

# Rynkowe instrumenty finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych w Polsce

Wanda Pełka

**Streszczenie:** Celem artykułu jest określenie możliwości rozwoju finansowania opartego na mechanizmach rynkowych w sektorze ekonomii społecznej. Realizacji postawionego celu posłużyło zaprezentowanie czynników determinujących dostęp podmiotów społecznych do potencjalnych źródeł kapitału oraz struktury finansowania przedsiębiorczości społecznej w Polsce. Szczególną uwagę zwrócono na działalność społecznych instytucji finansowych, funduszy pożyczkowych i poręczeniowych, a także nowe programy wsparcia na bazie instrumentów inżynierii finansowej. Możliwości wykorzystania instrumentów rynkowych w finansowaniu sektora ekonomii społecznej zostały zidentyfikowane i przedstawione w ujęciu analizy SWOT.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorczość społeczna, finansowanie rynkowe, społeczne instytucje finansowe.

## Wprowadzenie

Aktywność podmiotów ekonomii społecznej cechuje wiele ograniczeń, spośród których istotne znaczenie mają bariery związane z pozyskiwaniem kapitału. Ograniczenia w dostępie do źródeł finansowania stanowią w Polsce jedną z podstawowych barier rozwoju przedsiębiorstw działających w tym sektorze. Możliwości finansowania sektora ekonomii społecznej są uwarunkowane przede wszystkim formą organizacyjną podmiotu oraz stopniem ekonomizacji działalności. Przedmiotem rozważań podjętych w artykule są podmioty, które działalność gospodarczą łączą z realizacją celów społecznych, przy jednoczesnym funkcjonowaniu w środowisku komercyjnym.

Celem artykułu jest określenie możliwości rozwoju finansowania opartego na mechanizmach rynkowych. Realizacji powyższego celu posłużyło ukazanie czynników determinujących dostęp podmiotów społecznych do potencjalnych źródeł kapitału, a następnie analiza struktury źródeł finansowania przedsiębiorczości społecznej. Rozważaniom poddano szanse wykorzystania instrumentów rynkowych w finansowaniu sektora ekonomii społecznej. Szczególną uwagę zwrócono na rozbudowany charakter procesu finansowania przedsiębiorstw społecznych, który obejmuje nie tylko pozyskanie kapitału ale również wszystkie inne działania prowadzące do uzyskania dostępu do kapitału, takie jak analiza płynności, czy też przygotowanie instrumentów dostosowanych do specyfiki podmiotów społecznych.

## 1. Uwarunkowania dostępu podmiotów ekonomii społecznej do kapitału

Dostęp do źródeł finansowania stanowi jedną z podstawowych barier rozwoju podmiotów działających w sektorze ekonomii społecznej. O trudnościach w dostępie do kapitału decydują następujące czynniki:

- zróżnicowanie form organizacyjno-prawnych podmiotów,
- specyfika działalności,
- słabość ekonomiczna,
- trudności z oceną wiarygodności finansowej,
- poziom ryzyka działalności,
- niska stabilność przychodów.

Widoczną cechą sektora ekonomii społecznej jest różnorodność form organizacyjnych i rodzajów działalności funkcjonujących podmiotów. W sektorze tym działają spółdzielnie, fundacje, stowarzyszenia, zakłady aktywności zawodowej, centra i kluby integracji zawodowej oraz towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. W przypadku jednych podmiotów dominującą funkcją jest prowadzenie działalności gospodarczej, a cele społeczne są realizowane w oparciu o uzyskaną nadwyżkę finansową. Grupę tę tworzą spółdzielnie i towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Funkcjonują też podmioty, w których działalność gospodarcza stanowi warunek realizacji celu społecznego. Należą do nich przedsiębiorstwa społeczne. Istnieją też podmioty, które w ogóle nie

### NOTA O AUTORCE

Wanda Pełka – adiunkt w Wyższej Szkole Handlu i Finansów Międzynarodowych im. Fryderyka Skarbka w Warszawie.

prowadzą działalności gospodarczej i utrzymują się ze składek i dotacji, jak fundacje i niektóre stowarzyszenia [Izdębski, Małek, 2007, s. 193].

Kolejną istotną cechą to zróżnicowanie rodzaju działalności prowadzonej przez podmioty ekonomii społecznej, które reprezentują najczęściej takie dziedziny, jak edukacja, usługi socjalne, rozwój lokalny, ochrona zdrowia, ochrona środowiska, turystyka, inicjatywy obywatelskie. Z powyższych względów trudno jest ustalić jednolite zasady pozyskiwania kapitału i stworzyć odpowiednie regulacje dla tego sektora [Hausner, 2008, s. 6].

Słabość ekonomiczna podmiotów wynika z tego, że środki finansowe są przeznaczane przede wszystkim na bieżącą realizację celów statutowych, a nie na pomnażanie majątku i maksymalizację zysku. Z tego względu przedsiębiorstwa społeczne w celu określenia możliwości finansowania wymagają odmiennego, w porównaniu z przedsiębiorstwami tradycyjnymi, pomiaru efektywności. Standardowo jako mierniki oceny przedsięwzięć gospodarczych stosuje się kryteria rentowności i płynności finansowej. Zastosowanie tych kryteriów w stosunku do przedsiębiorstw społecznych powoduje, że możliwości uzyskania wsparcia w postaci rynkowych instrumentów finansowych są ograniczone. W szczególności dotyczy to finansowania dłużnego w formie kredytów i pożyczek.

Ocenę wiarygodności finansowej utrudnia odmienna struktura zasobów przedsiębiorstw społecznych. Banki stosują mierniki, które nie służą ocenie podmiotu z punktu widzenia realizacji celów społecznych, lecz są narzędziem oceny efektywności tych działań w sposób typowy dla przedsiębiorstw tradycyjnych. W ujęciu oceny tradycyjnej majątek przedsiębiorstwa tworzą środki trwałe i obrotowe. W przypadku przedsiębiorstw społecznych powinny być brane pod uwagę także inne zasoby pomnażające ich wartość. Kapitał większości tych podmiotów jest niedoszacowany, ponieważ nie jest brany pod uwagę dodatkowy zasób – kapitał społeczny. Z tego względu podmioty sektora ekonomii społecznej stają się dla instytucji finansowych mało wiarygodne, gdyż większość z nich nie posiada odpowiednich zabezpieczeń majątku [Herbst, 2008, s. 8].

Z uwagi na powyższe ograniczenia, zachodzi potrzeba sformułowania dostosowanych do specyfiki podmiotów realizujących przedsięwzięcia społeczne procedur wyceny kapitału społecznego.

Należy przy tym podkreślić, że wartość potencjału ludzkiego – mierzona wiekiem, wykształceniem i zdolnością do adaptacji – jest w przypadku sektora przedsiębiorstw społecznych wyższa niż w odniesieniu do tradycyjnych firm. W strukturze kapitału społecznego należy wyróżnić kapitał tworzący społeczny popyt, który obejmuje wolontariat i wykształconych pracowników oraz kapitał kształtujący popyt, czyli wizerunek podmiotu, zaufanie społeczne i wartość firmy [Płonka 2008a, s. 27].

W ocenie efektywności gospodarowania trudno jest zastosować jednolite kryterium pomiaru z uwagi na różnorodność realizowanych celów społecznych i warunków funkcjonowania przedsiębiorstw społecznych. Kapitał społeczny przedsiębiorstwa należy mierzyć zarówno wskaźnikami ilościowymi, jak i jakościowymi. Wskaźniki ilościowe mogą być stosowane w odniesieniu do zasobów kadrowych. Należy do nich zaliczyć: wykształcenie, kontakty, umiejętności, znajomość branży, czy też pomysł z realną możliwością jego skomercjalizowania. Z kolei wskaźniki niemierzalne można stosować w przypadku potrzeby określenia stopnia zaangażowania pracowników, ich operatywności, zdolności przywódczych, posiadanych kontaktów i zaufania społecznego [Kaźmierczak, Rymsza, 2007, s. 225].

Wycena dodatkowych zasobów w przedsiębiorstwie wymusza stosowanie odmiennego sposobu księgowości, a także innego zakresu publikowanych informacji finansowych. Oznacza to konieczność stworzenia elastycznego i na bieżąco modyfikowanego systemu sprawozdawczości. Niezbędne staje się zatem zidentyfikowanie kategorii zysku społecznego, a następnie opracowanie metod jego pomiaru i zasad oceny efektywności podmiotów. Główne bariery w tym przypadku to trudności z oszacowaniem ryzyka działalności, bankowe regulacje ostrożnościowe, brak narzędzi wspomagających działalność sektora w zakresie zabezpieczeń i doradztwa finansowego.

Działalność podmiotów ekonomii społecznej cechuje wykorzystanie odmiennych metod oceny ryzyka. Do najważniejszych ryzyk związanych z realizacją misji społecznej należy zaliczyć ryzyko nieosiągnięcia zakładanego celu społecznego, wiarygodności i stabilności źródeł finansowania wydatków i kosztów, nadmiernego oszacowania planowanych zysków, utraty lub braku płynności finansowej, braku wiarygodności partnerów i klien-

tów. Opracowanie metod ocen ryzyka wymaga uwzględnienia faktu słabości ekonomicznej projektów, które generują wyższe ryzyko ekonomiczne niż tradycyjne małe i średnie przedsiębiorstwa. Nawet skuteczne działania przedsiębiorstw społecznych mogą nie generować łatwo identyfikowalnych przychodów, takich jak wzrost wpływów podatkowych czy zwiększony popyt na produkty i usługi. Istotne korzyści mogą być identyfikowalne dopiero w dłuższym okresie, np. korzyścią ekonomiczną bieżącej działalności podmiotów ekonomii społecznej mogą być przyszłe oszczędności z tytułu zmniejszenia wydatków opieki społecznej [Płonka 2008b, s. 31].

Sektor ekonomii społecznej cechuje niska stabilność przychodów, która uniemożliwia planowanie długookresowe i obniża wiarygodność podmiotów jako kapitałoborców. Dlatego też konieczne jest znalezienie systemowych rozwiązań pozwalających na zniwelowanie sprzeczności pomiędzy celami ekonomicznymi, którymi kierują się instytucje finansowe, a celami podmiotów ekonomii społecznej. Z tego względu istnieje potrzeba wypracowania mechanizmów zwiększających zaangażowanie kapitału prywatnego poprzez inwestycje w rynkowe instytucje finansowe, które następnie będą wspierać sektor ekonomii społecznej [Królikowska, 2005, s. 79].

Uwzględniając przedstawione czynniki determinujące możliwości finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych, można stwierdzić, że podstawowe wymogi, jakie powinien spełniać kapitał dla podmiotów sektora ekonomii społecznej to: długi okres zaangażowania środków, długi okres karencji w spłacie, względnie niski koszt, a także niski poziom przekazanej kontroli zarządzania podmiotem.

## 2. Źródła finansowania podmiotów ekonomii społecznej

Źródła finansowania sektora ekonomii społecznej można prezentować według różnych kryteriów. Z uwagi na pochodzenie kapitału wyróżnia się własne i zewnętrzne źródła finansowania. Przyjmując kryterium rodzaju instrumentów finansowych, należy wymienić dotacje z budżetu Unii Europejskiej, budżetu państwa i źródła prywatne, instrumenty dłużne oferowane przez banki i fundusze pożyczkowe, instrumenty poręczeniowe, instrumenty hybrydowe oraz udziały i darowizny (zob. tab. 1).

Ze względu na pochodzenie kapitału wyodrębnia się następujące jego kategorie: (1) środki własne wypracowane przez podmiot ekonomii społecznej w ramach prowadzonej działalności gospodarczej; (2) finansowanie bezzwrotne oparte na dotacjach i grantach pochodzenia rządowego, samorządowego lub z budżetu Unii Europejskiej; (3) finansowanie zwrotne oparte na instrumentach pochodzących od rynkowych instytucji finansowych; (4) środki prywatne [Waszak, 2010, s. 5].

Uzyskiwanie przez przedsiębiorstwa społeczne przychodów z prowadzonej działalności stanowi wynik ekonomizacji sektora. Jest to proces przechodzenia od roli organizacji jako redystrybutora zasobów pozyskiwanych od prywatnych darczyńców lub władz publicznych do roli przedsiębiorstwa społecznego wytwarzającego dobra i usługi, z uwzględnieniem kosztów i możliwych do uzyskania przychodów, wśród których ważną rolę odgrywają środki pozyskane za pomocą mechanizmów rynkowych [Wygnański, 2008, s. 9].

Tabela 1. Źródła finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce

Pochodzenie kapitału	Instrumenty finansowe
<b>Finansowanie własne</b>	
Działalność gospodarcza Odpłatna działalność statutowa	Zysk netto, amortyzacja, dodatnie saldo VAT, sprzedaż składników majątkowych, lokaty
<b>Finansowanie publiczne</b>	
Administracja rządowa Administracja samorządowa Fundusze Unii Europejskiej	Fundusz Pracy Program Operacyjny Kapitał Ludzki
<b>Finansowanie poprzez instrumenty dłużne</b>	
Banki, fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeniowe	Kredyty, mikropożyczki, pożyczki, poręczenia, gwarancje
<b>Finansowanie prywatne</b>	
Osoby fizyczne	Udziały, darowizny, zasoby niepieniężne (wolontariat)

Źródło: opracowanie własne.

Przejawem ekonomizacji jest nie tylko podejmowanie działalności gospodarczej, ale również innych form aktywności mających na celu uzyskanie przychodu, a wymagających poddania się mechanizmom rynkowym. Do przychodów uzyskiwanych w wyniku ekonomizacji należy zaliczyć: działalność gospodarczą, z której zysk jest przeznaczony na finansowanie celów statutowych, zamówienia publiczne na świadczone przez podmiot usługi (uzyskane w wyniku przetargu zgodnie z ustawą o zamówieniach publicznych), dywidendy i odsetki, wynajem lub sprzedaż majątku trwałego, odpłatną działalność statutową, czyli pobieranie opłat nie przynoszących zysku, lecz jedynie pokrywających koszty. Charakter rynkowy mogą mieć również przychody pochodzące ze składek członkowskich, jeśli ich wysokość stanowi znaczący wydatek dla osób korzystających z usług podmiotu ekonomii społecznej, a opłacenie składki stanowi warunek konieczny do skorzystania z oferowanych przez ten podmiot dóbr lub usług.

Istotą finansowania bezzwrotnego jest możliwość pozyskania środków, które wspierają konkretne przedsięwzięcie i nie wymagają od kapitałobiorcy zwrotu, pod warunkiem prawidłowego wydatkowania. Cechą dotacji jest z góry wyznaczony cel i warunki jej wykorzystania, krótki termin finansowania, czasochłonność procedury ubiegania się o dotację i rozliczanie ich. Finansowanie publiczne zmniejsza ryzyko wspieranej działalności społecznej, a także pozwala skorzystać z efektu substytucji rządowych celów społecznych i tych realizowanych przez podmioty ekonomii społecznej. Po stronie ograniczeń należy wskazać m.in. na wysoki stopień sformalizowania w obszarze pozyskiwania środków. Osłabienie przedsiębiorczości i aktywności w poszukiwaniu odbiorców produktów i usług może stanowić źródło nieuczciwej konkurencji i konfliktów na tle rozdziału środków oraz powodować nieefektywne zarządzanie środkami [Płonka, 2008b, s. 26].

System finansowania zwrotnego opiera się na kredytach i pożyczkach, a dodatkowo uzupełniają go poręczenia i gwarancje dla przedsiębiorstw. Instrumenty te są przygotowywane z myślą o podmiotach działających jako małe i średnie przedsiębiorstwa. W praktyce były dotychczas zupełnie niedostępne dla podmiotów ekonomii społecznej. Procedury instytucji finansowych nie traktowały bowiem tych podmiotów jako podmiotów sektora

ekonomii społecznej, a te ostatnie nie były w stanie spełnić wymogów niezbędnych do uzyskania wsparcia zwrotnego na warunkach rynkowych.

Za wyborem rynkowej formy finansowania przemawia większa dowolność w dysponowaniu środkami finansowymi w porównaniu z dotacjami i okres finansowania, który może być dostosowany do potrzeb podmiotu. Zwrotne środki finansowe zwiększają potencjał i zakres działalności przedsiębiorstw społecznych, umożliwiają utrzymanie płynności finansowej, realizację inwestycji oraz dynamizowanie rozwoju przedsiębiorstwa społecznego. Do wad tego rozwiązania należy zaliczyć: skomplikowane procedury pozyskania środków, wymóg dyscypliny i stabilności finansowej podmiotu.

W przypadku finansowania ze źródeł prywatnych, do jego zalet należy zaliczyć: niezależność w realizacji misji i prowadzonej polityki społecznej, kształtowanie korzystnego wizerunku i odbioru społecznego, uczenie się przedsiębiorczości, brak biurokratyzowanych formalności, elastyczność w reagowaniu na potrzeby społeczne. Jeśli chodzi o wady tej formy wsparcia, to jest to przede wszystkim konieczność podejmowania i akceptacji ryzyka w działalności gospodarczej. Mechanizm 1% podatku dochodowego od osób fizycznych dla organizacji pożytku publicznego stanowi przykład zinstytucjonalizowanej formy darowizny prywatnej. Jednak z punktu widzenia podmiotów ekonomii społecznej darowizny prywatne są trudną do pozyskania formą wsparcia.

### 3. Struktura źródeł finansowania przedsiębiorczości społecznej w Polsce

Do najczęściej stosowanych instrumentów finansowania działalności podmiotów ekonomii społecznej w Polsce należą: dotacje, przychody z majątku własnego, przychody z działalności gospodarczej, umowy na dostawę usług z administracją publiczną, przychody wynikające z umów darowizn. Możliwości finansowania sektora ekonomii społecznej w Polsce są uwarunkowane formą organizacyjną działalności oraz procesem ekonomizacji podmiotów.

W 2010 r. działalność gospodarczą prowadziło w Polsce 52% organizacji zaliczanych do sektora ekonomii społecznej. Całkowita suma przychodów uzyskanych przez wszystkie podmioty ekonomii społecznej wyniosła 7,26 mld zł, w tej sumie

**Tabela 2. Struktura przychodów podmiotów ekonomii społecznej prowadzących działalność gospodarczą (stan na koniec 2010 r.)**

Źródło przychodów	Udział w liczbie Podmiotów ogółem (%)	Udział w wartości przychodów ogółem (%)
Nadwyżki	24,7	4,2
Kredyty	4,6	1,3
1% podatku dochodowego od osób Fizycznych	12,5	2,2
Środki z funduszy UE	14,3	13,9
Środki ze źródeł krajowej administracji rządowej	19,8	11,7
Środki ze źródeł administracji samorządowej	33,4	5,9
Składki członkowskie	53,1	1,8
Zbiórki publiczne (sprzedaż cegiełek, kwesty)	4,0	0,2
Środki z niepublicznych źródeł krajowych (darowizny, granty)	39,8	4,9
Środki ze sprzedaży wyrobów i usług	100,00	49,3
Środki pozyskane z niepublicznych źródeł zagranicznych	4,8	1,5
Odsetki i dywidendy	32,4	1,2
Inne	11,3	1,9
RAZEM	-	100,00

Źródło: GUS [2011], s. 91.

4,48 mld zł stanowiły środki z działalności gospodarczej. Większość przychodów uzyskiwanych przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą pochodzi ze sprzedaży dóbr i usług (49,4%), w tym z działalności gospodarczej (38,4%) oraz odpłatnej działalności statutowej (9,8%). Duża część organizacji otrzymuje wsparcie z niepublicznych źródeł krajowych (39,8%), głównie od osób fizycznych (29,2%) oraz przedsiębiorstw (17,6%). Środki te nie stanowią jednak znaczącego wkładu do budżetów większości tych organizacji, jest to około 5% wszystkich przychodów (zob. tab. 2).

System finansowania publicznego opiera się w Polsce głównie na dotacjach krajowych i z budżetu Unii Europejskiej. Środki przekazywane przez administrację krajową stanowiły 13,9% ogólnej sumy przychodów. Wkład przychodów z publicznych źródeł krajowych rządowych i samorządowych wynosił 25,6%. Do podmiotów, których powstawanie i funkcjonowanie może być wsparte dotacjami należą spółdzielnie socjalne, które środki mogą pozyskiwać w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki – Poddziałanie 7.2.2. Wsparcie ekonomii społecznej, na zakładanie spółdzielni socjalnych oraz wsparcie pomostowe na 6-12 miesięcy na pokrycie kosztów zatrudnienia. Wsparcie finansowe jest udzielane również ze środków Funduszu Pracy (będącego w dyspozycji Powiatowych Urzędów Pracy jako część pomocy bezzwrotnej dla osób bezrobotnych). Z do-

tacji na rozwój przedsiębiorstw społecznych mogą korzystać kluby integracji społecznej (KIS), centra integracji społecznej (CIS) oraz zakłady aktywizacji zawodowej (ZAZ). System dotacji bezpośrednich na tworzenie podmiotów ekonomii społecznej uzupełniają dotacje na wsparcie informacyjne, doradcze, szkoleniowe w ramach PO KL Poddziałanie 7.2.2. Na wsparcie podobnych obszarów pozwala Fundusz Inicjatyw Obywatelskich, kierujący środki do organizacji pozarządowych.

Podmioty prowadzące działalność uzyskują przychody również ze składek członkowskich. Łączna ich wartość jest jednak niewielka, stanowią jedynie 1,8% ogólnej sumy wszystkich przychodów. Najmniejszy wkład do budżetów stanowią środki pochodzące z kredytów, odsetek, dywidend i zbiórek publicznych. Należy podkreślić, że większość przychodów organizacji prowadzących działalność gospodarczą pochodzi ze źródeł o charakterze rynkowym. Tego rodzaju przychody stanowią zdecydowaną większość środków uzyskiwanych w wyniku prowadzonej działalności gospodarczej.

Jeśli chodzi o pozostałe podmioty nie prowadzące działalności gospodarczej, możliwości wykorzystania większości wymienionych instrumentów są w Polsce ograniczone. Z tego względu wykorzystywane są głównie dotacje. Podaż dostępnych środków dotacyjnych jest jednak znacznie mniejsza niż zgłaszany popyt. Dlatego też dotacje są przeznaczane głównie

na przedsięwzięcia o charakterze społecznym, a nie gospodarczym. Przyjmuje się bowiem założenie, że podmioty prowadzące działalność gospodarczą mają większe szanse skorzystać z instrumentów pożyczkowych lub kapitałowych niż te podmioty, które takiej działalności nie prowadzą. W praktyce wszystkie podmioty ubiegają się o dotacje.

#### 4. Rynkowe instrumenty finansowania przedsiębiorstw społecznych

Możliwości finansowania sektora ekonomii społecznej są ciągle niedostosowane do jego potrzeb. Nie oznacza to jednak, że nie ma instrumentów finansowych skierowanych bezpośrednio do przedsiębiorstw społecznych. Do rynkowych form finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce można zaliczyć: kapitał pochodzący od społecznych instytucji finansowych, fundusze pożyczkowe, fundusze poręczeniowe, programy finansowania na bazie instrumentów inżynierii finansowej.

Kredyty bankowe stanowią najpopularniejszy instrument finansowania zwrotnego. Ze względu na przeznaczenie środków, można wyróżnić: kredyty na finansowanie inwestycji, obrotowe na finansowanie bieżących potrzeb związanych z prowadzoną działalnością oraz kredyty pomostowe na przedsięwzięcia refinansowane ze środków Unii Europejskiej. Z kolei mikropożyczki to narzędzia umożliwiające wsparcie pewnych grup odbiorców na preferencyjnych warunkach. Środki dostępne w takiej formule są zwykle niewielkie, a wsparcia udzielają instytucje o zasięgu lokalnym lub regionalnym. Środki te cechują ograniczenia co do ich wykorzystania – zarówno w ujęciu przedmiotowym, jak i podmiotowym.

Instytucje zaangażowane w finansowanie ekonomii społecznej można podzielić na dwie kategorie, tj.: instytucje wyspecjalizowane w obsłudze podmiotów społecznych oraz instytucje obsługujące równoległe wiele innych podmiotów. Potrzeba stworzenia instytucji specjalizujących się wyłącznie w obsłudze podmiotów ekonomii społecznej, przygotowanych do stosowania innowacyjnych rozwiązań w zakresie zabezpieczeń, analizy finansowej, a także warunków kredytowania, zrodziła się wskutek dynamicznego rozwoju tego sektora. Przewaga instytucji wyspecjalizowanych w finansowaniu przedsięwzięć z zakresu ekonomii społecznej polega głównie na znajomości

sektora ekonomii społecznej [Królikowska, 2007, s. 243]. Do grupy tej zalicza się:

- a) instytucje mikrofinansowe,
- b) banki ekonomii społecznej pracujące na rzecz społeczności lokalnych,
- c) banki etyczne i ekologiczne,
- d) banki lokalne zorientowane na projekty lokalne,
- e) bankowe instytucje działające według zasad wzajemności.

Do marca 2010 r. najpopularniejszym funduszem mikropożyczkowym w Polsce był Fundusz Mikro – założony w 1994 r. przez Polsko–Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości jako narzędzie wspierania małych i średnich przedsiębiorstw. Fundusz oferował dostęp do kapitału na uproszczonych warunkach, przy określonych kwotach bez obowiązku wnoszenia zabezpieczenia pożyczki. Fundusz w ciągu całego okresu swojej działalności udzielił ponad 130 tys. pożyczek na kwotę 1 mld 35 mln zł. Obecnie prowadzi jedynie działalność windykacyjną. Na bazie doświadczeń Funduszu Mikro powstał FM Bank, który również specjalizuje się w obsłudze mikro i małych firm. Jednym z udziałowców banku jest International Finance Corporation, czyli organizacja członkowska Grupy Banku Światowego wyspecjalizowana w finansowaniu projektów wspierających rozwój sektora prywatnego w Europie Środkowej i Wschodniej. Bank posiada autorski system oceny zdolności kredytowej, który zapewnia przedsiębiorcom pogłębioną analizę faktycznej sytuacji finansowej i gwarantuje decyzję opartą na rzeczywistych wynikach, a nie sztywnych wskaźnikach. FM Bank stosuje ponadto proste procedury i elastyczne podejście oraz indywidualny sposób obsługi. Mikrofirmy mogą liczyć na doradztwo finansowe i korzystny system kredytowania.

Kolejną kategorię stanowią banki pracujące na rzecz rozwoju przedsiębiorczości lokalnej. Przykład takiego banku stanowi DnB Nord. Bank ten posiada specjalną ofertę dla małych i średnich przedsiębiorstw o rocznych dochodach od 3 mln do 80 mln zł. Oferuje on kredyty obrotowe na sfinansowanie wydatków związanych z rozwojem działalności bieżącej oraz sezonowej (np. zakup surowców, półproduktów, towarów, usług) oraz finansowanie dużych kontraktów. Środki są udostępniane w formie zapłaty za przedstawione dokumenty stwierdzające tytuł płatności (np. faktury, rachunki). Kredyty inwestycyjne są udzielane na sfinansowanie

przedsięwzięć inwestycyjnych mających na celu: modernizację, budowę lub zwiększenie majątku trwałego poprzez zakup np. nieruchomości, maszyn, środków transportu związanych z prowadzoną działalnością. Może być on również przeznaczony na zrefinansowanie kredytów inwestycyjnych zaciągniętych w innym banku.

Istotne znaczenie w zapewnianiu finansowania przedsiębiorstwom społecznym mają instytucje reprezentujące finanse solidarne. Należą do nich banki finansujące projekty ekologiczne oraz w oparciu o zasady etyki. W zakresie ekologii w Polsce można do nich zaliczyć Bank Ochrony Środowiska. W Europie znana jest Europejska Federacja Banków Etycznych i Alternatywnych, którą tworzą banki i instytucje finansowe z krajów UE, które wspierają przedsięwzięcia społeczne i etyczne. Jedyną polską instytucją zrzeszoną w tej organizacji jest Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych (TISE). W Polsce zainteresowanie ofertą TISE zwiększyło się dzięki funduszom unijnym. Zanim przedsiębiorcy otrzymają dotacje, muszą inwestować własne środki. Dla małych, początkujących firm otrzymanie kredytu w banku komercyjnym jest praktycznie niemożliwe. TISE udziela pożyczek na realizację projektu lub kredytów na rozwój, a także poręczeń i promes.

Kategorię banków zorientowanych na projekty lokalne stanowią banki spółdzielcze, które finansują przedsięwzięcia mające na celu intensyfikację rozwoju danego ośrodka lokalnego, uwzględniając jego specyfikę. Z kolei działalność „banków czasu”<sup>1</sup> opiera się na wzajemnej pomocy jej uczestników poprzez bezgotówkową wymianę świadczonych usług. Każda usługa jest wyceniana, a wartość wymiany musi być równa po obu stronach. W „bankach czasu” każda czynność wykonana dla drugiej osoby jest przeliczana tylko na godziny. Jeżeli uczestnik banku wykonuje określoną pracę na rzecz innego członka banku, to każda godzina jego pracy jest zapisywana na osobistym koncie, powiększając jego stan. Z kolei każda godzina przyjętej pomocy pomniejsza rachunek. Różnorodność oferowanych usług pozwala oczekiwać, że znajdzie się ktoś, kto wyświadczy usługę, na którą istnieje zapotrzebowanie. Trudno jest odpowiedzieć na pytanie, ile „banków czasu” funkcjonuje obecnie w Polsce. Są to nieformalne

inicjatywy i nie podlegają obowiązkowi rejestracji. „Banki czasu” działają obecnie zarówno w dużych, jak i małych miastach czy gminach. Jeden z największych „banków czasu” pracy funkcjonuje od kilku lat w Poznaniu. Bank ten angażuje ponad 100 uczestników i cechuje go duża różnorodność świadczonych usług. Najwięcej banków działa w małych, zintegrowanych społecznościach lokalnych, gdzie funkcjonują jako grupy sąsiedzkiego wsparcia. Po szczególne „banki czasu” łączą się w ogólnopolską sieć, w ramach której dzielą się doświadczeniami.

Alternatywą dla banków są fundusze pożyczkowe. Jednak instytucje te nie dysponują odrębnymi procedurami w celu wspierania przedsiębiorstw społecznych. W Polsce tylko dwa fundusze pożyczkowe uwzględniły dotychczas specyfikę podmiotów ekonomii społecznej. Należy do nich Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich (PAFPIO), który powstał w 1999 r. w celu realizacji programu pożyczek dla sektora non-profit. Misją funduszu jest pomoc instytucjom działającym nie dla zysku w zabezpieczeniu płynności finansowej, która jest niezbędna dla sprawnej realizacji ich działań statutowych. Udzielane pożyczki mają charakter: (a) pomostowy – na prefinansowanie działań, pozwalające na realizację projektu, zanim organizacja podpisze umowę lub otrzyma pierwszą transzę lub na zakończenie całego przedsięwzięcia w oczekiwaniu na refundację kosztów; (b) inwestycyjny – na zakup środka transportu czy remont dachu; (c) operacyjny – na zachowanie płynności finansowej, rozwój działalności gospodarczej lub odpłatnej pozwalającej na rozpoczęcie działań zanim podmiot przyniesie określone przychody.

Niestety, fundusz oferuje pożyczki, które posiadają wyższe niż w bankach komercyjnych oprocentowanie – z uwagi na ryzyko wynikające z braku zabezpieczeń w środkach trwałych i specyfiki pożyczkobiorcy. Pożyczane środki mogą być wykorzystane na realizację celów statutowych. Pożyczkobiorcami najczęściej są: stowarzyszenia i fundacje. Do października 2010 r. fundusz udzielił 1369 pożyczek o wartości 107 mln zł.

Oferta funduszy poręczeniowych jest niedostosowana do potrzeb przedsiębiorstw społecznych. Mimo iż fundusze tego rodzaju świadczą swoje usługi na korzystniejszych niż rynkowe warunkach, uzyskanie poręczenia wymaga uprzedniego przyznania kredytu bankowego. Liczba pożyczek udzielanych

<sup>1</sup> Bank czasu to nieformalna instytucja tworzona przez grupę osób, opierająca działalność na bezgotówkowej wymianie świadczonych usług pomiędzy jej członkami.

na przedsięwzięcia społeczne jest znikoma. Fundusze poręczeniowe mają charakter rynkowy, a zatem z zasady nie lokują swoich wierzycieli w słabe ekonomicznie podmioty. Poza tym, w przypadku instrumentów kapitałowych nie zostały dotychczas wprowadzone rozwiązania, które motywowałyby prywatnych inwestorów do wchodzenia w przedsięwzięcia społeczne w celu zwiększenia kapitału przedsiębiorstwa.

Pojęcie inżynierii finansowej odnosi się do mechanizmów finansowania zwrotnego, stworzonych na bazie wydzielonych środków z funduszy unijnych. Do instrumentów inżynierii finansowej należą pożyczki, poręczenia i udziały kapitałowe oferowane beneficjentom w ramach tych mechanizmów. Tego rodzaju instrumenty finansowe mają istotne znaczenie w finansowaniu przedsiębiorstw społecznych. Dotacje powinny bowiem służyć jako wsparcie tylko dla tych podmiotów, które nie mają dostępu do innych źródeł, co jest szczególnie ważne dla podmiotów dopiero wchodzących na rynek. W tym celu został stworzony przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego pilotażowy program finansowania podmiotów ekonomii społecznej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Program opiera się na finansowaniu zwrotnym w postaci preferencyjnych pożyczek dystrybuowanych przez regionalne i lokalne fundusze pożyczkowe, które pełnią rolę pośredników finansowych [MPIPS, 2011]. Uczestnikami projektu są: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej pełniące rolę instytucji pośredniczącej (IP), Komitet Sterujący tworzony przez zespół działający przy ministerstwie, Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) jako beneficjent systemowy oraz regionalne i lokalne fundusze pożyczkowe (jako pośrednicy finansowi wybrani w drodze przetargu).

Celem programu jest przetestowanie zwrotnych mechanizmów finansowych przed ich zastosowaniem na szeroką skalę w kolejnej perspektywie finansowej. Po 2013 r. niezbędne będzie zwiększenie wykorzystania instrumentów inżynierii finansowej opartych na zwrotnych mechanizmach finansowych oraz stopniowe ograniczanie wsparcia w postaci dotacji tylko do uzasadnionych przypadków. Jest to jedna z zapowiadanych zmian w polityce spójności w kolejnych latach. Harmonogram przewiduje zawarcie w I kwartale 2012 r. umowy o dofinansowanie projektu i utworzenie Funduszu Powierniczego. W II kwartale tego roku zostanie przeprowadzony

przetarg na wybór pośredników finansowych. Do końca 2012 r. powinny być rozpoczęte procedury udzielania pożyczek. Budżet projektu został ustalony w wysokości 30 mln zł w ramach Priorytetu I Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki i będzie przeznaczony na sfinansowanie kapitału pożyczkowego, zapewnienie usług doradczych oraz na pokrycie kosztów zarządzania funduszy i BGK.

Program będzie realizowany w latach 2012-2015 na obszarze całego kraju – będzie pięć makroregionów obejmujących po trzy lub cztery województwa. Dla każdego makroregionu BGK przeprowadzi przetarg na wybór funduszy pożyczkowych pełniących rolę pośredników finansowych. Przekazanie środków do tych funduszy powinno nastąpić do końca 2013 r., natomiast wypłata pożyczek – do końca 2015 r. [Fundacja 2011, s. 4].

Na podstawie umowy zawartej przez BGK z pośrednikiem finansowym zostaną przekazane do funduszu środki na takie cele, jak pożyczki na rzecz podmiotów ekonomii społecznej udzielane przez fundusz, koszty zarządzania rzeczywiście poniesione przez fundusz, koszty doradztwa dla pożyczkobiorców poniesione przez fundusz. O pożyczki będą mogły ubiegać się przedsiębiorstwa społeczne. Na potrzeby programu przyjęto określone kryteria, których spełnienie będzie warunkiem uzyskania finansowania. Należą do nich: odpowiednia forma prawna właściwa dla przedsiębiorczości społecznej, prowadzenie działalności gospodarczej, prowadzenie działalności pożytku publicznego, przeznaczenie co najmniej 10% zysku na działalność pożytku publicznego, zatrudnianie od 1 do 50 osób w działalności gospodarczej, okres prowadzenia działalności wynoszący co najmniej 12 miesięcy.

Mikropożyczki mogą być przeznaczane wyłącznie na inwestycje związane z konkretnym przedsięwzięciem gospodarczym podejmowanym przez przedsiębiorstwa społeczne, których celem jest potencjalne wypracowanie lub zwiększenie zysku zgodnie z przedstawionym biznesplanem. Pożyczki mogą być również przydzielane na materialne i niematerialne środki obrotowe i inwestycyjne. Poza tym zaplanowane przedsięwzięcie powinno cechować się rentownością. Pożyczki będą udzielane przez fundusze pożyczkowe, które przy ocenie przedsięwzięć będą uwzględniać specyfikę funkcjonowania przedsiębiorstw. Indywidualne warunki, na jakich dany podmiot będzie mógł uzyskać pożyczkę będą



zróżnicowane i uzależnione od wyników oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstwa społecznego.

Fundusze pożyczkowe będą zobowiązane do przyznawania podmiotom społecznym pożyczek, gromadzenia spłat pożyczek i odsetek, monitorowania wykorzystania udzielonych pożyczek, w tym kontroli na miejscu realizacji projektu, sprawozdania do BGK, windykacji niespłaconych pożyczek. Pożyczki będą udzielane na okres 60 miesięcy, z 12 miesięcznym okresem karencji w spłacie. Oprocentowanie może mieć charakter preferencyjny lub standardowy, w zależności od tego, czy będzie ustalane poniżej czy powyżej stopy referencyjnej równej obowiązującej stopie bazowej ustalonej przez Komisję Europejską dla Polski na rok 2012 na poziomie 4,91% oraz marży wyrażonej w punktach bazowych – nie niższej jednak niż 400 p.b. Oprocentowanie preferencyjne powinno zatem kształtować się na poziomie poniżej 8,91% (4,91% + 400 p.b.) [MRR, 2012, s. 26].

## 5. Ocena możliwości rozwoju zwrotnych źródeł finansowania przedsiębiorczości społecznej

O słabościach systemu finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce świadczy wiele elementów. Porównując źródła kapitału polskich podmiotów ekonomii społecznej ze źródłami z innych krajów, można dostrzec istotne różnice. W przypadku niemieckich podmiotów do najczęściej stosowanych instrumentów finansowych należą: kredyt krótkoterminowy, kredyt zaliczkowy na zapewnioną

dotację, faktoring on-line, kredyt na zabezpieczenie płynności w realizacji inwestycji, różne formy kredytowania długoterminowego, preferencyjny kredyt na przedsięwzięcia energooszczędne, kredyty specjalne na zakup pojazdów mechanicznych, kredyt specjalny na zakup wyposażenia biurowego i specjalistycznego, obsługa preferencyjnych kredytów [Balon, 2006, s. 11]. Również w takich krajach, jak Belgia, Francja czy Wielka Brytania funkcjonuje zupełnie odmienna struktura źródeł finansowania, oparta o rozwinięte rynkowe instrumenty zwrotne, świadcząca o dojrzałości instytucji finansowych dostrzegających potencjał w przedsiębiorstwach społecznych, a także o wykorzystaniu rynkowych mechanizmów finansowania tych podmiotów [Frączek, Wygnański, 2008, s. 45].

Polski sektor finansowy cechuje brak instytucji finansowych wyspecjalizowanych w obsłudze sektora przedsiębiorstw społecznych. Współpraca w zakresie zwrotnych instrumentów finansowych dotyczy głównie dużych podmiotów, natomiast w zakresie bezzwrotnego finansowania oznacza najczęściej relację bank-sponsor i sponsorowany podmiot ekonomii społecznej. Przyczyną istnienia takiej sytuacji jest przede wszystkim nieznanostwo specyfiki działalności podmiotów ekonomii społecznej, nieumiejętność oceny ryzyka i potencjału sektora, przyzwyczajenie do obsługi podmiotów komercyjnych, niechęć stosowania odmiennego podejścia do oceny efektywności przedsięwzięć, brak skutecznych narzędzi szacowania ryzyka oraz efektów społecznych w ocenie projektów przez instytucje finansowe [zob. tab. 3].

**Tabela 3. Ocena możliwości rozwoju rynkowych źródeł finansowania przedsiębiorstw społecznych w Polsce w ujęciu analizy SWOT**

Mocne strony	Słabe strony
1. Umożliwiają utrzymanie płynności finansowej 2. Pozwalają na wykorzystanie mechanizmu dźwigni finansowej 3. Dynamizują przebieg procesów inwestycyjnych 4. Zwiększają możliwości rozwoju przedsiębiorstwa społecznego. 5. Dowolność w dysponowaniu środkami w porównaniu z dotacjami 6. Możliwość dostosowania okresu finansowania	1. Wymagają znajomości skomplikowanych procedur pozyskiwania środków 2. Wymagają ścisłej dyscypliny finansowej 3. Wymagają umiejętności pozyskiwania środków 4. Wymagają stabilności ekonomicznej i planowania działalności 5. Wymagają opracowania specjalnych produktów dostosowanych do specyfiki przedsiębiorstw społecznych
Szanse	Zagrożenia
1. Wdrażanie pilotażowych inicjatyw opartych na instrumentach inżynierii finansowej 2. Wzrost stopnia popularyzacji wiedzy na temat sektora ekonomii społecznej 3. Środki z funduszy Unii Europejskiej na finansowanie pomostowe 4. Rosnąca liczba społecznych instytucji finansowych i funduszy pożyczkowych	1. Słaba znajomość specyfiki działalności firm społecznych w instytucjach finansowych 2. Brak umiejętności oceny ryzyka i potencjału sektora 3. Brak narzędzi oceny efektywności przedsięwzięć 4. Brak opracowanych metod szacowania ryzyka projektów

Źródło: opracowanie własne.

Uwarunkowania charakterystyczne dla zwrotnego finansowania stawiają podmiot społeczny na gorszej pozycji niż w przypadku finansowania na zasadzie bezzwrotnych dotacji. Jednak w zależności od potrzeb danego produktu oraz jego potencjału w danym momencie, finansowanie zwrotne może okazać się efektywną, a w pewnych sytuacjach jedyną metodą finansowania rozwoju. Za wyborem takiej formy finansowania przemawiają następujące kwestie: większa dowolność w dysponowaniu środkami finansowymi w porównaniu z dotacjami unijnymi, okres finansowania może być lepiej dostosowany do potrzeb podmiotu, mniej skomplikowane są procedury dotyczące rozliczania wydatkowanych środków w porównaniu z funduszami UE.

Reasumując, funkcjonujący dotychczas w Polsce system finansowania ekonomii społecznej jest dalece niedoskonały. Nie powinien on sprowadzać się jedynie do pomocy publicznej w postaci dotacji,

lecz obejmować także instrumenty zwrotne. Dotacje powinny służyć jako wsparcie tylko dla tych podmiotów, które nie mają dostępu do innych źródeł, co jest szczególnie ważne dla podmiotów dopiero wchodzących na rynek. Jednak z uwagi na szczególny charakter i misję przedsiębiorstwa sektora ekonomii społecznej wymagają odmiennych instrumentów finansowania. Niezbędne działania, jakie powinny być podjęte w tym kierunku to m.in. stworzenie instrumentów zabezpieczających, takich jak wyspecjalizowane fundusze poręczeniowe oraz wyznaczenie ram finansowych i prawnych dla ich działalności. Obecnie Polska jest dopiero na początku drogi, jeśli chodzi o rozwijanie obserwowanego w innych krajach trendu wykorzystywania finansowania zwrotnego jako narzędzia zabezpieczenia płynności i źródła finansowania rozwoju przedsiębiorczości społecznej.

#### Literatura

- Balon K.** [2006], *Gospodarka społeczna w Niemczech – wybrane aspekty*, FISE, Warszawa.
- Fundacja** [2011], *Notatka z III Ogólnopolskiego Spotkania OWES*, Warszawa (26/27 maja).
- Frączek P., Wygnański J.** [2008], *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*, FISE, Warszawa.
- GUS** [2011], *Raport końcowy z pomiaru wpływu EFS na poziom zatrudnienia i ekonomizację podmiotów ekonomii społecznej w ramach badania SOF-1 za rok 2010*, GUS, Warszawa (29 lipca).
- Hausner J.** [2008], *Ekonomia społeczna i rozwój. Ekonomia społeczna. Teksty nr 12*, FISE, Warszawa.
- Herbst I.** [2008], *Analiza możliwości finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce*, Bank DnB NORD, Warszawa.
- Izdebski H., Małek M.** [2007], *Formy prawne przedsiębiorczości społecznej w Polsce*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymśza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Kaźmierczak T., Rymśza M.** [2007], *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

**Królikowska A.** [2005], *Finansowanie instytucji ekonomii społecznej*, „Trzeci Sektor” nr 2.

**Królikowska A.** [2007], *Finansowanie instytucji ekonomii społecznej*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymśza, *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

**MRR** [2012], *Zasady wdrażania instrumentów inżynierii finansowej w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa (20 marca).

**MPiPS** [2011], *Pilotażowy program finansowania przedsiębiorstw społecznych*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa (11 lipca).

**Płonka M.** [2008a], *Dylematy finansowania przedsiębiorczości społecznej*, „Ekonomia Społeczna” nr 1.

**Płonka M.** [2008b], *Wybrane problemy rachunku kosztów i korzyści społecznych podmiotów ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna”, nr 2.

**Waszak Ł.** [2010], *Finansowanie ekonomii społecznej w Polsce. Wyzwania na przyszłość*, Ogólnopolska Federacja Organizacji Pozarządowych, Warszawa.

**Wygnański J. J.** [2008], *Ekonomizacja organizacji pozarządowych. Możliwość czy konieczność*, Klon/Jawor, Warszawa.

#### The aim of this article is to identify opportunities to develop market financing in social economy sector in Poland

**Abstract:** This article discusses determinants of access for social enterprises to potential sources of capital and financing structure of social entrepreneurship in Poland.

Particular attention was paid to activity of social finance institution, loan and guarantee funds, as well as new support programs based on financial engineering instruments. The possibility of applying market-based instruments in the financing of the social economy sector have been identified and described in terms of a SWOT analysis.

**Key words:** social entrepreneurship, market financing, social finance institution.