, to czy pomimo wszystko coś Panią/Pana zaskoczyło?

2.2 Jeżeli NIE, to co okazało się niezrozumiałe lub zaskakujące na etapie udziału w projekcie?

.....
.....
.....
.....
.....

3. Jakie formy wsparcia zaplanowano dla Pani/Pana w projekcie (np. doradztwo, szkolenia, pożyczko-dotacje na założenie własnej działalności gospodarczej, stanowisko pracy u wskazanego przedsiębiorcy)?

.....
.....
.....
.....
.....

4. Czy formy wsparcia przewidziane w projekcie (np. rodzaj szkolenia, wysokość środków na założenie własnej działalności gospodarczej itd.) były dla Pani/Pana wystarczające?

TAK NIE

4.1 Co należałoby zmienić, aby lepiej dopasować wsparcie do Pani/Pana potrzeb?

.....
.....
.....
.....

.....
.....

5. Czy Pani/Pana udział w projekcie został zakończony zgodnie z planem?

- TAK NIE

5.1 Jeżeli udział w projekcie został przerwany lub zmieniono ścieżkę wsparcia, proszę opisać tę sytuację – powód, przebieg itd. (np. zniechęcenie, zmiana sytuacji życiowej, rezygnacja z założenia własnej działalności itp.)

.....
.....
.....
.....
.....

6. Proszę przedstawić, czy i w jaki sposób udział w projekcie zmienił Pani/Pana sytuację życiową (np. poprawa sytuacji materialnej; wzrost poczucia własnej wartości; podniesienie kwalifikacji; podjęcie pierwszej w życiu pracy; poprawa samopoczucia; założenie rodziny; zmiana miejsca zamieszkania; usamodzielnienie się; pogorszenie sytuacji poprzez konieczność spłaty pożyczki; pogorszenie lub poprawa stanu zdrowia, inne – jakie)?

.....
.....
.....
.....
.....

7. Czy na etapie realizacji projektu sugerował/a Pani/Pan Pośrednikowi lub Wykonawcy wprowadzenie jakichś zmian dotyczących otrzymywanych w projekcie form wsparcia?

- TAK NIE

7.1 Jeżeli TAK, to czy zostały one wprowadzone?

- TAK NIE

7.2 Jeżeli w pytaniu 7. Wskazano TAK, to czego dotyczyły te sugestie? W jaki sposób i komu zostały przekazane? (kontakt bezpośredni, telefon, e-mail, poczta, inne - jakie?)

.....
.....
.....
.....

.....

8. Czy byłaby Pani/ byłby Pan skłonny wziąć ponownie udział w projekcie dotyczącym testowania innowacyjnych metod aktywizacji zawodowej?

- TAK NIE

9. Uwagi, sugestie:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Dziękujemy za wypełnienie ankiety!