

Anna Zimnoch

Politechnika Białostocka

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ

Streszczenie: Katalog potencjalnych źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej jest szeroki, badania wskazują jednak, że podmioty te w niewielkim zakresie z wielu z nich korzystają. Specyficzne cechy podmiotów ekonomii społecznej sprawiają bowiem, iż instytucje finansowe we współpracy z nimi widzą dodatkowe, poza powszechnie obecnym na rynku finansowym, ryzyko. Ponadto niskie najczęściej nakłady na obsługę finansowo-księgową nie pozwalają na zapewnienie wysokiego poziomu zarządzania finansami.

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, podmioty ekonomii społecznej, finansowanie.

1. Wstęp

Wśród najważniejszych kryteriów wyboru źródeł finansowania każdej działalności wymienić można: dostępność do danego źródła kapitału, koszty pozyskania i dysponowania danym kapitałem, elastyczność finansową, cenę efektu dźwigni finansowej czy ryzyko użycia danego rodzaju kapitału. W przypadku podmiotów ekonomii społecznej katalog potencjalnych źródeł finansowania i dostępność do nich ograniczony jest dodatkowo przez cel działalności tych podmiotów. Specyficzne cechy podmiotów ekonomii społecznej¹ sprawiają bowiem, że instytucje finansowe we współpracy z nimi widzą dodatkowe, poza powszechnie obecnym na rynku finansowym, ryzyko. Działalność, która nie jest nastawiona przede wszystkim na generowanie zysku, rodzi obawy o zachowanie dobrej sytuacji finansowej, która przecież jest warunkiem na przykład terminowej spłaty kredytów wraz z odsetkami. Dodatkowo niskie najczęściej nakłady na obsługę finansowo-księgową nie pozwalają na zapewnienie wysokiego poziomu zarządzania finansami. Niniejsza praca ma na celu przegląd poten-

¹ Międzynarodowa sieć badawcza EMES European Research Network, zrzeszająca ekspertów i badaczy zagadnień ekonomii społecznej, zaproponowała definicję podmiotów ekonomii społecznej przez wskazanie kryteriów ekonomicznych i społecznych wyróżniających te podmioty. Kryteria ekonomiczne to: prowadzenie w sposób względnie ciągły, regularny działalności w oparciu o instrumenty ekonomiczne; niezależność, suwerenność instytucji w stosunku do instytucji publicznych; ryzyko ekonomiczne; istnienie choćby nielicznego płatnego personelu. Do kryteriów społecznych zaliczono natomiast: wyraźną orientację na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia; oddolny, obywatelski charakter inicjatywy; specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania; możliwie partycypacyjny charakter działania; ograniczoną dystrybucję zysków.

cyjnych źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej, wskazanie ich wad i zalet oraz ukazanie, że szczytne cele, które przyświecają tym podmiotom, czynią je mało wiarygodnymi na rynku finansowym, co potwierdzają wyniki badań.

2. Potencjalne źródła finansowania podmiotów ekonomii społecznej

Katalog potencjalnych źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej jest szeroki. Przynajmniej teoretycznie, podmioty ekonomii społecznej mogą korzystać z takich samych źródeł finansowania, jak sektor małych i średnich przedsiębiorstw:

- samofinansowanie;
- wkłady wspólników;
- kredyty bankowe;
- poręczenia kredytowe;
- leasing;
- franchising;
- fundusze pomocowe;
- kredyt kupiecki;
- faktoring;
- inkubatory przedsiębiorczości;
- pożyczki z sektora pozabankowego (w tym dotacje z urzędów pracy);
- pożyczki od rodziny i znajomych.

Dodatkowo mogą korzystać m.in. z następujących źródeł (w zależności od prowadzonej działalności):

- składki członkowskie;
- datki od osób prywatnych (w tym 1% podatku dochodowego od osób fizycznych dla organizacji pożytku publicznego);
- darowizny od osób prawnych;
- zbiórki, aukcje, loterie;
- sponsoring;
- fundraising;
- dotacje ze źródeł publicznych.

Źródła dotacji ze źródeł publicznych to m.in.:

- samorzady wszystkich szczebli:
 - programy współpracy z organizacjami pozarządowymi;
 - zadania powierzone lub dofinansowane;
- samorząd gminny (miasto/gmina, ośrodki pomocy społecznej);
- samorząd powiatowy (powiat, powiatowe urzędy pracy, powiatowe centra pomocy rodzinie);
- samorząd województwa (urzędy marszałkowskie, regionalne ośrodki polityki społecznej);
- administracja rządowa:

- urzędy wojewódzkie;
- ministerstwa;
- fundusze celowe (Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej);
- rezerwy celowe budżetu państwa (Program Operacyjny Fundusz Inicjatyw Obywatelskich).

Dotacje mogą pochodzić również ze źródeł zagranicznych, przede wszystkim z Unii Europejskiej, ale też na przykład z ambasad i różnych funduszy.

3. Dylematy finansowania sektora ekonomii społecznej

Prezentacja potencjalnych źródeł finansowania wymaga przeanalizowania ich zalet i wad. Źródła finansowania sektora ekonomii społecznej na potrzeby ww. analizy zostały podzielone na trzy grupy:

- finansowanie ze środków publicznych;
- finansowanie ze środków prywatnych;
- finansowanie ze zwrotnych środków obcych.

Dylematy finansowania sektora ekonomii społecznej ze wskazanych wyżej źródeł przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Dylematy finansowania sektora ekonomii społecznej

Finansowanie ze środków publicznych	
Potencjalne zalety	Potencjalne wady
<ul style="list-style-type: none"> • współrealizacja celów społecznych, „zadań zleconych” stabilizuje działalność NGO, • zmniejsza ryzyko wspieranej działalności społecznej, psychologicznie i finansowo wspiera działalność NGO, • poprawia dostęp do odbiorców (beneficjentów) pomocy i informacji, • pozwala na wykorzystanie efektu synergii (organizacja, finansowanie, promocja), • pozwala na wykorzystanie efektów substytucji i komplementarności celów społecznych rządowych i NGO, • umożliwia nabieranie doświadczenia, uczenie się współpracy z władzami (kontakty). 	<ul style="list-style-type: none"> • uzyskanie środków publicznych wymaga odpowiednich, wysokich umiejętności i jest sformalizowane, • ogranicza niezależność NGO w realizacji celów społecznych (np. środki wiążące), • nie gwarantuje stabilności wsparcia, • kreuje roszczeniowe oczekiwania i przyzwyczajenie do wsparcia, • osłabia przedsiębiorczość i aktywność w pozyskiwaniu klientów, • stanowi potencjalne źródło zachowań korupcyjnych, gdy wsparcie otrzymują wybrańcy, • stanowi źródło nieuczciwej konkurencji i konfliktów na tle rozdziału środków (wsparcie tworzy przewagę dla innych nie do osiągnięcia), • powoduje zagrożenie niegospodarnością w zarządzaniu środkami.

Finansowanie ze środków prywatnych	
Potencjalne zalety	Potencjalne wady
<ul style="list-style-type: none"> • umożliwia niezależność w realizacji misji i prowadzonej polityki społecznej, • daje satysfakcję psychologiczną, • kształtuje korzystny wizerunek i odbiór społeczny, • stymuluje zalety wynikające z nabierania doświadczenia, uczenia się przedsiębiorczości (kontakty), • zwiększa elastyczność w działaniu i szybszą reakcję na potrzeby społeczne, • pozwala na uniknięcie zbiurokratyzowanych formalności, odstrasżających od działań. 	<ul style="list-style-type: none"> • determinuje konieczność podejmowania i akceptacji ryzyka w działalności gospodarczej, • wymaga profesjonalizmu w działalności (co na ogół podnosi koszty operacyjne), • brak formalnego wsparcia podmiotu z zewnątrz zwiększa ryzyko działalności, • zmusza do uwzględnienia zwiększonego ryzyka klęski, porażki, upadku przedsięwzięcia, • powoduje bardziej intensywne odczuwanie konsekwencji porażki.
Finansowanie ze zwrotnych środków obcych	
Potencjalne zalety	Potencjalne wady
<ul style="list-style-type: none"> • zwiększa możliwości i zakres działań NGO, • pozwala na wykorzystanie efektu dźwigni finansowej, • ratuje „w potrzebie” (np. umożliwiając utrzymanie płynności finansowej), • dynamizuje przebieg procesów gospodarczych i inwestycyjnych, • umożliwia podjęcie niektórych działań i inwestycji. 	<ul style="list-style-type: none"> • wymaga znajomości skomplikowanych procedur pozyskania środków, • wymaga umiejętności pozyskania środków, • wymaga ścisłej dyscypliny finansowej i często przedmiotowej, • wymaga planowania długookresowego i stabilności organizacji, • wymaga opracowania specjalnego produktu finansowego dla NGO, • jest nieosiągalne dla wielu NGO (z różnych powodów).

Źródło: M. Płonka, *Dylematy finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna” 2008, nr 1 (2), s. 29-30.

Warto pamiętać, że cechą pożądaną przy prowadzeniu każdej działalności jest umiejętność pozyskiwania i łączenia różnych źródeł finansowania. Uzależnienie się od jednego źródła, szczególnie od środków publicznych, może sprawić, że nieprzewidziane odebranie tych środków sparaliżuje działalność całej organizacji. Dlatego korzystniejszą sytuacją z punktu widzenia rozwoju przedsięwzięć ekonomii społecznej jest na przykład udzielanie im jako przedsiębiorcom zamówień publicznych na wykonywanie usług, dostaw lub robót budowlanych, a nie dotacji. Taka forma popierania wiąże się z obustronnymi zobowiązaniami partnerów (wykonaniem zlecenia przez firmę społeczną – wykonawcę i zapłatą przez publicznego zleceniodawcę – zamawiającego) i jest neutralna z punktu widzenia budżetu publicznego, gdyż wiąże się z wydatkowaniem środków, które i tak przeznaczone były na realizację konkretnego zlecenia. Dodatkowo, taki sposób wykonania zadania generuje wartość dodaną w sferze socjalnej.

4. Finansowanie podmiotów ekonomii społecznej w badaniach

Według badań „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2006”² roczne przychody połowy organizacji pozarządowych³ w Polsce nie przekraczają 10 tys. zł, mniej więcej co dziesiąta organizacja nie ma żadnych przychodów, a co piąta dysponowała przychodami nie większymi niż 1 tys. zł. Tylko ok. 4% organizacji zadeklarowało przychody wyższe niż 1 mln zł. Widać więc duże rozwarstwienie pomiędzy tymi organizacjami, dodatkowo się pogłębiające. Według danych z 2003 r., 10% organizacji o najwyższych przychodach kumulowało w sumie ok. 83% wszystkich środków zasilających sektor pozarządowy, w 2005 r. było to już prawie 90% środków.

Aż 76% organizacji uważa, że ich rezerwy finansowe w przypadku utraty wszystkich źródeł przychodów nie pozwoliłyby im przetrwać dłużej niż 6 miesięcy. Mniej więcej co trzecia organizacja (37,4%) poszukiwała w ciągu ostatnich 2 lat środków finansowych – najczęściej na wkład własny w projekt (25,5%) i zabezpieczenie płynności finansowej organizacji (14,4%). Rzadziej były to środki z przeznaczeniem na inwestycje (w działalność gospodarczą – 5% lub działalność pozagospodarczą – 11,7%). Warte uwagi jest to, że tylko 14% organizacji poszukujących środków finansowych ubiegało się w związku z tym o środki zwrotne (kredyty lub pożyczki). Pozyskać środki na inwestycje udało się mniej więcej co czwartej ubiegającej się o nie organizacji (ok. 4% wszystkich), ale tylko dla 3% organizacji oznaczało to wzięcie kredytu.

Spośród wszystkich organizacji pozarządowych ok. 18% było w 2006 r. zaangażowanych w prowadzenie działalności gospodarczej lub działalności odpłatnej, a zapytane o bariery w jej prowadzeniu na pierwszym miejscu (36,5%) wymieniają „trudności związane z pozyskiwaniem środków finansowych na inwestycje”. Wynika to niewątpliwie z faktu, że w ciągu ostatnich 2 lat aż połowa z nich poszukiwała środków na inwestycje. 11% ubiegało się w związku z tym o środki ze źródeł bezzwrotnych, a 14% podjęło znaczące inwestycje (w stosunku do 4% wszystkich organizacji).

Wyłaniający się z powyższych danych liczbowych obraz organizacji pozarządowych, ukazujący też niejako nie najlepszą sytuację podmiotów ekonomii, po-

² Badania „Kondycja sektora organizacji pozarządowych w Polsce 2006” zostały przeprowadzone przez Stowarzyszenie Klon/Jawor w ramach Programu Trzeci Sektor, finansowanego przez Trust for Civil Society in Central & Eastern Europe i Fundację im. Stefana Batorego. Jednocześnie badanie organizacji pozarządowych było elementem szerszego przedsięwzięcia badawczego pt. „Kondycja podmiotów ekonomii społecznej w Polsce”, realizowanego w ramach projektu „W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej”, finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Inicjatywy Wspólnotowej Equal.

³ Wszystkie ekonomiczne kryteria przedsiębiorstwa społecznego spełnia zaledwie 4% wszystkich organizacji pozarządowych w Polsce (ok. 2000 podmiotów). Po nieznacznym złagodzeniu kryteriów, poprzez zastosowanie mniej restrykcyjnej miary „ryzyka ekonomicznego” (wpływ z działalności ekonomicznej na poziomie co najmniej 20% całości rocznych przychodów), do zbioru potencjalnych przedsiębiorstw społecznych można zaliczyć niewiele więcej organizacji, tzn. 5% organizacji pozarządowych. Dopiero rezygnacja z warunku „płatnego personelu” przekłada się na znaczące poszerzenie tego zbioru – liczy on teraz ok. 9% organizacji pozarządowych, czyli mniej więcej 4 tysiące podmiotów.

twierdzącą też nowsze badania, np. dotyczące stanu tego sektora w województwie podlaskim⁴.

Wspomniane badania wskazują, że aż 64,86% wszystkich podmiotów osiąga przychody na poziomie niższym niż 50 tys. zł rocznie, czyli niewiele ponad 4 tys. zł miesięcznie, z czego aż 33,33% nie osiąga żadnych przychodów, co stanowi 21,62% wszystkich podmiotów. Na szczęście tylko 8,11% podmiotów wskazało, że na przestrzeni ostatnich 5 lat przychody te uległy zmniejszeniu, ale aż 45,95% utrzymało je na nominalnie porównywalnym poziomie, co w rezultacie dla części z nich mogło oznaczać realny spadek przychodów. Spośród tych, które w tym okresie odnotowały przynajmniej dwukrotne zwiększenie przychodów, przeważają podmioty (47,06%), które obecnie osiągają przychody na poziomie 10-50 tys. zł.

Majątek badanych podmiotów, bez względu na jego wartość, sfinansowany jest przede wszystkim z kapitałów własnych podmiotów – 87,50% badanych posiadających majątek wskazało kapitały własne jako jedno ze źródeł finansowania, w przypadku 43,75% podmiotów posiadających majątek stanowiły one źródło finansowania ponad 90% wartości majątku. Przy czym pojęcie kapitałów własnych odbiegało od jego rozumienia z punktu widzenia rachunkowości, nie zawiera w sobie bowiem uzyskanych środków bezzwrotnych, np. dotacji. Są one podstawowym źródłem finansowania majątku w przypadku 40% podmiotów posiadających majątek.

Strukturę finansowania majątku potwierdzają też starania podmiotów o otrzymanie środków bezzwrotnych i zwrotnych. 61,76 % wszystkich podmiotów w ciągu ostatnich 5 lat ubiegało się o środki bezzwrotne, ale tylko 17,65% wszystkich podmiotów, czyli 28,58% wnioskujących o dofinansowanie, otrzymało środki we wnioskowanej wysokości. Teoretycznie skuteczniejsze było ubieganie się w tym okresie o środki zwrotne, ponieważ aż połowie podmiotów ubiegających się o nie, udało się je uzyskać we wnioskowanej wysokości, z tym jednak, że tylko 22,22% wszystkich podmiotów starało się w okresie ostatnich 5 lat o pozyskanie np. kredytów czy pożyczek.

Mimo że aż 45,71% badanych nie jest zadowolonych z oferty banku, z którego usług korzysta, tylko 16,67% korzysta z usług instytucji finansowych innych niż banki, a 16,22% wszystkich podmiotów nie jest zainteresowanych współpracą z bankami ani innymi instytucjami na rynku finansowym.

5. Źródła ograniczeń w korzystaniu z kapitałów przez podmioty ekonomii społecznej

Przedsięwzięcia realizowane przez podmioty ekonomii społecznej różnią się na wielu płaszczyznach od przedsięwzięć komercyjnych. Podstawowe różnice przedstawia tabela 2.

⁴ W. Czemieli-Grzybowska (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym. Raport z badań*, Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny, Białystok 2010, s. 201-206. Raport został przygotowany przez Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny w Białymstoku w ramach projektu „Ludzie-ludziom”, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, realizowanego w latach 2008-2010.

Tabela 2. Porównanie parametrów decyzyjnych dla przedsięwzięć komercyjnych i społecznych

Charakterystyka inwestycji	Przedsięwzięcie komercyjne	Przedsięwzięcie społeczne
Formalna kontrola nad przedsiębiorstwem	możliwa	nie zawsze (dopuszczalne formy prawne niedające takiego prawa lub je ograniczające)
Cel finansowania	przedsięwzięcie, którego celem jest osiągnięcie zysku ekonomicznego	przedsięwzięcie, którego celem jest osiągnięcie zysku społecznego i ekonomicznego
Oczekiwany zwrot z inwestycji	tak (ekonomiczny)	tak (społeczny i ekonomiczny)
Ryzyko inwestycji	różne, możliwe do określenia	różne, często trudne do określenia
Zabezpieczenia	tak	często brak zabezpieczeń materialnych (na aktywach), dostępne zabezpieczenia osobowe i/lub nieformalne
Dostęp do informacji	tak, standardy i pośrednicy	nierównomierny, większa otwartość, ale często informacje trudne do porównania ze względu na brak standardów i pośredników
Opcja wyjścia	tak, zawsze	nie zawsze (cierpliwy kapitał*), giełdy społeczne
Standardy sprawozdawcze pozwalające porównywać inwestycje	tak	nie zawsze lub niepozwalające na porównanie danych o zysku/celu społecznym
Zysk ekonomiczny	tak	tak
Zysk społeczny	nie zawsze	tak, główne kryterium inwestycyjne
Pośrednicy	wielu, specjalizacja	niewielu
Koszty	niższe (skala, konkurencja)	wyższe (skala, konkurencja)

* Cierpliwy kapitał (*patient capital*) – kapitał, który charakteryzuje się długim okresem zaangażowania środków, długim okresem karencji w spłacie lub/i niskim kosztem oraz niskim poziomem przekazania kontroli zarządzania instytucją.

Źródło: A. Królikowska, *Podstawowe zasady finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, [w:] *Finansowanie i otoczenie prawne podmiotów ekonomii społecznej*, red. J. Hausner, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2008, s. 57.

Różnice te, wynikające ze specyficznych cech podmiotów ekonomii społecznej, sprawiają, że instytucje finansowe we współpracy z nimi widzą dodatkowe, poza powszechnie obecnym na rynku finansowych, ryzyko. Jakkolwiek wiele z tych cech niesłusznie traktowanych jest jako potencjalne źródło ryzyka, to w świetle stanowisk osób odpowiedzialnych w bankach za określenie polityki kredytowej takie ryzyko mogą stanowić. Te cechy to⁵:

⁵ P. Kazmierczyk, *Współpraca NGO z bankami: wymogi zarządzania ryzykiem a perspektywy rozwoju*, Bank DnB NORD Polska SA, Warszawa 2008, s. 18-21.

- **Zysk nie jest celem** – działalność, która nie jest nastawiona na generowanie zysku, rodzi obawy o zachowanie dobrej sytuacji finansowej, która przecież stanowi warunek terminowej spłaty kredytów wraz z odsetkami. Dodatkowo niskie najczęściej nakłady na obsługę finansowo-księgową nie pozwalają na zapewnienie wysokiego poziomu zarządzania finansami.
- **Braki w dokumentacji** – brak nakładów na profesjonalną obsługę organizacji wymusza „wszechstronność” pracowników, którzy wykonują różnorodne zadania (w tym administracyjno-biurowe), często bez sprecyzowanych personalnie obowiązków. Może to prowadzić do swoistego chaosu, braków w dokumentacjach lub ich lakoniczności. To natomiast może utrudnić przeprowadzenie analizy skuteczności działania organizacji w przypadku ubiegania się przez nią o finansowanie zwrotne.
- **Zabezpieczenie rzeczowe** – podmioty sektora ekonomii społecznej zazwyczaj dysponują stosunkowo małymi możliwościami zabezpieczenia kredytów. Do wyjątków należą NGO dysponujące istotnym majątkiem trwałym. Natomiast zabezpieczenia finansowe (np. gwarancje lub polisy) wymagają aplikacji i przeprowadzenia postępowania podobnego do tego, jakie dotyczy samej aplikacji kredytowej.
- **Zabezpieczenia ze strony zarządzających** – często w przypadku przedsiębiorstw komercyjnych właściciele, członkowie zarządów, aby zwiększyć wiarygodność kredytową, uzupełniają dokumenty aplikacyjne o osobiste zabezpieczenia zwrotności kredytu. W przypadku NGO taka praktyka nie jest spotykana, ponieważ zarządzający nie widzą potrzeby ryzykowania własnym majątkiem.
- **Wkład własny** – banki najczęściej wymagają od kredytobiorców tzw. wkładu własnego w finansowane przedsięwzięcie. W przypadku NGO ich wkład własny może być znikomy lub wręcz zerowy. Na poważniejszy udział własny mogą sobie pozwolić jedynie takie organizacje, które prowadzą działalność gospodarczą lub są zdolne pozyskiwać w miarę systematycznie dotacje.
- **Więź kapitalisty ze spółką a więź sponsora ze sponsorowanym** – w przypadku podmiotów gospodarczych, istnieje prawdopodobieństwo, że w trudnej sytuacji finansowej właściciele mogą być skłonni do udzielenia pomocy, jeśli zaistnieją problemy ze spłatą kredytów. Podobnej więzi pomiędzy np. fundatorem a fundacją nie można raczej oczekiwać.
- **Konflikt z donatorem** – istnieje pogląd, że NGO w przeciwieństwie do podmiotów gospodarczych, które energicznie i konsekwentnie egzekwują należności od swoich dłużników, ostrożniej zachowują się w sytuacjach konfliktowych. Częściej też będą decydowały się na rezygnację z prawnie przysługujących im środków, ponieważ dochodzenie swoich praw, np. na drodze sądowej, mogłoby popsuć im reputację i zmniejszyć krąg potencjalnych sponsorów.
- **Niskie płace a rotacja kadr** – statystyki potwierdzają, że pracownicy NGO realizujący podobne zadania jak pracownicy firm komercyjnych otrzymują niższe wynagrodzenia. Można więc wysunąć wnioski, iż niska płaca pociąga za sobą niską wydajność i wyższe ryzyko porzucenia jej.

- **Ryzyko prawne** – ten rodzaj ryzyka wynika z niedoskonałości przepisów prawa, rodzących wiele wątpliwości i pozostawiających wiele możliwości interpretacyjnych.
- **Brak statystyk** – liczba udzielonych i spłaconych przez NGO kredytów jest niższa niż w przypadku innych segmentów potencjalnych kredytobiorców. Uniemożliwia to wykorzystanie przez potencjalnych finansujących bardziej zaawansowanych modeli oceny ryzyka kredytowego.

Bezasadnie niektóre z powyższych cech postrzegane są jako potencjalne źródło ryzyka. W przypadku na przykład kadry sektor ekonomii społecznej niejednokrotnie dysponują bardziej lojalnymi i oddanymi pracy pracownikami niż wiele dobrze wynagradzających przedsiębiorstw prywatnych. Wiąże się to z cechami osobowościowymi tych osób, ich wewnętrzną potrzebą pracy przynoszącej określone efekty społeczne. Wiele z tych osób ma cechy liderów i jest podmiotem inicjującym oraz koordynującym przedsiębiorczość społeczną na gruncie lokalnym.

6. Podsumowanie

Katalog potencjalnych źródeł finansowania podmiotów ekonomii społecznej jest szeroki, badania wskazują jednak, że podmioty ekonomii społecznej w niewielkim zakresie z nich korzystają. Prowadząc działalność gospodarczą, powinny mieć jednak możliwość korzystania z takich samych form wsparcia jak inni przedsiębiorcy.

Zmiany zachodzące na rynku usług finansowych, np. rozpoczęcie działalności przez FM Bank⁶ – pierwszy w Polsce bank dedykowany mikro- i małym firmom, rodzą jednak nadzieję, że tak jak kiedyś sektor MSP nie wydawał się banków atrakcyjnym klientem, a obecnie to podejście się zmienia, tak w przyszłości podmioty sektora ekonomii społecznej będą uważane za godnego i atrakcyjnego partnera.

Niemniej niepokojące jest to, że zainteresowanie finansami kończy się często na usługach biur rachunkowych. Prowadzenie ksiąg rachunkowych i sporządzanie deklaracji podatkowych to jeszcze nie zarządzanie finansami. To, że w zapisach księgowych nie ma błędów, a deklaracje podatkowe są sporządzane na czas, nie oznacza jeszcze, że dany podmiot zarządza swoimi finansami. Część księgowo-podatkowa jest kształtowana przez przepisy obowiązującego prawa i ma charakter obligatoryjny. Natomiast świadome i umiejętne zarządzanie finansami polega na podejmowaniu decyzji o doborze takich instrumentów finansowych, które pozwolą na realizację określonych przez podmiot zadań i osiągnięciu wytyczonych celów.

Niestety podobnie jak wiele małych i średnich przedsiębiorstw, podmioty ekonomii społecznej również często nie widzą potrzeby zarządzania finansami, tkwiąc

⁶ 23 lutego 2010 r. FM Bank SA otrzymał licencję Komisji Nadzoru Finansowego na rozpoczęcie działalności operacyjnej. Ideą przyświecającą jego utworzeniu było przybliżenie mikro- i małym firmom nowoczesnych usług bankowych oraz umożliwienie im dostępu do środków finansowych na rozwój i inwestycje. Bank powstał w oparciu o piętnastoletnie doświadczenia Funduszu Mikro, eksperta w finansowaniu tej grupy klientów.

w błędnym przekonaniu, że jest to oderwane od „prawdziwych” zadań, takich jak pozyskiwanie klientów czy wytwarzanie produktów, czy też świadczenie usług. Tymczasem zarządzanie finansami w małych organizacjach stwarza nie mniejsze wyzwania niż w przypadku dużych podmiotów. Osoba odpowiedzialna za finanse zawsze powinna stawiać sobie za cel profesjonalizację tego obszaru, nawet przy skromnych zasobach ludzkich i ograniczonym budżecie.

Literatura

- Czemiel-Grzybowska W. (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem społecznym. Raport z badań*, Regionalny Instytut Społeczno-Ekonomiczny, Białystok 2010.
- Królikowska A. (red.), *Finansowanie zwrotne instytucji ekonomii społecznej w Polsce. Raport otwarcia Bank BISE*, Ekonomia Społeczna. Teksty, 2006, 19.
- Gumkowska M., Herbst J., Huszcz J., *Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce. Raport z badania*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006.
- Hausner J., *Ekonomia społeczna i rozwój*, Ekonomia Społeczna. Teksty, 2008, 12.
- Herbst I., *Analiza możliwości finansowania podmiotów ekonomii społecznej w Polsce*, Bank DnB NORD Polska SA, Warszawa 2008.
- Kazimierzczak P., *Współpraca NGO z bankami: wymogi zarządzania ryzykiem a perspektywy rozwoju*, Bank DnB NORD Polska SA, Warszawa 2008.
- Królikowska A., *Finansowanie instytucji ekonomii społecznej*, [w:] *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, red. Kaźmierczak T., Rymśza M., Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.
- Królikowska A., *Podstawowe zasady finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, [w:] *Finansowanie i otoczenie prawne podmiotów ekonomii społecznej*, red. J. Hausner, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków 2008.
- Płonka M., *Dylematy finansowania podmiotów ekonomii społecznej*, „Ekonomia Społeczna” 2008, nr 1 (2).
- Frączak P., Wygnański J.J. (red.), *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008.

SOURCES OF FINANCING OF SOCIAL ECONOMY ENTITIES

Summary: The range of potential sources of financing of the social economy entities is extensive. However, the abovementioned entities make use of them to a very limited extent. The specificity of the social economy entities makes the financial institutions consider the cooperation with them more risky. Moreover, usually low expenditures on the financial and accounting services are not conducive to ensuring the high level of the financial management.