

WARUNKI DO ROZWOJU FINANSOWANIA ZWROTNEGO DLA INSTYTUCJI EKONOMII SPOŁECZNEJ W POLSCE

W latach 2005–2008 zespół projektowy Banku DnB NORD Polska SA w partnerstwie z dziewięcioma innymi organizacjami realizował projekt „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej w Polsce”.

W ramach projektu prowadzono badania, których celem było zdiagnozowanie sytuacji w zakresie warunków finansowania zwrotnego dla przedsiębiorstw ekonomii społecznej i NGO w Polsce oraz analiza i rekomendacja kierunków rozwoju takiego finansowania.

Niniejszy raport przedstawia wybór analizowanych zagadnień, który ma na celu zainteresować czytelnika tym mało znanym w Polsce i fascynującym obszarem finansów.

Warto zaznaczyć, że nasze poszukiwania są jednymi z kilku, jakie zostały podjęte w ramach inicjatywy EQUAL realizowanej w Polsce. Bardzo ciekawe badania i studia prowadzone były również w ramach innych projektów, których listę i kontakt mogą Państwo znaleźć na stronie www.equal.gov.pl.

CO TO JEST EKONOMIA SPOŁECZNA?

Ruch zwany ekonomią społeczną, przedsiębiorczością społeczną, gospodarką społeczną to odpowiedź na dyskusje wokół roli państwa oraz sektora prywatnego w dostarczaniu usług służących społecznościom oraz sposobu ich finansowania. Aktorzy tego ruchu to stowarzyszenia, fundacje, spółdzielnie, organizacje wzajemne (w Polsce znana jest jedna forma – towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, ale w Europie znane są również inne, np. zdrowotne organizacje wzajemne), przedsiębiorstwa społeczne i wiele innych podmiotów, które łączą odpłatne dostarczanie usług i służeń interesom społecznie użytecznym.

Podmioty ekonomii społecznej działają tam, gdzie dochodzi do jakiegoś wykluczenia:



Uczestnicy konferencji „Finansowanie przedsiębiorstw ekonomii społecznej” w Klubie Bankowca

Fot. Wojciech Łączyński

- z rynku pracy – wtedy zatrudniają osoby wykluczone (np. byłych więźniów, bezrobotnych, osoby po długich urlopach wychowawczych),

- z rynku usług – w takim przypadku dostarczają usługi, które są niedostępne dla określonej społeczności (np. usługi transportowe dla niepełnosprawnych),

- z rynku finansowego (np. dostępny kredyt dla najuboższych, ubezpieczenie dla założycieli spółdzielni socjalnej).

Oznacza to, że na tradycyjnym rynku brak było podaży na określone usługi dla określonej grupy lub warunki ich dostarczenia (cena, czas, jakość) były nieakceptowane lub niekorzystne dla odbiorcy. Najczęściej dotyka to klientów najuboższych, z grup dużego ryzyka. Podmioty ekonomii społecznej utrzymują się na takim rynku, ponieważ potrafią łączyć różne zasoby: wolontariat i płatną pracę, kapitał eko-

nomiczny i ludzki, dotacje i darowizny z pożyczkami i przychodami z działalności gospodarczej, innowacyjne podejście do rozwiązania problemu i niewielkie nakłady. Wiele z „zasobów” ekonomii społecznej trudno jest wycenić i podać ich wartość pieniężną (szerzej w polskiej literaturze omówiono definicje ekonomii społecznej w: Jakub Wygnański, Piotr Frączak: *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*).

FINANSE SPOŁECZNIE ODPOWIEDZIALNE

Oblicza się, że co dziesiąty amerykański dolar oddany do profesjonalnego zarządzania w Stanach przeznaczany jest na społecznie odpowiedzialną inwestycję. W sumie daje to ponad 2200 miliardów dolarów aktywów. W Europie szacuje się,

Miesięcznik

Śr. nakład 5000 egz.

Zasięg ogólnopolski



że zainwestowane środki to 360 miliardów euro. Amerykańskie Forum Inwestycji Społecznych (Social Investment Forum; SIF) ocenia, że w ciągu 10 lat społecznie odpowiedzialne inwestycje (SRI) w Stanach urosły o 258 proc. Według francuskiego stowarzyszenia Finansol monitorującego rynek finansów solidarnych, wielkość francuskich oszczędności solidarnych potroiła się w ciągu pięciu lat od 1999 r., żeby w 2004 r. przekroczyć próg 600 milionów euro.

Powyższe dane pokazują, że rynek finansów, w których parametry finansowe nie są jedynym kryterium wyboru, rozwija się dynamicznie po obu stronach Atlantyku. Przytoczone dane, ze względu na brak ścisłej definicji takich terminów, jak „inwestycje społecznie odpowiedzialne” czy „oszczędności solidarne”, należy jednak traktować jako szacunkowe. Wieloletnie prace zarówno SIF, jak i Finansol dotyczące określenia znaczenia tych terminów nie przyniosły jeszcze ogólnie zaakceptowanej definicji.

Pewną powszechną praktykę zaczynają wyznaczać działania certyfikujące produkty SRI i finansów solidarnych. W Europie zajmuje się tym dla produktów francuskich – Finansol, który przyznaje tzw. Label Finansol. Od niedawna rozpoczęły się również wspólne działania europejskich finansistów społecznych na rzecz stworzenia znaku europejskiego (projekt Fineurosol).

Obecnie w Europie można zauważyć współistnienie dwóch podstawowych trendów, które opisujemy poniżej:

- 1) finansowania społecznie odpowiedzialnego;
- 2) finansowania solidarnego.

FINANSOWANIE SPOŁECZNIE ODPOWIEDZIALNE

Social responsible investing (SRI) można określić jako poszukiwanie takich inwestycji, które są jednocześnie dochodowe i wpływają pozytywnie na społeczeństwo. Oznacza to, że elementem oddziałującym na decyzję inwestora są społeczne i środowiskowe (w rozumieniu ochrony środowiska naturalnego) skutki inwestycji. Kryteria kwalifikacyjne są bardzo różne. Niektórzy inwestorzy ograniczają się do weryfikacji, czy podmiot finansowany nie przeznacza otrzymanych środków na handel bro-

nią, żywym towarem, prostytutką, terroryzmem i inne praktyki powszechnie uznawane za niedopuszczalne. Inni oczekują większego zaangażowania, na przykład poprzez ograniczenie się do określonego typu działań społecznie pozytywnych. SIF wyróżnia trzy podstawowe strategie inwestorów społecznie odpowiedzialnych:

- screening, polegający na ocenie portfela inwestycyjnego na podstawie predefiniowanych kryteriów społecznych i środowiskowych,
- zaangażowany udział (Shareholders advocacy), którego celem jest wywarcie wpływu na kierunek i sposób działania beneficjenta finansowania;
- inwestowanie w społeczności (Community Investing) opierające się na wyborze takich instrumentów i podmiotów, które pozwalają na przepływ środków do społeczności defaworyzowanych, nieposiadających dostępu do tradycyjnej oferty finansowej.

Tak zdefiniowany rynek jest bardzo szeroki i obejmuje instytucje różniące się wielkością, celem działania i poziomem wpływu społecznego. SRI jest częściej używane w krajach anglosaskich.

FINANSOWANIE SOLIDARNE

Ta forma finansowania kładzie nacisk na niesienie pomocy innym. W odróżnieniu od inwestora społecznie odpowiedzialnego, który skupia się na wpływie swojej inwestycji na społeczeństwo, nawet jeśli ogranicza się tylko do braku wpływu negatywnego, finansista solidarny dąży do nadania sensu swojej inwestycji, podziela się swoim sukcesem z innymi.

Solidarne produkty różnią się od tradycyjnych produktów finansowych włączeniem elementu podziału zysku (mechanizmu solidarnościowego). Wyróżnia się dwa podstawowe mechanizmy solidarnościowe:

- część środków jest inwestowana w przedsięwzięcia solidarne (inwestycja solidarna, fr. investissement solidaire);
- część zysku z inwestycji jest przekazywana na rzecz przedsięwzięcia solidarnego (darowizna, fr. produit de partage).

Produkty oferowane są najczęściej mieszanką obu koncepcji. Terminologia i literatura dotycząca finansów solidarnych ma swoje główne źródło w krajach francuskojęzycznych. Pierwszy barometr finansów

solidarnych opracowany przez Finansol powstał we Francji w 2003 r., pierwsze wskaźniki dla finansów solidarnych zaczęto opracowywać we Francji i Belgii.

Obok powyższych terminów, w wielu krajach występują bardzo różne przymiotniki po słowie „finanse”, których celem jest odróżnienie się od sektora nastawionego na maksymalizację zysku. Najczęściej spotykane to „alternatywny”, „etyczny”, „społeczny” i „solidarny”. W każdym kraju te słowa mają trochę inne znaczenie, budzą inne skojarzenia. Najczęściej wybór określenia ma wskazać, który aspekt jest dla instytucji najistotniejszy. I tak finansista:

- solidarny – dzieli się zyskiem i ryzykiem, nadając sens inwestycji,
- alternatywny – nie poszukuje tylko zysku ekonomicznego,
- społeczny – dąży do osiągnięcia pozytywnego wpływu na społeczeństwo i społeczności,
- etyczny – zwraca uwagę na cel wykorzystania pieniędzy.

Produkty profesjonalnie zarządzane dostępne dla inwestorów społecznie odpowiedzialnych to:

- jednostki funduszy inwestycyjnych,
 - indywidualne portfele inwestycyjne.
- Dodatkowo każdy inny produkt finansowy instytucji, która stosuje społeczne i środowiskowe kryteria oceny swoich działań, może zostać zaliczony do produktów instytucji społecznie odpowiedzialnych. Mogą to być rachunki bankowe, depozyty, jednostki funduszy emerytalnych, obligacje, akcje, udziały itd.

Do produktów solidarnych zalicza się najczęściej:

- rachunki oszczędnościowe,
- rachunki terminowe,
- pracownicze plany oszczędnościowe,
- pożyczki bezpośrednio przeznaczone dla instytucji solidarnych,
- udziały i akcje,
- obligacje,
- papiery komercyjne,
- jednostki funduszy inwestycyjnych,
- polisy ubezpieczeniowe,
- karty kredytowe.

Powyższa lista nie jest pełna, na rynku wciąż wdrażane są nowe pomysły ułatwiające przekazanie i rozliczenie inwestycji społecznie odpowiedzialnej lub/i solidarnych. ■

Anna Królikowska, koordynator projektu w ramach DnB NOR Polska SA

Miesięcznik

Śr. nakład 5000 egz.

Zasięg ogólnopolski

