



Regionalny Fundusz Poręczeniowy Ekonomii Społecznej

koncepcja i założenia

Jakub Głowacki

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

© powered by dr M. Płonka, R. Sułkowski

patronat medialny:



Konferencja zorganizowana na zlecenie Fundacji Fundusz Współpracy ze środków EFS w ramach Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL



Potrzeby finansowe przedsiębiorstw społecznych

Wśród najważniejszych problemów odczuwanych przez NGO
na **1-szym** miejscu wymienia się:

„Trudności w zdobywaniu funduszy lub sprzętu niezbędnego do prowadzenia działań organizacji” - 73% NGO

na **3-cim** miejscu wymienia się:

„Nadmiernie skomplikowane formalności związane z korzystaniem ze środków grantodawców, sponsorów lub funduszy UE” - 53,7% NGO

wg Gumkowska M., Herbst I. Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006



Potrzeby finansowe przedsiębiorstw społecznych

Najważniejsze źródła finansowania sektora NGO:

Dochody z działalności gospodarczej – 20,7% zasobów sektora

Źródła samorządowe – 16,5% zasobów sektora

Źródła rządowe – 13,1% zasobów sektora

Jednocześnie:

81% NGO twierdziło, że nie posiadało **żadnego istotnego majątku**,
lokale, nieruchomości, grunty oraz środki transportu ma po około 3% podmiotów
działających w sektorze,
jedynie 18% NGO posiadało rezerwy finansowe.

*wg Gumkowska M., Herbst I. Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Stowarzyszenie
Klon/Jawor, Warszawa 2006*



Potrzeby finansowe przedsiębiorstw społecznych

Rozkład przychodów badanych organizacji w 2005 roku:

Poniżej 1 tys. zł	– 20,4%
1-10 tys. zł	– 29,8%
10-100 tys. zł	– 30,3%
100 tys. – 1 mln zł	– 15,4%
1 mln zł i więcej	– 3,9%

Przychody połowy organizacji nie przekroczyły 13.000 zł rocznie.

Ponad 80% podmiotów ES (o przychodach powyżej 100 tys. zł), nie kwalifikuje się często do dostępu do komercyjnych instrumentów finansowych, niezbędnych do dalszego rozwoju i prowadzenia działalności.

wg Gumkowska M., Herbst I. Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006



Potrzeby finansowe przedsiębiorstw społecznych

Podmioty sektora NGO rzadko korzystają z kredytów i pożyczek. Przyczyną jest fakt, iż ponad 50% organizacji ma stosunkowo niskie przychody roczne, a ponadto około 85% z nich, nie posiada żadnych składników majątku własnego, mogących służyć jako zabezpieczenie kredytu.

Dlatego należy stworzyć alternatywne formy zabezpieczenia zaciąganych zobowiązań.

Temu właśnie służą fundusze poręczeniowe.



Projekt Funduszu Poręczeniowego Ekonomii Społecznej

Misja:

„Wspieranie przedsięwzięć społecznych poprzez ułatwienie dostępu do kapitału”

Wizja:

„Fundusz Poręczeniowy Ekonomii Społecznej jest niezależną instytucją dążącą do stworzenia i oferowania produktów finansowych przedsiębiorstwom społecznym, pozwalających im rozwijać się i realizować cele pozaekonomiczne.

Fundusz dąży do wypracowania wartościowej i możliwej do replikacji, formuły finansowego wsparcia przedsięwzięć społecznych, przy zachowaniu mechanizmów rynkowych.”



Projekt Funduszu Poręczeniowego Ekonomii Społecznej

Cele:

- 1) Pomoc w ekonomizacji podmiotów eS poprzez stworzenie i oferowanie dedykowanych produktów finansowych,

oraz
- 2) Gromadzenie i kapitalizacja doświadczeń dotyczących rozwoju podmiotów eS dzięki narzędziom rynkowym.



Projekt Funduszu Poręczeniowego Ekonomii Społecznej

Proponowana forma prawna:

Fundacja

Formuła fundacji pozwala tak fundatorom, jak i darczyńcom zachować kontrolę nad sposobem spożytkowania powierzonego przez nich majątku.

Darczyńcy przekazując środki na rzecz fundacji mogą zastrzec określony rodzaj działalności, na jaki mają zostać przeznaczone, a fundatorzy dokonują tego poprzez zapisy statutu.



Projekt Funduszu Poręczeniowego Ekonomii Społecznej

Struktura organizacyjna funduszu (1):

Rada Fundacji

kontrolowanie zgodności działań funduszu z celami zawartymi w statucie fundacji odzwierciedlającymi wolę fundatorów, oraz korekta jego procedur i reguł funkcjonowania.

Zarząd

kierowanie działalnością funduszu, w tym pełnienie funkcji przewodniczącego Komitetu Poręczeniowego.



Projekt Funduszu Poręczeniowego Ekonomii Społecznej

Struktura organizacyjna funduszu (2):

Komitet Poręczeniowy

ciało opiniodawcze, jego rolą będzie analiza wniosków o udzielenie poręczenia i wydanie opinii co do przynależności wnioskodawcy do sektora przedsiębiorstw społecznych.

Dział Operacyjny

prowadzenie bieżącej działalności funduszu, w tym:

- kontakty z klientami i partnerskimi instytucjami finansowymi,
- formalna analiza złożonych wniosków o udzielenie poręczenia,
- prowadzenie monitoringu i dokumentacji udzielonych poręczeń,
- administrowanie stroną www funduszu.



Projekt Funduszu Poręczeniowego Ekonomii Społecznej

Planowane parametry udzielanych poręczeń:

maksymalny udział poręczenia w wartości zaciąganego zobowiązania – 70%,

maksymalna kwota poręczenia przypadającego na jeden podmiot – 5% kapitału funduszu,

maksymalny okres poręczanego kredytu lub pożyczki - 5 lat,

maksymalny dopuszczalny mnożnik kapitałowy – 300% kapitału funduszu

zabezpieczenie poręczenia – weksel in blanko wraz z deklaracją wekslową



Projekt Funduszu Poręczeniowego Ekonomii Społecznej

Inne usługi oferowane przez fundusz:

Doradztwo i szkolenia

Potrzeby szkoleniowe NGO:

pozyskiwanie funduszy: 56,6%,

zagadnienia formalno-prawne: 33,1%,

finanse organizacji (księgowość, zarządzanie finansami): 24%

wg Gumkowska M., Herbst I. Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006

Finansowanie pomostowe

niezbędne przy ubieganiu się o dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej



Projekt Funduszu Poręczeniowego Ekonomii Społecznej

Partnerzy Funduszu

- stali (udziały, składki, aport, *know-how*),
- doraźni, okazjonalni (darowizny, składki).

Potencjalni stali Partnerzy Funduszu:

- Regionalne Centrum Ekonomii Społecznej
- JST (z terenu województwa małopolskiego),
- Banki (BISE, BPS, BGK, KBS, banki spółdzielcze z województwa małopolskiego, inne banki komercyjne),
- instytucje dystrybuujące środki z UE,
- Podmioty sektora NGO,
- Inne podmioty komercyjne,
- Inne podmioty niekomercyjne (np. uczelnie i inne instytucje dostarczające „*know-how*”)



Projekt Funduszu Poręczeniowego Ekonomii Społecznej

Przesłanki **sukcesu** przedsięwzięcia:

- Stabilność zasilania funduszu
- Potencjał finansowy (min. 1 mln zł z tendencją rosnącą)
- Jakość personelu operacyjnego, zarządzającego
- Wypracowanie narzędzi oceny efektywności społecznej i ich operacjonalizacja
- Orientacja na NGO (specjalizacja, znajomość specyfiki i problemów NGO)
- Umiejętności marketingowe (analiza i poszukiwanie klientów, wybór rynków docelowych, dedykowane produkty, stosowanie metod komunikacji społecznej)
- Wykorzystanie nowoczesnych technologii i procesów (internet, *outsourcing*, telepraca)