

INTERVIU CU DOAMNA ÉVA GYÖRKI, ADMINISTRATOR AL UNITĂȚII PROTEJATE S.C. TIMURAL GROUP S.R.L.^[1]

Mihaela Pitea^[2]

Rezumat

Acest interviu a fost realizat în cadrul Târgului Național al Unităților Protejate ediția a III-a care s-a desfășurat în perioada 4 – 8 octombrie 2012 la Târgu Mureș și care a reunit inițiatori și promotori ai instituțiilor și structurilor de economie socială din România și din Italia.

Éva Györki este administratorul unității protejate S.C. TIMURAL GROUP S.R.L iar înainte de a ocupa această funcție a fost director al Fundației Alpha Transilvană, timp de opt ani.

Cuvinte cheie: unitate protejată, economie socială, persoane cu dizabilități, promovare

1. Ce profil are unitatea protejată pe care o conduceți?

É.G. Firma S.C. TIMURAL GROUP S.R.L. a apărut pe piață în anul 2003, asociații fiind Fundația Alpha Transilvană și Fundația „Târgu Mureș” din Olanda. Aceasta din urmă are două scopuri principale: să creeze locuri de muncă pentru persoane cu dizabilități și să sprijine cu profitul realizat Fundația Alpha Transilvana. Fundația Alpha Transilvană avea la acel moment, un program de mediere și integrare pe piața muncii a tinerilor cu dizabilități pe care îl desfășoară și în prezent.

Firma S.C. TIMURAL GROUP S.R.L. a apărut pentru că ne-am gândit că ar fi bine să dăm dovadă de un bun exemplu prin crearea de locuri de muncă. Până în acel moment încercam doar să convingem angajatorii să angajeze persoane cu dizabilități.

^[1] Unitate protejată care produce și distribuie articole din lemn dedicate copiilor, www.woodjoy.ro.

^[2] Sociolog, Centrul de Resurse în Economia Socială, Asociația Alternative Sociale, Șos. Nicolina, nr. 24, Iași; Tel.: 0735840022; e-mail: mpitea@alternativesociale.ro.

Din anul 2006 ne-am autorizat ca unitate protejată însă trebuie să precizez faptul că și până atunci noi aveam jumătate din angajați persoane cu dizabilități. În primă fază am început cu activitatea de cablaj electric pentru că am avut o comandă din Olanda, venită cu ajutorul partenerilor noștri de acolo, care ne-au facilitat acest lucru. Ulterior am desfășurat mai multe activități și am produs diverse lucruri dintre care amintim: materiale publicitare, aparatoare de lanț de bicicletă, servicii de curățenie la firme. În acest moment facem jucării pentru copii, mobilier din lemn, prestăm servicii de curățenie și de asamblare/ambalare altor întreprinderi.

În anul 2003, cu ajutorul partenerului nostru din Olanda am cumpărat o clădire, care era în stare foarte proastă, am amenajat-o și de atunci derulăm activitatea acolo. Avem sediul social în Târgu Mureș și punctul de lucru este într-o comună la 15 km de oraș. Cei mai mulți dintre angajații noștri sunt din localitate, iar pentru cei care fac naveta, în special persoanele cu dizabilități, le oferim noi transportul.

În ceea ce privește activitatea fabricii de jucării și mic mobilier aceasta se desfășoară într-o hală nouă dotată cu 14 utilaje de prelucrare a lemnului, pe care am construit-o cu finanțare dintr-un proiect MINIMIS^[1] în anul 2009 și suntem foarte mulțumiți de acest lucru.

2. Care sunt beneficiarii care lucrează în cadrul unității protejate? Care este rata de integrare profesională a persoanelor vulnerabile care au fost angajate în cadrul unității protejate? Detaliați.

É.G. În ultima perioadă am făcut disponibilizări pentru că ne-au expirat sau am schimbat contracte cu clienți și a scăzut cererea pe piață a unor produse specifice pe care le produceam; în prezent avem 14 angajați dintre care șase sunt persoane cu dizabilități. Noi angajăm persoanele cu dizabilități doar pe un job clar definit și, în special, pe posturile care necesită munca manuală.

[1] Ajutoare de minimis pentru dezvoltarea sau modernizarea întreprinderilor mici și mijlocii.

Rata de angajare a persoanelor cu dizabilități este aproape maximă pentru că în etapa de selecție a personalului ne ajută mult fundația care are programe specializate în acest domeniu. După ce persoanele cu dizabilități trec testele fundației noi primim o listă a acestora și suntem siguri că acele persoane vor putea face față jobului.

3. Care sunt sursele de finanțare ale unității protejate pe care o coordonați? În ce este reinvestit profitul realizat?

É.G. La început am beneficiat de sprijinul fundațiilor partenere dar din anul 2007 încercăm să ne întreținem singuri, cu toate că este destul de greu. Am reușit să ne descurcăm pentru că am avut în vedere să desfășurăm și activități care erau căutate pe piață și care nu implicau persoane cu dizabilități, iar acest lucru ne-a adus profit. Acesta l-am reinvestit pentru a dezvolta alte activități economice unde am putut implica și persoane cu dizabilități; astfel am putut ajuta această categorie de oameni.

4. Care sunt obstacolele pe care le întâmpinați în desfășurarea, dezvoltarea și menținerea funcționării unității protejate?

É.G. Eu nu am agreat ideea schimbării legislative care prevede că pot face comerț asociațiile care lucrează cu persoane cu dizabilități deoarece eu cred că acest lucru nu favorizează implicarea în muncă. Noi, dacă mergem la firmele din oraș să vindem produsele, acestea nu sunt interesate deoarece doresc ca noi să facem doar comerț implicând produse de papetărie sau alte asemenea. Pentru faptul că eu nu am putut face comerț a trebuit să disponibilizez anul acesta cinci persoane cu dizabilități. De aceea spun că această parte a legislației nu va duce neapărat la implicarea în muncă a acestor persoane defavorizate.

Conform Legii 448 din 06.12.2008 privind protecția și promovarea drepturilor persoanelor cu handicap firmele ar trebui să angajeze persoane cu dizabilități, să cumpere produse de la unități protejate sau să plătească taxă la stat. În acest sens noi mergem să ne prezentăm

produsele pentru ca firmele acestea să nu plătească la stat, pentru că oricum nu angajează persoane cu dizabilități dar, din păcate, de multe ori, ele nu sunt interesate de produsele și serviciile noastre. De multe ori preferă să cumpere tot ce au nevoie din comerț și să nu aibă legătură cu unitățile protejate.

5. Unde sunt distribuite produsele realizate în cadrul unității protejate și care este atitudinea societății față de acestea? Cum rezistă aceste produse presiunii concurențiale ale pieței?

É.G. Noi ne vindem produsele pe site-ul nostru numit www.woodjoy.ro. Ne-am îndreptat atenția către grădinițele din zonă pentru a ne distribui produsele, iar în acest sens am avut un contract cu Primăria Târgu Mureș pentru a mobila patru grădinițe în primăvara anului 2012.

De asemenea, am participat la mai multe licitații pentru a face locuri de joacă pentru copii și am reușit să le câștigăm. Prin această oportunitate am reușit să facem multe spații de joacă în comunele din zonă.

Participăm și la târguri de profil, cum este și acesta la care ne aflăm, însă aici nu vindem neapărat ci ne promovăm produsele și ne facem cunoscuți comunității. De multe ori se întâmplă ca la aceste târguri oamenii să nu aibă nevoie de produsele noastre, însă ei rețin faptul că existăm și ne caută ulterior. Adesea, cumpărătorii noștri sunt doar ceilalți expozanți care înțeleg ce înseamnă ajutorul reciproc.

Produsele noastre pot face față concurenței pentru că noi am ținut spre acest lucru: să facem produse care să fie utile și să fie competitive la ceea ce există pe piață. Eu consider că este necesar să vinzi produse utile și de calitate pentru că, dacă mă uit în jur, la acest târg de profil lucrurile expuse sunt drăguțe dar în mod cert majoritatea nu pot face față cerințelor pieței. Trebuie să fii în temă cu principiile economice și astfel vei crea produse care să fie cerute pe piață, pentru că altfel nu vei rezista și vei fi nevoit să închizi activitatea unității protejate.

Din punctul meu de vedere, ceea ce lipsește economiei sociale românești este partea economică, pentru că partea socială există preponderent, dar acest aspect nu te ajută să vinzi și să faci față concurenței de pe piața liberă. Este nevoie să ai cunoștințe minime de economie dacă

vrei să faci parte din domeniul economiei sociale, să vezi domeniul ca o afacere, în sensul bun, pentru că altfel nu vei putea să-ți ajuți angajații.

6. Care sunt posibilitățile și capacitatea de extindere ale acestei unități protejate? Ce rol joacă în acest demers atragerea de parteneriate/fonduri?

É.G. Avem nevoie de extindere și atragerea fondurilor este necesară pentru acest aspect. Acum două săptămâni am aplicat pe dezvoltare rurală, axa 3.2^[1] și sperăm ca într-un an jumătate să primim un răspuns în acest sens.

7. Ce probleme sociale importante de la nivelul comunității rezolvă activitățile inițiate în cadrul unității protejate? Cum contribuie acestea la dezvoltarea locală? Care este elementul inovator pe care îl aduc în comunitate?

É.G. Nu pot spune că am rezolvat problemele sociale de la nivelul comunității, dar prin faptul că noi lucrăm cu persoane cu dizabilități consider că suntem de ajutor comunității. Spun acest lucru mai ales deoarece la noi lucrează persoane cu dizabilități dar și persoane fără probleme de sănătate, din medii total diferite și reușesc să facă activitățile într-o atmosferă prietenoasă.

Faptul că acești oameni lucrează împreună a dus la o situație îmbucurătoare, în sensul că oamenii care nu au probleme de sănătate au „deschis ochii” la problemele persoanelor cu dizabilități.

Contribuția noastră la dezvoltarea locală a fost aceea că am creat locuri de muncă. Chiar dacă în acest moment am redus numărul locurilor de muncă, sper ca odată cu dezvoltarea punctului de lucru, pe care o avem în vedere, să ajungem să angajăm mai multe persoane. Faptul că noi ne desfășurăm activitatea într-o comună în care posibilitățile

[1] Programul Național pentru Dezvoltare Rurală (PNDR), Axa 3: Calitatea vieții în zonele rurale și diversificarea economiei rurale, măsura 3.1.2. Sprijin pentru crearea și dezvoltarea de micro-întreprinderi.

de angajare sunt reduse și noi reușim să oferim zece locuri de muncă este nemaipomenit pentru acei oameni.

Elementul inovator pe care unitatea noastră protejată îl aduce cred că este faptul că noi creăm jucării și mobilier pentru copii, competitive cu cele care se găsesc în comerț dar care sunt făcute de persoane cu dizabilități. De asemenea, trebuie să amintesc faptul că nu sunt multe firme și, cu atât mai puțin, unități protejate, care să producă astfel de produse și la aceeași calitate.

8. Ce înseamnă din punctul dumneavoastră de vedere conceptul de economie socială, cum îl definiți? Prin ce mijloace ar trebui să se promoveze economia socială astfel încât aceasta să fie cunoscută tot mai mult în România?

É.G. Pentru mine economia socială înseamnă a pune suflet, a avea interes și deschidere față de oamenii diferiți de marea majoritate, și de a desfășura activități care să creeze valoare adăugată.

Cred că economia socială ar trebui promovată mai mult în mediul business, pentru că noi venim la târguri de profil dar de cele mai multe ori nu vezi pe nimeni din mediul de afaceri. Aceste târguri sunt necesare pentru a promova domeniul economiei sociale în rândul oamenilor obișnuți, dar acestea se desfășoară doar o dată pe an și nu este suficient. Cred că ar trebui să existe și un alt fel de activități de promovare, cum ar fi mai multe întâlniri pe an cu cei care sunt implicați în economia socială.

Promovarea se poate face și online, pentru că tot mai multe persoane au legătură cu mediul online și este o variantă bună să îți vinzi produsele. Orice modalitate de promovare este utilă și depinde de domeniul de activitate al entității de economie socială, însă este necesar să se ajungă la mediul business pentru a putea colabora în vederea dezvoltării acestui domeniu.

9. Considerați că legislația din România avantajează sau limitează activitatea de economie socială pe care o desfășurați? Cum considerați că ar trebui să se implice reprezentanții Guvernului României în promovarea și reglementarea legislativă a economiei sociale?

É.G. Eu cred că este necesară reglementarea economiei sociale printr-o lege, însă trebuie ca aceasta să fie coroborată cu celelalte legi care există deja pentru a nu se suprapune. În caz contrar, nu vor putea funcționa nici legile deja existente în România, dar nici noua lege a economiei sociale la care se lucrează în acest moment.

Consider că reprezentanții Guvernului României ar trebui să fie persoane implicate în domeniul economiei sociale și să cunoască ce anume trebuie făcut. Ar trebuie să fie mai interesați și mai sensibili la acest sector pentru că ar avea mai multe de câștigat. Spun acest lucru pentru că ei ar trebui să înțeleagă că o persoană cu dizabilități este mult mai utilă în câmpul muncii pentru că în acest fel aduce bani la bugetul de stat, decât să fie o persoană asistată, în acest caz necesitând bani.

10. Ce sfaturi aveți pentru cineva care dorește să înființeze o unitate protejată?

É.G. Depinde sub ce formă dorește să aibă această unitate protejată, pentru că eu nu i-aș sfătui să fie S.R.L. ca noi, deoarece este mult mai greu decât dacă aleg să o deschidă în cadrul unei asociații sau fundații.

Indiferent de forma pe care o aleg pentru unitatea lor protejată, eu consider că orice individ ar trebui mai întâi să își facă un plan de business pentru a vedea care sunt produsele sau serviciile care ar avea succes pe piață. De asemenea, este important să vadă care este capacitatea beneficiarilor lor și dacă aceștia ar putea produce/oferi produsele/serviciile la care s-au gândit să le vândă, în caz contrar să renunțe la ideea deschiderii unei unități protejate.