

Nr
4/2012

ANALIZY
RAPORTY
EKSPERTYZY

Magdalena Arczewska

Stowarzyszenie
Interwencji
Prawnej

PRODUKTY FINANSOWE DEDYKOWANE
INSTYTUCJOM EKONOMII SPOŁECZNEJ.
RAPORT Z BADANIA EWALUACYJNEGO

SPIS TREŚCI

Część 1. Analiza porównawcza produktów finansowych dedykowanych instytucjom ekonomii społecznej i organizacjom pozarządowym	3
1.1. Wprowadzenie	3
1.2. Propozycja Towarzystwa Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A.	5
1.3. Propozycja Mazowieckiego Regionalnego Funduszu Pożyczkowego i Mazowieckiego Funduszu Poręczeń Pożyczkowych	6
1.4. Propozycja Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej oraz Banku Gospodarstwa Krajowego w ramach realizacji projektu „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz ekonomii społecznej”	7
1.5. Propozycja Instrumentu Finansowego opracowanego w ramach projektu „TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej”	8
1.5.1. Propozycja Polsko-Amerykańskiego Funduszu Pożyczkowego Inicjatyw Obywatelskich	8
1.5.2. Propozycja Banku Ochrony Środowiska S.A.	9
1.6. Wnioski	11
Część 2. Raport z badania ewaluacyjnego Instrumentu Finansowego testowanego w ramach projektu „TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej”	14
2.1. Wprowadzenie	14
2.2. Nota metodologiczna	14
2.3. Charakterystyka pożyczkobiorców	16
2.4. Znajomość rynkowej oferty pożyczkowo-kredytowej dostępnej dla organizacji	17
2.5. Przyczyny korzystania z pożyczek	19
2.6. Mechanizm poręczenia pożyczki/kredytu przez Urząd m. st. Warszawy	20
2.7. Wiarygodność organizacji pozarządowych jako potencjalnych pożyczkobiorców	22
2.8. Kto powinien wspierać organizacje w zachowywaniu płynności finansowej i inwestowaniu?	23
2.9. Dlaczego organizacje pozarządowe nie korzystają z pożyczek i kredytów?	24
2.10. Wnioski z badań	26
2.11. Wnioski i rekomendacje ekspertów	29
SUMMARY	31

*Komercyjny bank przy zdrowych zmysłach,
nigdy nie dałby organizacji pozarządowej kredytu
bez podpisanej umowy o dotację.*

NGO_6

Część 1.

Analiza porównawcza produktów finansowych dedykowanych instytucjom ekonomii społecznej i organizacjom pozarządowym

1.1. Wprowadzenie

W 2009 roku w Polsce zarejestrowanych było ponad 65 tysięcy stowarzyszeń i ponad 10 tysięcy fundacji, jednak szacuje się, że tylko około 75% z nich działa aktywnie. Województwo mazowieckie jest liderem w przeliczeniu liczby organizacji na liczbę mieszkańców (22 organizacje na 10 tys. mieszkańców)¹, a tylko organizacje warszawskie stanowią 10% polskiego trzeciego sektora. W 2008 roku w Warszawie zarejestrowanych było 7396 organizacji pozarządowych, w tym 2785 fundacji i 4611 stowarzyszeń². Podmioty te stanowią trzon instytucji działających w sferze ekonomii społecznej, dlatego też coraz częściej w debacie publicznej zwraca się uwagę na podejmowaną przez nie działalność gospodarczą przynoszącą zyski społeczne oraz problemy, jakie są z tym związane.

Dostępność środków na finansowanie działalności oraz zachowanie płynności finansowej stanowią wciąż kluczowe bariery w działaniach organizacji pozarządowych w Polsce. Jest to niezwykle istotne, ponieważ stabilność działań organizacji jest zwykle zależna od dochodów i łatwo może być wystawiona na ryzyko. Badania wskazują, że w 2010 roku, podobnie jak w latach wcześniejszych, trzy czwarte organizacji dysponowało żadnymi rezerwami finansowymi. Te natomiast, które deklarowały posiadanie takich środków, mogłyby dzięki nim przetrwać przeciętnie przez 11 miesięcy, przy czym jednak połowie z nich środki skończyłyby się już po pół roku. Aż 60% organizacji twierdziło, że nie dysponuje żadnym istotnym majątkiem³.

Cechą charakterystyczną sytuacji finansowej organizacji pozarządowych w Polsce jest także niezdywersyfikowany portfel źródeł finansowania. Otóż jak wynika z badań, głównym sponsorem działania podmiotów zaliczanych do trzeciego sektora jest administracja publiczna – szczebla centralnego (ok. 23% przychodów) oraz samorząd terytorialny (ok. 16% przychodów). Trzecim źródłem jest działalność gospodarcza

¹ <http://civicpedia.ngo.pl/x/328111;jsessionid=C9408B437ADC2AFE726FF3A36D6BE6D0>

² D. Stempniak, M. Gumkowska, K. Sołtan-Kościelecka, *Warszawski sektor pozarządowy 2008*, Raport z badania Kondycja warszawskiego sektora pozarządowego 2008, Centrum Komunikacji Społecznej, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2009, s. 6.

³ J. Herbst, J. Przewłocka, *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Raport z badania 2010*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2011, s. 58.

generująca ok. 12% środków, która jednak łącznie z działalnością statutową odpłatną przynosi 19% przychodów. Działalność gospodarcza, z której jeszcze w 2003 roku czerpała dochód ponad jedna dziesiąta organizacji, obecnie prowadzona jest niemal dwukrotnie rzadziej. Z pewnością jednym z czynników, który wpływa na decyzje organizacji w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, jest możliwość podejmowania odpłatnej działalności statutowej, wprowadzonej mocą przepisów ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, niemniej jednak trend pozostaje spadkowy⁴.

Sytuację finansową organizacji pozarządowych dodatkowo komplikuje słaba dostępność dedykowanych im instrumentów finansowych w postaci pożyczek i kredytów. Niestety, dostępna na rynku oferta dla przedsiębiorców nie uwzględnia specyfiki działalności pożytku publicznego prowadzonej przez organizacje, co w wielu przypadkach nie pozwala organizacjom spełnić warunków niezbędnych do uzyskania kredytu. Dotyczy to na przykład takich wymogów, jak określona wysokość rocznych obrotów czy spodziewana wysokość rocznych przychodów w okresie kredytowym. Niespełnienie tych wymogów kwalifikuje organizacje do kategorii klientów o najwyższym stopniu ryzyka, co powoduje, że banki żądają od organizacji stosownych zabezpieczeń kredytu w postaci środków finansowych lub majątkowych, których podmioty te nie posiadają⁵.

Odpowiedzią na ten problem miał stanowić Instrument Finansowy stworzony w ramach projektu „TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej”. Celem projektu jest bowiem zwiększenie trwałości i wzmocnienie potencjału instytucji ekonomii społecznej, działających na rzecz społeczności lokalnych, w tym także poprzez opracowanie i przetestowanie Instrumentu Finansowego, na który składają się kredyty i pożyczki sprofilowane do potrzeb organizacji pozarządowych. Wdrożenie Instrumentu Finansowego ma prowadzić do zwiększenia elastyczności finansowej instytucji ekonomii społecznej, między innymi poprzez usprawnienie procedur, które umożliwiają wspólną realizację zadań, oraz poprawę kompetencji kadr tych instytucji⁶.

Liderem projektu TORO jest Urząd m.st. Warszawy, a partnerami Fundacja Gospodarcza im. Karola Marcinkowskiego z Ciechanowa, WYG International Sp. z o.o., Bank Ochrony Środowiska S.A., Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich, Stowarzyszenie Interwencji Prawnej, Stowarzyszenie Polsko-Niemieckiej Współpracy Socjalnej oraz Wspólnota Robocza Związków Organizacji Socjalnych. Projekt jest realizowany w okresie 1 stycznia 2011 – 30 kwietnia 2013 roku i współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego⁷.

⁴ *Ibidem*, s. 77.

⁵ T. Schimanek (red.), *Raport podsumowujący badanie sytuacji prawnej w zakresie wspierania działalności organizacji pozarządowych i instytucji ekonomii społecznej*, WYG International Sp. z o.o., Warszawa 2011, s. 8.

⁶ *Strategia wdrażania projektu innowacyjnego testującego TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej*, Warszawa 30 sierpnia 2011, dokument dostępny pod adresem: www.kiw-pokl.org.pl/.../pl/.../rst_maz_strategia_toro_str_wdr.doc, s. 11–12.

⁷ <http://europa.um.warszawa.pl/projekty-miejskie/toro-w-poszukiwaniu-skutecznych-metod-wsparcia-instytucji-ekonomii-spolecznej>

Celem niniejszej części opracowania jest analiza porównawcza dostępnych obecnie produktów finansowych dedykowanych instytucjom ekonomii społecznej i organizacjom pozarządowym w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem Mazowsza.

1.7. Propozycja Towarzystwa Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A.

Misją Towarzystwa Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych SA (TISE)⁸ jest świadczenie usług finansowych, doradczych i inwestycyjnych, sprzyjających rozwojowi inicjatyw lokalnych na rzecz zrównoważonego rozwoju, w szczególności w obszarze ekonomii społecznej. TISE jest partnerem instytucji ekonomii społecznej od 2002 roku, natomiast od 2006 roku prowadzi działalność pożyczkową dla organizacji pozarządowych oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Oferta TISE dedykowana NGO, obejmuje pożyczki pod projekt, pożyczki na rozwój działalności statutowej lub gospodarczej (rozwojowe), promesy oraz gwarancje bankowe (możliwość udzielenia poręczenia gwarancji udzielanej przez bank).

Wysokość pożyczki, z której środki będą przeznaczone na realizację działań finansowanych z funduszy projektowych unijnych lub krajowych (pod projekt), to minimum 10 tysięcy złotych, a wysokość maksymalna jest dostosowana do potrzeb realizowanego projektu. Oprocentowanie pożyczki jest stałe i wynosi 9,5%, opłata od 1% z możliwością potrącenia z kwoty pożyczki. Pożyczka udzielana jest na okres 36. miesięcy, jednak nie dłużej niż ostatnia planowana data wpływu środków projektowych⁹.

Warunki udzielenia pożyczki na rozwój działalności statutowej lub gospodarczej (rozwojowej) w odniesieniu do oprocentowania, czasu spłaty i prowizji są takie, jak w odniesieniu do pożyczki pod projekt, z tą różnicą, że możliwe jest negocjowanie maksymalnej kwoty pożyczki, a jej wysokość zależy od planu przyszłych przychodów przeznaczonych na spłaty pożyczki¹⁰. Z kolei promesa udzielenia pożyczki jest dokumentem potwierdzającym wolę udzielenia przez TISE pożyczki po spełnieniu przez podmiot określonych warunków. Zwykle warunkiem tym jest otrzymanie dofinansowania, o które podmiot się ubiega. Dokładna treść promesy jest ustalana indywidualnie. Minimalna kwota to 50 tys. złotych, natomiast kwota maksymalna podlega negocjacjom i zależy od przyszłych przychodów przeznaczonych na spłaty pożyczki. Koszt promesy wynosi 2%. Jest ona ważna przez 6 miesięcy¹¹.

W związku z ubieganiem się przez organizację pozarządową o pożyczkę w TISE, wymagane są takie dokumenty jak: REGON, NIP, aktualny odpis z KRS i statut; sprawozdanie finansowe (bilans, rachunek wyników, informacja dodatkowa); aktualny opis działalności organizacji; informacja na temat wnioskowanej pożyczki (proponowane: kwota pożyczki, okres i źródła spłaty pożyczki); plan finansowy obejmujący okres trwania pożyczki; dokumenty właściwe dla danej sprawy (jeżeli pożyczka dotyczy realizacji projektu dofinansowanego ze źródeł unijnych lub krajowych – umowa związana z jego realizacją wraz z harmonogramem i budżetem).

⁸ www.tise.pl

⁹ <http://www.tise.pl/NGO/Pozyczka-pod-projekt/>

¹⁰ <http://www.tise.pl/NGO/Pozyczka-rozwojowa/>

¹¹ <http://www.tise.pl/NGO/Promesa/>

Jak dotąd klientami TISE były m.in. takie organizacje, jak Centrum Inicjatyw Obywatelskich, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Fundacja Inna Przestrzeń, Fundacja Partnerstwo dla Środowiska, Fundacja Rozwoju Ekonomii Społecznej, Fundacja TUS, Fundacja „Zwierzę nie jest rzeczą”, Lokalna Grupa Działania Równiny Wołomińskiej, Powiślańska Fundacja Społeczna, Stowarzyszenie Forsight for Environment, Samodzielne Koło Terenowe nr 52 Społecznego Towarzystwa Oświatowego, Stowarzyszenie Rzeszopolita Norwidowska, Stowarzyszenie Współpracy Regionalnej czy Związek Ukraińców w Polsce¹².

1.8. Propozycja Mazowieckiego Regionalnego Funduszu Pożyczkowego i Mazowieckiego Funduszu Poręczeń Pożyczkowych

Mazowiecki Regionalny Fundusz Pożyczkowy został utworzony w październiku 2004 roku przez Samorząd Województwa Mazowieckiego w celu wspierania przedsiębiorczości i ograniczania bezrobocia na terenie Mazowsza. Mazowiecki Regionalny Fundusz Pożyczkowy Sp. z o.o. realizuje projekt „Mazowiecki Program Pożyczkowy dla Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw”, który jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Priorytetu I „Tworzenie warunków dla rozwoju potencjału innowacyjnego i przedsiębiorczości na Mazowszu”, Działanie 1.4 „Wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu” Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007-2013¹³.

Pożyczki w ramach Funduszu dedykowane są dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, osób rozpoczynających działalność gospodarczą oraz osób bezrobotnych i absolwentów, którzy rozpoczną działalność gospodarczą przed podpisaniem umowy pożyczki. W ramach oferty Funduszu, dostępne są m. in. Pożyczka Pierwszy Krok – dla prowadzących działalność gospodarczą krócej niż 12 miesięcy, w kwocie od 10 000 zł do 120 000 zł; Pożyczka Rozwój - dla prowadzących działalność gospodarczą dłużej niż 12 miesięcy, w kwocie od 10 000 zł do 500 000 zł. Pożyczki te udzielane są na okres do 60 miesięcy. Fundusz oferuje też Pożyczkę Pierwszy Krok Plus, dla uprawnionych podmiotów działających krócej niż 12 miesięcy, w kwocie od 20 000 do 120 000 zł. na okres do 60 miesięcy oraz Pożyczkę Rozwój Plus dla uprawnionych podmiotów działających dłużej niż 12 miesięcy, w kwocie od 20 000 zł do 500 000 zł na okres do 60 miesięcy¹⁴.

Od dnia 24 stycznia 2012 roku oprocentowanie pożyczki wynosi: 7.41% - 9.41%. Fundusz proponuje pożyczki w wysokości do 500 tys. złotych i karencję w spłacie rat kapitałowych do 6 miesięcy. Maksymalny okres spłaty pożyczki wynosi do 60 miesięcy, a minimalny wkład własny to 5% wartości pożyczki. Istnieje także możliwość skorzystania z poręczenia Funduszu do 70% wartości kwoty udzielonej pożyczki¹⁵.

Należy podkreślić, że choć oferta Funduszu nie jest skierowana bezpośrednio do organizacji pozarządowych, to jednak mogą one ubiegać się o pożyczkę, jeśli spełnią następujące kryteria: prowadzą dzia-

¹² <http://www.tise.pl/NGO/nasi-klienci/>

¹³ http://mrfp.pl/?page_id=2

¹⁴ http://mrfp.pl/?page_id=464

¹⁵ <http://mrfp.pl/>

łałość gospodarczą (są przedsiębiorcami), mają siedzibę na Mazowszu, a środki z pożyczki nie zostaną przeznaczone na sfinansowanie wkładu własnego.

1.9. Propozycja Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej oraz Banku Gospodarstwa Krajowego w ramach realizacji projektu „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz ekonomii społecznej”

Kolejną szansą na wypełnienie segmentu instrumentów finansowych dedykowanych dla instytucji ekonomii społecznej jest propozycja Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej oraz Banku Gospodarstwa Krajowego w ramach realizacji projektu „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz ekonomii społecznej”. Do połowy 2015 roku ok. 25 mln złotych z Europejskiego Funduszu Społecznego zostanie przeznaczonych na preferencyjne pożyczki dla podmiotów ekonomii społecznej prowadzących działalność gospodarczą, takich jak spółdzielnie socjalne czy organizacje pozarządowe¹⁶. Projekt, o którym mowa, jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego i ma charakter pilotażowy. Na Działanie 1.4 POKL, za które odpowiada Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, przeznaczono kwotę 30 mln zł. Wsparze ona podmioty ekonomii społecznej, które ze względu na specyfikę działania mają ograniczone możliwości budowania kapitału z wykorzystaniem instrumentów finansowych dostępnych na warunkach rynkowych. W pracach nad koncepcją uruchomienia instrumentów zwrotnych dla sektora ekonomii społecznej uczestniczyło także Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, które zarządza Programem Operacyjnym Kapitał Ludzki¹⁷.

Operatorem środków jest Bank Gospodarstwa Krajowego, który pełniąc w tym projekcie rolę beneficjenta systemowego wybierze w trybie ustawy Prawo zamówień publicznych pośredników finansowych dla pięciu makroregionów, odpowiadających lokalizacyjne obecnym obszarom oddziaływania Centrów Ekonomii Społecznej. Rolą pośredników będzie udzielanie podmiotom ekonomii społecznej preferencyjnych pożyczek oraz świadczenie bezpłatnych usług doradztwa na rzecz tych podmiotów, z którymi zawarte zostaną umowy pożyczki. Doradztwo ma pomóc podmiotom ekonomii społecznej w efektywnym wykorzystaniu środków pożyczek przeznaczonych zarówno na działalność inwestycyjną, jak i cele obrotowe. Pożyczki wypłacane będą do czerwca 2015 roku w okresie realizacji projektu, natomiast w okresie monitorowania, który będzie trwał maksymalnie 5 lat od czasu udzielenia ostatniej pożyczki, przewidziany jest zwrot wypłaconych środków do Funduszu Powierniczego zarządzanego przez BGK. Pod koniec tego okresu zapadnie decyzja w sprawie kontynuacji działalności Funduszu Powierniczego w oparciu o wyniki przeprowadzonego badania jego efektywności. Pilotaż ma pomóc w zbudowaniu przyszłego systemu wsparcia finansowego i doradztwa biznesowego dla podmiotów ekonomii społecznej¹⁸.

¹⁶ Podpisanie umowy między MPiPS a BGK na preferencyjne kredytowanie podmiotów ekonomii społecznej, artykuł dostępny pod adresem: <http://www.mpips.gov.pl/aktualnosci-wszystkie/fundusze-europejskie/art,5847,podpisanie-umowy-miedzy-mpips-a-bgk-na-preferencyjne-kredytowanie-podmiotow-ekonomii-spolecznej.html>

¹⁷ Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz ekonomii społecznej, artykuł dostępny pod adresem: <http://inwestycje.pl/gospodarka/Wsparcie-inzynierii-finansowej-na-rzecz-ekonomii-spolecznej;173025;0.html>

¹⁸ <http://wiadomosci.ngo.pl/wiadomosci/787712.html>

1.10. Propozycja Instrumentu Finansowego opracowanego w ramach projektu „TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej”

Instrument Finansowy to system pożyczkowo-poręczeniowy wspierający płynność finansową instytucji ekonomii społecznej wypracowany w ramach projektu TORO przez Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich (PAFPIO) oraz Bank Ochrony Środowiska S.A. (BOŚ Bank). Na Instrument Finansowy składa się szerokie *spectrum* sprofilowanych do potrzeb IES: kredytów i pożyczek. Adresatami tego produktu są instytucje ekonomii społecznej, w szczególności organizacje pozarządowe i podmioty określone w art. 3 ust. 3 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie współpracujące z m.st. Warszawa¹⁹.

1.10.1. Propozycja Polsko-Amerykańskiego Funduszu Pożyczkowego Inicjatyw Obywatelskich

PAFPIO jest instytucją finansową związaną wyłącznie z sektorem pozarządowym, której celem jest wspieranie rzetelnych organizacji. W 1999 roku Polsko-Amerykański Funduszu Przedsiębiorczości przeznaczył 1 250 tys. USD na realizację programu pożyczek dla sektora *non-profit*. W trakcie kilkumiesięcznego pilotażu projekt okazał się sukcesem, co zadecydowało o kontynuacji działalności. Od 1999 roku Fundusz udzielił pożyczek 479 organizacjom na kwotę ponad 131 mln złotych. Od 2003 roku PAFPIO działa w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Fundusz z założenia nie pożyczka środków na działalność polityczną ani religijną²⁰.

W ramach projektu TORO PAFPIO zaproponował beneficjentom trzy rodzaje pożyczek: pomostowe, obrotowe oraz inwestycyjne. W związku z ubieganiem się o pożyczkę w PAFPIO, bez względu na jej rodzaj, wymagane są następujące dokumenty: aktualny odpis z KRS, statut, NIP oraz regon, zatwierdzone przez zarząd sprawozdanie finansowe za dwa ostatnie lata (chyba że organizacja działa krócej – wówczas rok), budżet organizacji na czas trwania pożyczki. Warunkiem otrzymania pożyczki pomostowej jest realne, wiarygodne źródło spłaty, dlatego weryfikowane są także dokumenty potwierdzające zawarcie umowy na realizację projektu czy zadania zleconego.

Pożyczki pomostowe są związane z realizacją projektu lub zadania zleconego w oczekiwaniu na przekazanie środków przez finansującego. Wysokość pożyczki wynosi do 500 tys. złotych (nie więcej niż 50% budżetu za rok ubiegły) i jest ona przyznawana na maksymalnie 24 miesiące. PAFPIO nie wymaga wkładu własnego. Oprocentowanie pożyczki wynosi 10% w skali roku w przypadku poręczenia wystawionego przez samorząd lokalny lub 12% w skali roku w przypadku braku takiego poręczenia. Prowizja za udzielenie pożyczki wynosi 0,5% kwoty pożyczki. Z kolei pożyczki obrotowe mają służyć zabezpieczeniu płynności finansowej organizacji podczas realizacji jej zadań. Wysokość pożyczki wynosi do 100 tys. zł (nie więcej niż 50%

¹⁹ *Strategia wdrażania projektu innowacyjnego testującego TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej, Warszawa 30 sierpnia 2011, dokument dostępny pod adresem: www.kiw-pokl.org.pl/.../pl/.../rst_maz_strategia_toro_str_wdr.doc, s. 11–12.*

²⁰ <http://www.pafpio.pl/strona8.htm>

budżetu za rok ubiegły) i jest ona przyznawana na maksymalnie 12 miesięcy. Oprocentowanie pożyczki wynosi 15% w skali roku. Prowizja za udzielenie pożyczki wynosi 0,5% kwoty pożyczki²¹.

Przewidziane w ramach Instrumentu Finansowego pożyczki inwestycyjne związane są z inwestycjami, jakie organizacja planuje zrealizować, np. remont siedziby, zakup środka transportu, zakup sprzętu, poniesienie wydatków w związku z realizacją kampanii 1% itd. Kwota pożyczki wynosi do 300 tys. zł (nie więcej niż 50% budżetu za rok ubiegły), a okres spłaty to maksymalnie 18 miesięcy. Analogicznie, jak w przypadku pożyczki obrotowej, oprocentowanie pożyczki inwestycyjnej wynosi 15% w skali roku. Prowizja za udzielenie pożyczki wynosi 0,5% kwoty pożyczki²².

Należy podkreślić, że o pożyczkę w PAFPIO mogą ubiegać się wyłącznie organizacje pozarządowe (instytucje nie działające dla zysku, głównie stowarzyszenia i fundacje)²³. Zabezpieczeniem zobowiązania jest zawsze weksel *In blanco* wystawiony przez organizację. W odniesieniu do wszystkich rodzajów pożyczek, harmonogram spłat ustalany jest indywidualnie z pożyczkobiorcą, a wkład własny nie jest wymagany. Wszyscy potencjalni pożyczkobiorcy zainteresowani skorzystaniem z Instrumentu Finansowego mają możliwość skorzystania z bezpłatnych konsultacji w celu przygotowania poprawnych dokumentów.

1.10.2. Propozycja Banku Ochrony Środowiska S.A.

BOŚ Bank działa na rynku od ponad 20 lat. Głównym akcjonariuszem Banku jest Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej²⁴. BOŚ Bank zaangażował się w działania projektu TORO, przygotowując ofertę kredytową dedykowaną organizacjom pozarządowym. Na wstępie trzeba podkreślić, że warunkiem koniecznym otrzymania kredytu w BOŚ Banku jest posiadanie rachunku bieżącego w Banku – Pakietu dla NGO, na który będą wnoszone wpływy z tytułu: składek, darowizn, dotacji, prowadzonej działalności statutowej, w tym także odpłatnej, prowadzonej działalności gospodarczej, 1% podatku. Do pozostałych warunków Bank zalicza brak wpisu w Międzybankowej Informacji Gospodarczej „Bankowy Rejestr” i „Dokumenty Zastrzeżone”, brak zaległości w płatnościach do ZUS i urzędu skarbowego, prowadzenie działalności minimum 36 miesięcy i, rzecz jasna, posiadanie zdolności kredytowej, wyliczonej zgodnie z metodyką Banku²⁵.

W związku z ubieganiem się o kredyt wymagane są następujące dokumenty: odpis z rejestru KRS, akt notarialny wraz z oświadczeniem o ustanowieniu organizacji typu „*not for profit*”, statut organizacji, NIP

²¹ Produkt I. Wstępna wersja produktu finalnego. Instrument finansowy w postaci systemu pożyczkowo/poręczeniowego wspierającego płynność instytucji ekonomii społecznej, Załącznik nr 1 do Strategii wdrażania projektu innowacyjnego testującego TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej, Warszawa 30 sierpnia 2011, s. 3 – 6.

²² *Ibidem*, s. 8.

²³ Wśród pożyczkobiorców PAFPIO większość stanowią stowarzyszenia i fundacje, ale są także spółki prawa handlowego, które cały dochód przeznaczają na realizację swojej podstawowej działalności, ponadto spółdzielnie socjalne, organizacje kościelne i grupy nieformalne, np. komitety rodzicielskie.

²⁴ <http://www.bosbank.pl/>

²⁵ BOŚ Bank dla organizacji pozarządowych, artykuł dostępny pod adresem: <http://biznes.onet.pl/bos-bank-dla-organizacji-pozarządowych,50211,5145026,news-detaj>

oraz REGON, zaświadczenie z ZUS i urzędu skarbowego o niezaleganiu z płatnością składek i podatków; zaświadczenie o niezaleganiu z podatkami wobec jednostki samorządu terytorialnego, jeśli organizacja jest podatnikiem takiego podatku; roczne deklaracje podatkowe CIT-8; miesięczne deklaracje podatkowe CIT-2, jeśli organizacja nie jest zwolniona z obowiązku ich składania; deklaracja CIT-5, jeśli organizacja uzyskuje dochody z dywidend i przeznaczają je na cele statutowe i korzysta ze zwolnienia z opodatkowania podatkiem zryczałtowanym; deklaracja CIT-11, jeśli organizacja nie przeznaczają uzyskanych dochodów na cele statutowe; opinie banków i instytucji finansujących organizację. Ponadto wymagane są: bilans, rachunek wyników wraz z informacją dodatkową za ostatnie pełne dwa lata; opinia i raport z badania sprawozdania finansowego, jeśli organizacja jest zobowiązana poddać się takiemu badaniu; sprawozdanie roczne; w przypadku organizacji pożytku publicznego, opinia i raport z badania sprawozdania finansowego; sprawozdanie statystyczne SOF; źródła finansowania działalności (kopie umów kredytów i pożyczek, umowy darowizny, umowy o dofinansowanie realizowanych projektów, umowy zlecenia prac, kopie umów z wykonawcami w celu realizacji projektów inwestycyjnych); aktualny budżet (plan finansowy) na dany rok lub na okres trwania kredytu; umowa ze sponsorem pokazująca możliwość spłaty kredytu (o ile dotyczy). W przypadku finansowania pomostowego i uzupełniającego dodatkowo wymagane są: zestawienie rzeczowo-finansowe projektu; budżet projektu; harmonogram projektu; umowa dofinansowania projektu; pisemna informacja od donatora o zatwierdzeniu projektu; kopie umów zawartych z wykonawcami projektu²⁶.

Celem kredytu obrotowego odnawialnego jest finansowanie bieżącej działalności organizacji współpracujących z m. st. Warszawa (m.in. płatności ZUS, podatków, zaplanowanych działań bieżących, płatności z tytułu wynagrodzeń). Wypłata transzy kredytu następuje tylko na podstawie złożonego zlecenia wypłaty zgodnego z celem przeznaczenia kredytu, określonego w umowie. Wysokość limitu kredytowego ustalana jest indywidualnie na podstawie wniosku złożonego przez organizację. Kredyt udzielany jest na okres 12 miesięcy z możliwością odnowienia na kolejne 12 miesięcy bez konieczności spłaty kredytu. Odnowienie wymaga zawarcia aneksu do umowy. Oprocentowanie kredytu obrotowego wynosi od 7,15% do 9,65% na dzień 09.11.2012 roku (WIBOR 1M wynosi 4,65%, marża w wysokości od 2,5% do 5% jest uzależniona od oceny kredytowej kredytobiorcy przez Bank). Prowizja przygotowawcza wynosi 1,2% od kwoty przyznanego kredytu. Wkład własny nie jest wymagany²⁷.

Z kolei kredyt uzupełniający jest przyznawany na sfinansowanie kosztów kwalifikowanych oraz kosztów niekwalifikowanych przedsięwzięć realizowanych przez organizacje pozarządowe, nieobjętych refundacją ze środków projektowych. Kredyt uzupełniający udzielany jest na pozostałe wydatki nieobjęte dotacją. Maksymalny okres kredytowania wynosi do 10 lat. Oprocentowanie kredytu uzupełniającego wynosi od 7,65% do 10,65% na dzień 09.11.2012 r. (WIBOR 1M wynosi 4,65%, marża w wysokości od 3% do 6% jest uzależniona od oceny kredytowej kredytobiorcy przez Bank). Prowizja przygotowawcza wynosi 1% od kwoty

²⁶ Produkt I. Wstępna wersja produktu...op., cit., s. 12

²⁷ Produkt I. Wstępna wersja produktu...op., cit., s. 13-15

przyznanego kredytu. Wkład własny nie jest wymagany w przypadku, gdy zabezpieczenie stanowi poręczenie m.st. Warszawy. W pozostałych przypadkach wynosi on 10%²⁸.

Wreszcie, kredyt pomostowy przyznawany jest na sfinansowanie kosztów kwalifikowanych przedsięwzięć realizowanych przez NGO, objętych refundacją ze środków m. st. Warszawa, środków pochodzących z Unii Europejskiej lub środków z innych programów pomocowych. Kredyt udzielany jest do wysokości 100% przyznanej dotacji, określonej w umowie o dotację. Okres kredytowania zależy od terminu wypłaty dotacji, określonego w tej umowie. Jeżeli nie określa ona terminu wypłaty dofinansowania, za koniec okresu kredytowania przyjmuje się okres 12 miesięcy od dnia zakończenia inwestycji. Oprocentowanie kredytu pomostowego wynosi od 6,15% do 8,65% na dzień 09.11.2012 r. (WIBOR 1M wynosi 4,65%, marża w wysokości od 1,5% do 4% jest uzależniona od oceny kredytowej kredytobiorcy przez Bank). Prowizja przygotowawcza wynosi 0,75% od kwoty przyznanego kredytu. Wkład własny nie jest wymagany²⁹.

W ramach zabezpieczeń kredytów BOŚ Bank przewidział szerokie *spectrum* zabezpieczeń: pełnomocnictwo do rachunku bieżącego, weksel własny, poręczenie m.st. Warszawy, poręczenie osób fizycznych lub inne zabezpieczenia akceptowane przez Bank, takie jak kaucja, zastaw rejestrowy, hipoteka, cesja praw z umowy lokaty.

Poza ofertą kredytową, BOŚ Bank proponuje jeszcze jeden produkt – „Pakiet dla NGO”, dostępny od maja 2012 roku. Jest to rachunek bieżący z koszykiem usług dedykowanych dla organizacji pozarządowych, w tym także dla pozarządowych organizacji ekologicznych. Podmioty decydujące się na „Pakiet dla NGO” zyskują m.in. możliwość bezpłatnego otwarcia i prowadzenia rachunku bieżącego w złotych, dostęp do obsługi konta za pośrednictwem bankowości elektronicznej, bezpłatne dokonywanie wpłat gotówkowych na rachunki NGO, a także darmowe wydanie i korzystanie z pierwszych kart Maestro Business przez dwóch przedstawicieli organizacji. Miesięczna opłata za korzystanie z „Pakietu dla NGO” wynosi 10 złotych. Dodatkowo organizacje pozarządowe w ramach „Pakietu dla NGO” wykonują przelewy w korzystnej cenie (0,50 zł), otworzą rachunek pomocniczy na preferencyjnych warunkach bądź skorzystają z możliwości automatycznego lokowania wolnych środków na lokacie terminowej *overnight* już od kwoty 25 tys. złotych³⁰.

1.11. Wnioski

Zaprezentowany wyżej przegląd instrumentów finansowych dedykowanych organizacjom pozarządowym i podmiotom ekonomii społecznej pozwala na sformułowanie generalnego wniosku, iż oferta w tym zakresie jest wciąż bardzo ograniczona. Badanie przeprowadzone przez WYG International w ramach projektu TORO w zakresie możliwości stworzenia Instrumentu Finansowego dla organizacji pozarządowych i instytucji ekonomii społecznej, potwierdziło, iż banki w Polsce oferują organizacjom możliwość zakładania i prowadzenia rachunków bankowych oraz uzyskiwania kredytów na takich warunkach, na jakich są one dostępne dla

²⁸ *Ibidem*, s. 16-18

²⁹ *Ibidem*, s. 19

³⁰ <http://prnews.pl/bank-ochrony-srodowiska/bos-bank-dla-organizacji-pozarządowych-71016.html>

przedsiębiorców. Priorytetową rolę w tworzeniu systemu pożyczkowego dla trzeciego sektora w Polsce pełnią *de facto* tylko dwie instytucje finansowe – Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich (PAFPIO) oraz Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A. (TISE). Podmioty te proponują bowiem ofertę stworzoną z myślą o organizacjach nienastawionych na zysk, a więc zarówno organizacjach pozarządowych, jak i instytucjach ekonomii społecznej. Co istotne, za przygotowanie oferty i współpracę z trzecim sektorem odpowiadają w nich osoby, które znają specyfikę funkcjonowania organizacji pozarządowych.

Z pewnością każda z zaprezentowanych wyżej ofert ma mocne i słabe punkty, a wybór konkretnej propozycji musi być szczegółowo uzasadniony konkretnymi potrzebami i możliwościami finansowymi zainteresowanej organizacji. Warto zwrócić uwagę na szeroką rozpiętość oprocentowania poddanych analizie instrumentów, która waha się od 6,15% w przypadku kredytu pomostowego oferowanego przez BOŚ Bank do 15% w przypadku pożyczki obrotowej i inwestycyjnej PAFPIO. Mocną stroną oferty BOŚ Banku jest także kredyt uzupełniający z okresem kredytowania do 10 lat, podczas gdy zwykle okres spłaty zadłużenia wynosi od 12 do 36 miesięcy. Z pewnością tym, co może zniechęcać potencjalnych klientów BOŚ Banku, są skomplikowane wymagania formalne związane z faktem ubiegania się o kredyt (wymagane dokumenty, zabezpieczenia kredytów) oraz konieczność korzystania z Pakietu dla NGO. Z kolei atutem oferty TISE jest stałe oprocentowanie na poziomie 9,5%. Natomiast formą rekompensaty za najwyższe wśród analizowanych produktów oprocentowanie pożyczek PAFPIO, jest najniższa w tej instytucji prowizja za udzielenie pożyczki (prowizja przygotowawcza), wynosząca 0,5% (zwykle jest to 1% od kwoty przyznanego kredytu).

Analiza dowodzi, że Mazowiecki Regionalny Fundusz Pożyczkowy nie oferuje instrumentów dedykowanych dla trzeciego sektora i dostosowanych do specyfiki działania organizacji pozarządowych. Oferta Funduszu kierowana jest bowiem do przedsiębiorców. Organizacja pozarządowa, mająca siedzibę na Mazowszu, może ubiegać się o pożyczkę w Funduszu, jeśli prowadzi działalność gospodarczą (jest przedsiębiorcą), a środki z pożyczki nie zostaną przeznaczone na sfinansowanie wkładu własnego. Z pewnością atutem oferty Mazowieckiego Regionalny Fundusz Pożyczkowy jest korzystne oprocentowanie – 7,41% – 9,41%.

Duże nadzieje można wiązać z rozwiązaniami proponowanymi w ramach projektu „Wsparcie inżynierii finansowej na rzecz ekonomii społecznej”, będącego propozycją Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej oraz Banku Gospodarstwa Krajowego. W jego ramach do połowy 2015 roku ok. 25 mln złotych z Europejskiego Funduszu Społecznego zostanie przeznaczonych na preferencyjne pożyczki dla podmiotów ekonomii społecznej prowadzących działalność gospodarczą. Obecnie jednak nie są znane żadne szczegóły, które pozwoliłyby na ocenę efektywności i dostępności oferowanych produktów finansowych oferowanych w ramach projektu.

Organizacje pozarządowe oczekują w miarę przejrzystej procedury przyznawania kredytów oraz uproszczonych wymogów formalnych. Ponadto oferta kredytów czy pożyczek powinna być zróżnicowana, ponieważ organizacje pozarządowe mają różne potrzeby i oczekiwania. Inne instrumenty będą w polu zainteresowania organizacji wysokobudżetowej, regularnie współpracującej z samorządem lokalnym czy mają-

cej majątek własny, inna natomiast organizacji nowopowstałej czy wiejskiej, których roczne przychody są bardzo niskie. Trzeba wreszcie pamiętać, że organizacje mają dość ograniczoną wiedzę dotyczącą rynku kredytowego – z jednej strony banki nie widzą w nich potencjalnych klientów i nie profilują odpowiednio oferty, a z drugiej zaś organizacje często nawet nie biorą pod uwagę możliwości wzięcia kredytu, przyjmując założenie, że i tak go nie dostaną.

Dlatego też niezwykle ważne jest tworzenie przyjaznego otoczenia dla organizacji pozarządowych zainteresowanych wzięciem pożyczki czy kredytu tak, aby produkty te nie były postrzegane przez podmioty zaliczane do trzeciego sektora jako nieosiągalne i *stricte* komercyjne. Ponadto warte rozważania jest rozszerzenie oferty instytucji finansowych o doradztwo dla organizacji zainteresowanych ich ofertą. Otóż dla większości podmiotów ubiegających się o kredyt czy pożyczkę problem jest przygotowanie poprawnych dokumentów finansowych. Nierzadko też jakość obowiązkowych sprawozdań finansowych nie odpowiada wymaganym przez instytucje finansowe standardom.

Prawdą jest jednak, że dla wielu organizacji pozarządowych największym problemem jest zarządzanie finansami. Przeszkodą staje się zatem nie samo wzięcie kredytu, ile możliwość jego terminowej spłaty. Ponadto biorąc pod uwagę sytuację finansową polskiego trzeciego sektora zarysowaną we wstępie, trzeba także pamiętać o tym, że dla wielu podmiotów zaliczanych do trzeciego sektora barierą nie do przejścia jest pokrycie kosztów związanych z korzystaniem z kredytu czy pożyczki. Koszty prowizji za przyznanie kredytu, ale przed wszystkim koszty odsetek, muszą być bowiem pokryte ze środków własnych, których organizacje często po prostu nie mają.

Część 2.

Raport z badania ewaluacyjnego Instrumentu Finansowego testowanego w ramach projektu „TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej”

2.12. Wprowadzenie

Zgodnie z założeniami projektu TORO, wdrożenie Instrumentu Finansowego miało prowadzić do zwiększenia elastyczności finansowej instytucji ekonomii społecznej, między innymi poprzez usprawnienie procedur, które umożliwiają wspólną realizację zadań, oraz poprawę kompetencji kadr tych instytucji. Instrument Finansowy to system pożyczkowo-poręczeniowy wspierający płynność finansową instytucji ekonomii społecznej wypracowany w ramach projektu TORO przez Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich (PAFPIO) oraz Bank Ochrony Środowiska S.A (BOŚ Bank). Jego szczegóły – w postaci prezentacji oferty obu podmiotów – zostały przedstawione powyżej. Celem niniejszego raportu jest przedstawianie wyników badania ewaluacyjnego dotyczącego efektów testowania Instrumentu Finansowego.

Trzeba podkreślić, że BOŚ Bank stworzył w ramach projektu nowy produkt. Natomiast pożyczki ofertowane przez PAFPIO w ramach TORO nie różniły się pod względem warunków od powszechnie dostępnej oferty PAFPIO, mimo iż PAFPIO w fazie negocjacji projektu zaproponował Liderowi rozłożenie kosztów odsetek na pożyczkobiorców i Urząd m. st. Warszawy, tak aby zwiększyć atrakcyjność oferty i powiązać ją z logiką działania samorządu:

Jeżeli mówimy o produkcie innowacyjnym, no to nie możemy wyjść i powiedzieć: „proszę bardzo, oto jest nasz produkt”, który w żaden sposób nie jest innowacyjny. Natomiast zastanawialiśmy się, jak to zrobić, żeby on był bardziej dostępny dla organizacji. Wiadomo, że barierą jest koszt – w związku z tym, co zrobić, żeby ten koszt obniżyć? Jeżeli robimy projekt z miastem, które jest miastem dużym, ma duży budżet i to miasto wychodzi z inicjatywą, żeby ten produkt był bardziej dostępny dla organizacji, to wydawało nam się absolutnie naturalne, że miasto pójdzie w tę stronę, żeby trochę – na czas trwania tego projektu oczywiście – w tych kosztach partycypować. (...) W ogóle do tego nie doszło. W ogóle nie było o tym rozmowy. [Dorota Pieńkowska, PAFPIO]

2.13. Nota metodologiczna

W „Strategii wdrażania projektu innowacyjnego testującego TORO”³¹ przyjęto, iż instytucje ekonomii społecznej zainteresowane skorzystaniem z oferty przygotowanej przez Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich (PAFPIO) i Bank Ochrony Środowiska (BOŚ Bank) w ramach Instrumentu Finansowego, będą wypełniać formularze ewaluacyjne służące do weryfikacji produktu. Zgodnie z tak przyję-

³¹ *Ibidem*, str. 15.

tym założeniem oceny dokonywać miały instytucje ekonomii społecznej, które skorzystały z oferty, jak i te, których wnioski zostały odrzucone na etapie oceny zdolności kredytowej. Celem monitoringu miało być sprawdzenie, jak w ocenie adresatów działa produkt, czy jest atrakcyjny i dostępny dla instytucji ekonomii społecznej. Ponieważ instytucje finansowe nie zbierały tych danych w toku udzielania pożyczek/kredytów, dlatego też podczas formułowania wniosków z badania odstąpiono od wykorzystania techniki wtórnej analizy danych (ang. *secondary analysis*). W odniesieniu do BOŚ Banku jest to uzasadnione niewielkim zainteresowaniem ofertą ze strony instytucji ekonomii społecznej (BOŚ Bank na etapie opracowania raportu z badań nie udzielił żadnej pożyczki, zadeklarował jedynie, iż z dwoma klientami prowadzone są finalne uzgodnienia dotyczące zaciągnięcia przez oba podmioty zarówno kredytu na bieżącą działalność, jak i kredytu pomostowego). Z kolei PAFPIO argumentował, że wypełnianie ankiety przysporzyłoby pożyczkobiorcom dodatkowej pracy i piętrzyłoby formalności, a w sytuacji braku dodatkowych, preferencyjnych warunków w odniesieniu do pożyczek oferowanych w ramach TORO, byłoby to nieuzasadnione (pożyczki PAFPIO w ramach projektu spełniały takie kryteria, jak regularna oferta tej instytucji).

Wnioski z badania zostały sformułowane w oparciu o informacje zebrane w toku przeprowadzonych indywidualnych wywiadów pogłębionych (ang. *individual in-depth interviews*). Wybór ten został podyktowany przekonaniem, że tylko w ten sposób uda się dotrzeć do przekonań i opinii badanych na temat efektywności produktów dostępnych w ramach Instrumentu Finansowego oraz stopnia ich dopasowania do potrzeb instytucji ekonomii społecznej, w tym organizacji pozarządowych.

Wywiady zostały przeprowadzone z przedstawicielami wszystkich podmiotów, które chciały skorzystać bądź skorzystały z oferty pożyczkowo-kredytowej w ramach projektu TORO w fazie testowania. Informacje poddane analizie zebrano zatem od 8 podmiotów, które ubiegały się o przyznanie pożyczki od PAFPIO i które otrzymały wsparcie (z czego dwie organizacje otrzymały pożyczkę dwukrotnie w okresie testowania). Wywiady z respondentami reprezentującymi pożyczkobiorców były anonimowe, a zebrane dane nie pozwalają na ich identyfikację.

Celem badania była ocena atrakcyjności oferty pożyczkowo-kredytowej zaproponowanej w ramach Instrumentu Finansowego, poprzez zdiagnozowanie rzeczywistych efektów jego testowania oraz weryfikacja następujących hipotez:

1. Oferta produktów dostępnych w ramach Instrumentu Finansowego nie była wystarczająco atrakcyjna dla potencjalnych pożyczkobiorców/kredytobiorców (np. pod względem warunków formalnych, proponowanego oprocentowania, wysokości prowizji czy harmonogramu spłat).
2. Oferta produktów dostępnych w ramach Instrumentu Finansowego nie była wystarczająco wypromowana wśród organizacji pozarządowych.
3. Organizacje pozarządowe nie są z założenia zainteresowane korzystaniem z pożyczek i kredytów z uwagi na specyficzną formułę i kondycję finansową.

W celu weryfikacji powyższych hipotez, oprócz wywiadów z przedstawicielami podmiotów, które skorzystały z oferty pożyczkowej w ramach projektu TORO, w toku badania przeprowadzono wywiady eksperckie³² z:

- Dorotą Pieńkowską, reprezentującą PAFPIO,
- Elżbietą Dalkiewicz, ekspertem ds. relacji z klientami, reprezentującą BOŚ Bank,
- Maciejem Wójtowiczem i Agnieszką Mizerą, koordynującymi projekt TORO pod względem formalnym i finansowym z ramienia Urzędu m.st. Warszawy,
- Marcinem Wojdatem, Dyrektorem Centrum Komunikacji Społecznej Urzędu m.st. Warszawy,
- Krzysztofem Wittelsem, przedstawicielem Towarzystwa Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych SA (TISE), które świadczy usługi finansowe, doradcze i inwestycyjne w obszarze ekonomii społecznej i obok PAFPIO jest *de facto* jedynym w Polsce podmiotem świadczącym usługi finansowe dedykowane dla organizacji pozarządowych.

W ramach badania przeprowadzono także seminarium eksperckie, mające formułę moderowanego wywiadu grupowego (ang. *focus group interview*). Jego celem była dyskusja na temat przyczyn relatywnie niskiego zainteresowania ofertą pożyczkowo-kredytową w ramach projektu TORO w kontekście kondycji finansowej instytucji ekonomii społecznej, ze szczególnym uwzględnieniem organizacji pozarządowych. Zaproszenie do dyskusji zostało skierowane do kilkunastu ekspertów znających specyfikę działania instytucji ekonomii społecznej i organizacji pozarządowych – przedstawiciele wiodących organizacji, mających ugruntowaną wiedzę na ten temat, badaczy i analityków oraz akademików. Mimo rozesłania zaproszenia z ponad miesięcznym wyprzedzeniem i kilkukrotnym przypomnieniu o spotkaniu, wzięli w nim udział:

- Dorota Pieńkowska, reprezentująca PAFPIO,
- Tomasz Schimnek, ekspert Instytutu Spraw Publicznych i Akademii Rozwoju Filantropii w Polsce,
- dr Witold Klaus, Prezes Stowarzyszenia Interwencji Prawnej,
- dr Magdalena Arczewska, autorka raportu z badania ewaluacyjnego, prowadząca spotkanie.

Indywidualne wywiady pogłębione zostały przeprowadzone w październiku 2012 roku przez Zuzannę Mączyńską i Martę Sitkiewicz. Seminarium eksperckie odbyło się dnia 29 października 2012 roku, a dyskusję moderowała dr Magdalena Arczewska.

2.14. Charakterystyka pożyczkobiorców

W okresie testowania PAFPIO udzielił pożyczki ośmiu podmiotom, przy czym, jak wspomniano, dwóch pożyczkobiorców ubiegało się o wsparcie dwukrotnie, dlatego łączny bilans udzielonych pożyczek wynosi 10 (szczegóły przedstawia tabela nr 1).

³² Wywiady eksperckie zastały autoryzowane przez Respondentów.

Tabela 1. Informacje o pożyczkobiorcach.

Typ organizacji	Rok założenia	Status OPP	Współpraca z m. st. Warszawą	Budżet 2011	Liczba zatrudnionych/współpracujących	Wysokość pożyczki	Typ pożyczki	Kod respondenta
Fundacja	2001	+	+	750 tys.	0/5	30 tys.	inwestycyjna	NGO_1
Fundacja	2007	-	+	1,3 mln	0/180	100 tys.	operacyjna	NGO_2
Stowarzyszenie	2005	+	-	530 tys.	0/1	70 tys.	operacyjna	NGO_3
Stowarzyszenie	1994	+	+	4 mln	11/1	150 tys.	operacyjna	NGO_4
Fundacja	1999	+	+	4,5 mln	28/10	50 tys. 90 tys.	operacyjne	NGO_5
Stowarzyszenie	1997	-	+	brak danych	0/20	30 tys. 50 tys.	operacyjne	NGO_6
Fundacja	2005	+	+	brak danych	1/30	40 tys.	operacyjna	NGO_7
Fundacja	2008	+	+	65,6 tys.	1/30	15 tys.	operacyjna	NGO_8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji dostarczonych przez PAFPIO i Respondentów

Wśród pożyczkobiorców było 5 fundacji i 3 stowarzyszenia, o różnym stażu działania, sytuacji kadrowej i finansowej. Spośród badanych organizacji tylko jedna zadeklarowała, że nie współpracuje z Urzędem m. st. Warszawy. Organizacje, które skorzystały z pożyczek o większej wysokości, zadeklarowały też, iż dysponują zasobniejszym budżetem. Spośród udzielonych pożyczek aż 9 miało charakter operacyjny (zapewnienie płynności finansowej organizacji podczas realizacji jej zadań), a tylko 1 inwestycyjny (sfinansowanie planowanych inwestycji, np. remont siedziby, zakup środka transportu, zakup sprzętu, poniesienie wydatków w związku z realizacją kampanii 1% itd.).

2.15. Znajomość rynkowej oferty pożyczkowo-kredytowej dostępnej dla organizacji

Warto podkreślić, iż tylko jedna z badanych organizacji nie miała wcześniejszych doświadczeń związanych z korzystaniem z oferty pożyczkowo-kredytowej. Zebrane opinie odzwierciedlają zatem szersze *spectrum* doświadczenia, co uznać należy za istotny walor zgromadzonych informacji.

Przedstawiciele badanych organizacji zgodnie twierdzili, że jedynym podmiotem, który jest identyfikowany jako instytucja finansowa oferująca pożyczki dedykowane dla organizacji pozarządowych i instytucji ekonomii społecznej na polskim rynku jest PAFPIO:

PAFPIO było dla mnie jakoś najbliższe, najmniej kłopotliwe ze względów organizacyjnych. No więc tak po pierwszym podejściu otrzymałem kredyt, później jeszcze było łatwiej, bo już było wiadomo, co, jak te dokumenty, itd. Także w gruncie rzeczy od kilku lat – no nie pamiętam dokładnie, ile: 3 albo 4 razy korzystałem z tej pożyczki. [NGO_1]

W PAFPIO jest bardzo szybki sposób załatwiania, znajomość specyfiki organizacji pozarządowej, bardzo proste procedury, które nie stanowiły żadnego kłopotu, żeby wypełnić te dokumenty, przesłać informację. Dodatkowo, bardzo jasna, czytelna, krótka umowa, nie rozpisana na 150 stron drobnym maczkiem. I co też dla mnie było zaskakujące – miło. I taka duża życzliwość ludzi obsługujących fundusz, podchodzących ze zrozumieniem, pomagających w wypełnieniu, przesłaniu tych wszystkich informacji. [NGO_7]

Jeden z respondentów co prawda znał ofertę TISE i przyznał, że była ona analizowana, jednak z uwagi na szybszą procedurę przyznania pożyczki w PAFPIO i fakt wcześniejszej, dobrej współpracy, reprezentowana przez niego organizacja zdecydowała się na pożyczkę w Funduszu. Kilku rozmówców podkreślało, że oferta banków komercyjnych, w tym wymogi formalne i stosowane procedury, w żaden sposób nie odpowiadają specyfice działania podmiotów zaliczanych do trzeciego sektora:

Dotarłam do informacji, że Volkswagen bank udziela kredytów, ale jakoś z nimi nie mieliśmy szczęścia. Pierwsze rozmowy telefoniczne przeprowadziłam i stwierdzono, że się nie kwalifikujemy do takiego kredytu. Już nie pamiętam, z jakiego powodu, ale to PAFPIO to była jedyna możliwa droga dla nas dla kredytu. [NGO_8]

Korzystamy z oferty z dwóch banków – z BGŻ i Pekao S. A., ale trudności z uzyskaniem tam pożyczki czy linii kredytowej są przeogromne. (...) Pekao jest bardzo niewdzięcznym bankiem i ogólnie banki zazwyczaj nie posiadają żadnych ofert. (...) Moje próby uzyskania pożyczki, a próbowałam, nie przesadzając, w 20 bankach, gdzie banki nie są w ogóle przygotowane, nie znają takich stowarzyszeń, jak stowarzyszenia. Dla organizacji pozarządowych w ogóle nie mają oferty, a nawet w momencie, jeżeli jest jakaś próba uzyskania, ona się kończy porażką, niepowodzeniem. Banki nie są przygotowane dla oferty dla organizacji pozarządowych, a zwłaszcza dla organizacji, które nie prowadzą działalności gospodarczej. Jeżeli organizacja prowadzi działalność gospodarczą, to jeszcze być może jest jakaś szansa, ale w naszym przypadku, gdy nie prowadzimy działalności gospodarczej, szanse są zerowe. [NGO_4]

Jako źródło wiedzy o ofercie PAFPIO rozmówcy wskazywali przyjazną stronę internetową tej instytucji, foldery informacyjne oraz szkolenia z zakresu fundraisingu i zarządzania finansami, podczas których PAFPIO prezentował swoją ofertę. W wywiadach podkreślano otwartość PAFPIO na współpracę, ograniczone do minimum procedury formalne, bardzo krótki czas oczekiwania na pożyczkę oraz dostosowanie oferty do specyfiki działania organizacji pozarządowych, w tym możliwość negocjowania warunków spłaty. Trzeba też podkreślić, iż respondenci zwracali uwagę, że decydując się na skorzystanie z oferty pożyczkowej nie znali oferty BOŚ Banku.

Produkt i osoby, które reprezentują PAFPIO, w pełni zaspokoili nasze potrzeby, bo kontakt był, jest bardzo dobry, działania są szybkie i sprawne. W zasadzie od momentu złożenia zgłoszenia i wniosku o pożyczkę

mija kilkudniowy okres do decyzji i w miarę sprawny jest też przelew. Także pod tym względem uważam, że to jest bardzo dobry produkt. [NGO_2]

W PAFPIO decyzja jest bardzo szybko. PAFPIO ma bardzo dobrą ofertę, nie ma co dyskutować na ten temat. Pracują tam fajni ludzie, zawsze odpowiadają na pytania, są sympatyczni – odpowiedni ludzie na odpowiednim miejscu. Są też konkretni – jak mają dać pieniądze, to mówią, że na 99% dadzą. (...) W PAFPIO jest łatwość dostępu do kredytu. Prowizja, oprocentowanie, sposób spłaty są bardzo dobre. Jasne i przejrzyste zasady – gdyby takie nie były, organizacja nie wzięłaby pożyczki. To bardzo fajna rzecz dla NGO. Nie znam oferty BOŚ. [NGO_3]

Trzeba też zauważyć, że respondenci wskazywali na wysokość oprocentowania pożyczek PAFPIO jako na mankament oferty. Niemniej jednak, organizacje zdają sobie sprawę ze swojej bądź co bądź przegranej pozycji negocjacyjnej, na co wpływa między innymi ich niska zdolność kredytowa, zatem przyjmują oferowane warunki wobec braku alternatywy:

Ta stopa oprocentowania jest wysoka, 15% to dużo. Spodziewałabym się dużo korzystniejszych warunków. Dla organizacji pozarządowych procent oprocentowania jest zbyt wysoki. Jak wspomniałam nie mieliśmy wyjścia. Brak alternatywy, nie było pola do negocjacji. [NGO_4]

No jest tak, że to jest polityka PAFPIO, wynikająca zarówno z tego, że coraz więcej tych pożyczek jest dość ryzykownych. W zeszłym roku wiem, że były bodajże dwie udzielone duże pożyczki, które po prostu nie zostały spłacone, a wiadomo, że tak do końca nie da się sprawdzić organizacji pozarządowych według kryteriów dla każdego innego przedsiębiorstwa. W związku z tym są to pożyczki – zdają sobie z tego sprawę – podwyższonego ryzyka. Więc ja myślę, że dlatego to oprocentowanie jest dość wysokie. [NGO_5]

Tak natomiast do kwestii wysokości oprocentowania odniosła się Dorota Pieńkowska z PAFPIO: *Nie uważam, że organizacje powinny mieć pożyczki z oprocentowaniem na poziomie 2-3%. Uważam, że są to ceny dumpingowe i w ogóle nie powinno ich być na rynku, natomiast pożyczka nie jest produktem dla każdego i powinna mieć swój koszt. Natomiast gdyby on oscylował w granicach 8-10%, na pewno byłby przyjaźniejszy organizacjom, ale my takiego produktu zaoferować nie możemy.*

2.16. Przyczyny korzystania z pożyczek

Nietrudno domyślić się, że przyczyną korzystania z oferty pożyczkowej jest brak płynności finansowej, który to problem dotyka w praktyce niemal każdą polską organizację pozarządową: *No takie historie się przydarzają organizacjom bardzo często. Czasem mamy jakieś pieniądze, które możemy założyć, a czasem po prostu nie ma skąd założyć. Na niektóre zwroty się czasem czeka i pół roku, zanim grantodawca rozliczy wnio-*

sek, prześle jakieś tam swoje uwagi i tak dalej. No więc to jest dla nas bardzo podobny instrument, żeby móc sobie poradzić w tej sytuacji. [NGO_7]

Kredyt zatem dla wielu organizacji staje się „chwilową koniecznością”. Potwierdza to także fakt, iż z 10 pożyczek udzielonych w okresie testowania aż 9 miało charakter obrotowy (ich celem było finansowanie bieżącej działalności). Respondent, który zgodnie z dokumentacją skorzystał z pożyczki inwestycyjnej, w toku wywiadu zadeklarował, że jej celem było jednak zapewnienie ciągłości finansowej: *Zawsze była podobna sytuacja: chodziło o zachowanie ciągłości organizacji po prostu* [NGO_1]. Tak konieczność wzięcia pożyczki uzasadniali inni Respondenci:

Kredyty z PAFPIO bierzemy od wielu lat co roku, głównie w takim momencie, kiedy już dostaliśmy dotacje, ale jeszcze są niepodpisane umowy o te dotacje i jeszcze środki nie wpłynęły na nasze konto, i to jest na ogół maj. Czyli już najwyższy czas zaczynać działalność, żeby w ogóle te projekty zrealizować, czynsz już jest niepłacony od paru miesięcy i piszczy bardzo głośno, jest taki moment kryzysu i przednówka, i w tym momencie, kiedy już mamy pokrycie na te pożyczki, natychmiast lecimy do PAFPIO i bierzemy kredyt. [NGO_6]

Bardzo bym chciał, żebym był w takiej sytuacji, żebym nie musiał brać pożyczki z PAFPIO, ale nie było takiego roku w naszej działalności, żebyśmy przynajmniej raz nie musieli skorzystać z pomocy PAFPIO. No ale to jest chyba specyfika organizacji pozarządowych, szczególnie takich, które działają w sposób stały, to znaczy nie typowo projektowo, gdzie projekt się kończy i rozchodzimy się do domów i czekamy na następny wniosek o dotację. Mamy stałe programy, które musimy utrzymywać, stałych pracowników, w związku z tym bardzo często jest tak, że pojawiają się dziury. I te dziury pojawiają się zarówno z tego, że jakiś konkurs miał zostać ogłoszony, nie jest ogłoszony, umowa nie jest podpisana, środki nie są wypłacone, itd. [NGO_5]

Na podstawie powyższych wypowiedzi można sformułować wniosek, iż korzystanie z doraźnych pożyczek przez podmioty zaliczane do trzeciego sektora układa się w pewien schemat. Z jednej strony jest to uwarunkowane opóźnieniem w przekazywaniu środków z przyznanych dotacji, co rzutuje na płynność finansową w codziennej działalności. Z drugiej zaś, specyfiką pracy projektowej, co sprawia, że organizacje nie dysponują środkami, które mogą zostać wykorzystane w okresie, gdy jeden projekt kończy się, a kolejny jest w fazie przygotowawczej.

2.17. Mechanizm poręczenia pożyczki/kredytu przez Urząd m. st. Warszawy

Analizując informacje uzyskane od PAFPIO oraz respondentów należy skonstatować, iż żaden z pożyczkobiorców nie otrzymał oferty poręczenia pożyczki przez Urząd m. st. Warszawy. Jeden z badanych zadeklarował jedynie, iż PAFPIO zwrócił się do jednego z Biur Urzędu m. st. Warszawy z prośbą o rekomendację dla organizacji. Jednak nie miało to nic wspólnego z poręczeniem.

Tymczasem to właśnie poręczenie stanowić miało jeden z istotnych walorów oferty, przesądzający o jego innowacyjności. W projekcie przyjęto bowiem, że organizacje pozarządowe, które będą legitymowały

się co najmniej dwuletnią współpracą z Urzędem m. st. Warszawy, związaną z terminowym i niebudzącym zastrzeżeń rozliczeniem dotacji, będą mogły ubiegać się o poręczenie pożyczki przez samorząd:

Ewentualność poręczeń skłoniła nas [PAFPIO – przyp. M. A] do tego, że dobrze, jeżeli miasto bierze na siebie, dzieli z nami to ryzyko pożyczkowe w tym, że za organizację, której udziela dotacji, jest w stanie poręczyć, że ona spłaci pożyczkę, w związku z tym my obniżymy ten koszt troszkę. To znaczy obniżymy go do 10%, przy czym też warto wspomnieć, że nasza oferta standardowa do organizacji, które mają np. umowę z urzędem miasta, a nie korzystają z funduszy europejskich, to jest 15% przy pierwszej pożyczce. Czyli my zeszliśmy z 5 punktów procentowych. Ale de facto to się też nie zadziało, bo żadne poręczenie nie zostało udzielone. Miastu wydaje się, że nie może poręczać, ale mówi, że jeszcze do końca nie wie, czy nie może poręczać. [Dorota Pieńkowska, PAFPIO]

Rzecz jasna można przyjąć, iż mechanizm poręczenia będzie funkcjonował dopiero po wprowadzeniu do obrotu wszystkich produktów projektu TORO, w tym Systemu Monitorowania Realizowanych Przedsięwzięć, który stanowi zintegrowaną bazę danych o organizacjach pozarządowych i instytucjach ekonomii społecznej oraz ich udziale w konkursach i przetargach z różnych źródeł miejskich, niemniej jednak fakt ten stanowi uchybienie i poważne niedociągnięcie. Okazuje się bowiem, iż w projekcie zadeklarowano coś, co z założenia nie działa: *Miasto miało udzielać poręczeń, ale z tego, co ja wiem, to nie udziela. Z moich informacji wynika, że Urząd m. st. Warszawy nie podjął tematu. My przygotowaliśmy ofertę i piszemy, że w przypadku, gdy jest poręczenie urzędu miasta, to mamy nawet niższe oprocentowanie, ale niestety Urząd Miasta tak postawił sprawę chyba dosyć jasno, że nie możemy tego oczekiwać. [Elżbieta Dalkiewicz BOŚ Bank]*

Tak tłumaczył to Maciej Wójtowicz, Koordynator Projektu TORO: *Kwestia poręczeń jest jeszcze na etapie uzgodnień. Mają być one wpisane w Wieloletni program współpracy z instytucjami ekonomii społecznej, który powstaje w ramach projektu TORO, ale również w ogólny program współpracy miasta z organizacjami pozarządowymi. Jak najbardziej inicjatywa taka ze strony miasta była, natomiast póki co takie poręczanie nie było jeszcze praktykowane.*

Marcin Wojdat, Dyrektor Centrum Komunikacji Społecznej tak o tym mówił: *Możliwość udzielania poręczeń została wpisana do programu współpracy m.st. Warszawy z organizacjami pozarządowymi w 2013 roku, jednak nie ma wypracowanych procedur. W trakcie trwania projektu sprawdzana była na bieżąco możliwość udzielania poręczeń przez miasto, jednak takie poręczenia obciążają wydatki bieżące samorządu oraz wpływają na wskaźnik obsługi długu liczony zgodnie z ustawowymi zapisami. W obecnej sytuacji finansowej miasta zawieranie umów, na mocy których miasto udzieli poręczeń cudzych długów, wymaga ograniczania innych pozycji wydatków bieżących miasta. W budżecie miasta oraz wieloletniej prognozie finansowej niezbędne byłoby ujęcie wydatków na potencjalne spłaty kwot wynikających z udzielonych poręczeń w całym okresie obowiązywania umowy poręczenia, a na to nie pozwalają aktualnie uwarunkowania budżetowe.*

Należy zatem zadać sobie pytanie, czy wprowadzenie mechanizmu poręczenia do Programu współpracy m.st. Warszawy z organizacjami pozarządowymi w 2013 roku spełnia warunki brzegowe testowania, skoro procedura będzie wprowadzona w przyszłym roku z pominięciem tego etapu.

2.18. Wiarygodność organizacji pozarządowych jako potencjalnych pożyczkobiorców

W opinii respondentów długofalowa współpraca z samorządem, połączona z terminowym rozliczaniem otrzymanych dotacji z pewnością zwiększa wiarygodność organizacji jako potencjalnych pożyczkobiorców, choć z pewnością nie przesądza o przyznaniu pożyczki. Na opinię tę wpływ mają także dywersyfikowany portfel finansowy organizacji – korzystanie ze środków pochodzących z różnych źródeł – szczególnie administracji publicznej szczebla rządowego oraz sponsorów biznesowych: *Bardzo dobrym narzędziem sprawdzania w PAFPIO jest struktura przychodów, gdzie musimy określić, od kogo dostajemy pieniądze. Tutaj nie chodzi o dokładne nazwy instytucji, ale o źródło – czy są to pieniądze z budżetu centralnego, z budżetu samorządowego, z fundacji prywatnych, od darczyńców – jakby to pokazuje strukturę przychodów organizacji.* [NGO_5]

Respondenci podkreślali jednak, że mimo tego, iż bank podejmując decyzję o przyznaniu pożyczki bądź kredytu bierze pod uwagę „twarde dane finansowe”, to jednak powinien pamiętać o misji i specyfice działania trzeciego sektora. Tak ujęła to jedna z respondentek: *Myślę, że takie preferencje związane z oceną etyczną fundacji są ważne dla banku, bo w tym momencie też wiedzą, że nie dają takiego kredytu fundacji krzak czy rozwoju własnej kieszeni, tylko czemuś fajnemu. Natomiast dla banku najważniejsze byłoby potwierdzenie zaangażowania jakichś firm, które chcą dać żywą gotówkę. Ale takie referencje etyczne też chyba są istotne* [NGO_8]. Tak o zagadnieniu tym mówiła Dorota Pieńkowska z PAFPIO: *Organizacja wie, że tak naprawdę jej największą wartością niematerialną i prawną jest jej wizerunek.*

Choć Respondenci reprezentujący trzeci sektor podkreślali, że organizacje pozarządowe nie są wiarygodnym klientem dla banków, inaczej oceniają to przedstawiciele instytucji finansowych i banków: *Generalnie w biznesie kredytowym chodzi o to, żeby te kredyty były spłacane. Jeżeli kapitałem największym organizacji jest jej wiarygodność i wizerunek, to oznacza, że ona musi, jeżeli już sięga po taki instrument, jakim jest kredyt czy pożyczka, no to musi go spłacić. W związku z tym tak zarządza środkami i tak operuje tym, do czego ma dostęp, żeby to zobowiązanie spłacić, i najczęściej to robi. Ja mogę powiedzieć, że już abstrahując od projektu TORO, ale patrząc przekrojowo na te 13 lat działalności PAFPIO, że my mamy stratę kapitału na poziomie 1,5%. Normalnie sektor bankowy ma na poziomie kilku procent. Co pokazuje, jak wiarygodny to jest sektor.* [Dorota Pieńkowska, PAFPIO]

Cały czas, jak przekonywałam zarząd do organizacji pozarządowych, to mówiłam: „Popatrzcie na statystyki. W przypadku mikroprzedsiębiorstw niespłacanych kredytów mamy na poziomie kilkunastu procent”. Mówię o tym w skali w ogóle systemu bankowego – nie na poziomie BOŚ, ale w ogóle, jaki jest cel w systemie bankowym. W przypadku takich zwykłych klientów indywidualnych, czyli nas, brak spłaty też jest na poziomie

kilkunastu procent. A jak się popatrzy chociażby na PAFPIO, gdzie oni mają na poziomie niecałego 1% pożyczki niespłacone, to jest to zupełnie inna relacja. [Elżbieta Dalkiewicz, BOŚ Bank]

Wydaje mi się, że jak najbardziej jest to ciekawy rynek i dobry klient. [Krzysztof Wittels, TISE S.A.]

2.19. Kto powinien wspierać organizacje w zachowywaniu płynności finansowej i inwestowaniu?

Respondenci podkreślali, że fakt, iż organizacje realizują zadania publiczne i odciążają w ten sposób samorząd, jest wystarczającym argumentem, aby oczekiwać odeń wsparcia: *W związku z tym w interesie miasta powinno leżeć to, żeby te organizacje mogły razem, czy razem z miastem, po pierwsze wypracowywać sobie jakieś własne środki, a po drugie uczestniczyć w realizacji tych dużych przedsięwzięć, czyli takich większych, które ze względu na to, że to jest rodzaj współpracy społecznej, że ludzie się tak wiążą ze sobą w kwestiach wspólnego celu, że to jest łatwiejsze i tańsze. Natomiast podstawowy problem nie polega na takiej polityce finansowej miasta czy czymkolwiek, podstawowy problem polega na braku współpracy między instytucjami i organizacjami.* [NGO_1]

Rozmówcy wskazywali, że wadą funkcjonujących obecnie rozwiązań jest niski poziom finansowania kosztów administracyjnych w projektach, co obniża jakość działania, ale ma także długofalowe skutki – niewystarczająco opłacany personel, który nie ma poczucia stabilności zatrudnienia, odchodzi bowiem z organizacji do administracji publicznej czy biznesu: *Często w składanych wnioskach o dotację urzędy w ogóle nie chcą finansować wsparcia administracyjnego, co wpływa na jakość działań organizacji, które mają problemy finansowe. Muszą zaciągać pożyczki, co generuje dodatków koszty i robi się zamknięte koło.* [NGO_4]

Respondenci podkreślali też, że samorząd ma szerokie *spectrum* możliwości wspierania organizacji pozarządowych i niekoniecznie musi robić to bezpośrednio przekazując środki finansowe. Samorząd może udzielać rekomendacji i referencji w związku z ubieganiem się przez organizacje o środki na działania z innych źródeł, może być partnerem w realizacji projektów w ramach partnerstwa publiczno-społecznego, wreszcie może wynajmować lokale stosując preferencyjne stawki lub użyczać pomieszczenia dla realizacji celów statutowych, prowadzenia szkoleń itd.

Trzeba przy tym pamiętać, że organizacje pozarządowe jako niezależne, samostanowiące podmioty odpowiadają za swoją działalność i nie mogą w pełni uzależniać swojej aktywności od dostępności środków publicznych. Może to prowadzić do bierności czy dostosowywania misji organizacji do dostępnych środków i zależności od władz publicznych. W tym aspekcie, warto odnosić się do rozwiązań i doświadczeń przyjętych w Europie Zachodniej.

W ramach projektu TORO byliśmy na wizycie studyjnej w Niemczech, gdzie mieliśmy spotkania raz – z samorządem, dwa – z organizacjami, a trzy – z bankiem socjalnym, który właśnie tej działalności kredytowej dla organizacji pozarządowych służy. I tam model jest taki, że miasto bierze na siebie całkowicie koszt odsetek. Ja nie uważam, że to musi być identycznie powielone w Polsce, ponieważ też różnią się nasze systemy. System wsparcia organizacji pozarządowych w Niemczech jest taki, że tam w ogóle państwo i miasto bierze na

siebie znaczną część finansowania organizacji, ale to też ma swoje koszty. To ma koszt taki, że ta sfera w pewnym sensie niezależności organizacji też jest gdzieś mocno podyktowana tą zależnością finansową. Więc niekoniecznie uważam, że samorząd powinien pokrywać 100% kosztów, ale uważam, że jakąś część kosztów mógłby pokryć. [Dorota Pieńkowska, PAFPIO]

W Niemczech tak naprawdę finansowanie organizacji pozarządowych jest z urzędów centralnych. Jak organizacja funkcjonuje, działa, ma pomysły, to oni mają pieniądze właściwie z automatu – oni nie muszą chodzić, żebrać, prosić. Mają fajny pomysł, przedstawiają go, dostaną te pieniądze, nie dostaną – mają bardzo jasno określone zasady, w których muszą się poruszać. U nas tak naprawdę albo jesteś bardzo przebojowa, albo masz znajomości i się ogarniesz, albo niestety jest ta druga strona medalu, gdzie przebicie się to jest problem. [Elżbieta Dalkiewicz, BOŚ Bank]

Respondenci wskazywali też, że wsparcia w finansowaniu działalności dla organizacji pozarządowych należy szukać w społecznie odpowiedzialnym biznesie oraz w obywatelach, którzy co roku przekazują 1% swojego podatku na działalność pożytku publicznego. Niemniej jednak nie są to środki, które większości organizacji pozwalają na budowanie stabilnego zaplecza finansowego dla strategicznych inwestycji finansowych. W opinii respondentów, duża odpowiedzialność w tym zakresie spoczywa na władzy publicznej, która kształtuje porządek prawny, a tym samym wpływa na takie procesy, jak motywowanie darczyńców do wspierania działalności społecznie użytecznej czy prawne formy prowadzenia działalności ekonomicznej przez organizacje pozarządowe.

2.20. Dlaczego organizacje pozarządowe nie korzystają z pożyczek i kredytów?

W opinii respondentów wiele organizacji pozarządowych nie korzysta z pożyczek i kredytów, ponieważ nie potrzebują tego rodzaju wsparcia – prowadzą działalność na niewielką skalę, nie zatrudniają personelu, opierając aktywność na członkach i wolontariuszach. Wraz z profesjonalizacją działania i realizacją projektów na dużą skalę, pojawia się potrzeba zabezpieczenia finansowego lub zainwestowania środków, która sprzężona z brakiem płynności finansowej czy kapitału skłania organizacje do skorzystania z pożyczki lub kredytu: *Ten produkt jest skierowany do organizacji, które już osiągnęły pewien poziom organizacyjny. Inne muszą być bardziej odważne. I też posiadać większą stabilność, nie tylko finansową, ale też taką prestiżową. Bardzo mało jest takich organizacji, które dzisiaj mogłyby sobie pozwolić na taki sposób myślenia. Ale to nie znaczy, że takich produktów ma nie być. One są właśnie po to, żeby rozwijać organizacje, stwarzać przestrzeń, możliwość rozwoju.* [Marcin Wojdat, CKS]

Niemniej jednak organizacje korzystają z tych instrumentów wciąż stosunkowo rzadko, a przyczyn tego stanu może być kilka. Po pierwsze, sprofilowana dla nich oferta jest wciąż bardzo ograniczona. Oferty banków komercyjnych w żaden sposób nie są dostosowane do ich możliwości, a ponadto banki nie rozumieją mechanizmów działania organizacji. Utrwała to wciąż powszechne w trzecim sektorze przekonanie, że

pożyczka nie jest instrumentem, z którego podmioty te mogą korzystać. Wątek ten był stale obecny w wypowiedziach Respondentów:

Jak chcieliśmy przedłużyć linię kredytową w Pekao S.A., to współpracujący z nami specjalista chciał, żeby przesłać mu bilanse opisane na ich drukach dostosowanych do typowych podmiotów gospodarczych, co jest niemożliwe, bo bilans organizacji pozarządowych i innych typowych przedsiębiorstw jest zupełnie inny.

[NGO_4]

Pracuję zawodowo w organizacjach pozarządowych już 10 lat i nigdy nie słyszałem, żeby jakiś bank się zdecydował na to, żeby mieć jakąś ofertę kredytową dla organizacji pozarządowych. [NGO_5]

Branie pożyczki z banków jest ryzykowne po prostu. Nie wiadomo, czy wypełnimy jakieś tam procedury, spełnimy jakieś tam warunki banku. I albo jest wysokie oprocentowanie, albo spłaty tego kredytu przekraczają nasze możliwości, bo on jest tak rozłożony, że nie. Czasem jest tak, że jak się spłaca wcześniej, to wcale nie ma z tego jakiejś korzyści. A przede wszystkim procedury, zbyt skomplikowane procedury, bo banki traktują organizacje pozarządowe jak firmy i my musimy spełnić takie procedury jak każda firma, co dla nas jest bardzo dużym wysiłkiem, żeby taką procedurę przejść. [NGO_5]

Specyfika, którą trzeba rozumieć, a która jest, myślę, trudna dla instytucji finansowej typu bank, to jest taka, że organizacja może mieć, np. ujemny wynik finansowy na koniec roku, ale to nie oznacza, że tonie w długach na przykład, że ma stratę, która ją pogrąży, tylko to oznacza np., że poniosła koszty w danym roku, ale przychód powiązany z tymi kosztami otrzyma dopiero w roku następnym – bo realizuje projekt, który nie kończy się wraz z końcem roku, bo nie jest instytucją budżetową, tylko po prostu w taki sposób działa. [Dorota Pieńkowska, PAFPIO]

Po drugie, organizacje zdając sobie sprawy z zaplecza finansowego, jakim dysponują i odpowiedzialności finansowej członków zarządu, ostrożnie podchodzą do instrumentów pożyczkowych. Ponadto zdają sobie też sprawę, iż problemem jest brak środków na pokrycie kosztów kredytów i odsetek, ponieważ tego rodzaju wydatki nie są kwalifikowane:

Kredyt to jest poważna sprawa i za niego odpowiada materialnie zarząd, bo takie jest prawo. Więc gdyby się coś obsunęło z dotacją, to członkowie zarządu musieliby tę pożyczkę zwrócić z własnych pieniędzy, a raczej są to ludzie, którzy nie posiadają tego typu środków. [NGO_6]

Przede wszystkim pożyczka kosztuje. Nie są to może duże pieniądze, ale przy dużej pożyczce koszty są. Trzeba mieć środki na to. [Krzysztof Wittels, TISE S.A.]

2.21. Wnioski z badań

Badania wykazały, że organizacje pozarządowe coraz chętniej korzystają z pożyczek i kredytów, jednak jest to w dużej mierze podyktowane koniecznością, wynikająca z utraty braku płynności finansowej w fazie międzyprojektowej lub w sytuacji, gdy następuje opóźnienie w przekazaniu środków z przyznanych dotacji, co w Polsce zdarza się nagminnie. Rzecz jasna dotyczy to wciąż niewielkiej grupy podmiotów. Małe organizacje, które działają na niewielką skalę, nie generując przy tym kosztów związanych z zatrudnianiem personelu czy wynajmem lokalu, nie ponoszą kosztów wymagających kredytowania. Ostrożność w korzystaniu z instrumentów pożyczkowo-kredytowych warunkuje kilka czynników, do których należy zaliczyć brak oferty sprofilowanej do ich potrzeb i możliwości, brak środków na pokrycie kosztów operacyjnych oraz sfinansowanie odsetek.

Choć organizacje mają negatywne doświadczenia wyniesione ze współpracy z bankami komercyjnymi, to paradoksalnie, dla przedstawicieli instytucji finansowych, które specjalizują się we współpracy z trzecim sektorem (PAFPIO, TISE, BOŚ Bank), są one wiarygodnym i dobrym klientem. Rozmówcy reprezentujący instytucje finansowe podkreślali, że sytuacja, aby organizacja nie spłaciła zadłużenia zdarza się niezwykle rzadko. Oznacza to, że podmioty zaliczane do trzeciego sektora wciąż mogą stać się atrakcyjnym odbiorcą usług sektora finansowego. Tak oceniła to Dorota Pieńkowska z PAFPIO: *Banki trochę przespały ten najlepszy moment, bo tak naprawdę wydaje się, że ten okres finansowania z bardzo dużym strumieniem pieniędzy europejskich, które generowały też największe potrzeby kredytowe, jednak trochę się kończy. W związku z tym może się okazać, że banki po prostu nie wykorzystaly tego. Natomiast być może otwiera się kolejna ścieżka – bo dużo się mówi w Polsce o tzw. ekonomizacji sektora, czyli o potrzebie zakładania działalności gospodarczej czy promowania tej idei przedsiębiorczości społecznej. Wydaje mi się, że tutaj też jest duże pole do popisu i do zagospodarowania, ale też pod warunkiem takiej elastycznej oferty i elastycznego podejścia.*

Jak wynika z wypowiedzi Krzysztofa Wittelsa, TISE S.A., które zna specyfikę działania trzeciego sektora, doskonale dopasowało swoją strategię do oczekiwań przyszłości: *Mamy przede wszystkim dwa produkty w obszarze wspierania ekonomii społecznej. To znaczy są to pożyczki pomostowe, które są związane często z realizacją dużych projektów z funduszy unijnych, a drugi obszar to jest wspieranie rozwoju działalności, czyli działalności gospodarczej, działalności statutowej odpłatnej i nieodpłatnej.* Wydaje się, że to właśnie elastyczność i odpowiednie podejście stanowią klucz do dobrej współpracy z organizacjami pozarządowymi w zakresie kredytowania ich działalności. Ten czynnik przesądza o opinii, jaką wśród organizacji wyrobił sobie na przestrzeni lat PAFPIO. Indywidualne podejście do każdego klienta to także czynnik warunkujący współpracę z TISE, które z roku na rok rozszerza swoją działalność.

Trzeba zauważyć, że mimo wysokiego oprocentowania pożyczek oferowanych przez PAFPIO, to elastyczne podejście do klienta i stosowanie procedur dostosowanych do możliwości organizacji sprawia, że te, które skorzystały raz z jego usług, deklarują, że w razie potrzeby zrobią to ponownie. Atutem oferty PAFPIO jest także krótki czas oczekiwania na decyzję oraz szybki transfer środków. Ponieważ organizacje zwykle

potrzebują kapitału w krótkim czasie, oferta nieprzyjaznych im banków, które potrzebują długich tygodni na rozpatrzenie wnioski jest całkowicie nieatrakcyjna, nawet gdy oprocentowanie kredytu jest niższe. Szybkość działania deklasuje konkurencję PAFPIO: *Wszystkie pożyczki, które wzięliśmy do tej pory, a co roku bierzemy przynajmniej jedną bądź dwie są z PAFPIO. Raz, kiedy było bardzo dużo złożonych wniosków w PAFPIO, to dostałem informację, że oni mogą nie zdążyć rozpatrzyć naszego wniosku i wtedy wzięliśmy też pod uwagę TISE, ale w końcu szybciej tak czy tak udało się z PAFPIO, więc zdecydowaliśmy się na PAFPIO.* [NGO_5]

Trzeba w tym miejscu zawrócić jednak uwagę, że organizacje, które współpracowały z PAFPIO w okresie testowania produktu w ramach Instrumentu Finansowego, identyfikowały Fundusz niezależnie od projektu TORO. Pogłębiona analiza wypowiedzi wszystkich respondentów pozwala sformułować wniosek, że brak zainteresowania ofertą BOŚ Banku wynikał zapewne w dużej mierze z braku promocji i trafnych decyzji marketingowych, a nie z faktu, iż oferta była nieatrakcyjna: *To jest moje takie stwierdzenie przypuszczające, być może to wynika z niewystarczającej promocji banku, chociaż z drugiej strony nie jest tak, że jej nie było, ponieważ zarówno w prasie branżowej, jak i w Internecie pokazywały się artykuły, pokazywały się artykuły na portalu ngo.pl właśnie dotyczące instrumentu finansowego opracowanego w ramach projektu TORO. Promocja była robiona też w bodajże 16 czy 17 oddziałach banku na terenie Mazowsza. Ulotki zostały opracowane. Być może można było zrobić coś więcej.* [Maciej Wójtowicz, koordynator projektu TORO]

Trzeba jednak zauważyć, że tylko jeden respondent, który znał oferty obu instytucji dostępne w ramach Instrumentu Finansowego, wyraził następującą opinię: *Byłem na tym spotkaniu, dotyczącym TORO, i tam był bank, zdaje się... Nie, teraz nie potrafię podać nazwy. Natomiast jak trochę się interesowałem – bo to oczywiście miała być oferta skierowana właśnie do organizacji pozarządowych (...), ale szczerze mówiąc, jak się wgłębiło w ofertę banku, no to ona była mniej korzystna, niż ta oferta PAFPIO na przykład. Już nie mówię o tym, że bardziej skomplikowana pod względem logistycznym, ale też wydaje mi się, że dużo takich opłat dodatkowych, czyli trochę tak naprawdę była to taka sama oferta, jak skierowana do innych, tylko że w ramach tego projektu.* [NGO_1]

Z pewnością instytucje nie kojarzone jednoznacznie z sektorem bankowym, takie jak PAFPIO czy TISE wzbudzają wśród organizacji pozarządowych większe zaufanie. Słowo „bank” w nazwie BOŚ Banku z pewnością nie ułatwia przełamywania barier. Tak oceniła to Elżbieta Dalkiewicz z BOŚ Banku: *Część organizacji pozarządowych mogła się gdzieś zderzyć wcześniej z rzeczywistością bankową. Też mają jakiś taki uraz, że zostali przeciwiczeni gdzieś tam – przepraszam za określenie, ale to taki kolokwializm. Jak oni słyszą „bank”, nieważne, jaki to będzie bank, to jest ścieżka zdrowia, na tej zasadzie. Więc myślę, że tu na pewno powinno być trochę chyba więcej takiej promocji, pokazania, nie wiem, może tej informacji w Urzędzie Miasta, gdzie organizacje składają wnioski o dotacje, może tam jeszcze więcej informacji: „Słuchajcie, możecie pójść do BOŚ-a!”.*

Fakt, iż w projekcie udało się osiągnąć zaplanowane wskaźniki dotyczące udzielonych pożyczek przez PAFPIO (a nawet je podwoić w odniesieniu do liczby udzielonych pożyczek), jest efektem znajomości tej marki w sektorze, a nie zasługą promocji w projekcie TORO. Oznacza to, że z punktu widzenia wyboru

partnera strategicznego Urząd m. st. Warszawy podjął najlepszą z możliwych decyzji. Wydaje się jednak, że o ile lider projektu może mieć powody do zadowolenia, pozytywnej opinii o przedsięwzięciu nie podziela Dorota Pieńkowska z PAFPIO: *Szczerze mówiąc nie promowałamby jej bardziej [oferty poręczeniowo-pożyczkowej w ramach projektu TORO – przyp. M. A], bo uważam, że ta oferta nie nadawała się do promocji. Powiem tak wprost. Uważam, że to, że miasto, które ma największy budżet w Polsce, nie jest w stanie, tak jak inne samorządy, które naprawdę tworzą już fundusze pożyczkowe dla organizacji i dają tam wkład finansowy, to że miasto Warszawa nie jest w stanie tego zrobić – uważam, że jest to wstyd ogromny dla miasta i nazywanie produktem innowacyjnym czegoś, co nim absolutnie nie jest, wydaje mi się, że... Ja bym więcej promocji nie robiła, bo nie było czego promować.*

Z kolei przyszłość oferty BOŚ Banku w ramach współpracy z Urzędem m. st. Warszawa w projekcie TORO stoi pod znakiem zapytania: *Jesteśmy w tej chwili na etapie uzgodnień, będziemy się spotykać z dyrektorami banku, przedstawicielem, który jest odpowiedzialny za realizację tego produktu w ramach naszego projektu. I będziemy się starać, bo takie też rekomendacje dostaliśmy od Mazowieckiej Jednostki po przeglądzie okresowym, żeby się zastanowić, co dalej z tym produktem. Ideą projektu jest to, żeby te produkty weszły w życie na stałe, zostały wpisane w politykę funkcjonowania, w tym przypadku banku, jak i Urzędu Miasta, żeby jednak to funkcjonowało, bo na dzień dzisiejszy mamy informacje, że dwa wnioski o pożyczkę są rozpatrywane. Nie jest to wystarczające.* [Maciej Wójtowicz, Koordynator projektu TORO]

Kluczowym elementem, na który trzeba zwrócić uwagę dokonując oceny Instrumentu Finansowego, jest brak zastosowania w fazie testowania mechanizmu poręczenia, który przesądzał o innowacyjności tego produktu. Z opisu Instrumentu Finansowego stanowiącego załącznik do „Strategii wdrażania projektu innowacyjnego testującego TORO”, wynika, że poręczenie miało być stosowane w odniesieniu do kredytu uzupełniającego oraz kredytu odnawialnego obrotowego w ofercie BOŚ Banku, jednak skoro BOŚ nie udzielił żadnego kredytu, nie było możliwości przetestowania tego elementu. Z drugiej strony, Dorota Pieńkowska z PAFPIO wyraźnie podkreśliła w toku wywiadu, że poręczenie było jednym z czynników, który w opinii Funduszu przesądził o atrakcyjności przedsięwzięcia i przyczynił się do zaangażowania PAFPIO w projekt TORO. Badanie ewaluacyjne wykazało tymczasem, że możliwości poręczenia nie zaproponowano żadnej z organizacji ubiegającej się o pożyczkę. Żadna z badanych organizacji o takiej możliwości nawet nie wiedziała: *Raz, że nie mamy takich układów, żeby mi do głowy nie przyszło, żeby o poręczenie prosić od nich. A po drugie, nie było wymagane takie poręczenie, także nie było potrzeby* [NGO_7]. Ponadto z wypowiedzi osób reprezentujących Urząd m.st. Warszawy wysnuć można było wniosek, że samorząd nie zamierzał spełnić tego warunku w fazie testowania, a dopiero w 2013 roku, po wejściu w życie Programu współpracy m. st. Warszawy z organizacjami pozarządowymi.

Formułując zatem wniosek główny, odnoszący się do oceny skali zainteresowania Instrumentem Finansowym oraz stopniem jego dopasowania do potrzeb adresatów, wypada podkreślić, że zaproponowany produkt wymaga rewizji w odniesieniu do stosowania mechanizmu poręczenia oraz promowania oferty na większą skalę. Trudno bowiem mówić o skali zainteresowania ofertą, gdy adresaci nie wiedzieli o istnieniu

produktu (jak podkreślono w treści raportu, klienci identyfikowali PAFPIO, natomiast nie projekt TORO). Wyzwaniem na przyszłość jest także przeformułowanie oferty tak, aby uwzględniała ona rzeczywiste zaangażowanie samorządu. Wówczas Instrument Finansowy może zostać z powodzeniem zaimplementowany, ponieważ badanie dowiodło, że odpowiada on potrzebom klientów: *Natomiast sama zasada projektu TORO jest słuszną skądinąd i ciekawa, natomiast trochę wydaje mi się nie do końca konsekwentna, czyli nie do końca jest taka, że dociera do wszystkich, w sensie propozycji, i nie taka, która rzeczywiście powoduje, że człowiek jasno widzi, że ta oferta jest najlepsza i że przy szukaniu kredytu po prostu warto podejść do niej.* [NGO_1]

2.22. Wnioski i rekomendacje ekspertów

W opinii ekspertów Instrument Finansowy nie spełnił kryterium innowacyjności z kilku powodów. Po pierwsze dlatego, że w ramach oferty PAFPIO testowany był produkt, który instytucja ta proponuje standardowo od początku swojej działalności. Jak podkreśliła Dorota Pieńkowska, Urząd m.st. Warszawy nie był zainteresowany propozycją, aby obniżyć koszty oprocentowania dla pożyczek zabezpieczonych poręczeniem. Po drugie, poręczenia nie zostały zaoferowane w fazie testowania, choć w opinii ekspertów miały być dostępne, co z kolei przedstawiciele Urzędu m. st. Warszawy negowali. Po trzecie wreszcie, BOŚ Bank nie udzielił żadnego kredytu z powodu braku zainteresowania ze strony potencjalnych kredytobiorców. Tymczasem, oferta BOŚ Banku była dopasowana do potrzeb organizacji pozarządowych i przygotowana przez bank komercyjny, zatem spełniała kryterium innowacyjności.

Eksperti zgodnie zauważyli, że okres testowania był zbyt krótki, aby w praktyce udało się zweryfikować atrakcyjność i dostępność produktów, a jak zauważył Tomasz Schimanek – barierą był z pewnością także wizerunek BOŚ Banku, kojarzonego z sektorem *stricte* bankowym, niedostępnym dla trzeciego sektora. Ten czynnik, sprzężony z krótkim okresem testowania, zdecydował o porażce. Problemem mógł być także brak dostępności informacji w ramach Systemu Monitorowania Realizowanych Przedsięwzięć, którego testowanie znaczenie się opóźniło, a który w pełnej wersji dostępny będzie dopiero w 2013 roku. W opinii ekspertów warto byłoby określić, czy i w jaki sposób prawo bankowe określa dostępność pożyczek i kredytów dla organizacji pozarządowych w powiązaniu z oceną ryzyka kredytowego podmiotów zaliczanych do trzeciego sektora. Jak stwierdził Witold Klaus: *Mam poczucie, że ten projekt nie chciał wspierać organizacji w zakresie ekonomii społecznej, bo wygląda na to, że Miastu zależało głównie na tym, aby sfinansować skądinąd potrzebny, kolejny program informatyczny.*

W opinii ekspertów, aby oferta w ramach Instrumentu Finansowego mogła być wdrażana w ujęciu długofalowym, Miasto powinno mieć dookreśloną wizję wspierania organizacji pozarządowych w zakresie rozwoju przedsiębiorczości i korzystania z instrumentów finansowych. Dopóki to nie nastąpi, wszystkie działania w tym obszarze będą *de facto* fasadowe: *Miasto odpadło tutaj, choć nawet dobrze się do nas nie przy czepiło* [Dorota Pieńkowska].

Kolejnym wyzwaniem stojącym przed Miastem jest monitorowanie kosztów tego przedsięwzięcia i dążenie do ich obniżenia (po stronie pożyczkobiorców/kredytobiorców). W związku z tym eksperci wskazywali na możliwość zaimplementowania programu pożyczkowego czy poręczeniowego, wzorem takich miast jak Cieszyn czy Jastrzębie Zdrój, które same oferują pożyczki dla podmiotów zaliczanych do trzeciego sektora. Miasto mogłoby wówczas znacznie ograniczyć koszty udzielanych pożyczek, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom organizacji. Tak uzasadniła to Dorota Pieńkowska: *My musimy się z tych pieniędzy z odsetek utrzymać i pokryć koszty całego Biura. W przypadku funduszu organizowanego przez samorząd takich kosztów by nie było.*

Z pewnością jednak, mimo krytycznej oceny, Eksperci dostrzegli w Instrumencie Finansowym potencjał na przyszłość: *Pozytywne jest to, że coś się tutaj zaczęło dziać i można to dalej rozwijać. To jest okazja do tego, żeby zmusić miasto do działania. Póki co to nie rozwiązuje problemów, ale to jest jak kropla, która drąży skałę [Tomasz Schimanek].*

SUMMARY

This evaluation study focused on the assessment of the actual effects of testing the Financial Instrument developed within the “TORO project – in search for effective support methods of social economy institutions” and the evaluation of the appeal of the loan portfolio offered as part of the project. It was a qualitative study. The conclusions from the study were formulated on the basis of information collected by means of individual in-depth interviews with the representatives of the entities that took advantage of the loan portfolio during the testing stage of the TORO project. Individual in-depth interviews were also carried out with the persons involved in project implementation representing the Warsaw City Office and project partners. Recommendations were reinforced using the opinions collected during the experts’ seminar which was a moderated focus group interview. The study verified the following hypotheses:

1. The appeal of the portfolio of products available as part of the Financial Instrument was insufficient for potential borrowers (e.g. due to formal conditions, the interest rates offered, the commission charged or the loan payoff schedule).
2. The promotion of the portfolio of products available as part of the Financial Instrument among non-governmental organisations was insufficient.
3. Non-governmental organisations, on principle, are not interested in loan taking due to their unique format and financial condition.

The study was conducted by the Association for Legal Intervention – a partner in the TORO project.

NOTA O AUTORCE

Magdalena Arczewska – doktor socjologii, prawnik, badacz, ewaluator i trener, adiunkt w Instytucie Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego, ekspert Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej w zakresie oceny merytorycznej wniosków składanych w ramach Rządowego Programu Operacyjnego Fundusz Inicjatyw Obywatelskich, członek Międzynarodowego Stowarzyszenia Sędziów Sądów Nieletnich i Rodzinnych, specjalizuje się w tematyce dotyczącej polityki rodzinnej oraz współpracy administracji publicznej z organizacjami pozarządowymi, autorka i współautorka kilkudziesięciu publikacji o tej tematyce.

	<p>Publikacja powstała w ramach projektu „TORO – w poszukiwaniu skutecznych metod wsparcia instytucji ekonomii społecznej” współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.</p>
<p>UNIA EUROPEJSKA EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY</p> 	 <p>KAPITAŁ LUDZKI NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI</p>

Za treść publikacji w całości odpowiada Stowarzyszenie Interwencji Prawnej oraz autorzy. Poglądy w niej wyrażone nie odzwierciedlają w żadnym razie oficjalnego stanowiska Unii Europejskiej.

Analizy, Raporty, Ekspertyzy 2012, nr 4 (47); listopad 2012 r.

Komitet redakcyjny: Witold Klaus (przewodniczący), Aleksandra Chrzanowska, Agnieszka Kwaśniewska, Maria Niełacna, Dagmara Woźniakowska-Fajst.

Stowarzyszenie Interwencji Prawnej
Al. 3 Maja 12 lok. 510
00-391 Warszawa
tel./fax. 22 621-51-65
e-mail: interwencja@interwencjaprawna.pl
www.interwencjaprawna.pl