



Ogólnopolskie branżowe/tematyczne spotkanie sieciujące dla doradców biznesowych OWES

1. Wstęp

W dniach 22-23 października 2018 roku w Hotelu 500 w Tarnowie Podgórnym odbyło się ogólnopolskie branżowe/tematyczne spotkanie sieciujące dla doradców biznesowych OWES. Spotkanie było elementem projektu Forum Aktywności OWES, realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa II: Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji, Działanie 2.9: Rozwój ekonomii społecznej.

W wydarzeniu udział wzięło 31 osób w tym 21 doradców biznesowych działających przy ośrodkach wsparcia ekonomii społecznej, jak również przedstawiciele/-ki Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju, Banku Gospodarstwa Krajowego oraz Funduszu Regionu Wałbrzyskiego.

Realizatora projektu, Fundację Fundusz Współpracy, reprezentowały: pani Jolanta Kalinowska, pani Marzena Lisiecka-Požoga oraz pani Monika Laskowska-Jakimiec.

Spotkanie było moderowane przez panią Annę Giżycką oraz pana Rolanda Zarzyckiego.

2. Cele spotkania

Cele spotkania objęły:

- wymianę wiedzy wśród doradców biznesowych OWES;
- rozwój współpracy środowiska OWES (sieciowanie);
- prezentację ofert dotyczących zwrotnych instrumentów finansowych (BGK, OWES);
- wymianę doświadczeń i dyskusję dotyczącą zwrotnych instrumentów finansowych (BGK, OWES);
- wymianę doświadczeń i dyskusję dotyczącą oferty doradczej OWES w obszarach: (a) wspierania kompetencji zarządczych PS; (b) marketingu, promocji, dbałości o jakość usług i produktów oraz rozwoju oferty PS; (c) nawiązywania relacji z biznesem; (d) nawiązywania relacji z jednostkami samorządu terytorialnego.

3. Program spotkania

Program ogólnopolskiego branżowego/tematycznego spotkania sieciującego dla doradców biznesowych OWES objął:

dzień pierwszy (poniedziałek, 22 października)

11:00 – 11:15 Powitanie – przedstawienie celów i ostatecznego kształtu programu spotkania ustalenie zasad obowiązujących podczas dyskusji i warsztatów.

11:15 – 12:15 Wystąpienie przedstawicieli BGK oraz Funduszu Regionu Wałbrzyskiego, dyskusja po wystąpieniu; w tym:



1. Prezentacja: Zwrotne instrumenty finansowe (pożyczki i gwarancje) i rola OWES w ich wdrażaniu;
2. Prezentacja: Skala spłacalności/niespłacalności pożyczek przez PES w ujęciu regionalnym/subregionalnym (komentarz BGK i OWES);
3. Prezentacja: Z czego wynika zróżnicowanie w liczbie udzielanych pożyczek z pośrednictwem OWES (komentarz BGK i OWES).

- 12:30 – 14:30 Warsztat moderowany i wymiana doświadczeń (doradcy biznesowi OWES), w tym:
- przykłady zastosowania instrumentów zwrotnych i pozapożyczkowych w poszczególnych OWES;
 - jak wygląda upowszechnianie pożyczek wśród PES?
 - ocena skuteczności i jakości udzielanego wsparcia w zakresie zwrotnych instrumentów finansowych przez OWES.

Na spotkaniu przedstawione zostały także rozwiązania wypracowane przez kadrę kierowniczą OWES na warsztacie: przegląd rozwiązań stosowanych przez OWES w zakresie przygotowania PES do korzystania z instrumentów zwrotnych (wypracowanie sposobów multiplikowania dobrych praktyk między OWES).

- 15:15 – 17:15 Ciąg dalszy wymiany doświadczeń: oferta doradcza OWES, w tym:
- jak przedstawia się oferta doradcza biznesowa w poszczególnych OWES?
 - jakie są jej elementy składowe?
 - co powinno wchodzić w jej skład?
 - czy/jak OWES docierają ze swoją ofertą do różnych PS?

- 17:30 – 19:00 Ciąg dalszy wymiany doświadczeń w obszarze wspierania kompetencji zarządczych PS.

dzień drugi (wtorek, 23 października)

- 09:00 – 10:30 Ciąg dalszy wymiany doświadczeń w obszarze marketingu, promocji, dbałości o jakość usług i produktów oraz rozwijania oferty PS;

- 10:50 – 12:20 Ciąg dalszy wymiany doświadczeń w obszarach:
- nawiązywanie relacji z biznesem;
 - nawiązywanie relacji z jednostkami samorządu terytorialnego.

- 12:20 – 13:00 Podsumowanie i wnioski.

4. Relacje szczegółowe (najważniejsze obserwacje / wnioski / rekomendacje)

4.1. Wystąpienie przedstawicieli BGK oraz Funduszu Regionu Wałbrzyskiego

Na wstępie odbyły się wystąpienia przedstawicieli BGK oraz Funduszu Regionu Wałbrzyskiego, których treść zawiera się w prezentacjach stanowiących załącznik do niniejszego sprawozdania.

Następnie odbyła się dyskusja, z której przedstawiamy notatki uzupełniające:

- podział środków dokonany został zgodnie z podziałem na makroregiony zastosowanym w pilotażu;
- dystrybucja finansowych instrumentów zwrotnych oferowanych przez BGK dokonuje się za pośrednictwem Funduszu Regionu Wałbrzyskiego (FRW) oraz Towarzystwa Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych (TISE);
- w przypadku FRW wnioski pobiera się bezpośrednio ze strony internetowej lub przez biura regionalne; czas oczekiwania na decyzję to 30 dni od daty złożenia kompletnego wniosku;
- kryteria stosowane przez FRW to: (a) działalność (aktualna lub planowana) na terenie makroregionu; (b) spełnianie kryteriów dla MŚP; (c) informacja o pomocy de minimis; (d) pomyślna weryfikacja dokumentów finansowych; (e) pomyślna weryfikacja propozycji zabezpieczenia;
- rodzaje zabezpieczeń akceptowane przez FRW to: (a) weksel kwota + odsetki x 1,1 (do tej pory: wśród 65 pożyczek jedynie 2 windykacje); (b) hipoteka na nieruchomości; (c) poręczenie członków PES; (d) przewłaszczenie; (e) przedmioty zakupione ze środków zwrotnych;

Uwagi z sali:

- zgłoszenia osób, które mają doświadczenie biznesowe i zakładają PS, są bardziej wiarygodne i dają większe prawdopodobieństwo powodzenia przedsięwzięcia;
- wątpliwości i problemy wiążą się przede wszystkim z pożyczkami obrotowymi;
- warto zwrócić uwagę na dodatkowe możliwości wsparcia, np. aniołowie biznesu;
- zdarza się, że przesadna obawa przed ryzykiem blokuje sensowne biznesowo inicjatywy;
- w zarządach organizacji nie ma osób znających się na finansach, co odbija się na kondycji PS.

4.2. Warsztat moderowany i wymiana doświadczeń w obszarze zastosowania instrumentów zwrotnych i pozapożyczkowych w poszczególnych OWES

[jako załącznik, zapis wniosków ze spotkania kadry kierowniczej OWES: plik warsztat.pdf]

Notatka – uwagi odnośnie propozycji wypracowanych przez kadrę kierowniczą OWES: przegląd rozwiązań stosowanych przez OWES w zakresie przygotowania PES do korzystania z instrumentów zwrotnych:

- gdy idzie o zainteresowanie finansowymi instrumentami zwrotnymi wśród młodych podmiotów sytuacja przedstawia się różnie w różnych regionach; podmioty starsze korzystają z finansowych instrumentów zwrotnych;
- wśród spółdzielni osób fizycznych zainteresowanie jest niskie;
- potrzeby zgłaszane przez PS: środki trwałe, doradztwo ze strony OWES;
- każda inicjatywa jest bezpośrednio analizowana z podmiotem oferującym pożyczki;
- PS są raczej informowane o istnieniu finansowych instrumentów zwrotnych, niż do korzystania z nich zachęcane;
- wśród najczęściej wykorzystywanych finansowych instrumentów zwrotnych dominują pożyczki BGK/pośredników oraz pożyczki od osób prywatnych lub innych organizacji;

- cenne są przetestowane pomysły biznesowe, które mogą służyć za podstawę biznesplanu;
- doradztwo w zakresie restrukturyzacji długu jest istotnym elementem;
- wyzwaniem są zmiany w zakresie rozliczania podatku VAT;
- dokładna kalkulacja niejednokrotnie wskazuje, że koszty uzyskania dotacji są tak wysokie (przewyższają wartość dotacji), że dotacje również można traktować jako instrumenty zwrotne;
- przy analizie podmiotu warto brać pod uwagę cv osób, które starają się o pożyczkę (jeśli wśród takich osób pojawiają się ludzie z doświadczeniem w biznesie, to biznesowa wiarygodność podmiotu powinna wzrastać);
- potrzebne są nowe, innowacyjne rozwiązania czyniące użytek ze współpracy z biznesem, aniołów biznesu itp.
- PS potrzebują także pomocy w przygotowaniu dokumentacji księgowej;
- jednym z użytecznych narzędzi mogą być poręczenia od JST – w tym celu dobrze byłoby upowszechnić właściwe rozwiązania w tym zakresie (zawarcie poręczeń w budżecie JST i opatrzenie ich stosownymi wytycznymi);
- dobrą praktyką jest także budowanie partnerstw (np. przedsiębiorstw zajmujących się gastronomią, wytwarzających produkty regionalne), dzięki czemu ryzyko, także biznesowe i pożyczkowe, rozkłada się na więcej podmiotów;
- zarządzanie managerskie w podmiotach powinno stanowić integralny element w PS, które posiadają umiejętności branżowe, ale nie posiadają zasobów ludzkich do efektywnego zarządzania – finansowane ze środków dotacyjnych (rekomendacja, by tego typu mechanizm wsparcia wprowadzić).

4.3. Warsztat moderowany i wymiana doświadczeń w obszarze: oferta doradcza OWES

W trakcie ustalania celów dyskusji, uczestnicy podnieśli temat dotyczący wspólnej oferty OWES. Większość uczestników spotkania uznała, iż skoro istnieją standardy OWES, które określają zakres oferty na poziomie całego kraju, nie ma potrzeby doprecyzowania jej zakresu, ponieważ byłoby to dublowanie pracy, która już została wykonana. W związku z powyższym, temat został przeformułowany, a akcent przeniesiony na kwestię wymiany doświadczeń. Uczestnicy podzielili się na grupy i omawiali interesujące pod względem doradztwa biznesowego przypadki przedsiębiorstw społecznych. Po omówieniu przypadków w małych grupach, każda z grup prezentowała jeden przypadek na forum. W trakcie dyskusji moderatorzy starali się przenieść elementy z indywidualnych przypadków i sytuacji PS (zarówno tych inkubowanych jak i nieinkubowanych przez OWES) na grunt uniwersalny. Ostatecznie w toku dyskusji określono elementy, które zdecydowały o sukcesie omawianych PS (nie wszystkie elementy występowały w każdej z sytuacji):

- odpowiedni, elastyczny proces inkubowania
- zastosowanie instrumentów zwrotnych + montaż finansowych
- komplementarność systemu wsparcia
- utworzenie dodatkowego podmiotu do przerzucenia skutków podatkowo-finansowych + zatrudnienie specjalisty
- doradztwo zewnętrzne (w sytuacjach niestandardowych, np. przepisy dotyczące wykonywania usług w innym kraju)
- kreatywność, współdziałanie, przepływ informacji całego zespołu OWES



- budowanie relacji z przedstawicielami PS, by efektywnie prowadzić proces doradztwa – zaufanie jest jednym z fundamentów wsparcia przedsiębiorstwa na każdym etapie jego rozwoju/kryzysu
- wizyty studyjne jako narzędzie zarówno dla grup inicjatywnych jak i istniejących PS
- rola doradcy jako specjalisty oraz brokera informacji (możliwość pozyskiwania dotacji, korzystania z instrumentów zwrotnych)

4.4. Warsztat moderowany i wymiana doświadczeń w obszarze: wspieranie kompetencji zarządczych PS

W trakcie warsztatu wyszczególniono następujące problemy zarządcze występujące w PS:

- (A) zarządzanie osobami wykluczonymi społecznie/zawodowo (w tym: motywacja, dyscyplina);
- (B) rozwiązywanie konfliktów między pracownikami;
- (C) deficyt kompetencji liderek;
- (D) zarządzanie budżetem/finansami;
- (E) zarządzanie czasem/procesami;
- (F) zarządzanie zasobami/kosztami;
- (G) dopasowanie modelu zarządczego do potrzeb organizacji/przedsiębiorstwa;
- (H) deficyt myślenia strategicznego;
- (I) świadomość potrzeb;
- (J) umiejętność analizy sytuacji w terminach bilansu ekonomiczno-społecznego / zarządzanie wartościami;
- (K) świadomość budowania marki;
- (L) zarządzanie komunikacją.

Uczestnicy warsztatu podali następujące narzędzia wykorzystywane (aktualnie lub potencjalnie) przez OWES w procesie wspierania PS / rozwiązywania wzmiankowanych wyżej problemów:

- kursy, treningi, edukacja, szkolenia (zastosowanie: (A)-(L));
- mentoring, analizy & doradztwo (zastosowanie: (A)-(L));
- rozmowa z doradcą kluczowym / biznesowym (zastosowanie: (A)-(L));
- audyty (zastosowanie do: (D)-(G), (I));
- superwizje, mediacje (zastosowanie do: (B)).



Uczestnicy warsztatu jednoznacznie podkreślili, że największym problemem w pracy doradców finansowych jest przeciążenie i deficyt czasu, jaki doradcy są w stanie poświęcać poszczególnym PS. Innymi słowy, rozwiązania i narzędzia są, ale brakuje czasu, by je wdrażać w pełnym wymiarze.

4.5. Warsztat moderowany i wymiana doświadczeń w obszarze: marketing, promocja, dbałość o jakość usług i produktów oraz rozwijanie oferty PS

W trakcie pracy określono następujące efektywne narzędzia, które PS stosują (i których rozwój jest wspierany przez OWES):

- Budowanie marki – akcje eventowe, lokalne performance, konkursy (np. lubuski łącznik, Lodołamacze, znaki jakości: Zakup Prospołeczny, Rzetelna Firma, ISO), wydawanie i dystrybucja katalogów usług i produktów;
- Wykorzystanie narzędzi cyfrowych: strony internetowe, profil FB (Akademia Dobrej Komunikacji), Instagram, Newsletter – informacje dla biznesu i JST, pozycjonowanie, filmy promocyjne;
- Networking – uczestnictwo w targach, lokalnych, międzynarodowych, organizowanie forum biznes/PES, uczestnictwo w wydarzeniach dotyczących promocji regionu, współpraca z Centrum Innowacji Biznesowej.

4.6. Warsztat moderowany i wymiana doświadczeń w obszarze: nawiązywanie relacji z biznesem oraz z jednostkami samorządu terytorialnego

Podczas warsztatu dyskutowane były następujące dobre praktyki i doświadczenia w zakresie współpracy z biznesem oraz jednostkami samorządu terytorialnego:

- aranżowanie / budowanie lokalnych współprac / partnerstw pomiędzy spółdzielniami socjalnymi, CIS, OPS oraz JST;
- tworzenie klastrów ekonomii społecznej wraz z pracodawcami (kontakty, konkursy, bazy zleceń, grupy zakupowe);
- centralne przetargi (np. cateringowe);
- bony na innowację;
- udział w wydarzeniach, forach (np. fora biznesowe (Welconomy Forum));
- promowanie wybranych/najlepszych PS w sposób zindywidualizowany przez JST;
- dostarczanie kooperatywom konkretnych schematów rozwiązań (jak np. model tworzenia sieci wypracowany przez PANATO BAG);
- doradztwo (zakres i kształt współpracy z biznesem i JST jest w istotnym stopniu predeterminowany przyjętym modelem biznesowym i formą prawną).



Wskazano również następujące zagrożenia / problemy negatywnie wpływające na rozwój współpracy z biznesem i JST:

- deficyty myślenia strategicznego i pro-rozwojowego po stronie PS;
- oczekiwanie profesjonalnej usługi/produktu po stronie biznesu i brak odpowiedzi na to oczekiwanie po stronie PS;
- praktyczne funkcjonowanie klauzul społecznych musi się poprawić;
- niedostatki w edukacji biznesowej – potrzeba profesjonalnych menedżerek/-ów w PS;
- niedostateczna otwartość na fundusze inwestycyjne.

