

Nieuczciwe agencje zarobią krocie na bezrobotnych

Wiele wskazuje na to, że prywatni pośrednicy zyskają na reformie urzędów pracy więcej, niż przypuszczano. Wystarczy, że po nawiązaniu współpracy z PUP ich działalność będzie pozorna



Lukasz Chruściel
radca prawny,
kieruje biurem
kancelarii
Raczkowski
i Wspólnicy
w Katowicach

Wszystko przez liczne luki w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, które mogą kreować patologiczne zachowania. Chodzi o to, że agencja za pomoc bezrobotnemu w znalezieniu pracy lub założeniu firmy będzie mogła zdobyć nawet 11 tys. zł. W praktyce może się jednak okazać, że pieniądze trafią do kieszeni agencji pracy, a sama pomoc będzie fikcyjna: bezrobotny znajdzie zatrudnienie tylko na czas niezbędny, aby pośrednik mógł osiągnąć wskaźniki kwalifikujące do otrzymania wynagrodzenia.

Prezydent 24 kwietnia podpisał ustawę nowelizującą ustawę o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Ustawa przewiduje m.in., że marszałkowie każdego z województw będą mogli, dysponując środkami zgromadzonymi w Funduszu Pracy, zlecać agencjom zatrudnienia działania aktywizujące osoby bezrobotne. W założeniu miała uzdrowić sytuację na rynku pracy. Obawiam się jednak, że tak nie będzie, a zmniejszy się jedynie stan finansów publicznych z powodu wydatków na kolejny program walki z bezrobociem.

Umowa o świadczenie działań aktywizacyjnych

Zlecenie agencjom działań będzie się odbywało w drodze trójstronnych umów, tj. „umów o świadczenie działań aktywizacyjnych”, które marszałkowie zawierają będą z agencjami i powiatowymi urzędami pracy. Możliwość zawarcia umowy będzie obejmowała wyłącznie agencje zatrudnienia prowadzące już działalność w okresie co najmniej poprzedniego roku ka-

lendarzowego, zajmujące się poradnictwem pracy w obszarze działania właściwego powiatowego urzędu zatrudnienia. Procedurę wyboru tych agencji określać będą urzędy pracy w trybie zamówień publicznych. Umowy z agencjami określać będą szczegółowo m.in. warunki realizacji działań aktywizacyjnych przez agencję i okres, w jakim będą one przeprowadzane, liczbę bezrobotnych kierowanych do niej, wysokość wskaźników skuteczności agencji, od których zależne będzie wynagrodzenie agencji, oraz wynagrodzenie agencji. Agencja będzie musiała podjąć się aktywizacji minimum 200 długotrwale bezrobotnych, w tym bezrobotnych przydzielonych do kategorii II lub III (tj. dla których, jak czytamy w uzasadnieniu do ustawy, określony został profil pomocy wskazujący na duże oddalenie od rynku pracy i brak gotowości do podjęcia zatrudnienia).

Wynagrodzenie z tytułu aktywizacji

Początkowe koszty działań aktywizacyjnych agencja będzie musiała pokrywać samodzielnie. Projekt przewiduje jednak, że w ostatecznym rozliczeniu będzie mogła liczyć na wynagrodzenie brutto za jednego bezrobotnego maksymalnie w wysokości trzykrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia, obowiązującego w dniu zawarcia umowy o świadczenie działań aktywizacyjnych. Zgodnie z prognozami ministra finansów w roku 2014 kwota ta wyniesie 11 238 zł na jedną zaktywizowaną osobę bezrobotną. Konkretna wysokość wynagrodzenia przyznanego każdej z agencji na podstawie umowy określać na będzie przez samą agencję już w ofercie złożonej w procedurze zamówień publicznych. Ogólną sumę środków z Funduszu Pracy do wykorzystania na ten cel szacuje się na ok. 160 mln zł.

Wynagrodzenie z tytułu zawartej umowy o świadczenie działań aktywizacyjnych wypłacane będzie agencjom maksymalnie w czterech transzach. Wpłata poszczególnych transz za jednego bezrobotnego dokonywana będzie na podstawie wniosku agencji złożonego do wojewódzkiego urzędu pracy wraz z dokumentami potwierdzającymi osiągnięcie kolejnych etapów jego aktywizacji.

■ **I transza:** Za uruchomienie działań aktywizacyjnych, tj. przeprowadzenie diagnozy sytuacji zawodowej bezrobotnego oraz zaprojektowanie działań aktywizacyjnych, agencja otrzyma 20 proc. wynagrodzenia.

■ **II transza:** Jeśli agencji uda się doprowadzić bezrobotnego do podjęcia pracy lub działalności gospodarczej przez okres 14 dni – otrzyma kolejne 20 proc. wynagrodzenia.

■ **III transza:** W przypadku utrzymania przez bezrobotnego pracy lub działalności przez okres minimum 90 dni, agencji wypłacone będzie dalsze 30 proc. wynagrodzenia.

■ **IV transza:** Jeśli bezrobotny utrzyma pracę lub działalność przez okres 180 dni, agencja otrzyma ostatnią część wynagrodzenia w wysokości 30 proc.

Po zakończeniu obowiązywania umów przeprowadzane będzie jeszcze ostateczne ich rozliczenie, uzależnione od osiągnięcia przez agencję odpowiedniego poziomu skuteczności zadeklarowanego w zawartej umowie. Agencja może zostać zobowiązana do zwrotu otrzymanego wynagrodzenia w zależności od stopnia osiągnięcia zadeklarowanego w umowie wskaźnika skuteczności zatrudnieniowej oraz wskaźnika skuteczności utrzymania w zatrudnieniu.

Możliwe patologie

Warunkiem otrzymania kolejnych części wynagrodze-

nia jest utrzymanie przez bezrobotnego odpowiedniej pracy lub działalności gospodarczej przez określony czas. Jeżeli bezrobotny założy działalność i przez 180 dni nie będzie robił nic, to koszt tej działalności w praktyce będzie równy kosztom 6-miesięcznych składek do ZUS, czyli będzie to kwota mniejsza niż wynagrodzenie agencji za aktywizację bezrobotnego pracownika. Jeżeli bezrobotnym będzie osoba uprawniona do skorzystania z preferencyjnych stawek ZUS, to zysk będzie jeszcze większy. Największym jednak mankamentem ustawy w tym zakresie jest brak uregulowania dotyczącego wpływu zawieszenia działalności gospodarczej na prawo do wynagrodzenia. Można dojść do wniosku, że prawo do wynagrodzenia będzie przysługiwało agencji nawet wtedy, gdy po założeniu działalności bezrobotny od razu ją zawiesi, dzięki czemu nie będzie musiał opłacać żadnych składek ZUS.

Nowe przepisy budzą wątpliwości nie tylko z punktu widzenia prawnego techniki legislacyjnej – są w wielu miejscach nieprecyzyjne – lecz także z punktu widzenia ich sensowności. Ustawa wprowadza bowiem kolejny instrument walki z bezrobociem finansowany ze środków publicznych, czyli najprawdopodobniej kolejny kanał wyprowadzenia publicznych pieniędzy na instrumenty, które nie przyniosą spodziewanego efektu. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że na instrumentach aktywizacji bezrobotnych, np. szkoleniach, najlepsze interesy robią podmioty przeprowadzające takie szkolenia, a mniejsze bezrobotni i Skarb Państwa. W tym miejscu abstrahuję od patologii związanych z takimi instrumentami, np. zleceniem przeprowadzania szkoleń podmiotom

powiązanych z organem zlecającym.

Wskazana kontrola

Nowelizacja budzi jednak moje wątpliwości jeszcze z innego powodu. W świecie idealnym urzędy pracy nawiążą współpracę z agencjami zatrudnienia w interesie bezrobotnych i nas wszystkich. W świecie realnym praktyka może być odwrotna. Urzędy pracy zostały stworzone między innymi po to, aby szukać zatrudnienia dla bezrobotnych. Jeżeli się zatem okaże, że agencje będą skuteczniejsze w tych poszukiwaniach, to może powstać pytanie: po co utrzymywać urzędy pracy, skoro jest ktoś, kto zrobi to za nie lepiej? Jak zakładam, uzasadnieniem utrzymywania urzędów pracy nie jest tylko rejestracja bezrobotnych i wypłacanie zasił-

ków. Czy zatem w interesie urzędów pracy jest, by agencjom się powiodło?

To urzędy pracy po części będą miały wpływ na skuteczność działania agencji.

Po pierwsze ustawa stanowi, że działaniami aktywizacyjnymi obejmuje się długotrwale bezrobotnych, w tym takich, dla których ustalony jest profil II albo profil III. Konkretnych bezrobotnych wskazują urzędy pracy. Zatem może się okazać, że do agencji trafią najtrudniejsze, beznadziejne przypadki.

Po drugie wskaźniki skuteczności, od których zależy prawo do wynagrodzenia, określone są w umowie pomiędzy agencją a urzędem pracy. Mogą zostać narzucone na takim poziomie, że albo będą niewykonalne, albo nie znajdą się agencje chętne do zawarcia takich umów.

OPINIA EKSPERTA



JERZY BARTNICKI

dyrektor Powiatowego Urzędu Pracy w Kwidzynie

Nowelizowana ustawa daje pole do popisu uczciwym i nieuczciwym agencjom. O tym, że projekt zawiera luki i jest wiele niejasno uregulowanych kwestii, które mogą doprowadzać do licznych nieprawidłowości, przedstawiciele urzędów pracy już od dawna informowali ministra administracji i cyfryzacji, m.in. na spotkaniach konsultacyjnych. Zlecenie usług agencjom zatrudnienia za takie pieniądze nie ma żadnego sensu. Agencje pracy, które zazwyczaj koncentrują się na znajdowaniu zatrudnienia dla specjalistów o wysokich kwalifikacjach, nie mają doświadczenia z osobami objętymi długotrwałym bezrobociem. Niektóre agencje mogą być bardzo zdeterminowane, by osiągnąć określone wskaźniki pozwalające im wywiązać się z umowy z urzędami. Teoretycznie można sobie wyobrazić sytuację, że prowadzący agencję mógłby umówić się z prywatnym przedsiębiorcą i zlecić mu wykonanie usługi, za którą by mu zapłacił, a faktycznie byłoby to wynagrodzenie za to, że firma zatrudni osoby bezrobotne na określony czas. Mam też obawy, czy nie pojawią się nieuczciwe agencje, które – aby osiągnąć cele zakładane w umowach na usługi aktywizacyjne – będą podpisywać umowy z osobami bezrobotnymi, pomagać im w założeniu działalności gospodarczej, a nawet – opłacać za nie przez kilka miesięcy składki ZUS. To prawo daje wiele możliwości do nadużyć. Zapisy tej ustawy byłyby dobrym materiałem treningowym dla kandydatów na funkcjonariuszy CBA.