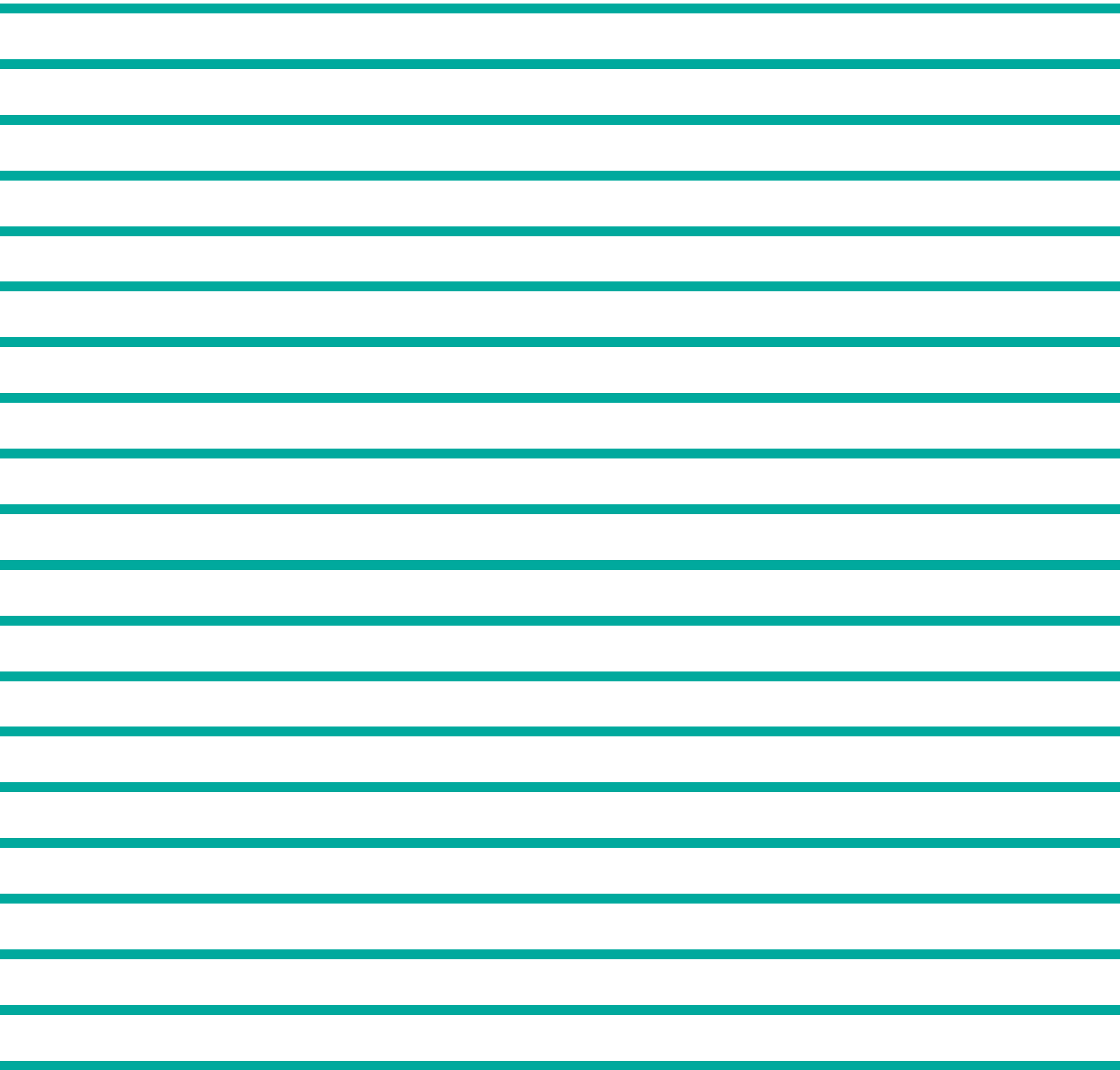
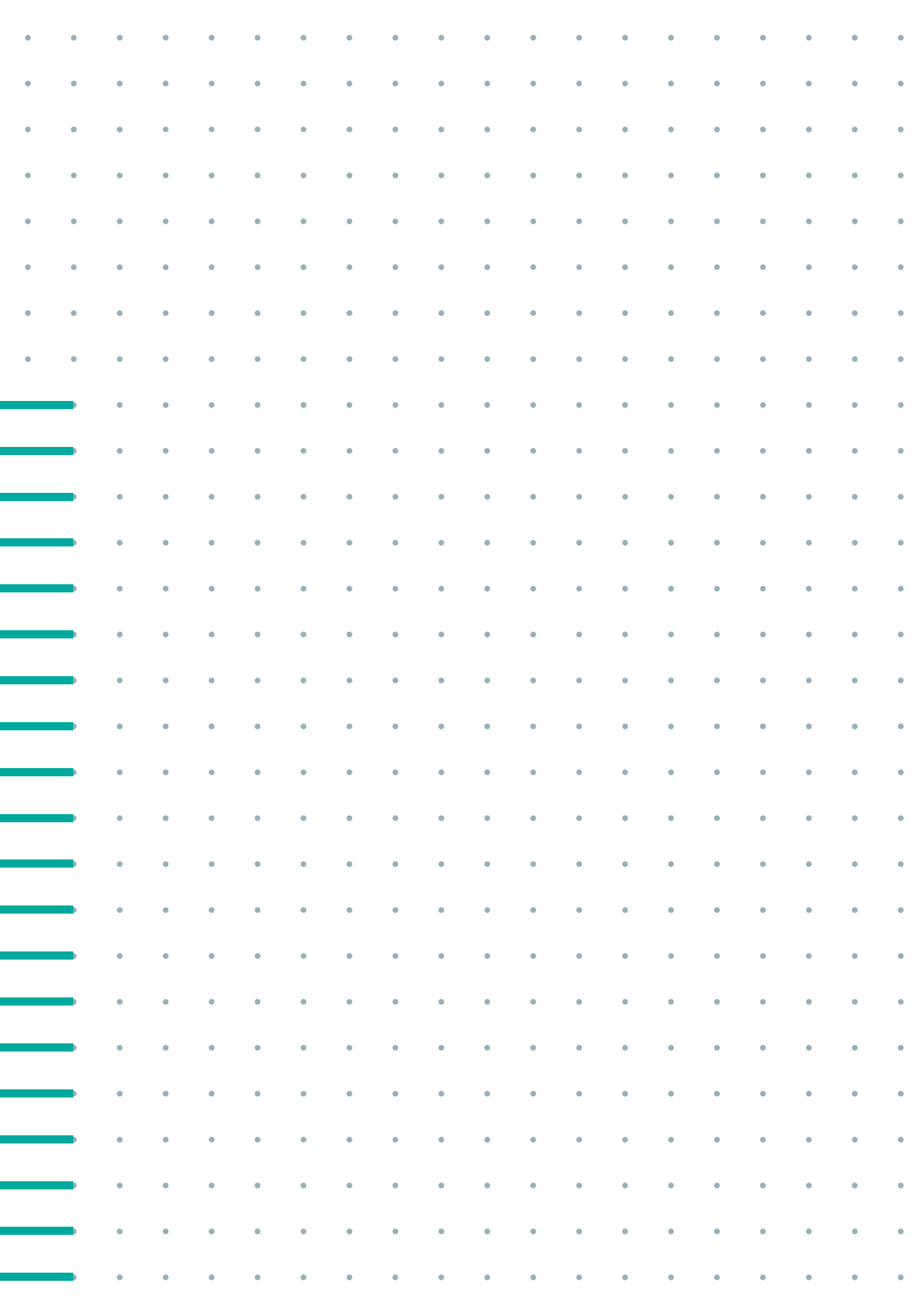


S O C I A L
E N T E R P R I S E
S U M M I T

2015

A T A S K A I T A





Turinys

- 4 Socialinio verslo forumas 2015 – įžanginės kalbos
- 7 Bendruomenių vystymasis, kaip priemonę naudojant socialinį verslą: inovatyvus požiūris į bendruomenių įtraukimą. Miceal Pyner
- 8 Įžmogų orientuota ekonomika siekiant demokratijos, augimo ir visuomenės įtraukimo. Jan Olsson
- 9 Socialinio verslumo ir socialinio verslo skatinimas Šiaurės šalyse. Eva Johansson, Ulrik Boe Kjeldsen
- 10 Lietuvos situacija – perspektyvos ir iššūkiai. Arūnas Survila
- 11 Dabartinio finansinio periodo paramos galimybės socialiniam verslui. Justė Jarmulkaitė, Arūnas Kučikas.
- 12 Apskritojo stalo diskusija „Kaimo bendruomenių vystymas įtraukiant gyventojus į socialinį verslą“, Miceal Pyner, Arūnas Svitojus
- 13 Kaip bendruomenės ir valdžia gali paskatinti socialinio verslo plėtrą? Miceal Pyner
- 14 Kaip paversti gerus norus verslu? Violeta Masteikienė
- 15 Nuo vizijos iki realios įtakos. Philipas Tulba
- 16 Antrosios dienos pranešėjai

Socialinio verslo forumas 2015 – Įžanginės kalbos



2015 m. balandžio 9 – 10 dienomis, Vilniuje, Mokslo komunikacijų ir informacijos centre vyko antrasis Socialinio verslo forumas. Renginys, vykęs iškart po Socialinio verslo koncepcijos pasirašymo, buvo organizuojamas siekiant nubrėžti tolimesnes socialinio verslo gaires, daugiausia dėmesio skiriant socialinio verslo kaimiškose vietovėse vystymui, iššūkių ir trūkstamos teisinės bazės įvertinimui.

Pranešėjai iš Jungtinės Karalystės, Šiaurės šalių dalinosi patirtimi, idėjomis, sprendimais, pavyzdžiais, kaip socialinė ekonomika vystytėsi jų šalyse ir visoje Europos sąjungoje.

Antrąją Socialinio verslo forumo dieną dalyviai buvo kviečiami dalyvauti praktinėse darbo grupėse, analizuoti socialinio verslo atvejus ir individualiai konsultuotis su įvairių sričių ekspertais.

Atsižvelgiant į tai renginio ataskaita yra suskirstyta į dvi dalis – teorines ir praktines renginio įžvalgas.

David Hunt

Jungtinės Karalystės ambasadorius Lietuvoje



Mieli svečiai, verslininkai ir inovatoriai, ponios ir ponai. Džiaugiuosi turėdamas progą antrą kartą dalyvauti „Socialinio verslo forumo 2015“. Renginys suburia tiek daug socialinio verslo atstovų į vieną vietą. Socialinės investicijos gali būti pagrindinė sąlyga teigiamiems pokyčiams mūsų bendruomenėse. Socialinės investicijos turi didelį potencialą ir mūsų sparčiai besivystanti visuomenė kartu suteikia galimybę ir socialinio verslo plėtrai. Socialinis verslas gali turėti svarios įtakos ekonomikos augimui, kuriant darbo vietas ir socialinę infrastruktūrą.

Socialinis verslas taip pat gali veikti kaip katalizatorius svarbiose visuomenės srityse. Pavyzdžiui, švietimo sektoriuje, sveikatos apsaugos srityje ir kitose srityse. Esu įsitikinęs, kad socialinis verslas yra esminė prielaida socialiniam ir ekonominiam visuomenės augimui.

Šis sektorius yra sparčiai augantis Jungtinėje Karalystėje. 2002-ais metais JK veikė apytiksliai 70 000 socialinių verslų, kurie prie šios šalies ekonomikos prisidėjo 18,5 milijardų svarų, įdarbino beveik milijoną žmonių. Žinomiausi socialiniai verslai – Jamie Oliver restoranas „Fifteen“, „Divine“ šokoladą gaminantys verslininkai ir, žinoma, pasauliniu mastu išgarsėjęs „Eden“ projektas. Taip pat šalyje veikia

mažos bendruomenių valdomos parduotuvės, barai, kavinės, knygynai ir baseinai, bendruomenė valdo net plačiajuosčio interneto ryšio tinklą.

Tačiau nepaisant šių pasiekimų socialinio verslo organizacijos žlunga pritrūkusios paramos ir finansinio palaikymo iš valdžios institucijų, pristigusios lėšų save išlaikyti, tvariai veiklai finansuoti. Kita vertus, Jungtinės Karalystės valdžia jau yra padariusi didelį darbą kurdama palankias sąlygas socialiniam verslui.

Londono egzistuoja netgi socialinių verslų birža, listinguojanti socialinio verslo įmonių akcijas šalia tradicinių įmonių akcijų. Tikiuosi, kad mums pavyks pasiekti šios konferencijos tikslą – pasidalinsime gera patirtimi ir mokysimės vieni iš kitų. Lietuva turi daug talentų, ypač technologijų srityje. Sustiprinus jūsų žmogiškąjį kapitalą, neturiu abejonių, jog šioje šalyje atsirastų didžiulės galimybės socialinio verslo augimui.

Artūras Vasiliauskas

Britų Tarybos Lietuvoje direktorius



Nacionalinė Socialinio verslo koncepcija, kurią pasirašė LR Ūkio ministerija įrodo, kad valdžios institucijos yra pasirengusios remti socialinį verslą, paremtą socialinių problemų sprendimu.

Šio renginio tikslas yra atrasti priemones, kurias pritaikius socialinis verslas galėtų prisidėti prie bendruomenių regeneracijos ir socialinės ekonomikos augimo. Pranešėjai siekė įkvėpti forumo dalyvius ieškoti inovatyvių ir adekvačių sprendimų.

Socialinis verslas yra strateginis Britų Tarybos prioritetas ir Taryba šio tipo verslą mato, kaip pagrindą socialiniams santykiams, siekiant įgalinti bendradarbiavimą tarp verslo, valdžios institucijų ir pilietinės visuomenės.

Britų Tarybos socialinių verslų skatinimo programa buvo pradėta vykdyti dar 2009 metai ir yra įgyvendinama 24 pasaulio vaslybėse. Asmeniškai viliuosi, kad artimiausiu metu dalis programos veiklų bus įgyvendinama Lietuvoje.

Miceal Pyner

Bendruomenių vystymasis, kaip priemonę naudojant socialinį verslą: inovatyvus požiūris į bendruomenių įtraukimą.

„Ar gali socialinis verslas, bendruomeninių verslas ištraukti žmones iš skurdo? Nesu tikras dėl atsakymo, bet manau, kad jis gali būti vienas iš šios problemos sprendimų, – teigia pranešėjas M. Pyner.

Organizacija „Oxfam“ prognozuoja, kad 2016 metais 1 procentas pasaulio populiacijos valdys tiek pat turto, kiek ir likusieji 99 procentai. Socialinis verslas gali pakeisti šią situaciją.

Ekspertas pabrėžė, kad skurdas nėra susijęs tik su pinigų stygiumi: „Tai daugiau susiję su paslaugų, kurių egzistavimas šiandien mums yra savaime suprantamas, stygiumi. Pavyzdžiui: aš einu į biblioteką, naudojuosi autobusu, lankausi pas gydytoją. Dažnu atveju kaimo vietovėse jie tiesiog neturi tokių paslaugų“, – teigė M. Pyner. Eksperto požiūriu skurdas yra trijų tipų – finansinis, socialinis ir paslaugų prieinamumo.

Pranešėjas pristatė socialinių verslų tyrimą, kurį atliko Škotijos „Royal Bank“. Tyrimas parodė, kad **socialinis verslas per pastaruosius pekerius metus prie JK BVP prisidėjo 22 milijardais svarų. Vidutinis tokio pobūdžio verslų augimas buvo 45%. Per 2014-uosius metus vidutinis 100 pažangiausių socialinio verslo organizacijų augimas buvo 774%.**

„Organizacijos sugeneravo 2,5 milijardo pelno, kuris buvo investuotas atgal į visuomenę“, – pabrėžė M. Pyner.

Kitas šio sektoriaus privalumas: Europa visuomet kovoja už lyčių lygybę, tačiau vyrai iki šiol turi daugiau galimybių patekti į įmonių valdybas, gauti aukščiausias darbo pozicijas. Tuo metu socialinio verslo organizacijose vadovų pareigas užima 54% moterų.

Atvykęs į Lietuvą M. Pyner pajuto, kad Europos Komisijos pateikta ataskaita apie socialinį verslą Baltijos šalyse neatskleidžia realios situacijos – prieš 18 mėnesių išleista ataskaita atsilikavo nuo šio sektoriaus plėtros.

Deja, toks spartus vystymasis turi ir rizikų – daugybė skirtingų organizacijų vykdo skirtingo pobūdžio veiklas ir valdžios institucijos nežino, su kuo turėtų kalbėti. M. Pyner patarė turėti nuoseklesnį, apgalvotą ir strateginį požiūrį į valdžios paramą, įsteigti organizaciją, kuri atstovautų skirtingus požiūrius ir galėtų dalintis situacija, įžvalgomis su valdžios institucijomis.

Geroji praktika: „Shoreditch Trust“ – bendruomenės verslas šiaurinėje Londono dalyje

Rajonas, kuriame gyvena 48 000 žmonių, kentėjo nuo aukšto nedarbo, nusikalstamumo lygio ir narkotikų vartojimo problemų. 1995-aisiais trys moterys gavo finansinę paramą iš valdžios institucijų ir nusprendė čia vystyti socialinį verslą.

Naujai suformuota komanda pradėjo pirkti pastatus ir patalpas, kuriomis niekas nesidomėjo (Jungtinėje Karalystėje socialiniai verslai, ypatingai kaimiškose vietovėse, gali gauti patalpas iš savivaldybės ir jas valdyti, kaip bendruomenei priklausantį turtą. Tai yra itin naudinga steigiant naują socialinį verslą). Įsigijusi kelias patalpas organizacija „Shoreditch Trust“ pasiūlė nebrangią darbo erdvę grafikos, mados dizaineriams ir kitiems kūrybiniams darbuotojams.

Vėliau bendruomenė įsteigė ekologišką, aukštos kokybės restoraną, kuriame stalai ir kėdės buvo pagaminti iš perdirbtų medžiagų. Pastatų šildymui ir ventiliacijai buvo naudojami atsinaujinantys energijos šaltiniai, o išmetamų atliekų kiekis naudojant specialias mašinas buvo sumažintas 43 kartus.

Daugiau nei 30 vietų aplink gyvenvietę bendruomenė įkūrė sodus, kuriuose žmonės galėjo auginti daržoves maistui.

„Shoreditch Trust“ net organizavo vietiniams nemokamus festivalius, vaikų literatūros festivalį, Thai-Chi užsiėmimus pensinio amžiaus moterims, pradėjo programą, kurios tikslas buvo sustabdyti aukštą kūdikių mirtingumą.

M. Pyner pabrėžė, kad valdžios institucijos pakankamai pasitiki bendruomenėmis, kad atsitrauktų ir leistų joms pačioms spręsti vietos problemas. **Todėl reikia siekti pokyčių savo gyvenamojoje vietovėje, patiems prie jų prisidėti. Svarbu parodyti, ką jau padarėte ir kaip jūsų veikla padėjo valstybei sutaupyti lėšų.** Jei galite pagrįsti organizacijos visuomenei suteiktą naudą, iškart užsitarausite valdžios institucijų pasitikėjimą.

Šis pavyzdys iliustruoja, kad Lietuva šioje srityje turi didelių galimybių – kurti pasitikėjimą tarp valdžios institucijų ir socialinio verslo tinklo.

Investuotojai, valstybės turto perdavimas ir paskolos socialinio verslo vystymui

Jungtinėje Karalystėje yra įstatymas, reglamentuojantis valstybės turto perleidimą bendruomenėms arba socialiniams verslams. Pasinaudojusi šiuo įstatymu organizacija „Shoreditch trust“ įsigijo savo pirmąjį pastatą įkūrusi turto plėtros fondą. Apleisto pastato išlaikymas valstybei per metus kainuodavo 112 000 eurų, taigi organizacija perėmė pastatą 25 metams ir iškart sutaupė valstybei analogišką sumą.

M. Pyner pabrėžė, kad labai svarbu kalbėti su vietos valdžia, siekiant sukurti palankias sąlygas bendruomenėms perimti nenaudojamą, institucijoms priklausantį turtą. Kitaip tariant, turite įtikinti valdžios atstovus, jog bendruomenė gaus didesnę naudą, jei jums bus suteikta galimybė pasinaudoti šiuo turtu.

Micheal Pyner yra praktikas, dirbantis su pilietinės visuomenės konsultavimu ir lyderyste, kūrybine ekonomika, socialinėmis problemomis ir konfliktų sprendimu tarptautiniu mastu. Jis taip pat yra verslininkas, kelių apdovanojimų pelniusių socialinių verslų kūrėjas ir vystytojas. Ekspertas įkūrė „Shoreditch trust“ – vieną iš pirmųjų socialinių verslų, skirtų padėti technologijų verslui, kūrybiniams darbuotojams bei dizaineriams. Bendra jo sukurtų projektų vertė siekia 2,36 milijonus eurų, ekspertas šioje srityje dirba daugiau nei 20 metų.

Jan Olsson

Į žmogų orientuota ekonomika siekiant demokratijos, augimo ir visuomenės įtraukimo.

„Siekiant įtvirtinti socialinę ekonomiką ir padaryti ją tvarią (gebančią save išlaikyti), veikla turi būti pagrįsta partneryste. Partneryste tarp pilietinės visuomenės, socialinės ekonomikos, sprendimų priėmėjų ir komercinio verslo“ – Jan Olsson.

Jan Olsson teigimu, Europos ekonominiu modeliu siekiama įtvirtinti demokratinę ekonomiką, solidarumą ir socialinį teisingumą, pagrindžiant šias vertybes vietiniais verslais.

SOCIALINIO VERSLO PRIVALUMAI:

- 1. Socialinis verslas privalo turėti socialinį tikslą**, gaminti prekes ar paslaugas bendruomenės nariams su ilgalaikę veiklos perspektyva. Pagrindinė tokio verslo varomoji jėga yra žmonių poreikiai, kurių rinkta ar viešosios paslaugos negali patenkinti.
- 2. Socialinis verslas turi specifinį valdymo modelį.** Tokio pobūdžio verslu suinteresuotos šalys, darbuotojai, nariai ar bendruomenė dalyvauja verslo valdyme.
- 3. Pelnas turi būti investuojamas atgal į verslą** ar į panašią tos pačios organizacijos veiklą.

Socialinio verslo vystymasis Europos valstybėse

Socialinė ekonomika Europoje sukuria 6,5 procentus apmokamo darbo – tai reiškia, kad apytiksliai 40,5 milijono žmonių dirba tokio pobūdžio įmonėse. Daugiausia socialinių verslų galima atrasti Ispanijoje, Portugalijoje, Prancūzijoje, Belgijoje, Jungtinėje Karalystėje ir Lenkijoje. Šiose valstybėse socialiniai verslai įdarbina apytiksliai 10% visų dirbančiųjų.

Lenkijos atvejis: 2004-aisiais metais Krokuvoje buvo sukurtas specialus Socialinio verslo komitetas. Lenkijos valdžios institucijos pozityviai žvelgė į šį sektorių ir netrukus buvo patvirtintas naujas įstatymas, apibrėžiantis socialinius kooperatyvus bei pradėta įgyvendinti programa, kuria siekta paspartinti socialinę ekonomiką.

„Pamokos, kurias galime išmokti iš Lenkijos: ateikite į susitikimus visi drauge, kalbėkite vienu balsu regionininiu ir nacionaliniu lygmeniu, vystykite dialogą su pagrindinėmis suinteresuotomis pusėmis, valdžios institucijomis“, – patarė J. Olsson.

Europoje daugybė skirtingų organizacijų dirba socialinės ekonomikos srityje, didžiausios iš jų yra „Social economy Europe“, „Reves“, „Social services Europe“, taip pat Europos

parlamento komitetai. J. Olsson pabrėžė, kad Lietuvos šiose grupėse niekas neatstovauja, nors Lietuvos atstovams būtina dalyvauti tokio pobūdžio Europos organizacijų ir institucijų veikloje, jei norime vystyti socialinio verslo sektorių.

Kitas svarbus aspektas vertinant socialinės ekonomikos augimą yra prieiga prie finansavimo – Europos Komisija patvirtino, kad yra poreikis naujiems socialinių investicijų fondams. Tiesa kol kas egzistuoja tik mikro-finansavimo galimybės (tokios, kaip smulkios paskolos Lietuvos kredito unijose).

Europos sąjungos institucijos sukūrė naują viešųjų pirkimų direktyvą, kuri atveria plačias galimybes socialiniams verslams. Direktyva leidžia išskirti (savotiškai rezervuoti) tam tikrą dalį viešųjų pirkimų verslams, kurie siekia didinti socialinę įtrauktį. Taip pat galima numatyti tam tikrą dalį viešųjų pirkimų socialines ar aplinkosaugines problemas sprendžiantiems verslams. Didžiulis postūmis būtų šio įstatymo įsigaliojimas ir Lietuvoje.

J. Olsson apibendrino, kad didžiausias iššūkis socialinei ekonomikai yra įsigunti į vietinį, Europos ir pasaulinį judėjimą, sukurti socialinių verslininkų tinklą ir aktyviai bendrauti tarpusavyje. Taip pat yra būtina vystyti dialogą ir partnerystę su suinteresuotomis šalimis, atsakingais asmenimis, keistis gerais pavyzdžiais.

Jan Olsson yra organizacijos REVES viceprezidentas ir skėtinės organizacijos „Social Economy Europe“, kuriai priklauso skirtingos Europos ir nacionalinės socialinės ekonomikos organizacijos, viceprezidentas.

Taip pat jis yra EK socialinio verslo ekspertų grupės narys, Švedijos socialinių verslų federacijos SKOOPI vykdantysis direktorius. Jis pirmininkauja finansiniam socialiniam kooperatyvui Vägen Ut Consortium (Le Mat). Per savo karjerą ekspertas priklausė ir vis dar priklauso įvairioms iniciatyvinėms grupėms, susijusioms su lokalių vietovių vystymu ir sanglaudos politika, kooperatyvų ir socialinio verslo vystymu, socialiniu dialogu, įdarbinimu ir socialine politika.

Eva Johansson, Ulrik Boe Kjeldsen

Socialinio verslumo ir socialinio verslo skatinimas Šiaurės šalyse.

Eva Johansson ir jos kolega Ulrik Boe Kjeldsen pristatė socialinio verslo situaciją Šiaurės Europos šalyse – Švedijoje ir Danijoje. Neseniai jie atliko tyrimą, kuriuo siekta įvertinti socialinio verslo situaciją.

Tyrėjai siekė sugrupuoti socialinius verslus pagal rūšį ir veiklas, kurias jie įgyvendina. Taip pat įvertinti, kaip tokio pobūdžio verslai dirba su socialine įtrauktimi ir visuomenės užimtumu, įtraukimu į darbor rinką.

Pagrindinės kliūtys socialinio verslo plėtrai Šiaurės šalyse:

1. **Finansavimo trūkumas.** Verslininkai įvardijo trumpus finansavimo periodus ir tendencija finansuoti tik naujai įsikūrusias organizacijas.
2. **Žinomumo visuomenėje ir tarp valstybinių institucijų stygius** – trūksta žinių apie tai, kas yra socialinis verslas ir kuo jis skiriasi nuo įprasto verslo.
3. **Sudėtingos viešųjų pirkimų procedūros ir paramos socialiniam verslui struktūros trūkumas.**

Tyrimo pateikiamos bendrosios rekomendacijos:

1. Kiekviena valstybė savo įstatyminėje bazėje turi apibrėžti, kaip yra suprantamas socialinis verslas ir kokios organizacijos priskiriamos šiai kategorijai.
2. Dalinis informacija, žiniomis ir patirtimi tarp socialinio verslo organizacijų.
3. Skirtingos valstybės institucijos ir ministerijos turėtų bendradarbiauti siekiant sukurti palankią aplinką socialiniams verslams.

Visą tyrimo ataskaitą apie socialinio verslo situaciją Danijoje ir Švedijoje galite rasti ČIA. (<http://www.norden.org/no/tema/hallbar-nordisk-vaelfaerd/utdanning-og-arbeid-for-velferd/sosialt-entreprenoerskap>)

Švedijos atvejis

Kalbant apie juridinį organizacijos statusą, didžioji dalis Švedijoje veikiančių socialinių verslų yra vystomi nevyriausybiinių organizacijų. Taip pat šalyje veikia apie 350 socialinių verslų, kurie dirba pažeidžiamų socialinių grupių užimtumo srityje ir įdarbina 12 000 žmonių. Šis skaičius kasmet auga. E. Johansson atkreipė dėmesį, kad vietos veiklos grupės Švedijoje bėgant metams išaugo ir pradėjo kurti savo socialinius verslus.

Švedijos valdžia taip pat pradėjo remti socialinius verslus palaipsniui ir bando bendradarbiauti, susipažinti su šiame sektoriuje egzistuojančiomis kliūtimis.

Danijos atvejis

Valstybės parama socialiniam verslui yra naujas reiškinys Danijoje – pirmieji tokio pobūdžio verslai buvo sukurti 2007 metais. 2012 metais valdžia nusprendė remti verslus, kurie sprendžia užimtumo ir integracijos į darbo rinką problemą. 4 milijonai eurų buvo skirti šiai sričiai – daugiausia buvo investuojama į socialinio verslo akceleratorių programas. 2013 metais apytiksliai 3 mln. eurų buvo skirti socialiniams verslams.

2013 metais buvo sukurtas socialinio verslo komitetas ir netrukus Danija pasiūlė registracijos schemą, kad verslininkai galėtų registruotis kaip socialiniai verslai. Tokia galimybė verslininkams suteikta nuo 2015 m. sausio 1 dienos. Registruotis galima jei organizacija atitinka šiuos 5 kriterijus:

1. **Turi apibrėžtą socialinį tikslą** (įtraukiant aplinkosauginius tikslus, įdarbinimą, kutūrą, sveikatą);
2. **Veikia atsakingai ir savo veikla siekia įtraukti visuomenę;**
3. **Pelną naudoja socialiniams tikslams įgyvendinti;**
4. **Vykdo komercinę veiklą**
5. **Veikia nepriklausomai nuo veišojo sektoriaus** (kadangi dalis organizacijų Danijoje yra dalinai nepriklausomos)

Remiantis šiais veiksmais (registracijos forma) valdžia siekia apibrėžti sektorių ir atskirti jį nuo kitokio pobūdžio organizacijų bei įprasto verslo.

Danijoje veikia apytiksliai 300 – 400 socialinio verslo organizacijų. Per paskutinius metus buvo sukurtas Nacionalinis socialinio verslo centras, kuris siekia didinti sektoriaus žinomumą, padėti naujiems socialiniams verslams ir visiems, kurie siekia bendradarbiauti su tokio pobūdžio organizacijomis – daugiausia savivaldybėms ir verslo organizacijoms.

Danijoje taip pat veikia Privačios partnerystės finansavimo programa – 1,5 mln. eurų yra išmokama siekiant skatinti partnerystes tarp socialinio ir įprasto verslo.

U. Boe Kjeldsen pabrėžė, kad socialiniai verslai privalo mautuoti naudą, kuria jie sukuria ir šią informaciją nuolat viešinti visuomenei bei valdžios institucijoms.

Eva Johansson yra Tillväxtverket (Ekonominio ir regioninio vystymosi agentūra Švedijoje) programos atstovė.

Ulrik Boe Kjeldsen projektų vadovas Nacionaliniame Socialinio verslo centre, Danijoje, anksčiau dirbo Danijos verslo taryboje, socialinio verslo komitete.

Arūnas Survila, Lietuvos situacija – perspektyvos ir iššūkiai.



Arūnas Survila apibendrina Lietuvos socialinio verslo situaciją, galimybes ir iššūkius šio sektoriaus plėtrai Lietuvoje.

Vienas didžiausių Lietuvos pasiekimų socialinio verslo srityje yra Socialinio verslo Konceptijos patvirtinimas. Šis tikslas buvo pasiektas bendradarbiaujant su valstybinėmis institucijomis, ministerijomis ir socialiniais partneriais.

Remiantis Lietuvos kontekstu, tinkamiausia juridinė forma socialiniam verslui galėtų būti viešoji įstaiga. Remiantis įstatymu, tokio pobūdžio organizacijos gali vykdyti komercinę veiklą socialinei gerovei kurti, turi lengvatas pelno apmokestinimui, remiantis įstatymu pelnas turi būti reinvestuojamas į organizacijos veiklą.

Deja, viešosios įstaigos Lietuvoje vis dar nėra suprantamos kaip verslas – ši įstatymų nuostata turėtų būti pakeista.

„Vienas didžiausių potencialų Lietuvoje socialiam verslui yra socialinių paslaugų decentralizacija. Daugumai žmonių jos vis teikiamos didžiulėse valstybinėse institucijose, su milžinišku administracijos aparatu. Tokios organizacijos yra sovietinio laikotarpio palikimas“, – teigia A. Survila.

Finansavimo programa, kuri šiuo metu daugiausia orientuota į socialinio verslo skatinimą yra „Leader“. Panaudojus šios programos paramą buvo sukurtas platus vietos veiklos grupių tinklas ir naujojo finansinio periodo rėmuose (2014 – 2020) „Leader“ programa ketina skirti per 113 mln. eur. socialinio verslo vystymui regionuose.

Valdžios institucijoms ir savivaldybėms priklauso daug nekilnojamo ir kitokio turto, kuris galėtų būti panaudotas geriams darbams. Pavyzdžiui, apleistas pastatas galėtų būti perduotas NVO, kuri teiktų įdarbinimo paslaugas ar jame įsikurtų dienos centras vaikams iš socialinės rizikos šeimų.

Viena iš kliūčių socialinio verslo vystymuisi Lietuvoje yra valstybės turto panaudos įstatymas, kuris neleidžia turto perduoti viešosioms įstaigoms bei socialinio verslo organizacijoms.

Taip pat Lietuvoje dažnai painiojami terminai socialinis verslas ir socialinė įmonė. Realybėje socialinės įmonės neatitinka pagrindinių socialinio verslo kriterijų. Tai yra privačios kompanijos, įdarbinančios neįgaliuosius ar asmenis priklausančius pažeidžiamoms grupėms.

Kalbant apie viešuosius pirkimus, jų teisinė bazė Lietuvoje yra pakankamai palanki – numatyta, kad 5 procentai viešųjų pirkimų turi būti skirti socialinėms įmonėms. Tačiau valdžios institucijos ir visuomenė laimėtų, jei socialinio verslo organizacijos taip pat galėtų dalyvauti šiuose konkursuose ir pretenduoti į šiuos 5 procentus visų viešiesiems pirkimams skiriamų lėšų.

Deja, tačiau Europos socialinis fondas planuoja paskirti 7,7 procentus viso biudžeto socialinėms įmonėms, kai tuo metu socialiniam verslui ketinama skirti viso labo 0,25 procentus.

Rekomendacijos:

1. Turi būti vystomas bendradarbiavimas tarp socialinio verslo, tradicinio verslo, korporacijų, viešųjų ryšių agentūrų;
2. Savanorių įtraukimas į veiklą naudojanti Jaunimo garantijų ir Europos savanorių tarnybos galimybės;
3. Išnaudoti IT ir dalinimosi ekonomikos privalumus, kurie dažnu atveju padeda taupyti finansus;
4. Kurti bendruomenių kooperatyvus ir naudoti valstybės turtą pagal panaudos įstatymą

Arūnas Survila vienas iš steigėjų ir programų vadovas Nacionaliniame socialinės integracijos institute, taip pat direktorius NVO ir socialinių inovatorių bendradarbiystės erdvės, aktyviai veikiančios socialinio verslo lauke NVO Avilys.

Justė Jarmulkaitė, Arūnas Kučikas

Dabartinio finansinio periodo paramos galimybės socialiniam verslui.

Savo pranešime finansų ministerijos atstovė Justė Jarmulkaitė, bei Socialinės apsaugos ir darbo ministerijos atstovas Arūnas Kučikas pristatė Europos Sąjungos finansinės paramos galimybes socialiniam verslui.

J. Jarmulkaitės teigimu, šiuo metu įvairios Lietuvos ministerijos tarpusavyje derina priemonių įgyvendinimo planą, projektų atrankos kriterijus ir skiriamo finansavimo sąlygas.

Per šio finansinio periodo laikotarpį Europos Sąjunga planuoja finansuoti veiklas, kurios paskatintų socialinio verslumo augimą, socialinių verslų vystymąsi, Už šių priemonių įgyvendinimą atsakinga Lietuvos Socialinės apsaugos ir darbo ministerija.

Šios ministerijos atstovas Arūnas Kučikas neseniai Lietuvoje pavirtinta Socialinio verslo koncepcija yra pagrindas tolesnei šio sektoriaus plėtrai.

Socialinis verslas yra išsigelbėjimas tokiose situacijose, kai savivaldybės neišgali finansuoti netgi pagrįstų privačių įmonių ar bendruomenių įmonių poreikių. Organizacijos, netgi bendruomenės ar nevyriausybinės, turi ieškoti būdų, kaip uždirbti iš savo paslaugų, nors tai joms gali atrodyti neįprasta veikla.

Socialinės apsaugos ir darbo ministerija atsakinga už tokius prioritetus kaip nedarbo mažinimas, didesnis žmonių įtraukimas į darbo rinką, socialinės įtraukties skatinimas ir kova su skurdu.

Nevyriausybinės organizacijos gali pretenduoti į finansavimą tų veiklų, kurios skirtos paskatinti socialinę įtrauktį, lygybę, geresnes įsidarbinimo galimybes, aktyvesnį dalyvavimą darbo rinkoje, ypač nutolusių, pažeidžiamų socialinių grupių įsitraukimą į darbo rinką.

Pagrindinės Europos Sąjungos finansuojamos veiklos:

Tarpininkavimo, motyvacijos kėlimo, sociokultūrinės, mokymosi, socialinės integracijos ir įdarbinimo paslaugos nuo narotikų priklausomiems žmonėms. Į finansavimą už šias veiklas bus galima pretenduoti nuo 2015 ketvirtą ketvirčio.

Romų socialinė integracija: psichosocialinių ir socialinių įgūdžių vystymas, mokymasis, socialinė integracija, romų tautybės žmonių įdarbinimo paslaugos. Finansavimas už šias veiklas taip

pat bus skiriamas nuo 2015-ųjų ketvirtą ketvirčio.

Socialiai pažeidžiamų grupių integracija į darbo rinką

Europos Sąjungos finansuojamų veiklų prioritetai:

Paskatinti vyresnio amžiaus žmonių (virš 50 metų amžiaus) integraciją į darbo rinką, didinti jų motyvaciją, įsitraukimą į visuomeninę bei savanorišką veiklą

Didinti aukštos kokybės paslaugų prieinamumą (sveikatos apsaugos ir kitų aktualių paslaugų), sukurti kompleksines paslaugas šeimai.

Padėti vaikus auginantiems tėvams suderinti pareigas darbe ir šeimoje

Skatinti socialinio verslumo ir socialinės atsakomybės plėtrą

Remti neįgalųjų darbą socialinėse įmonėse

Vystyti privataus ir nevyriausybinių organizacijų sektorių dialogą, įtraukiant švietimo institucijas ir vietas bendruomenę

Visos į šiuos prioritetus orientuotos veiklos bus finansuojamos 2016–2017 metais.

Justė Jarmulkaitė yra Finansų ministerijos Europos Sąjungos struktūrinės paramos valdymo departamento Europos sanglaudos politikos skyriaus vyriausioji specialistė.

Arūnas Kučikas yra Socialinės apsaugos ir darbo ministerijos Bendruomenių reikalų skyriaus vedėjas.

Miceal Pyner, Arūnas Svitojus

Apskritojo stalo diskusija „Kaimo bendruomenių vystymas įtraukiant gyventojus į socialinį verslą“.

„Po pranešimo bent keli klausytojai priėjo prie manęs ir pasidalino savo mintimis: „Jūs padarėte išspūdingą darbą, tačiau Lietuvoje tai neįmanoma“. Nesutinku – taip, tai iššūkis, bet įmanoma. Socialinis verslas yra tarsi katalizatorius stiprinantis ir vystantis bendruomenių veiklą“, – pradėdamas diskusiją sakė Micealas Pyneris.

„Struktūrinių Europos fondų parama – tai tik vienas procentas visų galimybių. Europoje egzistuoja daugybė fondų: „Horizons“, Socialinio vystymo fondas, „Erasmus +“ programa ir kiti“, – sakė Baltijos labdaros fondo vadovas Arūnas Svitojus.

Miesto ir kaimo bendruomenių problemos ir poreikiai

„Kaimo žmonės gerai žino, ko jiems reikia. Tačiau praėjusio periodo Europos Sąjungos parama buvo daugiau orientuota į infrastruktūros, o ne į verslo, veiklos plėtrą, – teigė savivaldybės darbuotoja Reda. – Kaimas dabar tikrai atrodo gražiau, tačiau reikia panaudoti tuos renovuotus pastatus. Antraip jų išlaikymas ir priežiūra taps našta savivaldybėms.“

„Kaimo vietovėse šiuo metu egzistuoja apie 1800 bendruomenių, vietos veiklos grupių. Tuo metu didžiuosiuose miestuose tokių grupių – vos kelios, nors būtent miestuose gyvena du trečdaliai Lietuvos gyventojų. Miestų bendruomenės pastaraisiais metais iš valdžios nesulaukė jokio dėmesio ar finansavimo. O miestuose taip pat egzistuoja rimtos socialinės problemos – gyventojų daugėja ir kyla rimta vaikų priežiūros problema. Vilniuje tragiškai stinga vaikų darželių – tai taip pat gali būti galimybė socialiniam verslui“, – svarstė Bendruomenių asociacijos pirmininkas Rimantas Micka.

Tačiau kol organizacijos ginčijasi, niekas neatkreipia dėmesio, kaip dirba valdžia. Daugelis kalbėtojų akcentavo, jog reikia vienos bendros organizacijos, kuri bendrautų su valdžia perteikdama ir kaimo, ir miesto bendruomenių problemas bei tikslus.

„Šiuo metu kaimo bendruomenės nubėgo į priekį, todėl kad anksčiau kaimo vietovėse egzistavo tikrai daug problemų ir jos pradėjo daryti rimtą spaudimą valdžiai, kad problemos būtų sprendžiamos“, – sakė Baltijos labdaros fondo vadovas Arūnas Svitojus.

Kaip buvo išvystyta socialinio verslo „Schoreditch trust“ veikla? Kaip išsiaiškinti keliasdešimties tūkstančių žmonių gyvenamojo rajono gyventojų poreikius? Kaip bendrauti su savivaldybe?

„Pirmiausia iš bendruomenės narių buvo išrinkta taryba ir jie paruošė klausimą gyventojams apie tai, ką jie norėtų pakeisti. Didžioji dauguma atsakymų buvo: „Tiesiog darykite ką nors, vis tiek tai bus geriau, nei dabar“, – atskleidė

ši bendruomenės verslą iki stambios verslo organizacijos išvystęs Micealas Pyneris.

Vėliau taryba patvirtino veiksmų planą remdamasi gyventojų užpildytais klausimynais. Šiuo metu mažiausiai kartą per dvejus metus žmonės vėl apklausiami išsiunčiant klausimynus, aiškinamasi, ar jie patenkinti bendruomenės vykdoma veikla ir pokyčiais savo rajone.

Didžiojoje Britanijoje, kur socialinio verslo sektorius yra stipriai išvystytas, bendruomenės valdo barus, kaimo paruoštas, bendruomenės centrus, vėjo jėginių parkus ir elektrines.

Bendruomenės įsigyja verslą, jei jis atsiduria ant bankroto ribos, tačiau to rajono ar vietovės žmonėms patinka verslo teikiamos paslaugos ar veikla.

Pirmosios Socialinio verslo forumo dienos išvados:

Socialinio verslo ir nevyriausybinės organizacijos, siekiamos gauti finansavimą iš savivaldybės ar kitos valstybinės institucijos, turi parodyti savo veiklos pavyzdžius ir poveikį, pademonstruoti jau nuveiktus darbus

Bendruomenės ir socialiniai verslai turi glaudžiai bendradarbiauti su savivaldybių atstovais ir tradiciniais verslais

Prašant paramos iš privačių investuotojų turite aiškiai apibrėžti, kokia bus šios veiklos nauda, socialinis poveikis

Tradicinio verslo žmonės socialiniam verslui gali suteikti vertingų įžvalgų, kaip sukurti save išlaikantį verslą, pasidalinti geros praktikos pavyzdžiais

Lietuvoje trūksta kooperatyvo, organizacijos ar asociacijos, kuri atstovautų įvairių bendruomenių bei socialinių verslų interesus bendraudama su valdžios institucijomis.

Miceal Pyner

Kaip bendruomenės ir valdžia gali paskatinti socialinio verslo plėtrą?

Antrąją forumo dieną socialinio verslo ekspertas Micealas Pyneris pradėjo pranešimu apie socialinio verslo vystymą ir savivaldybės bei valstybės turto panaudojimą socialiniams tikslams.

Jis pateikė du pavyzdžius, kaip privačios korporacijos keičia taisykles savo naudai:

Didžiosios Britanijos geležinkelio privatizavimo pavyzdys – privatizavus traukinių paslaugas gimė itin keistas verlo modelis, kai privati kompanija gauna subsidijas iš valstybės už paslaugų teikimą, o keleiviai vis tiek turi pirkti gana brangius bilietus.

Anksčiau skurdo riba buvo laikoma, jei žmogus pragyvenimui per dieną turėdavo 2 \$ 25 centus. Vėliau šis dydis pakeltas ir šiandien skurdo riba, jei žmogus pragyvenimui per dieną turi 1 \$ 25 centus. Tai lėmė, jog teoriškai skurstančių žmonių kiekis pasaulyje sumažėjo. Tačiau ar pasikeitė reali situacija?

Toks visuomenės traktavimas ir kaštų perkėlimas ant žmonių pečių nėra sąžiningas. Socialinio verslo misija yra pakeisti šią situaciją. Šio tipo verslo sėkmės garantas: atrasti vietos bendruomenei aktualią problemą ir imtis veiksmų jai išspręsti.

Pamokos, kurių galima pasimokyti iš Jungtinėje Karalystėje išplėto to bendruomenės verslo „Schoreditch trust“:

Bendruomenė pirmiausia sukūrė pigių darbo vietų nuomos paslaugą dizaineriams, kūrėjams, techninių specialybių atstovams, kompiuterių inžinieriams, programuotojams. Dirbdami viename pastate šie iniciatyvūs žmonės gavo stambesnę užsakymą pradėjo samdyti vieni kitus trumpalaikėms užduotims. Tokiu būdu augo vadinamasis „technologijų žiedas“, darbuotojai dalinosi patirtimi ir vis daugiau šio rajono gyventojų galėjo įsiliesti į kūrybinių industrijų darbo rinką

Bendruomenė įkūrė plėtros fondą, kuriam teisiškai keliami didesni reikalavimai, tačiau ir savivaldybė tokia veikla labiau pasitiki. Plėtros fondui buvo perleistas senas nenaudo-

jamas pastatas, kurio vertė 1995-aisiais buvo 200 000 svarų sterlingų. Netrukus prasidėjo nekilnojamo turto bumas ir pastato vertė pakilo iki 1,2 milijono svarų. Tokios vertės turtą savo žinioje turėjo rajono bendruomenė.

Kadangi plėtros fondo turtas buvo stambus, jo atstovai galėjo kreiptis į bankus prašydami paskolos ir užstatydami šį turtą įsigyti kitus jiems reikalingus pastatus.

Jauniems perspektyviems specialistams nuomojantis darbo vietą buvo suteikiama dar didesnių nuolaidų. Vystant socialinį verslą taip pat svarbu investuoti savo pasitikėjimą į žmones. Asmuo, kuris šiuo metu neturi išgalių susimokėti, netrukus gali tapti sėkmingu verslininku.

Bendruomenė šiuo metu valdo 17 milijonų svarų vertės turtą, vadovauja 5 apdovanojimus pelniusiems socialiniams verslams, keliems restoranams, kurie apdovanoti kaip tvariausi Didžiosios Britanijos restoranai

Turėdami tiek turto ir užimdami tokią rinkos dalį jie gali daryti didžiulę įtaką vietos bendruomenei, stipriai pagerinti jų gyvenimo sąlygas, laisvalaikį, užimtumą.

M. Pynerio rekomendacijos:

Visuomet konsultuokitės su bendruomene bei savo klientais dėl savo kuriamo produkto ar teikiamos paslaugos. Svarbu, jog paslauga ar produktas būtų reikalingi. Kurdami augančią vertę socialiniai verslai dažniausiai atspindi, ko žmonėms iš tiesų trūksta

Lyderystė, drąsa, vizija, inovacijos, užsispyrimas, noras kurti pokytį – tai svarbiausios socialinio verslininko savybės

Itin svarbus ryšių, santykių kūrimas su valstybinių institucijų, organizacijų atstovais

Violeta Masteikienė

Kaip paversti gerus norus verslu?



Violeta Masteikienė yra „Spalvoto meduolio dienos“ organizatorė. Ši akcija – tai stambios cukrų perdirbančios bendrovės finansuota socialinė kampanija, kurios tikslas yra atkreipti dėmesį į vaikus globos namuose, skatinti visuomenę skirti šiems vaikams dalį savo laiko.

Eksperto patarimai – ką reikia padaryti prieš kreipiantis dėl iniciatyvos finansavimo?

Skaičiavimai – verslo bendrovei turite parodyti potencialią būsimos akcijos vertę, apskaičiuoti finansinę nemokamos reklamos ir straipsnių žiniasklaidoje vertę.

„Noras padaryti pasaulį geresnį yra pagirtinas, tačiau verslininkas visuomet jūsų klaus pragmatiško klausimo: „Ar tai padės man parduoti daugiau?“, – teigia V. Masteikienė.

Pokytis visuomenei – pokytis, kurį gali sukurti socialinis verslas visada bus didesnis nei siekia privataus verslo interesai. Taigi svarbu ne tik remtis privačių investuotojų suteikiamu finansavimu, tačiau pretenduoti į valstybinį finansavimą, rengti įvairius projektus finansavimui gauti.

Aiškus pristatymas – aiškiai apibrėžkite savo būsimą klientą, veiklą, išsiaiškinkite, kuris verslas norėtų į tai inves-

tuoti ir pristatykite savo idėją tai kompanijai. Bendraudamas su partneriais socialinis verslininkas turi elgtis kaip profesionalas, ieškantis bendradarbiavimo galimybių – ne kaip labdaros prašytojas.

Praktiniai patarimai:

Dažna klaida – per didelis pasitikėjimas savanoriais. Jei pradedate savo verslą ir siekiate jo plėtoti, racionalu yra pasamdyti profesionalą, savo srities ekspertą. Savanorius galima įdarbinti tuomet, kai jau turite jų darbą galintį koordinuoti žmogų.

Parenkite ne tik didįjį, tačiau ir mažąjį verslo vystymo planą. Mažasis planas apibrėžia, ką galima padaryti su mažomis išlaidomis arba apskritai be išlaidų. Geriausias būdas ką nors padaryti yra tai daryti.

Violeta Masteikienė yra socialinė verslininkė, kampanijų „Draugų uogienė“, „Spalvoto meduolio diena“ iniciatorė ir organizatorė. Ji taip pat užsiima renginių organizavimo veikla.

Philipas Tulba

Nuo vizijos iki realios įtakos.



Terminų reikšmė:

Socialinė įtaka – tai pokytis, į kurį orientuota pagrindinė organizacijos ar verslo misija ir pagrindinės jos veiklos, paslaugos

Socialinė vertė arba pridėtinė vertė – tai teigiami pokyčiai, kuriuos netiesiogiai paskatina organizacijos ar socialinio verslo vykdoma veikla.

Būsimos socialinės įtakos įsivertinimas yra itin naudingas – jis padeda planuoti darbus, viešinti organizacijos veiklą, gali būti panaudojamas organizacijos rinkodaroje, gerina organizacijos darbuotojų, investuotojų, vadybininkų suvokimą ir įsitraukimą į bendrą veiklą, padeda geriau įvertinti resursus, gerina reputaciją bei didina pasitikėjimą tokia organizacija, kuria konkurencinį pranašumą.

Socialinis verslininkas turėtų pabrėžti: „Štai, sukūrėme produktą ar paslaugą, kuris kainuoja tiek pat, kiek ir kiti produktai ar paslaugos rinkoje (arba pigiau), tačiau štai kokią papildomą vertę jis kuria: sukūrėme naujų darbo vietų, investuojame į visuomenės gerovės didinimą, savo pelną skiriame aplinkos tvarkymo darbams...“

Socialinės įtakos vertinimas

Indėlis yra tai, ką turite investuoti į kuriamą verslą ar organizaciją ir, žinoma, visa tai kuria tam tikrus kaštus. Jūsų kaštai yra dabuotojų užmokestis, organizacijos veiklai ir savanoriams skiriamas laikas, finansiniai kaštai.

Vienas iš gerųjų pavyzdžių: Jungtinės Karalystės socialinis verslas „Adrenalino alėja“.

Jei socialinės vertės kūrimui būtini savanoriai – tuomet jų reikia.

„Adrenalino Alėja“ – tai riedlenčių ir dviračių parkas po stogu, jo direktorius ir investuotojas yra Philipas Tulba. Šiame socialiniame versle dirba 25 darbuotojai, jis valdo apie 1 milijono svarų sterlingų vertės turtą, parkas yra įsikūręs buvusiam plienu perdirdimo miestelyje, kur itin stigo veiklos

jaunimui.

Šiame parke darbuojasi 20 savanorių, kurie iš tiesų sukuria daugiau kaštų, nei uždirba pelno. Tačiau savanoriai ir jų ugdymas yra viena iš šio socialinio verslo užduočių.

Rezultatai – tai apčiuopiami, trumpalaikiai veiksniai, kurie pasireiškia kaip jūsų vykdomos veiklos, teikiamų paslaugų ar parduodamo produkto rezultatas.

Pavyzdys

Jauniems įkalinimo įstaigose esantiems žmonėms prieš išeinant į laisvę vedami specialūs mokymai, kurių tikslas yra suteikti jiems įvairių kompetencijų, ugdyti raštingumą, išmokyti elgtis būsimoje darbo vietoje, trumdyti priklausomybę nuo alkoholio ir narkotikų.

Šios veiklos rezultatai:

Jaunuoliai išmoko geriau skaityti ir rašyti

Jie sveikiau maitinasi

Jie tapo mažiau priklausomi nuo alkoholio bei narkotikų

Ilgalaikė šios veiklos įtaka – išėję iš įkalinimo įstaigos jie yra mažiau linkę vėl užsiimti nusikalstama veikla.

Socialinės vertės sukūrimą svarbu pabrėžti vystant bendradarbiavimą su valdžios institucijomis: „Jūs perkate iš manęs paslaugą ar produktą, patiriate išlaidų, tačiau aš sukuriu papildomą vertę visuomenei,“ – paaiškino P. Tulba.

Ši papildoma vertė gali būti socialinė, aplinkosauginė bei ekonominė.

Nors kartais vykdamas veiklą sunku suvokti ryšį tarp sveikatos, nusikalstamumo, švietimo, finansų sektorių, iš tiesų visuomenėje įvairios veiklos yra labai glaudžiai susiję.

Pavyzdžiui, jei remiame kalinių ugdymo programas, tai turės teigiamą poveikį jų psichinei sveikatai, savo ruožtu jie nebus linkę nusikalsti pakartotinai, tai sutaupys lėšų kalinių išlaikymui, teismų sistemos procedūroms, taigi, sutaupys valstybės institucijų lėšas.

Socialiniai verslininkai turi daug dirbti, kad įstengtų itin aiškiai pademonstruoti šiuos ryšius ir potencialų teigiamą poveikį valdžios institucijoms.

„Turite būti kūrybingas, savo veikloje taikyti naujoves bei pastebėti, jog ši veikla gali atnešti naudos daugeliui skirtingų sričių. Tačiau reikia sugebėti tą naudą įžvelgti ir ją tinkamai paaiškinti investuotojams“, – teigė Philipas Tulba.

Philipas Tulba yra socialinio verslo, vieno didžiausių riedlenčių bei dviračių parko po stogu „Adrenalino alėja“ Jungtinėje Karalystėje rėmėjas bei pirmininko pavaduotojas. Taip pat socialinio verslo konsultantas.

Antrąją dieną Socialinio verslo forumo dalyviai taip pat klausėsi šių pranešėjų:

Nidas Kiuberis

Apie tai, kaip jam pavyko sukurti kavos išsinešimui verslą „Coffee inn“



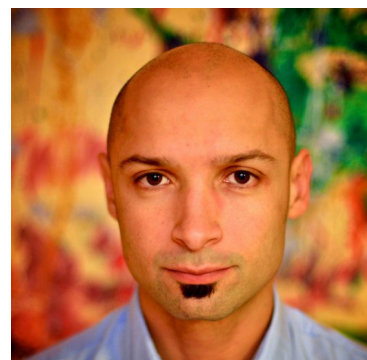
Aleksėjus Žaltkovskis

Apie tai, kaip viešojo kalbėjimo įgūdžiai gali padėti įtikinti auditoriją bei pritraukti investuotoją.



Jurgis Didžiulis

Apie tai, kodėl verslininkams sunku suvokti socialinio kapitalo naudą ir kas būtų, jei viską pradėtume vertinti pinigais



Organizatoriai / Organised By



Partneriai / Partners

