

Podmioty ekonomii społecznej na rynku finansowym: potrzeby, wyzwania i plany



Departament Badań i Analiz
Grudzień 2024 r.



Szanowni Państwo,

mamy przyjemność przedstawić Państwu pierwszy raport BGK, który porusza tematykę potrzeb i wyzwań rozwojowych, które stoją przed polskimi podmiotami ekonomii społecznej (PES). Do misji naszego banku należy nie tylko wspieranie podmiotów o istotnym potencjale gospodarczym, lecz także takich, które są wartościowe dla społeczeństwa – szczególnie, jeżeli mają one ograniczony dostęp do komercyjnych produktów finansowych. Staramy się przy tym, aby nasze wsparcie było zawsze dopasowane do potrzeb i oczekiwań konkretnej grupy odbiorców.

Od ponad 10 lat wspieramy PES oferując im produkty finansowane m.in. ze środków europejskich, które są powierzone BGK przez Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej oraz Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej i dystrybuowane za pośrednictwem różnych pośredników. To wsparcie to ponad 2 tys. pożyczek o łącznej wartości blisko 220 mln zł¹. Dzięki niemu 65% podmiotów, do których trafiły te środki, odczuło poprawę sytuacji finansowej. To oznacza, że współpraca BGK, rządu, instytucji europejskich i pośredników przyniosła rzeczywistą poprawę sytuacji wielu grup społecznych.

Z przeprowadzonego przez nas badania wynika, że same PES oceniają swoją sytuację stosunkowo dobrze – częściej deklarują zwiększanie zatrudnienia niż jego redukcję, a prawie połowa respondentów spodziewa się poprawy swojej sytuacji finansowej w najbliższej przyszłości. Mimo to, jednym z najważniejszych problemów, z jakim mierzą się te podmioty, jest niestabilna sytuacja finansowa i brak dostępu do kapitału na rozwój. Aż 70% badanych PES, spośród podmiotów korzystających z oferty dla PES, widzi potrzebę wprowadzenia na rynek nowych produktów finansowych. PES najchętniej sięgałyby po bezzwrotne formy wsparcia, jednak znaczna ich część poszukuje również innych źródeł finansowania inwestycji. Plany rozwojowe PES obejmują przede wszystkim wzmacnianie dotychczasowej działalności, czy to przez zwiększanie jej skali, wprowadzenie nowego towaru lub usługi, czy ulepszenie tych już znajdujących się w ofercie. Będzie to wymagało przede wszystkim inwestycji w ludzi – zatrudnienia nowych pracowników i szkolenia obecnych. Zapraszamy do lektury!

Z wyrazami szacunku,

Mateusz Walewski

Główny Ekonomista

Dyrektor Departamentu Badań i Analiz

Bank Gospodarstwa Krajowego

1 - Ze względu na dostępność i spójność danych sprawozdawczych, w kolejnych częściach raportu analizie poddano ostatnie sześć lat (2017-2023).

Spis treści

1.	Specyfika PES	7
2.	Ocena dostępu do finansowania z perspektywy PES	12
3.	Pożyczki dla PES na tle oferty rynkowej	20
4.	Inwestycje i perspektywy rozwojowe PES	37
	Metodyka badania	44



1.

Duże zróżnicowanie PES

Podmioty ekonomii społecznej to grupa dość różnorodna. Może obejmować nie tylko stowarzyszenia, fundacje, spółdzielnie, ale też koła gospodyń wiejskich i kluby sportowe. PES różnią się nie tylko formą prawną, ale również charakterem prowadzonej działalności. Niemal połowa beneficjentów pożyczek dla PES (49%) prowadzi działalność not-for-profit i tylko nieco mniej, bo 41% podmiotów to organizacje non-profit. Jedynie 11% beneficjentów prowadzi działalność nastawioną na zysk. Sektory, w których działają polskie PES, to edukacja i wychowanie (22%), pomoc społeczna i humanitarna (14%) oraz gastronomia (14%). Beneficjenci pożyczek dla PES świadczą swoje usługi głównie dla osób z niepełnosprawnościami (60% wskazań), osób bezrobotnych (50%), osób starszych i dzieci (41% i 40%).

2.

Sytuacja finansowa i dostęp do finansowania jako główne wyzwanie

Największym wyzwaniem stojącym przed podmiotami ekonomii społecznej jest niestabilna sytuacja finansowa – tak deklaruje ponad 60% wszystkich respondentów (zarówno beneficjenci pożyczek dla PES, jak i podmioty z grupy kontrolnej¹). Podmioty, które wzięły udział w badaniu, oceniają swój dostęp do finansowania zewnętrznego co najwyżej umiarkowanie dobrze. Brak dostępu do kapitału na rozwój stanowi jednak nieco większe wyzwanie dla beneficjentów (55%) niż dla podmiotów z grupy kontrolnej (41%).

W ciągu dwunastu miesięcy poprzedzających badanie PES mimo wszystko odczuły umiarkowaną poprawę sytuacji finansowej i zwiększyły liczbę pracowników. Te podmioty, które doświadczyły w tym czasie pogorszenia sytuacji finansowej, najczęściej wskazują na dwie główne przyczyny tego stanu rzeczy - wzrost kosztów pracowniczych oraz rosnące koszty energii.

3.

Skala i rodzaj oczekiwanego wsparcia

70% beneficjentów pożyczek dla PES i 60% PES z próby kontrolnej widzi potrzebę wprowadzenia na rynek nowych produktów. Co ciekawe, ponad połowa podmiotów, które nie korzystały z pożyczek dla PES (56%) miała świadomość istnienia co najmniej jednego produktu z tej oferty. To potwierdza, że pożyczki znajdujące się obecnie w ofercie nie zaspokajają wszystkich potrzeb PES. Co istotne, oczekiwania co do nowych produktów nie są jednak wyraźnie sprecyzowane. Najbardziej pożądane są oczywiście bezzwrotne formy wsparcia (dotacje, granty lub dofinansowania). Beneficjenci pożyczek dla PES nieco częściej niż podmioty z grupy kontrolnej zwracali uwagę na potrzebę wprowadzenia nowych produktów zwrotnych (31% wobec 19%). Powtarza się też oczekiwanie wyższej wartości wsparcia i przyjaznego procesu jego pozyskania.

4.

Inwestycje

Podmioty ekonomii społecznej widzą potrzebę rozwoju – 59% beneficjentów pożyczek dla PES i 44% podmiotów z próby kontrolnej planuje zwiększyć skalę swojego działania. PES widzą również potrzebę nowych inwestycji. 84% beneficjentów pożyczek dla PES zrealizowało przynajmniej jedną inwestycję w ciągu ostatnich 3 lat. W grupie kontrolnej ten odsetek jest nieco niższy i wynosi 65%. Zrealizowane inwestycje to głównie remonty, zakup urządzeń czy zakup lub remont pojazdów. Najważniejszym źródłem finansowania inwestycji są dla beneficjentów pożyczek dla PES przychody z działalności gospodarczej, a dla PES z grupy kontrolnej dotacje. Warto zauważyć, że ci pierwsi w większym stopniu korzystają z instrumentów zwrotnych.

¹ – Próba kontrolna to grupa podmiotów ekonomii społecznej, która ze względu na status prawny odzwierciedla strukturę beneficjentów pożyczek dla PES. Szczegółowa definicja znajduje się na 6 stronie raportu.

Raport w liczbach

**179
mln zł**

wsparcia trafiło do PES w ciągu ostatnich 6 lat, dzięki pożyczkom dla PES

90%

podmiotów z grupy kontrolnej nie korzystało w ciągu ostatnich trzech lat z żadnych instrumentów zwrotnych spoza oferty dla PES

2x

częściej beneficjenci pożyczek dla PES korzystali z innych instrumentów zwrotnych dostępnych na rynku niż podmioty z grupy kontrolnej

25%

beneficjentów pozyskało finansowanie również w innych instytucjach finansowych

84%

beneficjentów dokonało w ostatnich trzech latach co najmniej jednej inwestycji

56%

PES z grupy kontrolnej zna przynajmniej jeden produkt z oferty dla PES

65%

beneficjentów twierdzi, że uzyskane finansowanie pozwoliło im poprawić sytuację finansową

17%

beneficjentów nieskutecznie starało się pozyskać inne finansowanie zwrotne

68%

beneficjentów planuje zatrudnienie nowych pracowników w celu realizacji planów rozwojowych

70%

beneficjentów widzi potrzebę wprowadzenia na rynek nowych produktów dla PES

O badaniu

W Polsce działa około 100 tys. PES. Podmioty te różnią się nie tylko od tradycyjnych firm działających na rynku, ale również między sobą - przede wszystkim rodzajem (statusem prawnym), przedmiotem działalności i sytuacją rynkową. W związku z tym nie powinniśmy traktować PES jako jednolitej grupy podmiotów o identycznych potrzebach i charakterystykach. Wszystkie PES łączy jednak to, że ich celem nie jest wyłącznie zysk, a wspieranie osób wykluczonych i potrzebujących, między innymi przez tworzenie dla nich miejsc pracy.

Dzięki powierzonym środkom krajowym i europejskim BGK przygotował produkty finansowe dla PES: pożyczkę na start, pożyczkę na rozwój, pożyczkę misyjną i pożyczkę płynnościową. Są to instrumenty dystrybuowane przez pośredników finansowych, którzy współpracują z BGK. Wśród nich znajdują się różnego rodzaju instytucje, fundacje i agencje wspierające przedsiębiorczość i rozwój regionalny. W raporcie produkty te są określane zbiorczo jako „wsparcie dla PES”, „produkty z oferty dla PES” lub „pożyczki dla PES”.

To badanie obejmuje dwie grupy:

1. beneficjentów – podmioty, które korzystają albo w ciągu ostatnich trzech lat korzystały

z pożyczek dla PES (w raporcie jako „beneficjenci” albo „beneficjenci pożyczek dla PES”)

2. próbę kontrolną – grupę, która ze względu na status prawny PES odzwierciedla strukturę beneficjentów, ale jednocześnie zawiera wyłącznie podmioty, które nie korzystają i nie korzystały w ostatnich trzech latach z pożyczek dla PES.

Obie badane grupy mają te same charakterystyki, więc próba kontrolna może być punktem odniesienia dla podmiotów, które skorzystały już z pożyczek (beneficjenci).

Należy jednak podkreślić, że niektóre wnioski dotyczące danego rodzaju PES z konkretnej branży są niekiedy wyciągane na podstawie odpowiedzi kilku respondentów. Wyników tych nie należy więc uogólniać na całą populację.

Głównym celem badania było określenie zapotrzebowania PES na wsparcie finansowe. Celami pomocniczymi była ocena produktów z oferty dla PES oraz weryfikacja, czy analizowane grupy podmiotów różnią się w zależności od korzystania z pożyczek dla PES.



1

Specyfika PES

Podmioty ekonomii społecznej mają misję społeczną i funkcjonują pomiędzy rynkiem a sektorem publicznym

Szacuje się, że podmioty działające w sektorze ekonomii społecznej odpowiadają za 6,4% miejsc pracy oraz 6-8% PKB w państwach Unii Europejskiej (OECD, 2020). Rozumienie sektora ekonomii społecznej może być oczywiście nieco odmienne w poszczególnych państwach członkowskich.

Na polskie potrzeby ekonomia społeczna została niedawno zdefiniowana w ustawie o ekonomii społecznej jako „działalność podmiotów ekonomii społecznej na rzecz społeczności lokalnej w zakresie reintegracji społecznej i zawodowej, tworzenia miejsc pracy dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym oraz świadczenia usług społecznych, realizowaną w formie działalności gospodarczej, działalności pożytku publicznego i innej działalności o charakterze odpłatnym”. Przez inną działalność o charakterze odpłatnym należy z kolei rozumieć w uproszczeniu działalność edukacyjną i kulturalną oraz działalność zarobkową kół gospodyń wiejskich (art. 2 pkt 1 i 2 ustawy z dnia 5 sierpnia 2022 r. o ekonomii społecznej,

Dz. U. 2024 r. 113).

W literaturze i uzasadnieniu do ustawy jest wskazanych kilka zasad, które wyróżniają działalność w tym obszarze:

- nadrzędność celów społecznych nad celami ekonomicznymi,
- nadrzędność świadczenia usług dla członków, pracowników lub wspólnoty nad kategoriami bezwzględnego zysku,
- autonomiczne zarządzanie i partycypacyjny proces decyzyjny,
- prowadzenie w sposób regularny działalności w oparciu o instrumenty ekonomiczne oraz ponoszenie w związku z tą działalnością ryzyka ekonomicznego.

Ekonomia społeczna to obszar pomiędzy rynkiem (gdzie decyduje mechanizm konkurencji), państwem (gdzie decydują instytucje publiczne), a sferą prywatną. Działalność w obszarze ekonomii społecznej ma być odpowiedzią zarówno na zawodności rynku, jak i zawodności państwa. Podmioty działające w tej sferze dostarczają szczególnego typu dobra publiczne, których nie mogą

dostarczyć ani przedsiębiorstwa rynkowe, ani państwo. Dostarczanie tych dóbr jest z jednej strony nieopłacalne dla zwykłych podmiotów rynkowych, a z drugiej strony dobra te są zbyt specyficzne, aby mogły być efektywnie dostarczane przez sektor publiczny (z natury dostarcza on dobra odpowiadające na potrzeby przeciętnego obywatela) (Zybała, 2022).

Specyficzny status i rola powodują, że potrzeby, wyzwania i możliwości podmiotów ekonomii społecznej również są specyficzne. Podmioty ekonomii społecznej prowadzą działalność nienastawioną na zysk, ale jednocześnie są obecne na rynku i często konkurują z podmiotami czysto komercyjnymi. Często mają utrudniony dostęp do finansowania zewnętrznego i nie generują przy tym dostatecznych środków własnych, aby się rozwijać. Przy tym wszystkim realizują ważną misję społeczną, która współgra z misją BGK jako banku rozwoju.

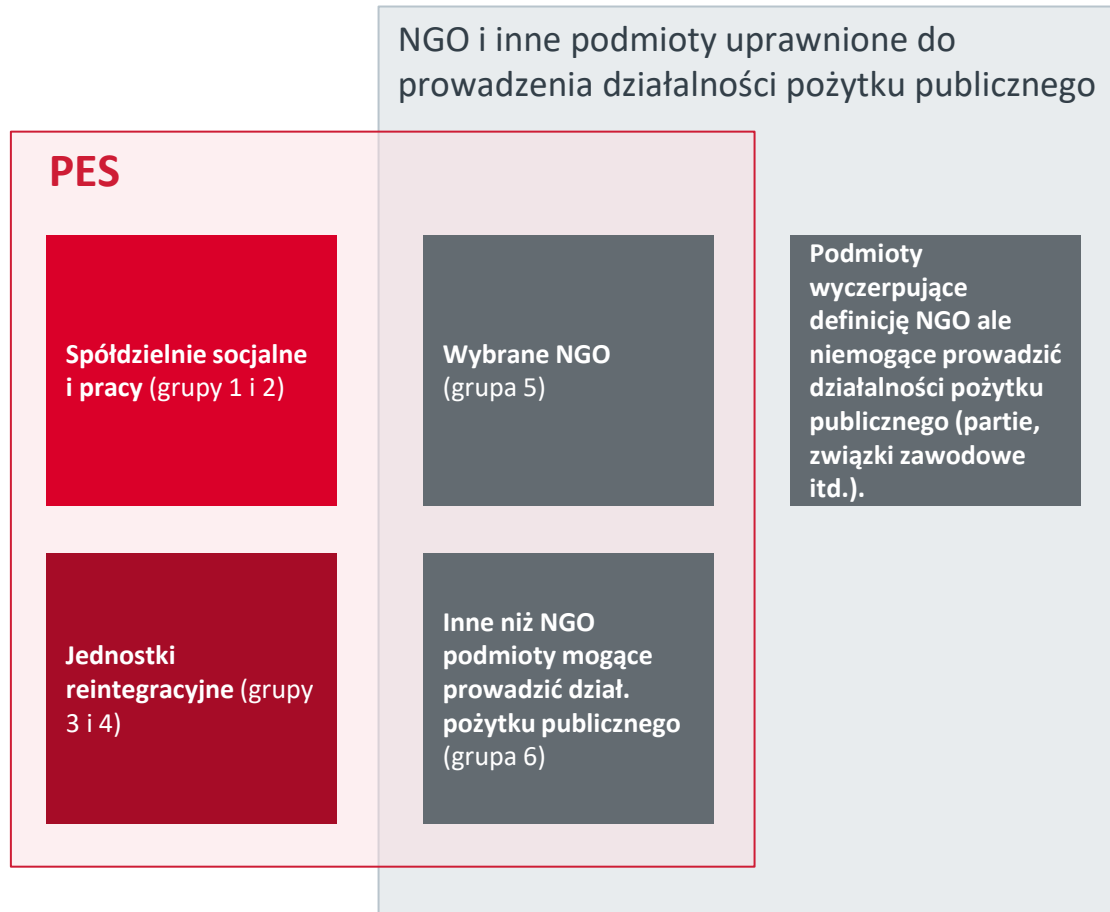


1,5%

to udział pracowników, zatrudnionych przez podmioty ekonomii społecznej w Polsce, w ogólnej liczbie osób, które pozostają w stosunku pracy w 2021 r. według GUS

Podstawowe zasady funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej są uregulowane w ustawie o ekonomii społecznej

Rys. 1. Formy prawne PES według ustawy o ekonomii społecznej



Kategoria podmiotów ekonomii społecznej jest obecnie dość jednoznacznie zdefiniowana w ustawie o ekonomii społecznej jako:

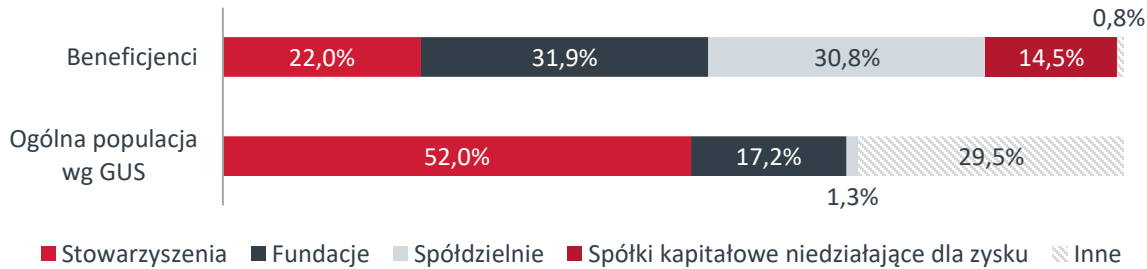
1. spółdzielnie socjalne,
2. spółdzielnie pracy (w tym spółdzielnie inwalidów i spółdzielnie niewidomych, oraz spółdzielnie produkcji rolnej),
3. warsztaty terapii zajęciowej i zakłady aktywności zawodowej,
4. centra integracji społecznej i kluby integracji społecznej,
5. organizacje pozarządowe, o których mowa w art. 3 ust. 2 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. z 2023 r. poz. 571) z wyłączeniem: partii politycznych, europejskich partii politycznych, związków zawodowych i organizacji pracodawców, samorządów zawodowych, fundacji stworzonych przez partie polityczne i europejskie fundacje polityczne,
6. podmioty, o których mowa w art. 3 ust. 3 pkt 1, 2 lub 4 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, czyli takie, które nie wyczerpują definicji organizacji pozarządowych, ale mogą prowadzić działalność pożytku publicznego.

Organizacje pozarządowe, które zostały wyłączone z grupy podmiotów ekonomii społecznej to te same podmioty, do których nie stosuje się działu II ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

GUS (2023) wskazuje, że w 2021 r. w Polsce działało około 97,4 tys. podmiotów ekonomii społecznej. GUS nie uwzględnia jednak w swoich szacunkach chociażby spółek niedziałających dla zysku. W rzeczywistości grupa ta może być więc nieco większa.

Podmioty działające w sektorze ekonomii społecznej są bardzo zróżnicowane

Rys. 2. Struktura PES według formy prawnej – beneficjenci na tle rynku



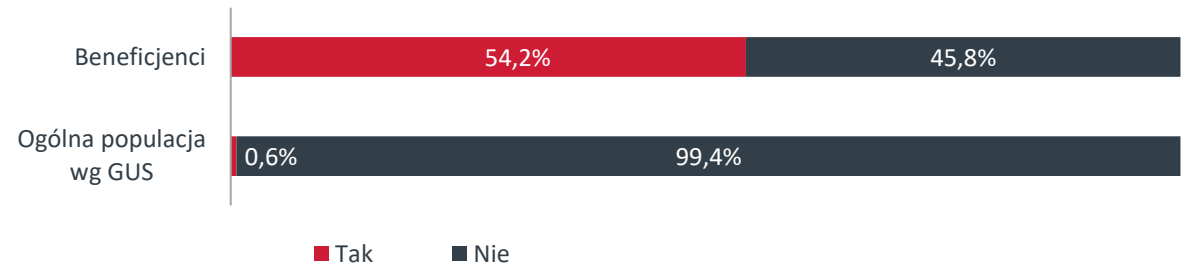
Kategoria „inne” obejmuje m.in. kluby sportowe, kółka gospodyń wiejskich, kościelne osoby prawne.
Źródło: Badanie BGK oraz GUS (2023)

Choć ustawa o ekonomii społecznej istotnie przyczyniła się do usystematyzowania zagadnień związanych z ekonomią społeczną w Polsce, podmioty ekonomii społecznej pozostają grupą szeroką i różnorodną. Dość powiedzieć, że oprócz wspomnianych już ustaw sytuacja podmiotów ekonomii społecznej w Polsce jest regulowana przez przynajmniej kilka innych aktów prawnych (w tym przede wszystkim przez ustawę z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, ustawę z dnia 16 września 1982 r. - Prawo spółdzielcze, ustawę z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych oraz ustawę z dnia 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym).

Wśród beneficjentów 32% stanowią fundacje, 30% spółdzielnie socjalne (31% łącznie z innymi spółdzielniami), 22% stowarzyszenia, a 15% spółki kapitałowe (głównie z ograniczoną odpowiedzialnością), które nie działają w celu osiągnięcia zysku. Na całym rynku dominacja organizacji pozarządowych jest jeszcze wyraźniejsza – 33% to typowe stowarzyszenia i organizacje społeczne, 19% to stowarzyszenia sportowe, a 17% fundacje. Różnego rodzaju spółdzielnie stanowią tylko 1,3% podmiotów ekonomii społecznej (GUS, 2023).

Co ciekawe, nie wszystkie podmioty ekonomii społecznej mają osobowość prawną. To tak zwane jednostki reintegracyjne, które prowadzą organizacje non-profit, jednostki

Rys. 3. PES posiadające status przedsiębiorstwa społecznego



Uwaga: W wykazie udostępnianym przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (<https://riips.mriips.gov.pl/>) znajduje się 912 przedsiębiorstw społecznych – nieco więcej niż w zestawieniu opublikowanym przez GUS.
Źródło: Badanie BGK oraz GUS (2023)

samorządu terytorialnego lub inne podmioty. Nieco ponad 33% beneficjentów przyznaje, że pełni funkcję jednostki reintegracyjnej, realizując najczęściej zadania centrum integracji społecznej (13%) lub zakładu aktywności zawodowej (12%).

Należy też rozróżniać pojęcia podmiot ekonomii społecznej i przedsiębiorstwo społeczne. Nie każdy podmiot ekonomii społecznej to przedsiębiorstwo społeczne, bo nie każdy spełnia dodatkowe kryteria z art. 3-9 ustawy z dnia 5 sierpnia 2022 r. o ekonomii społecznej. Wśród beneficjentów około 54% deklaruje, że ma status przedsiębiorstwa społecznego. To znacznie więcej niż w całej populacji podmiotów

ekonomii społecznej – według GUS liczba przedsiębiorstw społecznych w Polsce wynosiła w 2021 r. około 0,6 tys. (GUS, 2023).

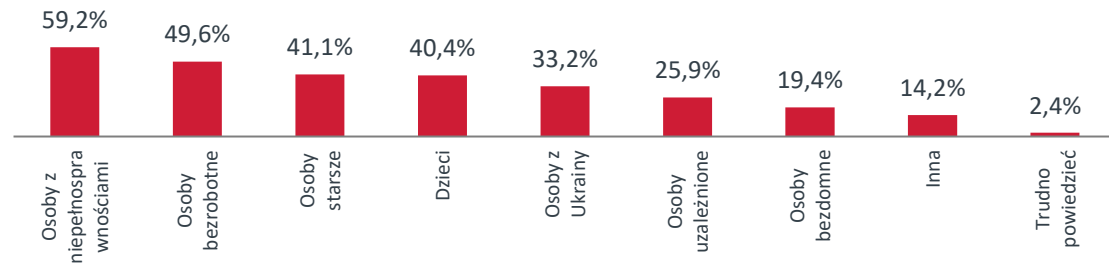
Podmioty ekonomii społecznej prowadzą działalność, której celem nie jest zysk – nie wyklucza to jednak działalności gospodarczej

Rys. 4. Struktura beneficjentów według charakteru i rodzaju prowadzonej działalności

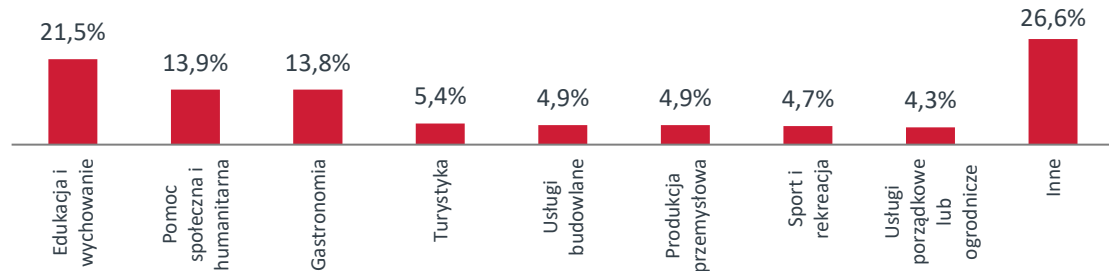
Charakter prowadzonej działalności



Główna grupa docelowa (możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi)



Sektor działalności



Podmioty ekonomii społecznej prowadzą przede wszystkim działalność, która nie jest realizowana, aby osiągnąć zysk (not-for-profit). Nie oznacza to jednak, że podmioty ekonomii społecznej nie mogą prowadzić działalności gospodarczej, która w założeniu ma charakter zarobkowy. Wystarczy, że przychód przedsiębiorcy nie jest sam w sobie celem jego działalności.

Niektóre podmioty ekonomii społecznej z definicji nie mogą jednak prowadzić działalności gospodarczej, dla innych działalność gospodarcza jest zaś cechą definicyjną. Przykładowo, spółdzielnie pracy z definicji prowadzą działalność gospodarczą (art. 1 i 181 ustawy Prawo spółdzielcze). Spółdzielnie socjalne łączą prowadzenie działalności gospodarczej z socjalną działalnością statutową, która nie może być działalnością gospodarczą (art. 2 ust. 2 i art. 8 ustawy o spółdzielniach socjalnych). Kwestia prowadzenia działalności gospodarczej jest nawet bardziej skomplikowana w przypadku podmiotów ekonomii społecznej wskazanych przez odwołanie do ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Działalność pożytku publicznego z założenia nie jest działalnością gospodarczą (art. 6 ustawy o działalności pożytku publicznego

i o wolontariacie). Po spełnieniu określonych warunków może jednak zostać uznana za działalność gospodarczą – te warunki to odpłatność oraz odpowiedni poziom wynagrodzeń (art. 9 ust. 1). Z jednej strony, stowarzyszenia są zrzeszeniami o celach niezarobkowych (art. 2 ust. 1 ustawy z dnia 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach). Z drugiej strony fundacja może prowadzić działalność gospodarczą adekwatną do swoich statutowych celów (art. 5 ust. 5 ustawy z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach). Podobnie Koła gospodyń wiejskich mają prawo do prowadzenia działalności gospodarczej (art. 22 ustawy z dnia 9 listopada 2018 r. o kołach gospodyń wiejskich).

Co ciekawe, 11% beneficjentów twierdzi, że prowadzi działalność nastawioną na zysk. Blisko połowa prowadzi działalność not-for-profit (49%), a kolejne 41% działalność non-profit (zysk w ogóle nie występuje). Zajmują się oni najczęściej edukacją i wychowaniem (22%), pomocą społeczną i humanitarną (14%) oraz gastronomią (14%).

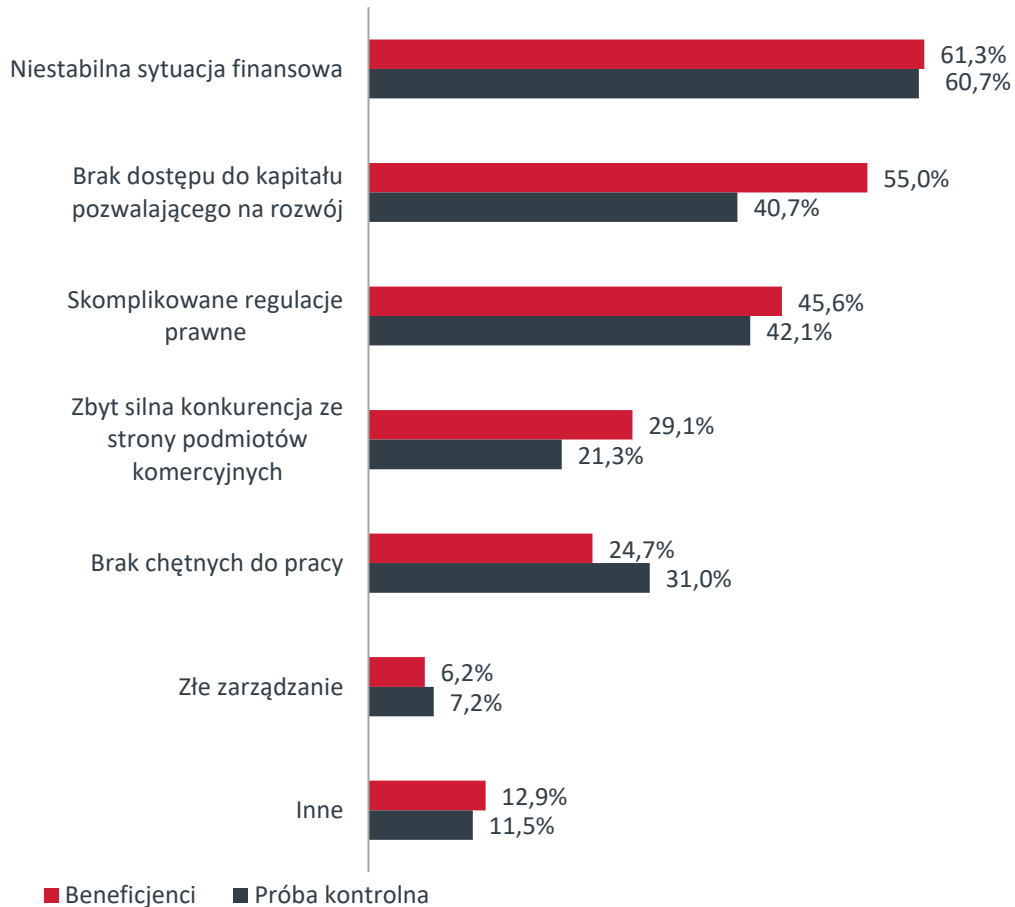
2

Ocena dostępu do finansowania z perspektywy PES



Niestabilna sytuacja finansowa to największe wyzwanie, z którymi mierzą się podmioty ekonomii społecznej

Rys. 5. Największe wyzwania, z jakimi mierzą się obecnie PES w Polsce



Respondenci mogli wskazać maksymalnie trzy największe wyzwania.

Największym wyzwaniem dla PES jest niestabilna sytuacja finansowa – wskazało na nią ponad 60% respondentów badania. Odsetek był podobny wśród beneficjentów pożyczek dla PES i w grupie PES, które nie korzystają z oferty dla PES. Drugim wyzwaniem jest brak dostępu do kapitału, który umożliwiłby PES rozwój. To wyzwanie odgrywa jednak zauważalnie większą rolę wśród beneficjentów (55% wskazań wobec 41% w próbie kontrolnej). Wyzwanie to nieco częściej wskazywały PES z obszaru edukacji i wychowania, a rzadziej gastronomii – zarówno w grupie beneficjentów jak i wśród podmiotów z próby kontrolnej. Wyniki te potwierdzają, że kwestie finansowe to najważniejszy problem dla polskich PES – zarówno jeśli chodzi o finansowanie działalności bieżącej, jak i o produkty inwestycyjne, które wspierają rozwój.

Kolejnym problemem, z jakim borykają się PES są skomplikowane regulacje prawne. Wskazał je prawie co drugi beneficjent (46%) i 42% PES z próby kontrolnej. Do pewnego stopnia może to być konsekwencja wejścia w życie ustawy o ekonomii społecznej, która nieco zmieniła reżim prawny, w którym funkcjonowały PES. Wysoki odsetek wskazań na wyzwania regulacyjne zasadniczo odzwierciedla jednak po

prostu skomplikowaną sytuację prawną podmiotów ekonomii społecznej w Polsce.

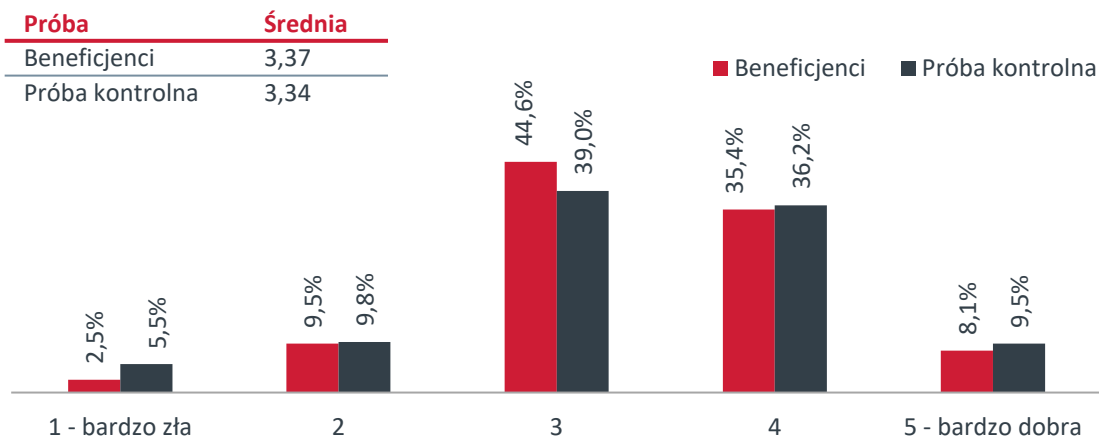
PES zasadniczo nie mają problemu ze znalezieniem pracowników. Brak osób chętnych do pracy w PES jest wskazywany dopiero na czwartym miejscu w próbie kontrolnej i piątym wśród beneficjentów. Gdy weźmie się pod uwagę, że zatrudnianie osób defaworyzowanych jest jednym z ważnych elementów misji PES, można stwierdzić, że funkcjonowanie PES jest jak najbardziej zasadne i potrzebne. Wyzwaniem jest jednak ich otoczenie prawne i finansowe.

Organizacje non-profit częściej wskazują na problemy z brakiem dostępu do kapitału na rozwój. Rzadziej robią to organizacje, których działalność jest nastawiona na zysk. Taki wniosek płynie z analizy rozkładu odpowiedzi w zależności od sytuacji rynkowej. Dla organizacji, których działalność jest nastawiona na zysk głównymi wyzwaniami są niestabilna sytuacja finansowa i zbyt silna konkurencja ze strony podmiotów komercyjnych. To o tyle zrozumiałe, że działalność PES nastawionych na zysk jest zbliżona do działalności tradycyjnych podmiotów rynkowych.

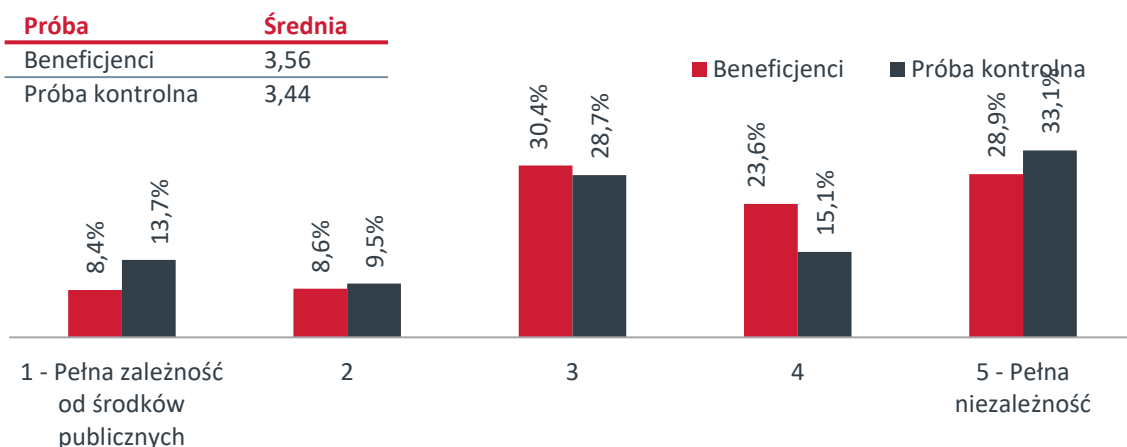
W kategorii „inne” respondenci wskazywali głównie rosnące koszty pracy oraz inflację.

Beneficjenci ogólnie oceniają swoją sytuację finansową podobnie jak inne PES na rynku, ale mniej jest wśród nich podmiotów z ocenami skrajnymi

Rys. 6. Ocena ogólnej sytuacji finansowej podmiotu



Rys. 7. Ocena poziomu niezależności finansowej podmiotu



PES oceniają swoją obecną sytuację finansową jako umiarkowanie dobrą. Oceny w grupie kontrolnej i wśród beneficjentów są przy tym bardzo podobne i znajdują się nieznacznie ponad wartością 3, która wyznacza poziom neutralny. W próbie kontrolnej większe znaczenie mają odpowiedzi skrajne („bardzo dobra” i „bardzo zła”). Na tym tle beneficjenci okazują się zauważalnie bardziej powściągliwi i umiarkowani, bo ich oceny są bardziej skupione wokół wartości neutralnej, czyli 3.

Spośród beneficjentów najgorzej swoją sytuację finansową oceniają spółdzielnie. Aż 17% z nich uważa, że ich obecna sytuacja finansowa jest zła albo bardzo zła, a średnia ocena to 3,17). Na przeciwległym biegunie znajdują się stowarzyszenia. Wśród beneficjentów tylko 8% podmiotów tego typu ocenia swoją sytuację jako złą. Średnia ocena wynosi zaś 3,58. Również w próbie kontrolnej to stowarzyszenia oceniają swoją sytuację najlepiej (średnia ocena 3,39), a najmniej optymistyczne są PES działające w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (3,26).

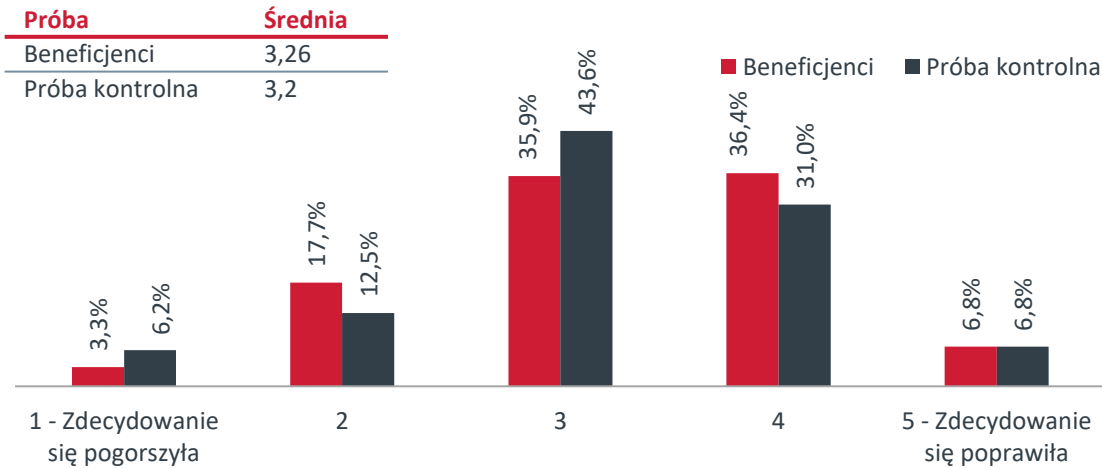
Patrząc z kolei na sektor działalności, najgorzej swoją obecną sytuację finansową oceniają podmioty świadczące usługi gastronomiczne

(średnia dla beneficjentów 3,15, a dla próby kontrolnej 3,18).

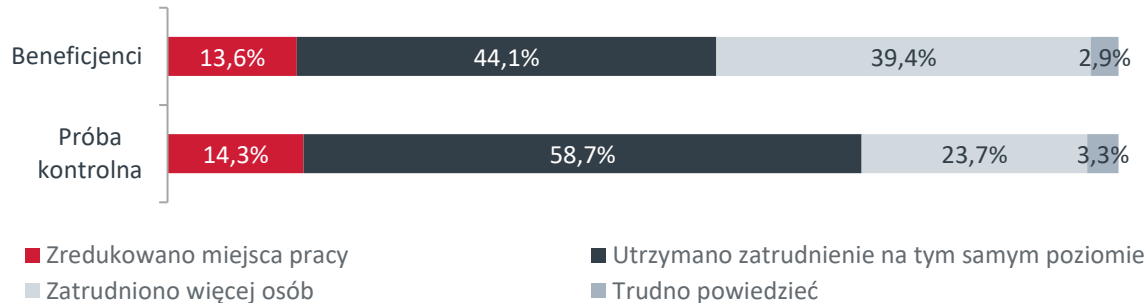
Nieco większe różnice występują pomiędzy subiektywnie odczuwaną niezależnością finansową – średnia ocena dla beneficjentów to 3,56, a dla podmiotów z próby kontrolnej 3,44. PES, które wzięły udział w badaniu, częściej wskazują na niezależność od środków publicznych niż na uzależnienie od nich, a około 30% z nich deklaruje nawet pełną niezależność. Podobnie jak w przypadku oceny bieżącej sytuacji finansowej, PES z próby kontrolnej również w pytaniu o niezależność finansową okazały się bardziej skłonne do wskazywania odpowiedzi skrajnych (więcej ocen „pełna niezależność” i „pełna zależność od środków publicznych”).

Odsetek PES zwiększających zatrudnienie w ciągu 12 miesięcy poprzedzających badanie jest wyższy niż odsetek deklaracji o redukcji miejsc pracy

Rys. 8. Ocena zmiany sytuacji finansowej w ciągu ostatnich 12 miesięcy



Rys. 9. Zmiana zatrudnienia w ciągu ostatnich 12 miesięcy



Jeśli chodzi o ocenę zmian sytuacji finansowej w okresie 12 miesięcy poprzedzających badanie, to również w tym przypadku beneficjenci nie odstają wyraźnie od PES z próby kontrolnej. Respondenci dość zgodnie oceniają, że ostatni rok przyniósł nieznaczną poprawę sytuacji.

W przypadku próby kontrolnej więcej było odpowiedzi wskazujących na brak istotnych zmian (ocenę 3 zaznaczyło 44% ankietowanych z próby kontrolnej, o blisko 8 p.p. więcej niż w grupie odbiorców wsparcia dla PES). Wśród beneficjentów więcej było odpowiedzi wskazujących na nieznaczące pogorszenie (18% wobec 13% w próbie kontrolnej) lub nieznaczną poprawę (odpowiednio 36% i 31%).

PES pełni istotną rolę w aktywizacji osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, w tym osób z niepełnosprawnościami. Jak niedawno zauważyli analitycy Polskiego Instytutu Ekonomicznego, wskaźnik zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami jest w Polsce o 31 p.p. niższy niż dla osób pełnosprawnych. Różnica pomiędzy wskaźnikiem zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami a zatrudnieniem osób w pełni sprawnych jest w Polsce jedną z najwyższych w całej UE. Powołując się na dane Eurostatu analitycy PIE zauważyli, że wskaźnik zatrudnienia osób

z niepełnosprawnościami wynosi w Polsce 43%, przy średniej unijnej na poziomie 55%¹.

Okazuje się, że w ciągu 12 miesięcy poprzedzających badanie, PES nie tylko doświadczyły poprawy sytuacji finansowej, ale również zwiększyły zatrudnienie. Prawie 40% beneficjentów deklaruje, że w roku poprzedzającym badanie zwiększyło zatrudnienie. To trzy razy więcej niż odsetek PES deklarujących redukcję miejsc pracy. Odsetek deklarujących redukcję miejsc pracy w ciągu ostatnich 12 miesięcy jest w próbie kontrolnej na zbliżonym poziomie do tego obserwowanego wśród beneficjentów (14%), natomiast deklaracje wzrostu zatrudnienia są znacznie rzadsze (24% wobec 39% wśród beneficjentów). Wynika to prawdopodobnie ze specyfiki produktów dla PES, które częściowo służą tworzeniu nowych miejsc pracy.

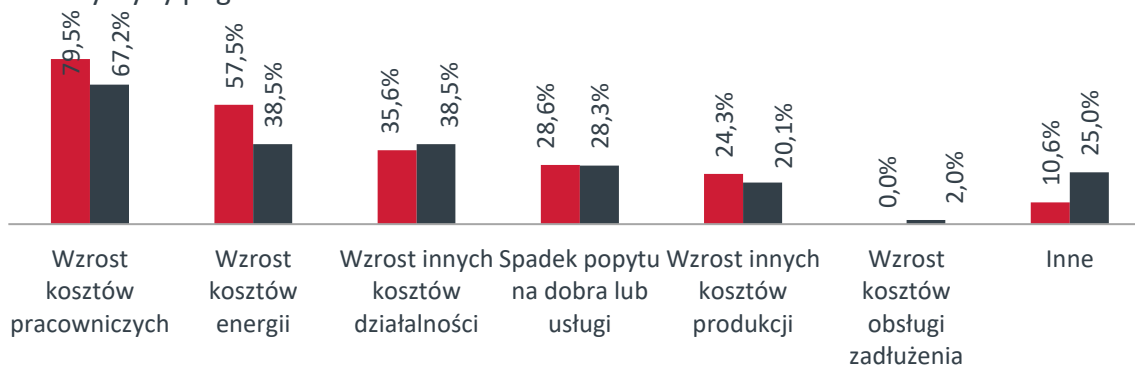
Beneficjenci zatrudniają średnio 11 osób na podstawie umowy cywilnoprawnej, 17 osób na podstawie umowy o pracę i 12 wolontariuszy. Podobne deklaracje padają ze strony PES tworzących próbę kontrolną (odpowiednio 9, 17 i 10). 43% pracowników PES korzystających z pożyczek dla PES to osoby zagrożone wykluczeniem (z czego 55% tej grupy to osoby z niepełnosprawnościami). W próbie kontrolnej było to odpowiednio 35% i 39%.

1 - PIE. Tygodnik Gospodarczy PIE, nr 10/2024, s. 8.

Wyzwania, z którymi mierzą się PES są zbliżone do tych obserwowanych na całym rynku, a na poprawę sytuacji PES w dużej mierze wpływa finansowanie

Rys. 10. Przyczyny zmiany sytuacji finansowej podmiotu w ostatnich 12 miesiącach

A: Przyczyny pogorszenia



B: Przyczyny poprawy



Podmioty, które w ciągu 12 miesięcy poprzedzających badanie odczuły pogorszenie sytuacji finansowej, najczęściej twierdzą, że przyczyną niekorzystnych zmian był wzrost kosztów pracowniczych. Ta odpowiedź została wybrana przez blisko 80% beneficjentów i ponad 67% PES z próby kontrolnej. Po części może to oczywiście wynikać ze wzrostu zatrudnienia, ale bez wątpliwości wyzwaniem był również wzrost kosztów utrzymania dotychczasowych pracowników.

Rosnące koszty energii to druga w kolejności najczęściej wskazywana przyczyna pogorszenia się sytuacji finansowej (58% wskazań wśród beneficjentów i 39% w próbie kontrolnej).

Warto zauważyć, że PES nie różnią się od tradycyjnych firm w ocenie największych wyzwań. Według danych zbieranych przez Polski Instytut Ekonomiczny na potrzeby Miesięcznego Indeksu Koniunktury koszty pracownicze są najczęściej wskazywaną przez polskich przedsiębiorców barierą działalności gospodarczej (w czerwcu wybrało ją 69% ankietowanych). Na drugim miejscu są natomiast ceny energii (57% wskazań)¹.

Co ciekawe, PES właściwie nie odczuły wzrostu kosztów obsługi zadłużenia. Z jednej strony może to wynikać z preferencyjnych warunków

finansowania produktów dla PES, a z drugiej ze stosunkowo niskiej skłonności do zadłużania się. W próbie kontrolnej niespełna 10% podmiotów korzysta lub korzystało w ciągu ostatnich trzech lat z instrumentów zwrotnych.

PES, które doświadczyły poprawy sytuacji wskazują przede wszystkim trzy przyczyny: rozszerzenie skali działalności (odpowiednio 58% i 50% wśród beneficjentów i w próbie kontrolnej), wzrost popytu na dobra lub usługi (41% i 53%) oraz uzyskanie dotacji (34% i 51%). Dla beneficjentów istotną przyczyną poprawy sytuacji było również skorzystanie z instrumentów zwrotnych (32%). Argument ten właściwie nie był wskazywany przez PES z próby kontrolnej, co odzwierciedla ich ogólną niską skłonność do korzystania ze zwrotnego finansowania zewnętrznego.

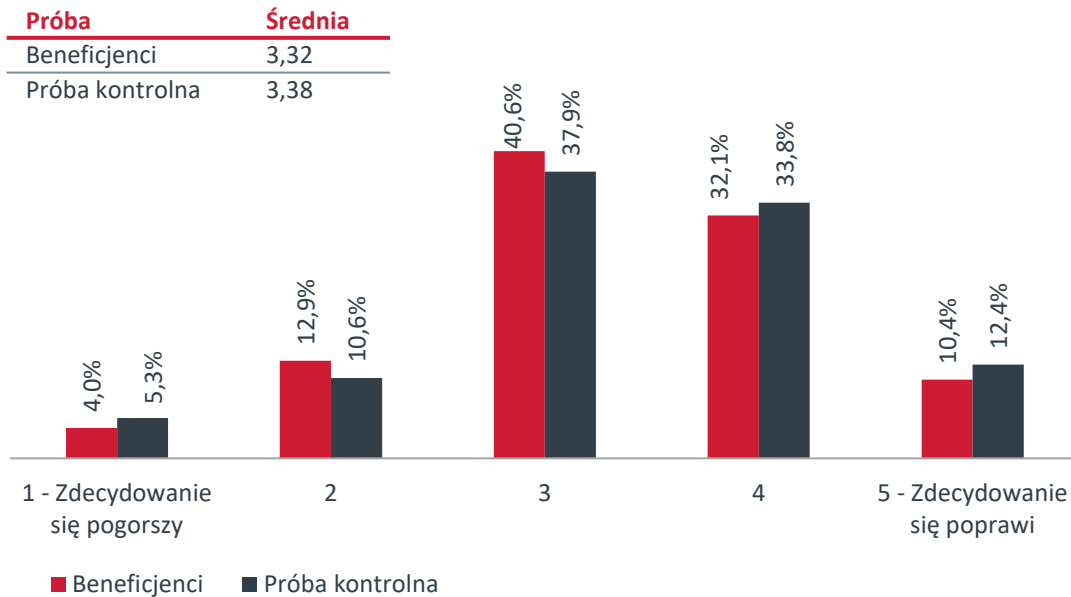
Warto odnotować, że zmiany popytu były wskazywane stosunkowo często zarówno wśród przyczyn pogorszenia (29% beneficjentów i 28% w próbie kontrolnej), jak i polepszenia sytuacji finansowej (odpowiednio 41% i 53%). To prawdopodobnie oznacza, że w zależności od tego, czym zajmuje się dany PES, może on odczuwać wzrost lub spadek popytu na swoje towary i usługi.

Wartości nie sumują się do 100% ponieważ respondenci mogli wskazać od jednej do trzech odpowiedzi.

1 - <https://mik.pie.net.pl/>, dostęp 12 czerwca 2024 r.

Prawie połowa respondentów spodziewa się poprawy swojej sytuacji finansowej w ciągu najbliższego roku

Rys. 11. Ocena zmiany sytuacji finansowej w ciągu najbliższych 12 miesięcy



Około 60% beneficjentów i mniej więcej tyle samo podmiotów z próby kontrolnej spodziewa się zmiany swojej sytuacji finansowej w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Podmioty z próby kontrolnej oceniają swoją przyszłość nieznacznie lepiej niż beneficjenci (średnia ocena 3,38 wobec 3,32 wśród beneficjentów). Podmioty z grupy kontrolnej spodziewają się poprawy sytuacji finansowej prawie trzy razy częściej niż jej pogorszenia. Wśród beneficjentów ten mnożnik wynosi 2,5.

Warto przypomnieć, że w próbie kontrolnej ponad połowa podmiotów wskazała uzyskanie dotacji jako przyczynę poprawy sytuacji finansowej. Można się spodziewać, że odblokowanie środków z KPO leży u źródła tej oceny.

Do ciekawych wniosków prowadzi analiza rozkładu oczekiwań PES na tle ich ocen aktualnej sytuacji finansowej. Grupa

podmiotów, które znajdują się w złej lub bardzo złej sytuacji i w dodatku spodziewają się dalszego jej pogorszenia (lub zdecydowanego pogorszenia) to 3% beneficjentów i 6% PES z próby kontrolnej. Prawie co piąty podmiot ekonomii społecznej odczuwa pewnego rodzaju stabilizację – ocenia sytuację finansową ani jako dobrą, ani jako złą, a w kolejnych 12 miesiącach nie spodziewa się żadnych istotnych zmian. Dotyczy to 17% PES, które są beneficjentami pożyczek dla PES i 16% PES z próby kontrolnej. Prawie 25% podmiotów ekonomii społecznej spośród beneficjentów ocenia swoją obecną sytuację finansową jako dobrą lub nawet bardzo dobrą i w kolejnych miesiącach oczekuje dalszej poprawy. Również w przypadku PES z próby kontrolnej ta grupa stanowi blisko jedną czwartą respondentów (24%).

Rys. 12. Ocena aktualnej sytuacji finansowej i oczekiwane zmiany sytuacji w ciągu najbliższych 12 miesięcy

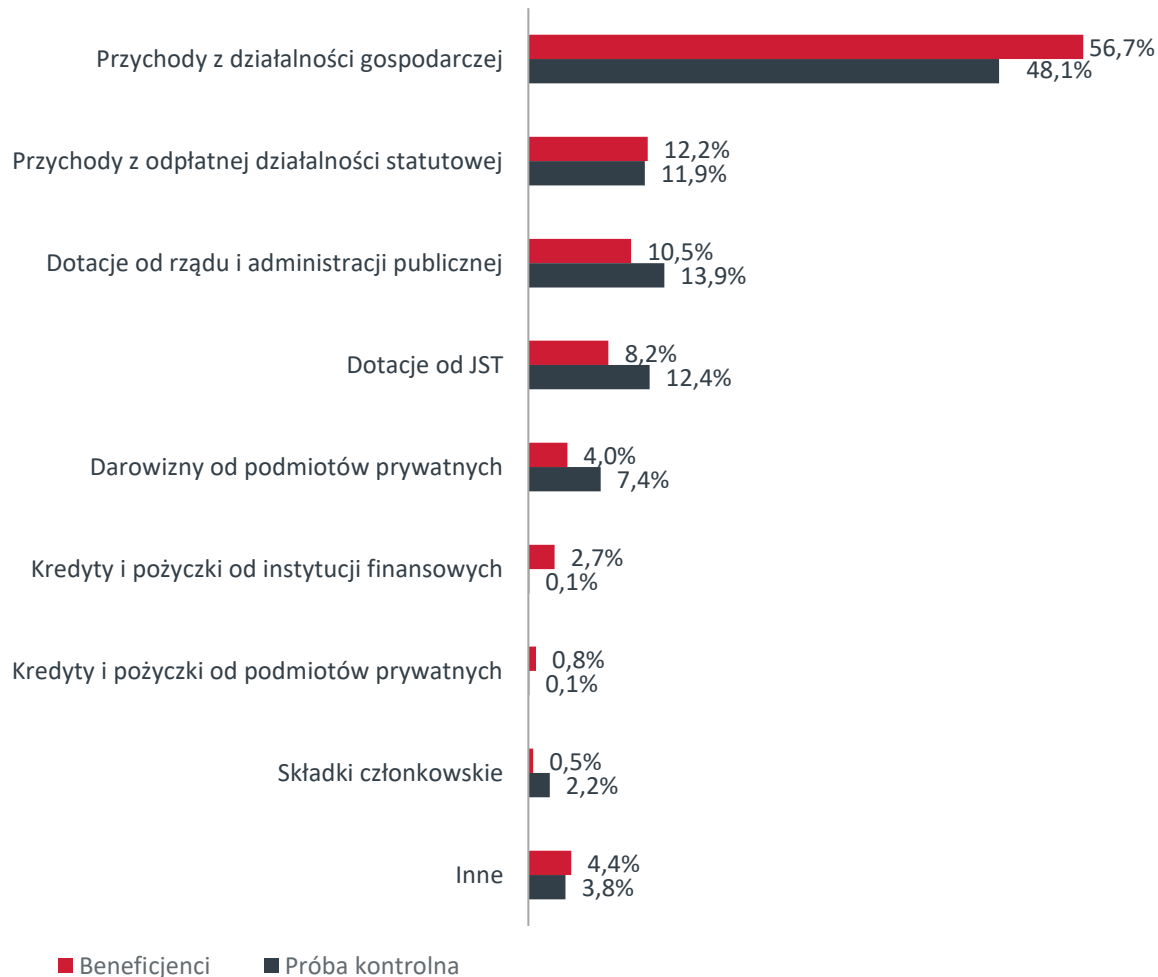
Beneficjenci	Zdecydowanie się pogorszy/pogorszy		Nie zmieni się		Poprawi się/zdecydowanie się poprawi	
Bardzo zła/zła		2,7%		7,4%		2,4%
Ani dobra ani zła		11,0%		17,3%		16,1%
Bardzo dobra/dobra		2,4%		16,3%		24,4%

Próba kontrolna	Zdecydowanie się pogorszy/pogorszy		Nie zmieni się		Poprawi się/zdecydowanie się poprawi	
Bardzo zła/zła		6,0%		5,2%		4,4%
Ani dobra ani zła		4,7%		15,8%		18,0%
Bardzo dobra/dobra		5,3%		17,0%		23,8%

Ze względu na wykluczenie odpowiedzi „trudno powiedzieć” na pytania o aktualną sytuację finansową i oczekiwaną zmianę wyniki zaprezentowane na wykresie powyżej i w tabelach nie są w pełni spójne.

PES deklarują, że niemal połowę kosztów działalności bieżącej pokrywają z przychodów z działalności gospodarczej

Rys. 13. Średni udział źródeł finansowania działalności bieżącej organizacji



Głównym źródłem finansowania działalności bieżącej PES są przychody z działalności gospodarczej. Wynik ten jest wyraźnie widoczny zarówno w próbie beneficjentów, jak i w próbie kontrolnej (średni udział wynosi odpowiednio 57% i 48%). W podmiotach, które deklarują, że ich działalność jest nastawiona na zysk udziały te rosą do 71% i 78% odpowiednio w próbie beneficjentów i w próbie kontrolnej. Około 12% stanowią z kolei przychody z odpłatnej działalności statutowej. Dominacja środków własnych w strukturze finansowania działalności bieżącej dobrze łączy się z subiektywnie odczuwaną przez PES relatywną niezależnością finansową.

Widoczna już wcześniej różnica w znaczeniu dotacji w próbie kontrolnej i w próbie beneficjentów znajduje potwierdzenie w rozkładzie źródeł finansowania działalności bieżącej. Średni udział dotacji – zarówno ze strony rządu i administracji publicznej, jak i ze strony jednostek samorządu terytorialnego – jest zauważalnie wyższy w próbie kontrolnej.

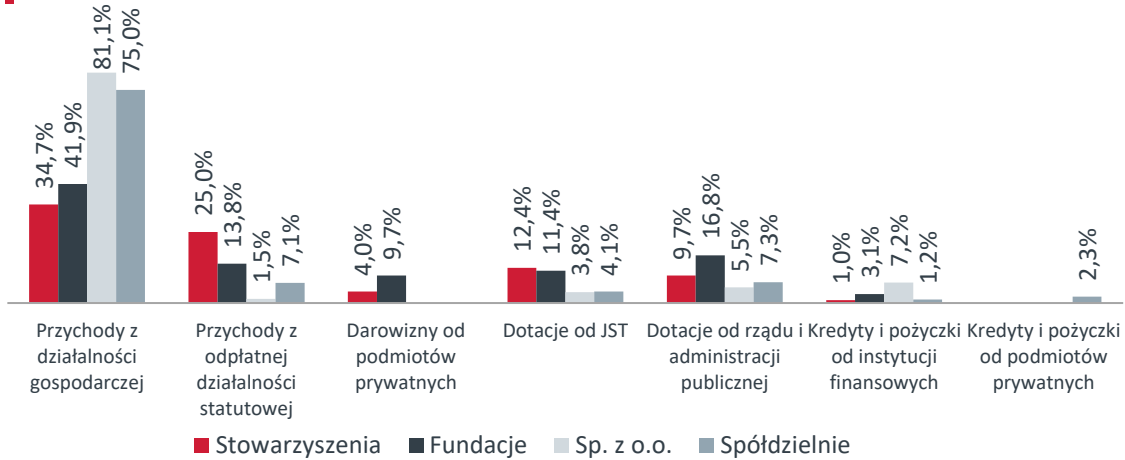
Kredyty i pożyczki od instytucji finansowych lub podmiotów prywatnych mają marginalne znaczenie, ale ich udział jest wyższy w grupie beneficjentów, co również potwierdza wcześniejsze obserwacje.

Rozkład źródeł finansowania różni się w zależności od sytuacji rynkowej PES. Średni udział darowizn od podmiotów prywatnych w organizacjach non-profit wynosi odpowiednio 13% i 6% w próbie kontrolnej i wśród beneficjentów. Odsetki te wynoszą natomiast tylko 4% i 3% w organizacjach not-for-profit. Znaczenie tego typu darowizn jest znikome w organizacjach, których działalność jest nastawiona na zysk.

Ciekawe wydają się również odmienne struktury finansowania działalności bieżącej PES z różnych branż. Podmioty ekonomii społecznej świadczące usługi gastronomiczne deklarują, że przychody z działalności gospodarczej finansują około 81% i 70% działalności bieżącej odpowiednio w grupie beneficjentów i w próbie kontrolnej. Darowizny od podmiotów prywatnych i wsparcie dotacyjne (ze strony JST lub ze strony rządu i administracji publicznej) są z kolei szczególnie istotne wśród podmiotów działających w obszarze edukacji i wychowania. Ich udziały sięgają średnio 31% w próbie beneficjentów i 45% w próbie kontrolnej. Również w obszarze pomocy społecznej i humanitarnej dotacje mają istotne znaczenie – ich udziały stanowią 34% i 54% odpowiednio wśród beneficjentów i w próbie kontrolnej.

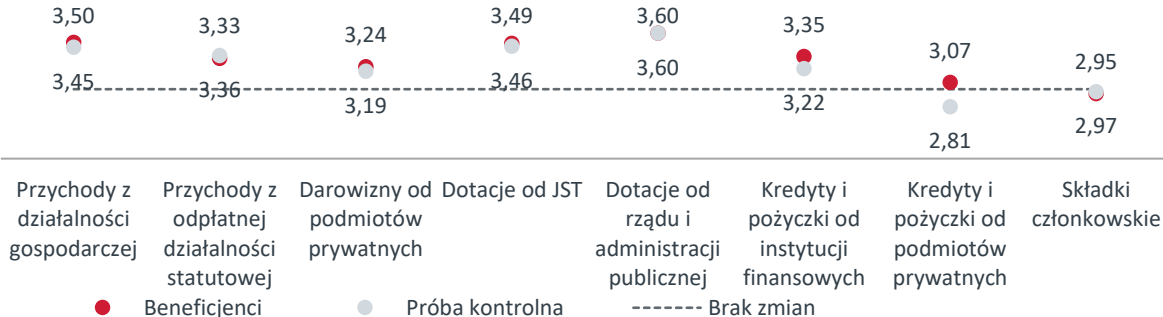
W najbliższych trzech latach na znaczeniu powinny zyskiwać przede wszystkim dotacje i przychody z działalności własnej

Rys. 14. Średni udział źródeł finansowania działalności bieżącej organizacji w zależności od statusu prawnego PES beneficjentów



Na wykresie pominięto wartości poniżej 1% (kategorie „składki członkowskie” i „inne”).

Rys. 15. Średnie oczekiwane zmiany znaczenia źródeł finansowania w ciągu najbliższych 3 lat



Gdzie 1 oznacza „znaczenie istotnie spadnie”, a 5 „znaczenie istotnie wzrośnie”.

Struktura źródeł finansowania działalności bieżącej nie jest jednakowa w różnych typach PES. W przypadku podmiotów korzystających ze wsparcia dla PES średni udział przychodów z działalności gospodarczej jest najwyższy w spółkach z o.o. (81%) oraz spółdzielniach (75%). Wyniki te są prawie dwukrotnie wyższe niż w fundacjach (42%) i stowarzyszeniach (35%). Przychody z odpłatnej działalności statutowej są z kolei szczególnie istotne dla stowarzyszeń (25%) i fundacji (14%), a dużo mniej w spółdzielniach (7%).

Fundacje chętniej niż inne podmioty korzystają z dotacji i darowizn (łącznie 38%). W przypadku stowarzyszeń źródło to odpowiada za około 26% środków.

Warto zauważyć, że tylko niektóre rodzaje PES korzystają z instrumentów zwrotnych (kredytów i pożyczek od instytucji finansowych lub od podmiotów prywatnych), aby pokryć koszty bieżącą działalność. Są to przede wszystkim spółki z o.o. (7%), spółdzielnie (4%) i fundacje (3%).

Pomiędzy strukturami finansowania działalności bieżącej przez beneficjentów pożyczek dla PES i podmioty z próby kontrolnej zachodzą pewne różnice. O ile przychody z działalności gospodarczej nadal są źródłem wiodącym, ich znaczenie w próbie kontrolnej

jest nieco niższe we wszystkich typach PES (o około 10 p.p.) z wyjątkiem spółdzielni. W próbie kontrolnej istotnie większą rolę odgrywają dotacje i darowizny – odpowiadają one za 44% finansowania fundacji i 51% stowarzyszeń.

Co ciekawe, podmioty ekonomii społecznej spodziewają się, że w ciągu najbliższych trzech lat wzrośnie znaczenie niemal wszystkich źródeł finansowania. Podmioty, które korzystają ze wsparcia dla PES są tu niezwykle zgodne z podmiotami z próby kontrolnej – w większości ich oceny się pokrywają.

PES spodziewają się, że najsilniej wzrośnie znaczenie wsparcia dotacyjnego ze strony rządu i administracji publicznej (ocena 3,6). Na znaczeniu ma zyskać również wsparcie dotacyjne ze strony JST (ocena 3,49 i 3,46 w grupie beneficjentów i w próbie kontrolnej).

Podobne wyniki uzyskały przychody z działalności gospodarczej, a tylko nieco niższe przychody z odpłatnej działalności statutowej. Obie kategorie są dziś ważnymi źródłami finansowania. Na tym tle wyróżniają się środki ze składek członkowskich oraz kredyty i pożyczki od podmiotów prywatnych. W przypadku tych źródeł PES spodziewają się braku zmian albo nawet niewielkiego spadku znaczenia.

3

Pożyczki dla PES na tle oferty rynkowej



PES są wspierane przez różne instytucje publiczne, które oferują im specjalne instrumenty finansowe i pomoc pozafinansową

Podmioty ekonomii społecznej, ze względu na swoją specyfikę, mają na ogół ograniczoną możliwość korzystania z regularnej oferty banków komercyjnych. Dlatego też chętnie korzystają z bezzwrotnych środków publicznych, w tym również ze środków unijnych.

Wśród bezzwrotnych instrumentów finansowych, które wspierają podmioty ekonomii społecznej można wyróżnić przede wszystkim dotacje na:

- utworzenie miejsca pracy finansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych i wypłacane przez Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES),
- zatrudnienie osób z niepełnosprawnościami pochodzące z Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych (PFRON),
- rozpoczęcie działalności gospodarczej z Powiatowych Urzędów Pracy.

PES mogą sięgać też po zwrotne instrumenty finansowe, w tym pożyczki oferowane przez pośredników finansowych dedykowane PES (pożyczka na start i na rozwój, pożyczka płynnościowa i pożyczka misyjna, a od niedawna również poręczenia).

Przez pewien okres podmioty ekonomii społecznej

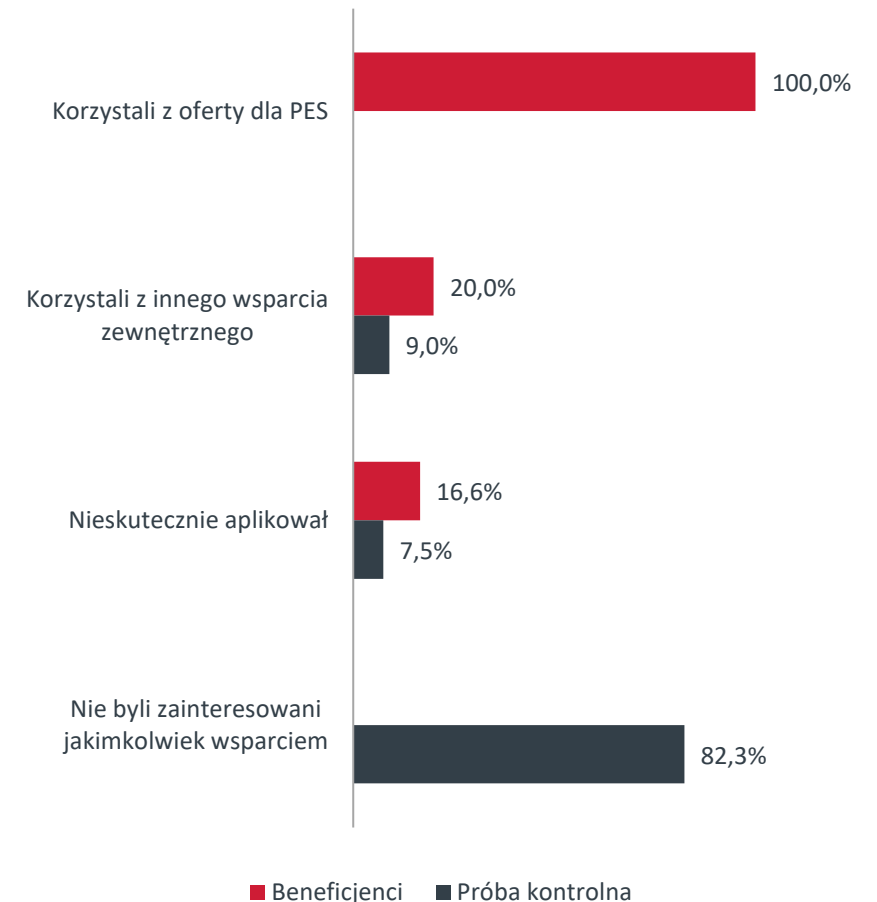
mogły również korzystać z gwarancji oferowanej przez BGK. Miało to ułatwić im dostęp do kredytów komercyjnych instytucji finansowych. W związku ze śladowym zainteresowaniem zrezygnowano jednak z tego produktu (Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, 2020).

Podmioty ekonomii społecznej korzystają też oczywiście z oferty tradycyjnych banków i innych instytucji finansowych. Z naszego badania wynika jednak, że robią to stosunkowo rzadko.

Mimo dostępności wsparcia zwrotnego dla podmiotów ekonomii społecznej, zdecydowana większość (82,3%) badanych niebędących beneficjentami nie jest zainteresowana pozyskaniem takiego finansowania.

Warto dodać, że w przypadku wsparcia pozafinansowego podmiotów ekonomii społecznej najważniejszą rolę na rynku odgrywają Ośrodki Wsparcia Ekonomii Społecznej (OWES), które świadczą usługi animacji, inkubacji i doradztwa biznesowego.

Rys. 16. Aktywność PES w pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego



Wsparcie skierowane do PES jest dostosowywane do potrzeb, które zmieniają się z sytuacją społeczno-gospodarczą

PES mogą obecnie korzystać z pięciu dedykowanych produktów, które odpowiadają ich potrzebom i specyfice. Różnią się one wysokością wsparcia i przeznaczeniem finansowania oraz niosą różne korzyści dla beneficjentów. Są finansowane ze środków unijnych i krajowych.

Największą popularnością cieszy się pożyczka na rozwój, która – podobnie jak pożyczka na start – jest dostępna już od 2017 r. Kolejne produkty pojawiały się w ofercie w odpowiedzi na różne czynniki zewnętrzne. Pożyczka płynnościowa pojawiła się w 2020 r. w związku z pandemią. Pożyczka misyjna natomiast w 2022 r., jako odpowiedź na potrzebę wsparcia osób, które uciekają przed wojną w Ukrainie. PES mogą przeznaczać środki z tej pożyczki między innymi na utworzenie miejsc pracy dla uchodźców. Najnowszym produktem, który pojawił się w ofercie pod koniec 2023 r., są [poręczenia dla PES](#).

W 2024 r. zmieniło się źródło finansowania pożyczek na start i na rozwój – jest nim obecnie program Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego 2021-2027 (FERS). Podstawowe warunki finansowania nie uległy jednak zmianie. Najważniejszą modyfikacją jest wprowadzenie możliwości częściowego umorzenia kapitału pożyczki po spełnieniu określonych warunków.

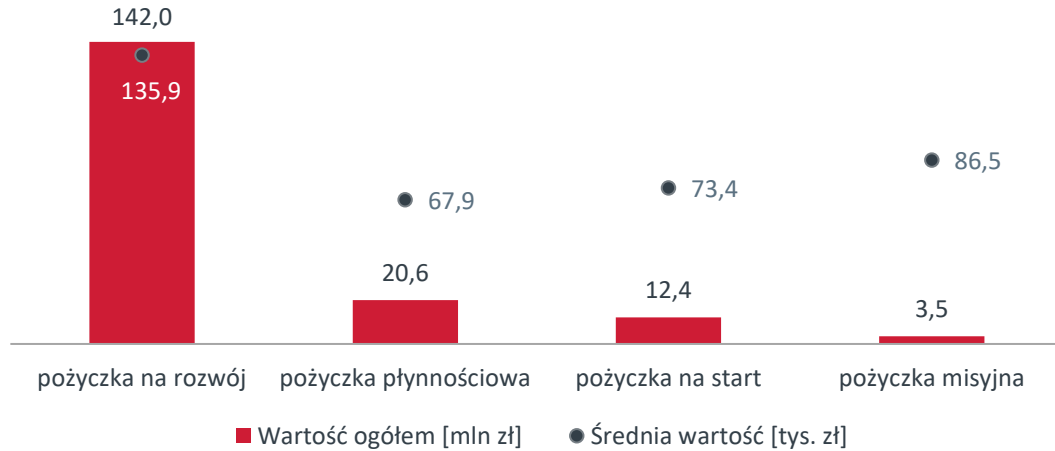
Rys. 17. Zbiorcze zestawienie produktów kierowanych do PES poprzez pośredników finansowych

	Pożyczka na start dla PES	Pożyczka na rozwój dla PES	Pożyczka płynnościowa dla PES	Pożyczka misyjna dla PES	Poręczenia dla PES ¹
Źródło finansowania	PO WER 2014-2020	PO WER 2014-2020	ze spłacanych środków PO KL i PO WER	ze spłacanych środków PO KL i PO WER	ze spłacanych środków PO KL i PO WER
Wysokość wsparcia	do 100 tys. zł dla PES działających nie dłużej niż 12 miesięcy	do 500 tys. zł dla PES działających powyżej 12 miesięcy	Maksymalna wartość pożyczki – do 25% wartości rocznego obrotu z działalności gospodarczej lub odpłatnej działalności statutowej i nie więcej niż 100 tys. zł	Maksymalna wartość pożyczki – 100 tys. zł	Maksymalna stopa poręczenia - od 80% do 100%, maksymalna kwota poręczenia - od 100 tys. zł do 600 tys. zł
Przeznaczenie	zwiększenie dostępu do kapitału	zwiększenie możliwości rozwoju, a także finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa	wydatki związane z utrzymaniem bieżącej działalności pożyczkobiorcy i zapewnieniem mu płynności finansowej.	wydatki związane z pomocą PES dla osób, które uciekły z Ukrainy lub na utworzenie miejsca pracy dla osoby z Ukrainy	Poręczenia: finansowania inwestycyjnego, finansowania obrotowego, leasingu, wadialne oraz należytego wykonania umowy i usunięcia wad i usterek
Korzyści	szeroki zakres kosztów finansowanych pożyczką, brak jakichkolwiek opłat i prowizji	szeroki zakres kosztów finansowanych pożyczką, brak jakichkolwiek opłat i prowizji	Brak opłat i prowizji, karencji w spłacie kapitału pożyczki	oprocentowanie 0 %, brak opłat i prowizji, możliwość umorzenia 25% wartości kapitału pożyczki	Możliwość skorzystania z więcej niż jednego produktu oferowanego w ramach instrumentu poręczeniowego w ramach limitu 2 mln zł na jeden PES

1 - Nowy produkt, nieobjęty analizą w tym opracowaniu.

Przez ostatnie 6 lat PES skorzystały ze wsparcia w postaci ponad 1,5 tys. pożyczek na łączną kwotę 179 mln zł

Rys. 18. Wartość pożyczek dedykowanych PES udzielonych łącznie w latach 2017-2023



Średnia wyliczona na podstawie danych sprzedażowych

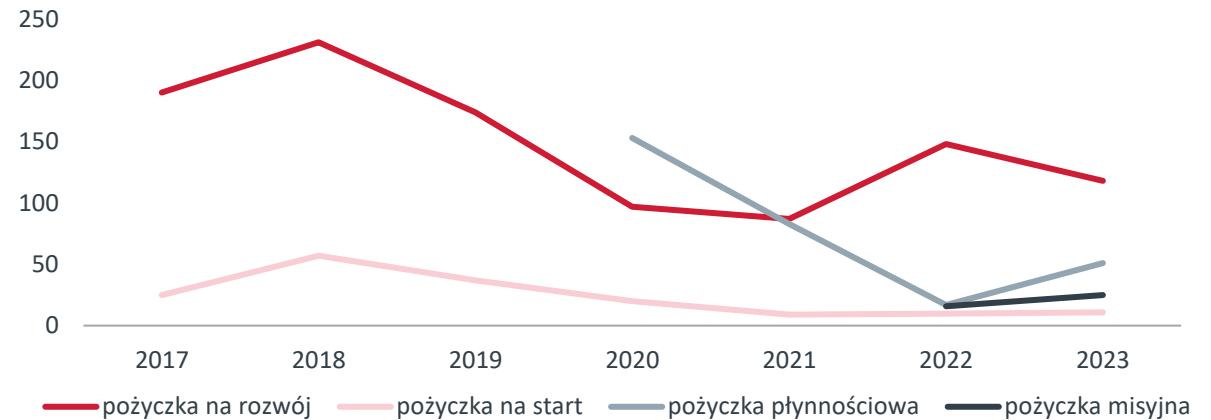
W latach 2017-2023 udzielono podmiotom ekonomii społecznej wsparcia ze środków krajowych i europejskich o łącznej wartości 178,6 mln zł. W tym okresie 923 podmioty otrzymały 1,5 tys. pożyczek. Warto podkreślić, że więcej niż co trzeci pożyczkobiorca pozyskał więcej niż jedną pożyczkę. Rekordziści mają na swoim koncie nawet 10-12 pożyczek.

Najpopularniejszą pożyczką dla PES jest pożyczka na rozwój. Udzielono ponad tysiąc pożyczek tego typu na łączną kwotę 142 mln zł. Pozostałe produkty, z których korzystały PES, były już znacznie mniej popularne. W latach 2017-2023 udzielono 304 pożyczki płynnościowe, 169 pożyczek na start i 41 pożyczek

misyjnych. Pożyczka na rozwój była najpopularniejszym produktem w każdym roku okresu 2017-2023, za wyjątkiem roku 2020. Wówczas nieco większą popularnością cieszyła się pożyczka płynnościowa. Okres pandemii był trudnym czasem dla osób prowadzących działalność gospodarczą, a jeszcze trudniejszym dla podmiotów ekonomii społecznej.

Produkty oferowane PES już w swoich założeniach różnią się wysokością dostępnego wsparcia. To uzasadnia różnice pomiędzy średnimi wartościami pożyczek różnego typu. Pożyczka na rozwój pozwala uzyskać najwyższe wsparcie – PES mogą otrzymać nawet do 500 tys. zł, a średnia wartość

Rys. 19. Liczba pożyczek dedykowanych PES udzielonych w latach 2017-2023

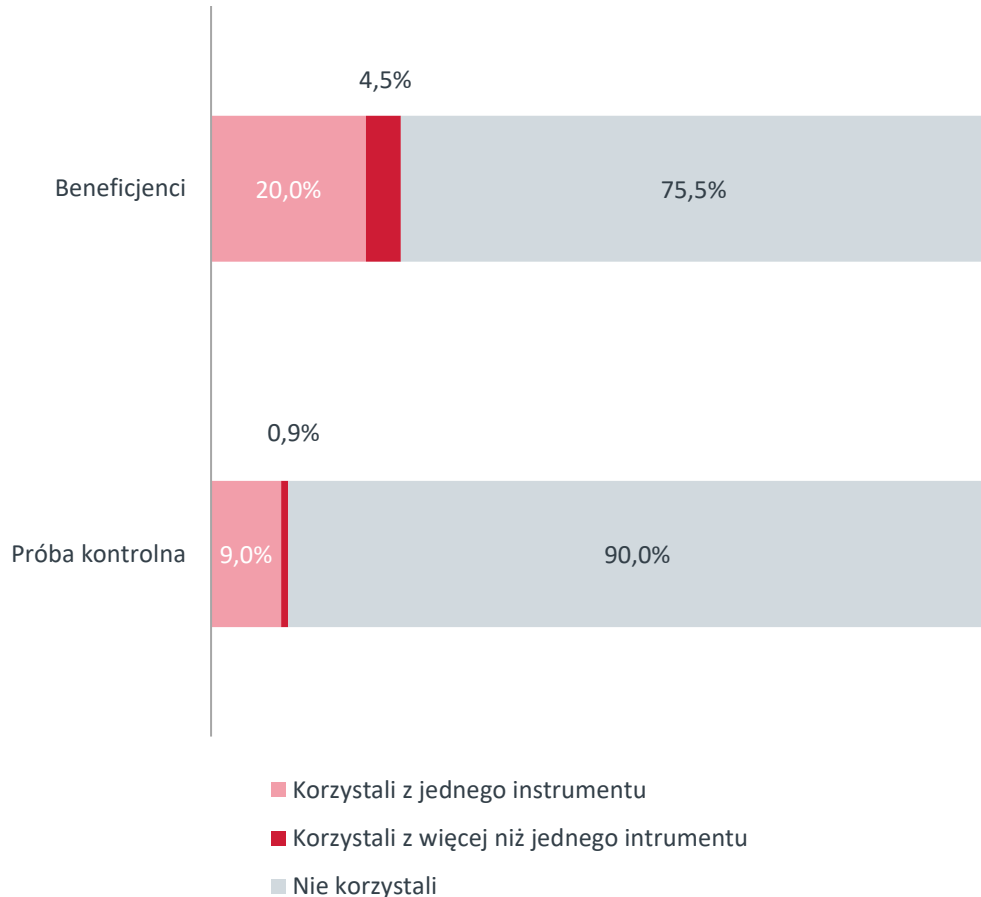


pozyskanego finansowania wynosiła w badanym okresie 135,9 tys. zł. Średnie wartości pozostałych pożyczek były niższe i nie przekraczały 100 tys. zł.

Co ciekawe, struktura podmiotów zainteresowanych poszczególnymi pożyczkami jest podobna. Pożyczka misyjna jest udzielana fundacjom nieco częściej niż pozostałe produkty dla PES. Największą grupą beneficjentów pożyczki na start są natomiast spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wspierane PES relatywnie często korzystają również z produktów innych banków i instytucji finansowych

Rys. 20. Korzystanie przez PES w ciągu ostatnich trzech lat z instrumentów zwrotnych oferowanych przez banki i instytucje finansowe, innych niż dedykowane wyłącznie PES



Pożyczki dla PES nie są jedynymi zwrotnymi instrumentami, z których korzystają podmioty ekonomii społecznej. Skala wykorzystania innych instrumentów wydaje się jednak stosunkowo niewielka.

Co czwarty podmiot ekonomii społecznej (24,5%), który jest beneficjentem pożyczek dla PES, korzystał w ciągu ostatnich trzech lat z przynajmniej jednego zwrotnego instrumentu wsparcia spoza oferty dla PES. Jedna piąta z tej grupy (4,5% ogółu) korzystała z więcej niż jednego instrumentu oferowanego przez inne instytucje.

W próbie kontrolnej, a więc w grupie PES, które nie są beneficjentami, tylko 10% respondentów korzystało z przynajmniej jednego instrumentu spoza oferty dla PES. Tylko jedna dziesiąta z tej wąskiej grupy (0,9% całej próby kontrolnej)

zdecydowała się na skorzystanie z więcej niż jednego instrumentu.

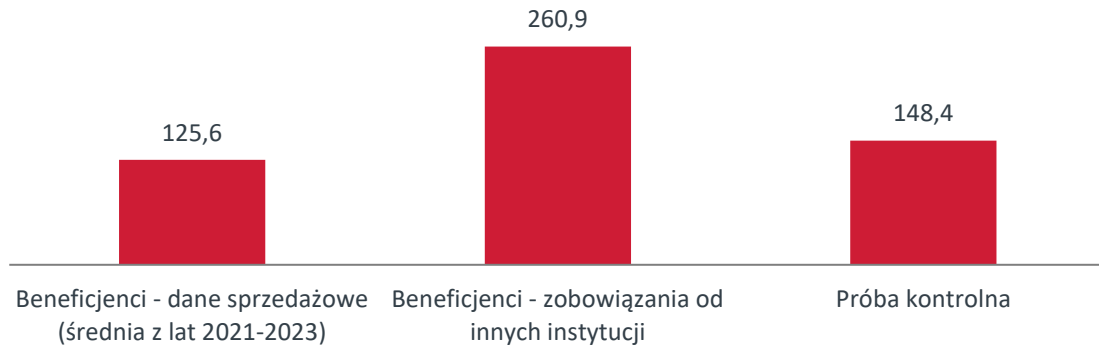
Oznacza to, że beneficjenci to podmioty ekonomii społecznej, które chętniej sięgają po zewnętrzne wsparcie finansowe. Może to wynikać z lepszej znajomości oferty instytucji finansowych albo z większych potrzeb.

Z badania wynika, że relatywnie bardziej aktywne w pozyskiwaniu finansowania poza ofertą dla PES są podmioty, których działalność jest nastawiona na zysk (36% podmiotów korzystało z innych instrumentów) – dotyczy to beneficjentów. Nie widać natomiast znacznych różnic w podziale na branże czy na formę prawną – zarówno w grupie beneficjentów, jak i w próbie kontrolnej.

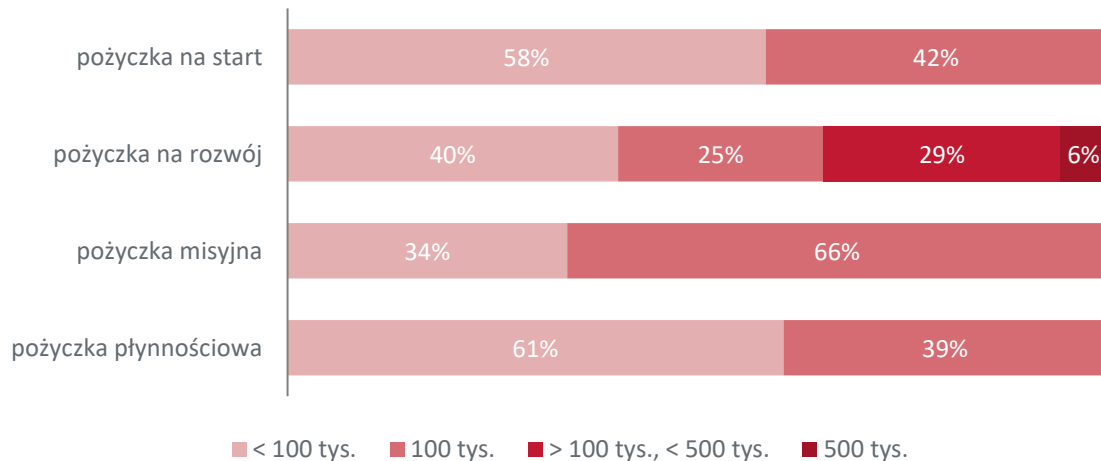


Średnia wartość zobowiązań beneficjentów pożyczek dla PES jest niższa, niż średnia na rynku

Rys. 21. Średnia wartość zobowiązania zaciągniętego w ciągu ostatnich 3 lat [tys. zł]



Rys. 22. Rozkład wartości pożyczek zaciąganych przez beneficjentów na podstawie danych sprzedażowych z lat 2021-2023



Zestawienie średniej wartości zobowiązań finansowych zaciągniętych przez różne grupy podmiotów ekonomii społecznej sugeruje, że pożyczki dla PES mają stosunkowo niską wartość. Po części może to wynikać z tego, że większość dotychczasowych produktów narzuca ograniczenie wysokości pożyczki na poziomie 100 tys. zł. Jedynie pożyczka na rozwój pozwala na zaciągnięcie większego zobowiązania (do 500 tys. zł). Średnia wartość zobowiązania w przypadku tego ostatniego produktu to 142 tys. zł, co jest wartością zbliżoną do przeciętnego zobowiązania zaciąganego przez podmioty z próby kontrolnej.

Na tym tle ciekawie rysuje się sytuacja podmiotów ekonomii społecznej, które korzystają jednocześnie z produktów z oferty dla PES i innych produktów dostępnych na rynku. Nie dość, że korzystają one z większej liczby dostawców produktów finansowych, to jeszcze zaciągają wyraźnie wyższe zobowiązania.

Duża część pożyczek na start, misyjnych i płynnościowych została zaciągnięta na maksymalną kwotę. W przypadku pożyczki misyjnej dwie trzecie pożyczek zaciągnięto na kwotę dokładnie 100 tys. zł. Taką samą kwotę

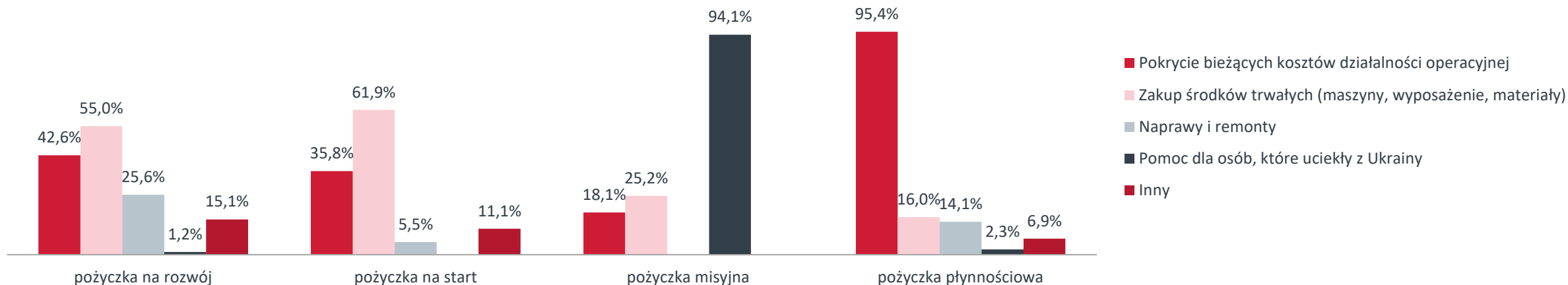
miało 42% udzielonych pożyczek na start i 39% pożyczek płynnościowych. Stosunkowo dużo PES brało też pożyczkę płynnościową na kwotę 50 tys. zł (20% wszystkich pożyczek płynnościowych).

Inaczej wygląda sytuacja z pożyczką na rozwój. Zobowiązania o maksymalnej wartości (500 tys. zł) stanowiły tylko 6% wszystkich pożyczek tego typu w latach 2021-2023. Stosunkowo dużą grupę stanowiły jednak pożyczki o wartościach mieszczących się między 100 tys. zł i 500 tys. zł (29% wszystkich).

Dane te mogą wskazywać na to, że pożyczka na start, misyjna i płynnościowa mogą mieć zbyt niskie limity. Z kolei podmioty ekonomii społecznej co prawda rzadko wykorzystują maksymalny limit pożyczki na rozwój, ale co trzecią zaciągają na kwotę powyżej 100 tys. zł.

Pożyczki na rozwój i na start są uniwersalne, a pożyczki misyjna i płynnościowa mają konkretne przeznaczenie

Rys. 23. Deklarowany cel w jakim PES zaciągnęły zobowiązanie w podziale na produkt



W ofercie dla PES znajdują się zarówno produkty służące realizacji bardzo konkretnych celów (pożyczka misyjna i płynnościowa), jak i takie, które mają dość szerokie zastosowanie i uniwersalny charakter (pożyczka na rozwój i pożyczka na start). Te założenia znajdują odzwierciedlenie w celach, jakie przyświecają beneficjentom.

Pożyczka na rozwój jest najczęściej wykorzystywana na zakup środków trwałych – taki cel wskazała ponad połowa podmiotów korzystających z tego instrumentu. Niewiele mniej pożyczkobiorców (43%) sięgnęło jednak po pożyczkę na rozwój, aby za jej pomocą pokryć koszty działalności operacyjnej.

Co piąty chciał przeznaczyć fundusze na naprawy i remonty, a 15% na inne cele.

Podobne cele wskazują beneficjenci pożyczki na start. W tym przypadku jednak dominacja motywów inwestycyjnych jest jeszcze bardziej widoczna – blisko 2/3 podmiotów planowało wykorzystać fundusze na zakup środków trwałych, a już tylko co trzeci na pokrycie bieżących kosztów działalności. To o tyle ciekawe, że to pożyczka na rozwój powinna służyć realizacji celów inwestycyjnych. Ogólnie widać niewielkie różnice w sposobie wykorzystania przez PES pożyczki na rozwój i pożyczki na start.

Pożyczka misyjna, zgodnie z założeniem, służy przede wszystkim finansowaniu wsparcia dla osób, które uciekły z Ukrainy (94% wskazań).

Pożyczka płynnościowa, zgodnie z założeniami, była zaciągana dość powszechnie (95%) na pokrycie kosztów działalności operacyjnej. Niewielki odsetek podmiotów zaciągnął ją na zakup środków trwałych (16%) oraz sfinansowanie napraw i remontów (14%).

Wartości nie sumują się do 100% ponieważ respondenci mogli wskazać od jednej do trzech odpowiedzi.

PES zaciągają zobowiązania przede wszystkim, aby pokryć bieżące koszty, ale często finansują też zakup środków trwałych

Porównanie celów zaciągania zobowiązań przez podmioty ekonomii społecznej, które są beneficjentami i innych PES, które funkcjonują na rynku, pozwala zrozumieć, jakie funkcje pełni wsparcie dla PES i jakie luki wypełnia.

Choć PES ze wszystkich grup deklarują, że najczęściej sięgają po wsparcie w celu pokrycia kosztów działalności operacyjnej, to uzasadnienie to pojawia się wyraźnie częściej w grupie podmiotów ekonomii społecznej, które korzystały z oferty innych instytucji, a nie są beneficjentami (65%). Beneficjenci, którzy korzystają tylko z pożyczek dla PES relatywnie częściej sięgali po wsparcie na sfinansowanie zakupu środków trwałych (43% beneficjentów korzystających tylko z pożyczek dla PES przy 35% podmiotów z próby kontrolnej i 25% beneficjentów korzystających również z oferty innych instytucji finansowych). To samo dotyczy finansowania wsparcia dla uchodźców z Ukrainy. Ten cel był deklarowany wyłącznie przez beneficjentów, którzy korzystają wyłącznie z pożyczek dla PES (przede wszystkim z pożyczki misyjnej). To potwierdza unikalny charakter tego produktu.

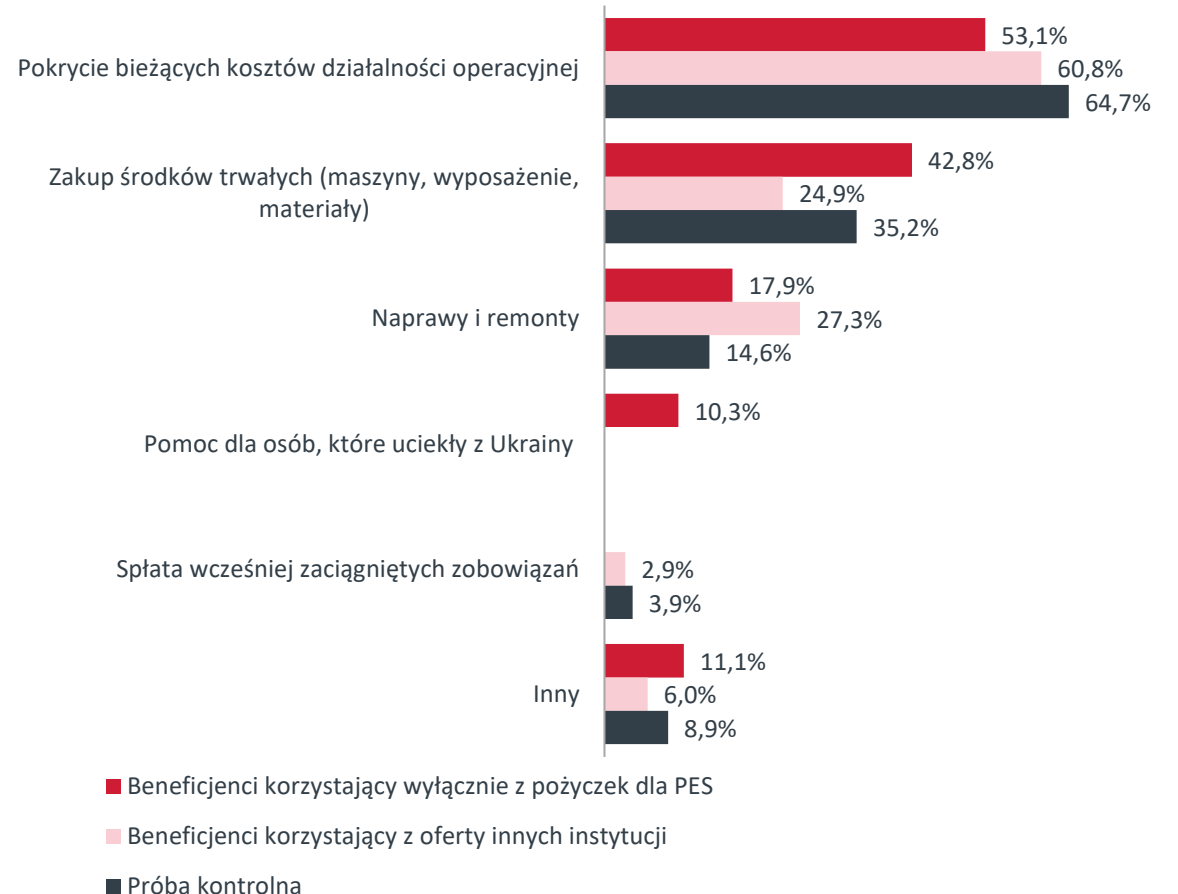
Co ciekawe, naprawy i remonty były

wskazywane jako cel zaciągnięcia zobowiązania najczęściej przez PES, które oprócz korzystania z pożyczek dla PES korzystają również z oferty innych instytucji finansowych (27% wskazań). Ta grupa nieco rzadziej niż pozostałe sięgała po zewnętrzne finansowanie na realizację inwestycji w środki trwałe.

PES, które szukają rozwiązań umożliwiających spłatę wcześniej zaciągniętych zobowiązań, sięgają po instrumenty spoza oferty pożyczek dla PES. Może to oznaczać, że w tej ofercie brakuje produktu na konsolidację i spłatę wcześniejszych zobowiązań.

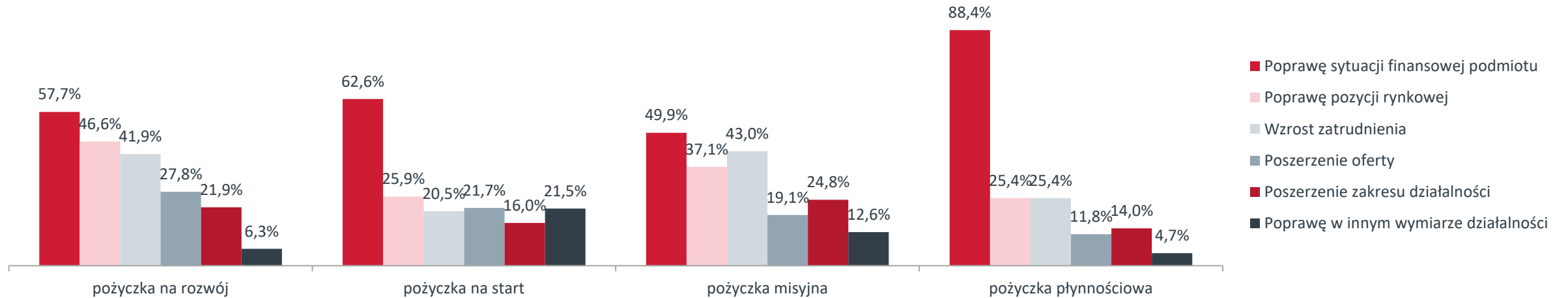
Wśród innych celów wymienianych przez PES znalazły się m.in. inwestycje w zakup nieruchomości (z pożyczki na rozwój oraz instrumentów spoza oferty dla PES) czy zwiększenie zatrudnienia.

Rys. 24. Deklarowany cel w jakim PES zaciągnęły zobowiązanie w podziale na badaną grupę



Wsparcie przyczynia się do poprawy ogólnej sytuacji finansowej podmiotów ekonomii społecznej

Rys. 25. Deklarowane skutki skorzystania z poszczególnych produktów oferowanych PES



Poprawa ogólnej sytuacji finansowej to najczęściej wskazywany przez beneficjentów skutek skorzystania ze wsparcia – wymienia go przynajmniej połowa korzystających z każdego z czterech produktów poddanych analizie. Skutek ten był oczywiście najczęściej odczuwany przez podmioty ekonomii społecznej, które skorzystały z pożyczki płynnościowej (88% beneficjentów). Co ciekawe, pożyczka płynnościowa stosunkowo rzadko była przeznaczana na inne cele. To dodatkowo potwierdza jej konkretne przeznaczenie.

Wyniki badania wskazują, że pożyczka na start jest podobna do płynnościowej pod względem skutków, jakie wywołuje – to silne wsparcie ogólnej sytuacji finansowej i umiarkowane wsparcie

jakichkolwiek innych celów. Jednak pod względem celów, jakie zakładają sobie pożyczkobiorcy, produkt ten jest raczej podobny do pożyczki na rozwój.

Skutki skorzystania z pożyczki na rozwój potwierdzają uniwersalny charakter tego produktu – oprócz tego, że większość beneficjentów wskazała na poprawę ogólnej sytuacji rynkowej (58%), wielu zauważyło też poprawę pozycji rynkowej (47%) i wzrost zatrudnienia (42%). Pod tym względem pożyczka na rozwój przypomina pożyczkę misyjną. Obie stosunkowo często pozwalają na poprawę sytuacji rynkowej i wzrost zatrudnienia (odpowiednio 37% i 43%). Co ciekawe, skutki jakie wywołuje pożyczka misyjna potwierdzają, że wsparcie dla

uchodźców z Ukrainy nie odbywało się jedynie poprzez zapewnianie im miejsca pracy. Jak wynika z deklaracji PES, dzięki każdej zaciągniętej pożyczce misyjnej zatrudniono przeciętnie jedną nową osobę, a osoby z Ukrainy stanowiły wśród nowozatrudnionych 82% (w pozostałych produktach udział ten był poniżej 14%). Więcej osób zostało zatrudnionych dzięki pożyczce na rozwój (1,3 na jedną umowę).

Warto też odnotować, że pożyczki oferowane dla PES stosunkowo rzadko pozwalają na poszerzenie oferty oraz zakresu działalności PES. Pożyczka na rozwój przynosi tego typu skutki tylko nieco częściej niż pożyczka na start i misyjna.

Wartości nie sumują się do 100% ponieważ respondenci mogli wskazać od jednej do trzech odpowiedzi.

Pożyczki dla PES i oferta rynkowa pozwalają PES osiągnąć zbliżone efekty

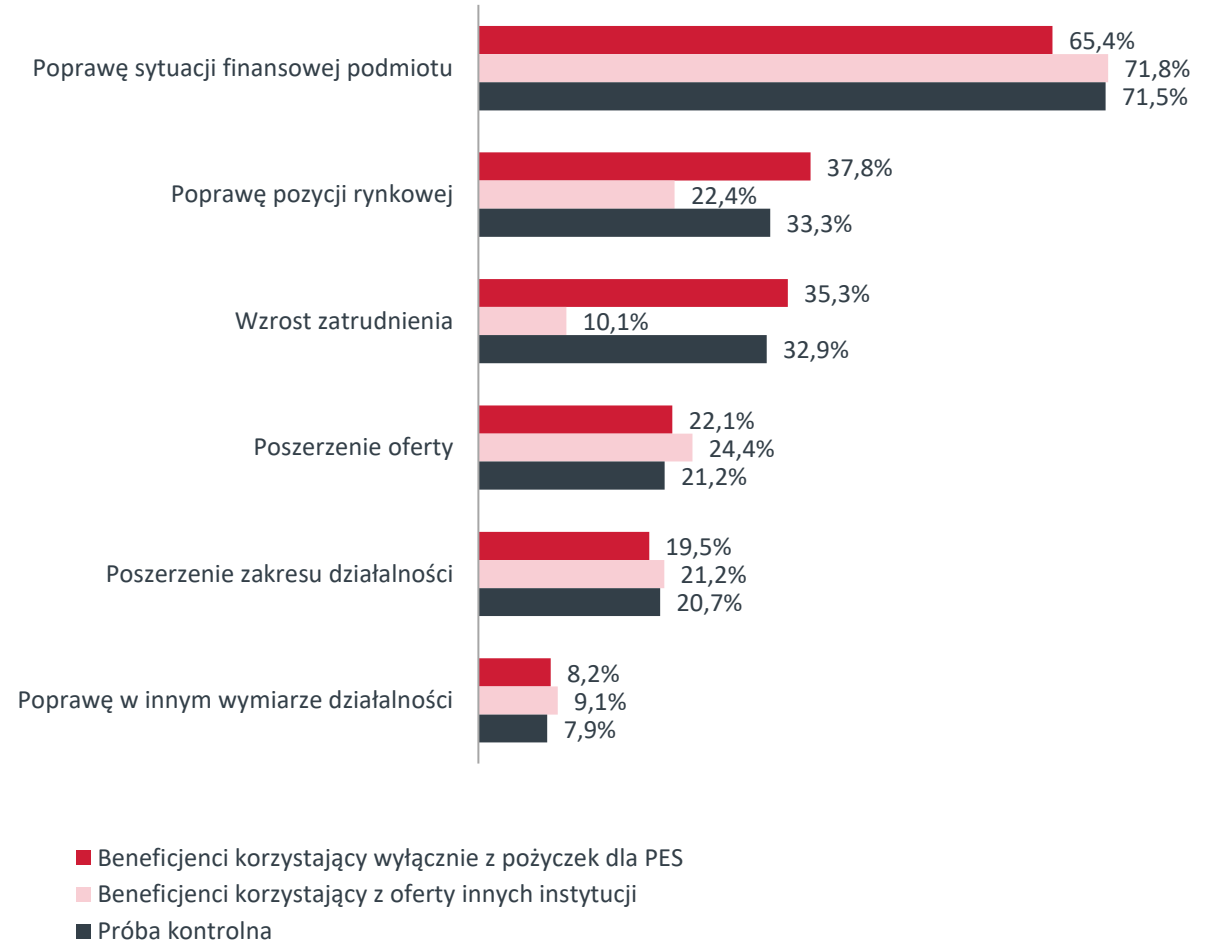
Finansowanie zwrotne pozwoliło badanym podmiotom ekonomii społecznej przede wszystkim na poprawę sytuacji finansowej (65% wskazań wśród beneficjentów oraz po 72% wskazań wśród podmiotów korzystających z ofert innych instytucji finansowych). Często przyczyniało się też do poprawy sytuacji rynkowej i wzrostu zatrudnienia. Ten efekt był jednak obserwowany głównie w grupie beneficjentów i w próbie kontrolnej (33-38% wskazań w każdej z grup).

Różnice pomiędzy skutkami, jakie uzyskały podmioty, które skorzystały z pożyczek dla PES i podmioty z próby kontrolnej, nie są duże. Nieco większe zróżnicowanie jest widoczne pomiędzy tymi dwoma grupami, a grupą PES, które jednocześnie korzystają zarówno z pożyczek dla PES, jak i wsparcia innych instytucji finansowych. Ta trzecia grupa wyraźnie rzadziej deklaruje poprawę pozycji rynkowej i wzrost zatrudnienia (odpowiednio 22% i 10% wskazań przy 38% i 35% dla beneficjentów). To dodatkowy argument świadczący o tym, że podmioty korzystające z produktów dla PES i z produktów innych

instytucji mogą znajdować się w nieco bardziej skomplikowanej sytuacji. Zdaje się, że podmioty te relatywnie częściej poświęcają pozyskane środki przede wszystkim na stabilizację sytuacji, a nie na rozwój.

Dane pokazują, że pożyczki dla PES z i oferta rynkowa, z której korzystają podmioty niebędące beneficjentami, pozwalają osiągnąć zbliżone efekty. Na tym tle wyróżniają się jednak beneficjenci, którzy korzystają z oferty innych instytucji.

Rys. 26. Deklarowane skutki pozyskanego finansowania w podziale na badaną grupę



Pożyczki dla PES wypadają lepiej niż inne produkty, ale nie jeśli chodzi o kwotę dostępnego wsparcia

Rys. 27. Średnia oceny w zależności od rodzaju produktu

	Ogólne oceny produktu i procesu pozyskania			Oceny poszczególnych parametrów				
	Skomplikowanie procesu	Spełnienie oczekiwań	Chęć dalszego polecenia produktu	Dostępna kwota pożyczki	Okres spłaty pożyczki	Okres karencji	Wysokość oprocentowania	Wymagane zabezpieczenie
Pożyczka na start dla PES	2,99	4,46	8,51	3,87	4,58	4,39	4,36	3,41
Pożyczka na rozwój dla PES	3,36	4,65	8,80	4,05	4,38	4,44	4,65	3,75
Pożyczka misyjna dla PES	3,49	4,44	8,24	3,51	4,51	4,48	4,75	3,82
Pożyczka płynnościowa dla PES	3,88	4,53	9,20	3,86	4,64	4,60	4,67	4,22
Produkty z oferty dla PES razem	3,47	4,58	8,82	3,93	4,48	4,48	4,63	3,85
Instrument zwrotny z innych instytucji (beneficjenci)		4,21		4,02	4,21	3,56	3,61	3,80
Instrument zwrotny z innych instytucji (próba kontrolna)		4,42		3,85	4,20	3,56	3,74	4,00

Gdzie: 1 – bardzo skomplikowany, a 5 bardzo prosty przy ocenie procesu pozyskania pożyczki; 1 – zdecydowanie nie, a 5 zdecydowanie tak w ocenie spełnienia oczekiwań; 0 – na pewno nie, a 10 na pewno tak przy ocenie skłonności do dalszego polecenia produktu; 1 – bardzo źle, a 5 bardzo dobrze przy ocenie poszczególnych parametrów.

Produkty z oferty dla PES spełniają oczekiwania PES w nieco większym stopniu niż inne produkty na rynku (4,58 wobec 4,21 dla instrumentów zwrotnych pozyskanych z innych instytucji przez beneficjentów i wobec 4,42 dla innych produktów w ocenie PES z próby kontrolnej). Najlepiej pod tym względem wypada pożyczka na rozwój (4,65).

PES oceniają poziom skomplikowania procesu pozyskania wsparcia na 3,47. Pozytywnie wyróżnia się pożyczka płynnościowa (3,88), a negatywnie pożyczka na start (2,99).

Warto jednak pamiętać, że z pożyczki na start mogą korzystać podmioty, które prowadzą działalność nie dłużej niż rok. Są to więc młode podmioty, które mogą mieć niewielkie doświadczenie z produktami finansowymi.

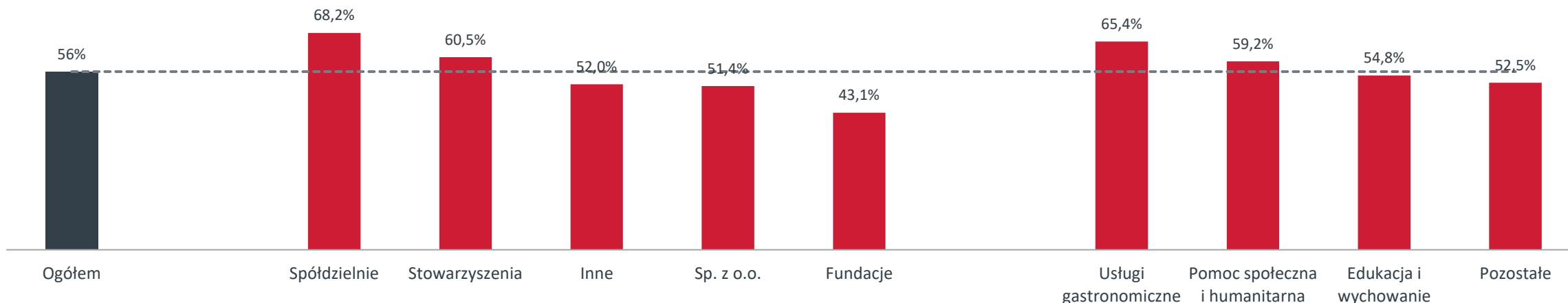
Wysoka adekwatność wobec oczekiwań oraz łatwość pozyskania wsparcia przekładają się na chęć polecenia pożyczki na rozwój (8,80) oraz pożyczki płynnościowej (9,20) kolejnym PES.

Poszczególne parametry produktów z oferty dla PES są w większości oceniane lepiej niż parametry instrumentów

w innych instytucjach. Szczególnie dobrze wypada pożyczka płynnościowa. Wyjątkiem jest jednak kwota pożyczki, którą można uznać za ogólną słabość produktów dla PES. Tylko pożyczka na rozwój wypada pod tym względem lepiej niż konkurencja (maksymalna kwota to 500 tys. zł). To może przesądzać o wysokich ocenach pożyczki na rozwój, jako tej, która spełnia oczekiwania PES. Pożyczka misyjna została z kolei oceniona najlepiej pod względem wysokości oprocentowania, co wynika z założeń tego produktu – jej oprocentowanie wynosi 0%.

Ponad połowa podmiotów ekonomii społecznej, które nie korzystają z pożyczek dla PES zna co najmniej jeden produkt z oferty

Rys. 28. Znajomość oferty wsparcia PES wśród podmiotów próby kontrolnej



Ponad połowa (56%) badanych PES z próby kontrolnej słyszała o przynajmniej jednym instrumencie zwrotnym z oferty dla PES. Największą świadomość mają spółdzielnie (68%) oraz stowarzyszenia (60%), najmniejszą zaś fundacje (43%). O pożyczkach dla PES najczęściej słyszały podmioty, które działają w sektorze usług gastronomicznych (65%) oraz pomocy społecznej i humanitarnej (59%).

Największą rozpoznawalnością cieszy się pożyczka na start, którą zna 49% badanych. Nieco mniej PES słyszało o pożyczce na rozwój i pożyczce płynnościowej, a już tylko co trzeci podmiot o misyjnej. Pożyczka na start i pożyczka na rozwój to produkty, które są w ofercie już od 6 lat, co naturalnie przekłada się na ich

rozpoznawalność. Pożyczka misyjna jest z kolei stosunkowo nowym produktem, oferowanym dopiero od 2022 roku.

Co trzeci badany podmiot ekonomii społecznej (34%) dowiedział się o ofercie dla PES od Ośrodków Wsparcia Ekonomii Społecznej, 22% ze strony internetowej lub mediów społecznościowych BGK, a 15% od pośredników finansowych. Pozostałe źródła informacji, takie jak Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, spotkania branżowe lub inne PES miały mniejsze znaczenie i każde z nich odpowiadało za około 5% wskazań.

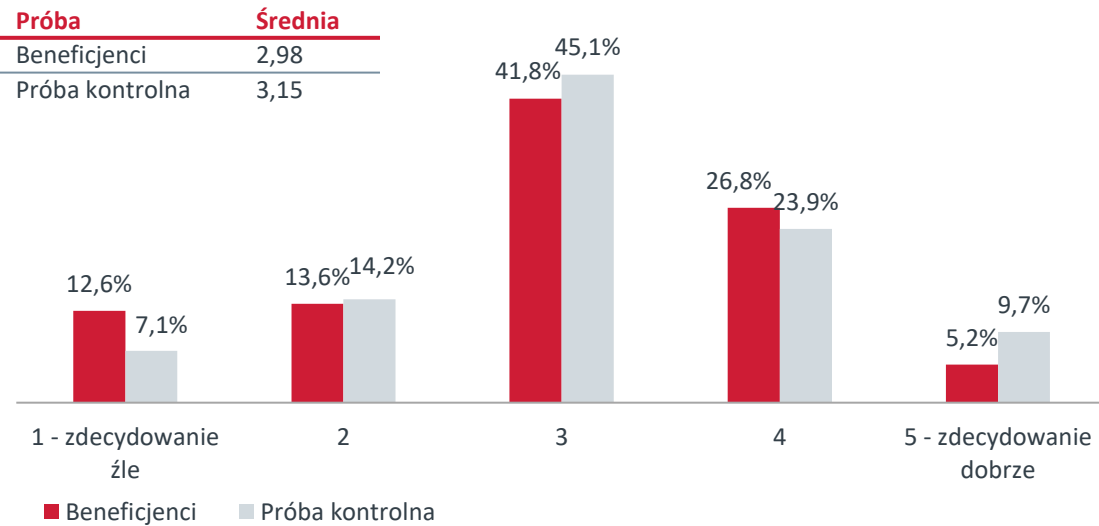
Podmioty, które znają pożyczki dla PES, ale nie zdecydowały się

na nie w ciągu ostatnich trzech lat, najczęściej nie miały po prostu potrzeby korzystania z jakiegokolwiek wsparcia (71%). Zniechęcały je też formalności (17%) lub brak produktów, które odpowiadałyby ich potrzebom (13%). Tylko nieliczni mieli problem ze spełnieniem wymagań (7%).

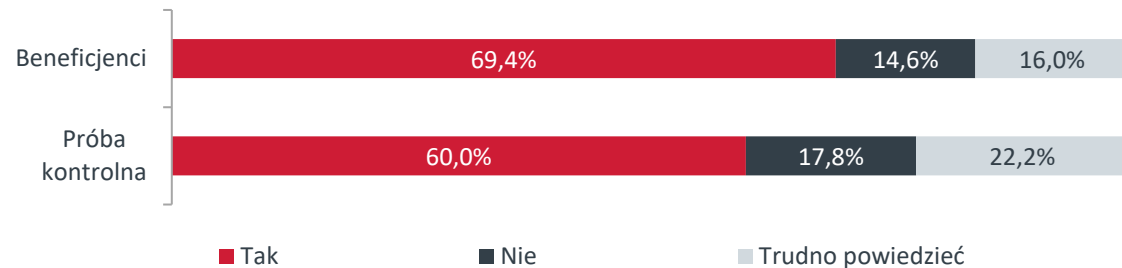
Co czwarty podmiot (26%), który zna pożyczki dla PES, ale z nich nie skorzystał, przyznaje, że na wzrost popularności oferty mogą wpłynąć działania informacyjno-promocyjne. 15% wskazuje na konieczność uproszczenia procedur, a 12% na potrzebę złagodzenia kryteriów przyznania wsparcia. Kolejne 9% sugeruje wprowadzenie niższego (lub zerowego) oprocentowania.

70% beneficjentów i 60% PES z próby kontrolnej uważa, że oferta finansowania zewnętrznego dla PES jest niewystarczająca

Rys. 29. Ocena dostępu do finansowania zewnętrznego dla PES



Rys. 30. Czy podmiot widzi potrzebę wprowadzenia na rynek dodatkowych produktów dla PES



Badane podmioty ekonomii społecznej oceniają swój dostęp do finansowania zewnętrznego co najwyżej umiarkowanie dobrze. Średnia ocena oscyluje wokół wartości 3 w skali od 1 do 5. Podmioty z próby kontrolnej oceniają rynkową dostępność finansowania dla PES nieco lepiej niż beneficjenci. Różnice nie są jednak duże. 34% podmiotów z próby kontrolnej ocenia dostęp do finansowania zewnętrznego dla PES dobrze lub zdecydowanie dobrze, w grupie beneficjentów ten odsetek jest o 2 p.p. niższy.

Co ciekawe, PES oceniają dostępność do finansowania zewnętrznego wyraźnie gorzej niż polskie MŚP. Jak wynika z danych BGK, zebranych przy okazji ewaluacji programu gwarancji de minimis z 2023 r., 43% MŚP ocenia swój dostęp do finansowania inwestycyjnego dobrze lub bardzo dobrze. W przypadku finansowania obrotowego odsetek ten rośnie do 46%. Zestawienie tych wyników potwierdza, że produkty przeznaczone dla podmiotów ekonomii społecznej nie są tak łatwo i powszechnie dostępne, jak te dla tradycyjnych przedsiębiorców.

Blisko 70% beneficjentów widzi potrzebę wprowadzenia na rynek dodatkowych produktów dla PES. Choć w grupie kontrolnej odsetek ten jest o 10 p.p. niższy, utrzymuje się

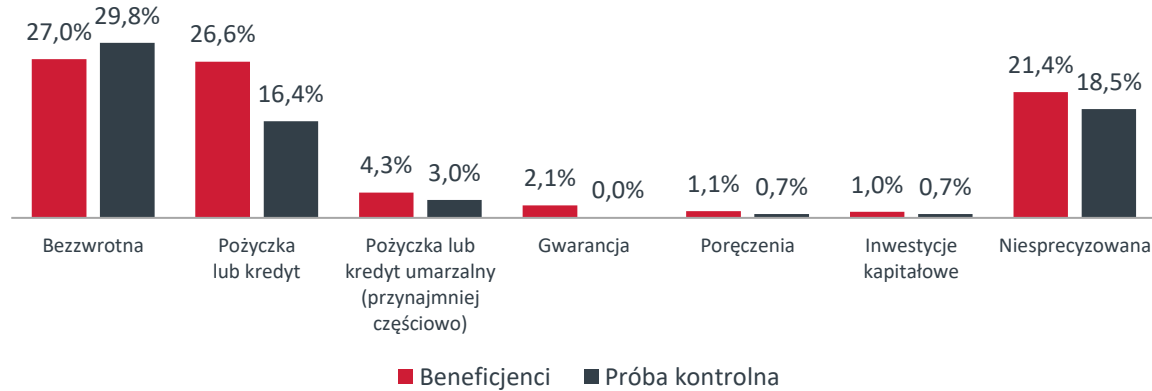
na wysokim poziomie. Łączy się to z nieco lepszą oceną dostępu do finansowania zewnętrznego, jaką obserwujemy w próbie kontrolnej.

PES, które wzięły udział w badaniu, zależy na tym, aby nowe produkty były dostępne bez wymogu dużych zabezpieczeń, miały niskie oprocentowanie, długi okres spłaty i wysokie kwoty. Część respondentów stwierdziła, że brakuje produktów wspierających zakup nieruchomości.

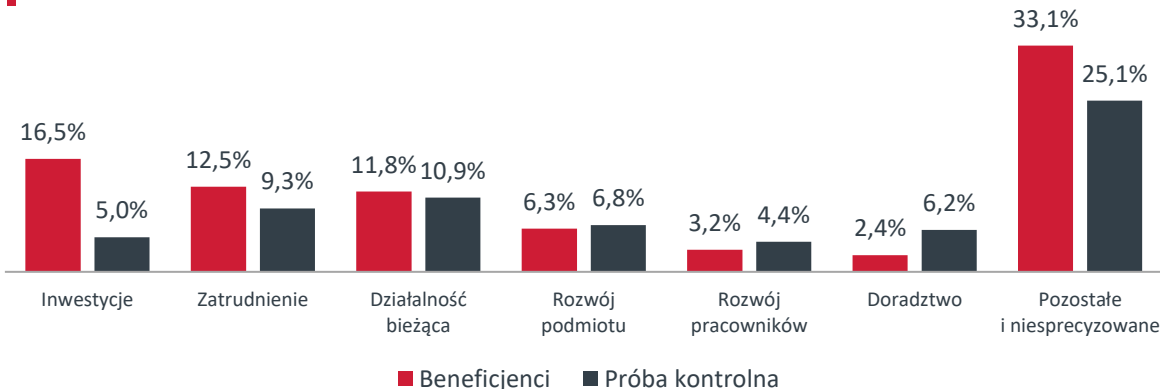
Wydaje się więc, że choć powszechne jest przekonanie o tym, że dostępne na rynku produkty nie są wystarczające, wyobrażenia PES o nowym produkcie nie są czytelne. Cechy wskazywane jako pożądane mówią o ogólnej atrakcyjności nowej oferty. Na tym tle na podkreślenie zasługują może jedynie oczekiwania dotyczące prostoty pozyskania danego produktu.

Prawie co trzeci badany PES twierdzi, że na rynku brakuje bezzwrotnych form wsparcia podmiotów ekonomii społecznej

Rys. 31. Deklarowane potrzeby PES – formy finansowania



Rys. 32. Deklarowane potrzeby PES – cel finansowania



Wartości procentowe mówią o udziale respondentów z grupy beneficjentów i z próby kontrolnej, którzy deklarowali potrzebę skorzystania z danej formy wsparcia lub wskazywali dany cel. Respondenci mieli możliwość wskazania kilku odpowiedzi, jednak nie każdy podał cel tego wsparcia.

Formy wsparcia, które są dostępne na rynku, wiele PES ocenia jako niewystarczające. Aż 70% beneficjentów widzi potrzebę wprowadzenia nowych produktów.

Zgodnie z oczekiwaniami – zarówno beneficjenci, jak i podmioty z próby kontrolnej jako najbardziej pożądane wskazują bezzwrotne formy wsparcia: dotacje, granty lub dofinansowania. PES najczęściej zamierzają przeznaczyć takie środki na cele związane z pracownikami (zatrudnienie nowej osoby lub utrzymanie obecnego zatrudnienia). W odpowiedziach PES zainteresowanych bezzwrotnym wsparciem, szczególnie w grupie kontrolnej, pojawiała się też potrzeba dostępu do bezpłatnego doradztwa i szkoleń, głównie dla kadry zarządzającej.

Stosunkowo wielu respondentów, w szczególności beneficjentów, wskazuje, że na rynku brakuje pożyczek na bieżącą działalność i poprawę płynności. Podkreślają przy tym chęć korzystania z pożyczek niskooprocentowanych. Zdaniem beneficjentów za mało jest zarówno pożyczek inwestycyjnych (21% wskazujących pożyczki), jak i obrotowych (20%). Według podmiotów z próby kontrolnej zaś przede wszystkim pożyczek obrotowych (36% wskazujących pożyczki, pożyczki

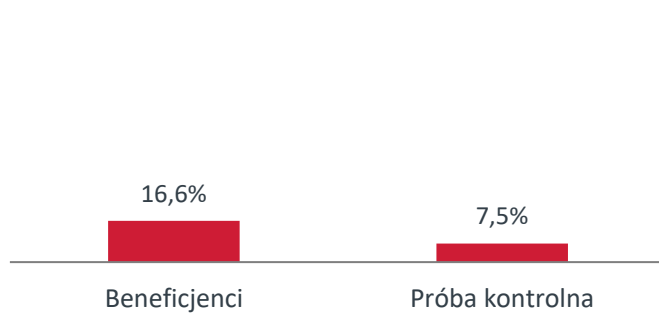
inwestycyjne wskazało jedynie 9% z tej grupy). Wśród beneficjentów pojawiły się też głosy, które wskazują na deficyt pożyczek na wyższe kwoty. Z kolei podmioty z grupy kontrolnej mówiły, że brakuje małych pożyczek dla małych podmiotów.

Część respondentów wskazała również cel, na jaki chciałyby przeznaczyć nowe środki. Wśród beneficjentów znacznie częściej pojawia się potrzeba wsparcia inwestycji. Podmioty z próby kontrolnej oczekują natomiast przede wszystkim instrumentów, które finansują bieżącą działalność i zapewniają płynność finansową. Obie badane grupy stosunkowo często deklarują jednak potrzebę wprowadzenia dodatkowych produktów finansujących utworzenie nowych miejsc pracy lub utrzymanie obecnego zatrudnienia.

Wartości procentowe mówią o udziale respondentów z grupy beneficjentów i z próby kontrolnej, którzy deklarowali potrzebę skorzystania z danej formy wsparcia lub wskazywali dany cel. Respondenci mieli możliwość wskazania kilku odpowiedzi, jednak nie każdy z nich podał cel.

Beneficjenci częściej niż PES z próby kontrolnej podejmowali nieskuteczne próby pozyskania finansowania zwrotnego poza ofertą dla PES

Rys. 33. Podmioty podejmujące nieskuteczną próbę pozyskania innego finansowania zwrotnego

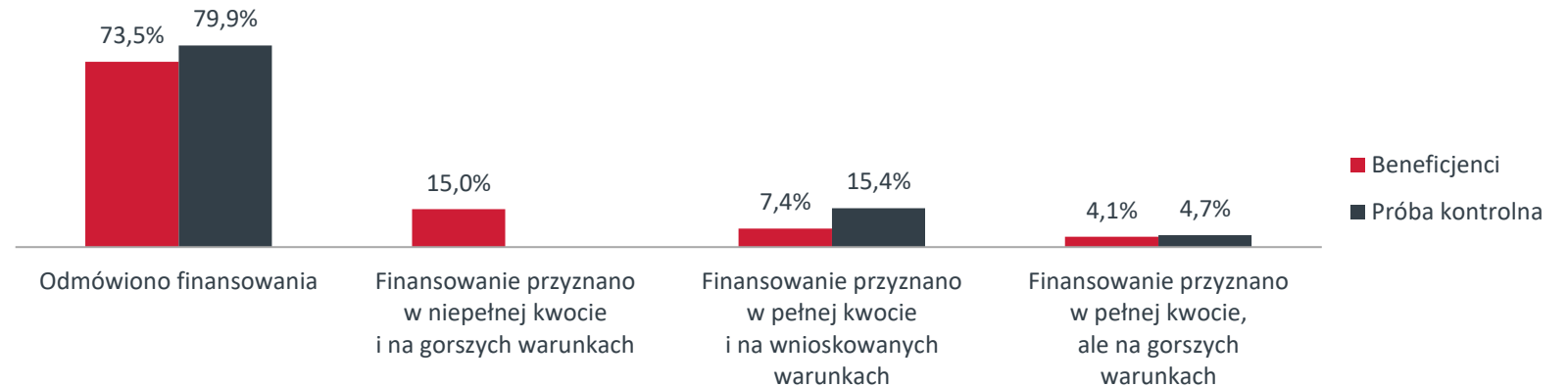


Beneficjenci podejmowali nieskuteczne próby pozyskania finansowania zwrotnego spoza oferty dla PES ponad dwukrotnie częściej, niż podmioty z próby kontrolnej. Takie doświadczenie ma 16,6% z nich (z próby kontrolnej - 7,5%).

Beneficjenci ci często starali się też o finansowanie z oferty dla PES. Zebrane dane nie pozwalają ustalić, czy ta nieudana próba miała miejsce przed czy już po tym, jak dany podmiot skorzystał z oferty (np. PES próbował pozyskać pożyczkę misyjną, gdy miał już pożyczką na rozwój), czy raczej były to nieudane próby poprzedzające wniosek, który został rozpatrzony pozytywnie.

Podmioty, którym nie udało się zdobyć finansowania w większości spotkały się po prostu z odmową. W niektórych

Rys. 34. Odpowiedź ze strony banku lub innej instytucji finansowej w przypadku ubiegania się o finansowanie (dotyczy finansowań, z których ostatecznie nie skorzystano)

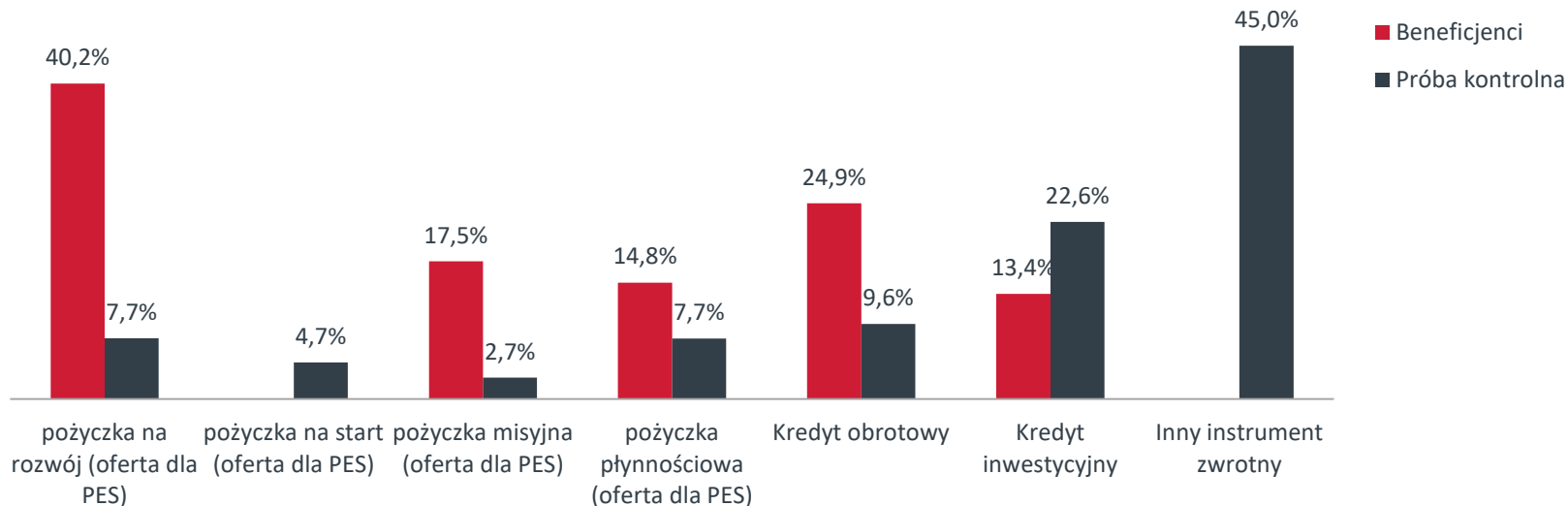


przypadkach wnioski były co prawda rozpatrywane pozytywnie, ale finansowanie zostało przyznawane na gorszych warunkach lub w niepełnej kwocie. Do nieskutecznie aplikujących zaliczamy również podmioty, które uzyskały finansowanie zgodnie z oczekiwaniami co do kwoty i warunków, ale ostatecznie z różnych względów z niego nie skorzystały (7% nieskutecznie aplikujących w przypadku beneficjentów i 15% próby kontrolnej).

Beneficjenci spotykali się z kategorią odmowy nieco rzadziej niż PES z próby kontrolnej (73,5% wobec 79,3%). Jedynie wśród beneficjentów zdarzało się, że uzyskali finansowanie, ale na gorszych warunkach i w niepełnej kwocie. Obok stosunkowo

niskiej średniej wartości pojedynczego finansowania z oferty dla PES ta obserwacja również sugeruje, że podmioty ekonomii społecznej zainteresowane wsparciem dla PES borykają się z ograniczeniem wartościowym udzielanego wsparcia.

Rys. 35. Produkty, o które wnioskowali nieskutecznie aplikujący o finansowanie zwrotne



Spoza oferty dla PES względnie sporym zainteresowaniem wśród beneficjentów cieszył się kredyt obrotowy. Co czwartemu podmiotowi, który się o niego starał, nie udało się go pozyskać.

Podmioty, którym nie udało się zdobyć finansowania deklarują najczęściej, że zamierzały przeznaczyć środki na pokrycie bieżącej działalności lub zakup środków trwałych. Jest to zbieżne z deklaracjami podmiotów, które otrzymały finansowanie. Zarówno w grupie beneficjentów, jak i w próbie kontrolnej odsetek wskazań wyniósł w przypadku tych celów nieco ponad 40%. Beneficjenci częściej niż podmioty z próby kontrolnej chcieli pozyskać finansowanie na zakup środków trwałych (54% wobec 29%). Podmioty korzystające już z oferty dla PES częściej deklarowały też, że finansowanie, którego nie pozyskały, zamierzały przeznaczyć na pomoc dla osób, które uciekły z Ukrainy (26,5% wobec 2,5% w próbie kontrolnej).

Prawie połowa respondentów z grupy kontrolnej zadeklarowała, że nieskutecznie aplikowała o inne, niewskazane w pytaniu instrumenty. Spośród nich, niecałe 30% odpowiedzi dotyczyło jednak instrumentów bezwrotnych. Pozostałe odpowiedzi były bardzo zróżnicowane (dotyczyły m.in. tarczy antykryzysowej, gwarancji, kredytu agencyjnego).

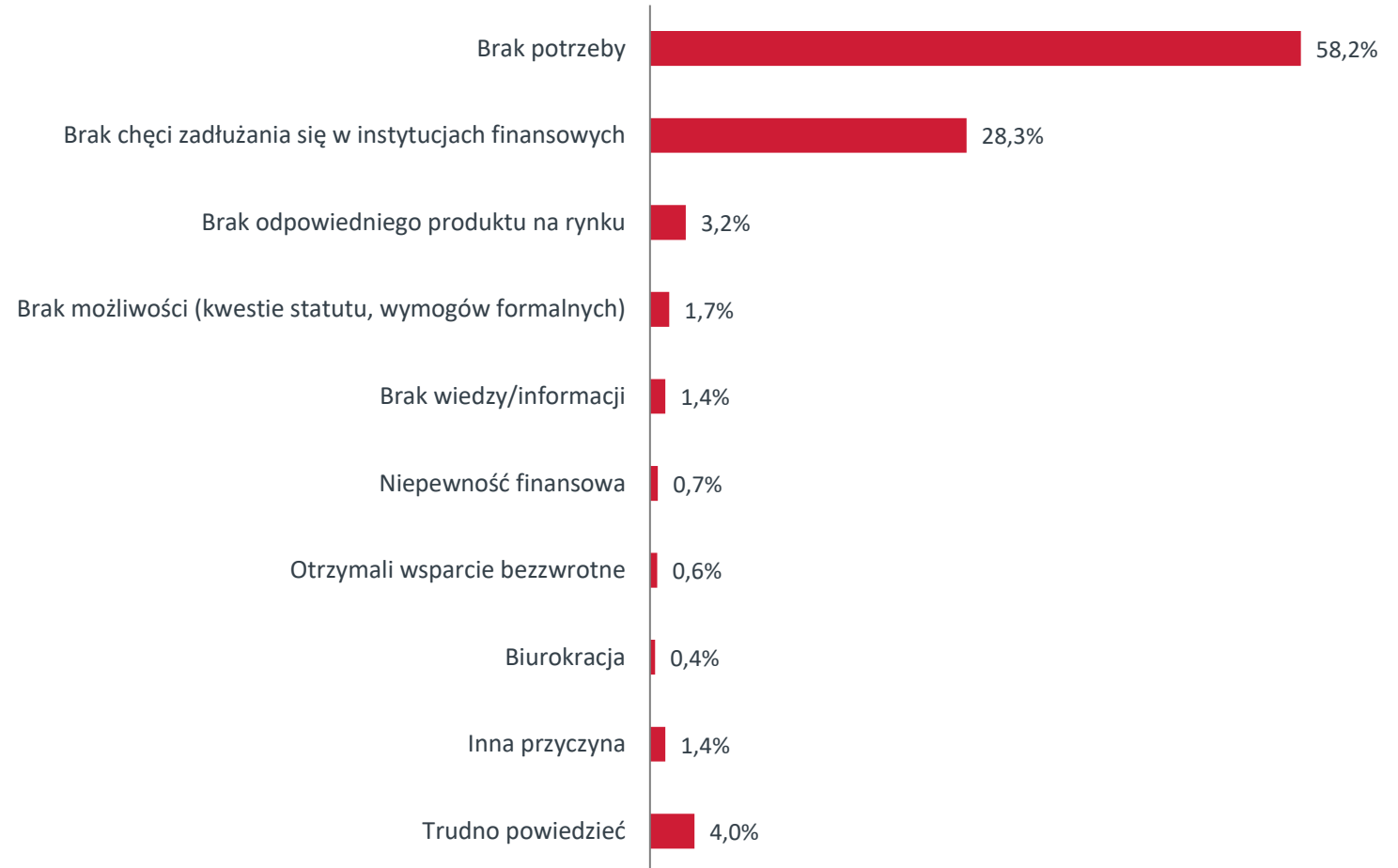
82% PES, które nie są beneficjentami, nie chciało skorzystać z finansowania zwrotnego

Aż 82,3% podmiotów z grupy kontrolnej twierdzi, że w ogóle nie ma doświadczenia w korzystaniu z finansowania zwrotnego. Ponad połowa (58,2%) tłumaczy to brakiem potrzeby, a co czwarty (28,3%) ogólną niechęcią do zadłużania się w instytucjach finansowych.

Dalsze 3,2% podmiotów z tej grupy uważa, że nie ma na rynku odpowiedniego produktu. PES rozumieją przez to m.in. niedostatecznie atrakcyjne warunki kredytu – krótki termin i zbyt duże wymagania finansowe. Respondenci wskazywali również, że nie mogą korzystać z finansowania zwrotnego, bo ograniczają ich zapisy statutu lub forma działalności (na to wskazywały jednostki samorządu terytorialnego). Niewielka część podmiotów w ogóle nie wiedziała o możliwości uzyskania wsparcia, a kilkoro respondentów już skorzystało z bezzwrotnych form wsparcia.

Przyczyny, które podają badani, w dużej mierze sygnalizują brak produktów zwrotnych, które odpowiadałyby potrzebom niektórych PES. To może oznaczać, że około 3,8% PES, które nie korzystają obecnie z oferty dla PES to podmioty, które są potencjalnie zainteresowane finansowaniem zwrotnym, ale nie widzą na rynku produktu dla siebie lub nie wiedzą, że istnieje.

Rys. 36. Najczęstsze przyczyny braku zainteresowania finansowaniem zwrotnym wśród PES

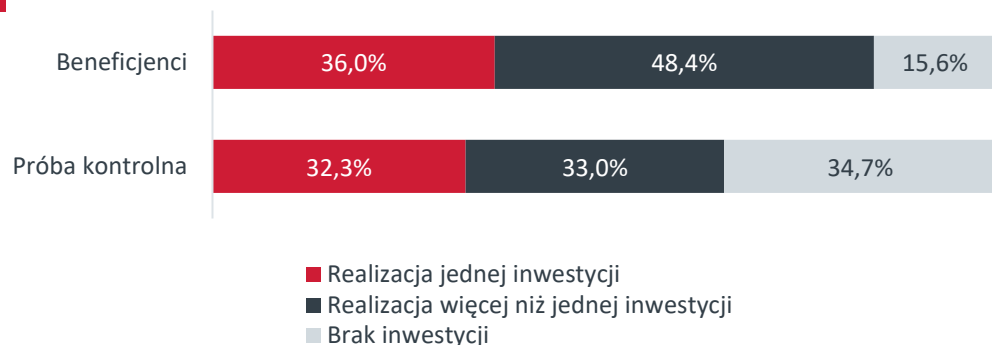


4

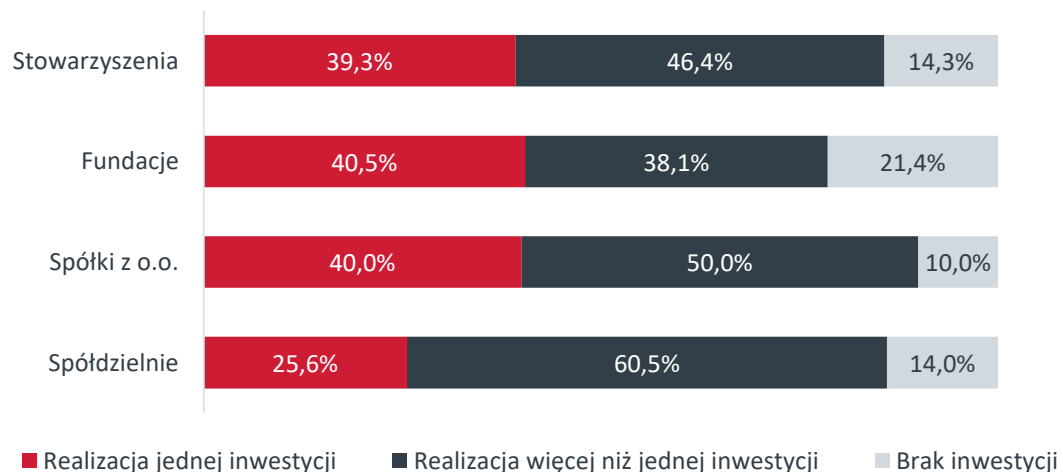
Inwestycje i perspektywy rozwojowe PES

Większość PES inwestowała w ostatnich trzech latach, ale beneficjenci znacznie częściej

Rys. 37. Inwestycje PES w ciągu ostatnich 3 lat



Rys. 38. Inwestycje beneficjentów w ciągu ostatnich 3 lat



Z badania wynika, że 84% PES, które są beneficjentami, inwestowało w ostatnich trzech latach, a niespełna połowa (48%) dokonała nawet więcej niż jednej inwestycji. Podmioty ekonomii społecznej z próby kontrolnej inwestowały rzadziej – 65% z nich inwestowało, ale jedynie 33% więcej niż raz.

Beneficjenci inwestują więc częściej, a różnica jest szczególnie zauważalna w przypadku podmiotów inwestujących wielokrotnie.

Warto odnotować, że różnica pomiędzy beneficjentami a pozostałymi podmiotami na rynku jest w przypadku PES wyraźnie większa niż w grupie MŚP. Jak wynika z raportu ewaluacyjnego gwarancji de minimis z 2023 r., jedna trzecia beneficjentów gwarancji de minimis inwestowała w ciągu 12 miesięcy poprzedzających badanie. W próbie kontrolnej odsetek ten wynosił 30%, a więc tylko nieznacznie mniej.

W przypadku PES największe różnice pomiędzy beneficjentami a grupą kontrolną można dostrzec w grupie fundacji i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Aż 79% fundacji, które należą do grupy beneficjentów, zainwestowało przynajmniej raz, co stanowi niemal dwukrotność inwestujących fundacji z grupy kontrolnej (41%). Podobnie 90%

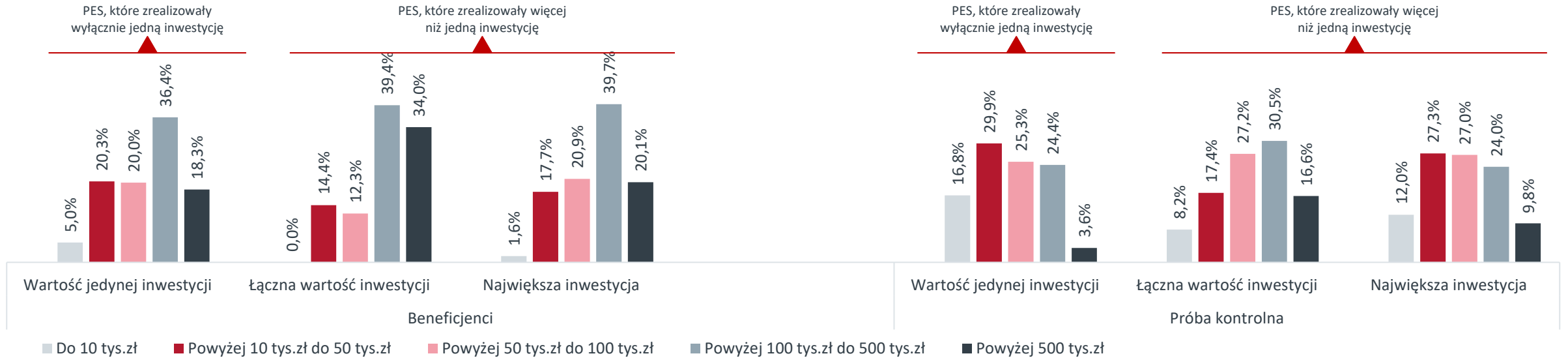
beneficjentów z PES, które są spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością, podejmowało inwestycje. W analogicznej kategorii podmiotów z grupy kontrolnej było to 63%.

Organizacje non-profit, które są beneficjentami, inwestowały częściej (84%) niż podmioty z grupy kontrolnej (55%). Szczególnie w branży edukacyjnej i wychowawczej różnica była znacząca. Aż 86% tych beneficjentów podejmowało inwestycje, w grupie kontrolnej zaledwie 60%. Podobne zjawisko miało miejsce w sektorze usług gastronomicznych, gdzie zainwestowało 89% beneficjentów i 72% podmiotów z grupy kontrolnej.

Dla beneficjentów, którzy nie inwestowali w badanym okresie, głównym powodem był brak środków na ten cel (50%), a kolejnym brak potrzeby inwestowania (39%). W grupie kontrolnej natomiast na oba te powody wskazało po 45% badanych podmiotów.

Beneficjenci inwestują w większe projekty częściej niż podobne podmioty ekonomii społecznej

Rys. 39. Wartość inwestycji PES w ciągu ostatnich 3 lat w podziale na szacunkową wartość jedynej inwestycji, łączną wartość wszystkich inwestycji oraz wartość największej inwestycji



Z uwagi na czytelność wykresu zrezygnowano z graficznego przedstawienia rozkładu odpowiedzi „Trudno powiedzieć”.

Beneficjenci częściej realizują większe inwestycje o wartościach przekraczających 100 tys. zł niż podmioty z próby kontrolnej. Zależność ta dotyczy zarówno podmiotów inwestujących jeden raz, jak i sumarycznej wartości inwestycji zrealizowanych przez podmioty, które w ostatnich trzech latach zainwestowały wielokrotnie. Różnica jest szczególnie wyraźna w przypadku największych inwestycji – w grupie beneficjentów inwestujących jednokrotnie inwestycje przekraczające 500 tys. zł to 18%

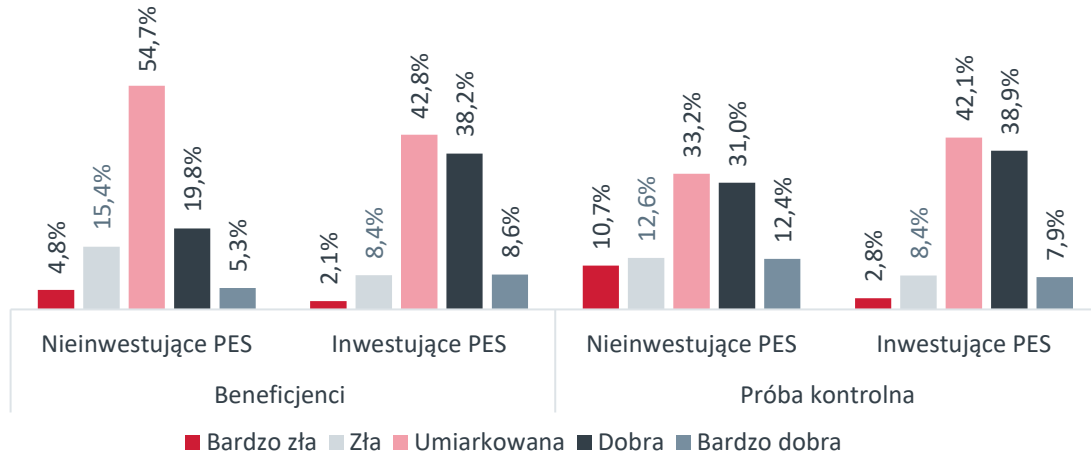
przypadków, podczas gdy w próbie kontrolnej to niespełna 4%. Wśród tych, którzy inwestowali wielokrotnie największa inwestycja przekraczała 500 tys. zł w 20% przypadków, jeśli chodzi o beneficjentów i tylko 10%, gdy mówimy o próbie kontrolnej.

92% całkowitej wartości inwestycji stowarzyszeń będących beneficjentami to inwestycje, których łączna wartość przekraczała 100 tys. zł. Dla stowarzyszeń w grupie kontrolnej

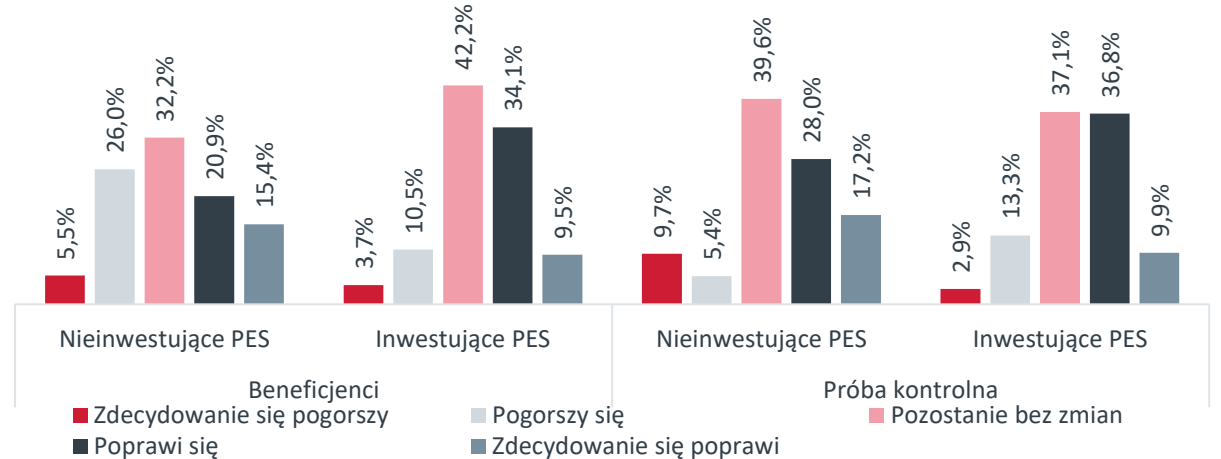
odsetek ten wynosi 67%, a dla fundacji, które są beneficjentami - 75%. Zupełnie inaczej przedstawia się sytuacja w grupie fundacji z próby kontrolnej. Aż 74% inwestycji to te, których łączna wartość nie przekroczyła 100 tys. zł.

Pozytywna ocena sytuacji finansowej oraz optymistyczne przewidywania zmiany łączą się ze skłonnością PES do inwestowania

Rys. 40. Decyzje inwestycyjne na tle oceny aktualnej sytuacji finansowej PES



Rys. 41. Decyzje inwestycyjne na tle oceny przyszłej sytuacji finansowej PES



Z uwagi na czytelność wykresu zrezygnowano z graficznego przedstawienia rozkładu odpowiedzi „Trudno powiedzieć”.

Wśród podmiotów inwestujących – zarówno w grupie beneficjentów, jak i w próbie kontrolnej – jest znacznie więcej tych, które oceniają swoją sytuację finansową jako dobrą lub bardzo dobrą i wyraźnie mniej tych, które uważają ją za złą lub bardzo złą. Można więc powiedzieć, że skłonność do inwestowania idzie w parze z korzystną oceną obecnej sytuacji finansowej. Taka pozytywna ocena może zachęcać PES do inwestycji. Może to też działać w drugą stronę. Jeśli PES zrealizowały już inwestycje, mogą pozytywnie oceniać swoją obecną sytuację finansową.

Co ciekawe, struktura ocen sytuacji finansowej wśród

inwestujących beneficjentów jest zbliżona do struktury w próbie kontrolnej. Nieinwestujące PES z grupy beneficjentów są jednak wyraźnie mniej optymistyczne niż nieinwestujące PES z próby kontrolnej. Do pewnego stopnia łączy się to z przyczynami braku inwestycji, które wskazywały badane PES. W próbie kontrolnej nieco częściej był to brak potrzeby realizacji inwestycji, a wśród beneficjentów – brak dostępu do finansowania.

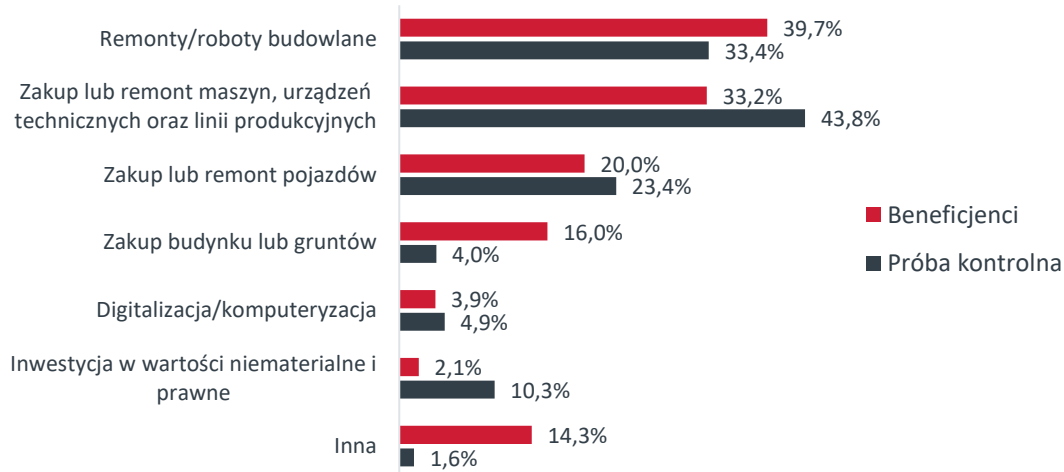
Nie tylko pozytywna ocena aktualnej sytuacji finansowej podmiotów ekonomii społecznej, lecz także optymizm w prognozie zmiany kondycji finansowej wiążą się ze skłonnością do inwestowania. Beneficjenci, którzy inwestowali

w ostatnich trzech latach, rzadziej niż nieinwestujący oczekują pogorszenia lub zdecydowanego pogorszenia swojej sytuacji (14% wobec 31%), a częściej przewidują jej poprawę lub znaczną poprawę (44% wobec 34%).

W próbie kontrolnej różnica między PES, które inwestowały i tymi, które nie inwestowały nie jest tak jednoznaczna. Obie grupy podobnie rzadko oczekują pogorszenia lub zdecydowanego pogorszenia się sytuacji finansowej (odpowiednio 16% i 15%) i podobnie często prognozują poprawę lub zdecydowaną poprawę (47% i 45%). W grupie, która nie inwestuje nieco więcej jest jednak ocen skrajnych.

Remonty budynków oraz zakup i naprawy maszyn – w to najczęściej inwestują PES

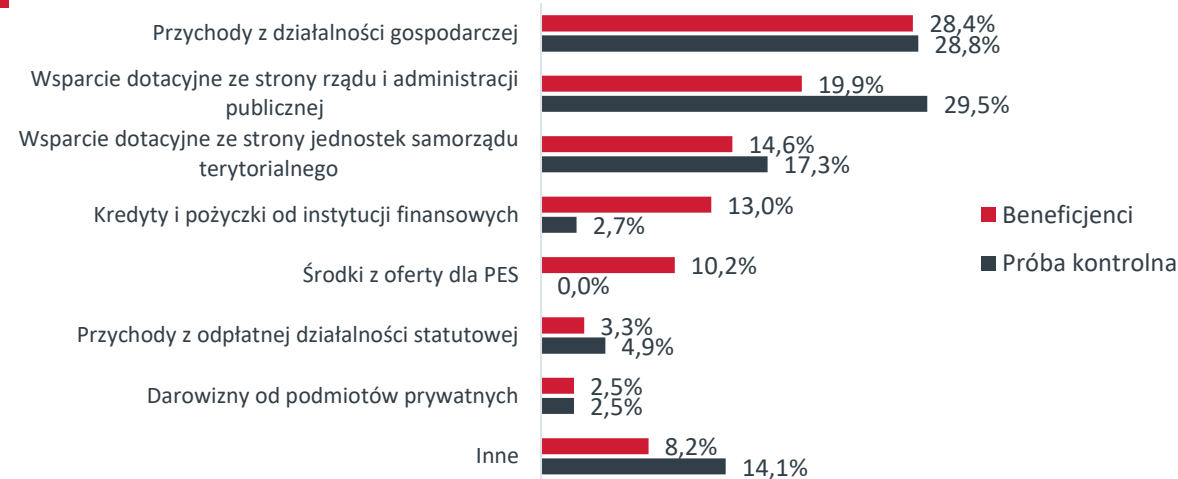
Rys. 42. Inwestycje PES w ciągu ostatnich 3 lat



Respondenci mogli wskazać maksymalnie 3 odpowiedzi.

PES, które są beneficjentami, inwestowały najczęściej w remonty i prace budowlane (40%). Drugim najczęściej wskazywanym typem inwestycji był zakup lub modernizacja maszyn, urządzeń technicznych oraz linii produkcyjnych (33%). Co piąty PES z grupy beneficjentów natomiast wskazał na zakup lub remont pojazdów (20%). Wśród podmiotów z próby kontrolnej inwestycje miały podobny charakter, przy czym najczęstszym typem był zakup lub modernizacja maszyn i urządzeń technicznych oraz linii produkcyjnych (44%). Remonty i prace budowlane znalazły się na drugim miejscu (33%), a zakup lub remont pojazdów na trzecim (23%).

Rys. 43. Udział źródeł kapitału w finansowaniu jedynej lub największej inwestycji PES w ciągu ostatnich 3 lat



Deklarowane udziały zostały przeważone wielkością inwestycji.

Rodzaj tych inwestycji sugeruje, że miały one zarówno polepszyć warunki pracy PES, jak i poprawić efektywność wytwarzania produktów lub usług.

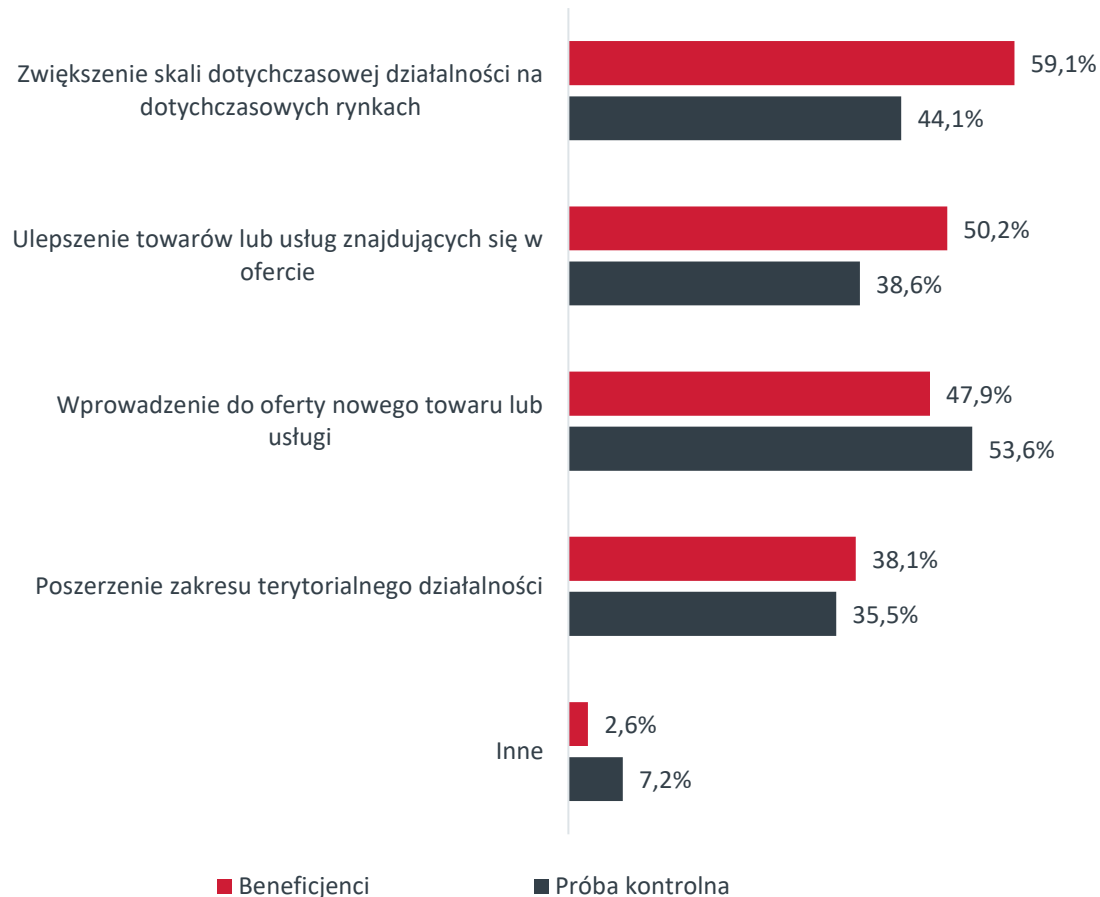
Beneficjenci wykorzystywali do sfinansowania swoich inwestycji głównie przychody z działalności gospodarczej (28%). Wsparcie dotacyjne rządu było dla nich drugim źródłem (20%) i wyprzedziło wsparcie dotacyjne od jednostek samorządu terytorialnego (15%). Zaledwie co dziesiąty podmiot z tej grupy wskazał na środki z oferty dla PES. Co warto zauważyć, aż 79% podmiotów, które sięgały po wsparcie dla PES w celu

sfinansowania inwestycji stwierdziło, że realizacja inwestycji nie byłaby możliwa w takim samym zakresie bez pożyczek dla PES.

W grupie kontrolnej najpopularniejszym źródłem finansowania inwestycji było wsparcie dotacyjne od rządu i administracji (30%). Korzystano z niego niemal równie często co z przychodów z działalności gospodarczej (29%). Trzecim w kolejności źródłem było wsparcie od jednostek samorządu terytorialnego (17%). Warto zwrócić uwagę na małą popularność kredytu i pożyczek (tylko 3%) w tej grupie badanych.

Plany rozwojowe PES to przede wszystkim wzmacnianie działalności na aktualnych rynkach, a rzadziej ekspansja w wymiarze terytorialnym

Rys. 44. Plany rozwojowe PES



Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Plany rozwojowe PES, które są beneficjentami pożyczek dla PES, nieco różnią się od planów PES z próby kontrolnej, choć należy zauważyć, że w obu przypadkach są one dość wielopłaszczyznowe i powszechne. Aż 95% badanych beneficjentów i 90% podobnych podmiotów z próby kontrolnej planuje rozwój obecnej działalności.

Ponad połowa PES (53%), które zadeklarowały chęć dalszego rozwoju, wskazuje na jeden główny priorytet rozwojowy. 25% podmiotów wyznaczyła dwa cele rozwoju, zaś 22% wyznaczyła trzy lub więcej. Odsetki dotyczące liczby zaplanowanych inicjatyw rozwojowych wśród beneficjentów i w próbie kontrolnej są zbieżne.

59% beneficjentów wyraża zamiar zwiększenia skali swojej działalności na dotychczasowych rynkach i jest to wyraźnie dominująca strategia. Z trendu tego wyłamuje się jedynie branża edukacyjna i wychowawcza, która skupia się w pierwszej kolejności na udoskonalaniu oferowanych usług (52%), a dopiero potem na zwiększaniu skali swojej działalności (40%). Prawdopodobnie wynika to z naturalnych trudności związanych z poszerzeniem grupy odbiorców usług edukacyjnych i wychowawczych.

Ulepszanie istniejących towarów i usług to drugi najczęściej wskazywany przez beneficjentów cel rozwojowy (50%). Wprowadzenie nowego towaru lub usługi zajmuje trzecie miejsce (48%).

Wśród PES z próby kontrolnej dominują plany wprowadzenia nowych towarów lub usług – wymienia je ponad połowa ankietowanych (54%). Jedynie organizacje nastawione na zysk nieco częściej wyrażają chęć zwiększenia skali działalności (53%) niż wprowadzenia nowej usługi lub towaru (47%). 44% podmiotów z grupy kontrolnej chce zwiększyć skalę działalności na dotychczasowych rynkach, a 39% planuje ulepszyć towar lub usługę znajdującą się w już ofercie.

Zarówno beneficjenci, jak i PES z próby kontrolnej czują się dobrze na rynkach, na których działają. Jedynie niewiele ponad jedna trzecia z nich (38% i 36%) planuje ekspansję w wymiarze terytorialnym.

Większość podmiotów ekonomii społecznej, które nie prowadzą działalności gospodarczej, bez względu na to, czy są beneficjentami (77%) czy nie (72%), nie rozważa rozpoczęcia działalności biznesowej.

Realizacja planów rozwojowych PES będzie wymagała przede wszystkim nowych pracowników

Rys. 45. Działania konieczne do realizacji planów rozwojowych



Rys. 46. Źródła finansowania nowych inwestycji PES



Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź (Rys. 46) lub maksymalnie 3 odpowiedzi (Rys. 45).
Z uwagi na czytelność wykresu (Ryc. 46), zrezygnowano z graficznego przedstawienia rozkładu odpowiedzi „Trudno powiedzieć”.

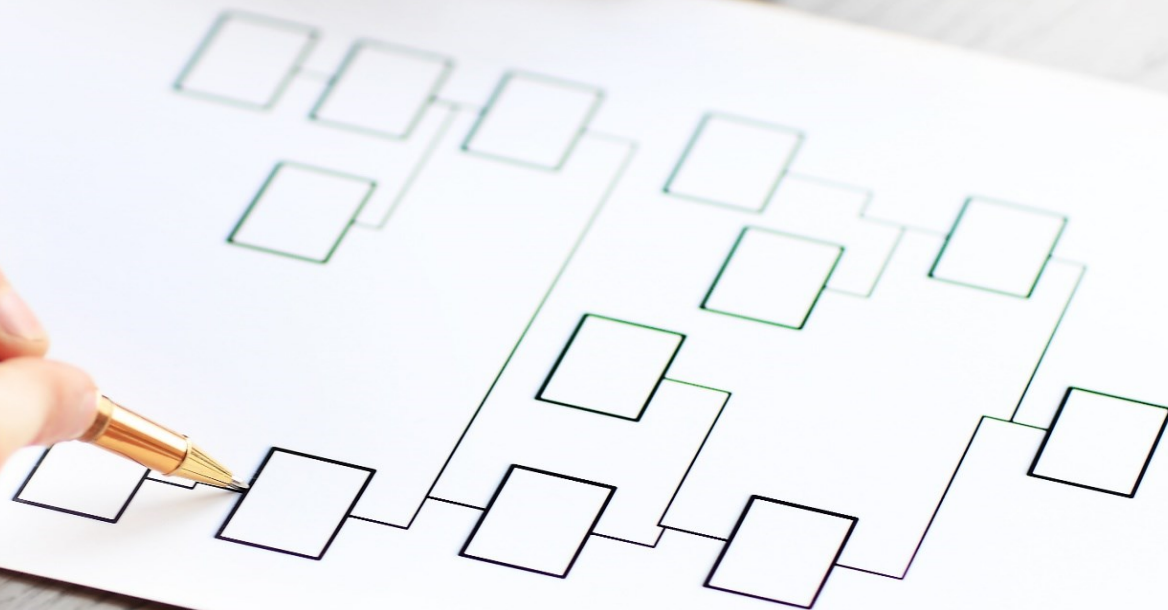
PES, które są beneficjentami i te z próby kontrolnej mają różne plany rozwojowe, ale żeby je zrealizować muszą podjąć podobne działania. Podmioty z obu grup uważają, że najważniejsze jest zwiększenie zatrudnienia (odpowiednio 68% i 62%) oraz przeszkolenie dotychczasowych pracowników (57% i 54%). To o tyle istotne, że PES to podmioty, których celem jest zapewnianie możliwości zatrudnienia i rozwoju osobom defaworyzowanym.

Ponad połowa PES, które są beneficjentami i planują rozwój przewiduje realizację kolejnej inwestycji (55% przy 95% beneficjentów, którzy planują rozwój). Gdy porównuje się te deklaracje ze skłonnością do inwestycji, można dojść do wniosku, że skala inwestycji w grupie beneficjentów może być w przyszłości nieco niższa niż dotychczas (w ostatnich trzech latach zainwestowało 84% beneficjentów). Beneficjenci, którzy zamierzają zrealizować nową inwestycję, jako najważniejsze źródła finansowania wskazują przychody z działalności gospodarczej (66%), wsparcie dotacyjne od rządu (54%) oraz pożyczki dla PES (50%).

Podmioty z grupy kontrolnej planują realizację nowych inwestycji nieco rzadziej. Wskazuje na to 41% respondentów. Również w tym

przypadku jest to nieco mniej niż grupa, która w ciągu ostatnich trzech lat zrealizowała inwestycje (65%). Wśród podmiotów z grupy kontrolnej 65% deklaruje chęć skorzystania ze wsparcia dotacyjnego od rządu i administracji publicznej, 55% skorzysta z przychodów z działalności gospodarczej, a 45% zamierza sięgnąć po dotacje od jednostek samorządu terytorialnego. 21% PES z grupy kontrolnej widzi możliwość sięgnięcia po środki z oferty dla PES.

Metodyka badania



Szczegółowe informacje o badaniu

- **Cel badań**
Określenie zapotrzebowania PES na wsparcie finansowe, ocena istniejących produktów z oferty dla PES oraz weryfikacja, czy analizowane grupy podmiotów różnią się w zakresie potrzeb, ocen i postaw.
- **Metoda badawcza**
Badanie ilościowe na próbie odbiorców i kontrolnej.
- **Techniki badawcze**
CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*), CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*). Kwerenda danych zastanych (desk research oraz analiza danych sprawozdawczych BGK).
- **Próba zasadnicza**
Podmioty ekonomii społecznej (N=139), które w okresie ostatnich 3 lat pozyskały co najmniej jeden z produktów dla PES: pożyczkę na start dla PES, pożyczkę na rozwój dla PES, pożyczkę misyjną dla PES, pożyczkę płynnościową dla PES.
- **Próba kontrolna**
Próba podmiotów ekonomii społecznej rozłączna z próbą zasadniczą (N=410). Próba kontrolna została przeważona tak, aby odpowiadać strukturą próbie zasadniczej w zakresie rodzaju podmiotu (formy prawnej).
- **Realizacja badania**
Badanie zostało zrealizowane przez IMAS International na zlecenie BGK w okresie od 4 stycznia do 16 lutego 2024 roku.



Charakterystyka próby badawczej 1/2

Rys. 47. Rozkłady procentowe prób 1/2

1/4	Próba	
	Klienci	Kontrolna
Sektor działalności		
Edukacja i wychowanie	21,5%	28,0%
Handel	3,9%	1,4%
Kultura i sztuka	0,7%	0,9%
Pomoc społeczna i humanitarna	13,9%	17,1%
Produkcja przemysłowa	4,9%	0,9%
Rękodzieło	1,4%	4,4%
Sport i rekreacja	4,7%	5,6%
Turystyka	5,4%	1,6%
Usługi budowlane	4,9%	3,9%
Usługi doradcze	0,8%	0,8%
Usługi gastronomiczne	13,8%	12,7%
Usługi porządkowe lub ogrodnicze	4,3%	7,4%
Pozostałe	19,8%	15,2%
Zasięg działalności		
Lokalny	31,5%	42,6%
Wojewódzki	31,2%	23,4%
Ogólnopolski	27,0%	26,6%
Międzynarodowy	10,3%	7,4%

2/4	Próba	
	Klienci	Kontrolna
Makroregion		
Dolnośląskie	11,2%	4,3%
Kujawsko-pomorskie	5,7%	4,7%
Lubelskie	3,7%	6,1%
Lubuskie	3,0%	1,9%
Łódzkie	3,0%	4,5%
Małopolskie	10,8%	9,5%
Mazowieckie	10,4%	13,7%
Opolskie	3,6%	2,8%
Podkarpackie	12,1%	11,5%
Podlaskie	5,3%	3,6%
Pomorskie	2,2%	6,1%
Śląskie	10,4%	10,6%
Świętokrzyskie	2,2%	2,1%
Warmińsko-mazurskie	3,3%	5,8%
Wielkopolskie	8,5%	7,6%
Zachodniopomorskie	4,5%	5,3%
Rok rozpoczęcia działalności		
Przed 2000	10,3%	6,6%
2001-2010	16,8%	13,7%
2011-2021	72,9%	79,7%
Przeciętny wiek firmy	23,8	20,9

3/4	Próba	
	Klienci	Kontrolna
Rodzaj samorządu		
Gmina wiejska	20,4%	17,7%
Gmina miejsko-wiejska	14,8%	17,7%
Gmina miejska	27,6%	29,3%
Miasto na prawach powiatu	37,1%	35,4%
Wielkość miejscowości, w której prowadzona jest działalność		
Do 5 tys. mieszkańców	18,3%	19,4%
Powyżej 5 tys. do 20 tys. mieszkańców	18,2%	18,1%
Powyżej 20 tys. do 50 tys. mieszkańców	13,8%	14,5%
Powyżej 50 tys. do 100 tys. mieszkańców	8,9%	12,5%
Powyżej 100 tys. do 500 tys. mieszkańców	24,6%	14,8%
Powyżej 500 tys. mieszkańców	16,1%	20,7%

Rys. 47. Rozkłady procentowe prób 2/2

4/4	Próba	
	Klienci	Kontrolna
Roczne przychody za rok 2022		
Brak przychodów	1,5%	7,5%
Do 50 tys.	10,8%	15,6%
Powyżej 50 tys. zł do 100 tys. zł	6,7%	12,9%
Powyżej 100 tys. zł do 500 tys. zł	23,0%	28,9%
Powyżej 500 tys. zł do 1 mln zł	14,0%	10,5%
Powyżej 1 mln zł	35,9%	12,5%
Trudno powiedzieć	8,1%	12,1%
Aktualna sytuacja finansowa		
Bardzo dobra	8,1%	9,5%
Dobra	35,4%	36,2%
Ani dobra ani zła	44,6%	39,0%
Zła	9,5%	9,8%
Bardzo zła	2,5%	5,5%
Trudno powiedzieć	3,0%	0,3%
Przewidywana sytuacja finansowa w ciągu najbliższych 12 miesięcy		
Zdecydowanie się poprawi	10,4%	12,4%
Raczej się poprawi	32,1%	33,8%
Pozostanie na aktualnym poziomie	40,6%	37,9%
Raczej się pogorszy	12,9%	10,6%
Zdecydowanie się pogorszy	4,0%	5,3%
Trudno powiedzieć	6,7%	5,1%



Literatura:

1. BGK. *Efekty gwarancji de minimis po 10 latach funkcjonowania programu – raport z badania 2023*. Warszawa, 2023.
2. GUS. *Zarządzanie i działalność integracyjna podmiotów gospodarki społecznej w 2021 r.* Warszawa, Kraków, 2023.
3. Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej. *Badanie potrzeb finansowych i pozafinansowych w sektorze ekonomii społecznej oraz usług społecznych i zdrowotnych*. Warszawa, 2020
4. OECD. *Regional Strategies for the Social Economy. Examples from France, Spain, Sweden and Poland*. Paryż, 2020.
5. PIE. *Tygodnik Gospodarczy PIE*. Nr 10, 2024.
6. PIE. *Miesięczny Indeks Koniunktury*. Czerwiec 2024. Dostęp online: <https://mik.pie.net.pl/>, dostęp 12 czerwca 2024 r.
7. Zybala A. Złożoność ekonomii społecznej jako zjawiska społeczno-ekonomicznego. *Polityka Społeczna*. Nr 1, 2022.



Autorzy raportu:

Anna Podsiad

Starszy Specjalista ds. Analiz Programowych i Strategicznych
anna.podsiad@bgk.pl

Oliwia Samołyk

Ekspert ds. Analiz Programowych i Strategicznych
oliwia.samolyk@bgk.pl

Aneta Gop

Starszy Specjalista ds. Badań i Ewaluacji
aneta.gop@bgk.pl

Adam Piłat

Dyrektor Biura Analiz Programowych i Ewaluacji
adam.pilat@bgk.pl

Mateusz Walewski

Główny Ekonomista
 Dyrektor Departamentu Badań i Analiz
mateusz.walewski@bgk.pl

Niniejsza publikacja (dalej: „Publikacja”) stanowi utwór i jest prawnie chroniona zgodnie z ustawą z 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie bądź publikowanie w jakiegokolwiek formie niniejszej Publikacji, w całości lub w części, lub wykorzystywanie materiału do własnych opracowań celem publikacji, bez pisemnej zgody Banku, jest zabronione.

Publikacja zawiera wyłącznie informacje ogólne, w związku z tym nie stanowi ona świadczenia przez Bank Gospodarstwa Krajowego jakichkolwiek usług, w szczególności rekomendacji, analizy biznesowej, finansowej, porady inwestycyjnej, podatkowej, prawnej, lub innego typu. Publikacja nie stanowi również oferty w rozumieniu kodeksu cywilnego.

Niniejsza Publikacja wyraża wiedzę oraz poglądy autorów według stanu na moment jej sporządzenia. Publikacja została sporządzona na podstawie informacji dostępnych publicznie w momencie jej sporządzenia, danych posiadanych przez Bank lub pozyskanych ze źródeł wiarygodnych dla Banku aktualnych na moment jej sporządzenia i nie będzie podlegać aktualizacji. Bank nie gwarantuje kompletności, prawdziwości lub dokładności danych źródłowych.

Bank nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne decyzje, w tym decyzje inwestycyjne, czy działania podjęte na podstawie niniejszej Publikacji ani za jakiegokolwiek szkody poniesione przez jakąkolwiek osobę w wyniku takich decyzji czy działań.