



Instytucja
Województwa
Małopolskiego

Lombardia

Lombardzkie mechanizmy finansowe wspierające ekonomię społeczną

Rekomendacje dla Małopolski

Publikacja stanowi raport finalny ze współpracy z Regionem Lombardii w ramach komponentu ponadnarodowego realizowanego w projekcie Akademia Rozwoju Ekonomii Społecznej - Etap I. Raport zawiera wnioski z oceny eksperckiej proponowanych rekomendacji wykonanej przez Pana Rafała Sułkowskiego.

Wydawca:

Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie
Akademia Rozwoju Ekonomii Społecznej - Etap I
ul. Piastowska 32, 30-070 Kraków
www.es.malopolska.pl

Redakcja:

Ewelina Kubacka

Projekt okładki i skład:

Agencja Reklamowa PoProstu Sp. z o.o.
ul. Zgodna 48, Libertów, 30-444 Kraków
e-mail: biuro@arpoprostu.pl
www.arpoprostu.pl

Druk:

GRAFPOL Agnieszka Blicharz-Krupińska
ul. Stefana Czarnieckiego 1, 53-650 Wrocław

ISBN 978-83-60242-78-0

Nakład: 200 egz.

Publikacja dostępna jest także w wersji elektronicznej pod adresem:
www.es.malopolska.pl

**Kopiowanie i rozpowszechnianie może być dokonane z podaniem źródła.
Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie.**





Lombardzkie mechanizmy finansowe wspierające ekonomię społeczną

Rekomendacje dla Małopolski



SPIS TREŚCI

1. LOMBARDZKI SEKTOR EKONOMII SPOŁECZNEJ I STOSOWANE W NIM NARZĘDZIA FINANSOWE	7
1.1. WŁOSKI SEKTOR ES.....	8
1.2. DANE LICZBOWE.....	9
1.3. KONSORCJA SPÓŁDZIELNI.....	9
1.4. FUNDUSZE WZAJEMNOŚCIOWE.....	10
1.5. FUNDUSZ FRIM.....	11
1.6. FUNDUSZ JEREMIE EFS.....	13
1.7. DOTACJE DOTE.....	14
1.8. PRESTO BENE.....	16
2. SEKTOR ES W MAŁOPOLSCE RYS DIAGNOSTYCZNY	17
2.1. DZIAŁALNOŚĆ PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ.....	18
2.2. PROCES ZAŁOŻYCIELSKI PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH	19
2.3. SYTUACJA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH	21
2.4. WSPÓŁPRACA Z JST	23
2.5. SYSTEM WSPARCIA ES	23
2.6. OGRANICZENIA SEKTORA ES	24
3. NOWE ROZWIĄZANIA DLA MAŁOPOLSKI W OPARCIU O MODEL LOMBARDZKI	26
3.1. KONSORCJA PS	27
3.1.1. Mechanizm zakładania.....	28
3.1.2. Funkcje.....	29
3.1.3. Korzyści	31
3.2. SYSTEMY POŻYCZKOWE.....	32
3.2.1. Fundusz rotacyjny	33
3.2.2. Fundusz dotacyjny	41
3.2.3. Pożyczki od osób prywatnych	45
ZAKOŃCZENIE	48

1. LOMBARDZKI SEKTOR EKONOMII SPOŁECZNEJ I STOSOWANE W NIM NARZĘDZIA FINANSOWE

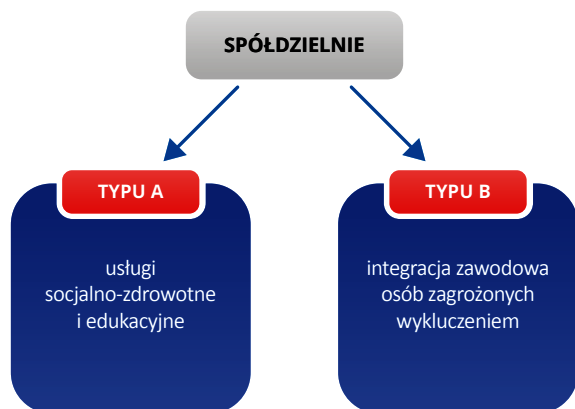
1.1. WŁOSKI SEKTOR ES

Włoski sektor ekonomii społecznej opiera się na prawnych regulacjach zapisanych w **ustawie nr 381 z 1991 roku**. To na jej podstawie, działające już wcześniej we Włoszech przedsiębiorstwa społeczne otrzymały status spółdzielni socjalnych, a jako ich podstawowe funkcje i działania wskazano zawodową integrację osób zagrożonych wykluczeniem z rynku pracy oraz zarządzanie usługami socjalno-zdrowotnymi i edukacyjnymi. Wspomniana ustawa uregulowała także obowiązujący po dzień dzisiejszy podział spółdzielni socjalnych ze względu na specyfikę ich działalności.

Tym samym można wyróżnić następującą typologię: **spółdzielnie typu A** to podmioty, które zapewniają usługi socjalno-zdrowotne i edukacyjne, natomiast **spółdzielnie typu B** to podmioty zajmujące się integracją zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Osoby z tej kategorii wyszczególniono w artykule 4 ustawy 381/91, a należą do nich: osoby niepełnosprawne, osoby chorujące psychicznie, osoby uzależnione od narkotyków lub alkoholu wychodzące z nałogu, w trakcie lub po przebytej terapii, więźniowie zakładów karnych i osoby opuszczające więzienia oraz nieletni w wieku produkcyjnym zagrożeni wykluczeniem społecznym.

Wyżej wymienione osoby powinny nie tylko stanowić co najmniej 30% pracowników spółdzielni, ale być zarazem członkami takiego podmiotu.

■ Schemat 1. Rodzaje włoskich spółdzielni



1.2. DANE LICZBOWE

Według statystyk zaprezentowanych w raporcie¹ opracowanym w listopadzie 2012 roku na zlecenie Regionalnego Ośrodka Polityki Społecznej w Krakowie, ilość spółdzielni socjalnych we Włoszech w roku 2009 wynosiła ok. 14 000 (ostatnie dostępne dane Stowarzyszenia Włoskich Izb Handlowych - Unioncamere). Włoskie spółdzielnie zatrudniają 304 645 pracowników wynagradzanych (z czego ponad 30 000 osób, czyli ok. 10% pracowników, to osoby z kategorii wykluczonych społecznie). Włoskie spółdzielnie notują obroty w wysokości ponad 6 381 mln € oraz mają 3 500 000 beneficjentów.

■ Schemat 2. Pracownicy, obroty i beneficjenci spółdzielni

wynagradzani pracownicy spółdzielni	304 645
pracownicy spółdzielni z kat. osób wykluczonych	30 000
obroty spółdzielni	6 381 mln €
beneficjenci spółdzielni	3 500 000

Lombardia jest regionem z **największą we Włoszech liczbą spółdzielni socjalnych** - jedna spółdzielnia socjalna przypada na 6128 mieszkańców. W sumie 68 354 mieszkańców tego regionu znajduje zatrudnienie w spółdzielniach socjalnych, z czego 80% osób pracuje w spółdzielniach typu A oraz 20% w spółdzielniach typu B, natomiast 5 201 pracowników to osoby z kategorii wykluczonych, spośród których ponad połowa to osoby niepełnosprawne fizycznie. Spółdzielnie socjalne liczą łącznie 81 330 członków (76,41% spółdzielnie typu A i 23,59% spółdzielnie typu B), z których 7444 to wolontariusze.

1.3. KONSORCJA SPÓŁDZIELNI

Aby promować specjalizację i rozwój istniejących spółdzielni, włoskie podmioty od początków istnienia opierały swoją strategię rozwoju na **tworzeniu lokalnych konsorcjów** i wzajemnym sieciowaniu. Konsorcja spółdzielni zostały utworzone głównie na poziomie włoskich prowincji (jednostka administracyjna odpowiadająca polskiemu powiatom), a następnie krajowym.

¹ Daniele D., *Gli strumenti finanziari della Regione Lombardia per lo sviluppo dell'impresa sociale*, 2012.

W ostatnich latach powstał zintegrowany system przedsiębiorczości, operujący na trzech poziomach:

- ❑ na poziomie pojedynczych spółdzielni;
- ❑ na poziomie konsorcjów lokalnych, które działają na zasadzie wsparcia strategicznego dla zrzeszonych spółdzielni, oferując takie usługi jak marketing, doradztwo w zarządzaniu, kształcenie i rozwój zasobów ludzkich, doradztwo organizacyjne i administracyjne; często przyjmują funkcję generalnego wykonawcy zamówień zleconych przez administrację publiczną;
- ❑ na poziomie krajowym, który zajmuje się planowaniem długoterminowym, działalnością badawczą, kształceniem kierowników konsorcjów lokalnych, doradztwem i działalnością rozwojową.

We Włoszech jest **aktywnych ponad 200 konsorcjów** (do najważniejszych należą Legacoop, Confcooperative oraz Consorzio Gino Mattarelli), które zapewniają swoim członkom całą serię usług, w tym doradztwo biznesowe, usługi księgowe, szkolenia i doksztalcanie, marketing, opracowywanie wspólnych ofert i pozyskiwanie funduszy na większe projekty.

Na szczeblu lokalnym, konsorcja spółdzielni negocjują z bankami korzystne umowy, aby spółdzielnie mogły pozyskać kredyty na preferencyjnych warunkach. Jest to szczególnie ważne dla spółdzielni typu A, które są w znacznym stopniu zależne od zamówień publicznych - a podmioty publiczne zazwyczaj wypłacają należność z 60 lub 90 dniowym opóźnieniem. Spółdzielnie muszą pokrywać koszty płac i dostaw usług zanim same otrzymają wynagrodzenie za dostarczane usługi, a co za tym idzie zmuszone są ubiegać się u instytucji bankowych o finansowanie zaliczkowe. Stowarzyszenia spółdzielni i konsorcja mogą negocjować specjalne linie kredytowe oraz preferencyjne oprocentowania na szczeblu lokalnym i regionalnym poprzez zawieranie odpowiednich umów z bankami. Każda spółdzielnia socjalna przystępując do konsorcjum jest przez nie reprezentowana i wchodzi w uprzywilejowaną relację z bankiem.

1.4. FUNDUSZE WZAJEMNOŚCIOWE

Na mocy ustawy nr 59 z roku 1992 powstały fundusze wzajemnościowe na rzecz promocji spółdzielczości. Operują one pod nadzorem Ministerstwa Działalności Produkcyjnej, ich celem jest wzmocnienie i poszerzenie ruchu spółdzielczego w ramach krajowego systemu ekonomicznego. Dodatkowo promują one i finansują różne rodzaje inicjatyw, szczególnie te ukierunkowane na innowacje technologiczne, wzrost zatrudnienia i rozwój południowych, uboższych regionów kraju.

Środki dostępne w funduszach pochodzą z zysków spółdzielni w nich zrzeszonych, które są zobowiązane przeznaczyć 3% własnych dochodów na rzecz funduszu. Dwa największe konsorcja Legacoop i Confcooperative założyły własne fundusze wzajemnościowe, odpowiednio- Coopfond i Fondosviluppo.

Do najważniejszych narzędzi finansowych na rzecz sektora ekonomii społecznej w Lombardii należą linie finansowania FRIM oraz fundusz JEREMIE EFS, poprzez które działa Finlombarda – spółka finansowa regionu Lombardia.

1.5. FUNDUSZ FRIM

FRIM - **Rotacyjny Fundusz dla Przedsiębiorczości, zarządzany przez Finlombarda S.A.**, został ustanowiony przez region Lombardii w roku 2007. Jest on podzielony na różne linie finansowania, wśród których znajduje się linia Współpraca, mająca na celu wspieranie i rozwijanie konkurencyjności przedsiębiorstw społecznych, a w szczególności spółdzielni socjalnych zajmujących się zarządzaniem usługami socjalnymi, opieki zdrowotnej, edukacyjnymi oraz integracji zawodowej osób wykluczonych, jak również tworzeniem nowych spółdzielni.

FRIM Współpraca został uruchomiony po raz pierwszy w roku 2010, z roczną dotacją ze strony regionu w wysokości 2 000 000 € oraz dodatkowymi środkami finansowymi udostępnionymi przez zrzeszonych pośredników finansowych. Z funduszu mogą korzystać przedsiębiorstwa spółdzielcze oraz ich konsorcja, które mieszczą się w definicji małych lub średnich przedsiębiorstw, mają siedzibę w Lombardii i są wpisane do Krajowego Rejestru.

Pomoc udzielana spółdzielniom w ramach tego mechanizmu może przybrać jedną z dwóch form: może to być **współfinansowanie średnioterminowe** lub **dzierżawa dóbr kapitałowych**. Pierwszy rodzaj dofinansowania jest przyznawany przez podlegające pod FRIM banki, drugi natomiast polega na dzierżawie dóbr od spółek leasingowych zrzeszonych w funduszu. Spółdzielnie mogą zgłaszać się do licznych banków i spółek leasingowych, które są zrzeszone we FRIM.

Wysokość dofinansowania nie może przekraczać 80% wydatków kwalifikowanych, a w przypadku programów zakupu dóbr kapitałowych w celu integracji zawodowej osób wykluczonych lub dla ochrony środowiska pracy zostaje podniesiona do 100%.

Łączna suma wydatków finansowanego projektu inwestycyjnego powinna zawierać się **między 20 000 a 250 000 €** w przypadku młodych spółdzielni socjalnych (założonych nie więcej niż 12 miesięcy wcześniej) oraz **między 25 000 i 1 000 000 €** w przypadku starszych spółdzielni.

Dofinansowanie składa się z kwoty przyznawanej przez region i z kwoty dostarczanej przez zrzeszonych kredytodawców. Dofinansowanie przyznawane jest jak następuje:

- ▣ w przypadku inwestycji spółdzielni socjalnych i ich konsorcjów - w 70% ze środków funduszu FRIM, a w pozostałych 30% ze środków pośredników finansowych zrzeszonych w Finlombarda S.A.;
- ▣ w przypadku inwestycji innego typu spółdzielni - w 50% ze środków funduszu FRIM, a w pozostałych 50% ze środków pośredników finansowych zrzeszonych w Finlombarda S.A. .

Narzędzie to służy do finansowania wydatków poniesionych na rozwój biznesowy, technologiczny, handlowy, środowiskowy, na zabezpieczenie środowiska pracy, na integrację zawodową osób wykluczonych.

Program inwestycji powinien rozpoczynać się po dniu złożenia wniosku i zakończyć się w przeciągu 12 miesięcy od momentu przyznania dofinansowania, co może przedłużyć się do 18 miesięcy w przypadku inwestycji w nieruchomości. Rozpoczęcie inwestycji musi nastąpić w terminie do dwóch miesięcy od momentu przyznania kredytu. **Czas trwania kredytu wynosi 7 lat** (w przypadku inwestycji w nieruchomości 12 lat).

Fundusz FRIM, udzielając pożyczek spółdzielniom socjalnym, proponuje **korzystne oprocentowanie**: wynosi ono 0,1% od sumy pozyskanej od regionu, a stopa zmienna Euribor lub stała IRS + spread jest w wysokości do 0,9% rocznie w odniesieniu do sumy pozyskanej od instytucji bankowych. Dla dzierżawy stosuje się roczną stawkę nominalną 0,1% nałożoną na kwotę pozyskaną od funduszu regionalnego oraz zmienną stopę (Euribor) lub stałą (IRS) + spread w wysokości do 1,7% rocznie, nałożoną na kwotę pozyskaną od spółki leasingowej. W praktyce, oprocentowanie nałożone na spółdzielnię jest **mniejsze o około 6-7% od stawek rynkowych** jeśli chodzi o oprocentowanie kwoty wniesionej przez fundusz FRIM (w 70% w przypadku spółdzielni socjalnych i w 50% w przypadku innych spółdzielni) oraz jest nieznacznie niższe od stawek rynkowych jeśli chodzi o pozostałe środki pokryte przez fundusze pośredników finansowych.

■ Schemat 3. Fundusz FRIM

Dofinansowanie projektów inwestycyjnych:		
młode spółdzielnie (działające nie dłużej niż rok)		20 000 - 250 000 €
spółdzielnie działające od ponad roku		25 000 - 1 000 000 €
Inwestycje	spółdzielni socjalnych:	innych spółdzielni:
ze środków funduszu FRIM	70%	50%
ze środków pośredników finansowych zrzeszonych w funduszu	30%	50%

1.6. FUNDUSZ JEREMIE EFS

Drugim co do ważności narzędziem finansowania przedsiębiorczości społecznej w Lombardia jest **fundusz JEREMIE EFS** (Wspólne Europejskie Źródła Finansowania dla Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw). Jest to wspólna inicjatywa Komisji Europejskiej (KE) i Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI)- instytucji grupy Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI).

Aby korzystać z JEREMIE EFS, Lombardia utworzyła dekretem regionalnym (lipiec 2008, nr 7687) fundusz **o początkowym wkładzie w wysokości 10 000 000 €**, zintegrowany z kolejnym wkładem 10 000 000 € z 2009 roku, **przekazany pod zarząd Finlombarda S.A.**

W ramach interwencji, z pomocą wybranych w przetargu publicznym (przeprowadzonym przez zarządcę Finlombarda S.A.) instytucji kredytowych, które pełnią funkcję pośredników, **dofinansowuje się działania dokapitalizacji spółdzielni socjalnych i produkcyjnych**. Z oferty funduszu mogą skorzystać spółdzielnie działające na terenie Lombardii zatrudniające osoby niepełnosprawne lub zagrożone wykluczeniem społecznym.

Wybrane instytucje kredytowe zobowiązują się przekazać dodatkowe środki o wartości niemal równoznacznej z tą określoną w przetargu tak, aby pomnożyć inwestycję regionalną na rzecz systemu spółdzielczego. Z jednej strony EFS (Europejski Fundusz Społeczny) zapewnia pewną kwotę, którą region Lombardia **poprzez przetarg** ogłoszony przez Finlombarda **przekazuje jednej lub większej ilości instytucji kredytowych**. Z drugiej strony instytucje, które wygrywają przetarg przeznaczają niemal identyczną kwotę jak ta otrzymana z przetargu. W 2009 roku w ramach przetargu ogłoszonego przez Finlombarda przyznano kwotę 10 000 000 € dwóm włoskim bankom, które zainwestowały podobną kwotę- każdy z banków po 5 000 000 €. W 2010 roku przetarg wygrały trzy instytucje kredytowe, które przekazały po 3 000 000 € każda.

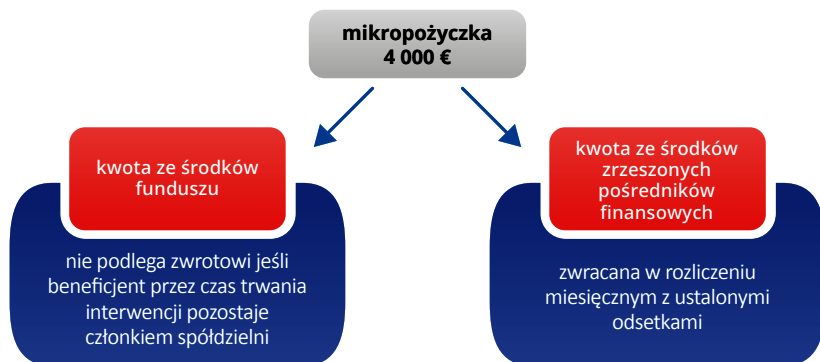
Techniczny przebieg interwencji z funduszu JEREMIE EFS polega na **przyznaniu mikro-dofinansowania o stałej wartości (4 000 €) osobom fizycznym, które pracują lub będą pracowały jako członkowie spółdzielni socjalnej i/lub produkcyjnej i pracy**, gdzie przynajmniej 30% pracowników to osoby defaworyzowane. W ramach JEREMIE EFS za takich pracowników uznaje się nie tylko osoby określone w ustawie 381/91, ale również osoby określone rozporządzeniem Komisji Europejskiej- osoby młode w wieku 16-25 lat, kobiety powyżej 40 roku życia, mężczyźni powyżej 50 roku życia, imigrantów, osoby o niższym wykształceniu, osoby szukające pracy od ponad 12 miesięcy, rodziców samotnie wychowujących dzieci.

Górna granica możliwego dofinansowania to 200 000 € dla jednej spółdzielni, tak więc może je uzyskać maksymalnie 50 osób fizycznych, niezależnie od tego czy spółdzielnia będzie dysponowała większymi zasobami ludzkimi. Aby móc skorzystać z dofinansowania, spółdzielnie muszą być wpisane do rejestru spółdzielni, działać od co najmniej 12 miesięcy i mieć przynajmniej jedno zatwierdzone sprawozdanie finansowe za zamknięty rok.

Dofinansowanie jest przyznawane **w 50% ze środków Funduszu JEREMIE EFS, a w pozostałych 50% ze środków własnych wyznaczonego pośrednika bankowego, któremu kwota ta zostanie zwrócona z ustalonymi odsetkami**.

Z przyznanych 4 000 € pewna kwota pożyczona od instytucji bankowej na stałym oprocentowaniu jest zwracana w rozliczeniu comiesięcznym. Suma pożyczona od JEREMIE EFS **nie podlega zwrotowi w przypadku, gdy beneficjent pracuje jako członek spółdzielni przez cały czas trwania interwencji (5 lat)**. W innym wypadku (tzn. gdy osoba, która korzystała z dofinansowania nie jest członkiem spółdzielni przez cały okres trwania interwencji) kwota ta powinna zostać zwrócona w formie jednorazowego świadczenia do upływu 5 lat od jej otrzymania.

■ Schemat 4. Fundusz JEREMIE EFS



■ 1.7. DOTACJE DOTE

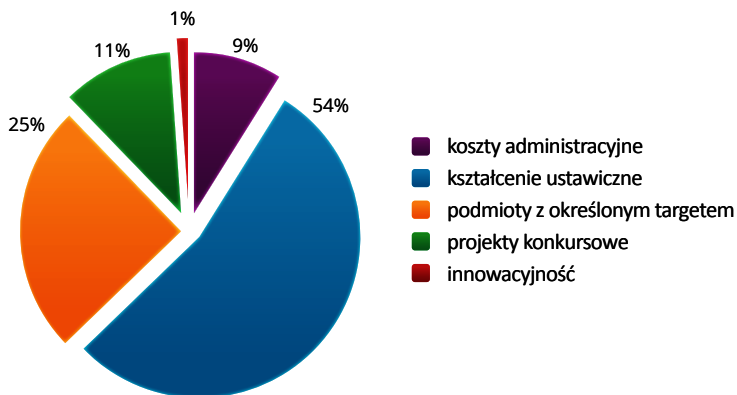
Innym narzędziem finansowym wykorzystywanym na terenie Lombardii są dotacje o nazwie Dote. Jest to ogół środków finansowych, udostępnionych przez region i zarządzanych przez prowincję, na rzecz zatrudnienia i włączenia społecznego na terytorium Lombardii. Narzędzie finansowe, jakim jest Dote podzielono na kilka konkretnych linii w zależności od beneficjentów, których dotyczą i w zależności od tego w jaki sposób są zarządzane. Warto tutaj wymienić Dote disabili (Dotacja Praca Niepełnosprawnych) czy Dote lavoro (Dotacja Praca) dla nowych członków podmiotów ekonomii społecznej.

Dotacja Praca Niepełnosprawnych to narzędzie finansowane przez **regionalny fundusz na rzecz zatrudnienia osób niepełnosprawnych**, które zgodnie z krajowym prawodawstwem ma na celu promowanie zatrudnienia osób niepełnosprawnych poprzez pracę w spółdzielniach i przedsiębiorstwach społecznych. Dotacja Praca Niepełnosprawnych składa się z kwoty przeznaczonej na **pośrednictwo zawodowe, szkolenie i włączenie do pracy niepełnosprawnego beneficjenta** oraz z kwoty ukierunkowanej na wsparcie zatrudnienia tzn. **utrzymanie miejsca pracy** zatrudnionej wcześniej osoby niepełnosprawnej. Co za tym idzie dofinansowane zostaje nie tylko szkolenie i przygotowanie do pracy osoby niepełnosprawnej, ale dofinansowywany zostaje też pracodawca takiej osoby. W celu wprowadzenia opisywanego narzędzia finansowego, region Lombardia co roku **ocenia i akredytuje podmioty publiczne i prywatne**, natomiast samorządy lokalne oraz instytucje publiczne, na podstawie

badani statystycznych i analizy potrzeb, szacują jaki będzie stopień bezrobocia, ile osób niepełnosprawnych będzie chciało skorzystać z form integracji zawodowej, ile osób pragnie się dokształcić itp. Następnie, w ramach programowania, region ustala wysokość budżetu, który w formie dotacji Dote, przekazuje np. w przypadku systemu zdrowotnego - lokalnym zakładom opieki zdrowotnej (Azienda Sanitaria Locale), a te podpisują umowy na wykonanie usług z akredytowanymi podmiotami. Podobnie dzieje się w przypadku usług szkoleniowych i integracji zawodowej - region wprowadza na rynek konkretną liczbę Dote, określa kwoty na integrację poszczególnych grup beneficjentów (np. osób chorujących psychicznie czy imigrantów) i podaje do wiadomości publicznej. Od strony beneficjenta **system ten działa poprzez vouchery** wydawane przez region, pozwalające na indywidualny wybór wykonawcy, od którego beneficjent chce pobierać usługę (spośród jednostek akredytowanych przez region). Region pokrywa koszty standardowe jak i koszty zryczałtowane, zależne od typologii oferowanych usług. Zwiększa to konkurencyjność wśród akredytowanych podmiotów, tworząc **quasi-rynek usług szkoleniowych, integracji zawodowej czy opieki zdrowotnej**. Dla każdego z akredytowanych podmiotów określany jest odsetek osób zagrożonych wykluczeniem, które powinny skorzystać z usług. Dopiero po przekroczeniu tego progu podmiot może otrzymać od regionu kolejne dofinansowanie (Dote).

Na rok 2012, region Lombardii przeznaczył na dotacje dla osób niepełnosprawnych - Dote disabili - 38 000 000 € do podziału pomiędzy różne prowincje. Maksymalna **kwota dotacji na pośrednictwo zawodowe** waha się pomiędzy **9 000 a 11 000 €**, a na **wsparcie zatrudnienia** pomiędzy **4 000 a 5 000 €** na łączny **czas 12 miesięcy**. Sprawne działanie Dote obrazują następujące dane liczbowe: jedynie 9% wartości Dote przeznaczone jest na koszty administracyjne, pozostałe 91% trafia bezpośrednio do organizacji z następującym podziałem - 54% do podmiotów oferujących usługi kształcenia ustawicznego, 25% do podmiotów z określonym targetem np. osoby niepełnosprawne i ich opiekunowie, 11% na projekty konkursowe oraz 1% na innowacyjność (np. inicjatywa Learning Week wspierająca aktywizację zawodową).

■ Schemat 5. Wykorzystanie dotacji Dote



1.8. PRESTO BENE

We Włoszech działają liczne instytucje finansowe, które dokapitalizowują spółdzielnie socjalne. Są to zarówno podmioty wyspecjalizowane w ofercie / w obsłudze spółdzielni socjalnych i trzeciego sektora, jak również pośrednicy, działający na rzecz całego systemu spółdzielczości. W sposób szczególny wyróżnia się działalność dwóch banków.

Bank Etyczny (Banca Etica) powstał w roku 1999 w charakterze spółki joint venture organizacji trzeciego sektora. Pomyślany jako miejsce spotkań dla inwestorów wrażliwych na bardziej świadome inwestowanie oraz odpowiedzialnych za swoje osobiste oszczędności i inicjatywy społeczno-ekonomiczne. Bank ten ma **postać spółdzielczą i zasięg ogólnowłoski** (w Lombardii ma swoje siedziby w Mediolanie i w Brescii), a oferuje kompleksową obsługę klientów indywidualnych oraz przedsiębiorstw; finansuje inicjatywy, które tworzą **społeczną i środowiskową wartość dodaną**.

Z inicjatywy banku **Banca Prossima** powstał z kolei **system pożyczek dla trzeciego sektora od osób prywatnych** - PrestoBene (Pożyczam Dobro). Banca Prossima jest założycielem i **zarządcą portalu www.terzovalore.com**, który działa od 2010 roku. Organizacje trzeciego sektora składają do banku prośbę o dofinansowanie ich projektu, który jest oceniany pod kątem rentowności i ryzyka jakie niesie udzielenie pożyczki danemu podmiotowi. Następnie projekty umieszczane są na portalu wraz z ich dokładnym opisem i ustaloną kwotą, jaka potrzebna jest na ich zrealizowanie. Osoby fizyczne i osoby prawne na stronie internetowej mogą przeglądać wszystkie dopuszczone do programu przez bank projekty i wybrać, które z inicjatyw chcą udzielić pożyczki. Następnie określają jaką kwotę mogą udostępnić, na jaki czas i jakie oprocentowanie. **Okres kredytowania wynosi od 12 do 120 miesięcy**; pożyczka **od osób fizycznych** zawiera się **pomiedzy 500 € a 10 000 €**; **od osób prawnych pomiedzy 500 € a 50 000 €**. Pożyczkodawca sam wybiera kwotę jaką dysponuje i projekt, który chce wesprzeć. W ten sposób może nie tylko zarobić (pożyczka jest oprocentowana, ale na warunkach korzystniejszych dla organizacji trzeciego sektora niż pożyczki rynkowe), ale też czuć się częścią wspieranego projektu, przez co wzrasta jego wrażliwość społeczna i świadomość na temat firm społecznych.

Jeśli chodzi o korzyści jakie niesie ten system pożyczek dla banku, są one następujące - promowanie banku jako instytucji kredytowej wrażliwej na sektor ekonomii społecznej; pozyskiwanie nowych klientów poprzez utworzony portal; korzyści czysto finansowe, **gdyż Banca Prossima udziela pożyczki 1/3 kwoty każdego zaakceptowanego projektu na oprocentowanie rynkowe tzn. ok. 6,5%**. Z kolei dla organizacji trzeciego sektora bank staje się **gwarantem dla udzielanych przez osoby fizyczne i prywatne pożyczek**, a sam fakt, że 2/3 pożyczonej kwoty jest na niższym od rynkowego oprocentowaniu, którego maksymalną stawkę określa sama organizacja, stanowi znaczną oszczędność.

2. SEKTOR ES W MAŁOPOLSCE RYS DIAGNOSTYCZNY

W celu opracowania, w oparciu o model lombardzki, jak najskuteczniejszych rekomendacji dla Małopolski, konieczna jest wcześniejsza analiza sytuacji sektora ekonomii społecznej w województwie. Dopiero poznawszy małopolski sposób organizacji sektora ES, jego bariery i słabości, a także perspektywy rozwoju, można pokusić się o zaproponowanie efektywnych rozwiązań.

Niniejszy rozdział powstał w oparciu o zapisy „Regionalnego Planu Rozwoju Ekonomii Społecznej w Województwie Małopolskim na lata 2014-2020” oraz raporty z badań zleconych przez Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie, a mianowicie: „Monitoring ekonomii społecznej w Małopolsce 2012”, „Monitoring przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce 2012”, „Współpraca jednostek samorządu terytorialnego z podmiotami ekonomii społecznej w Małopolsce”, a także wybrane badania ogólnopolskie.

2.1. DZIAŁALNOŚĆ PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ

Charakteryzując polski sektor pozarządowy, warto odwołać się do badań Stowarzyszenia Klon/Jawor z 2010 roku². I tak, ze względu na **główne obszary aktywności** tych organizacji można stwierdzić, że zajmują się one przede wszystkim działalnością w zakresie sportu, turystyki czy po prostu form spędzania czasu wolnego - taką aktywność wykazuje ponad jedna trzecia przebadanych podmiotów. Kolejne 30% stanowią podmioty działające głównie w obszarze edukacji i wychowania oraz kultury i sztuki. Tymczasem cztero-, nawet pięciokrotnie mniej jest organizacji skupiających się na usługach socjalnych i pomocy społecznej. Podobnie w przypadku organizacji, które działają na polu ochrony zdrowia czy rozwoju lokalnego, a zatem tych organizacji, z którymi powszechnie kojarzymy sektor ekonomii społecznej.

W oparciu o dane krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej REGON Głównego Urzędu Statystycznego z 2008 roku, **Małopolska** lokuje się **na 4 pozycji w rankingu województw** pod względem liczebności podmiotów trzeciego sektora. Jednak lepszym wskaźnikiem rozwoju sektora pozarządowego w regionie jest wskaźnik, który odnosi liczbę podmiotów zarejestrowanych na terenie województwa do liczby jego mieszkańców. Wówczas pozycja Małopolski jest wyraźnie niższa (9 pozycja) ze wskaźnikiem dostępności równym 35 (na podstawie REGON).

² *Polskie Organizacje Pozarządowe 2010. Najważniejsze pytania, podstawowe fakty. Stowarzyszenie Klon/Jawor.*

Z kolei według danych z Krajowego Rejestru Sądowego ilość zarejestrowanych w Małopolsce podmiotów wynosiła 6 996, a w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców - 21,36³. Pomimo istotnych różnic w wartościach bezwzględnych, pozycja Małopolski określona na podstawie liczby zarejestrowanych podmiotów trzeciego sektora utrzymuje się w obydwu rejestrach tak samo wysoko (4 lokata).

2.2. PROCES ZAŁOŻYCIELSKI PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH

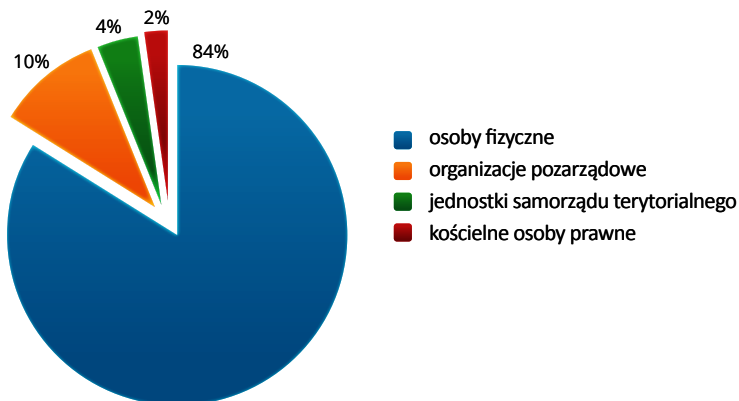
Aby odpowiednio dobrać nowe narzędzia finansowania sektora ekonomii społecznej w Małopolsce lub przystosować już istniejące mechanizmy, należy zastanowić się nad **genezą tutejszych przedsiębiorstw społecznych**⁴ (PS), biorąc pod uwagę dwa kluczowe elementy-**założyciela** takiego podmiotu (tzn. czy była nim osoba fizyczna czy osoba prawna i jeśli tak, to jakiego typu) oraz **z jakich środków** korzystano w procesie założycielskim (czy były to środki publiczne, wkład własny założycieli, dofinansowanie zwrotne/bezwrotne itp.).

Według danych z „Monitoringu ekonomii społecznej w Małopolsce 2012”, zdecydowanie najczęściej wskazywanym **założycielem przedsiębiorstwa społecznego** była/y osoba/osoby fizyczna/e (blisko 84% wskazań). Na kolejnej pozycji przebadane przedsiębiorstwa społeczne ułożyły organizacje pozarządowe (9,5% wskazań), sporadycznie pojawiły się odpowiedzi, że przedsiębiorstwo społeczne zostało założone przez podmiot gospodarczy, jednostkę samorządu terytorialnego (4% wskazań) czy kościelną osobę prawną (2% wskazań).

³ Różnice między dwoma systemami wyjaśnia się w źródłowym dokumencie następująco: „REGON i KRS są autonomicznymi rejestrami, które charakteryzują się brakiem komplementarności oraz brakiem możliwości komparatywnego zestawienia danych dotyczących zarejestrowanych podmiotów. Taki stan rzeczy spowodowany jest odmienną nomenklaturą form prawnych podlegających wpisowi do każdego z rejestrów, wynikającą z tego klasyfikacją podmiotów sektora pozarządowego, jak również różnicą w zastosowaniu systemów informatycznych rejestrujących informacje. Ponadto, w rejestrze REGON znajduje się więcej podmiotów niż w rejestrze KRS, w którym podmioty kościelne i wyznaniowe figurują tylko wtedy, jeśli posiadają status organizacji pożytku publicznego. Warto również zwrócić uwagę na to, iż w REGON wpisane są organizacje, które już nie istnieją, tzn. nie prowadzą faktycznie działalności”.

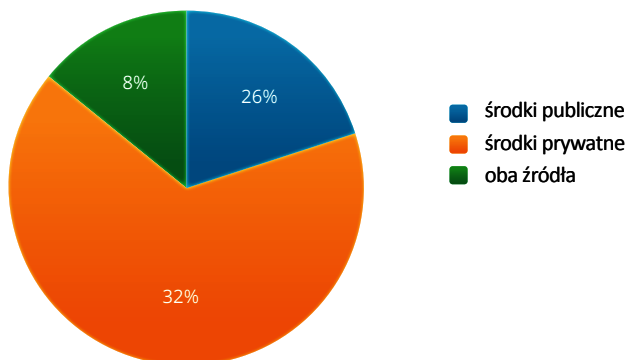
⁴ Podmioty ekonomii społecznej wykazujące ciągłą działalność ekonomiczną w formie zarejestrowanej działalności gospodarczej, bądź odpłatnej statutowej, realizujące równoległe cele społeczne.

■ Schemat 6. Założyciele przedsiębiorstw społecznych



Natomiast jeśli chodzi o źródła z jakich korzystano w procesie założycielskim przedsiębiorstwa, 66% podmiotów wskazało na większy udział środków prywatnych. Przy wykorzystaniu głównie środków publicznych zostało powołanych 20% podmiotów. Pozostała grupa (14%) poziom wpływu obu źródeł wskazała na porównywalnym poziomie. W kontekście wcześniejszych edycji badań, pokazuje to rosnącą tendencję udziału środków prywatnych w stosunku do publicznych, co zarówno w Małopolsce jak i w Lombardii może być związane ze zmniejszeniem środków publicznych kierowanych na wsparcie systemu socjalnego w obu regionach.

■ Schemat 7. Środki wykorzystane do założenia przedsiębiorstw społecznych



2.3. SYTUACJA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH

Kolejnym czynnikiem obrazującym stan sektora ekonomii społecznej w Małopolsce i będącym wskazówką do wypracowania użytecznych rekomendacji, jest sytuacja finansowa przedsiębiorstw społecznych. Niepokojący jest fakt, że ok. 43% przedsiębiorców zadeklarowało w badaniach przeprowadzonych na potrzeby monitoringu PS w Małopolsce w 2012r. osiąganie przychodów nieprzekraczających ogółem 100 tysięcy złotych (17% przedsiębiorstw społecznych osiąga przychody do 10 tys. złotych, zaś 26% PS odnotowuje przychody z przedziału pomiędzy 10 tys. a 100 tys. złotych). Porównując wyniki dotyczące kondycji finansowej badanych przedsiębiorstw w 2012 roku z sytuacją w roku 2010 widać znaczny spadek liczby organizacji osiągających przychody we wszystkich pięciu najwyższych przedziałach (powyżej 200 tys. przychodów rocznie). Może to świadczyć o **znacznym napływie stosunkowo młodych przedsiębiorstw społecznych**, które nie weszły jeszcze „pełną parą” na rynek, ale też o złej lub pogarszającej się kondycji badanych przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce.

Szczególnie ważne wydają się odpowiedzi respondentów na pytanie o główne bariery i słabości prowadzenia działalności ekonomicznej, gdyż zrozumienie przyczyn trudnej sytuacji finansowej sektora pozwoli na opracowanie dobrych środków zaradczych i rozwiązań w zakresie narzędzi finansowania i wsparcia podmiotów ekonomii społecznej.

Pośród 161 respondentów, którzy udzielili odpowiedzi na to pytanie, 7 wskazało, iż takich barier lub/i słabości nie dostrzega (stanowili oni 4% badanych). Trzeba zaznaczyć, że były to podmioty z siedzibą w mieście, prowadzące działalność stałą oraz działające na rynku dłużej niż 5 lat. Pozwala to podejrzewać, że przedsiębiorstwa społeczne z największą liczbą trudności borykają się na początku swej działalności, szczególnie jeśli nie prowadzą jej w mieście. Jeśli chodzi o konkretne przeszkody, zdecydowanie najczęściej padającą w tym kontekście odpowiedzią były trudności z pozyskaniem środków pieniężnych na rozwój organizacji - wskazało na nią ponad 70% respondentów. Co trzecia osoba wymieniła biurokrację i bariery administracyjne, a nieco mniej koniunkturę gospodarczą.

Uczestnicy badań najczęściej wskazywali na bariery mające charakter zewnętrzny związany z funkcjonowaniem podmiotów sektora ekonomii społecznej w Polsce. Kwestie takie jak: trudności z pozyskaniem finansowania, biurokracja, koniunktura, przepisy i regulacje oraz niski popyt na produkty i usługi przeważają nad barierami związanymi z wewnętrznymi deficytami czy problemami organizacji. Najrzadziej przedsiębiorstwa społeczne wskazywały na brak zewnętrznego wsparcia doradczego oraz na innego rodzaju bariery, takie jak: trudna współpraca z jednostkami samorządów terytorialnych, instytucjami administracji państwowej, związana z niechęcią tychże instytucji czy przerostem biurokracji. Obok czynników o charakterze zewnętrznym, wśród innych barier wymienione również zostały: brak zainteresowania ze strony członków rozwojem organizacji czy wypalenie zawodowe lidera organizacji oraz wysokie koszty związane z prowadzoną działalnością.

Duża część przedsiębiorstw społecznych podkreślała **trudności z pozyskaniem środków pieniężnych na rozwój organizacji** (ponad 70% respondentów). Kluczowe znaczenie ma finansowanie związane ze wsparciem działalności gospodarczej (na etapie powstawania podmiotu lub jego rozwoju) zarówno w formie bezzwrotnych dotacji, jak i pożyczek oraz poręczeń w celu umożliwienia dostępu do środków finansowych. Dodatkowo **do bezzwrotnego wsparcia finansowego mają póki co dostęp jedynie spółdzielnie socjalne**, a inne przedsiębiorstwa społeczne nie są do tego uprawnione. Inny problem stanowi upowszechnianie informacji w zakresie zwrotnego wsparcia finansowego i pomoc ośrodków wsparcia ekonomii społecznej w korzystaniu z niskooprocentowanych pożyczek dla przedsiębiorstw społecznych.

Istotnym zagadnieniem z perspektywy kondycji małopolskich przedsiębiorstw społecznych jest **niewielki odsetek samodzielnie funkcjonujących podmiotów** tzn. takich, które utrzymują się z prowadzonej działalności gospodarczej, a nie z różnego rodzaju dotacji. Analizując główne źródła finansowania, największą grupę (aż 43%) stanowią te podmioty, których kluczowym źródłem finansowania działalności są środki publiczne (samorządowe, rządowe i zagraniczne), podczas gdy tylko 7% bazuje na samodzielnie wypracowanym zysku.

Inną formą pozyskiwania funduszy przez podmioty ekonomii społecznej jest wykorzystywanie **zatrudnienia subsydiowanego**. Jest to narzędzie finansowe pozwalające pracodawcom - przedsiębiorcom społecznym ograniczyć, a nawet całkowicie zniwelować koszty utrzymania pracownika, należącego do kategorii osób wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem społecznym. Jednocześnie jest to rozwiązanie wspierające nie tylko pracodawców, ale także potencjalnych pracowników, którzy w innych warunkach nie zdobyliby lub nie utrzymaliby swojego stanowiska pracy. Dodatkowo osoby te pozyskują doświadczenie zawodowe w nierzadko dobrych i prężnie działających firmach. Tym samym, po ewentualnym rozwiązaniu umowy o pracę, znają podstawy działalności ekonomicznej i mogą w ramach własnego przedsiębiorstwa kontynuować podjętą aktywność.

Odnosząc się do wyników badań opublikowanych przez Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie w dokumencie „Monitoring ekonomii społecznej w Małopolsce 2012”, dowiadujemy się, że z zatrudnienia subsydiowanego (np. z PUP, PFRON, innych źródeł publicznych) wśród badanych podmiotów jedynie 15% prowadziło tego rodzaju zatrudnienie w swojej organizacji (26 wskazań). Aż 84% nie zatrudniało żadnych pracowników za pośrednictwem tej formy dofinansowania do zatrudnienia.

Przedsiębiorstwa, korzystając z subsydiów, zatrudniają średnio 4 osoby, ale wartość ta jest zniekształcona ze względu na jedną skrajną liczbę zatrudnionych w tej formie - 300 osób pracujących w jednej z krakowskich fundacji działającej już od ponad 10 lat. Dużo lepiej specyfikę zatrudnienia subsydiowanego oddaje wartość mediany - 0. Wyłączając z grupy podmioty, które nie korzystały z zatrudnienia subsydiowanego oraz opisany powyżej skrajny przypadek, średnia liczba zatrudnionych w tej formie wyniosła 13 osób, a mediana 5. Łącznie, przedsiębiorstwa zatrudniają w tej formie 627 osób. W porównaniu z badaniami z 2010 roku można zaobserwować tendencję spadkową.

W poprzednich badaniach ponad połowa badanych deklaruwała, że korzysta z tej możliwości zatrudnienia. Przyczyną takiego stanu rzeczy mogą być niestabilne przepisy odnośnie refundacji kosztów zatrudnienia np. osób niepełnosprawnych.

2.4. WSPÓŁPRACA Z JST

Z kolei cieszy fakt, że w województwie małopolskim w 2012 roku większość jednostek samorządu terytorialnego współpracowała z podmiotami ekonomii społecznej. Współpraca ta zachodziła przede wszystkim w zakresie sportu, turystyki i rekreacji, a także kultury i sztuki oraz pomocy społecznej. Forma współpracy JST z PES w Małopolsce opierała się głównie na **wzajemnym informowaniu się** o planowanych przez jednostki samorządu terytorialnego i podmioty ekonomii społecznej działaniach; na **wspieraniu PES** w realizacji zadań publicznych poprzez **udzielane dofinansowanie** oraz poprzez **wsparcie lokalowe** na preferencyjnych warunkach. Ponadto, 104 spośród 190⁵ przebadanych gmin zabezpieczyły w swoich budżetach środki na realizację funduszy sołectkich, które dają mieszkańcom sołectw możliwość decydowania o części budżetu gminy i nierzadko właśnie te środki wspomagają sektor ekonomii społecznej. Można tutaj mówić o formie bezwrotnego dofinansowania na poziomie lokalnym, szczególnie w gminach wiejskich oraz wiejsko-miejskich.

2.5. SYSTEM WSPARCIA ES

System wsparcia ekonomii społecznej w Małopolsce podzielono na **pięć subregionalnie działających punktów wsparcia** dla różnorodnych podmiotów ekonomii społecznej oraz osób i instytucji zainteresowanych działalnością w obszarze ES. Tworzą go dwa projekty realizujące cele Poddziałania 7.2.2. Wsparcie ekonomii społecznej Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Są to - projekt systemowy „Akademia Rozwoju Ekonomii Społecznej - Etap I” realizowany przez Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Krakowie oraz projekt konkursowy „Małopolski Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej” koordynowany przez Fundację Gospodarki i Administracji Publicznej.

W ramach Projektu „Akademia Rozwoju Ekonomii Społecznej” działa jeden stacjonarny Punkt Wsparcia Ekonomii Społecznej świadczący kompleksowe **wsparcie z zakresu szkoleń**, indywidualnego i grupowego **doradztwa** (dla osób, instytucji, partnerstw), **wsparcia pomostowego** dla spółdzielni socjalnych powstałych w projekcie, **dotacji** na założenie/przystąpienie/zatrudnienie w spółdzielniach socjalnych oraz z zakresu świadczenia usług **prawnych, księgowych czy marketingowych** dla małopolskich PES.

⁵ Na podstawie badania pn. *Monitoring współpracy małopolskich JST z podmiotami ekonomii społecznej. Raport do pobrania na stronie www.es.małopolska.pl/biblioteka-ekonomii-spolecznej/1 Na badanie odpowiedziało 95% wszystkich gmin i powiatów w Małopolsce.*

Ponadto, projekt realizuje działania z zakresu poszukiwania i testowania długookresowych źródeł finansowania spółdzielni socjalnych i OWES, pomocy w nawiązywaniu kontaktów i budowaniu więzi z innymi podmiotami działającymi w obszarze ES (przez Małopolski Pakt na Rzecz Ekonomii Społecznej) oraz upowszechniania ES poprzez m.in. targi przedsiębiorstw społecznych czy też cykle edukacyjne w szkołach i na uczelniach. Z kolei w ramach projektu „Małopolski Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej” funkcjonuje pięć punktów wsparcia mieszczących się w Krakowie, w Tarnowie, w Stryszawie, w Chrzanowie oraz w Nowym Sączu.

Wsparcie to, choć jego zalet trudno nie dostrzegać, nie jest jednak pozbawione wad. Przeprowadzone w 2011 roku badanie dotyczące skuteczności form wsparcia ekonomii społecznej w Małopolsce⁶ wskazało na problemy związane przede wszystkim:

- ❑ ze słabą koordynacją działalności Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej i koniecznością powołania jednego ośrodka koordynującego przy współpracy i współdziałaniu wszystkich OWES;
- ❑ z niewystarczającym poziomem integracji i wymiany informacji pomiędzy grupami interesariuszy, co utrudnia skuteczne współdziałanie - problemem jest tu zarówno wymiana informacji pomiędzy OWES a beneficjentami jak i między samymi beneficjentami;
- ❑ z przyznawanym wsparciem, w szczególności odnośnie kryteriów przyznawania wsparcia finansowego na założenie/przystąpienie/zatrudnienie w spółdzielni socjalnej.

2.6. OGRANICZENIA SEKTORA ES

Podsumowując, głównymi ograniczeniami rozwoju podmiotów ekonomii społecznej w Małopolsce wynikającymi z badań oraz wskazanymi w „Regionalnym Planie Rozwoju Ekonomii Społecznej w Województwie Małopolskim na lata 2014-2020” są: **niewystarczający poziom współpracy podmiotów ekonomii społecznej z otoczeniem**; ich słabe „usieciwienie”; niewykorzystywanie potencjału współpracy z samorządem lokalnym; nieefektywne wsparcie oraz **finansowe uzależnienie od wsparcia publicznego** i niski potencjał finansowy.

Niestety badania wykazały, że podmioty ekonomii społecznej nie nawiązują szeroko rozumianej współpracy z różnymi rodzajami partnerów, interesariuszy i aktorów w środowisku lokalnym i regionalnym - nie współpracują z jakimikolwiek sieciami organizacji, czy to kościołem i związkami wyznaniowymi, czy przede wszystkim z biznesem (ani w formie rynkowej, ani pozarynkowej np. pozyskując sponsorów lub darowizny). Dodatkowo mamy do czynienia z niewystarczającą promocją produktów i usług PES, a równie często z brakiem strategii działania organizacji, zwłaszcza w aspekcie ekonomicznym, wizji i planu jej wdrażania.

⁶ *Sprawozdanie z badania opinii na temat skuteczności realizowanych interwencji służących rozwojowi ekonomii społecznej w Małopolsce*, Małopolskie Obserwatorium Polityki Społecznej, Kraków, czerwiec 2011.

Współpraca jest częściej nawiązywana między podmiotami o podobnej formie prawnej niż zbliżonym profilu działalności, co może świadczyć o tym, że częstszym motywem podejmowania współpracy jest chęć przewycięzania specyficznych w danej grupie problemów, niż prowadzenie wspólnych działań z podmiotami o podobnych celach. Dlatego też konieczne jest **wzmocnienie wewnętrznej integracji środowiska podmiotów ekonomii społecznej**, co mogłoby nastąpić poprzez zawiązanie konsorcjum. Większa integracja środowiska umożliwiłaby m.in. sprawniejsze i bardziej skuteczne realizowanie działań przynoszących korzyści ekonomiczne (wspólna promocja produktów/usług, organizowanie wydarzeń o charakterze handlowym itp.)

Innym problemem jest słabe przygotowanie PES pod kątem merytorycznym i technicznym do składania ofert współpracy handlowej instytucjom publicznym czy nieznanomość reguł stosowania klauzul społecznych przez te ostatnie. Konieczne jest poszerzenie wiedzy nt. możliwych rozwiązań i form współpracy wśród obydwu potencjalnych partnerów (instytucji publicznych, w tym samorządu lokalnego oraz PES) w zakresie obopólnych korzyści wynikających z kooperacji.

Wreszcie osoby zarządzające i odpowiedzialne za funkcjonowanie PES często nie mają wystarczających kompetencji do profesjonalnej ekonomizacji prowadzonej działalności, przez co ich przedsiębiorstwa są finansowo uzależnione wyłącznie od wsparcia publicznego. Ma to negatywny wpływ na kondycję ekonomiczną PES i może utrudniać osiągnięcie, a potem także utrzymanie stabilnej pozycji rynkowej w warunkach konkurencyjności.

W małopolskim systemie wsparcia ekonomii społecznej istnieje **Małopolski Fundusz Ekonomii Społecznej**⁷ z finansowym udziałem Województwa Małopolskiego, który jest jednym z pierwszych w Polsce, dedykowanych PES funduszy pożyczkowo-poręczeniowych. Jednak wobec potrzeb sektora zarysowuje się brak systemowego rozwiązania finansowego o charakterze zwrotnym (pożyczki), a także możliwości dokapitalizowania PES w formie np. małych grantów rozwojowych. Nieodzowne jest stworzenie mechanizmu zwiększającego dostęp PES do kapitału np. systemu dużych funduszy pożyczkowych i poręczeniowych (czyli finansowania zwrotnego), jak również dofinansowania bezzwrotnego w formie np. dotacji.

Wdrażany jest także pilotażowy program finansowania przedsiębiorstw społecznych, który będzie polegał na finansowaniu zwrotnym w postaci preferencyjnych pożyczek dystrybuowanych przez regionalne fundusze pożyczkowe pełniące rolę pośredników finansowych⁸

⁷ Więcej informacji na www.mfes.pl

⁸ Pilotaż realizowany przez TISE. Więcej informacji na <http://esfundusz.pl/>

3. NOWE ROZWIĄZANIA DLA MAŁOPOLSKI W OPARCIU O MODEL LOMBARDZKI

3.1. KONSORCJA PS

Podstawowym rozwiązaniem włoskim, które powinno znaleźć zastosowanie w Małopolsce, a potem szerzej także w całym kraju, jest zawiązywanie przez spółdzielnie (nie tylko socjalne) konsorcjów. Włoskie konsorcja zostały utworzone początkowo na poziomie powiatowym, a dopiero następnie krajowym i podobnie powinno być w Polsce, szczególnie biorąc pod uwagę fakt, że rodzimy sektor ekonomii społecznej nie jest równie licznie reprezentowany co ten sam sektor we Włoszech.

Dlatego też małopolskie podmioty ekonomii społecznej powinny założyć **lokalne konsorcjum**, które działałoby na zasadzie wsparcia dla podmiotów w nim zrzeszonych. Funkcję konsorcjum krajowego - wyższego szczebla organizacyjnego systemu ES w Polsce, mogłaby pełnić inna, odrębna instytucja. Takie rozwiązanie pozwoli na utworzenie konsorcjum pomimo znacznego rozproszenia przedsiębiorstw społecznych w Małopolsce i pomimo ich stosunkowo niewielkiej ilości. Model włoski reprezentuje system o wiele bardziej skomplikowany; można tam mówić o konsorcjach ukierunkowanych i utworzonych przez konkretną grupę przedsiębiorców społecznych np. wyłącznie przez spółdzielnie socjalne typu A lub typu B czy też przez spółdzielnie wyspecjalizowane w danej usłudze (jak np. opieka nad osobami starszymi). Małopolskie konsorcjum powinno natomiast zrzeszać **jak najwięcej przedsiębiorstw społecznych**, w tym aktorów sektora spółdzielczego tzn. nie tylko spółdzielnie socjalne, ale też spółdzielnie pracy, banki spółdzielcze, spółdzielnie mieszkaniowe, spółdzielcze kasy oszczędnościowo kredytowe itp.

Oczywiście zaangażowanie w tworzenie konsorcjum podmiotów o bardzo odmiennej charakterystyce, kulturze organizacyjnej i skali działalności może powodować trudności w utworzeniu takiego bytu. Problemy istotne dla jednej grupy członków mogą być nieistotne dla innej, co skutkować może zniechęceniem i brakiem zainteresowania dalszym rozwojem współpracy. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji, możliwe jest utworzenie konsorcjum w formie dwóch zrzeszeń - jedno skupiałoby podmioty gospodarki społecznej, co dałoby jej możliwość uczestniczenia jako stronie społecznej w procesie decyzyjnym organów sektora publicznego oraz lobbowania na rzecz regulacji korzystnych dla członków konsorcjum; drugie - nakierowane byłoby na obsługę zrzeszonych przedsiębiorstw społecznych.

3.1.1. Mechanizm zakładania

Pod względem **formy prawnej** konsorcjum, najkorzystniejszym rozwiązaniem byłoby zawiązanie go w formie **spółki jawnej**, która w zgodzie z Kodeksem spółek handlowych (KSH) powstaje z chwilą jej zarejestrowania; otrzymuje zdolność prawną; może zaciągać zobowiązania i nabywać prawa; jej majątek stanowi własność wspólników, a każdy wspólnik może ją reprezentować. Wraz z rozwojem konsorcjum i przybywaniem nowych jego członków, postulowane jest utworzenie nowej, odrębnej formy prawnej - lepiej odpowiadającej idei konsorcjum.

Konsorcjum małopolskich przedsiębiorstw społecznych mogłoby wyłonić się w ramach grupy ds. systemu wsparcia Małopolskiego Paktu na Rzecz Ekonomii Społecznej lub z któregoś związku branżowego pracodawców przedsiębiorstw społecznych.

Jeśli chodzi o **środki finansowe** jakimi mogłoby dysponować konsorcjum, powinno ono przede wszystkim korzystać z publicznego wsparcia finansowego, które dotychczas kierowane jest na ośrodki wsparcia ekonomii społecznej lub z dofinansowania publicznego dla określonych projektów lub działalności szkoleniowej. KSH nie ustala minimalnych wymagań kapitałowych dlatego każdy zastrzyk finansowy ze środków publicznych mógłby stanowić **kapitał początkowy** konsorcjum. Ponadto **majątek spółki** stanowi wszelkie mienie wniesione jako wkład (pieniężny, przeniesienie własności rzeczy lub praw, lub przeniesienie prawa ich używania) lub nabyte przez nią już w czasie jej istnienia. Wszyscy wspólnicy solidarnie, całym majątkiem, odpowiadają za zobowiązania spółki, ale też każdy wspólnik ma prawo do równego udziału w jej zyskach.

Do innych źródeł finansowania konsorcjum należy zaliczyć **składki członkowskie** pobierane od zrzeszonych przedsiębiorstw społecznych, a obliczane w oparciu o ilość członków/pracowników danego PS lub obrotów podmiotu. Co ważne, konsorcjum powinno czerpać korzyści finansowe pod postacią **przychodów od własnej działalności** np. doradczej świadczonej na rzecz podmiotów zainteresowanych założeniem przedsiębiorstwa społecznego. Takie rozwiązanie finansowe, bazujące na dywersyfikacji źródeł przychodu, zagwarantowałyby stabilność finansową i trwałość konsorcjum, jako podmiotu oferującego szerokie wsparcie zrzeszonym PS.

Na podstawie modelu włoskiego, małopolskie konsorcjum mogłoby wykorzystywać **odsetek od przychodów z działalności przedsiębiorstw społecznych**. Z pewnością początkowo nie stanowiłyby one znacznego wsparcia, ale wraz z rozwojem poszczególnych podmiotów rozwijałoby się również konsorcjum i tym samym coraz więcej jego członków mogłoby korzystać ze wsparcia, tak więc można tutaj mówić o samonapędzającym się mechanizmie.

Dodatkowo w Lombardii na rzecz konsorcjum przechodzą **środki**, zarówno finansowe jak i materialne, **pochodzące z upadających spółdzielni**. W ten sposób, szczególnie jeśli spółdzielnia powstała w znacznym stopniu z funduszy publicznych, wracają one z powrotem do obiegu i mogą zostać wykorzystane przez spółdzielnie odnoszące większe sukcesy i prężniej się rozwijające. To rozwiązanie na gruncie polskim uporządkowałoby też niejasności związane z losem majątku spółdzielni socjalnych sfinansowanych ze środków unijnych.

3.1.2. Funkcje

Do podstawowych zadań konsorcjum należy dostarczanie **wsparcia strategicznego** dla zrzeszonych w nim PS, poprzez takie usługi jak marketing, rachunkowość, administracja i zarządzanie podatkami, wsparcie zarządzania zasobami ludzkimi, kształcenie i rozwój zasobów ludzkich, doradztwo organizacyjne i pomoc przy opracowywaniu strategii rozwoju.

W oparciu o rozwiązania włoskie, również małopolskie konsorcjum podmiotów ekonomii społecznej mogłoby przyjmować **funkcję generalnego wykonawcy** zamówień zleconych przez administrację publiczną i brać udział w imieniu zrzeszonych PS **w przetargach publicznych**. Konsorcjum powinno wchodzić w dialog nie tylko z władzami lokalnymi, ale także z podmiotami prywatnymi takimi jak banki czy duże przedsiębiorstwa, umożliwiając zrzeszonym podmiotom negocjowanie kontraktów i umów, których działając samodzielnie nie byłyby w stanie zawiązać. To właśnie konsorcjum mogłoby brać udział nawet w dużych przetargach, sumując możliwości (obroty, ilość zatrudnionych osób itp.) wszystkich zrzeszonych PS, a potem rozdzielając pracę pomiędzy poszczególne przedsiębiorstwa, co nie jest w systemie włoskim uznawane za podwykonawstwo.

Szczególnie ważną rolę konsorcjum będzie pełniło w reprezentowaniu PS w kontaktach z bankami i instytucjami kredytowymi. Pozwoli to na **pozyskiwanie kredytów na preferencyjnych warunkach**, otrzymywanie pożyczek w ramach specjalnych linii kredytowania, których oprocentowanie jest korzystniejsze od rynkowego. Poprzez przystąpienie do konsorcjum każde PS wchodziłoby w uprzywilejowaną relację z bankiem, szczególnie w sytuacji, gdy na członków konsorcjum udałoby się pozyskać także banki spółdzielcze. Ponadto, PS mogłyby korzystać z **zabezpieczeń** wydawanych przez konsorcjum - postuluje się, aby koszt takich gwarancji w systemie małopolskim był równy ok. 1,0% wartości wnioskowanego dofinansowania.

Małopolskie konsorcjum podmiotów ekonomii społecznej łączyłoby zatem **funkcje ośrodków wsparcia** i instytucji reprezentujących ruch przedsiębiorców społecznych w relacjach z sektorem prywatnym i publicznym. Takie rozwiązanie gwarantowałoby kontynuację działań podjętych przez OWESy. Równie ważną działalnością konsorcjum byłaby jego aktywność w strukturach poziomych tzn. poprzez kojarzenie PS, umożliwianie nawiązywania kontaktów z potencjalnymi partnerami czy współzałożycielami spółdzielni nowych podmiotów, promowanie dobrych praktyk, wskazywanie skutecznych rozwiązań, które zostały już wypracowane przez bardziej doświadczoną organizację.

Konsorcjum stanowiłoby **platformę i forum spotkań** małopolskich przedsiębiorców społecznych, umożliwiając nawiązywanie przydatnych kontaktów, które następnie mogłyby przekształcić się we współpracę już niezależną od jego działalności.

Niezwykle ważnym, bo finansowym instrumentem wykorzystywanym przez konsorcja Lombardii, który powinien znaleźć zastosowanie również w Małopolsce są fundusze wzajemnościowe. We Włoszech działają one pod nadzorem Ministerstwa Działalności Produkcyjnej i są zarządzane przez instytucje finansowe utworzone specjalnie z tą myślą przez centralne spółdzielnie. W Małopolsce podobny fundusz mógłby leżeć w gestii utworzonego konsorcjum, a środki dostępne w jego ramach pochodziłyby m.in. z zysków PS, które byłyby zobowiązane przeznaczyć pewien odsetek od własnych dochodów na rzecz funduszu (we Włoszech wynosi on 3%). Na gruncie Małopolski konieczne byłoby dodatkowe dofinansowanie funduszu np. ze środków publicznych, gdyż sektor ekonomii społecznej nie jest na tyle rozwinięty, aby odsetek od dochodów PS był wystarczającą kwotą na pokrycie zapotrzebowania sektora. Dlatego też oprócz wsparcia publicznego dla konsorcjum i funduszu liczyłoby się aktywne w nim uczestnictwo banków spółdzielczych i spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych.

Fundusze wzajemnościowe ułatwiłyby PS dostęp do **kredytowania średnio- i długoterminowego** na korzystnych warunkach, we współpracy z pośrednikami kredytowymi i finansowymi. Dodatkowo środki z funduszu mogłyby się przyczynić do tworzenia nowych przedsiębiorstw społecznych lub być wykorzystywane do umacniania przedsiębiorstw już istniejących poprzez udzielenie im **kapitału ryzyka** i/lub pożyczek.

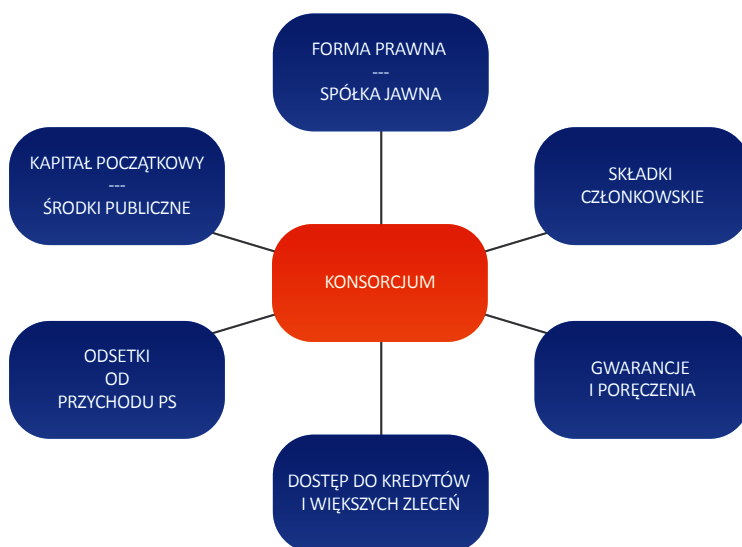
Poza tym konsorcjum powinno opracować profesjonalne, regionalne strategie **promocji produktów i usług** małopolskich podmiotów ekonomii społecznej, jak również wypracować system przepływu informacji pomiędzy zrzeszonymi członkami. Mogłoby to się odbywać w ramach kwartalnych spotkań, podczas których dochodziłoby do upowszechniania informacji np. na temat alternatywnych źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej czy możliwości ubiegania się o środki w ramach projektów krajowych czy europejskich. Wraz z rozwojem sektora ekonomii społecznej i samego konsorcjum mogłyby się w nim wyodrębnić grupy robocze. W zależności od kierunku rozwoju sektora ES mogłyby to być grupy powstałe ze względu na obszar działalności poszczególnych PS tzn. np. grupa zrzeszająca podmioty zajmujące się opieką nad osobami starszymi, usługami komunalnymi na rzecz jednostek samorządu terytorialnego, itd. Jeśli jednak PS zrzeszone w konsorcjum będą bardziej rozproszone pod względem charakteru ich działalności, lepszym rozwiązaniem będzie utworzenie grup pełniących konkretne funkcje w ramach konsorcjum to jest np. grupa ds. prawno-administracyjnych, grupa ds. promocji produktów i usług itp.

Spółdzielcy z Lombardii podkreślają, że system wsparcia oferowany przez włoskie konsorcja jest opłacalny i przydatny jedynie **dla nowopowstałych i niewielkich spółdzielni socjalnych**. Ten zarzut może paradoksalnie zostać uznany w Małopolsce za pozytywny aspekt działalności konsorcjum.

Ma na to wpływ fakt, że spółdzielczość socjalna w Małopolsce jest dopiero w początkowej fazie rozwoju, a sektor charakteryzuje duże rozproszenie i stosunkowo niewielkie pod względem liczby zatrudnionych oraz osiąganych obrotów podmioty ekonomii społecznej. Właśnie takie cechy sektora ES przyczyniły się we Włoszech do rozprzestrzenienia sieci konsorcjów - zamiast dążyć tylko do powiększenia każdej pojedynczej spółdzielni, należy skupić się również na tworzeniu ich konsorcjów.

Obecna sytuacja sektora ES w Małopolsce pozwala na utworzenie jednego - **regionalnego konsorcjum**. Takie rozwiązanie nie generowałoby niepotrzebnych kosztów administracyjnych. Dopiero stopniowe rozrastanie się całego sektora umożliwiłyby powstawanie konsorcjów na szczeblu lokalnym, podlegających pod konsorcjum regionalne. Należy też wziąć pod uwagę rozwiązanie zakładające, że jedna z działających już w Małopolsce instytucji mogłaby przejąć zadania i rolę projektowanego konsorcjum.

■ Schemat 8. Projekt konsorcjum PS



■ 3.1.3. Korzyści

Z podanych wcześniej zasad działania i funkcji pełnionych przez konsorcja, wynikają następujące korzyści dla zrzeszonych w nich przedsiębiorstw społecznych: podmioty ekonomii społecznej należące do konsorcjum stają się organizacjami silniejszymi i bardziej wiarygodnymi w relacjach z instytucjami publicznymi, reprezentantami biznesu i instytucjami kredytowymi.

PES mogłyby tym samym ubiegać się o **większe zlecenia od jednostek samorządowych**, a także pozyskiwać fundusze finansowe pod postacią pożyczek, których gwarantem staje się konsorcjum. PS korzystałyby z różnorodnego **wsparcia szkoleniowego i administracyjnego** oferowanego przez konsorcjum. Dzięki oddelegowaniu niektórych funkcji związanych z zarządzaniem ekspertom zrzeszonym w konsorcjum (np. usługi księgowe) pracownicy PS mogliby skupić się na prowadzeniu własnej działalności biznesowej i specjalizacji w wybranej dziedzinie.

Ponadto, przedsiębiorstwa społeczne mogłyby korzystać z możliwości jakie niesie za sobą **zasada solidarności i wzajemnej pomocy**. Będzie się to dotyczyło wspólnego ubiegania o większe zlecenia lub projekty, łączenia sił kapitałowych i zasobów ludzkich w celu realizacji wspólnych zadań czy pozyskiwania środków finansowych oraz przekazywania dobrych praktyk.

Samo konsorcjum może **regulować wewnętrzną konkurencję** w obrębie sektora ekonomii społecznej, promować tego typu inicjatywy, a z drugiej strony zapobiegać szkodliwym zjawiskom takim jak zaniżanie poziomu wykonywanych przez przedsiębiorstwa społeczne usług. To z kolei z pewnością przyczyniłoby się do wytworzenia dobrego **PR podmiotów ekonomii społecznej**, które ciągle w Polsce postrzegane są jako przedsiębiorstwa gorszego sortu.

Wreszcie, konsorcjum działając jako jednostka szkoleniowa oraz katalizator wiedzy i doświadczeń w zakresie ekonomii społecznej byłoby gwarantem i **reprezentantem** tegoż **środowiska na zewnątrz**, przy jednoczesnym przywiązaniu oraz identyfikowaniu działań PES ze społecznościami lokalnymi.

3.2. SYSTEMY POŻYCZKOWE

Włoskie spółdzielnie socjalne w znacznym stopniu wykorzystują, a nierzadko funkcjonują wyłącznie dzięki narzędziom finansowym utworzonym w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Należy do nich m.in. fundusz Jeremie EFS opisany w pierwszym rozdziale niniejszego raportu. Równie ważne i możliwe do zastosowania na gruncie Małopolski są rozwiązania stricte lombardzkie takie jak utworzony przez region Lombardia Rotacyjny Fundusz dla Przedsiębiorczości (FRIM) zarządzany przez spółkę regionu - Finlombarda czy inicjatywa angażująca w dofinansowanie spółdzielni i projektów sektora ekonomii społecznej osoby prywatne bądź firmy taka jak platforma PrestoBene.

Na podstawie wyżej wspomnianych, a szczegółowo opisanych na początku tej publikacji włoskich rozwiązań, możliwe jest opracowanie i wprowadzenie do małopolskiego sektora ekonomii społecznej podobnych instrumentów finansowych pod postacią mechanizmów pożyczkowych i dotacyjnych.

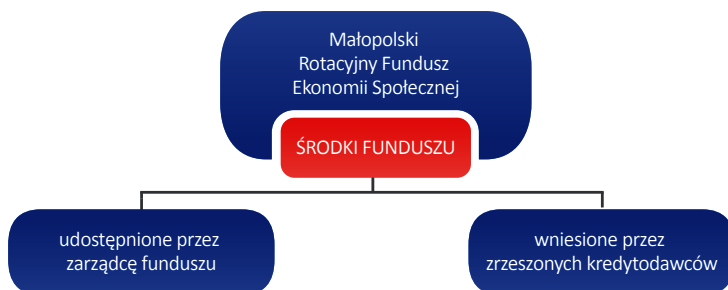
3.2.1. Fundusz rotacyjny

W celu utworzenia małopolskiego rotacyjnego funduszu dla przedsiębiorstw społecznych konieczne jest przede wszystkim podjęcie decyzji jaka instytucja będzie takim funduszem zarządzać. W Lombardii została do tego wyznaczona specjalnie utworzona spółka, którą region dofinansował środkami w wysokości 2 mln €. W Małopolsce funkcję tę mogłaby pełnić istniejąca już instytucja, nie byłoby wskazane tworzenie nowego podmiotu, co pozwoliłoby uniknąć niepotrzebnego rozrastania się systemu ekonomii społecznej. Takie rozwiązanie zakładałoby jednak konieczność znacznego **dokapitalizowania zarządcy funduszu**, np. w ramach projektu unijnego czy krajowego. W gestii zarządcy i koordynatora funduszu leżałoby przede wszystkim **nawiązywanie współpracy i podpisywanie porozumień** z bankami i instytucjami kredytowymi.

We włoskim systemie do zadań zarządcy funduszu należą: sprawdzanie kwalifikowalności wnioskodawców i przedstawionych podań o dofinansowanie; sprawdzanie zgodności projektów z linią interwencji określoną przez wnioskodawców; dokonywanie analizy technicznej, ekonomiczno-finansowej i merytorycznej zgłaszających się przedsiębiorstw i projektów; przygotowywanie wzorcowych formularzy i raportów ze złożonych wniosków; przedstawianie wyników weryfikacji wniosków regionowi. Podobne funkcje pełniłby także zarządca małopolskiego rotacyjnego funduszu ES.

Rzeczą nieuniknioną i warunkiem sine qua non sprawnego działania funduszu jest pozyskanie jak największej ilości banków i zaangażowanie ich w funkcjonowanie tego instrumentu. Jednostka zarządzająca funduszem powinna podpisywać z bankami odpowiednie umowy, a **banki** powinny **zabezpieczyć** przynajmniej **równoznaczną kwotę pieniężną** jak ta przeznaczona na pożyczki dla przedsiębiorców społecznych przez sam fundusz. Wiąże się to z zasadami działania mechanizmu jakim jest fundusz rotacyjny.

■ Schemat 9. Środki funduszu



MAŁOPOLSKI ROTACYJNY FUNDUSZ ES

DLA KOGO?

Małopolski Rotacyjny Fundusz ES powinien zostać utworzony w celu wsparcia i promocji przedsiębiorczości społecznej na terytorium województwa. Powinien finansować wszelkiego rodzaju podmioty ekonomii społecznej, mające siedzibę w Małopolsce, ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorstw społecznych w tym spółdzielni socjalnych, które mieszczą się w definicji małych lub średnich przedsiębiorstw i są wpisane do Krajowego Rejestru Sądowego. Z dofinansowania zwrotnego powinny móc skorzystać wszelkie podmioty zgodne z definicją przedsiębiorstwa społecznego zawartą w Krajowym Programie Rozwoju Ekonomii Społecznej⁹:

■ Schemat 10. Definicja PS według KPRES

„Przedsiębiorstwo społeczne:

- podmiot prowadzący działalność gospodarczą, wyodrębniony pod względem organizacyjnym i rachunkowym;
- zatrudnia co najmniej 50% osób zagrożonych wykluczeniem społecznym lub 30% niepełnosprawnych;
- świadczy usługi społeczne użyteczności publicznej, realizując również cele prozatrudnieniowe;
- jako cel działalności gospodarczej przyjmuje integrację społeczną i zawodową osób zagrożonych wykluczeniem społecznym;
- nie dystrybuuje zysku lub nadwyżki bilansowej pomiędzy udziałowców, ale przeznaczają go na wzmocnienie potencjału przedsiębiorstwa jako kapitał niepodzielny, oraz w określonej części na reintegrację zawodową i społeczną;
- zarządzane na zasadach demokratycznych, albo co najmniej konsultacyjno-doradczych z udziałem pracowników i innych interesariuszy.”

We Włoszech z podobnego funduszu korzystały na ogół spółdzielnie socjalne prowadzące działalność już od kilku lat, których raporty finansowe nie wykazywały strat od co najmniej trzech lat, i które ubiegały się o dofinansowanie na zakup budynków/pomieszczeń lub innych nieruchomości koniecznych do prowadzenia działalności. Prawdopodobnie na potrzeby utworzenia takiego funduszu w Małopolsce konieczne będzie złagodzenie kryteriów przyznawania pożyczek dla przedsiębiorstw społecznych, gdyż fenomen ten

⁹ Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej, MPlPS, Zespół ds. rozwiązań systemowych w zakresie ekonomii społecznej, Projekt z dn. 16 września 2013, Warszawa, s.21-22.

jest w Polsce o wiele młodszy i trudno byłoby znaleźć podmioty działające tak długo w sektorze ekonomii społecznej, a zarazem potrzebujące wsparcia finansowego na rozwój. Aby wspierać nowo powstałe PS wystarczyłoby ponad roczna działalność przedsiębiorstwa. Dlatego też kryteria przyznawania kredytów z funduszu rotacyjnego zostaną szczegółowiej opisane w dalszym akapicie.

NA CO?

Pożyczka przeznaczona byłaby na **projekt inwestycyjny** - na zakup lub wynajem większej ilości dóbr dla wspólnych celów (zakup pojedynczego dobra nie jest traktowany jako projekt). Zatrudnienie nowych członków przedsiębiorstwa społecznego nie byłoby warunkiem koniecznym do otrzymania przez PS pożyczki z funduszu.

Do wydatków kwalifikowanych zaliczane byłyby m.in.

1. **zakup lub leasing sprzętu** takiego jak maszyny, narzędzia, specjalistyczne urządzenia, umeblowanie i środki transportu;
2. nabycie **nieruchomości** na siedzibę działalności, **prace remontowe** i instalacyjne w budynku;
3. pokrycie przez jeden rok **kosztów wynajmu** budynku przeznaczonego na siedzibę działalności- wyłącznie w przypadku młodych PS- założonych w ciągu 12 miesięcy przed złożeniem próśby o dofinansowanie;
4. **zakup patentów**, licencji produkcyjnych, oprogramowań przeznaczonych na produkcję/ zarządzanie;
5. **szkolenie pracowników**.

Taki katalog wydatków kwalifikowanych unaocznia fakt, że fundusz kierowany byłby do prężnie rozwijających się przedsiębiorstw, które będą w stanie **zwrócić pożyczone fundusze**. Ponadto, warto zaznaczyć, że nie byłby to kolejny w Małopolsce fundusz czy środek wspierający zatrudnienie nowych członków podmiotów ekonomii społecznej. Choć oczywiście nie sposób nie docenić podobnych dofinansowań, to jednak nierzadko przyczyniają się one do tworzenia i powiększania nie zawsze trafionych pomysłów biznesowych, gdy tymczasem brakuje środków na poważny rozwój tych firm, które mają wszelkie predyspozycje do samodzielnego funkcjonowania na wolnym rynku na zasadach i warunkach zwykłych przedsiębiorstw. Fundusz ten poprzez udzielanie pożyczek w szczególności na nabywanie lub remontowanie nieruchomości, rozwiązałby problemy lokalowe wielu z przedsiębiorstw, a umożliwienie im zakupu patentów, licencji czy oprogramowań mogłoby nie tylko przyczynić się do legalnego z nich korzystania, ale też pozwoliłoby niejednokrotnie na poszerzenie działalności i usług wykonywanych przez dofinansowane podmioty.

KRYTERIA PRYZNANIA

Jak już zostało to wcześniej wspomniane, fundusz rotacyjny powinien zostać uruchomiony dzięki **jednorazowemu początkowemu dokapitalizowaniu** pochodzącemu ze środków publicznych oraz dodatkowych środków finansowych udostępnionych przez zrzeszonych **pośredników finansowych**.

Tym samym **zarządca funduszu** powinien pozyskać pośredników finansowych tzn. banki, instytucje kredytowe, z którymi nawiązałby współpracę i podpisał umowę na wkład równoznaczny ze środkami wniesionymi przez sam fundusz. W systemie włoskim dane wszystkich zrzeszonych instytucji bankowo-kredytowych umieszczone są na stronie internetowej zarządcy funduszu. Poszczególne spółdzielnie czy inne podmioty ekonomii społecznej za pośrednictwem strony internetowej znajdują bank lub spółkę leasingową, od której chcą/mogą pozyskać kredyt i kierują do niej wnioskiem o tego typu dofinansowanie zwrotne. W Małopolsce z racji na mniejszą ilość zarówno podmiotów ekonomii społecznej jak i instytucji kredytowych, które wyraziłyby chęć przynależenia do takiego funduszu, możliwe jest uproszczenie tej procedury poprzez składanie **wniosek pożyczkowych** bezpośrednio do zarządcy funduszu.

Sama pomoc finansowa oferowana w ramach funduszu powinna zostać podzielona na współfinansowanie średnioterminowe oraz na dzierżawę dóbr kapitałowych. Łączyłoby się to z koniecznością zaangażowania nie tylko instytucji kredytowych, ale także właśnie spółek leasingowych, co byłoby z korzyścią dla obu stron. Przedsiębiorstwa społeczne mogłyby korzystać z leasingu (np. maszyn produkcyjnych, samochodów) koniecznego dla sprawnego funkcjonowania firmy, a spółki leasingowe zyskałyby nową grupę odbiorców.

Niezależnie od tego czy podmioty będą zgłaszać się po pożyczkę do instytucji bankowych bezpośrednio czy za pośrednictwem funduszu konieczne jest opracowanie w oparciu o sprawnie działające rozwiązanie włoskie **kryteriów oceniania wniosków** przedsiębiorców społecznych o przyznanie kredytów.

Ocena powinna opierać się głównie na kryteriach ekonomiczno-finansowych i mieć na celu zweryfikowanie czy PS będzie w stanie spłacić zaciągnięty kredyt. Formularze, które miałyby wypełniać podmioty zainteresowane otrzymaniem pożyczki nie powinny być skomplikowane, lecz koncentrować się bardziej na **danych ekonomicznych i finansowych** niż na treści projektu. Wiąże się to z faktem, że fundusz będzie wspierał najczęściej projekty inwestycyjne działających już podmiotów i będzie dotyczył rozwijania pomysłów już wcześniej zweryfikowanych. Nie będzie to ocena jak w przypadku oceny pomysłu na biznes, lecz **ewaluacja możliwości kredytowych** danego przedsiębiorstwa.

Do przyznania pożyczki będą mogli zostać dopuszczeni wnioskodawcy po otrzymaniu pozytywnej oceny ekonomiczno-finansowej. We Włoszech przyjęto system oceny wniosków o kredyt metodą oceniania zdolności kredytowej „creditscore”, powstałej w oparciu o dwa ostatnie zatwierdzone sprawozdania finansowe.

Jednak dotychczasowe polskie doświadczenia wskazują, że zbyt restrykcyjne podejście, oparte o sztywne metody „creditscoring” wobec słabości wielu PES spowoduje albo odrzucenie większości klientów, albo będzie wymagało tak mocnego obniżenia parametrów brzegowych, że zniechęci instytucje finansowe do uczestnictwa w całym przedsięwzięciu. Dlatego też zaleca się stosowanie relacyjnego podejścia do klienta, z naciskiem na długość współpracy z jednym bankiem lub leasingodawcą oraz ocenę potencjału samego przedsięwzięcia.

Na potrzeby rozwijającego się dopiero w Małopolsce sektora ekonomii społecznej to kryterium mogłoby zostać złagodzone w taki sposób, aby pozwolić również młodszym podmiotom na ubieganie się o dofinansowanie zwrotne. W takim wypadku ewaluacja mogłaby zachodzić w oparciu o przewidywaną ocenę zdolności kredytowej z uwzględnieniem prognoz, a nie zatwierdzonych rozliczeń finansowych. Niesie to jednak z sobą pewne ryzyko, gdyż młodsze i krócej działające podmioty nie zawsze będą wykazywały faktyczną zdolność do spłaty kredytu. W takiej sytuacji konieczne będzie ustalenie surowszych zasad np. odnośnie zabezpieczeń koniecznych do przyznania pożyczki (o czym mowa w dalszym akapicie).

■ Schemat 11. Kryteria oceny wniosków o pożyczkę

Do elementów wniosków kredytowych podlegających ocenie należeć powinny:

1. POMYSŁ NA BIZNES - ANALIZA MARKETINGOWA

2. POTENCJAŁ WNIOSKODAWCY

3. OPŁACALNOŚĆ I EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA PRZEDSIĘWZIĘCIA

Wnioski powinny być oceniane przez zarządcę funduszu lub przez specjalnie do tego powołaną komisję. Należy również przewidzieć **wyrykowe kontrole** u instytucji, których podania zostały przyjęte oraz inspekcje w siedzibach dofinansowanych PS. Pozwoli to sprawdzić **stan realizacji, przestrzeganie procedur** przewidzianych w postępowaniu przyznawania dofinansowania oraz **prawdziwość deklaracji** i dostarczanych informacji. Takie kontrole, najlepiej przed ostatecznym przyznaniem kredytu, będą szczególnie ważne w przypadku młodych podmiotów, które wykazują słabą kondycję finansową w sprawozdaniach finansowych za ubiegłe lata.

Dofinansowanie mogłoby też zostać cofnięte jeśli beneficjent nie będzie przestrzegać wymogów i ograniczeń przyjętych dla udzielenia dofinansowania. Podobnie w przypadku, gdy realizacja nie jest zgodna, tak w treści, jak i w osiągniętych wynikach z projektem i deklaracjami zawartymi w przyjętym wniosku lub gdy beneficjent uniemożliwia czy unika kontroli.

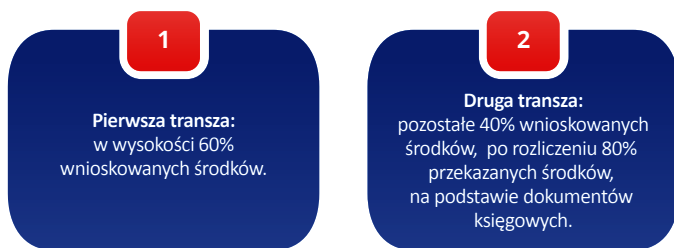
PRZEBIEG INTERWENCJI

Aby uzyskać dofinansowanie (kredyt) z funduszu rotacyjnego, spółdzielnie socjalne i inne przedsiębiorstwa społeczne będą musiały przedstawić zarządcy funduszu swoje **wnioski** według opracowanego przez zarządcę wzoru. Środki powinny być przyznawane do ich wyczerpania tzn. wnioski mogłyby być prezentowane **w trybie ciągłym** do momentu, w którym zostaną wykorzystane przewidziane fundusze.

Weryfikacja wniosków wykonywana byłaby przez zarządcę funduszu lub powołaną do tego komisję w porządku chronologicznym napływania wniosków, natomiast wypłata dofinansowania z funduszu rotacyjnego dla podmiotów, które pozytywnie przeszłyby proces oceny wniosków, mogłaby podobnie jak w systemie lombardzkim zachodzić dwuetapowo.

Wypłata dofinansowania powinna być przeprowadzana przez placówkę bankową lub spółkę leasingową i powinna być uzależniona od postępów w realizacji projektu lub rodzaju interwencji.

■ Schemat 12. Dwuetapowa wypłata dofinansowania



Rotacyjny fundusz działający we Włoszech umożliwia spółdzielniom, które otrzymały kredyt także **nanoszenie modyfikacji** do zatwierdzonego wcześniej programu realizacji inwestycji. Taka praktyka powinna znaleźć zastosowanie również w małopolskim funduszu rotacyjnym, gdyż pozwala to na **kompletne wykorzystanie środków**, które wydawane są zgodnie z realnymi zapotrzebowaniami, a nie z przymusu wyznaczonego przez wcześniej opracowany plan inwestycji. Jednak wprowadzane zmiany powinny być dokładnie sprawdzane i zatwierdzone przez zarządcę funduszu, po uprzednim sprawdzeniu adekwatności z zasadami równoważności, zgodności wydatków i realizowanych celów.

Jeśli chodzi o wysokość możliwego dofinansowania, to realia włoskie nie przystają do sytuacji w Polsce. Tym samym suma wydatków finansowanego projektu inwestycyjnego we Włoszech (tak jak opisano to w rozdziale pierwszym niniejszej publikacji) zawiera się pomiędzy 20 000 a 250 000 € w przypadku spółdzielni socjalnych założonych nie więcej niż 12 miesięcy wcześniej oraz pomiędzy 25 000 i 1 000 000 € w przypadku starszych spółdzielni.

Kwoty te powinny zostać dopasowane do **możliwości sektora ekonomii społecznej w Małopolsce**, a przede wszystkim będą zależne od ilości i rodzaju banków oraz instytucji kredytowo-leasingowych, które uda się pozyskać jako partnerów funduszu. Postuluje się wprowadzenie maksymalnej kwoty pożyczki w wysokości **do 100 tys. PLN na okres finansowania do 60 miesięcy**.

■ Schemat 13. Warunki pożyczki (1)

Kwota:	do 100 000,00 PLN
Okres dofinansowania:	5 - 7 lat

Niezależnie od tego jakie kwoty zostaną ostatecznie ustalone, bez zmian względem włoskiego modelu powinna pozostać wysokość dofinansowania - nie powinna ona przekraczać **80% wydatków kwalifikowanych**. Jedynie w przypadku zakupu dóbr kapitałowych w celu integracji zawodowej osób wykluczonych lub dla ochrony środowiska pracy mogłaby zostać podniesiona do 100% wydatków kwalifikowanych, to znaczy pokrywać całkowite zapotrzebowanie kredytowe projektu.

Kolejną do rozpatrzenia na gruncie Małopolski kwestią jest **procentowy rozkład dofinansowania** pomiędzy kwotę przyznaną ze środków samego funduszu a kwotę dostarczoną przez zrzeszonych kredytodawców, co będzie miało szczególne znaczenie dla warunków spłaty zaciągniętej pożyczki.

■ Schemat 14. Warunki pożyczki (2)

	Inwestycje PS:	Inwestycje konsorcjum
Ze środków funduszu	50%	70%
Ze środków pośredników finansowych	50%	30%

Wreszcie wybranym do dofinansowania projektom należy narzucić **ramy czasowe** - podobnie jak w Lombardii tak i w Małopolsce rozpoczęcie planowanej inwestycji powinno nastąpić w terminie do dwóch miesięcy od momentu przyznania kredytu, a cały program inwestycji powinien rozpoczynać się nie wcześniej niż po dniu złożenia wniosku i zakończyć się w przeciągu 12 miesięcy od momentu przyznania dofinansowania. Jedynie w przypadku inwestycji w nieruchomości czas trwania interwencji mógłby zostać przedłużony do 18 miesięcy.

W przypadku dofinansowań z rotacyjnego funduszu przedsiębiorczości bezwzględnie powinny być zastosowane **zasady dotyczące wsparcia „de minimis”**, które przyznawane jest w ramach limitów określonych w rozporządzeniu Komisji Europejskiej z 2006 roku. Zgodnie z tym ustawodawstwem, za pomoc uznaje się kwotę zaoszczędzoną podczas transakcji finansowych poprzez zastosowanie obniżonego opodatkowania w miejsce opodatkowania na zasadach rynkowych. Maksymalna łączna kwota pomocy wchodzącej w skład pomocy „de minimis” przyznanej przedsiębiorstwu w okresie trzech lat obrachunkowych nie może przekraczać 200 000 €. Z tego powodu, w momencie składania podania o kredyt, zainteresowane przedsiębiorstwo społeczne powinno być także zobowiązane przez zarządcę funduszu do złożenia deklaracji na temat wielkości otrzymanej w przeciągu ostatnich trzech lat obrachunkowych pomocy „de minimis”.

ZABEZPIECZENIA

Dla sprawnego i bezpiecznego działania funduszu rotacyjnego konieczne jest wymaganie od przedsiębiorstw społecznych wnioskujących o dofinansowanie przedstawienia **zabezpieczeń**, które będą zobowiązywały kredytobiorców do **dokładnego i terminowego wypełniania zobowiązań finansowych** wynikających z przyznanego dofinansowania. Wspomniane zabezpieczenia mogłyby opierać się na:

1. majątku wnioskodawcy i/lub osób trzecich;
2. zabezpieczeniach bankowych lub ubezpieczeniowych;
3. gwarancjach osobistych członków i/lub osób trzecich;
4. poręczeniach udzielanych przez zaufane konsorcja lub fundusze poręczeniowe.

Pod tym względem sektor ekonomii społecznej w Polsce cechuje się mniejszą grupą poręczycieli gotową wziąć odpowiedzialność za gwarancje finansowe przedsiębiorstw społecznych. Wiąże się to z ciągle niewielkim zaufaniem względem podmiotów ekonomii społecznej. W tej sytuacji osobami trzecimi wspomnianymi powyżej mogłyby być fundacje lub stowarzyszenia, a także projektowane małopolskie konsorcjum PS. Negocjacjaom podlegałyby także **wysokość oferowanych gwarancji**- postuluje się, aby wynosiła ona **ok. 10%** od wnioskowanej pożyczki. Jeśli jednak z rozpoznania rynku będzie wynikało, że banki nie są zainteresowane udzielaniem gwarancji na ww. warunkach z uwagi na niski pułap zabezpieczenia, możliwe będzie zwiększenie poziomu opisywanego zabezpieczenia. Priorytetem powinny być bowiem korzystne warunki kredytowania, nawet kosztem wyższego zabezpieczenia.

SPOSÓB SPŁATY

Szczególnie ważnym dla przedsiębiorstw społecznych aspektem funduszu rotacyjnego będzie czas trwania spłaty kredytu udzielanego w jego ramach. Proponowany **okres spłaty kredytu to 5 lat**, z możliwością przedłużenia do lat 7, w przypadku inwestycji w nieruchomości.

Równie korzystne dla kredytobiorców byłoby założenie, że pierwsze **6 miesięcy** od momentu pozyskania pożyczki byłoby **okresem karencji** w spłacie kredytu. W mechanizmie włoskiego funduszu rotacyjnego okres ten wynosi dokładnie dwa lata. Jednak w małopolskim sektorze ekonomii społecznej taki przedział czasowy wydaje się być zbyt długi i mógłby naruszyć płynność finansową funduszu. Ponadto w okresie karencji wakacje kredytowe dotyczyłyby jedynie spłaty rat kapitałowych, gdyż doświadczenie stosowania podobnych instrumentów wskazuje, że brak jakichkolwiek płatności w okresie karencji, mocno demotywuje pożyczkobiorców i są oni bardziej skłonni do późniejszej nieregularnej obsługi swojego zadłużenia.

Dlatego dobrym rozwiązaniem byłoby uzależnienie wysokości spłacanych rat i takie ich ustawienie, które ułatwiałoby spłatę kredytu w początkowym okresie od jego zaciągnięcia, pozwalając tym samym na rozkręcenie działalności PS. Z każdym kolejnym kwartałem oprocentowanie mogłoby wzrastać nie powodując problemów ze spłatą pożyczki już sprawniej działającym przedsiębiorstwom.

Aby ułatwić wnioskowanie i zwracanie przyznawanych środków, fundusz rotacyjny powinien przewidywać korzystniejsze względem rynkowego oprocentowanie dla podmiotów ekonomii społecznej. Cel ten może zostać osiągnięty poprzez znacznie **niższe oprocentowanie** sumy pozyskanej bezpośrednio z funduszu, przy jednoczesnym nieznacznym w stosunku do stawek rynkowych obniżeniu oprocentowania kwoty pozyskanej od pośredników finansowych zrzeszonych w funduszu, tak jak to zostało przedstawione na poniższym schemacie.

■ Schemat 15. Warunki spłaty pożyczki

Zabezpieczenie:	ok. 10% wnioskowanej kwoty	
Okres karencji:	do 6 miesięcy (od zakończenia inwestycji)	
Oprocentowanie:	środków z funduszu	środków od pośredników finansowych
	0%	rynkowe

■ 3.2.2. Fundusz dotacyjny

■ DLA KOGO?

Fundusz, którego mechanizm został opisany poniżej wpisuje się w założenia Regionalnego Planu Rozwoju Ekonomii Społecznej gdzie Kierunek Interwencji 2: Rozwój systemu bezzwrotnego wsparcia finansowego dla PES obejmuje działania zmierzające do rozwoju efektywnego systemu wsparcia finansowego przeznaczonego na założenie lub rozwój inwestycyjny podmiotu w powiązaniu z **zatrudnieniem osób należących do kategorii wykluczonych społecznie**.

Ten kierunek z kolei przypisany jest w „Regionalnym Planie Rozwoju Ekonomii Społecznej w Województwie Małopolskim na lata 2014-2020” do celu szczegółowego: Dostępny system finansowania PES.

Fundusz dotacyjny powinien zostać utworzony z myślą o **nowopowstałych**, małych i średnich przedsiębiorstwach społecznych w celu ulepszenia ich dostępu do dofinansowań za pośrednictwem takich rozwiązań jak udział w kapitale przedsiębiorstwa, dofinansowania bezzwrotne czy gwarancje dostępne w funduszu dotacyjnym wielu udziałowców. Fundusz powinien w szczególności **wspierać zatrudnienie** (również osób wykluczonych społecznie), zapobiegać i zwalczać bezrobocie oraz inwestować w zasoby ludzkie. Ponadto, fundusz dotacyjny będąc narzędziem dofinansowanym ze środków EFS w sposób naturalny promowałby wysoki poziom zatrudnienia i integracji społecznej, równouprawnienie kobiet i mężczyzn oraz spójność ekonomiczną i społeczną.

Wsparciem w ramach funduszu dotacyjnego powinny zostać objęte przedsiębiorstwa społeczne, które realizują programy integracji społecznej, w szczególności w momencie ich **zakładania/uruchamiania** oraz najkrócej działające na rynku podmioty ekonomii społecznej. Nowopowstałe przedsiębiorstwa mają większe problemy kapitałowe i większe ograniczenia rozwoju (ograniczenia finansowe, mniejsze zasoby własne itp.). Mechanizmy aktywizacyjne stosowane w ramach funduszu dotacyjnego przyczyniłyby się do zmobilizowania tych podmiotów do trwałego uczestnictwa w funduszu i miałyby wpływ na stałe (co najmniej 2-letnie) zatrudnienie osób zagrożonych wykluczeniem, co wiąże się z formą przyznawania mikrokredytów opisaną poniżej.

■ Schemat 16. Beneficjenci funduszu dotacyjnego

- Nowopowstałe przedsiębiorstwa społeczne.
- PS planujące zatrudnić nowych pracowników.

■ NA CO?

Do wydatków kwalifikowanych zaliczane byłyby m.in.:

1. **zakup lub leasing sprzętu** takiego jak maszyny, narzędzia, specjalistyczne urządzenia, umeblowanie i środki transportu;
2. pokrycie przez jeden rok **kosztów wynajmu** budynku przeznaczonego na siedzibę działalności- wyłącznie w przypadku młodych PS- założonych w ciągu 12 miesięcy przed złożeniem wniosku o dotację;
3. **zakup patentów**, licencji produkcyjnych, oprogramowań przeznaczonych na produkcję/zarządzanie;
4. **szkolenie pracowników**.

MECHANIZM DZIAŁANIA

Fundusz dotacyjny, jako fundusz udziałowy, ustanawiałby dla małych i średnich przedsiębiorstw **partnerstwa z** różnego rodzaju lokalnymi **instytucjami finansowymi**:

- ❑ bankami i funduszami pożyczkowymi;
- ❑ funduszami dotacyjnymi, funduszami kapitału wysokiego ryzyka;
- ❑ dostawcami mikrofinansowania, finansistami;

Aby mogło dojść do zawiązania takich partnerstw, operator funduszu na drodze **przetargu publicznego** powinien z terenu Małopolski wyłonić instytucje kredytowe, które pełniłyby dla funduszu funkcję pośredników finansowych. Do ich zadań i obowiązków należałoby **dokapitalizowanie przedsiębiorstw** społecznych zatrudniających osoby zagrożone wykluczeniem poprzez udzielanie im mikrokredytów. Interwencja mogłaby mieć następujący przebieg.

■ Schemat 17. Przebieg interwencji w ramach funduszu dotacyjnego

1. Europejski Fundusz Społeczny dokapitalizuje **instytucję publiczną - operatora funduszu** kwotą potrzebną do uruchomienia funduszu dotacyjnego.

2. Operator funduszu ogłasza **przetarg publiczny** na usługi kredytowe dla przedsiębiorstw społecznych. Podpisuje umowę z bankiem, który zaproponuje najkorzystniejsze warunki dla PS tzn. z bankiem, który obok najkorzystniejszego oczywistego miernika jakim jest wysokość kosztu kapitału (marża powiększająca stawkę bazową np. WIBOR), zaproponuje także preferencyjne rodzaje zabezpieczeń oraz pozostałych kosztów np. prowizja wcześniejszej spłaty itp.)

3. **Zwycięzca przetargu** przekazuje operatorowi funduszu dotacyjnego kwotę **równoznaczną** z wkładem publicznym udostępnionym na rzecz funduszu przez EFS.

4. **Przedsiębiorstwa społeczne**, zatrudniające osoby defaworyzowane na rynku pracy, **wnioskuje** do operatora funduszu o przyznanie im mikrokredytów. Wzór wniosku powinien zostać opracowany przez operatora funduszu.

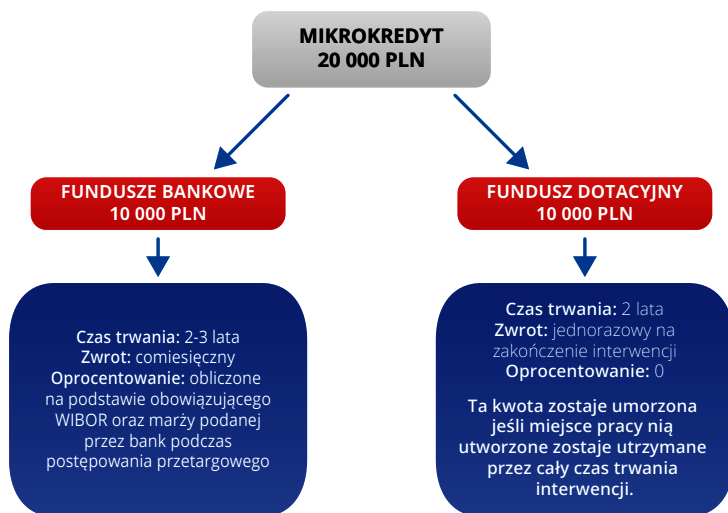
5. **Pożyczki** udzielane w ramach funduszu dotacyjnego powinny mieć **stałą wartość** (proponowana kwota to 20 tys. zł) i byłyby **przydzielane na konkretne miejsca pracy utworzone w PS** (na osoby fizyczne, które zostaną zatrudnione w przedsiębiorstwie ubiegającym się o kredyt z funduszu).

6. Kredyt oferowany w ramach funduszu mógłby zostać przyznany **maksymalnie na 10 nowych miejsc pracy**, niezależnie od ilości osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Tym samym **górną granicą** pożyczki dla jednego podmiotu ekonomii społecznej wynosiłaby **200 000 PLN**.

7. Dofinansowanie byłoby przyznawane **w 50% ze środków funduszu**, a w pozostałych **50% ze środków instytucji finansowej** wyłonionej w przetargu.

Włoskie rozwiązanie zakłada, że z podobnej pożyczki mogą korzystać podmioty, działające na rynku od co najmniej 12 miesięcy. Być może warto złagodzić to kryterium, aby więcej młodych małopolskich przedsiębiorstw społecznych mogło ubiegać się o taki kredyt bezpośrednio po rozpoczęciu swojej działalności. Dobrym pomysłem byłoby w tej sytuacji zróżnicowanie kwoty dofinansowania w zależności od tego jak długo dany podmiot utrzymuje się na rynku i np. przyznawanie młodszy przedsiębiorstwom wyższych pożyczek lub rozłożonych na dłuższy okres spłaty. Takie działanie mogłoby zachęcić młode podmioty do prężniejszego rozwoju, choć oczywiście niosłoby za sobą niemałe ryzyko, gdyż młode przedsiębiorstwa mogą mieć trudności ze spłacaniem kredytu.

■ Schemat 18. Sposób przyznawania i zwracania dofinansowań z funduszu



■ SPOSÓB SPŁATY

Jak wynika z powyższego schematu, kwota pozyskana od wyłonionego w przetargu przez zarządcę funduszu banku zwracana jest w rozliczeniu **comiesięcznym** na **stałym oprocentowaniu**. Pozostała kwota, równowarto połowie całkowitej sumy, **nie podlegałaby zwrotowi** w przypadku, gdy osoba, której przyznano dotację będzie pracowała w przedsiębiorstwie społecznym przez cały okres trwania interwencji tzn. przez dwa lata. W przypadku, gdy osoba ta zaprzestałaby pracy w podmiocie, który zaciągnął kredyt wcześniej niż dwa lata od daty jego przyznania, konieczne byłoby zwrócenie danej sumy w formie **jednorazowego świadczenia**.

Tym samym pracownik PS będący odbiorcą dofinansowania jednocześnie z przyznaniem dotacji, otrzymywałby **gwarancję** na pokrycie środków przyznanych przez pośrednika bankowego.

Umorzenie spłaty środków pochodzących z funduszu dotacyjnego, wiązałoby się z utrzymaniem miejsca pracy i członkostwa w spółdzielni przez osobę, na której zatrudnienie dany podmiot otrzymał dotację. W przypadku wypowiedzenia umowy o pracę przez zatrudnionego lub w celu umożliwienie zwolnienia zatrudnionego przez pożyczkobiorcę w trybie art. 52 Kodeksu pracy, dopuszczałoby się przyjęcie nowego pracownika spełniającego warunki formalne oraz posiadającego właściwe kwalifikacje na utworzone dzięki dotacji stanowisko, co pozwoliłoby na umorzenie spłaty.

3.2.3. Pożyczki od osób prywatnych

Ciekawym instrumentem wspierającym finansowo sektor ES spoza puli środków publicznych są **pożyczki od osób prywatnych**, których mechanizm działania w oparciu o model lombardzki został opisany poniżej jako praktyka warta promowania również w województwie małopolskim. Podobne mechanizmy funkcjonują już na rynku w formie internetowych platform pożyczek prywatnych oraz platform „crowd-fundingowych”.

Włoskie rozwiązanie opisane w pierwszym rozdziale niniejszego raportu powstało z **inicjatywy banku** i podobnie mogłoby się stać także w Małopolsce. Najlepszym rozwiązaniem, niosącym korzyści z promowania **współpracy sektora bankowego, podmiotów ekonomii społecznej i osób prywatnych** byłoby utworzenie podobnego narzędzia przez działające w Małopolsce banki spółdzielcze.

Do uruchomienia tego narzędzia konieczne jest **założenie i prowadzenie portalu internetowego** co mogłoby leżeć w gestii banku, który byłby jednocześnie **pożyczkodawcą oraz poręczyтелем** dla ubiegających się o pożyczki poprzez portal przedsiębiorstw społecznych. Uczestnictwo instytucji bankowej nie jest jednak warunkiem koniecznym. Portal umożliwiający przedsiębiorcom społecznym pozyskiwanie pożyczek od osób prywatnych mógłby zostać założony także przez instytucje niefinansowe jednak wymagałby wówczas zastrzyku finansowego np. w formie projektu unijnego.

■ Schemat 19. Mechanizm działania portalu

PES poprzez stronę internetową aplikowałyby do banku o przyznanie dofinansowania dla konkretnego projektu, określając **kwotę** jaką chcą pożyczyć i **maksymalne oprocentowanie** na jakie mogą sobie pozwolić.



Bank po dokonaniu **oceny rentowności i ryzyka** otrzymanych aplikacji, wybrane z nich zamieszczałyby na portalu, podając kwotę konieczną do zrealizowania projektu oraz jego opis.



Goście portalu (osoby prywatne) mogliby oglądać zamieszczone opisy projektów oraz wybierać inicjatywy, którym chcą udzielić **pożyczki finansowej za pośrednictwem banku**.



Do decyzji **pożyczkodawców** należałoby ustalenie dokładnej **wysokości sumy** pieniężnej jaką chcą pożyczyć, **okresu spłaty** oraz **oprocentowania**.

Bank zarządzający portalem powinien **ustalić ramy** tych parametrów.



Bank gwarantowałby **1/3 pożyczki** dla każdego zaakceptowanego i umieszczonego na portalu projektu. Tym samym byłby **poręczycielem kredytów** zaciągniętych od osób prywatnych i firm, zgłaszających taką możliwość.

Suma zaciągnięta od banku oprocentowana jest na warunkach rynkowych, a zatem bank, który podjąłby się utworzenia takiego portalu mógłby na pożyczkach dla sektora ekonomii społecznej zarabiać, przy jednoczesnym **kreowaniu pozytywnego wizerunku banku** zaangażowanego w przedsięwzięcia społeczne. Korzyści płynące dla podmiotów ekonomii społecznej są oczywiste - pożyczka zaciągnięta od osób prywatnych działałaby na preferencyjnych **warunkach**. Pożyczkodawcy indywidualni tzn. osoby prywatne, nie tylko mieliby okazję wesprzeć inicjatywy społecznie użyteczne, ale także **zarabialiby na udzielonych kredytach**. Tak więc jak widać wszystkie strony zyskałyby na udziale w tego typu interwencji finansowej. Co więcej, podobny portal miałby zakres ogólnopolski, bo o ile bank zarządzający portalem i dofinansowywane przedsiębiorstwa powinny działać na terenie województwa małopolskiego, o tyle osoby prywatne udzielające pożyczek miałyby dostęp do portalu z każdego zakątka Polski. Jest to tym samym inicjatywa godna propagowania.



ZAKOŃCZENIE

Stabilność finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych jest gwarancją realizacji przez nie ich funkcji, w tym zwłaszcza zapewniania zatrudnienia osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym, dostarczania usług społecznie użytecznych czy wykorzystywania potencjału lokalnego. Dotychczasowe doświadczenia jednoznacznie wskazują, iż środki publiczne użyteczne są na etapie powstawania nowych przedsiębiorstw społecznych oraz służą zapewnianiu infrastruktury wsparcia dla nich. Trudno także wyobrazić sobie sytuację, gdy wszystkie przedsiębiorstwa społeczne funkcjonują w sposób konkurencyjny na wolnym rynku, nie korzystając w żaden sposób z przywilejów oferowanych przez stronę publiczną. Dlatego tak istotne jest znalezienie takich instrumentów, które zapewnią przyjazne współdziałanie instytucji publicznych i przedsiębiorstw społecznych, które nie doprowadzi do uzależnienia ich od środków publicznych.

Zaprezentowane w raporcie rozwiązania - wzorowane na doświadczeniach lombardzkich - wskazują pożądany kierunek rozwoju instrumentów wsparcia dla całego sektora ekonomii społecznej. Kooperacja pomiędzy instytucjami sektora wymaga współdziałania podmiotów ekonomii społecznej, które dotychczas znajdowały się na obrzeżach zainteresowania instytucji otoczenia ekonomii społecznej, w tym zwłaszcza spółdzielni mieszkaniowych, banków spółdzielczych czy kas oszczędnościowych. Ich współdziałanie w dłuższej perspektywie doprowadzić może do tworzenia konsorcjów, które pełnić będą mogły funkcje ośrodków wsparcia ekonomii społecznej. Instrumenty finansowe wykorzystywane dotąd przez stronę publiczną - wzorem doświadczeń włoskich - mogą być wzbogacone o kapitał pochodzący od sektora bankowego. Zarówno mechanizm dotacyjny jak i rotacyjny fundusz poręczeniowy mogą gwarantować korzyść finansową dla banków, rozszerzać ich grupę klientów, jak też służyć przełamywaniu nieufności pomiędzy sektorem bankowym a sektorem ekonomii społecznej.

Postulowane rozwiązania służą więc uniknięciu sytuacji, w której funkcjonowanie ekonomii społecznej oparte jest w głównej mierze o źródła publiczne, gdyż jedynie samodzielność finansowa oraz dywersyfikacja przychodów zapewnia stabilny rozwój.

