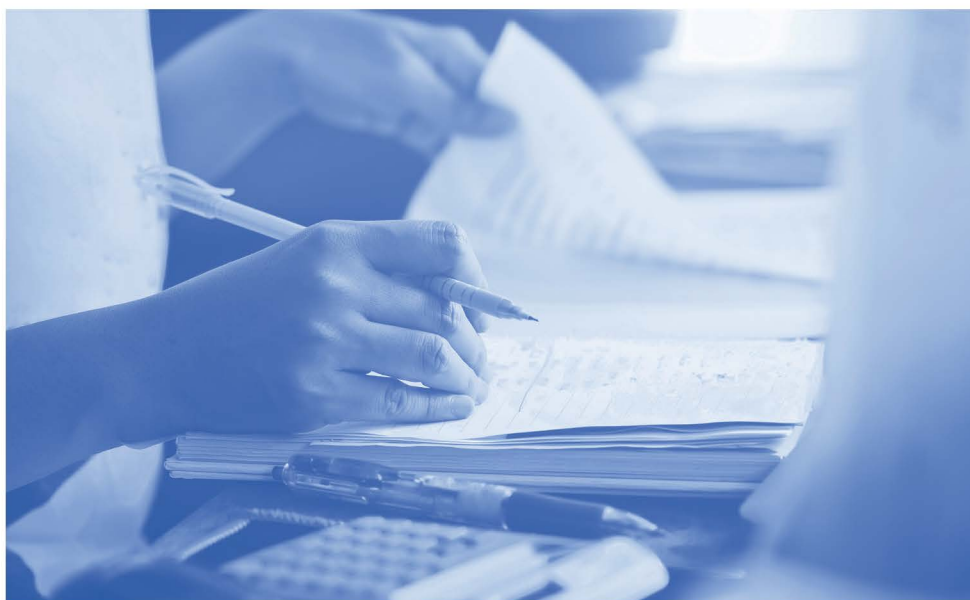


Ekonomia

Europejskie instytucje mikrofinansowe

Wymiar ekonomiczny
i społeczny

Joanna Fila



Europejskie instytucje mikrofinansowe

Wymiar ekonomiczny
i społeczny



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Ekonomia

Europejskie instytucje mikrofinansowe

Wymiar ekonomiczny
i społeczny

Joanna Fila

Joanna Fila – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Finansów i Rachunkowości MSP, 90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 39

RECENZENCI

Aurelia Bielawska

Gabriela Łukasik

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Anna Sońta

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/ponsulak

© Copyright by Joanna Fila, Łódź 2018

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2018

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.08011.17.0.M

Ark. wyd. 17,0; ark. druk. 16,625

ISBN 978-83-8142-243-7

e-ISBN 978-83-8142-244-4

<https://doi.org/10.18778/8142-243-7>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział I	
Ubóstwo i wykluczenie a ekonomia społeczna	15
1.1. Ubóstwo a wykluczenie społeczne i finansowe – istota zjawiska	15
1.2. Ekonomia społeczna w rozwiązywaniu współczesnych problemów gospodarczych i społecznych	23
1.2.1. Ekonomia społeczna a teoria ekonomii	25
1.2.2. Podmioty ekonomii społecznej	32
1.3. Społeczna wartość dodana – istota i metody pomiaru	39
Rozdział II	
Ekonomiczny i społeczny wymiar mikrofinansów	45
2.1. Mikrofinanse jako element systemu finansowego	45
2.2. Definicja mikrofinansów i ich zakres	49
2.3. Geneza i ewolucja mikrofinansów	55
2.4. Instytucjonalny wymiar mikrofinansów	66
Rozdział III	
Europejski wymiar mikrofinansów i instytucji z tym związanych	77
3.1. Geneza i specyfika europejskich mikrofinansów	77
3.2. Kredyt jako źródło finansowania sektora MSP w Europie	82
3.3. Dyrektywa 2006/48/WE w odniesieniu do mikrokredytów w Unii Europejskiej	90
3.4. Mikrofinanse jako narzędzie na rzecz spójności społecznej i ekonomicznej w Unii Europejskiej	96
3.4.1. Polityka wobec mikrokredytów w Unii Europejskiej	98
3.4.2. Europejski Fundusz Inwestycyjny a rozwój mikrofinansów	109
3.4.3. Mikrofinansowanie Progress – istota, instrumenty i efekty	114

Rozdział IV

Działalność instytucji mikrofinansowych w wybranych krajach europejskich (modele europejskich mikrofinansów) 129

4.1. Instytucje mikrofinansowe w krajach Unii Europejskiej	130
4.1.1. Belgia	130
4.1.2. Bułgaria	132
4.1.3. Chorwacja	133
4.1.4. Finlandia	134
4.1.5. Francja	135
4.1.6. Grecja	143
4.1.7. Hiszpania	144
4.1.8. Holandia	148
4.1.9. Irlandia	149
4.1.10. Malta	150
4.1.11. Niemcy	151
4.1.12. Portugalia	159
4.1.13. Rumunia	160
4.1.14. Szwecja	161
4.1.15. Węgry	162
4.1.16. Wielka Brytania	163
4.1.17. Włochy	165
4.2. Instytucje mikrofinansowe w Polsce	168
4.3. Instytucje mikrofinansowe w krajach nienależących do UE (kraje rozwinięte)	176
4.3.1. Norwegia	176
4.3.2. Szwajcaria	177
4.4. Instytucje mikrofinansowe w krajach nienależących do UE (kraje rozwijające się)	178
4.4.1. Albania	178
4.4.2. Bośnia i Hercegowina	180
4.4.3. Serbia	181
4.5. Modele działalności mikrofinansowej – kontekst europejski	185

Rozdział V

Ekonomiczne i społeczne efekty mikrofinansów 191

5.1. Efektywność ekonomiczna – istota i metody pomiaru	191
5.2. Wynik społeczny instytucji mikrofinansowych	200
5.3. Wynik finansowy instytucji mikrofinansowych	205
5.4. Wskaźnikowa ocena działania instytucji mikrofinansowych	208
5.5. Nadzór i kontrola nad instytucjami mikrofinansowymi	215
5.6. Statystyczny obraz europejskich mikrofinansów w badaniu EMN-EFC 2014–2015	217

Zakończenie	243
Bibliografia	247
Spis tabel	259
Spis wykresów	261
Spis rysunków	263
Summary	265
Nota o Autorze	266

Wstęp

System gospodarczy to miejsce, w którym dokonuje się aktywność ekonomiczna człowieka. W systemie gospodarki wolnokonkurencyjnej rynek wysyła sygnały wpływające na decyzje podejmowane przez podmioty, które na nim funkcjonują. Krwioobiegim każdego systemu rynkowego są finanse, występujące wszędzie tam, gdzie pojawia się pieniądź. Jednak finanse to nie tylko atrybut ekonomii – łączą w sobie bowiem zarówno treści ekonomiczne, jak i społeczne. Mikrofinanse to segment systemu finansowego, który przeżywa obecnie rozkwit na całym świecie. Zjawisko to narodziło się w krajach o niskim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, a jego dynamiczny rozwój przypadł na drugą połowę XX w. Początkowo celem mikrofinansów nie była chęć zarobienia na udzielaniu mikrokredytów, lecz wykorzystanie ich dla zmniejszenia zjawiska biedy oraz wykluczenia społecznego i finansowego. Mikrofinanse, działając w sferze gospodarczej, nadały jej wymiar społeczny, ponieważ realizowały cele:

- społeczne – integracja, ograniczanie ubóstwa, realizacja zasad społecznej sprawiedliwości i odpowiedzialności,
- ekonomiczne – zaopatrzenie najbiedniejszych osób w środki umożliwiające im założenie przedsiębiorstwa, w tym samozatrudnienie¹.

Koncepcja mikrofinansów z sukcesem przyjęła się w krajach rozwijających się Azji, Ameryki Południowej i Afryki oraz zyskała uznanie w krajach rozwiniętych: w Stanach Zjednoczonych i w Europie. Znaczenie mikrofinansów zostało dostrzeżone przez Unię Europejską, która nadała działaniom na rzecz ich rozwoju wymiar instytucjonalny.

Problematyka ubóstwa jest ściśle związana ze zjawiskiem wykluczenia społecznego i finansowego, dodatkowo bardzo często bywa ich praprzyczyną. Wykluczenie społeczne to sytuacja, w której jednostka nie uczestniczy w życiu społecznym na takim poziomie, jak większość społeczeństwa. Jest to zjawisko, które występuje nie tylko w krajach ubogich – doświadczają go również różne grupy społeczne w wielu krajach rozwiniętych. Przyczyną wykluczenia społecznego jest m.in.: bezrobocie, niskie dochody, niski stopień edukacji oraz brak kwalifikacji. Z wykluczeniem

1 J. Ledgerwood, *Microfinance Book. An Institutional and Financial Perspective*, World Bank, Washington, D.C. 1998, s. 1.

społecznym wiąże się wykluczenie finansowe, które oznacza trudności w dostępie do usług finansowych, jakie napotykają osoby o niskich dochodach i znajdujące się w niekorzystnej sytuacji społecznej. Do usług tych należą: posiadanie konta i możliwości dokonywania rozliczeń bezgotówkowych, dostęp do kredytu z niskim oprocentowaniem oraz możliwość gromadzenia oszczędności.

Wymiar społeczny towarzyszył wymiarowi ekonomicznemu i finansowemu w rozważaniach dotyczących mikrofinansów od początku istnienia tych zjawisk. Działania i projekty, które „ocalają” beneficjentów od marginalizacji i umożliwiają im dostęp do zasobów finansowych, noszą znamiona swoistego „leczenia relacji” z resztą społeczeństwa poprzez przywrócenie ubogim godności i poczucia własnej wartości. Dyskusja o związku pomiędzy dochodem a szczęściem oraz pomiędzy subiektywnym i obiektywnym miernikiem dobrobytu jest zawsze w centrum gospodarczej debaty zarówno w krajach wysoko uprzemysłowionych, jak i w rozwijających się. Wynika to z faktu, iż zwiększa się świadomość, że społeczna trwałość, lokalne działania i aktywny udział w projektach rozwojowych mają zasadnicze znaczenie dla rozwoju całej gospodarki². Mikrofinanse scaliły wymienione płaszczyzny, stwarzając ludziom ubogim, a często nawet skrajnie ubogim, wykluczonym społecznie i finansowo, możliwość pozyskania środków finansowych i przeznaczenia ich na podjęcie działalności gospodarczej, która pozwoli im wyrwać się z biedy i stać się pełnoprawnymi uczestnikami systemu finansowego.

Należy podkreślić, że koncepcja mikrofinansów nie jest jednolita. Wyraźne różnice, na płaszczyźnie misji i celów oraz typów instytucji, zaznaczyły się pomiędzy krajami rozwijającymi się i rozwiniętymi. W tych pierwszych są narzędziem likwidacji ubóstwa i poprawy sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych. W krajach rozwiniętych z kolei także pełnią ważną rolę społeczną i gospodarczą, lecz są postrzegane jako sposób na uwolnienie „ducha przedsiębiorczości” i zmniejszenie bezrobocia. Z jednej strony sprzyjają integracji społecznej i ekonomicznej osób zagrożonych ubóstwem, wykluczonych ze społeczeństwa i tradycyjnego systemu finansowego, z drugiej skupiają się na tworzeniu miejsc pracy oraz mikro- i małych przedsiębiorstw, a w konsekwencji pobudzaniu rozwoju gospodarczego. Najbardziej znanym i wykorzystywanym instrumentem mikrofinansów jest mikrokredyt/mikropożyczka, oznaczające w praktyce europejskiej finansowanie w wysokości do 25 000 euro.

Zróżnicowanie zjawiska mikrofinansów występuje także na poziomie samej Europy. W krajach Europy Zachodniej mikrokredyty/mikropożyczki kierowane są najczęściej do osób wykluczonych finansowo i będących na marginesie społecznym. W krajach Europy Środkowej i Wschodniej przeznaczane są na utworzenie lub rozwój mikro- i małych przedsiębiorstw. Z badań Europejskiej

2 L. Becchetti, P. Conzo, *Microfinance and Happiness*, Facolta' Di Economia Universita' Di Bologna, Sede Di Forli, Percorso di Studi in Economia Sociale, Working Paper n. 69, Gennaio 2010, s. 3.

Sieci Mikrofinansów wynika, że nadrzędnym celem mikrofinansów w Europie jest wsparcie rozwoju mikroprzedsiębiorstw poprzez zapewnienie wykluczonym przedsiębiorcom stałego dostępu do usług finansowych.

Udzielaniem mikrokredytów/mikropożyczek zajmują się organizacje różnego typu, np. banki, niebankowe instytucje finansowe, organizacje pozarządowe oraz instytucje rządowe. Działalność związana z mikrofinansami ma w dużej mierze charakter non-profit. Rola instytucji mikrofinansowych polega przede wszystkim na zaferowaniu mikrokredytów/mikropożyczek wraz z pakietem innych usług finansowych, umożliwiających osobom o niskich dochodach podjęcie samozatrudnienia. Obecnie oczekuje się, że w działalności instytucji mikrofinansowych powinna przeważać raczej realizacja celów społecznych, niż osiągnięcie zysku. Przewaga instytucji non-profit nie oznacza jednak, że muszą one być subsydiowane ze środków publicznych (np. z dotacji rządowych). Podstawową cechą instytucji mikrofinansowych powinno być tzw. zrównoważenie i samowystarczalność finansowa (*finance sustainability*). Zrównoważenie finansowe oznacza z jednej strony zdolność instytucji mikrofinansowej do pokrycia wszystkich swoich kosztów, z drugiej zaś ograniczanie kosztów transakcyjnych, oferowanie produktów i usług finansowych spełniających oczekiwania odbiorców i docieranie do osób niekwalifikujących się do korzystania z tradycyjnej bankowości³.

Niniejsza monografia jest efektem badań własnych nad zagadnieniami związanymi z mikrofinansami. Literatura anglojęzyczna oferuje szereg pozycji dotyczących zjawiska mikrofinansów na świecie, w tym szczególnie w krajach rozwijających się. Niewielki zakres literatury światowej dotyczy europejskiego kontekstu tego zjawiska. W literaturze polskiej problematyka dotycząca uwarunkowań funkcjonowania instytucji mikrofinansowych była już podejmowana przez kilku badaczy. Wśród nich należy wymienić Agnieszkę Alińską (2008), która podjęła temat instytucji mikrofinansowych w Polsce, Jacka Adamka (2010) koncentrującego się na mikrofinansach islamskich, Bożenę Mikołajczyk i Agnieszkę Kurczewską (2011) prezentujące zjawisko mikrokredytów na świecie i w Europie oraz Przemysław Pluskotę (2013) podejmującego rozważania na temat mikrofinansów z szerokiej perspektywy krajów rozwijających się i rozwiniętych. Niniejsza publikacja stanowi głos w dyskusji na temat zjawiska mikrofinansów i funkcjonowania instytucji mikrofinansowych w krajach europejskich, uwzględniający specyfikę krajów Europy Wschodniej i Zachodniej.

Główny cel monografii zawiera w sobie element poznawczy i aplikacyjny. Celem poznawczym jest identyfikacja, analiza i ocena doświadczeń europejskich mikrofinansów, zaś celem aplikacyjnym – wykazanie, że produkty mikrofinansowe mogą w sposób trwały przyczynić się do zmniejszenia poziomu wykluczenia społecznego i finansowego w Europie. Zdefiniowany w ten sposób cel główny tworzy

3 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym*, Difin, Warszawa 2011, s. 33.

warstwę teoretyczną i empiryczną monografii, które mają ułatwić jego realizację w toku prowadzonych badań. Autorka, w oparciu o dorobek naukowy krajowy i zagraniczny oraz w oparciu o pozyskane informacje finansowe i ekonomiczne, zamierza zaprezentować charakter, miejsce i rolę instytucji mikrofinansowych w europejskiej gospodarce. Efektem pracy, ale o charakterze empirycznym, będą natomiast modele funkcjonowania instytucji mikrofinansowych w wybranych krajach europejskich.

Realizacji celu głównego podporządkowano następujące cele szczegółowe: (1) przegląd i ocena badań teoretycznych oraz empirycznych na temat wpływu mikrofinansów i mikrokredytu na ograniczenie wykluczenia finansowego i społecznego; (2) identyfikacja rodzajów instytucji mikrofinansowych oferujących mikrokredyty/mikropożyczki w krajach europejskich; (3) badanie relacji pomiędzy formą oferowania produktów mikrofinansowych a możliwościami dotarcia do ostatecznych kredytobiorców/pożyczkobiorców; (4) identyfikacja i ocena wpływu wsparcia oferowanego przez Unię Europejską na rozwój europejskiego segmentu mikrofinansów; (5) analiza metod oceny efektywności instytucji mikrofinansowych w realizacji przez nie celów społecznych i ekonomicznych.

W pracy postawiono następującą główną hipotezę badawczą: różnorodność instytucji mikrofinansowych w Europie pozytywnie oddziałuje na rozwój segmentu mikrofinansów i sprzyja redukcji wykluczenia społecznego i finansowego, tworzeniu mikro- i małych przedsiębiorstw oraz w konsekwencji wzmocnieniu potencjału gospodarczego danego kraju i Europy jako całości.

Hipotezę główną uzupełniają następujące hipotezy szczegółowe: (1) instytucje mikrofinansowe w krajach europejskich są ważnym elementem systemu finansowego i prowadzą swoją działalność w sposób komplementarny, a nie konkurencyjny w stosunku do banków, podejmując z nimi współpracę na różnych zasadach; (2) tworzenie ram regulacyjnych na poziomie wspólnotowym, regionalnym i lokalnym porządkuje mechanizmy oferowania produktów finansowych oraz pozytywnie oddziałuje na zwiększenie skali i zakresu działalności prowadzonej przez instytucje mikrofinansowe; (3) działalność instytucji mikrofinansowych obejmuje dostarczanie produktów finansowych i niefinansowych, co dalej przekłada się na pozytywne efekty wsparcia ostatecznych kredytobiorców/pożyczkobiorców.

Realizację celów oraz weryfikację hipotez i wnioski w ramach podjętego tematu badawczego przeprowadzono z wykorzystaniem następujących metod i technik badawczych. Analiza opisowa pozwoliła na określenie przedmiotu badań oraz identyfikację w jego zakresie kluczowych zależności. Metoda krytycznej analizy i oceny piśmiennictwa ułatwiła systematyzację dorobku naukowego oraz stanu wiedzy na temat związków między funkcjonowaniem instytucji mikrofinansowych a zmniejszaniem poziomu wykluczenia finansowego i społecznego. Wskazała również celowość i oryginalność podjętego problemu, a także użyteczność badań w stosunku do już istniejącej wiedzy.

Analiza piśmiennictwa wymagała pogłębionych studiów literaturowych. Objęły one interdyscyplinarny dorobek naukowy, dotyczący ubóstwa, wykluczenia społecznego i finansowego oraz ekonomii społecznej. Wykorzystano także opracowania statystyczne, akty normatywne, raporty z badań naukowych oraz dane źródłowe różnych organizacji międzynarodowych.

Zasadniczym elementem badań było dokonanie przeglądu rodzajów instytucji mikrofinansowych w Europie, genezy ich powstania oraz zasad ich funkcjonowania w danych warunkach społeczno-gospodarczych. Zakres czasowy przeprowadzonych badań wtórnych, dotyczących analizy najbardziej aktualnych danych statystycznych, obejmował lata 2014–2015. Badania pierwotne okazały się trudne do przeprowadzenia. Analiza empiryczna została przeprowadzona z wykorzystaniem źródeł wtórnych, głównie na podstawie danych pochodzących z następujących baz danych: Eurostatu, Statisty oraz sieci mikrofinansowych EMN i MFC.

Układ monografii, obejmującej wątki teoretyczne i empiryczne, podporządkowany jest celowi głównemu i celom szczegółowym oraz weryfikacji postawionej hipotezy głównej i hipotez szczegółowych. Opracowanie składa się z pięciu rozdziałów. W rozdziale pierwszym zaprezentowano zagadnienia teoretyczne związane z problematyką ubóstwa, wykluczenia społecznego i finansowego, ekonomii społecznej oraz społecznej wartości dodanej, stanowiące tło dla rozważań dotyczących zjawiska mikrofinansów.

W rozdziale drugim dokonano usystematyzowania zjawiska mikrofinansów w kontekście ich społecznego i finansowego wymiaru. Określono miejsce mikrofinansów w systemie finansowym, zaprezentowano genezę i ewolucję koncepcji mikrofinansów na świecie oraz ich istotę i znaczenie. Podjęto także rozważania związane z instytucjonalnym wymiarem mikrofinansów, tj. omówiono klasyfikację instytucji mikrofinansowych, w tym szczególnie w krajach europejskich.

W rozdziale trzecim skoncentrowano się na europejskim kontekście mikrofinansów. Zaprezentowano ich genezę i specyfikę, wskazano na zdolność banków do obsługi małych i średnich przedsiębiorstw – także w kontekście mikrokredytu i towarzyszących mu regulacji. Zaprezentowano ponadto elementy polityki Unii Europejskiej wobec mikrofinansów i mikrokredytów/mikropożyczek, kluczowe podmioty, rozwiązania systemowe i instrumenty służące ich wdrożeniu oraz przedstawiono ocenę efektów podejmowanych działań.

W rozdziale czwartym dokonano analizy i oceny warunków tworzenia i funkcjonowania instytucji mikrofinansowych w wybranych krajach europejskich. Przeprowadzona analiza pozwoliła zaprezentować specyfikę instytucji mikrofinansowych, ich potencjał w realizacji misji mikrofinansów oraz istniejące szanse, bariery i wyzwania stojące przed tym segmentem rynku finansowego. Analizy dokonano w podziale na instytucje mikrofinansowe w krajach członkowskich UE, w Polsce oraz w krajach nienależących do UE. W ostatniej części rozdziału dokonano syntezy charakteru relacji jakie łączą instytucje mikrofinansowe z bankami w Europie.

W rozdziale piątym przedstawiono problematykę związaną z ekonomicznymi i społecznymi efektami mikrofinansów. W pierwszej kolejności odniesiono się do istoty i metod pomiaru efektywności ekonomicznej oraz zagadnień dotyczących wyniku społecznego i finansowego instytucji mikrofinansowych. Następnie zaprezentowano wskaźnikowe podejście do oceny działalności instytucji mikrofinansowych oraz kwestie nadzoru i kontroli. Rozdział kończy prezentacja i analiza wyników badania przeprowadzonego na grupie europejskich instytucji mikrofinansowych, obejmującego: strukturę sektora, zakres oferowanych usług, sposób realizacji celów społecznych i finansowych oraz wyniki finansowe.

Przyjęta procedura i wykorzystanie materiału źródłowego pozwoliły na rozwiązanie postawionych problemów badawczych. W zakończeniu dokonano oceny wyników przeprowadzonych badań w kontekście przyjętych hipotez pracy i wskazano kierunki dalszych prac badawczych. To co autorka traktuje jako wkład w rozwój nauk ekonomicznych w dyscyplinie finanse, to wskazanie możliwości współistnienia instytucji mikrofinansowych i innych podmiotów systemu finansowego, w tym szczególnie banków, oraz udowodnienie, że może się ono odbywać na zasadzie komplementarności, a nie konkurencji.

Mikrofinanse przyczyniają się do rozwoju ekonomicznego, poprzez umożliwienie wykorzystania umiejętności, wiedzy i chęci osób, które chcą podjąć działalność gospodarczą, dlatego ich idei nie można rozpatrywać wyłącznie przez pryzmat produktu, rynku czy zysku. Mikrofinanse mają wpływ na dokonywanie się przemian społecznych, które pozytywnie oddziałują na ogólną sytuację ekonomiczną. Rozwój mikrofinansów i instytucji mikrofinansowych jest dziś nieodłącznym elementem nie tylko polityki społeczno-ekonomicznej, lecz wpisuje się także w zagadnienia rozwoju zrównoważonego.

Rozdział I

Ubóstwo i wykluczenie a ekonomia społeczna

1.1. Ubóstwo a wykluczenie społeczne i finansowe – istota zjawiska

Ubóstwo to zjawisko, które można zaobserwować w każdej społeczności, bez względu na poziom jej rozwoju. Jak zauważa Jacek Adamek,

historia gospodarcza świata, poszczególnych państw, kultur czy grup społecznych dowodzi nieprzemijającego podziału na biednych i bogatych. Podział ten, jak i jego trwałość, są argumentami potwierdzającymi tezę, że ubóstwo wraz z jego przyczynami i skutkami było, jest i będzie problemem, z którym w swej historii zmagają się ludzie¹.

Skala światowego ubóstwa, choć w różnym stopniu dotyka jego poszczególnych części, ciągle jest wysoka, o czym świadczy fakt, że 10,7% osób na świecie żyje za mniej niż 1,90 dolara dziennie (dane za 2013 r.)². Adamek stwierdza również, że ubóstwo to cecha charakterystyczna współczesnego świata i jedno z najważniejszych wyzwań rozwojowych ludzkości. Bez względu na sposób określenia jego poziomu występuje na każdym kontynencie i w każdym państwie. Walka z ubóstwem obejmuje jego przyczyny i skutki, dotyczące sfery społecznej, ekonomicznej, politycznej, psychologicznej czy kulturowej. Odnosi się to zarówno do pojedynczego człowieka, pozostającego w stanie biedy, społeczności ubogich, jak i grup społecznych, w których część ich członków jest nim dotknięta³.

1 J. Adamek, *Ubóstwo w perspektywie islamu – wybrane zagadnienia*, [w:] *Finanse na rzecz zrównoważonego rozwoju. Gospodarka – Etyka – Środowisko*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Nr 437, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016, s. 12.

2 *Poverty and Shared Prosperity 2016*, <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview> (dostęp: 30.11.2017).

3 J. Adamek, *Idea i praktyka mikrofinansów – uwagi krytyczne*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2013, R. LXXV, z. 2, s. 153.

Osoby lub grupy osób doświadczające ubóstwa:

- nie osiągają odpowiednich dochodów lub nie mają szans na ich zwiększenie;
- podlegają społecznej marginalizacji, ograniczaniu udziału w procesach decyzyjnych, definiujących np. zdolność ich dostępu do podstawowych usług i świadczeń społecznych oraz realizacji różnych potrzeb,

a walka z ubóstwem:

- winna być obszarem równoległej aktywności osób dotkniętych tym stanem oraz społeczności, organizacji i regulacji tworzących środowisko ich funkcjonowania;
- prowadzona na różnych poziomach (mikro-, mezo- i makroekonomicznym, społecznym i politycznym) może przybierać różną postać⁴.

Wśród najbardziej typowych spojrzeń na istotę ubóstwa wskazuje się wyodrębnienie czterech podejść interpretacyjnych. Zostały one zaprezentowane w tabeli 1.

Tabela 1. Interpretacja istoty ubóstwa

Podejście	Charakterystyka
monetarne (<i>monetary approach</i>)	zabezpieczenie realizacji potrzeb podstawowych (żywność, mieszkanie, odzież), zapewniających człowiekowi zdolność przeżycia; ubóstwo w tym znaczeniu to brak środków finansowych przeznaczonych na realizację potrzeb warunkujących fizyczną egzystencję
zdolność realizacji określonych funkcji życiowych (<i>capability approach</i>)	stan niemożności/niezdolności lub ograniczenia realizacji określonych funkcji, będących konsekwencją uwarunkowań o charakterze osobistym i społecznym (zapewnienie zdrowia, bezpieczeństwa publicznego, dostępu do zdrowej żywności, informacji, kształcenia się, reprodukcji i uczestniczenia w życiu politycznym)
koncepcja wykluczenia społecznego (<i>social exclusion concept</i>)	procesy marginalizacji i deprywacji człowieka (wyłączenie osób z wszystkich normalnych wzorów życia, obyczajów i działań); uniemożliwienie lub utrudnienie jednostce lub grupie pełnienia ról społecznych, korzystanie z dóbr publicznych i infrastruktury społecznej, gromadzenie zasobów i zdobywanie dochodów w godny sposób)
partycypacyjne (<i>participatory approach</i>)	uwzględnienie w procesie interpretacji istoty ubóstwa i oceny jego skali opinii analizowanych osób/grup doświadczających konsekwencji tego stanu; uwzględnienie zindywidualizowanych opinii badanych osób, wyrażanych na temat tego, co znaczy być ubogim i co o tym decyduje

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Adamek, *Ubóstwo w perspektywie islamu – wybrane zagadnienia*, [w:] *Finanse na rzecz zrównoważonego rozwoju. Gospodarka – Etyka – Środowisko*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 437, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016, s. 13–15.

4 J. Adamek, *Ubóstwo w perspektywie islamu...*, s. 13.

Analiza zjawiska ubóstwa musi uwzględniać jego wielowymiarowość. Będzie miało to wpływ na rozpoznanie przyczyn i skutków biedy oraz zbudowanie podstaw dla polityk i instrumentów ograniczania tego zjawiska.

Istnieją różne definicje ubóstwa, np. na poziomie zagregowanym określa się je jako ubóstwo relatywne lub ubóstwo absolutne (krańcowe). Podczas Światowego Szczytu na rzecz Rozwoju Społecznego, który odbył się w 1995 r. w Kopenhadze⁵, absolutne/krańcowe ubóstwo określono w relacji z dostępem do różnych usług, jako: „[...] warunki charakteryzujące się brakiem dostępu do zasadniczych ludzkich potrzeb, takich jak żywność, woda pitna, higiena, zdrowie, schronienie, edukacja i informacja”⁶.

Na poziomie Unii Europejskiej, w aspekcie procesów włączenia społecznego, używana jest względna definicja ubóstwa. Została ona po raz pierwszy zaakceptowana przez Radę Europy w 1975 r. Według niej,

[...] ludzie żyją w ubóstwie, jeżeli ich dochody i zasoby są nieadekwatne do standardów przyjętych w społeczeństwie, w którym żyją. Z powodu swojego ubóstwa osoby te mogą doświadczać niedogodności wywołanych bezrobociem, niskimi dochodami, nieodpowiednią ochroną zdrowia i barierami w dostępie do nauki, kultury, sportu i rozrywki. Osoby te często nie podejmują aktywności ekonomicznej, socjalnej i kulturalnej, stanowiącej normę dla innych ludzi, a w konsekwencji ich dostęp do zasadniczych praw może być ograniczany⁷.

Problematyka ubóstwa posiada bezpośrednie przełożenie na zjawisko wykluczenia społecznego i finansowego. Można nawet stwierdzić, że stanowi ich przyczynę.

Wykluczenie społeczne to sytuacja, w której jednostka nie uczestniczy w życiu społecznym na takim poziomie jak większość społeczeństwa. Wykluczenie społeczne to obecnie wielowymiarowa koncepcja, którą na poziomie UE definiuje się jako

proces, w którym poszczególne jednostki odsuwane są na margines społeczeństwa, a ich pełne uczestnictwo w życiu społecznym nie jest możliwe z uwagi na ich ubóstwo, brak odpowiednich kompetencji i umiejętności, możliwości uczenia się, albo w rezultacie dyskryminacji. To dystansuje te osoby od pracy, dochodów, możliwości kształcenia się oraz aktywności społecznej⁸.

Wykluczenie społeczne występuje nie tylko w krajach ubogich – widoczne jest również w Europie, tak Wschodniej, jak i Zachodniej. Wśród jego przyczyn wymienia się m.in.: bezrobocie, niskie dochody, niski stopień edukacji, niskie kwalifikacje zawodowe⁹.

5 World Summit for Social Development, Kopenhaga, 6–12.03.1995.

6 *Combating Poverty and Social Exclusion 2010 edition. A Statistical Portrait of the European Union 2010*, Eurostat Statistical Books, European Union 2010, s. 6.

7 Szerzej: http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/docs/social_inclusion/final_joint_inclusion_report_2003_en.pdf (dostęp: 20.02.2013).

8 Ibidem.

9 Szerzej: B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 54.

Pojęcie wykluczenia społecznego praktycznie nie było stosowane do lat 70. XX w.¹⁰, zaś obecnie często używane jest zamiennie z pojęciem marginalizacji. Według wielu badaczy wykluczenie społeczne nie tylko określa deprecjację społeczną, ale także nawiązuje do idei solidarności społecznej. Ponadto zauważa się, że integracja i spójność społeczna, które są zjawiskiem pozytywnym, mają opozycję w postaci marginalizacji czy właśnie wykluczenia. Wiele programów na poziomie UE zawiera procedury zwalczania wykluczenia społecznego oraz inicjatywy i działania na rzecz integracji i solidarności społecznej¹¹. Wykluczenie społeczne jest zjawiskiem wielowymiarowym i dynamicznym. Obejmuje takie aspekty życia, w których pojedyncze jednostki nie mają możliwości uczestnictwa. Pojęcie to nie ma jednej ujednocionej definicji, ponieważ trudno określić idealny stan wyłączenia, będący punktem odniesienia. Wykluczenie występuje w kontekście zjawiska marginalizacji w odniesieniu do zatrudnienia, dochodów, pozycji społecznej, jakości życia i podejmowania decyzji. W rzeczywistości problemy wynikające z wykluczenia są ze sobą powiązane i trudno jest czasami oddzielić skutek od przyczyny.

W definiowaniu wykluczenia społecznego przyjmuje się dwa podejścia:

- nieuczestniczenie jednostki, rodziny czy też grupy osób w życiu społecznym, co wynika z ograniczenia praw człowieka, charakteru systemu politycznego czy słabości społeczeństwa;
- ubóstwo i towarzyszące mu zjawiska¹².

Wykluczenie społeczne jest w opozycji do społecznego uczestnictwa w szerszych zbiorowościach takich jak: rodzina i społeczeństwo. Określa ono izolację nie tylko dobrowolną, ale także wymuszoną uwarunkowaniami zewnętrznymi, do których zaliczyć można między innymi: bezrobocie, biedę, religię, kalectwo. Odrzucenie danych jednostek od grup, zbiorowości i instytucji we współczesnym świecie utrwala i cementuje podział ludzi na swoich i obcych. W ten sposób na margines odsuwane mogą być duże grupy ludzi. Wykluczenie społeczne odnosi się do życia poza nawiasem praw i przywilejów społeczeństwa, jest strukturalną, stratyfikacyjną cechą określonej zbiorowości oraz nie tylko charakteryzuje statyczny stan rzeczy, ale jest kwintesencją określonego procesu, ukształtowanego przez miejsce w strukturze społecznej, przez przyszłe doświadczenia życiowe i oczekiwania¹³.

Wykluczenie społeczne to nieuczestniczenie jednostek i grup społecznych w tych sferach życia, w których oczekuje się i uzasadnione jest, aby te jednostki i grupy

10 P. Broda-Wysocki, *Wykluczenie i inkluzja społeczna. Paradygmaty i próby definicji*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2012, s. 25.

11 J. Hiffmann (red.), *Programy edukacyjne w zwalczaniu wykluczenia społecznego – doświadczenia i perspektywy*, Wyższa Szkoła Zawodowa „Kadry dla Europy”, Poznań 2007, s. 24.

12 S. Golinowska, A. Tarkowska, I. Topińska (red.), *Ubóstwo i wykluczenie społeczne. Badania, metody, wyniki*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2005, s. 32.

13 M. Jarosz, *Wykluczeni. Wymiar społeczny, materialny i etniczny*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2008, s. 10.

uczestniczyły. Marginalizacja, która nie jest dobrowolna, wynikająca z obiektywnej niezdolności oraz braku możliwości, jest wykluczeniem społecznym i ma charakter problemu społecznego, który powinien być rozwiązywany dla lepszego funkcjonowania społeczeństwa¹⁴. Ryzyko wystąpienia wykluczenia społecznego dotyczy szczególnie osób dotkniętych różnymi upośledzeniami społecznymi. Głównym czynnikiem, który sprzyja potęgowaniu tego zjawiska jest bezrobocie. Z drugiej strony praca i stabilność zatrudnienia zapewniają dochód zaspokajający podstawowe potrzeby, integrują ze społeczeństwem oraz kształtują tożsamość społeczną.

Można wyodrębnić następujące typy wykluczenia społecznego¹⁵:

- strukturalne – związane z miejscem zamieszkania, niskim poziomem wykształcenia własnym i rodziny, a także wysokością dochodów poniżej granicy ubóstwa;
- fizyczne – oznaczające podeszły wiek i inwalidztwo, status bezrobotnego lub też wysokie prawdopodobieństwo bycia bezrobotnym;
- normatywne – wynikające z nadużywania alkoholu, przyjmowania narkotyków, problemów z prawem, samotnością, dyskryminacją związaną z narodowością, wyglądem, przekonaniem.

Wykluczenie społeczne może mieć charakter zawiniony i niezawiniony, dobrowolny i niedobrowolny. Przykładem przyczyn dobrowolnych i zawinionych może być bezdomność z wyboru. Wspólnym mianownikiem koncepcji, która wyjaśnia zjawiska depriwacji społecznej i wykluczenia, jest identyfikowanie zasadniczych nieadekwatności czy też niekompetencji, które odpowiadają za sytuację życiową ludności dotkniętej tymi procesami. Wspomniane nieadekwatności to:

- biologiczna – konsekwencja ograniczonego stopnia własnych zdolności, sprawności i stanu zdrowia;
- rynkowa – efekt konkurencji na rynku pracy oraz popytu i podaży na dane kategorie zawodu czy wykształcenia;
- kulturowa – związana z innymi wzorami, wartościami i przekonaniem;
- psychologiczna – manifestowana doświadczeniami różnych problemów społecznych¹⁶.

Z wykluczeniem społecznym wiąże się wykluczenie finansowe. Określenie to zostało użyte po raz pierwszy w 1993 r. przez geografów, badali ograniczenia

14 K. Biało-brzeska, S. Kawula (red.), *Wykluczenie i marginalizacja społeczna wokół problemów diagnostycznych i reintegracji psychospołecznej*, Wydawnictwo Edukacyjne Akapit, Toruń 2006, s. 21.

15 J. Czapliński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Vizja Press&IT, Warszawa 2007, s. 316; A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju społeczno-gospodarczym*, Monografie i Opracowania 558, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008, s. 144.

16 K. Biało-brzeska, S. Kawula (red.), *Wykluczenie i marginalizacja społeczna...*, s. 21.

fizycznego dostępu do usług bankowych, w następstwie zamykania filii banku¹⁷. W latach 90. XX w. badacze zajmujący się tym wykluczeniem koncentrowali się na trudnościach dotyczących określonych kręgów społecznych, w uzyskaniu dostępu do nowoczesnych instrumentów finansowych, usług bankowych, kredytu konsumenckiego czy ubezpieczeń. Termin „wykluczenie finansowe” po raz pierwszy użyty został w szerokim znaczeniu w 1999 r., dla określenia zjawiska utrudnionego dostępu osób do podstawowych usług finansowych¹⁸. Od tego czasu definicja wykluczenia finansowego wzbogacana była wielokrotnie, zarówno na poziomie akademickim¹⁹, jak i politycznym czy instytucjonalnym²⁰.

W literaturze podmiotu można znaleźć szerokie i wąskie podejście do określenia wykluczenia finansowego. Podejście szerokie kładzie nacisk na potrzeby finansowe, patrząc przez pryzmat trudności i problemów, jakich doświadczają ludzie o niskich dochodach, będący w niekorzystnej sytuacji społecznej (w odniesieniu do korzystania z usług o charakterze finansowym, które są im niezbędne). W podejściu węższym nacisk kładziony jest na usługi specyficzne i brak dostępu do nich. Usługi takie nie mają wpływu na budżet danego gospodarstwa domowego, ale są ważnym elementem życia jednostki, jej przetrwania, bezpieczeństwa i uczestnictwa w życiu społecznym i ekonomicznym²¹. Zjawisko wykluczenia finansowego można klasyfikować ze względu na:

-
- 17 A. Leyshon, N. Thrift, *The Restructuring of the UK Financial Services in the 1990s.*, „Journal of Rural Studies”, 1993, 9, s. 223–241; [http://dx.doi.org/10.1016/0743-0167\(93\)90068-U](http://dx.doi.org/10.1016/0743-0167(93)90068-U).
- 18 E. Kempson, C. Whyley, *Kept Out or Opted out? Understanding and Combating Financial Exclusion*, The Policy Press, Bristol 1999, s. 4.
- 19 L. Anderloni, *Il Social Banking in Italia. Un Fenomeno da esplorare*, Milan: Guiffré, 2003; L. Anderloni, E.M. Carluccio, *Access to Bank Accounts and Payment Services*, [w:] L. Anderloni, M.D. Braga, E.M. Carluccio (red.), *New Frontiers in Banking Services: Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Springer-Verlag, Berlin 2007; G. Gloukoviezoff, *From Financial Exclusion to Overindebtedness: The Paradox of Difficulties for People on Low Income?* [w:] L. Anderloni, M.D. Braga, E.M. Carluccio (red.), *New Frontiers in Banking Services. Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Springer-Verlag, Berlin 2007; E. Kempson, C. Whyley, J. Caskey, S. Collard, *In or Out? Financial Exclusion: A Literature and Research Review*, Financial Services Authority, Bristol 2000; P.S. Sinclair, *Financial Exclusion: An Introductory Survey*, Centre for Research in Socially Inclusive Services (CRISIS), Heriot-Watt University, Edinburgh 2001.
- 20 Treasury Committee, *Financial Inclusion: Credit, Savings, Advice & Insurance*, London: House of Commons Treasury Committee: 12th Report of the Session 2005/06, Vol 1: HC 848-1, 2006a; Treasury Committee, *Banking the Unbanked – Banking Services, the Post Office Card Account and Financial Inclusion*, London: House of Commons Treasury Committee: 13th Report of the Session 2005/06: HC 1717, 2006b; HM Treasury, *Promoting Financial Inclusion*, London: HM Treasury 2004; *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies, European Commission, March 2008, s. 9.
- 21 M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Edukacja i świadomość finansowa. Doświadczenia i perspektywy*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011, s. 23–24.

- lokalizację (*geographical access*) – problemy z fizyczną dostępnością placówek w określonych lokalizacjach;
- dostępność (*access exclusion*) – brak dostępu do usług finansowych z powodu skali ryzyka ustalonej przez instytucje finansowe;
- warunki (*condition exclusion*) – nieadekwatność oferowanych warunków usług w stosunku do potrzeb osób korzystających z usług finansowych;
- cenę (*price exclusion*) – zbyt wysoka cena w stosunku do określonego poziomu dochodów ludności;
- marketing (*marketing exclusion*) – brak zainteresowania instytucji finansowych daną grupą społeczną.

Wykluczenie finansowe może także mieć charakter samowykluczenia (*self-exclusion*), czyli dobrowolnej rezygnacji z usług finansowych, spowodowanej mylnymi wyobrażeniami na temat ich dostępności²².

Wykluczenie finansowe to trudności w dostępie do podstawowych usług finansowych, jakie napotykają osoby o niskich dochodach czy znajdujące się w niekorzystnej sytuacji społecznej. Usługami finansowymi są np.: posiadanie konta bankowego, możliwości dokonywania rozliczeń bezgotówkowych, dostęp do kredytu o „rozsądnym” poziomie oprocentowania czy gromadzenie oszczędności²³. Osoby o niskich dochodach powinny posiadać także dostęp do ubezpieczeń ochrony życia, zdrowia i majątku, co jest szczególnie istotne w ich sytuacji finansowej. Podstawą tego problemu może być mała dostępność usług, ich wysoka cena, brak edukacji finansowej/ekonomicznej lub samodzielne wykluczenie się, tj. wynikające z negatywnych doświadczeń i wyobrażeń o instytucjach finansowych. Wykluczenie finansowe może być przyczyną, pochodną i skutkiem wykluczenia społecznego.

Popularną i najczęściej stosowaną miarą wykluczenia finansowego w danym społeczeństwie jest odsetek dorosłych mieszkańców kraju nieposiadających rachunku bankowego²⁴. Powody wykluczenia leżące po stronie banku to np.:

- dążenie banków komercyjnych do uzyskania wysokiej rentowności (likwidacja placówek na terenach wiejskich i peryferyjnych, niegenerujących wysokich dochodów z powodu małej liczby klientów i niskiej wartości ich dochodów);
- zastępowanie bankowości tradycyjnej bankowością elektroniczną i terminalową (nieakceptowana przez osoby starsze i o niskim poziomie edukacji);
- fuzje i przejęcia w sektorze bankowym (redukcja liczby placówek bankowych, a w konsekwencji rezygnowanie z usług przez osoby nieposiadające możliwości dotarcia do banku²⁵).

22 Ibidem, s. 24–25.

23 L. Anderloni, E.M. Carluccio, *Access to Bank Accounts...*, s. 7.

24 E. Gostomski, *Życie bez banku*, „Gazeta Bankowa” 2008, nr z 17.03., s. 42.

25 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 146–147.

Definicja wykluczenia finansowego w Unii Europejskiej to niemożność dostępu pojedynczych osób, gospodarstw domowych czy ich grup do podstawowych usług finansowych w odpowiedniej formie²⁶. Obszary wykluczenia finansowego, zidentyfikowane przez Komisję Europejską obejmują bankowość transakcyjną, oszczędności, kredytowanie i ubezpieczenia²⁷. Czynniki indukujące wykluczenie finansowe w UE mają charakter:

- społeczny – zmiany demograficzne i na rynku pracy, luka technologiczna, liberalizacja rynku, przy braku uwagi poświęconej segmentom marginalnym;
- podażowy – zarządzanie ryzykiem, ocena zdolności kredytowej, dostęp geograficzny, kanały dystrybucji;
- popytowy – świadomość kosztów, niska samoocena, nieufność wobec dostawców usług²⁸.

Problem ubóstwa i wykluczenia jest obecny we wszystkich krajach członkowskich UE. W 2006 r. 25,3% populacji Unii Europejskiej (122 936 tys. osób) dotknął problem ubóstwa lub wykluczenia społecznego, podczas gdy w 2016 r. odpowiednio udział ten wyniósł 23,5% (116 876 tys. osób). Należy podkreślić, że udział osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym na przestrzeni ukazanych 10 lat (2006–2016) w Unii Europejskiej co prawda wykazywał tendencję spadkową, ale nie jest to duża zmiana (1,8%). Należy również pamiętać, iż udział procentowy w łącznej populacji dla UE i strefy euro został obliczony jako średnia ważona (pomiędzy państwami członkowskimi występują duże różnice). W Polsce procent populacji dotknięty ubóstwem i wykluczeniem społecznym w 2006 r. znacznie przewyższał średnią dla UE-27, jednak począwszy od 2015 r., pozostaje na poziomie niższym od tej średniej, a w 2016 r. nawet średniej dla krajów należących do strefy euro (por. tabela 2).

Tabela 2. Udział osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w populacji UE-27, strefie euro i w Polsce – w latach 2006–2016 (w %)

	% populacji zagrożony ubóstwem lub wykluczeniem społecznym										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
UE-27	25,3	24,5	23,7	23,3	23,7	24,2	24,7	24,6	24,4	23,7	23,5
Strefa euro*	22,1	21,8	21,6	21,6	21,9	22,8	23,2	23,1	23,5	23,0	23,0
Polska	39,5	34,4	30,5	27,8	27,8	27,2	26,7	25,8	24,7	23,4	21,9

* 18 krajów.

Źródło: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsdsc100&language=en> (dostęp: 30.11.2017).

26 *From Exclusion to Inclusion through Microfinance, Report 1 – Social and Financial Exclusion Map*, April 2007, Microfinance Centre, European Microfinance Network, s. 12.

27 Szerzej: *Financial Services Provision and Prevention...*, s. 11–13.

28 M. Iwanicz-Drozdowska, A. Matuszyk, A.K. Nowak, R. Kitąła, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*. Raport z badań, 04/S/0010/08, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Ubezpieczeń Gospodarczych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009, s. 12.

Badania dotyczące wykluczenia finansowego prowadzone w UE wskazują, że na koniec 2003 r. tylko 10% osób pełnoletnich w krajach UE-15 i aż 47% osób pełnoletnich w nowych krajach członkowskich (UE-12) nie posiadało konta bankowego. Kolejnych 8% w UE-15 i 6% w UE-12 miało konto bankowe, ale bez karty płatniczej czy książeczki czekowej. W obu grupach krajów częściej korzystano z usług oszczędnościowych banku niż z kredytu odnawialnego. Aż 40% osób pełnoletnich w UE-15 i aż 73% w UE-12 nie miało dostępu do kredytu odnawialnego, a 30% w UE-15 i 54% w UE-12 nie korzystało z żadnego produktu oszczędnościowego²⁹.

Podsumowując, wykluczenie społeczne oznacza marginalizację człowieka w zakresie zatrudnienia, przychodów, przynależności społecznej, podejmowania decyzji oraz osiągania odpowiedniego poziomu życia. Powodem wykluczenia może być bezrobocie, ale także wiek, płeć, pochodzenie czy status imigranta. Wykluczenie społeczne bardzo często związane jest z biedą, ale nie są to pojęcia jednoznaczne. Ubóstwo i bieda najczęściej wzmagają lub powodują wykluczenie społeczne. Z kolei wykluczenie finansowe występuje najczęściej w sytuacji braku dostępu do usług finansowych. Zjawiska wykluczenia społecznego i finansowego bardzo często występują łącznie i oddziałują na siebie. Jak zauważa Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, ludzie na całym świecie doświadczają wykluczenia społecznego i finansowego. Nie ulega jednak wątpliwości, że są to zjawiska bardzo niekorzystne zarówno z perspektywy jednostki odczuwającej trudności w normalnym funkcjonowaniu w społeczeństwie, jak i z perspektywy społeczeństwa oraz całej gospodarki³⁰.

1.2. Ekonomia społeczna w rozwiązywaniu współczesnych problemów gospodarczych i społecznych

Problematyka ekonomii społecznej jest przedmiotem badań oraz praktycznych rozwiązań od wielu lat. W obszarze tym ścierają się nowe koncepcje, nurty i idee, które w sposób endo- i egzogeniczny wpływały na podstawowe założenia, definicje i zakres działań składające się na pojęcie ekonomii czy też gospodarki społecznej³¹. Ekonomia społeczna wymaga uwzględnienia różnych porządków, m.in.: konceptualnego, praktycznego, prawnego, instytucjonalnego, z uwagi na jej bogate zakorzenienie w wielorakich nurtach myślenia i równie szeroki zakres zadań i działań

²⁹ *Financial Services Provision and Prevention...*, s. 17.

³⁰ M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Edukacja i świadomość...*, s. 30–31.

³¹ Określenia stosowane w tym obszarze to także: przedsiębiorczość społeczna, ekonomia solidarna.

realizowanych na rzecz osób, do których nie zawsze może dotrzeć satysfakcjonująca oferta dóbr i usług dostarczanych przez instytucje państwa oraz podmioty rynkowe³².

We współczesnej gospodarce widoczne są dwa podejścia. Pierwsze z nich to wolność gospodarowania, drugie zaś, eksponując interes warstw biednych, preferuje obciążenia gospodarki świadczeniami społecznymi, co z reguły ogranicza zyskowność przedsiębiorstw. W zależności od kontekstu podejścia te są różnie ujmowane, stanowią płaszczyznę sporów i dyskusji. Można zatem wskazać, z jednej strony, na naukę o bogactwie, zajmującą się gospodarką rynkową, a z drugiej – na naukę o dobrobycie, koncentrującą się na społecznych aspektach gospodarowania. Z tą drugą łączone są takie kwestie, jak dobrobyt, sprawiedliwość społeczna, pełne zatrudnienie, co jednak nie jest proste i jednoznaczne. W ramach gospodarowania – istoty ekonomii – nie da się oddzielić korzyści ściśle ekonomicznych od korzyści społecznych. Gospodarka rynkowa dotyczy właściwie tylko pewnego wycinka życia społecznego, ograniczonego i wyizolowanego z szerszego obszaru społecznego. Możliwe jest jednak połączenie w obrębie nauki ekonomii podstawowych problemów bogactwa materialnego i dobrobytu społecznego. W takim kontekście nie można pominąć solidaryzmu społecznego. Odnosi się ono do równowagi interesów człowieka i społeczeństwa, przy założeniu, że interes indywidualny jest realizowany w ramach interesu publicznego, a dokładniej – bez szkody dla niego. Społeczeństwo tworzy organiczną całość, a solidaryzm zakłada osiągnięcie równości i sprawiedliwości między ludźmi. Podobne znaczenie ma koncepcja samorządności, zgodnie z którą społeczeństwo dzieli się na samorządowe grupy, warstwy społeczne o odmiennych, niekiedy wręcz sprzecznych interesach. Grupa ludzi organizuje się samorządowo celem zapewnienia sobie określonych korzyści, ale między takimi grupami społecznymi ma miejsce zarówno współdziałanie, jak i rywalizacja. W relacjach tych często obecny jest też kompromis³³.

Pytanie o to, jak zwalczyć wady systemowe w funkcjonowaniu gospodarki i społeczeństwa, zadawane było od zawsze, co widoczne jest w wielu teoriach ekonomicznych. Ekonomia jako nauka nie może istnieć w oderwaniu od swego kontekstu – od życia gospodarczego, społecznego i politycznego. Wszelkie zmiany w życiu gospodarczym i jego instytucjach wpływają na myśl ekonomiczną. Ekonomia nie proponuje jednak doskonałego, ostatecznego i niezmiennego systemu, ale nieustannie przystosowuje się do zmian, dlatego też ekonomii nie można zrozumieć bez znajomości jej genezy i ewolucji.

32 M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej i Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2012, s. 5.

33 B. Szopa, *Teorie ekonomiczne a ekonomia społeczna*, [w:] Frączek M., Hausner J., Mazur S. (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej i Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2012, s. 11.

1.2.1. Ekonomia społeczna a teoria ekonomii

Teoria ekonomiczna jest odzwierciedleniem w świadomości społecznej pewnego fragmentu lub całości obiektywnej rzeczywistości gospodarczej. Stanowi ona uproszczone objaśnienie funkcjonowania całej gospodarki lub jej części. Z metodologicznego punktu widzenia teoria ekonomii stanowi system twierdzeń uporządkowanych logicznie i rzeczowo oraz spełniających przyjęte w niej kryteria. Teoria wyjaśnia przyczyny zjawisk, a czasem umożliwia ich prognozowanie. Celem ekonomii jest dostarczanie jak najbardziej wiarygodnych teorii dotyczących szeroko rozumianego procesu gospodarowania. Aby teorie te mogły powstać, ekonomiści muszą opisać procesy i zjawiska ekonomiczne oraz wskazać powiązania między nimi, co w praktyce może okazać się skomplikowane.

Istnienie i funkcjonowanie każdej społeczności wiąże się z podstawowymi problemami i zjawiskami ekonomicznymi. Początki myśli ekonomicznej sięgają starożytności, a niektóre z nich mają tak kluczowe znaczenie dziś, jak w czasach starożytnych. Termin 'ekonomia' wywodzi się z języka greckiego, a pochodzi od słów *oikos* – 'dom' oraz *nomos* – 'prawo'. Etymologicznie określenie *oikonomikos* (tzn. 'ekonomia') oznaczało rozważania dotyczące gospodarstwa domowego³⁴. W takim właśnie znaczeniu użył tego słowa Ksenofont w tytule rozprawy dotyczącej praw, jakie winny być przestrzegane w gospodarstwie domowym. W tym samym znaczeniu terminem tym posługiwał się też Arystoteles. Pojęcie *nomos* było przez nich rozumiane w sensie pewnej normy postępowania. Chodziło zatem o określenie mądrego prowadzenia gospodarstwa domowego (bądź państwa). Nazwa *oikonomikos*, w znaczeniu zasad, sposobów zarządzania gospodarstwem (majątkiem), przyjęta była powszechnie od XVI w. dla określenia nauki o gospodarce. Rozważania ekonomiczne były częścią filozofii (rozumianej jako „wszechnauka”) i miały charakter etyczno-normatywny, oceniały, co jest dobre, a co złe w życiu gospodarczym i wskazywały, jak być powinno.

Średniowiecze nie przyniosło zasadniczych zmian w poglądach na zjawiska gospodarcze. Przedmiotem zainteresowań były nadal rolnictwo, rzemiosło, handel, pieniądz, źródła bogactwa, rozpatrywane teraz w kontekście etyczno-moralnych zasad religii chrześcijańskiej. Istotny przełom w rozwoju myśli ekonomicznej przyniosła dopiero epoka renesansu. Sprzyjały temu zmiany zachęcające do wnikliwych dociekań oraz głębokie przemiany sytuacji społeczno-gospodarczej. Te ostatnie polegały na znacznym przyspieszeniu rozwoju produkcji rolniczej, rzemieślniczej oraz handlu w wyniku nasilającego się procesu zastępowania gospodarki naturalnej przez gospodarkę rynkową oraz w wyniku odkryć geograficznych. Stworzyło to zapotrzebowanie na wiedzę ekonomiczną odpowiadającą nowej sytuacji i potrzebom społecznym. Na pierwszy plan wśród zagadnień ekonomicznych wysunęły się problemy handlu, w tym zwłaszcza zagranicznego,

34 B. Szopa, *Teorie ekonomiczne a ekonomia...*, s. 12.

oraz pieniądza. Powstał pierwszy zwarty zespół poglądów ekonomicznych zwany merkantylizmem, upatrujący źródeł bogactwa w kruszcu, zdobywanym przez handel, uważany za główną dziedzinę działalności gospodarczej, a w zakresie polityki gospodarczej opowiadający się za silnym protekcjonizmem, ograniczającym swobodę działalności gospodarczej jednostek. Pierwszy system teoretyczny w historii myśli ekonomicznej to powstały w XVIII w. fizjokratyzm, uznający konieczność zgodności porządku gospodarczego z prawami naturalnymi i głoszący zasadę pełnej swobody działalności gospodarczej. Obok handlu interesował się on także produkcją (rolnictwo).

W miarę upływu czasu słowo „ekonomia” towarzyszył przymiotnik „polityczna”, co doprowadziło do upowszechnienia się dwuczłonowej nazwy: ekonomia polityczna. Nastąpiło to wraz z rozwojem doktryny merkantylizmu, a po raz pierwszy termin taki został użyty przez Antoine de Montchrestiena na początku XVII w. Nazwy „ekonomia polityczna” używano w kontekście rozważań dotyczących norm bądź zasad postępowania obowiązujących w zarządzaniu gospodarką państwa. Montchretien chciał przez to nadać tej nauce nowe znaczenie i pokazać, że nie powinna zajmować się sprawami prywatnymi, lecz publicznymi.

Także późniejsi fizjokraci wykorzystywali ten termin w podobnym znaczeniu. W miarę autonomizacji ekonomia narodziła się dopiero w XV w. w ramach szerokiego ruchu myśli wywołanego przez Odrodzenie. Już wtedy została ona oddzielona od teologii, filozofii i etyki. Kształtowanie myśli ekonomicznej od XVI do XVII w. określały w zasadzie poglądy merkantylistów i fizjokratów. Od tego właściwie czasu ekonomiści spierają się, czy państwo powinno pozostawić rolę regulacyjną rynkowi, czy też interweniować w życie gospodarcze

Wyodrębnienie ekonomii jako samodzielnej nauki dokonało się za sprawą Adama Smitha, uważanego za ojca ekonomii. Dokonał on (w II połowie XVIII w.) syntezy dotychczasowego dorobku myśli ekonomicznej, rozwinięcia i uzupełnienia pewnych jego elementów, tworząc w ten sposób spójną teorię ekonomiczną, której fundamentem był problem bogactwa. Stała się ona podstawą systemu poglądów ekonomicznych zwanych klasyczną szkołą angielską. Do głównych osiągnięć tej szkoły zaliczyć należy rozwinięcie teorii rynku, teorii wartości opartej na pracy, sformułowanie praw rządzących podziałem produktu społecznego, gruntowną analizę istoty renty gruntowej. Ekonomia polityczna powszechnie została przyjęta w XVIII w. jako nazwa nowej, samodzielnej dyscypliny naukowej, w ramach której prawa w gospodarce nie były już rozumiane jako normy postępowania, ale jako zależności przyczynowo-skutkowe o charakterze obiektywnym. W jej upowszechnieniu dużą rolę odegrali inni słynni ekonomiści, m.in.: Jean Baptiste Say, David Ricardo, Jean Charles Leonard Simonde de Sismondi, Thomas Robert Malthus, John Stuart Mill.

Smith kontynuował zainteresowania merkantylistów, skupiające się na determinantach bogactwa narodów, wiązanych z handlem, Ricardo uważał, że głównym celem ekonomii jest określenie praw regulujących podział dochodu pomiędzy właścicieli ziemskich, kapitalistów i pracowników. W efekcie zakres ekonomii

przesunął się z zagadnień związanych niemal wyłącznie z wytwarzaniem dóbr w kierunku uwzględnienia kwestii dotyczących zmian w funkcjonalnym podziale dochodu w czasie.

Krytyka określenia „ekonomia polityczna”, a właściwie samego przymiotnika „polityczna”, była jednak widoczna, ponieważ uważano, że jest on mylący z powodu skojarzeń ze sztuką rządzenia państwem (polityką). Tak właśnie ten termin rozumiał J.-J. Rousseau. W efekcie zaczęły pojawiać się inne określenia, np. „ekonomia narodowa” (w Niemczech) czy katalaktyka (w Anglii). Wśród kilku nowych propozycji znalazła się też nazwa „ekonomia społeczna”. Ostatecznie jednak w użyciu pozostała pierwsza nazwa „ekonomia polityczna”, ale coraz częściej ograniczano się do jednego jej członu – ekonomia. Od pewnego czasu terminem „nowa ekonomia polityczna” (teoria wyboru publicznego) określana jest szkoła neoklasyczna w ekonomii, której przedmiot badań stanowią: instytucje państwowe, polityka, demokracja, biurokracja, administracja. Założeniem jest ścisły związek między gospodarką i polityką.

Przedstawiciel ekonomii neoklasycznej Alfred Marshall zdefiniował zaś ekonomię następująco: „Ekonomia polityczna lub ekonomika jest studiowaniem ludzkości w jej zwykłych sprawach życiowych; zajmuje się badaniem tej części działalności indywidualnej i zbiorowej, która jest najściślej związana z uzyskiwaniem i z używaniem materialnych rekwizytów dobrobytu”³⁵.

Termin „ekonomia społeczna” pojawił się i rozpowszechnił w XIX w., głównie we Francji, a był odnoszony do tych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, które za swój główny cel stawiały nie tylko maksymalizację zysku, lecz także realizację określonych celów społecznych. Ekonomia społeczna była wówczas wyrazem krytyki wobec klasycznej ekonomii politycznej oraz konkurencji, w czym upatrywano przyczyni biedy i wyzysku robotników. Jej kluczowym elementem stała się asocjacja pracy, albowiem zakładano, że zrzeszenia pracy będą pomocne przy usuwaniu podziałów klasowych oraz nadużyć konkurencji. Obecnie działania te są określane terminem „stara gospodarka społeczna”, dla odróżnienia od jej współczesnej formy.

W tezach ekonomii klasycznej – głoszących, że mechanizm doskonałej konkurencji zapewnia optymalną, z punktu widzenia dobrobytu, alokację czynników produkcji i podział wytworzonego dochodu – niektórzy dopatrują się załączków późniejszej teorii dobrobytu. Częściej wskazuje się jednak w tym względzie na Sismondiego, który szczególnie mocno podkreślał, że przedmiotem ekonomii powinien być dobrobyt społeczeństwa, a jego osiągnięcie wymaga realizacji przez państwo określonej polityki gospodarczej, zmierzającej do bardziej równomiernego podziału dochodu³⁶.

35 A. Marshall, *Principles of Economics*, wyd. 8, Macmillan, London 1948, s. 1.

36 J. Górski, W. Sierpiński, *Historia powszechnej myśli ekonomicznej (1870–1950)*, PWN, Warszawa 1979, s. 104.

Uważany za twórcę teorii ekonomii dobrobytu Arthur Pigou – uczeń Marshalla – uważał, że ekonomia burżuazyjna zbyt jednostronnie zajmowała się zagadnieniami produkcji i wymiany bogactw, a z orbity jej zainteresowań wypadła podstawowy cel ludzkiej działalności gospodarczej, jakim jest zawsze dobrobyt społeczny. Pigou zdecydowanie wypowiadał się za zwiększeniem równomierności w podziale dochodu narodowego za pomocą odpowiedniej polityki podatkowej, co miało łagodzić niesprawiedliwości społeczne kapitalizmu, ale przy utrzymaniu własności prywatnej i wolnej inicjatywy gospodarczej.

Narastające konflikty społeczne w zmieniającym się kapitalizmie, jak też konieczność polemiki z powstałą gospodarką socjalistyczną, prawdopodobnie przesądziły o kontynuacji rozwoju tego sposobu myślenia pod postacią nowej ekonomii dobrobytu. Próbowano przede wszystkim wyjaśnić problem optimum dobrobytu, wskazując na dwa niezbędne do tego warunki: optymalną produkcję oraz optymalny podział dochodu. Bardziej egalitarny podział dochodów powinien natomiast polegać, przede wszystkim, na zwiększaniu dochodów osób niżej uposażonych dzięki osiągniętemu przyrostowi dochodu. Przy takich zmianach nie pogarsza się bowiem położenie grup bogatszych, ulega zaś poprawie sytuacja niżej uposażonych, czyli rośnie dobrobyt powszechny.

Jak zauważył Thorstein Veblen, w czasach Smitha istniał dość ścisły związek między tworzeniem zysków a wytwarzaniem dóbr służących ogółowi, co uległo zmianie wraz z rozwojem gospodarki; interes ogólny ucierpiał pod wpływem pogoni za zyskiem. Stąd punktem wyjścia nie powinno być badanie gospodarującej racjonalnie abstrakcyjnej jednostki ludzkiej, lecz powszechnie uznane reguły i zasady postępowania – instytucje.

Według Karol Gide'a: „[...] naukę gospodarstwa społecznego, zwaną także ekonomią lub ekonomiką polityczną, można zdefiniować przede wszystkim jako naukę o istocie, przyczynach, skutkach i prawidłowościach zjawisk gospodarczych”³⁷. Co jednak Gide szczególnie podkreśla, w ekonomii należy zająć się głównie człowiekiem i jego pragnieniami.

Największym wyzwaniem dla ekonomii neoklasycznej okazało się jednak sformułowanie w okresie Wielkiego Kryzysu keynesizmu, czyli ekonomii popytowej. Keynesizm stał się podbudową dla idei interwencjonizmu, a w szczególności dotyczyło to bezrobocia i inflacji. Wśród głównych tez keynesistów znajduje się bowiem twierdzenie, że możliwa jest ogólna równowaga ekonomiczna przy niepełnym zatrudnieniu (czyli nie w pełni wykorzystanym potencjale wytwórczym), a w gospodarce rynkowej nie istnieje żaden mechanizm gwarantujący automatyczne osiągnięcie pełnego zatrudnienia³⁸. Tak właśnie twierdzili wcześniej neoklasycy, reprezentujący podejście podażowe w ekonomii.

37 K. Gide, *Zasady ekonomii społecznej*, wyd. 3, Gebethner i Wolff, Warszawa–Kraków–Lublin–Łódź–Poznań–Wilno–Zakopane 1907, s. 3.

38 J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, tłum. M. Kalecki, S. Rączkowski, wyd. 2, PWN, Warszawa 1985, s. 276.

W przeciągu trzydziestu lat po II wojnie światowej keynesizm zdominował zarówno teorię ekonomii, jak i politykę ekonomiczną oraz praktykę wielu państw, czemu sprzyjały ówczesne uwarunkowania społeczno-ekonomiczne. W uproszczonej formie teoria Keynesa stała się niemal wiedzą powszechną. Właściwie jeszcze nigdy w historii ludzkości nie było okresu tak wspaniałej i długo trwającej dobrej koniunktury, co pozwalało też na realizację w szerokim zakresie idei państwa opiekuńczego. Bódmże do powstania i rozwoju tej koncepcji zrodziły się dużo wcześniej, gdy znaczenia nabierały przyczyny uniemożliwiające rozwiązanie narastających wówczas problemów bezrobocia, inflacji i ubóstwa. Narodziny państwa opiekuńczego są w dużym stopniu związane z tradycyjną w Niemczech, pozytywną oceną roli państwa jako organu kompetentnego, dobroczynnego, o wysokim prestiżu (w przeciwieństwie do tradycyjnie niechętnego, a nawet negatywnego stosunku do państwa w krajach anglojęzycznych)³⁹. Najbardziej rozbudowanymi i najskuteczniejszymi do początku lat 90. XX w. formami państwa dobrobytu były: społeczna gospodarka rynkowa w Niemczech oraz państwo opiekuńcze w Szwecji i innych krajach skandynawskich. Krytyka państwa dobrobytu i dominujące w latach 70. oraz 80. XX w. tendencje deregulacyjne doprowadziły później do ograniczenia zakresu działań tej współczesnej formy państwa. Warto zaznaczyć, że upatruje się w tym jednej z podstawowych przyczyn narodzin idei nowej ekonomii społecznej⁴⁰.

W ostatnim ćwierćwieczu na świecie dominowała ideologia neoliberalna, która stopniowo także wyczerpuje już swoje możliwości. Z reguły bowiem odwracamy się od panujących idei wówczas, gdy są już wypalone, gdy gospodarkę nękają kłopoty bądź niszczą kryzysy. Jak trafnie zauważył Zbigniew Madej, od 350 lat myśl ekonomiczna zbliża się okresowo do jednej (tj. pełny etatyzm – regulacja) lub drugiej (tj. całkowity leseferyzm – wolność) skrajności, a potem oddala, kreśląc zygzakowaną linię, za którą podąża polityka władz państwowych i praktyka mikroprzedsiębiorstw gospodarczych⁴¹. Wart odnotowania jest przy tym fakt, że znakomita większość idei ekonomicznych wyrosła z europejskiego kręgu kulturowego, jedynie te najnowsze wywodzą się z USA. Stąd wędrowały na inne kontynenty, ścierając się z lokalnymi prądami filozoficznymi i miejscowymi poglądami, w wyniku czego powstawały różnorodne lokalne systemy funkcjonowania gospodarki, o mniejszym lub większym zasięgu.

Wraz z początkiem XXI w. świat dotknęła „wielka transformacja”, czyli przejście od gospodarki tradycyjnej do nowoczesnej⁴². System, dla którego typowe

39 S. Marciniak (red.), *Makro i mikroekonomia. Podstawowe problemy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 44.

40 B. Szopa, *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, „Ekonomia Społeczna” 2007, nr 1, s. 18.

41 Z. Madej, *Idee rządzą światem*, „Ekonomista” 2009, nr 5, s. 647–662.

42 E.S. Phelps, *Makroekonomia dla nowoczesnej gospodarki*, tłum. M.A. Dąbrowski, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 3, s. 79.

było samozatrudnienie i samofinansowanie, utorował drogę systemowi przedsiębiorstw wyposażonych w rozmaite „wolności gospodarowania” oraz instytucjom umożliwiającym rozwój. Wywarło to znacznie większy wpływ na narody, natomiast o wiele słabszy na ekonomię – do końca XX w. nie dokonało się w ekonomii przeobrażenie w kierunku nowoczesności.

Obserwuje się postępowanie swego rodzaju kooperacji, pojmowania jako otwieranie się poznawcze i metodologiczne ekonomii na inne nauki społeczne, chociaż jej znaczenie jest nieporównywalnie mniejsze. Taka tendencja pojawiła się w latach 80., gdy w ramach głównego nurtu wyłoniły się, a nawet w pełni rozwinęły, nowe gałęzie ekonomii – przede wszystkim nowa ekonomia instytucjonalna, ekonomia behawioralna, ekonomia ewolucyjna, ekonomia „złożoności”, nowa socjologia ekonomiczna, neuroekonomia itp. – mocno otwierające się na inne nauki, w tym społeczne.

Należy podkreślić coraz ściślejsze i bardziej zauważalne związki ekonomii z socjologią. Cofnięcie się w czasie pozwala ponadto przypomnieć, iż – zgodnie z pierwotnymi zamierzeniami – ekonomia jako nauka o gospodarce i gospodarczych zachowaniach człowieka miała być częścią socjologii, przyczyniając się tym samym do lepszego zrozumienia społeczeństwa jako całości. Tak się jednak nie stało; przez większość XX w. brakowało właściwie wymiany poglądów między ekonomistami a socjologami. Sytuacja taka uległa zmianie dopiero w latach 70. Wówczas to grupa socjologów podjęła ofensywę na pograniczne obszary ekonomii, tworząc kierunek nowej socjologii ekonomicznej, głównie w oparciu o teorię „zakorzenienia”⁴³, zwracając przy tym uwagę na rynek, na którym zachodzi mnóstwo interakcji społecznych.

Ale to nie wszystko, gdyż obok nowej socjologii ekonomicznej, czy zbliżonej do niej nowej ekonomii instytucjonalnej, funkcjonuje przecież szczególnie nas interesująca ekonomia społeczna. Udana, jak się wydaje, kooperacja między ekonomią a socjologią może wynikać z komplementarności tych dziedzin; siłą ekonomii jest jej zdolność do budowania abstrakcyjnych modeli, podczas gdy atut socjologii stanowi jej zainteresowanie złożonością realiów życia społeczno-gospodarczego⁴⁴.

Od niedawna bowiem idea ta stała się popularna przede wszystkim w wielu krajach Unii Europejskiej i znajduje odzwierciedlenie w ruchu nazywanym „nową ekonomią/gospodarką społeczną”. Inicjatywy „nowej gospodarki” – w odróżnieniu od „starej” – są zorientowane nie tylko na korzyść członków (zasada wzajemności), ale także na korzyści zewnętrzne, zwłaszcza dotyczące społeczności

43 M. Granovetter, *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, vol. 91 (3), s. 481–510.

44 M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba, *Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a nauki społeczne na początku XXI wieku*, [w:] B. Fiedor, Z. Hockuba (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE Bellona, Warszawa 2009, s. 77.

lokalnych i środowisk marginalizowanych⁴⁵. Ponadto „stara gospodarka społeczna” powstawała oddolnie, podczas gdy ruch „nowej gospodarki” często jest wspierany odgórnie. Na fali popularności ekonomii społecznej wyłoniła się także idea społecznej odpowiedzialności biznesu.

Istnieje wiele definicji ekonomii społecznej. Jedna z nich stanowi, że ekonomia społeczna jest mechanizmem stymulującym rozwój lokalny poprzez oddolną inicjatywę na rzecz osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, wobec których inne podmioty nie podejmują działań ze względu na brak rentowności⁴⁶. Ekonomia społeczna to forma reakcji na lokalne potrzeby poprzez wykorzystanie, o ile to możliwe, lokalnych zasobów i zaangażowanie lokalnych podmiotów z różnych dziedzin, wspierająca tym samym endogeniczny rozwój regionu⁴⁷.

Można powiedzieć potocznie, że „gospodarka społeczna zajmuje się aktywnością społeczną nieprzynależną rynkowi i państwu”⁴⁸. Ekonomia społeczna nie jest tu zatem gałęzią ekonomii, jako dyscypliny naukowej, ale wyodrębnionym ze względu na swą specyfikę obszarem gospodarki, w którym w sposób unikatowy kojarzona jest działalność gospodarcza z celami społecznymi⁴⁹.

Podobne dylematy odnoszą się do obszaru badawczego tradycyjnej ekonomii. Z jednej strony przyjmuje się, że ekonomia traktuje o ekonomicznym aspekcie ludzkich działań, czyli jej zadaniem jest wyabstrahowanie i zbadanie relacji ekonomicznych spośród różnych innych. Wiele kategorii ekonomicznych ma jednak charakter nie tylko opisowy, ale i wartościujący, stąd nawet „czysta” ekonomia operuje wartościami, tyle że ekonomicznymi. Z drugiej strony ekonomię definiuje się również jako dyscyplinę zajmującą się wyborami w warunkach ograniczonych środków, czyli pojmowana jest ona jako aprioryczna nauka, rozważająca problem wyboru rzadkich środków, które mogą zostać wykorzystane na alternatywne sposoby, gdy dana jest hierarchia celów. Alokacja i koordynacja zastosowań zasobów może odbywać się na różnych poziomach gospodarki: globalnym, makro, mezo, mikro, jak też mikro-mikro. Ekonomia, która nie uwzględnia wpływu tzw. czynników zewnętrznych na zjawiska gospodarcze, może klarownie odsłaniać konieczne

45 E. Leś, *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, s. 37; M. Rymśza, *Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, s. 4.

46 A. Grzędzińska, K. Majdzińska, A. Sulowska (red.), *Ubóstwo i wykluczenie. Wymiar ekonomiczny, społeczny i polityczny*, Bramasole, Warszawa 2010, s. 287–288.

47 J. Loxley, *Transforming or Reforming Capitalism: Towards a Theory of Community Economic Development*, Fernwood Publishing, Halifax 2007, s. 39; W.A. Ninacs, M. Toye, *A Review of the Theory and Practice of Social Economy / économie sociale in Canada*, SRDC Working Paper Series 02-02, August 2002, s. 25. Dostępne w internecie: http://www.srdc.org/uploads/social_economy.pdf (dostęp: 20.09.2017).

48 W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, s. 11.

49 M. Rymśza, *Stara i nowa ekonomia społeczna...*, s. 4.

związki między wielkościami ekonomicznymi, ale nie jest w tym ujęciu nauką realistyczną⁵⁰.

W definicjach ekonomii społecznej, sformułowanych przez instytucje europejskie takie jak Komisja Europejska, Komitet Regionów Unii Europejskiej czy FONDA (organizacja powiązana z podstawami koncepcji gospodarki społecznej), uznaje się zgodnie, że gospodarka społeczna radzi sobie z zaspokajaniem potrzeb, którym nie może sprostać działalność innych sektorów. Chodzi tutaj mianowicie o spójność społeczną i dbałość o tworzenie miejsc pracy, zachęcanie do przedsiębiorczości, budowanie społeczeństwa pluralistycznego, uczestniczącego, demokratycznego i opartego na solidarności. Gospodarka społeczna to prymat celów indywidualnych nad kapitałem⁵¹.

1.2.2. Podmioty ekonomii społecznej

Ekonomia społeczna jest bardzo różnie rozumiana, dlatego też każda próba wymienienia prawnych kategorii należących do niej podmiotów może być uznana za dyskusyjną. Co więcej, wyróżnia się dwa wydania ekonomii społecznej: tzw. starą ekonomię społeczną i nową ekonomię społeczną, na które składają się inne kategorie podmiotów, a w ślad za nimi – choć przez cały czas idzie o łączenie ze sobą prowadzenia działalności gospodarczej i realizacji celów o charakterze społecznym – inne mechanizmy zarządzania.

Charakterystyczne dla podmiotów ekonomii społecznej są następujące fakty:

- ich głównym celem nie jest osiągnięcie zysków z zainwestowanego kapitału (co nie oznacza jednak, naturalnej dla przedsiębiorcy, konieczności uzyskania dodatniego wyniku finansowego), lecz zaspokajanie potrzeb tych, którzy je tworzą, jak również potrzeb o charakterze ogólnospołecznym;
- powinny one elastycznie i innowacyjnie reagować na potrzeby, które mają zaspokajać;
- opierają się one na dobrowolności uczestnictwa, którego podstawą jest członkostwo, a tylko w szczególnych przypadkach zatrudnienie;
- podstawową zasadą zarządzania jest demokratyczna formuła „jeden członek – jeden głos”, przy uwzględnianiu także udziału interesariuszy.

W innym układzie, też w ramach modelu kontynentalnego, za cechy podmiotów ekonomii społecznej uznaje się⁵²:

- pierwszeństwo celów indywidualnych i społecznych przed zyskiem;
- obronę i realizację wartości solidarności i odpowiedzialności;

50 B. Szopa, *Teorie ekonomiczne a ekonomia społeczna...*, s. 14.

51 W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna...*, s. 16.

52 J. Hausner, *Zarządzanie publiczne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 218 i nast.

- połączenie potrzeb członków lub interesariuszy i potrzeb ogólnych;
- przeznaczanie wypracowanego zysku na realizację celów stabilnego rozwoju;
- realizację usług dla członków lub usług ogólnych;
- otwarte i dobrowolne członkostwo;
- autonomiczne zarządzanie i niezależność od władz publicznych;
- lokalne zakorzenienie;
- demokratyczną kontrolę.

Według europejskiej sieci badawczej EMES za przedsiębiorstwo społeczne uznaje się działalność o celach głównie społecznych, której zyski w założeniu są reinwestowane w te cele lub we wspólnotę, i która nie dąży do maksymalizacji zysku lub zwiększenia dochodu udziałowców czy też właścicieli. W definicji dodatkowo należy uwzględnić następujące kryteria, którymi powinny się charakteryzować tego typu inicjatywy⁵³:

- ekonomiczne
 - prowadzenie działalności w sposób ciągły, regularny, w oparciu o instrumenty ekonomiczne;
 - niezależność, suwerenność instytucji w stosunku do instytucji publicznych;
 - ponoszenie ryzyka ekonomicznego;
 - istnienie choćby nielicznego płatnego personelu;
- społeczne
 - wyraźną orientację na społecznie użyteczny cel przedsięwzięcia;
 - oddolny, obywatelski charakter inicjatywy;
 - specyficzny, możliwie demokratyczny system zarządzania;
 - możliwie wspólnotowy charakter działania;
 - ograniczoną dystrybucję zysków⁵⁴.

Podmioty ekonomii społecznej należy, w rezultacie, wyodrębnić od innych kategorii przedsiębiorców – nie zaliczając do nich podmiotów, które w ogóle nie mają cech przedsiębiorców – mniej na zasadzie instytucjonalnej, a bardziej na zasadzie funkcjonalnej, tj. pod kątem spełniania kryteriów uznanych za właściwe dla tych podmiotów. Ustawodawca może jednak wprowadzić w danym państwie określoną odrębną formę organizacyjno-prawną podmiotu ekonomii społecznej; formę taką stanowi w Polsce, w ślad za Włochami, spółdzielnia socjalna, a np. w Wielkiej Brytanii spółka pożytku publicznego (Community Interest Company).

53 Wymieniony zestaw kryteriów jest definicją idealnego przedsiębiorstwa społecznego, jednak od podmiotów zaliczanych do tego sektora nie wymaga się spełnienia wszystkich kryteriów, ale większości z nich.

54 A. Politaj, *Podmioty nowej ekonomii społecznej w przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu z tytułu bezrobocia*, [w:] D. Kotlorz (red.), *Ekonomiczne i społeczne aspekty funkcjonowania współczesnego rynku pracy*, Studia Ekonomiczne, nr 110, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2012, s. 92.

Podmioty działające w ramach ekonomii społecznej realizują bardzo istotne funkcje lokalne, reprezentują interesy rozmaitych grup i społeczności, świadczą usługi, produkują dobra dla różnych odbiorców⁵⁵. Podmioty takie odgrywają ogromną rolę w przeciwdziałaniu bezrobociu i poszerzaniu rynku pracy poprzez włączanie do niego osób dotychczas wykluczonych. Są one połączeniem typowych mechanizmów rynkowych i praw ekonomicznych z wrażliwością społeczną i ukierunkowaniem na człowieka.

Ekonomia społeczna obejmuje sektor organizacji pozarządowych, których zakres działania jest szeroko definiowany, a w świecie funkcjonują ich miliony. Ich wspólną cechą jest to, że działają poza strukturami rządów i że ich celem nie jest osiąganie zysków. Ekonomia społeczna kreuje szczególny rodzaj przedsiębiorczości, w przypadku którego niezwykle ważne jest włączenie ludzi do pracy, będącej przecież ważną przesłanką wzmacniania więzi społecznych.

W świetle obowiązujących przepisów prawa polskiego, do sektora ekonomii społecznej należy zaliczyć następujące formy instytucjonalne:

- podstawowe typy organizacji pozarządowych, a mianowicie stowarzyszenia i fundacje;
- spółdzielnie;
- spółdzielnie socjalne;
- inne formy „starej ekonomii społecznej”;
- inne inicjatywy gospodarcze i organizacje lokalne.

Stowarzyszenia i fundacje

Stowarzyszenia (mowa o stowarzyszeniach posiadających osobowość prawną, dawniej nazywanych zarejestrowanymi, w przeciwieństwie do stowarzyszeń zwykłych) i fundacje – dwie podstawowe formy samoorganizacji społeczeństwa obywatelskiego, wymienione w art. 12 Konstytucji RP – mogą prowadzić bezpośrednią działalność w zakresie ekonomii społecznej jedynie w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej (jeżeli spełnia ona wymogi stawiane przedsiębiorczości społecznej) lub w ramach odpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego w rozumieniu ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie.

W rezultacie, stowarzyszenie i fundacja stanowią również formę prowadzenia działalności gospodarczej – obok, koniecznej dla ich tożsamości prawnej, a zatem podstawowej, tzw. działalności statutowej, tj. określonej w statucie działalności i z istoty swojej niezarobkowej. Dochód (zysk) wypracowany w trakcie działalności gospodarczej ma być jedynie środkiem do realizacji celów statutowych; odpłatna działalność pożytku publicznego zasadniczo nie powinna przynosić dochodu, bowiem odpłatność świadczeń w jej ramach powinna być kalkulowana do poziomu kosztów (art. 9 ust. 1 pkt 1 ustawy o działalności pożytku

55 A. Grzędzińska, K. Majdzińska, A. Sulowska (red.), *Ubóstwo i wykluczenie...*, s. 287–288.

publicznego i o wolontariacie). Podjęcie działalności gospodarczej przez stowarzyszenie albo fundację wymaga uprzedniego wpisu tego podmiotu do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, a w związku z tym wpisem stowarzyszenie albo fundacja uzyskuje zdolność upadłościową, tzn. podlega przepisom ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz.U. z 2009 r. Nr 175, poz. 1361 z późn. zm.) i może wobec tego być ogłoszona, w ich przypadku, upadłość.

Instytucje fundacji i stowarzyszenia, choć pełnią zbliżoną funkcję społeczną, istotnie różnią się od siebie pod względem prawnym, a w związku z tym również co do mechanizmów zarządzania. Stowarzyszenie jest korporacją, tj. dobrowolnym zrzeszeniem osób chcących realizować określone wspólne zadania (które mogą mieć wymiar społeczny, lecz mogą także ograniczać się do zbiorowego zaspokajania partykularnych interesów członków stowarzyszenia) – o celach niezarobkowych. Czynnikiem podstawowym dla stowarzyszenia są zatem członkowie i stosunek członkostwa. Stowarzyszenie jest podmiotem z istoty swojej demokratycznym, w którym najwyższym organem jest ogólne zebranie członków (w większych stowarzyszeniach zebranie demokratycznie wybranych delegatów) i obowiązuje zasada „jeden członek – jeden głos”.

Fundacja nie jest korporacją i nie ma członków. Jej podstawą, substratem, jest majątek przeznaczony przez fundatora (fundatorów) na określony cel, który musi być „społecznie lub gospodarczo użyteczny”, przy czym „użyteczność gospodarcza” nie może oznaczać zaspokajania interesu gospodarczego ani żadnego innego interesu o charakterze partykularnym⁵⁶. W zakresie ustroju fundacji, ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach (Dz.U. z 1991 r. Nr 46, poz. 203 z późn. zm.) w całości odsyła do statutu, wymagając jedynie, by przewidywał on istnienie zarządu; jeżeli fundacja chce mieć status organizacji pożytku publicznego, musi ona mieć także niezależny od zarządu organ wewnętrznej kontroli lub nadzoru, ustawowo wymagany dla każdego stowarzyszenia (ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach, Dz.U. z 2001 r. Nr 79, poz. 855 z późn. zm.). W konsekwencji jest możliwe, aby statut fundacji przewidywał funkcjonowanie innych organów, w tym organu lub organów uwzględniających udział interesariuszy. Działalność gospodarcza stowarzyszeń, w Polsce niemająca ograniczeń ustawowych, może o tyle budzić wątpliwości, że stowarzyszenia definiuje się ustawowo jako dobrowolne, samorządne, trwałe zrzeszenia o celach niezarobkowych. W konsekwencji, w niektórych państwach, jak we Włoszech, w ogóle nie przewiduje się możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez stowarzyszenia (co tym bardziej spowodowało poszukiwanie innej prawnej formy działalności z zakresu ekonomii społecznej – formą tą stała się spółdzielnia socjalna), a w wielu innych – działalność ta jest na różne sposoby silnie ograniczona ustawowo.

56 Por. np. H. Izdebski, *Fundacje i stowarzyszenia, Komentarz, orzecznictwo, skorowidz*, Wyd. ECO Anna Piechowiak, Krasnybród 2004, s. 43.

Spółdzielnie

Spółdzielczość stanowi najbardziej charakterystyczną z form „starej ekonomii społecznej”, nawiązującą do rozwiązań przyjętych dla spożywczej spółdzielni Sprawiedliwych Pionierów w angielskiej miejscowości Rochdale w 1844 r. (tzw. zasady roczdelskie: dobrowolność, samorządność, wspólnotowość, demokratyczne kierownictwo, „otwarte drzwi” dla nowych członków, zmienny skład osobowy i zmienny fundusz udziałowy, niepodzielność funduszu zasobowego, równoczesna działalność społeczno-kulturalna). Rozwiązania te znalazły wyraz w siedmiu współczesnych zasadach spółdzielczości, przyjętych przez Zgromadzenie Ogólne Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Manchesterze w 1995 r.: demokratyczne i otwarte członkostwo, demokratyczna kontrola członkowska, ekonomiczne uczestnictwo członków, autonomia i niezależność, kształcenie, szkolenie i informacja, współpraca między spółdzielniami, troska o społeczność lokalną.

Powyższe zasady mogą odpowiadać kontynentalnemu rozumieniu ekonomii społecznej, lecz nie rozumieniu amerykańskiemu. Występuje już przy tym prawna formuła spółdzielni europejskiej, zrzeszającej członków z co najmniej dwóch państw członkowskich Unii Europejskiej – przewidziana w prawie wspólnotowym (rozporządzenie Rady nr 1435/2003/WE z dnia 22 lipca 2003 r. o statucie spółdzielni europejskiej) i w ustawie z dnia 22 lipca 2006 r. o spółdzielni europejskiej (Dz.U. z 2006 r. Nr 149, poz. 1077).

Ustawowa polska definicja spółdzielni, sformułowana w art. 1 § 1 ustawy z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze (Dz.U. z 2003 r. Nr 188, poz. 1848 z późn. zm.), stanowi, że spółdzielnia jest dobrowolnym zrzeszeniem nieograniczonej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą; spółdzielnia może również prowadzić na rzecz swoich członków działalność społeczną i oświatowo-kulturalną, co oznacza zalecenie, ale już nie polecenie, prowadzenia takiej działalności, odpowiadającej w pewnym zakresie statutowej działalności organizacji pozarządowych. Spółdzielnie prowadzą działalność na podstawie ustawy – Prawo spółdzielcze, innych ustaw oraz zarejestrowanego statutu, określającego zasadnicze kwestie związane z ustrojem i funkcjonowaniem danej spółdzielni. Spółdzielnia powinna działać na zasadach demokratycznych; jej najwyższym organem jest zebranie członków (w określonym zakresie zebranie delegatów), w którym każdemu członkowi przysługuje jeden głos (wyjątek od tej zasady może dotyczyć tylko spółdzielni osób prawnych). Konstrukcja prawna spółdzielni – podmiotu systemowo sytuowanego w pewnym stopniu pomiędzy stowarzyszeniem a spółką handlową – utrudnia uwzględnienie reprezentacji interesariuszy innych niż członkowie, choć całkowicie go nie wyklucza.

Spółdzielnia może obecnie służyć różnym celom, także (jak spółdzielnie mieszkaniowe) odległym od ekonomii społecznej. Najbliżej ekonomii społecznej może znajdować się jedna z kategorii spółdzielczości, mianowicie spółdzielnia pracy, albowiem to ona może realizować społecznie doniosły cel rozwiązywania problemów

osób z trudnościami na rynku pracy, walki z biedą i wykluczeniem społecznym poprzez organizowanie się osób dotkniętych tym problemem. Przepisy art. 181 Prawa spółdzielczego stanowią, iż przedmiotem gospodarczej działalności spółdzielni pracy jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków. Cecha ta odróżnia ją od innych typów i rodzajów spółdzielni. Osobista praca członków spółdzielni jest niezbędna dla realizacji celu gospodarczego każdej spółdzielni pracy i z tych względów członkowie spółdzielni powinni być w niej zatrudniani w pierwszej kolejności. Nie oznacza to jednak zakazu zatrudniania osób, które nie są członkami spółdzielni. Uzasadnieniem w takim wypadku może być rodzaj prowadzonej działalności lub kwalifikacje zawodowe niezbędne do wykonywania pracy na określonych stanowiskach. Zatrudnienie członka spółdzielni pracy następuje zasadniczo na podstawie spółdzielczej umowy o pracę o cechach szczególnych, określonych w Prawie spółdzielczym.

Uwzględniając realizację społecznie doniosłych celów przez pewne rodzaje spółdzielni pracy, ustawodawca stworzył normatywne podstawy do ich realizacji, określając dla nich szczególny rodzaj aktywności. I tak, np. dla spółdzielni inwalidów i niewidomych obok pracy osobistej członków równie istotne znaczenie posiada ich rehabilitacja zawodowa i społeczna, która musi być realizowana w procesie działalności spółdzielni (art. 181a § 1 Prawa spółdzielczego). Natomiast dla spółdzielni rękodzieła ludowego i artystycznego – obok pracy zawodowej – równie doniosłe znaczenie posiada tworzenie nowych i kultywowanie tradycyjnych wartości kultury materialnej, organizacja oraz rozwój rękodzieła ludowego i artystycznego, sztuki i przemysłu artystycznego (art. 181a § 2).

Spółdzielnie socjalne

Spółdzielnia socjalna – instytucja wypracowana w ramach „nowej ekonomii społecznej” – funkcjonuje jako forma prawna odrębna od spółdzielni pracy od 2006 r., tj. od wejścia w życie ustawy z dnia 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych (Dz.U. z 2006 r. Nr 94, poz. 651 z późn. zm.). W ogóle jednak instytucję spółdzielni socjalnej – tyle że jako szczególną formułę spółdzielni pracy – wprowadziła ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2004 r. Nr 99, poz. 1001), która dodała do ustawy o prawie spółdzielczym przepisy art. 203a–203d, dotyczące właśnie spółdzielni socjalnych. Ustawa z dnia 27 kwietnia 2006 r. zastąpiła te przepisy Prawa spółdzielczego, nie zmieniając zbyt istotnie meritum ich brzmienia, treść tę jednak znacznie rozbudowując – tworząc stosunkowo obszerną odrębną materialno-prawną konstrukcję spółdzielni socjalnej.

Przyjęcie nowej ustawy wynikało z przekonania – popartego doświadczeniami niektórych krajów oraz dokumentami wspólnotowymi mającymi służyć realizacji założeń strategii lisbońskiej oraz programu przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu – że spółdzielnie socjalne stworzą szansę na skuteczne rozwiązywanie problemów osób, które mają największe trudności z funkcjonowaniem w życiu

społecznym i zawodowym (w tym głównie na rynku pracy) i zapewnią warunki do powstawania nowych podmiotów społeczno-gospodarczych będących alternatywnymi miejscami pracy dla osób wymagających integracji społecznej.

Przedmiotem działalności spółdzielni socjalnej, zgodnie z ustawą, jest prowadzenie wspólnego przedsiębiorstwa w oparciu o osobistą pracę członków, przy równoczesnym działaniu na rzecz zawodowej i społecznej reintegracji jej członków, traktowanym jako działalność statutowa spółdzielni, a nie działalność gospodarcza. Przez reintegrację społeczną rozumie się działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie umiejętności uczestniczenia w życiu społeczności lokalnej i pełnienia ról społecznych w miejscu pracy, zamieszkania lub pobytu, a przez reintegrację zawodową – działania mające na celu odbudowanie i podtrzymanie zdolności do samodzielnego świadczenia pracy na rynku pracy. W ten sposób połączono ze sobą prowadzenie działalności gospodarczej (przedsiębiorstwo) i realizowanie celu społecznego, niegospodarczego (reintegracja zawodowa i społeczna), przy czym ten ostatni może być realizowany jako statutowa działalność odpłatna w rozumieniu przepisów o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (co zresztą jest o tyle mało zrozumiałe, że literalnie oznaczałoby, iż zainteresowani członkowie mieliby płacić spółdzielni za reintegrację po poniesionych przez nią kosztach).

Spółdzielnia socjalna miała liczyć nie mniej niż 5 i nie więcej niż 50 członków. Przewidziano możliwość zatrudnienia także osób spoza wyżej wskazanych grup społecznie nefaworyzowanych – przy pracach wymagających szczególnych kwalifikacji, których nie posiadają członkowie spółdzielni – przy zachowaniu relacji 1:5 (specjalista na pięciu członków spółdzielni), możliwość wykonywania pracy przez osoby skazane (bez prawa do członkostwa) oraz uprawnienie spółdzielni socjalnych do angażowania wolontariuszy (przy generalnym rozstrzygnięciu ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, zgodnie z którym ze świadczeń wolontariuszy nie wolno korzystać przy prowadzeniu działalności gospodarczej).

Dokonana omawianą nowelizacją zmiana konstrukcji spółdzielni socjalnej zwiększa nie tylko ekonomiczne szanse tworzenia i funkcjonowania tych podmiotów, ale także szanse takiego zarządzania spółdzielniami socjalnymi, które będzie odpowiadało standardom zarządzania przedsiębiorstwami. Można zatem również mówić o przesunięciu akcentów z typowych dla modelu kontynentalnego w kierunku tego, co uważa się za gospodarczą działalność *not-for-private-profit*, traktowaną jako fundament przedsiębiorczości społecznej w rozumieniu anglosaskim; ważne jest zarazem utrzymanie zakazu podziału nadwyżki bilansowej między członków spółdzielni.

Pozostałe formy „starej ekonomii społecznej”

Pozostałe formy „starej ekonomii społecznej” to, dostosowane do nowych warunków, specyficzne, „sektorowe” formuły tradycyjnej spółdzielczości – w postaci rolniczych spółdzielni produkcyjnych i szczególnych spółdzielczych instytucji

finansowych (banki spółdzielcze, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe), a także towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych czy kółka rolnicze. Podmioty te, których podstawowe rozwiązania ustrojowe mają, choć w różnych proporcjach, charakter dualistyczny: gospodarczo-społeczny (poza kółkami rolniczymi mają one status przedsiębiorców), mogą w rozmaity sposób wspomagać rozwój ekonomii społecznej, a ich potencjalna rola w tej dziedzinie jest trudna do przecenienia.

Zważywszy na fakt, że podmioty te, będące przedsiębiorcami, w praktyce koncentrują się na działalności gospodarczej – i są zarządzane na zasadach właściwych przedsiębiorcom – trudno je zatem obecnie uznać za formy instytucjonalne prowadzenia działalności z zakresu ekonomii społecznej.

Nie można z założenia stwierdzić, czy dany podmiot istotnie prowadzi działalność w sferze ekonomii społecznej i czy odpowiada on wskazanym cechom podmiotu ekonomii społecznej. Oceny takiej można dokonywać tylko na gruncie faktycznym, w odniesieniu do poszczególnych, konkretnych podmiotów – konfrontując prowadzoną przez nie działalność ze wskazanymi kryteriami przyjętymi dla podmiotów ekonomii społecznej.

1.3. Społeczna wartość dodana – istota i metody pomiaru

Wartość dodana to pojęcie powszechne i odnoszące się do różnych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej, w ogólnym ujęciu oznaczające przyrost wartości. W ujęciu ekonomicznym traktowana jest jako przyrost wartości dóbr w wyniku określonego procesu produkcji⁵⁷. Można ją także rozumieć jako różnicę pomiędzy przychodem ze sprzedaży a kosztem nabycia dóbr i usług⁵⁸. Obliczenie wartości dodanej wymaga ustalenia wartości dóbr wyprodukowanych w danym przedsiębiorstwie oraz całości kosztów rzeczowych nakładów czynników wytwórczych zużytych do produkcji tych dóbr. Następnie od wartości dóbr finalnych należy odjąć wartość dóbr pośrednich używanych do produkcji, tj. dobra częściowo przetworzone, które stanowią nakład w procesie produkcji w przedsiębiorstwie, w którym są używane. Dobra finalne to dobra nabyte przez ostatecznego użytkownika⁵⁹.

57 E. Kubiak, H. Nakonieczna-Kisiel, *Ekonomia. Makroekonomiczne podstawy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Samorządowe FRDL, Warszawa 1999, s. 43.

58 R. Barro, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997, s. 59.

59 D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014, s. 24.

Kategoria wartości dodanej może być rozumiana i oceniana w sposób wieloznaczny, z czym wiąże się także różny sposób podejścia do oceny zdolności przedsiębiorstwa do tworzenia korzyści dla właścicieli. Wyróżnia się tutaj trzy podstawowe miary:

- ekonomiczną wartość dodaną (syntetyczna ocena wartości ekonomicznej);
- rynkową wartość dodaną (syntetyczna rynkowa ocena dokonań);
- stopę zwrotu opartą o przepływy pieniężne (syntetyczna miara pieniężnej oceny wartości)⁶⁰.

Ekonomiczna wartość dodana (*economic value added*, EVA) została opisana i zastosowana po raz pierwszy przez amerykańską firmę konsultingową Stern Steward & Company, która stworzyła narzędzie wspomagające duże przedsiębiorstwa w maksymalizacji wartości inwestowanej przez akcjonariuszy⁶¹. Ekonomiczna wartość dodana jest miarą uwzględniającą wszystkie elementy wpływające na zwiększenie lub zmniejszenie wartości przedsiębiorstwa. Z kolei rynkowa wartość dodana to nadwyżka wartości rynkowej przedsiębiorstwa nad całkowitą wartością zainwestowanego kapitału, zaś stopa zwrotu oparta o przepływy pieniężne określa, ile czasu potrzeba, aby suma przepływów pieniężnych z inwestycji pokryła poniesione na nią wydatki.

Podmioty należące do sektora ekonomii społecznej także zdolne są do generowania wartości dodanej, jednak wszystkie wymienione podejścia do wartości dodanej niewiele mają wspólnego z ich działalnością. W przypadku podmiotów ekonomii społecznej źródłem wartości może być nie tylko fizyczny produkt czy usługa, ale np. więzi społeczne, świadomość współdecydowania, poczucie własnej wartości czy dbałość o środowisko naturalne. Elementy te składają się na wartość społeczną, ponieważ sprzyjają poprawie warunków życia całego społeczeństwa lub poszczególnych osób⁶². W przypadku podmiotów ekonomii społecznej wartość dodana będzie dodatkowym zyskiem, o pozytywnym znaczeniu dla środowiska czy lokalnej gospodarki, wytworzonym przez daną organizację w trakcie tworzenia produktów lub dostarczania usług⁶³. Definicja ta odnosi się do korzyści, jakie przynoszą społeczności określone działania w wymiarze

60 G. Łukasik, *Emisja akcji a problem relacji inwestorskich i nadzoru korporacyjnego (właścicielskiego)*, [w:] T. Famulska, J. Nowakowski (red.), *Kontrowersje wokół finansów*, Difin, Warszawa 2011, s. 345.

61 Miary wykorzystywane do tej pory, oparte o proste stopy zwrotu nie sprawdziły się dla celów podejmowania decyzji strategicznych, gdyż nie obejmowały wartości kapitału intelektualnego firmy. Zaistniała więc potrzeba wypracowania nowej miary, która lepiej wspomagałaby kadrę zarządzającą.

62 B. Juraszek-Kopacz, J. Tyrowicz, *Zmierzyć niemierzalne, czyli o pomiarze oddziaływania społecznego*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008, s. 43.

63 M. Andrałojć, *Social Value of Work – Calculation with SROI Methodology*, „Contemporary Management Quarterly” 2012, nr 3, s. 154.

długofalowego wpływu o charakterze społecznym (*social impact*) lub środowiskowym (ekologicznym)⁶⁴.

W dyskusjach naukowych często używa się określenia *ekonomiczna wartość dodana* w kontekście dodatkowych zysków wynikających z działalności podmiotów ekonomii społecznej (mających wymiar gospodarczy, w skali makro), np. zmniejszenie wartości transferów państwa z tytułu zasiłków dla osób bezrobotnych i niepełnosprawnych czy dodatkowe wpływy do budżetu wynikające z płatności podatku przez osoby dotychczas biernie zawodowo. Takie rozumowanie nie jest jednak spójne z pierwotną definicją ekonomicznej wartości dodanej⁶⁵.

Przyjmując, że pojęcie to może mieć w różnych obszarach różne znaczenia, warto rozgraniczyć społeczną wartość dodaną od ekonomicznej wartości dodanej, przyjmując następujące podejścia:

- ocenę kwantyfikowalności monetarnej efektów określonych działań – jeżeli istnieje możliwość wyceny efektów w wielkościach pieniężnych, to można wówczas mówić o ekonomicznej wartości dodanej, natomiast jeśli mają one charakter niepieniężny, występuje społeczna wartość dodana;
- zbadanie czy uzyskane efekty są odczuwalne dla jednostki/grupy osób – jeżeli beneficjentem jest jednostka, to należy stwierdzić ekonomiczną wartość dodaną, natomiast jeśli beneficjentem jest więcej osób, to można wtedy mówić o społecznej wartości dodanej⁶⁶.

W wielu przypadkach rozdzielenie efektów ekonomicznych i społecznych jest zadaniem bardzo trudnym. Można zatem przyjąć, że społeczna wartość dodana to wszelkie korzyści (społeczne i ekonomiczne), które są odczuwalne dla jednostki i dla grupy ludzi w wyniku działalności podmiotów ekonomii społecznej.

Oddziaływanie ekonomiczne łatwo ustalić, z uwagi na konkretne metody i narzędzia pomiaru finansowej wartości podmiotu i wytworzonych przez niego dóbr. Jednym z ważniejszych zagadnień należących do problematyki ekonomii społecznej jest pomiar społecznej wartości dodanej, czyli przedsięwzięć podejmowanych przez instytucje publiczne oraz organizacje należące do tzw. trzeciego sektora. Określenie pojęcia społecznej wartości dodanej wymaga wyraźnego odgraniczenia jej od pojęcia ekonomicznej wartości dodanej. Przemawia za tym fakt, iż mierzenie efektów działalności społecznej przy wykorzystaniu mierników ekonomicznych czy finansowych powoduje, że realizacja wszelkich tego typu inicjatyw okazuje się nieopłacalna i nieuzasadniona.

Trudności, które powstają w związku z pomiarem społecznej wartości dodanej, nie powinny jednak zniechęcać podmiotów z sektora społecznego do jej

64 K. Krawczyk, D. Kwiecińska, *Audyt społeczny jako metoda oceny działalności przedsiębiorstw społecznych – na tle innych sposobów określania społecznej wartości dodanej*, [w:] J. Hausner (red.) *Wspieranie Ekonomii Społecznej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie (Małopolska Szkoła Administracji Publicznej), Kraków 2008, s. 94.

65 J. Głowacki, *Mierzenie społecznej wartości dodanej*, „*Ekonomia Społeczna*” 2010, nr 1, s. 28.

66 *Ibidem*, s. 28–29.

określania. Jak zauważa K. Krawczyk i D. Kwiecińska przesłanki motywujące do dokonania takiej analizy, mają charakter⁶⁷:

- wewnętrzny – utwierdzenie się jednostki o słuszności danego przedsięwzięcia/projektu;
- zewnętrzny, dotyczący
 - danego przedsiębiorstwa – konkurencja wśród podmiotów gospodarki społecznej w obszarze pozyskiwania środków publicznych i prywatnych; wymogi sprawozdawcze; budowanie wizerunku; komunikacja z interesariuszami; dobra komunikacja z otoczeniem,
 - innych podmiotów – inicjowanie przedsiębiorczości społecznej; lepsza koordynacja wydatkowania środków publicznych.

Do tej pory udało się wypracować wiele metod i narzędzi służących ocenie działalności podmiotów ekonomii społecznej. Do najbardziej znanych należą następujące metody⁶⁸:

- społeczna stopa zwrotu (*social return on investment* – SROI) – umożliwia organizacji społecznej wyrażenie jej społecznej, ekologicznej i ekonomicznej wartości w (kategoriach finansowych) w porównaniu z poniesionymi nakładami inwestycyjnymi; termin ten powstał na skutek modyfikacji wskaźnika ROI (zwrot z inwestycji);
- mnożnik lokalny (*local multiplier* LM3) – umożliwia finansowe określenie wpływu organizacji na lokalną gospodarkę (jaka część środków finansowych, w wyniku działalności danego podmiotu, pozostaje w jego najbliższym otoczeniu);
- audyt społeczny – idea mająca swoje korzenie w społecznej odpowiedzialności biznesu, wykorzystywana początkowo przez międzynarodowe korporacje (raporty społeczne) – w ekonomii społecznej ma zastosowanie jako metoda samooceny i doskonalenia.

Pierwsze dwie z zaprezentowanych metod wykorzystują w swej konstrukcji rachunek ekonomiczny (mierniki i analizy ilościowe). Takie podejście może skutkować tym, że społeczny wymiar wartości dodanej tworzonej przez podmioty ekonomii społecznej może zejść na dalszy plan. Jeśli chodzi o audyt społeczny, to brak jest w jego przypadku jednolitej metodologii i stosowania. Różne organizacje prezentują różne podejścia, które jednakże posiadają wspólny mianownik – analizę jakościową. Dotyczy ona np. posiadanych zasobów, sposobu zarządzania organizacją, analizy misji i celów działalności, rodzajów działań czy wypracowywanych efektów. Każdy audyt społeczny kończy się raportem, prezentującym interesariuszom efekty przeprowadzonej analizy.

67 K. Krawczyk, D. Kwiecińska, *Audyt społeczny jako metoda oceny działalności przedsiębiorstw społecznych...*, s. 97.

68 M. Bohdziewicz-Lulewicz, B. Gil, J. Głowacki, M. Jelonek, K. Rosiek, *Pomiar społecznej wartości dodanej generowanej przez podmioty ekonomii społecznej – główne dylematy i wyzwania*, „Ekonomia Społeczna” 2012, nr 2 (5), s. 18–19.

Znajomość zasad stosowania wyżej wymienionych metod z pewnością może przyczynić się do bardziej transparentnego wizerunku podmiotów ekonomii społecznej, chociaż ciągle widoczny jest brak wiedzy na temat możliwości ich stosowania u zainteresowanych stron.

Rozwój ekonomii społecznej to sposób reakcji na dokonujące się przemiany społeczne i ekonomiczne oraz wynikające z nich problemy dla określonych społeczności. W odpowiedzi na rosnące bezrobocie, nierównomierny podział dochodów aktywizują się podmioty ekonomii społecznej (tzw. pomostowa wizja i funkcja ekonomii społecznej). Z drugiej strony przyczyną rozwoju ekonomii społecznej jest ograniczona skuteczność sektora publicznego w redukcji niedoskonałości rynków oraz niemożność zaspokojenia potrzeb społecznych na poziomie grupy i zbiorowości. Podmioty tradycyjnie związane z gospodarką rynkową nie są w stanie w pełni ich rozpoznać lub nie są nimi zainteresowane. Otwiera to pole do działania dla instytucji zakorzenionych w społecznościach lokalnych, które lepiej identyfikują problemy i potrzeby i mają wyższą społeczną efektywność (reformistyczna koncepcja ekonomii społecznej)⁶⁹.

Nurt ekonomii społecznej to z pewnością dziedzina nauki i praktyki mająca szansę na dalszy rozwój w przyszłości. W wielu obszarach życia gospodarczego istnieją ciągle nierozwiązane problemy, na które sposób starają się znaleźć jednostki, grupy, społeczności, organizacje, podmioty gospodarcze, instytucje finansowe czy też rządy państw. Jednym z takich problemów niewątpliwie okazał się problem ubóstwa oraz wykluczenia społecznego i finansowego. Jak zostało wspomniane, dotyczy ono obecnie każdego państwa na świecie, a w niektórych regionach jest problemem szczególnie dotkliwym.

Jednym ze sposobów rozwiązania problemu ubóstwa i wykluczenia okazało się zjawisko mikrofinansów, a szczególnie mikrokredytów. Problematyka związana z tym zagadnieniem zostanie zaprezentowana szczegółowo w kolejnym rozdziale niniejszej pracy.

69 K. Nagel, *Modele rozwoju ekonomii społecznej na przykładzie polskiej gospodarki*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2015, nr 211, s. 64.

Rozdział II

Ekonomiczny i społeczny wymiar mikrofinansów

2.1. Mikrofinanse jako element systemu finansowego

Aktywność ekonomiczna społeczeństwa dokonuje się w ramach systemu gospodarczego, czyli ogólnych zasad określających: mechanizmy podejmowania decyzji gospodarczych, własność i sposoby wykorzystania czynników produkcji czy funkcjonowanie gospodarki jako całości. Historia ludzkości doświadczyła licznych zmian systemów gospodarczych: od rolniczego, poprzez feudalny, handlowy, rzemieślniczy aż do przemysłowego. Kluczowe zmiany w tym procesie przemian przyniósł wiek XX, ponieważ ukształtowały się w nim dwa, konkurencyjne dla siebie, systemy gospodarcze: system gospodarki rynkowej i system gospodarki centralnie planowanej.

System gospodarki rynkowej, jak sama nazwa wskazuje, oparty jest na rynku, z którego płyną sygnały determinujące decyzje ekonomiczne podejmowane przez jego uczestników. Mają oni swobodę w podejmowaniu aktywności, w zależności od kształtowania się zmiennych rynkowych, którymi są popyt, podaż i ceny. Ingerencja państwa w tym systemie ogranicza się do działań regulacyjnych oraz wpływania na pożądaną przebieg procesów gospodarczych i podział dochodów za pośrednictwem instrumentów pośrednich. Z kolei w systemie gospodarki centralnie planowanej większość decyzji ekonomicznych podejmuje aparat biurokratyczny państwa. Rynek finansowy i kapitałowy w tym systemie właściwie nie istnieje, a decyzje na temat kierunków i sposobów finansowania inwestycji podejmowane są przez urzędników. Domeną tego systemu jest także brak podstawowych mechanizmów rynkowych: ceny są ustalane odgórnie, popyt nie równoważy się z podażą, a miejsce wolnej konkurencji na rynku zajmuje monopol.

Z powyższego starcia dwóch systemów zwycięsko wyszedł system rynkowy, poprzez zapewnienie państwu, które go przyjęły długookresowego rozwoju gospodarczego i ugruntował się w zdecydowanej większości świata. Nie oznacza to

jednak pełnego ujednoczenia – w jego ramach dopuszcza się istnienie wielu wariantów, które różni np. skala ingerencji państwa w procesy rynkowe.

Podstawowym elementem każdego systemu rynkowego są finanse. Występują one wszędzie tam, gdzie w procesach gospodarczych udział bierze pieniądź i potocznie są z nim najczęściej kojarzone. Uważa się, że tam gdzie nie występuje pieniądź, nie ma również finansów¹. Początkowo finanse utożsamiane były głównie z finansami publicznymi, lecz obecnie pojęcie to jest znacznie szersze. Finanse definiowane są współcześnie jako ogół zjawisk i procesów pieniężnych związanych z tworzeniem (emisją), przepływem, gromadzeniem i wydatkowaniem środków pieniężnych. Zdaniem Stanisława Owsiaaka, finanse to „ogół zjawisk pieniężnych powstających w związku z działalnością gospodarczą i społeczną człowieka”². System finansowy to składowa część systemu ekonomicznego, czyli gospodarki, a ta z kolei jest elementem systemu społecznego. System finansowy w gospodarce zapewnia mechanizm umożliwiający krążenie siły nabywczej. Poprzez przynależność do sfery finansowej gospodarki, system finansowy jest obszarem, w którym następuje kreowanie oraz ruch strumieni pieniężnych. Jak podkreśla Janusz Ostaszewski, podejście do finansów może mieć charakter statyczny (zasoby pieniężne) oraz dynamiczny (cyrkulacja pieniądza w gospodarce związana z jego gromadzeniem, podziałem i wydatkowaniem)³.

Podejście do finansów jako zjawisk pieniężnych związanych z gromadzeniem i wydatkowaniem funduszy pieniężnych wpływa na określenie przedmiotu nauki finansów. Jest to jedna z gałęzi ogólnej nauki ekonomii, dotycząca zjawisk i procesów pieniężnych⁴. Finanse są dziedziną nauki traktującą o tym, jak ludzie lokują dostępne zasoby w określonym czasie⁵. Przedmiotem zainteresowania finansów jest ruch pieniądza w gospodarce: jego emisja, krążenie pomiędzy podmiotami oraz skutki społeczno-gospodarcze⁶. Jak zauważa Stanisław Flejterski, używając terminu „finanse” należy rozróżnić finanse, jako element rzeczywistości ekonomicznej (praktyki gospodarczej) od nauki w sensie teoretycznych rozważań nad tą rzeczywistością. Przedmiotem nauki finansów są realne zjawiska oraz relacje finansowe powstające pomiędzy różnymi podmiotami gospodarczymi⁷.

Finanse, oprócz treści ekonomicznych, zawierają także treści społeczne i polityczne. Dzieje się tak, ponieważ wszystkie procesy zachodzące w gospodarce, a będące pochodną uwarunkowań finansowych, są często wynikiem zachodzących zjawisk społecznych oraz politycznych. Podstawowa zasada finansów mówi o tym,

1 S. Bolland, *Wstęp do nauki finansów*, PWE, Warszawa 1986, s. 9.

2 S. Owsiaak, *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002, s. 21.

3 J. Ostaszewski (red.), *Finanse*, Difin, Warszawa 2010, s. 19.

4 Ibidem, s. 22.

5 Z. Bodie, R.C. Merton, *Finanse*, PWE, Warszawa 2003, s. 22.

6 M. Podstawka (red.), *Finanse*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 17.

7 S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów. Elementy komparatystryki*, Wydawnictwo Economicus, Szczecin 2006, s. 50.

iz ostatecznym celem systemu jest zaspokojenie preferencji konsumpcyjnych ludzi, w tym ich podstawowych potrzeb życiowych⁸.

Podjmując swoje decyzje, ludzie dokonują tego w ramach systemu finansowego. Jest to „zbiór rynków i innych instytucji, z których korzysta się przy zawieraniu kontraktów finansowych oraz dokonywania wymiany aktywów i ryzyka finansowego”⁹. System finansowy określa się także jako zespół powiązanych ze sobą form organizacyjnych, regulacji prawnych, instytucji finansowych oraz innych elementów, które pozwalają na nawiązywanie stosunków finansowych zarówno w sferze realnej, jak i finansowej¹⁰.

System finansowy świadczy usługi pozwalające na krążenie siły nabywczej w gospodarce, poprzez współtworzenie i organizowanie przepływu strumieni pieniężnych¹¹. System finansowy jest częścią systemu ekonomicznego i stanowi integralny element systemu społecznego¹². System finansowy opiera się na mechanizmie, dzięki któremu świadczone są usługi pozwalające na krążenie siły nabywczej w gospodarce. W efekcie pojawia się możliwość współtworzenia pieniądza przez niefinansowe podmioty gospodarcze (przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe) oraz przepływu strumieni pieniężnych między nimi.

Kluczową funkcją systemu finansowego jest ułatwienie alokacji i rozprzestrzeniania zasobów w niepewnym otoczeniu¹³. Jak zauważa Agnieszka Alińska, system finansowy określany jest często jako krwioobieg gospodarki i dlatego kluczowe jest zachowanie jego stabilności. Pozwoli ona m.in. na:

- realizowanie przez system finansowy jego podstawowych funkcji;
- bezpieczeństwo transakcji dokonywanych na rynkach finansowych;
- efektywną alokację zasobów finansowych w gospodarce;
- identyfikację ryzyka i zarządzanie nim¹⁴.

Nieodłącznym elementem systemu finansowego są pośrednicy finansowi, czyli podmioty dostarczające usługi i produkty finansowe: banki, firmy inwestycyjne i ubezpieczeniowe. Wzajemne oddziaływanie uczestników systemu finansowego związane jest z przepływem funduszy. Przepływ ten dokonuje się od jednostek nadwyżkowych do jednostek deficytowych poprzez rynki finansowe i przy udziale pośredników finansowych¹⁵.

8 Z. Bodie, R.C. Merton, *Finanse...*, s. 23.

9 Ibidem, s. 22.

10 S. Owsiak, *Podstawy nauki...*, s. 22.

11 B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (red. nauk.), *System finansowy w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 16.

12 Ibidem, s. 17.

13 R.C. Merton, *The Financial System and Economic Performance*, „Journal of Financial Services Research” 1990, s. 263.

14 A. Alińska, *Sieć bezpieczeństwa finansowego jako element stabilności funkcjonowania sektora bankowego*, s. 89, <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KES/kwartalnik/archiwum/Documents/AAlinska8.pdf> (dostęp: 24.06.2015).

15 Z. Bodie, R.C. Merton, *Finanse...*, s. 50–51.

W literaturze przedmiotu instytucje finansowe to organizacje, które zajmują się działalnością finansową i mają w swym portfelu przeważający udział aktywów finansowych¹⁶. Zalicza się do nich instytucje bankowe, czyli wszystkie banki funkcjonujące na rynku, kasy oszczędnościowe i kredytowe oraz niebankowe instytucje finansowe (np. fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, domy maklerskie i firmy ubezpieczeniowe)¹⁷.

Systemy finansowe funkcjonujące współcześnie, obejmujące system bankowy, charakteryzuje dwustopniowa struktura. Instytucje zaliczane do pierwszego stopnia to banki centralne i instytucje tworzące sieć bezpieczeństwa, zaś do drugiego: banki i pozostałe instytucje finansowe¹⁸.

Rynki finansowe podlegają nieustannym zmianom na skutek oddziaływania wielu czynników. Najważniejsze z nich to:

- liberalizacja i deregulacja rynku finansowego;
- integracja krajowych i międzynarodowych rynków finansowych (globalizacja);
- rosnąca skala transgranicznej działalności instytucji finansowych;
- rozwój nowoczesnych technologii;
- rosnące znaczenie instrumentów rynkowych w stosunku do tradycyjnych form pośrednictwa finansowego w alokacji kredytów i transferze ryzyka;
- konsolidacja i koncentracja, czyli łączenie różnego typu usług finansowych w jednej instytucji finansowej¹⁹.

Czynniki te powodują, że nauka finansów się rozwija, pojawiają się w niej nowe nurty i subdyscypliny, wśród których wymienia się m.in.²⁰:

- e-finance;
- zielone finance;
- inżynierię finansową;
- finance instytucji pozarządowych;
- mikrofinance.

Mikrofinance zyskały na popularności w latach 80. XX w. Ich definicja, zakres, geneza i ewolucja będą przedstawione w kolejnej części niniejszej pracy.

16 D. Korenik, *Innowacyjne usługi bankowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 15.

17 Z. Dobosiewicz, *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 43.

18 M. Zaleska, *Sieć stabilności finansowej*, [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 11.

19 A. Alińska, *Sieć bezpieczeństwa finansowego...*, s. 96.

20 Szerzej: S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, s. 86.

2.2. Definicja mikrofinansów i ich zakres

Pojawienie się mikrofinansów na arenie międzynarodowej wywołało potrzebę określenia ich istoty. Należy podkreślić, że w literaturze przedmiotu znajduje się wiele definicji tego zjawiska. Syntetyczna definicja mikrofinansów sformułowana przez Konsultacyjną Grupę ds. Pomocy Ubogim (*The Consultative Group to Assist the Poor*, CGAP²¹) określa je jako świadczenie usług finansowych dla osób o niskich dochodach²². Joanna Ledgerwood precyzuje pojęcie usług finansowych jako kredyty i oszczędności, ubezpieczenia i usługi płatnicze²³.

Według Marguerite Robinson termin mikrofinanse odnosi się do usług finansowych oferowanych w małej skali, zarówno kredytowych, jak i depozytowych, kierowanych do osób zajmujących się rolnictwem lub rybołówstwem, prowadzących małe i mikroprzedsiębiorstwa lub wykonujących samodzielnie i zarobkowo prace na terenach wiejskich i miejskich²⁴. Wyróżnia ona również dwa podejścia do prowadzenia działalności mikrofinansowej:

- podejście oparte na redukcji ubóstwa poprzez udzielanie dotowanych, niższej oprocentowanych kredytów, ze znaczną rolą oszczędności, jako jednego z warunków otrzymania kredytu (*poverty lending approach*);
- podejście oparte na dostarczaniu ubogim szeroko rozumianych usług finansowych (kredytowych, oszczędnościowych, ubezpieczeniowych) przez samowystarczalnych finansowo pośredników (*financial system approach*)²⁵.

Najczęściej mikrofinanse definiuje się jako usługi finansowe oferowane przez instytucje udzielające głównie niewielkich, niezabezpieczonych kredytów, wielokrotnie na zasadach odpowiedzialności grupowej, osobom ubogim i o niskich dochodach, które nie mają dostępu do formalnych instytucji finansowych²⁶. W szerszym ujęciu będą to wszelkie usługi sprzyjające poprawie warunków życia osób najuboższych, tj. programy usprawniające system opieki zdrowotnej oraz infrastruktura mikrofinansów (łączenie usług finansowych z programami

21 CGAP to centrum do spraw polityki i badań naukowych wspierane przez około 30 agencji rozwoju i fundacji prywatnych, utworzone w celu ułatwiania osobom ubogim na całym świecie dostępu do usług finansowych. Centrum to mieści się w siedzibie Banku Światowego.

22 *What is Microfinance? How Does it Relate to Financial Inclusion?*, <http://www.cgap.org/about/faq/what-microfinance-how-does-it-relate-financial-inclusion-0> (dostęp: 15.09.2017).

23 J. Ledgerwood, *Sustainable Banking with the Poor. Microfinance handbook*, World Bank, Washington, D.C 1999, s. 6.

24 M. Robinson, *Microfinance: The Paradigm Shift from Credit Delivery to Sustainable Financial Intermediation*, International Agricultural Development, John Hopkins University Press, London 1998, s. 56.

25 M. Robinson, *The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the Poor*, The World Bank, Open Society Institute, Washington D.C. 2001, s. 8–9.

26 P.B. McGuire, J.D. Conroy, *The Microfinance Phenomenon*, „Asia-Pacific Review” 2000, nr 7:1, May, s. 90.

edukacyjnymi w obszarze oszczędzania, zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz przekwalifikowania zawodowego)²⁷. Uzupełnienie usług pośrednictwa finansowego o formowanie grup społecznych, wspieranie samodzielności i oferowanie szkoleń prowadzi do pośrednictwa społecznego. Stąd definicja mikrofinansów łączy zarówno pośrednictwo finansowe, jak i społeczne²⁸.

W tabeli 3 zaprezentowano definicje mikrofinansów znajdujące się w literaturze krajowej. Odnoszą się one do istoty mikrofinansów zarówno w szerokim, jak i wąskim ujęciu, umiejscawiając je w nauce o finansach, strukturze systemu finansowego czy praktycznym wymiarze oferowanych produktów.

Tabela 3. Definicje mikrofinansów w literaturze krajowej

Autor	Definicja mikrofinansów
J. Adamek	świadczenie szerokiego spektrum usług finansowych (transferowych, kredytowych, depozytowych, ubezpieczeniowych) kierowanych do ludzi biednych i mikroprzedsiębiorstw, umożliwiających im podniesienie poziomu swoich dochodów, a dzięki temu poprawę warunków życia wykorzystujących te usługi i ich rodzin
A. Alińska	forma dostarczania usług finansowych i niefinansowych grupom społecznym o najniższych dochodach, w tym osobom planującym założenie przedsiębiorstwa lub rozwój już istniejącego
S. Flejterski	udzielanie na dużą skalę osobom ubogim kredytów i pozyskiwanie od nich depozytów, za pośrednictwem bezpiecznych, dogodnie zlokalizowanych, lokalnych instytucji finansowych
B. Mikołajczyk, A. Kurczewska	segment finansów przeznaczony dla niezamożnych warstw społecznych i oferujący usługi finansowe w mikroskali
P. Pluskota	współczesna subdyscyplina finansów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Adamek, *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 25; A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju społeczno-gospodarczym*, Monografie i Opracowania 558, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008, s. 155; B. Bartkowiak, S. Flejterski, P. Pluskota, *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006, s. 22; B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym*, Difin, Warszawa 2011, s. 11; P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości rynków kredytowych*, CeDeWu, Warszawa 2013, s. 18.

Według Alińskiej, zjawisko mikrofinansów jest ciągle relatywnie nowe, słabo zbadane i kojarzy się przede wszystkim z mikrousługami oraz wykluczeniem finansowym. Najważniejszy element wyróżniający mikrofinanse to ich dualny charakter – podmioty prowadzące działalność mikrofinansową:

27 L. Dokulilová, K. Janda, P. Zetek, *Sustainability of Microfinance Institutions in Financial Crisis*, Munich Personal RePEc Archive (MPRA), 07 October 2009, s. 5.

28 J. Ledgerwood, *Sustainable Banking with the Poor...*, s. 6.

- z jednej strony prowadzą działalność w zakresie pośrednictwa finansowego, stanowiąc element krajowych systemów finansowych;
- z drugiej zaś odgrywają istotną rolę w realizacji określonych funkcji i celów społecznych, takich jak: ograniczanie biedy i ubóstwa, skali wykluczenia społecznego i finansowego, rozwoju przedsiębiorczości i aktywizacji kobiet na rynku pracy²⁹.

Zdaniem Bożeny Mikołajczyk i Agnieszki Kurczewskiej, elementem odróżniającym mikrofinanse od innych instrumentów jest „podstawowy cel ich funkcjonowania – nie chęć zarobku i próba jego maksymalizacji, ale przeciwdziałanie biedzie oraz wykluczeniu społecznemu i finansowemu”³⁰.

Uniwersalne cechy produktów mikrofinansowych oraz warunków ich wykorzystania pozwalają wskazać, że:

- podmiotem, do którego kieruje się tego rodzaju usługi są osoby biedne³¹, nie mające dostępu do tradycyjnych usług bankowych;
- działalność pożyczkowa/kredytowa oparta jest na zasadzie pożyczek/kredytów grupowych;
- okres udzielenia pożyczki/kredytu jest z reguły krótki (miesiąc, kwartał, rok);
- kredyty/pożyczki udzielane są z reguły na niskie kwoty, według uproszczonych zasad oceny pożyczkobiorcy/kredytobiorcy i bez wymaganych tradycyjnych zabezpieczeń;
- spłata pożyczki/kredytu następuje w ratach tygodniowych, rzadziej miesięcznych;
- cena pozyskanego pieniądza oparta jest na stopach rynkowych³².

W tym miejscu należy podkreślić, że istnieje zasadnicza różnica pomiędzy pojęciem kredytu i pożyczki. Pojęcie „kredyt” występuje w Prawie bankowym – jest on udzielany przez instytucje bankowe w określonym celu i na określonych zasadach. Z kolei pojęcie „pożyczki” zostało określone w Kodeksie cywilnym – może być ona udzielana przez dowolną osobę fizyczną lub prawną. Określenie „mikrokredyt” winno być używane zatem w odniesieniu do instytucji, która posiada licencję bankową, zaś „mikropożyczka” do instytucji, która takiej licencji nie posiada.

29 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe na rynku usług finansowych*, [w:] *Finanse i rachunkowość na rzecz zrównoważonego rozwoju – edukacja, etyka, innowacje*. Finanse, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 478, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2017, s. 26.

30 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 11.

31 Pojęcie to jest kategorią względną, wyznaczaną przez tzw. linie ubóstwa (*poverty gap*).

32 J. Adamek, *Islamskie formy mikrofinansowania na przykładzie kontraktu mudaraba*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikro-firma 2009, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 540, Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, Szczecin 2009, s. 14.

Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, że mikrofinanse to segment systemu finansowego, w którym pośrednicy finansowi oferują produkty finansowe w mikro skali (mikrokredyty/mikropożyczki, mikrooszczędności, mikroubezpieczenia, systemy transferu pieniądza, mikroleasing), jak również produkty niefinansowe (usługi doradcze i szkoleniowe) osobom ubogim i o niskich dochodach, w tym potencjalnym i istniejącym mikro- i małym przedsiębiorcom, wykluczonym z tradycyjnych kanałów rynku finansowego. Działalność ta przynosi pozytywne efekty nie tylko w aspekcie finansowym, lecz także społecznym, tj. wpływa na ograniczenie ubóstwa i rozwój przedsiębiorczości.

Według Przemysława Pluskoty, mikrofinanse są bardzo często utożsamiane z mikrokredytami (mikropożyczkami) i wielokrotnie oba te określenia stosowane są zamiennie, chociaż zakres pojęcia mikrofinanse jest znacznie szerszy. Obejmuje ono oprócz mikrokredytów szerokie spektrum usług finansowych. Zauważa on, że

wśród wielu praktyków i teoretyków istnieje ciągły spór, jak powinna być określana działalność polegająca na udzielaniu niewielkich pożyczek najuboższym. Czy prawidłowe jest określenie – mikrofinanse, czy powinno preferować się – mikrokredyt. Wśród argumentów za używaniem określenia „mikrokredyt” wymienia się m.in. ten, iż istotą, rdzeniem i genezą działalności mikrofinansowej jest udzielanie mikrokredytów³³.

Z kolei argumentem za określeniem „mikrofinanse” jest fakt, że ludzie biedni, wykluczeni społecznie potrzebują szerszego zakresu usług finansowych, nie tylko kredytu, ale również chcą oszczędzać i ubezpieczać się. Mikrokredyt zaś utożsamia się wyłącznie z finansowym „mikrowsparciem” podmiotów, w celu podjęcia lub rozwinięcia przez nie samodzielnej działalności gospodarczej³⁴.

Nie ulega wątpliwości, że mikrokredyt to najbardziej rozpoznawalny instrument mikrofinansów. Według CGAP, mikrofinanse mają swoje korzenie właśnie w mikrokredycie³⁵. Mikrofinanse rozpowszechniła wszak, za sprawą Muhammada Yunusa, koncepcja mikrokredytu³⁶ i Grameen Banku³⁷. Wśród różnych typów mikrokredytu, Grameen kredyt jest uważany za prototyp mikrokredytu.

33 P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości rynków kredytowych*, CeDeWu, Warszawa 2013, s. 18–21.

34 R.D. Christy, V.L. Bogan (red.), *Financial Inclusion, Innovation, and Investment. Biotechnology and Capital Markets Working for the Poor*, World Scientific, London-Singapore 2011, s. 41.

35 *What is Microfinance? How Does it Relate to Financial Inclusion?*, <http://www.cgap.org/about/faq/what-microfinance-how-does-it-relate-financial-inclusion-0> (dostęp: 15.09.2017).

36 Profesor M. Yunus udzielił pierwszych pożyczek rolnikom (grupa 43 osób, które łącznie potrzebowały jedynie 30 dolarów, aby uniezależnić się od lichwiarzy) ze swoich prywatnych środków, kiedy po klęsce powodzi w 1976 r. w Bangladeszu nastał głód. Ponieważ spłata nastąpiła w szybkim terminie, szukał on dalszych możliwości finansowania podobnych pożyczek na większą skalę. W 1978 r. uruchomiono we wsi Jobra koło Chittagong projekt Grameen Bank, przy wsparciu funduszy lokalnych banków państwowych.

37 *Grameen* w języku bengalskim oznacza ‘wiejski’.

Jego udzielanie umotywowane było społeczną misją: przewycięzeniem ubóstwa, poprzez zasilenie finansowe biednych (szczególnie kobiet) i popieranie pracy na własny rachunek. W istocie obejmował grupowe wypożyczanie środków pieniężnych na krótki okres, bez zabezpieczeń (na zasadach wspólnej odpowiedzialności), które spłacane były zgodnie z harmonogramem (często w tygodniowych ratach). Dziś, wypożyczanie grupowe jest tylko jednym z elementów, który odróżnia mikrokredyty od kredytów konwencjonalnych³⁸.

Mikrokredyt, zdaniem Yunusa, jest zapłonem małych „silników” ekonomicznych odrzuconej podklasy społeczeństwa. Uruchomienie ich tworzy podstawy do podjęcia większych przedsięwzięć. Porównuje on mikrokredyt do mechanizmu popychającego cały pociąg naprzód, a jednocześnie pomagającego wszystkim pasażerom siedzącym w dalszych wagonach. Jego zdaniem łatwy dostęp do mikrokredytu, redukując ubóstwo, może szybciej zwiększyć prędkość pociągu, niż większość programów rozwojowych dla najuboższych³⁹.

Zatem mikrokredyt/mikropożyczka to sedno działalności mikrofinansowej i jednocześnie podstawa do oferowania szerokiej gamy kompleksowych usług. Działalność mikrokredytowa/mikropożyczkowa odnosi się do udzielania niewielkich kwotowo kredytów niskodochodowym gospodarstwom domowym znajdującym się poza tradycyjną bankowością. Wsparcie w tej postaci może być oferowane tylko kobietom, kobietom i mężczyznom, osobom indywidualnym lub grupom, solidarnie odpowiadającym za zobowiązania swoich członków⁴⁰. Mikrokredyt pozwala spłacić wcześniej zaciągnięte zobowiązania i rozpocząć działalność gospodarczą, która umożliwi wyrwanie się z błędnego kręgu ubóstwa⁴¹.

Mikrokredyty, które zapoczątkowały rewolucję mikrofinansową, inicjując tym samym działalność instytucji finansowych, wyróżnia dodatkowo:

- łatwa dostępność i prosty sposób wykorzystania;
- lokalność (pośrednik finansowy dobrze zna potencjalnych kredytobiorców);
- wyższe oprocentowanie niż w przypadku tradycyjnego kredytu bankowego, ale niższe niż pożyczek czarnorynkowych (mikrokredyt wiąże się zwykle z wysokim ryzykiem);
- ograniczenie ryzyka osiąga się poprzez zastosowanie metody *step lending*, która polega na udzielaniu coraz wyższych pożyczek pod warunkiem, że pożyczkobiorca wywiązał się ze swoich wcześniejszych zobowiązań;

38 M. Hamada, *Financial Services to the Poor: an Introduction to the Special Issue on Microfinance*, „The Developing Economies” 2010, vol. 48, nr 1 (March), s. 3.

39 M. Yunus, *Banker to The Poor*, Aurum Press, London 1998, s. 285–286.

40 *Helping or Hurting: What Role for Microfinance in the Fight Against Poverty?* The All-Party Parliamentary Group on Microfinance, Report on the All-Party Parliamentary Group on Microfinance’s inquiry into the UK’s role in supporting the microfinance sector worldwide, June 2011, s. 10.

41 Szerzej: P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonłości...*, s. 40–42.

- oferowanie innych, towarzyszących usług finansowych;
- bezpośredniość relacji między klientem a instytucją mikrofinansową;
- finansowanie projektów lokalnych, często realizowanych na obszarach wiejskich lub mniej zurbanizowanych⁴².

Mikrokredyty, porównywane z typowymi kredytami bankowymi, charakteryzują się mniejszą kwotą, szybkim i prostszym dostępem, nierynkową oceną zdolności kredytowej i małymi lub zerowymi wymogami dotyczącymi zabezpieczeń. Koszty związane z tym typem świadczonych usług pokrywane są przez wysokie odsetki lub w wyniku subsydiowania przez zewnętrznych donatorów (lub na oba sposoby jednocześnie)⁴³. Mikrokredyt ma istotny wpływ na wyniki działalności gospodarczej i kształtowanie się wydatków z domowego budżetu. W ocenie niektórych badaczy nie zaobserwowano efektów dla edukacji, zdrowia czy wzmocnienia sytuacji ekonomicznej i społecznej kobiet. Mikrokredyt nie jest „cudem”, ale pozwala budżetom domowym pożyczać, inwestować, tworzyć i rozwijać działalność gospodarczą⁴⁴.

Wielu dostawców mikrokredytów twierdzi, że oferuje mikrokredyty pomimo iż nie kieruje ich do osób dotkniętych ubóstwem, wymaga tradycyjnych zabezpieczeń, finansuje konsumpcję, a nie potencjalną działalność gospodarczą. Wiele programów mikrokredytowych generuje dla pośredników wysokie dochody, co nie ma nic wspólnego z ideą tradycyjnego mikrokredytowania. W związku z powyższym Yunus wyodrębnia programy działalności mikrokredytowej zorientowane na:

- eliminację ubóstwa – kredyty bez zabezpieczeń, niskoprocentowane, na wzór oferowanych przez Grameen Bank;
- maksymalizację zysków – kredyty wymagające zabezpieczeń, oprocentowane znacznie wyżej niż np. w Grameen Bank, generujące zyski dla inwestorów i dawców kapitału⁴⁵.

W Unii Europejskiej przez pojęcie mikrokredytu rozumie się kredyty/pożyczki nieprzekraczające kwoty 25 000 euro, kierowane do nowych lub już istniejących mikroprzedsiębiorstw. Eksperti zgadzają się, że w zależności od rodzaju odbiorców kwoty kredytu/pożyczki mogą być mniejsze, szczególnie w niższych segmentach rynku. Jednocześnie definicja mikrokredytu nie obejmuje kredytów/pożyczek konsumpcyjnych.

42 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 18–20.

43 C. Whiley, E. Kempson, J. Evers, *Banks and Micro-lending: Support, Co-operation and Learning*, Personal Finance Research Centre in co-operation with Institute for Financial Services (iff), Bristol, April 2000, s. 27.

44 K.S. Imai, R. Gaiha, G. Thapa, S.K. Annim, *Microfinance and Poverty – A Macro Perspective*, Discussion Paper Series, RIEB, Kobe University, DP210-30, October 27, Kobe 2010, s. 7.

45 M. Yunus, *Creating a World Without Poverty*, Public Affairs, New York 2007, s. 68.

Określenie mikrokredyt w Unii Europejskiej używane jest dla szerokiego kręgu instytucji, oferujących kredyty/pożyczki odbiorcom, którzy nie mają dostępu do bankowych źródeł finansowania. Przeszkody, które utrudniają mikroprzedsiębiorstwom dostęp do finansowania przekładają się na trzy główne typy klientów, którzy mogą uzyskać pomoc z instytucji mikrofinansowych. Są to mianowicie osoby:

- wykluczone społecznie, skłonne podjąć samozatrudnienie – zgłaszające zapotrzebowanie na kredyt socjalny, oferowany jako element pakietu wsparcia;
- w fazie lub tuż po fazie założenia przedsiębiorstwa z zapotrzebowaniem na mikrokredyt – dysponują z reguły obiecującym pomysłem, prowadzą już działalność, ale nie mogą liczyć na finansowanie przez banki komercyjne;
- prowadzące mikroprzedsiębiorstwo i zgłaszające zapotrzebowanie na kapitał rozwojowy – potrzebują finansowania, dla którego istnieją odpowiednie instrumenty na rynku, ale mają zdolność kredytową na niedostatecznym poziomie⁴⁶.

Powyzsza definicja mikrokredytu w UE będzie podstawą rozważań w dalszej części niniejszej pracy.

2.3. Geneza i ewolucja mikrofinansów

Chociaż określenie „mikrofinanse” zaczęło być używane w drugiej połowie XX w., koncepcja ta funkcjonuje w praktyce już od dawna. Od stuleci funkcjonowały grupy pożyczkowe lub wspólnie oszczędzające pieniądze, formalne instytucje kredytowe i oszczędnościowe, które w swojej działalności nastawione były na obsługę osób mających trudności w dostępie do komercyjnych źródeł finansowania. Rozwój koncepcji mikrofinansów można podzielić na następujące etapy⁴⁷:

- nieinstytucjonalne (I etap);
- instytucjonalne (II etap);
- zmodernizowane (III etap);
- po kryzysie finansowym (IV etap).

Etapy ewolucji mikrofinansów zostały przedstawione w tabeli 4, a ich szczegółowa charakterystyka zostanie zaprezentowana poniżej.

46 C. Whiley, E. Kempson, J. Evers, *Banks and Micro-lending...*, s. 5.

47 Szerzej: J. Fila, *Etyczne aspekty mikrofinansów*, [w:] I.D. Czechowska (red.), *Etyka w relacjach instytucji finansowych z gospodarstwami domowymi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 52–56.

Tabela 4. Ewolucja mikrofinansów

Etap	Okres	Podejście	Charakterystyka
I	V–XIX w.	mikrofinanse w wymiarze charytatywnym i jako działalność funduszy pożyczkowych	
II	lata 70. XX w.	mikrokredyty subsydiowane przez państwowe banki	Niewielki zakres udzielania mikrokredytów nie sprzyja skutecznej redukcji ubóstwa, zyskują one zatem wymiar polityczny i są wspomagane przez władze państwowe, co nie zawsze daje pozytywny efekt – subsydiowanie pośredników „rozleniwia” je: nie są skłonne do rozwijania technik kredytowych, nie budują własnego kapitału (np. poprzez oszczędności klientów). Prowadzi to w efekcie do znacznego obciążenia budżetów publicznych.
III	lata 80. XX w.	mikrokredyty udzielane przez organizacje pozarządowe	Mikrofinanse koncentrują się przede wszystkim na zwalczaniu ubóstwa. Odchodzi się także od państwowych subwencji (redukcja upolitycznienia mikrokredytów) w kierunku rozwiązań rynkowych.
III	lata 90. XX w.	mikrofinanse zrównoważone finansowo	Punkt ciężkości przesuwa się z mikrokredytów na mikrofinanse jako szeroko rozumiane usługi finansowe. Powstaje przekonanie, że dostęp do finansowania jest ważniejszy niż jego cena. Otwiera to drogę instytucjom mikrofinansowym do pobierania wyższych odsetek, tak aby pokryć koszty finansowania lub nawet wypracować zysk.
IV	początek XXI w.	mikrofinanse jako klasa aktywów	Komercyjne refinansowanie instytucji mikrofinansowych zyskuje na znaczeniu i mikrofinanse jako rodzaj inwestowania stają się interesujące dla inwestorów prywatnych, ale kierujących się społeczną misją.

Źródło: opracowanie własne oraz na podstawie: R. Cull, A. Demirgüç-Kunt, J. Morduch, *Microfinance meets the market*, „Journal of Economic Perspectives” 2009, No. 23 (1), s. 167–192.

I etap – mikrofinanse nieinstytucjonalne

Zjawisko mikrofinansów pojawiło się w Europie w XV w., w formie tzw. *monte di pieta*⁴⁸. Idea ta powstała na terenie dzisiejszych Włoch i sprzeciwiała się praktykom lichwiarskim, a inicjatorem i organizatorem był Kościół katolicki. Przyczynił się on do utworzenia specjalnej instytucji zbierającej środki z dobrowolnych ofiar i datków, a następnie z nich udzielającej nieoprocentowanych pożyczek pod zastaw ruchomości⁴⁹. Obok instytucji kościelnych powstawały także świeckie „montes pietatis”, zakładane przez mieszczan we Włoszech, Francji i w Hiszpanii. W XVI w. upowszechniły się one w krajach protestanckich⁵⁰. Idea pożyczania ubogim rozwijana była następnie w innych krajach europejskich. W Irlandii w 1720 r.

48 łac. *Mons Pius*, w dosłownym tłumaczeniu: ‘góra pobożności’.

49 *Monte* = ‘góra’, a w pochodnym znaczeniu: ‘mnóstwo’ lub miejsce zgromadzenia kapitałów na określony cel.

50 Ponieważ swoją genezę miały w Lombardii, zaczęto je nazywać lombardami.

powstały pierwsze fundusze pożyczkowe⁵¹. Do 1840 r. w systemie Irish Loan Fund działało 300 funduszy, udzielających pożyczek na małe kwoty i o krótkim terminie spłaty. W szczytowym momencie swojej aktywności fundusze te obsługiwały 20% irlandzkich gospodarstw domowych rocznie⁵². Przełomem w rozwoju mikrofinansów było jednak otworzenie w 1849 r. przez F.W. Raiffeisena pierwszej Spółdzielczej Kasy Oszczędnościowo-Kredytowej, oferującej usługi finansowe dla ubogiej klasy robotniczej, niemającej dostępu do komercyjnego sektora bankowego. Istnieje wiele podobieństw pomiędzy współczesnymi instytucjami mikrofinansowymi a pionierskimi niemieckimi spółdzielniami kredytowymi właśnie z drugiej połowy XIX w.⁵³

Dowodem rozprzestrzeniania się mikrofinansów na inne kontynenty było powstanie w 1895 r. Indonezyjskiego Ludowego Banku Kredytowego i innych podobnych podmiotów w Ameryce Łacińskiej. Stawiały one sobie za cel finansowanie modernizacji rolnictwa i zmniejszanie stosunków o charakterze feudalnym. Trend wiązania mikrofinansów z rolnictwem widoczny był także w kolejnym stuleciu. W drugiej połowie XX w. w niektórych krajach finansowano produkcję rolną poprzez udzielanie nisko oprocentowanych pożyczek (poniżej stóp rynkowych), jednak inicjatywy te nie zawsze były efektywne⁵⁴.

II etap – mikrofinanse instytucjonalne

Drugi etap ewoluowania mikrofinansów to pojawianie się specjalistycznych podmiotów. Dopiero od lat 70. XX w. widać wyraźne dążenie do tworzenia struktur instytucjonalnych – instytucji mikrofinansowych (*Microfinance Institutions*, MFI). Przyczynił się do tego przede wszystkim Grameen Bank stworzony w 1978 r. i jego sukces⁵⁵ – koncepcja Grameen Banku zaczęła być rozpoznawana na całym świecie. Początkowo Grameen Bank oferował jeden rodzaj kredytu na jednolitych prostych zasadach dla wszystkich, oparty na solidarnym poręczeniu członków kilkusobowej grupy kredytowej. W 1983 r. projekt „Grameen Bank” został przekształcony w instytucję bankową na mocy „ordynacji” podpisanej przez prezydenta Bangladeszu. Bank zachował przywileje podatkowe organizacji pozarządowej, z drugiej

51 Pierwszym z nich był Irish Loan Fund założony w 1700 r. przez Jonathana Swifta, udzielający niewielkich kredytów rolnikom, którzy nie posiadali żadnej formy zabezpieczenia, szerzej: *The History of Microfinance*, <http://www.globalenvision.org/library> (dostęp: 15.03.2016).

52 J. Adamek, *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 27.

53 T.W. Guinnane, *The Early German Credit Cooperatives and Micro Finance Organizations Today: Similarities And Differences*, [w:] B. Armendáriz, M. Labie (red.), *Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, London–Singapore 2011, s. 77–78.

54 J. Adamek, *Mikrofinanse islamskie...*, s. 27.

55 W 2006 r. Grameen Bank oraz jego twórca M. Yunus otrzymali Pokojową Nagrodę Nobla „za wysiłek na rzecz stworzenia warunków do ekonomicznego i społecznego rozwoju od podstaw”. Nagroda ta stanowiła wyraz uznania i poparcia dla wyznawanej przez Yunusa tezy, że ubóstwo stanowi zagrożenie dla pokoju.

strony dzięki statusowi banku zyskał możliwość pozyskiwania depozytów od ludności oraz refinansowania na rynku międzybankowym. Zasady działania i oferta kredytowa uległy znacznym zmianom w 2000 r. Wprowadzono wtedy kilka produktów, oferowanych na zróżnicowanych warunkach, opartych na indywidualnej odpowiedzialności kredytobiorcy. Umożliwiono także restrukturyzację kredytu. Zasady te stanowią tzw. Model „Grameen-II”. Grameen Bank ma obecnie formę prawną spółki akcyjnej (95% akcji jest w posiadaniu kredytobiorców, a 5% należy do Skarbu Państwa Bangladesz). Jego działalność obejmuje udzielanie kredytów mieszkańcom wsi nieposiadającym własnej ziemi w celu podjęcia działalności zarobkowej. Kolejne kredyty mogą być przeznaczone na cele mieszkaniowe lub edukacyjne, a specjalną opieką objęte są osoby najuboższe (żebracy), dla których stworzono specjalne warunki oferty kredytowej⁵⁶.

Mikrofinanse zaczęły funkcjonować najpierw w krajach azjatyckich, a następnie w innych krajach rozwijających się w Ameryce Południowej i Afryce. Były tam postrzegane przede wszystkim jako sposób walki z biedą, a na jej przykładzie powstawały różne formy instytucji mikrofinansowych i o różnych statusach prawnych.

Początkowo usługi mikrofinansowe były dostarczane głównie przez podmioty należące do sektora publicznego. Ich użyteczność została jednak zdyskredytowana w następstwie niskich wskaźników spłaty, będących skutkiem mało efektywnego zarządzania rządowego. Ponadto niewielkie kwoty mikrokredytów okazały się dla pośredników kosztowne i mało zyskowne. Mikrofinanse akcentujące do tej pory misję społeczną, zaczęły skłaniać się ku realizacji funkcji finansowych. Zaczęto dostrzegać potrzebę zrównoważenia finansowego tego segmentu finansów i stąd dążenia do osiągnięcia tzw. *double bottom line* – wyniku finansowego i społecznego. Dawał on bowiem nadzieję na rozwój gospodarki w wymiarze globalnym. Sytuacja idealna to taka, w której korzyści z mikrofinansów są obustronne. Instytucje finansowe są samowystarczalne finansowo, a osoby ubogie uzyskują dostęp do finansowania⁵⁷. W praktyce jednak instytucje mikrofinansowe były i są częstokroć subsydiowane ze źródeł publicznych lub przez organizacje charytatywne. Coraz powszechniejsza staje się jednak tendencja do samofinansowania, a mikrofinanse nabierają coraz bardziej rynkowego charakteru. Jednakże, od dłuższego czasu antysubsydijna tendencja do finansowania instytucji mikrofinansowych powoduje małą koncentrację na wynikach społecznych⁵⁸.

Zdaniem Pluskoty, wokół mikrofinansów narosło wiele mitów. Jednym z nich jest przekonanie, że działalność mikrofinansowa jest zyskowna i daje zadowalający

56 E. Janikowska, *Grameen Bank jako przykład przedsiębiorstwa społecznego*, „Prakseologia” 2010, nr 150, Warszawa, s. 264–265.

57 B. Armendáriz de Aghion, J. Morduch, *Ekonomia mikrofinansów*, AnWero, Gdańsk 2009, s. 44.

58 F. Botti, M. Corsi, *Measuring the Social Performance of Microfinance in Europe*, Centre Emile Bernheim – Research Institute in Management Sciences/Solvay Brussels School – Economics & Management, CEB Working Paper 2011, nr 11/037, Brussels, s. 1.

poziom rentowności. Jak pokazują doświadczenia wielu instytucji mikrofinansowych rentowność bywa krótkotrwała lub iluzoryczna. Instytucje komercyjne, skuszone fenomenem mikrofinansów, angażując się w działalność mikrofinansową dążyły do osiągnięcia wysokich wyników co, przy braku odpowiedniego nadzoru, prowadziło do katastrofalnych efektów⁵⁹.

III etap – mikrofinanse zmodernizowane

Na przestrzeni dekad miały miejsce dwie zmiany paradygmatu w obszarze mikrofinansów. W latach 1960–1980 mikrofinanse koncentrowały się na kredytach rolnych lub mikrokredytach (subsydiowanych przez rządy i/lub donatorów) kierowanych do niewielkich gospodarstw rolnych. Po 1980 r. cel mikrofinansów przekierowano na osoby dotknięte ubóstwem. Pierwsze przesunięcie paradygmatu zaczęło się pojawiać w drugiej połowie lat 80. XX w. i dotyczyło zauważenia problemu wysokich kosztów transakcyjnych oraz ryzyka wynikającego z asymetrii informacyjnej. Ponadto koncentrowano się na budowaniu efektywności kosztowej instytucji mikrofinansowych.

Trzeci etap rozwoju mikrofinansów rozpoczął się w latach 80. XX w. i jest określany jako czas przemian i modernizacji tego sektora. Na tym etapie obserwuje się tendencje odchodzenia od subsydiowania instytucji mikrofinansowych na rzecz oczekiwania od nich samowystarczalności finansowej. Spowodowane było to tym, iż mechanizm dotowania był przyczyną niewypłacalności wielu banków rozwoju rolnictwa, wysokich kosztów administracyjnych takiego wsparcia oraz przewagi w korzystaniu z pożyczek przez większe i bogatsze gospodarstwa rolne. Zaczęto poszukiwać nowych rozwiązań dotyczących mikrofinansów samowystarczalnych i bardziej efektywnych. Sformułowano nową filozofię finansowania ubogich i wprowadzono nowe metody, oparte o następujące zasady dotyczące kredytobiorców, którzy:

- terminowo spłacają raty kredytu;
- są w stanie płacić odsetki, które pozwolą pokryć koszty działalności pośredników⁶⁰.

Lata 90. XX w. to czas, w którym mikrofinanse zawładnęły wyobraźnią środowisk opiniotwórczych, rządów i donatorów. Ich zwolennicy argumentowali, że instytucje mikrofinansowe mają nie tylko kluczowe znaczenie dla walki z ubóstwem, lecz także mogą to robić w oparciu o trwałe fundamenty. Z drugiej strony rosła liczba krytyków mikrofinansów⁶¹. Jest to okres wysokiej spłacalności mikrokredytów oraz kształtowania takiego poziomu stóp procentowych, który zapewniał pokrycie kosztów ponoszonych przez instytucje mikrofinansowe. Działania te miały wzmocnić sektor mikrofinansów: doprowadzić do jego długotrwałej stabilizacji i zwiększenia

59 P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości...*, s. 20.

60 Ibidem, s. 130.

61 P.B. McGuire, J.D. Conroy, *The Microfinance Phenomenon...*, s. 90.

liczby klientów. W okresie tym zakres mikrofinansów przestał kojarzyć się wyłącznie z mikrokredytem i zaczął być systematycznie wzbogacany o inne produkty mikrofinansowe (np.: mikrooszczędności czy mikroubezpieczenia)⁶².

W latach 90. XX w. mikrofinanse przesunęły się także z marginesu debaty dotyczącej rozwoju gospodarek do jej centrum. Zobaczono w nich coś więcej niż tylko proste dostarczanie usług finansowych ubogim, lecz jako kluczową strategię dla redukcji ubóstwa, funkcjonującą na swoich własnych zasadach⁶³. Objęcie mikrofinansów przez główny nurt społecznego rozwoju zyskało wyraz poprzez utworzenie w 1995 r. Grupy Konsultacyjnej ds. Pomocy Ubogim (CGAP). Był to wysiłek wielu darczyńców, zainicjowany przez Bank Światowy, aby systematycznie zwiększać zasoby przeznaczone na mikrofinanse. Organizacja ta skupiała instytucje finansowe, jak również agencje rozwojowe i agencje zrzeszające darczyńców. Wszystkie one podjęły współpracę w celu wspierania zrównoważonych mikrofinansów, zgodnie z zasadami dobrych praktyk.

W okresie tym mikrofinanse zaczęły pojawiać się także w krajach wysoko rozwiniętych, gdzie przeznaczone były dla węższej grupy społeczeństwa, obejmującej osoby najuboższe, wykluczone społecznie i finansowo. Cechą wspólną mikrofinansów w krajach wysoko rozwiniętych i rozwijających się jest brak dostępu do usług finansowych dla niektórych grup społecznych. Jednak o ile w krajach rozwijających się nadrzędnym celem mikrofinansów jest likwidacja ubóstwa, o tyle w krajach rozwiniętych idzie raczej o uwolnienie „ducha przedsiębiorczości” i walkę z bezrobociem.

Popularność „ruchu mikrofinansowego” osiągnęła nowy poziom wraz z organizacją w 1997 r. w Waszyngtonie Microcredit Summit, zorganizowanym w Waszyngtonie w 1997 r., w którym wzięło udział 1500 organizacji z 137 krajów. Wnioski z niego płynące podtrzymały ogromny potencjał mikrofinansów w redukcji ubóstwa, w oparciu o wyniki obserwacji praktyki gospodarczej⁶⁴:

- kredytowanie ludzi ubogich wiąże się z dużym ryzykiem, szczególnie w kontekście systemów odpowiedzialności wzajemnej;
- zrównoważenie programów w krajach rozwijających się jest możliwe do osiągnięcia;
- modele działalności mikrokredytowej wskazują na wysoki poziom możliwości odtwarzania;
- programy rozrastają się, tak aby obejmować wsparciem ogromną liczbę ludzi ekstremalnie ubogich;
- mikrokredyt pozwala wypracować ludziom ubogim ich drogę wyjścia z ubóstwa;

62 P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości...*, s. 130.

63 P.B. McGuire, J.D. Conroy, *The Microfinance Phenomenon...*, s. 92.

64 *Microcredit Summit, Declaration and Plan of Action, 1997*, <http://microcreditsummit.org> (dostęp: 20.03.2016).

- programy mikrokredytowe stymulują gromadzenie oszczędności i aktywów przez ludzi biednych;
- programy mikrokredytowe stały się narzędziem różnych przykładów rozwoju społecznego.

Powyższa argumentacja wskazywała na sytuację, w której każda strona zaangażowana w mikrofinanse może się czuć wygrana, a instytucje mikrofinansowe nie tylko mają wkład w redukcję ubóstwa, ale mogą to zrobić w sposób zrównoważony bez potrzeby ciągłego subsydiowania.

Mikrofinanse stawały się coraz bardziej widoczne nie tylko w praktyce gospodarczej, ale także w sferze naukowej. Chociaż termin „mikrofinanse” jest stosunkowo młody, to jednak leżące u jego podłoża zjawisko już nie. Mikrofinanse nie pojawiły się nagle, wraz z założeniem Grameen Banku czy opublikowaniem książki *Finance Against Poverty* (Hulme i Mosley, 1996)⁶⁵. Problematykę dostępności usług finansowych i ubóstwa zawierają już przykładowo prace z lat 1855–1860 autorstwa P.G.F. Le Play’a i jego następców, dotyczące cyrkulacji pieniądza oraz zadłużenia i bazujące na analizie budżetów domowych. To co współcześnie nazywamy mikrofinansami umiejscowili oni w szerszym kontekście gospodarczym, społecznym i politycznym – zarówno na poziomie lokalnym, jak i międzynarodowym. Aktualnie dostrzega się bliskie podobieństwo między obserwowaniem, ewidencjonowaniem i mierzeniem aktywności w ramach domowego budżetu (opisanymi przez Le Play’a), a obecnie prowadzonymi badaniami dotyczącymi tego, jak ludzie obdzy w krajach rozwijających się gospodarują swoimi zasobami finansowymi⁶⁶.

Prawdopodobnie najbardziej wpływowy artykuł, wyraźnie używający terminu „mikrofinanse”, został opublikowany w 1999 r. przez Jonathana Morducha w „Journal of Economic Literature”. Przyczynił się on do legitymizacji badań dotyczących mikrofinansów jako gatunku, szczególnie wśród ekonomistów. W artykule tym Morduch przedstawił modele teoretyczne, które odróżniły mikrofinanse od tradycyjnej działalności bankowej. Zapoczątkował tym samym teoretyczną debatę wokół mikrofinansów⁶⁷. Ostatnie ujęcia teoretyczne, mające charakter transdyscyplinarny, wiążą mikrofinanse z dyscypliną stosunków międzynarodowych i globalnym zarządzaniem gospodarczym. Posuwa to naprzód społeczną i polityczną analizę globalnej „architektury rozwoju”, w której mikrofinanse są kluczowe z uwagi na ich polityczno-gospodarcze możliwości konsolidowania wyżej wymienionych płaszczyzn⁶⁸.

Nie ulega wątpliwości, że mikrofinanse stały się znaczącym mechanizmem umożliwiającym dostęp do formalnych usług finansowych dla ubogiej ludności z krajów

65 D. Hulme, P. Mosley, *Finance Against Poverty*, Psychology Press, London 1996.

66 C. Fouillet, M. Hudon, B. Harriss-White, J. Copestake, *Microfinance Studies: Introduction and Overview*, Oxford Development Studies 2013, Vol. 41: sup1, s. 1–s. 16, s. 2.

67 J. Morduch, *The Microfinance Promise*, „Journal of Economic Literature” 1999, nr XXXVII (December), s. 1569–1614.

68 C. Fouillet, M. Hudon, B. Harriss-White, J. Copestake, *Microfinance Studies...*, s. 7.

rozwijających się lub przechodzących transformację gospodarczą⁶⁹. Zwieńczeniem tego okresu było ogłoszenie roku 2005 rokiem mikrofinansów przez Organizację Narodów Zjednoczonych i przyznanie w 2006 r. Pokojowej Nagrody Nobla profesorowi Yunusowi⁷⁰. Wydarzenia te były wynikiem dobrej oceny osiągnięć mikrofinansów przez kilka poprzednich dekad. Sukces mikrofinansów przyciągnął uwagę różnych kręgów, które uznały to za dobrą okazję biznesową. W rezultacie „obszar” mikrofinansów przekształcił się w „przemysł” mikrofinansów i idylliczna era, w której tylko celebrowano sukces Gramen Banku skończyła się⁷¹.

Drugie przesunięcie paradygmatu mikrofinansów dokonało się ok. 2005 r. Nastąpiło wtedy przekierowanie z mikrofinansów do inkluzyjnych finansów, tj. z dyskretnego wspierania instytucji mikrofinansowych do budowania inkluzyjnych sektorów finansowych. W 2004 r. CGAP sformułowała „kluczowe zasady mikrofinansów”. Zasady te objaśniano razem z podstawami dla inkluzyjnego systemu finansowego. Zdano sobie wtedy sprawę, że ogromna liczba ludzi wykluczonych uzyska dostęp dofinansowania, tylko jeśli usługi finansowe dla biednych zintegrują się z trzema poziomami inkluzyjnego systemu finansowego:

- mikro – dostawcy usług finansowych, którzy oferują swoje usługi osobom ubogim i o niskich dochodach;
- mezo – podstawowa infrastruktura finansowa dla systemu finansowego i szeroki wachlarz usług;
- makro – odpowiednie przepisy prawne i ramy polityczne.

Tradycyjne mikrofinanse, koncentrujące się na poziomie mikro, ewoluowały w tym okresie w kierunku bardziej kompleksowego systemu finansowego (przesunięcie, które może być opisane jako przesunięcie z produktu na klienta). Podejście ukierunkowane na produkt polega na tym, że instytucje mikrofinansowe oferują klientom wystandaryzowany produkt. Podejście zorientowane na klienta z kolei koncentruje się na zidentyfikowaniu efektywnego popytu zarówno od klientów aktualnych, jak i potencjalnych. Instytucje mikrofinansowe zorientowane na klientów mogą oferować różnorodność produktów finansowych i usług skierowanych do szerokiego spektrum odbiorców⁷².

Pionierami praktycznego rozwoju mikrofinansów były organizacje pozarządowe (*non-governmental organization*, NGO)⁷³. Z czasem jednak wiele z nich przekształciło się w organizacje nastawione na zysk, funkcjonując albo z uregulowanym statusem pośredników połączonych z niefinansowymi instytucjami, albo

69 KfW Bankengruppe, *Mikrofinanzierung in Entwicklungs- und transformations-Ländern: Struktur und Herausforderungen*, KfW-Research, Standpunkt, Nr. 13, Frankfurt am Main, November 2011, s. 2.

70 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 141.

71 M. Hamada, *Financial Services to the Poor...*, s. 1.

72 Ibidem, s. 6.

73 R. Mersland, T. Strøm, *Microfinance Mission Drift?*, „World Development” 2010, nr 38 (1), s. 28–36.

jako pełnoprawne banki. Pierwsza tego typu transformacja miała miejsce w 1992 r. w Boliwii i dotyczyła BancoSol. W XXI w. także banki komercyjne wykazały zainteresowanie działalnością mikrofinansową.

Jako podmioty rynkowe, instytucje mikrofinansowe płacą podatki, muszą przestrzegać stosownych regulacji i podlegają kontroli, a działalność ukierunkowana na zysk stanowi większą część ich modelu biznesowego (wywołuje to często napięcia wśród personelu, który był rekrutowany dla celów wsparcia społecznego). Transformacja z nieformalnego „non-profit” do regulowanego i bardziej komercyjnie ukierunkowanego statusu nie dotyczy tylko mikrofinansów. Inne organizacje rozwojowe także „adoptowały” model „przedsiębiorstwa społecznego” z celami określonymi jako *double bottom line* i dotyczącymi zrównoważonego rozwoju. Jako sektor od początku będący elementem gospodarki społecznej, obecnie integrowanej w rynki krajowe i ogólnosiwiatowe, mikrofinanse są przykładem instytucjonalnej hybrydy. Podczas gdy rynkowa zmiana była logicznym krokiem do rozszerzenia zakresu działalności na klientów i osiągnięcia większego profesjonalizmu, tylko niewielka część instytucji mikrofinansowych zdołała temu sprostać. Proces urynkowienia często był trudny do wdrożenia i kadra menadżerska w niektórych instytucjach odmówiła zaangażowania się w niego.

Proces urynkowienia instytucji mikrofinansowych stał się przyczynkiem dla historycznej debaty w obszarze mikrofinansów, dotyczącej „dryfowania” misji instytucji mikrofinansowych⁷⁴. Kiedy banki lub niebankowe instytucje mikrofinansowe pozyskiwały nowych właścicieli/inwestorów, pojawiły się pytania, czy hybrydyzacja i cele rynkowe odsuną mikrofinanse od osób ubogich, ponieważ kredytowanie ich wiąże się zarazem z mniejszym zyskiem i z wyższym ryzykiem.

IV etap – mikrofinanse po kryzysie finansowym

Koniec pierwszej dekady XXI w. to okres naznaczony kryzysem finansowym, który objął całą światową gospodarkę. Jego skutki wpłynęły także na funkcjonowanie instytucji mikrofinansowych, stawiając przed nimi jednocześnie nowe wyzwania. Kryzys udowodnił, że instytucje mikrofinansowe nie działają w oderwaniu od systemu finansowego. Kluczowym stało się wyważenie zakresu prowadzonej działalności i unikanie nadmiernego ryzyka, tak aby z jednej strony nie stwarzać zagrożenia dla kontynuacji działalności, z drugiej zaś nie redukować zakresu usług oferowanych klientom⁷⁵. Komercyjne refinansowanie instytucji mikrofinansowych ciągle ma znaczenie, a mikrofinanse (mikrokredyty) jako klasa aktywów stają się interesujące dla inwestorów prywatnych, ale kierujących się społeczną misją.

74 B. Armendáriz de Aghion, A. Szafarz, *On Mission Drift in Micro Finance Institutions*, [w:] B. Armendáriz de Aghion, M. Labie (red.), *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, London–Singapore 2011, s. 342.

75 Szerzej: S. Everret, *The Global Financial Crisis and Microfinance*, <http://www.microcapital.org> (dostęp: 23.04.2016).

Pomimo że rozszerzyła się perspektywa mikrofinansów, kluczowe cele pozostały niezmienione. Koncentracja na ubogich jest jednym z podstawowych motywów. Istnieje triada celów mikrofinansów, tj.: zasięg, wpływ i zrównoważenie finansowe – podstawowe aspekty dla osiągnięcia zrównoważenia ekonomicznego. Harmonizacja na poziomie instytucjonalnym i udoskonalenia w środowisku politycznym poprawiają wyniki instytucji finansowych. Zakres ramowy wskazuje na szeroki zbiór potencjalnych synergii i równocześnie kompromisy wśród trzech celów:

- zasięg mikrofinansów a nieosiągnięcie założonych celów – im bardziej rozrastał się „przemysł” mikrofinansów, tym bardziej podkreślano potrzebę ich zrównoważenia. Niepokój o finansową trwałość doprowadził do urynkwienia mikrofinansów oraz zwiększania ich zasięgu na nowych klientów. Proces powiększenia zasobów finansowych, głównie przez zaangażowanie się donatorów, mógł przyczynić się do wzrostu wielkości udzielanych pożyczek i inklinacji, by pożyczać ludziom bogatszym. W efekcie, pomimo że mikrofinanse cały czas się rozrastają, wiele osób ubogich (szczególnie tych najuboższych) wciąż tkwi w ubóstwie – opinie takie wywołują krytykę, że mikrofinanse nie realizują ze swojej misji;
- ewaluacja znaczenia – ostatnie dekady przyniosły wiele przykładów sukcesów oddziaływania mikrofinansów. Mogły one stanowić zachętę dla ludzi ubogich, by skorzystać z tej formy finansowania i w efekcie prowadzić do rozwoju mikrofinansów w aspekcie ilościowym (wzrost głównie liczby pożyczkobiorców i instytucji mikrofinansowych, ogólnej wartości pożyczek). W ostatnim czasie przy ocenie mikrofinansów, oprócz kryteriów ilościowych coraz częściej uwzględnia się jakościowe;
- zrównoważenie finansowe i urynkwienie – urynkwienie instytucji mikrofinansowych jest jednym z rozwiązań służącym uzyskaniu przez nie finansowej trwałości. Jednym z powodów, dla których transformacja i urynkwienie mikrofinansów są ważne, jest wzrost zapotrzebowania na oszczędności i możliwości ich tworzenia także przez osoby ubogie.

Przez ostatnie dwie dekady mikrofinanse rozwinęły się jako ważny sub-obszar praktyki i badań. Początkowo związane z kredytowaniem mikrobiznesu, w sferze praktycznej mikrofinanse obejmować zaczęły szerszą gamę usług finansowych, oferowanych przez liczne instytucje, takie jak organizacje pozarządowe, kasy oszczędnościowe, towarzystwa budowlane, unie kredytowe, banki spółdzielcze, banki komercyjne i towarzystwa ubezpieczeniowe⁷⁶. Za sprawą mikrofinansów poszerzyły się usługi dla osób niemających dostępu do tradycyjnych usług bankowych z powodu wysokich kosztów transakcyjnych ich pozyskania, małej zyskowności takich kredytów/pożyczek i wysokiego ryzyka. Ocenia się, że ok. 2,5 mld pracujących osób dorosłych na świecie (tj. więcej niż połowa populacji dorosłych)

76 M. Zeller, *A Comparative Review of Major Types of Rural Microfinance Institutions in Developing Countries*, „Agricultural Finance Review” 2006, Vol. 66(2), s. 195–213.

wciąż nie ma żadnego dostępu do usług finansowych dostarczanych przez regulowane instytucje finansowe⁷⁷.

Inkluzja finansowa stała się jednoczącym, globalnym celem mikrofinansów, dążąc do osiągnięcia powszechnego dostępu do usług finansowych, które pomagają ludziom nie tylko oszczędzać i inwestować, lecz także radzić sobie z ryzykiem i chronić się przed kryzysami gospodarczymi⁷⁸. Przez dążenie do poprawienia dostępu do regulowanych usług finansowych praktycy mikrofinansów definiują swoją rolę w opozycji do usług nieformalnych lub nieuregulowanych, od których biedni ludzie byłiby zależni. Dla kontrastu: wielu badaczy mikrofinansów zmieniło tendencję ostrego i normatywnego rozróżnienia pomiędzy formalnymi i nieformalnymi, uregulowanymi i nieregulowanymi czy też tradycyjnymi i nowoczesnymi usługami finansowymi. Zamiast tego podkreślają zróżnicowanie, kompleksowość i wieloaspektowość form korelacji, zawłaszczania, dostosowania, rekonfiguracji i konkutowania pomiędzy instytucjami finansowymi⁷⁹. Koncepcja „krajobrazu finansowego” podkreśla znaczenie związków pomiędzy usługami finansowymi i innymi aspektami relacji społecznych, włączając w to status rynku pracy, płęć, deklarowaną religię, klasę społeczną, zaufanie i związki wzajemności⁸⁰.

Kryzys finansowy, który dekadę temu dotknął gospodarkę światową, spowodował zmiany w instytucjonalnej strukturze systemu finansowego. Na rynkach finansowych, a szczególnie w sektorze świadczącym usługi bankowe pojawiły się nowe instytucje/podmioty, prowadzące swoją działalność często poza sektorem nadzorowanym przez władze publiczne. W konsekwencji ich działalność jest mało transparentna i rodzi wiele zagrożeń i ryzyk. Podmioty te zazwyczaj wykorzystują lukę na rynku usług finansowych – szybko dostosowują się do potrzeb klientów, mają mniej rygorystyczne wymogi nadzorczo-ostrożnościowe oraz konkurencyjną ofertę produktowo-usługową. Podmioty te zaliczane są często do sektora określanego jako *shadow banking*. *Shadow banking* określana jest w polskiej literaturze jako: bankowość równoległa, bankowość cienia czy sektor parabankowy i definiowana jako sektor świadczący usługi bankowe (finansowe) przez podmioty niezaliczane do tradycyjnego (kontrolowanego, nadzorowanego, regulowanego) sektora finansowego⁸¹.

77 A. Demirgüç-Kunt, L. Klapper, *Measuring Financial Inclusion: The Global Finder*, „World Bank Policy Research Working Papers” 2012, nr 6025, World Bank, Washington, D.C. 2012, s. 3.

78 B. Armendáriz de Aghion, J. Morduch, *The Economics of Microfinance*, MIT Press, Cambridge, MA 2010.

79 C. Fouillet, M. Hudon, B. Harriss-White, J. Copestake, *Microfinance Studies...*, s. 2.

80 F.J.A. Boumann, O. Hospes, *Financial Landscapes reconstructed: the fine art of mapping development*, Boulder, Westview Press, (b.m.w.) 1994.

81 A. Alińska, *Shadow banking jako element zrównoważonego rozwoju systemu finansowego*, [w:] *Finanse na rzecz zrównoważonego rozwoju. Gospodarka – Etyka – Środowisko*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 437, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016, s. 23.

Podsumowując, mikrofinanse czekają z pewnością dalsze wyzwania i przeobrażenia, jednak ich oryginalnym i pierwotnym celem pozostaje dostarczanie wszechstronnych usług finansowych osobom o niskich dochodach – w sposób zrównoważony. Osiągnięcie tego celu jak również ewaluowanie z punktu widzenia trwałości, zasięgu i wpływu na system gospodarczy będą kluczowe dla ich dalszego rozwoju.

2.4. Instytucjonalny wymiar mikrofinansów

Pośrednicy finansowi to nieodłączny element systemu finansowego. W szerokim ujęciu są to organizacje zajmujące się aktywnością finansową i charakteryzujące się tym, iż mają w swoim portfelu przeważający udział aktywów finansowych⁸². Pośrednikami finansowymi są instytucje finansowe, czyli przedsiębiorstwa świadczące usługi na rzecz podmiotów dysponującymi oszczędnościami oraz podmiotów poszukujących środków finansowych⁸³. Instytucje finansowe są odpowiedzialne za ułatwianie przepływu kapitałów od podmiotów, które dysponują wolnymi funduszami pieniężnymi do podmiotów wykazujących deficyt w tym zakresie. Instytucje finansowe tworzą instrumenty, które umożliwiają podmiotom lokowanie nadwyżek środków pieniężnych (inwestorom), a podmiotom zgłaszającym deficyt środków pieniężnych zaciąganie kredytów/pożyczek. Instytucje finansowe stanowią istotę rynku finansowego, który rozumie się jako ogół instytucji finansowych i instrumentów finansowych, za pomocą których realizowane są transakcje między kapitałodawcami a kapitałobiorcami⁸⁴.

Działalność instytucji finansowych w gospodarce rynkowej związana jest z realizacją następujących celów:

- współdziałaniem w procesie usprawniania systemu transakcyjnego;
- tworzeniem warunków dla zmniejszania ryzyka podejmowanych decyzji;
- mobilizowaniem źródeł i sposobów zasilen kapitałowych dla podmiotów gospodarczych;
- pobudzaniem popytu;
- kreowaniem warunków bezpieczeństwa⁸⁵.

82 D. Korenik, *Innowacyjne usługi bankowe...*, s. 15.

83 W grupie instytucji finansowych wyróżnia się ponadto instytucje wspomagające działalność przedsiębiorstw finansowych i zmniejszające ryzyko finansowe oraz instytucje sprawujące nadzór nad określonymi segmentami rynków finansowych.

84 M. Wypych, *Finanse i instrumenty finansowe*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, ABSOLWENT sp. z o.o., Łódź 2001, s. 114.

85 S. Smyczek, *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007, s. 104–105.

Instytucje finansowe cechuje duża różnorodność i mogą być one klasyfikowane ze względu na następujące kryteria⁸⁶:

- formę prawną (rodzaj): bankowe, niebankowe i parabankowe;
- zasięg: lokalne, krajowe, międzynarodowe;
- cel działalności: zarobkowe i niezarobkowe (non-profit);
- charakter prowadzonej działalności (sposób zasilania klientów w kapitał): depozytowe, ubezpieczeniowe, emerytalne i inwestycyjne.

W praktyce poszczególne kryteria przenikają się nawzajem. Instytucje bankowe, niebankowe czy parabankowe mogą działać z nastawieniem na zysk lub nie i dostarczać środki finansowe w sposób bezpośredni lub pośredni. Wśród instytucji bankowych wyróżnia się banki komercyjne i spółdzielcze oraz kasy oszczędnościowe i kredytowe. Do instytucji niebankowych należą z kolei fundusze inwestycyjne i emerytalne, towarzystwa ubezpieczeniowe, domy maklerskie i fundusze poręczeń kredytowych⁸⁷. Instytucje parabankowe natomiast obejmują spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe⁸⁸, firmy leasingowe i faktoringowe.

Istotny jest także zasięg instytucji finansowej. Instytucje działające lokalnie mają na uwadze wsparcie i rozwój lokalnej społeczności (np. banki spółdzielcze i spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe). Krajowe instytucje finansowe z kolei operują na szerszej grupie klientów i dążą do maksymalizowania zysku (np. banki komercyjne, fundusze inwestycyjne, towarzystwa ubezpieczeniowe). Instytucje finansowe w istotny sposób określa cel działalności – właściwie wszystkie, oprócz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych czy funduszy poręczeń kredytowych zorientowane są na osiągnięcie zysku. Ostatnie z kryteriów – sposób zasilania klientów w kapitał – rozgranicza podmioty na takie, które czynią to w sposób bezpośredni (banki, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, fundusze inwestycyjne i emerytalne, firmy leasingowe i towarzystwa ubezpieczeniowe) lub pośredni (firmy faktoringowe, domy maklerskie, fundusze poręczeń kredytowych)⁸⁹.

Niezależnie od ekonomicznych definicji i klasyfikacji instytucji finansowych przepisy wielu państw ustalają własne definicje i klasyfikacje instytucji finansowych, służące regulowaniu ich działalności, w szczególności dla precyzyjnego określania ciężących na nich obowiązków oraz nadzorowania ich działalności. W polskim prawie występuje kilka, znacząco różniących się, definicji instytucji finansowej. Zróżnicowanie to wynika z różnych celów i zakresów

86 <https://www.nbportal.pl/sloownik/pozycje-sloownika/instytucja-finansowa> (dostęp: 7.07.2017).

87 C. Kosikowski, L. Góral, *Zakres rynku finansowego i nadzoru państwa nad jego funkcjonowaniem w krajach o gospodarce rynkowej*, Raport nr 96 BSE Kancelarii Sejmu, Warszawa, październik 1996; Z. Dobosiewicz, *Bankowość*, PWE, Warszawa 2003, s. 16–17.

88 Czasem zaliczane do instytucji bankowych, gdyż (jeśli) świadczą usługi podobne do bankowych.

89 B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, *System finansowy...*, s. 35.

poszczególnych regulacji (prawo bankowe, KSH, definicje autonomiczne, np. Ordynacja podatkowa).

Prawo bankowe w Polsce nie zawiera aktualnie odrębnej definicji instytucji finansowej i opiera się w tym zakresie na unijnym rozporządzeniu nr 575/2013⁹⁰. Definicja instytucji finansowej w nim zawarta ma charakter funkcjonalny. Różne definicje instytucji finansowych i zróżnicowane regulacje (np. co do formy prawnej i zakresu dopuszczalnych usług) w poszczególnych państwach UE nie pozwalają na posługiwanie się jednolitą terminologią w całej Wspólnocie. Definicja instytucji finansowej w rozumieniu rozporządzenia 575 (a więc i Prawa bankowego w Polsce) obejmuje przedsiębiorstwa, których podstawową działalnością jest wykonywanie co najmniej jednego z następujących rodzajów działalności: udzielanie kredytów, leasing, usługi płatnicze, emisja środków płatności w rodzaju czeków, udzielanie gwarancji, obrót niektórymi instrumentami finansowymi (czekami, weksłami, certyfikatami depozytowymi, dewizami, opcjami i kontraktami terminowymi, swapami, papierami wartościowymi), uczestniczenie w emisji papierów wartościowych, doradztwo w zakresie struktury kapitałowej czy strategii przemysłowej oraz przekształceń własnościowych, pośrednictwo na rynku pieniężnym, zarządzanie portfelem inwestycyjnym i doradztwo w tym zakresie, przechowywanie i administrowanie papierami wartościowymi oraz emisja pieniądza elektronicznego⁹¹. Instytucjami finansowymi w myśl tej definicji nie są podmioty, których podstawowa działalność polega na przyjmowaniu depozytów, tj. banki (z siedzibą w Polsce lub innym państwie UE) i instytucje kredytowe (z siedzibą w innym niż Polska państwie UE)⁹².

Instytucjami finansowymi w rozumieniu Prawa bankowego były także tzw. firmy pożyczkowe, jednak od 11 października 2015 r. włączono je do odrębnej kategorii – instytucji pożyczkowych (art. 4 ust. 1 pkt 33 Prawa bankowego).

W ostatnich latach sektor finansowy zorientowany na osiąganie zysku umocnił swoje znaczenie i wpływy tak, że mówi się nawet o finansjalizacji gospodarki. Obok tego, w segmencie finansów, istnieją instytucje finansowe realizujące co do zasady programy społeczne. Dowodem na to jest subsegment finansów, czyli mikrofinanse. W gospodarce widoczna jest duża różnorodność instytucji i organizacji typu non-profit, których rola i znaczenie wzrasta. Różnorodność instytucjonalnych form ważna jest z punktu widzenia gospodarki rynkowej, ponieważ gwarantuje dostępność zróżnicowanych produktów finansowych. Ponadto, niektóre specyficzne instytucje mają wpływ na kompozycję rynku kredytów osobistych

90 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32013R0575> (dostęp: 7.07.2017).

91 Instytucjami finansowymi w myśl tej definicji są także instytucje płatnicze oraz spółki holdingowe instytucji finansowych (z wyjątkiem spółek holdingowych instytucji ubezpieczeniowych).

92 Art. 4 pkt 7 ustawy Prawo bankowe z dnia 29.08.1997, Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939 ze zm.

i biznesowych, na wielkość i warunki ich udzielenia, kredytowanie określonych grup klientów i oferowanie innych usług finansowych.

Mikrofinanse, jak już zostało w poprzednim podrozdziale powiedziane, są określane często jako usługi finansowe dla osób o niskich dochodach. W praktyce, termin ten jest często używany w węższym znaczeniu, odnosząc się do usług dostarczanych przez podmioty samo-opisujące się jako „instytucje mikrofinansowe” (*microfinance institutions*, MFIs), które zwykle wykorzystują techniki rozwinięte przez okres trzech ostatnich dekad, służące zarządzaniu niewielkimi niezabezpieczonymi pożyczkami. Techniki te obejmują wypożyczanie grupowe, wymagania posiadania oszczędności przed wnioskiem o pożyczkę (*pre-loan savings requirements*), udowadniające gotowość klientów i zdolność do dokonywania regularnych spłat i najważniejsze – niejawne gwarancje szybkiego dostępu do kolejnych pożyczek, jeśli obecne spłacane są bez zwłoki⁹³.

Instytucje mikrofinansowe od instytucji finansowych odróżnia mniejsze znaczenie tej grupy podmiotów, która bezpośrednio finansuje grupy społeczne i podmioty gospodarcze, a szersze rozbudowanie oferty usług instytucji skupiających się na finansowaniu pośrednim. Dotyczy to instytucji państwowych takich jak banki publiczne, udzielające kredytów innym instytucjom, które z kolei mają dzięki temu finansować określone podmioty i grupy społeczne. Znaczącą rolę w sektorze instytucji mikrofinansowych odgrywają również instytucje zabezpieczające, udzielające gwarancji przyszłym kredytobiorcom.

Powstanie i rozwój instytucji mikrofinansowych w gospodarkach wielu krajów na świecie były przejawem dążenia do zaspokajania rynkowych potrzeb zgłaszanych przez grupy społeczne i podmioty gospodarcze działające na terenach o dość niskim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego w porównaniu z innymi obszarami. Były to głównie tereny wiejskie oraz małe miasta, czyli miejsca z ograniczonym dostępem do usług tradycyjnej bankowości. Powstawanie tam instytucji mikrofinansowych było przejawem inicjatyw, których podejmowały się grupy społeczne i organizacje samopomocowe. W związku z powyższym można wyróżnić trzy główne przesłanki tworzenia instytucji mikrofinansowych:

- społeczne – wskazują na pojawienie się możliwości zidentyfikowania grup społecznych oraz osób objętych zjawiskiem marginalizacji. Aspekt ten wiąże się z wykluczeniem społecznym odnoszącym się do zatrudnienia, dochodów czy roli pełnionej w społeczeństwie;
- finansowe – powiązane są z wykluczeniem finansowym;
- edukacyjne – powiązane są z potrzebą edukacji, postrzeganej jako sposób informowania klientów instytucji mikrofinansowych o możliwościach

93 A. Gonzalez, R. Rosenberg, *The State of Microfinance – Outreach, Profitability and Poverty: Findings from a Database of 2300 Microfinance Institutions*, Last revised: 26 October 2010, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1400253 (dostęp: 30.03.2017).

i sposobach korzystania z usług finansowych, a także ich przydatności w prowadzeniu działalności gospodarczej⁹⁴.

Rola i znaczenie instytucji mikrofinansowych opiera się na oferowaniu niezabezpieczonych mikrokredytów, które powiązane są z pakietami innych usług. Środki uzyskiwane w ten sposób umożliwiają osobom o niskim poziomie dochodów uruchomienie własnej działalności⁹⁵. Instytucje mikrofinansowe świadczą swym klientom również usługi doradcze i konsultacyjne. Podmioty te mogą być finansowane ze źródeł publicznych, krajowych, a także zagranicznych. Szerokie ujęcie definicji instytucji mikrofinansowej wyróżnia⁹⁶:

- świadczenie usług finansowych osobom o niskich dochodach;
- udzielanie kredytów krótkoterminowych i na niewielkie kwoty;
- działanie nienastawione na zysk (non-profit);
- realizacja misji społecznej;
- niekonwencjonalne procedury udzielenia pożyczek;
- docieranie do specyficznych grup społecznych.

Dokonując analizy działalności mikrofinansowej w ujęciu instytucjonalnym, można określić odpowiednie kategorie podmiotów świadczących usługi mikrofinansowe. Okazuje się jednak, że stworzenie jednolitej klasyfikacji ukazującej różnorodność tego sektora jest bardzo trudne, ponieważ instytucje mikrofinansowe są bardzo różnorodne. Wynika to m.in. ze zróżnicowania systemów finansowych, rodzaju oferowanych usług (finansowych i niefinansowych), formy organizacyjno-prawnej podmiotów, a często także poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju⁹⁷. Jak słusznie zauważa Alińska:

Identyfikacja, klasyfikacja i ocena działalności instytucji mikrofinansowych jest dość złożona, niejednoznaczna i trudna do przeprowadzenia ze względu na różnorodność instytucji możliwych do zakwalifikowania do tej kategorii, brak jednoznacznej definicji i ograniczony dostęp do danych obrazujących skalę prowadzonej działalności [...] W większości krajów [...] ze względu na niewielką wartość posiadanych aktywów i lokalny charakter nie podlegają pod publiczny nadzór finansowy, nie są zobligowane do szczegółowego przygotowywania i upubliczniania danych finansowo-ekonomicznych oraz przedstawiania efektów swojej działalności. Dlatego większość prezentowanych danych statystycznych obrazujących skalę działalności instytucji mikrofinansowych (zwłaszcza instytucji niebankowych) ma charakter niepełny, szacunkowy i pozyskany najczęściej w formie badań ankietowych⁹⁸.

Na świecie funkcjonuje kilka tysięcy podmiotów, które mogą być zaliczane do instytucji mikrofinansowych, co powoduje liczne trudności w jednoznacznym określeniu skali działalności i wartości zawieranych przez nie transakcji. Statystyki

94 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 143–147.

95 *Mikrofinanse w Polsce. Niewykorzystany potencjał finansowania najmniejszych przedsięwzięć gospodarczych*, Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych, Warszawa 2002, s. 5.

96 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 152.

97 P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości...*, s. 77.

98 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe na rynku usług finansowych...*, s. 28.

dostępne w tym zakresie mają charakter szacunkowy i obrazują tylko fragment skali zjawiska. Z szacunkowych danych wynika, że na świecie w 2006 r. funkcjonowało ok. 10 tys. podmiotów zajmujących się działalnością mikrofinansową. Przeciętna wysokość zaciąganej pożyczki wynosiła ok. 300 USD, a liczbę osób korzystających z pożyczek oszacowano na ok. 40 mln⁹⁹. Inne źródła podają, że na całym świecie działa od 1000 do 2500 instytucji mikrofinansowych, które łącznie obsługują ponad 67 mln klientów z ponad 100 krajów¹⁰⁰. O skali działalności mikrofinansowych podmiotów, pośród których ponad 500 zajmuje się samymi mikrokredytami, świadczyć może fakt, iż pożyczki one ponad 7 mln USD liczbie blisko 30 mln osób prowadzącym małe przedsiębiorstwa. Z szacunków Microcredit Summit Campaign wynika, że na rynku działa 3100 instytucji mikrofinansowych różniących się statusem prawnym, finansowym oraz własnościowym. Umożliwiają one skorzystanie z usług mikrofinansowych 66,6 mln ludzi ubogich, niemających dostępu do tradycyjnych instytucji finansowych. Według szacunków Deutsche Banku z 10 000 instytucji mikrofinansowych, najwięcej znajduje się w Azji Południowej (31%) i Ameryce Łacińskiej (26%). Natomiast pod względem liczby kredytobiorców także przoduje Azja Południowa (51%) i Azja Wschodnia z Pacyfikiem (20%) oraz Ameryka Łacińska (15%)¹⁰¹.

Literatura przedmiotu oferuje wiele klasyfikacji instytucji mikrofinansowych. Jedną z nich jest klasyfikacja stosowana przez CGAP. Dzieli ona instytucje mikrofinansowe według kryterium¹⁰²:

- a) stopnia sformalizowania, wyróżniając instytucje:
 - formalne – podlegające regulacjom bankowym, np. banki komercyjne;
 - *quasi*-formalne – podlegające ogólnym przepisom prawnym, np. unie kredytowe, spółdzielnie kredytowe, organizacje pozarządowe;
 - nieformalne – zrzeszenia działające na zasadach odpowiedzialności grupowej, nierejestrowane, np. grupy samopomocy;
- b) formy własności, wyróżniając instytucje:
 - rządowe, np. publiczne instytucje finansowe, publiczne banki rozwoju;
 - będące własnością swoich członków, np. unie kredytowe, banki spółdzielcze;
 - o charakterze organizacji społecznych (non-profit), np. stowarzyszenia i fundacje;
 - komercyjne, np. banki mikrofinansowe (*greenfield banks*).

Formalne instytucje mikrofinansowe prowadzą działalność finansową w oparciu o angażowanie środków finansowych klientów na zasadach zwrotnych. Są to instytucje przyjmujące depozyty i prowadzące działalność rozliczeniową. Oferowanie usług depozytowych w celu finansowania działalności wynika z osiągnięcia

99 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 166–167.

100 W. Żółcińska, *Finansowanie mikrofinansów*, „Magazyn Finansistów CFO” 2007, nr 2, s. 33.

101 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 167.

102 <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1308> (dostęp: 12.09.2016).

pewnego poziomu rozwoju. Działalność tych podmiotów podlega nadzorowi władz publicznych i określona jest odpowiednimi regulacjami prawnymi oraz obowiązkami organizacyjnymi, prawnymi i finansowymi. Instytucje mikrofinansowe *quasi*-formalne prowadzą zarejestrowaną działalność obejmującą usługi finansowe i określane są także jako instytucje pośredniczące. Nie prowadzą one działalności depozytowej i wywodzą się z organizacji charytatywnych oraz organizacji pozarządowych. Dążą jednak do osiągnięcia samowystarczalności finansowej, zapewniającej stabilny rozwój i możliwość oferowania swych usług coraz szerszemu gronu klientów. Ich działalność skupia się głównie na zapewnieniu źródeł finansowania klientom i swoim członkom. Instytucje mikrofinansowe nieformalne najczęściej nie posiadają statusu instytucji finansowej. Podobnie jak instytucje *quasi*-formalne wywodzą się z organizacji charytatywnych i organizacji pozarządowych, nie prowadzą działalności depozytowej i najczęściej nie podlegają żadnej kontroli i nadzorowi publicznemu. Kontakt między klientem a instytucją odbywa się najczęściej na podstawie umów pożyczkowych lub poprzez współwłasność. Udzielanie pożyczek przez te podmioty stanowi często działalność poboczną¹⁰³.

Klasyfikacja instytucji mikrofinansowych ze względu na stopień sformalizowania (uregulowanie zakresu i form działalności) i formę własności (prywatne, publiczne i pozarządowe instytucje mikrofinansowe) widoczna jest także w typologii instytucji mikrofinansowych zaproponowanej przez Alińską. Wyodrębniła ona ponadto dwa inne kryteria:

- a) podlegania lub nie regulacjom bankowym, tj. instytucje:
 - bankowe – regulowane przez Europejskie Prawo Bankowe oraz krajowe prawa bankowe,
 - niebankowe – prowadzące działalność niepodlegającą regulacjom obowiązującym w systemie bankowym;
- b) poziom samodzielności finansowej, tj. instytucje¹⁰⁴:
 - wymagające subwencjonowania,
 - samowystarczalne finansowo¹⁰⁵.

Aspekt samodzielnego, trwałego, zrównoważonego i samowystarczalnego pod względem finansowym rozwoju i utrzymania się na rynku obecny jest w rozważaniach na temat instytucji mikrofinansowych od lat 90. XX w. Jedne instytucje mikrofinansowe korzystają z subwencji, dotacji lub darowizn, inne zaś są samowystarczalne finansowo. Pierwsza grupa korzysta ze wsparcia udzielanego przez różnego typu instytucje publiczne i organizacje pomocowe, które są głównym źródłem finansowania podstawowej działalności i stanowią podstawę jej kontynuowania w kolejnych okresach. Niestety często przekłada się to na niską efektywność

103 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 157–159.

104 Ang. *sustainability* – efektywność, samowystarczalność, zrównoważony rozwój jednostki, prowadzenie działalności w sposób ciągły i jak najdłuższe utrzymanie się na rynku.

105 Szerzej: A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 157–166.

ekonomiczną. W przypadku instytucji samowystarczalnych istnieje konieczność pozyskania odpowiedniego źródła zasilania w postaci kapitałów własnych lub takiego zarządzania finansami, aby przychody pokryły koszty. W początkowej fazie funkcjonowania wiele takich instytucji mikrofinansowych korzysta z subwencji, jednak z czasem działalność mikrokredytowa zaczyna być finansowana środkami pochodzącymi ze sprzedaży produktów na rynku lokalnym.

Z kolei Jacek Adamek, w kontekście mikrofinansów jako narzędzia walki z ubóstwem, wyodrębnia cztery modele świadczenia usług mikrofinansowych:

- model Grameen Bank (oparty o pożyczki grupowe);
- model banków wiejskich (zakładanych przez instytucje rządowe, prywatnych donatorów lub NGO);
- unie kredytowe;
- grupy samopomocy¹⁰⁶.

Klasyfikacja instytucji mikrofinansowych funkcjonuje również w ramach działalności organizacji zajmujących się gromadzeniem, analizowaniem i oceną danych dotyczących instytucji mikrofinansowych na świecie. Do najbardziej znanych podmiotów w tym zakresie należą:

- *Microfinance Information Exchange* (MIX Market) – organizacja oferująca dostęp do analiz, danych i narzędzi, które umożliwiają ocenę sektora zajmującego się inkluzją finansową¹⁰⁷;
- *Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States* (MFC) – sieć 110 instytucji członkowskich, które odgrywają czynną rolę w nadawaniu kształtu mikrofinansom w regionie ECA; MFC jest katalizatorem wypełniania luki rynkowej w zapotrzebowaniu na usługi finansowe i propagatorem mikrofinansów wśród decydentów, organów regulacyjnych, sektora bankowego i inwestorów; członkami są banki, organizacje pozarządowe, inwestorzy społeczni i prywatni¹⁰⁸;
- *European Microfinance Network* (EMN) – organizacja promująca mikrofinanse w Unii Europejskiej, jako narzędzie walki ze społecznym i finansowym wykluczeniem; aktywnie wspiera mikroprzedsiębiorstwa i samozatrudnienie, wywiera nacisk na działalność UE w kwestiach podnoszenia poziomu świadomości potrzeby budowania europejskiego ustawodawstwa i regulacji, które umożliwi rozwój mikrofinansów w Europie¹⁰⁹.

Różnice w klasyfikacji instytucji mikrofinansowych proponowanych przez wymienione organizacje została zaprezentowana w tabeli 5.

106 Szerzej: J. Adamek, *Mikrofinanse islamskie...*, s. 28–30.

107 <https://www.themix.org/about> (dostęp: 12.09.2016).

108 www.mfc.org.pl (dostęp: 12.09.2016).

109 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=emn-aisbl&pg=about-us> (dostęp: 12.09.2016).

Tabela 5. Podmioty klasyfikowane jako instytucje mikrofinansowe według MIX Market, MFC i EMN

Rodzaj instytucji mikrofinansowej	MIX Market	MFC	EMN
banki komercyjne	✓*	✓*	✓
instytucje rządowe/ publiczne (banki mikrofinansowe)	✓	✓	-
niebankowi pośrednicy finansowi (<i>non-bank financial intermediaries</i> , NBFi)	✓	-	✓
organizacje pozarządowe/ fundacje (<i>non-governmental organization</i> , NGO)	✓	✓	✓
kasy oszczędnościowo-pożyczkowe / unie kredytowe / spółdzielnie kredytowe	✓	✓	✓
społeczne instytucje finansowe (Community Development Finance Institutions, CDFI)	-	-	✓
stowarzyszenia mikrofinansowe / instytucje religijne	-	-	✓

* typu *downscaling* – banki komercyjne oferują mikrokredyty zwykle poprzez oddzielną jednostkę

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości...*, s. 79.

Pierwsze typowe instytucje mikrofinansowe pojawiły się w krajach rozwijających się około 40 lat temu, podczas gdy w Europie pod tą nazwą znane są od blisko 20 lat. Mimo niedługiego okresu funkcjonowania na rynku stają się one coraz bardziej popularnym sposobem pozyskania środków przez różne grupy klientów, którzy szukają odpowiedniej obsługi finansowej, dostosowanej do potrzeb¹¹⁰. Działalność instytucji mikrofinansowych w Europie podlega w ostatnim czasie raportom i analizom, szczególnie w kontekście oceny wsparcia ze środków UE, kierowanego właśnie do tej grupy pośredników finansowych.

Na potrzeby dalszych rozważań, podjętych w niniejszej pracy, za instytucję mikrofinansową będzie uznawany podmiot kierujący swoje produkty mikrofinansowe do osób ubogich i mikroprzedsiębiorstw, prowadzący generalnie działalność w formie banku komercyjnego, instytucji rządowej, organizacji pozarządowej, kasy oszczędnościowo-pożyczkowej, jak również niebankowe instytucje finansowe.

Banki komercyjne to licencjonowane instytucje finansowe, których działalność reguluje prawo bankowe i które podlegają nadzorowi bankowemu. Ich właścicielami są zewnątrzni akcjonariusze, których głównym celem jest osiągnięcie zysku. Banki oferują szeroki zakres usług finansowych. Ich oferta obejmuje: udzielanie kredytów, przyjmowanie depozytów, usługi płatnicze i transfery pieniężne.

NGO są tworzone i prowadzone z datków prywatnych fundacji, rządów, międzynarodowych agencji pomocowych i indywidualnych donatorów. Zazwyczaj mają one charakter non-profit (dla celów podatkowych) i nie przyjmują depozytów. Działalność NGO nie podlega regulacjom nadzoru bankowego, a podmioty

¹¹⁰ A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 141–142.

borykają się z ryzykiem zależności wobec zewnętrznych kapitałodawców i słabościami systemu zarządzania. Początkowo organizacje tego typu nie były zainteresowane osiąganiem zysków, lecz wraz z rozwojem sektora mikrofinansów wiele NGO przeszło przemianę instytucjonalną i dąży do osiągnięcia zysku.

NBFI są niebankowymi pośrednikami finansowymi, którzy nie mają dostępu bezpośredniego do centralnych rezerw bankowych i nie są klasyfikowane tak samo jak licencjonowane banki. Jednak podmioty te oferują podobne usługi jak banki. NBFI różnią się od banków trzema aspektami:

- ich działalność jest nadzorowana przez różne agencje państwowe;
- istnieją ograniczenia w zakresie oferowanych przez nie usług;
- obowiązują je niższe wymogi kapitałowe.

Kasy oszczędnościowo-pożyczkowe (unie kredytowe) są bezdochodowymi pośrednikami finansowymi. Podmioty te zrzeszają na zasadzie członkostwa osoby, które przykładowo łączy to samo miejsce pracy czy zamieszkania. Są one własnością swoich członków, którzy gromadzą w nich swoje oszczędności, wykorzystywane następnie na udzielanie pożyczek. Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe nie podlegają nadzorowi bankowemu, mogą natomiast być objęte nadzorem rady spółdzielczej o charakterze regionalnym lub państwowym.

Institucje mikrofinansowe, za sprawą swojej specyfiki i zakresu prowadzonej działalności, osiągnęły pozycję na rynku finansowym w większości krajów na świecie, dostosowując ofertę do zgłaszanych przez rynek potrzeb finansowych. Oferta ta adresowana była w szczególności do rosnącej liczby firm, podmiotów i grup społecznych, które znajdują się w trudnej sytuacji finansowej i ekonomicznej. Są to czynniki wykluczające z grupy potencjalnych klientów banków. Problem ten dotyczy krajów biednych, jak i rozwijających się, gdzie problemy z utratą pracy, upadłość firm i inne trudności o charakterze finansowym na trwałe wpisują się w krajobraz gospodarki. W wyniku rosnącej polaryzacji dochodowej społeczeństwa rośnie także zainteresowanie instytucjami mikrofinansowymi ze strony tej części ludności, która nie jest klientem tradycyjnych podmiotów finansowych. Przyczyna tego tkwi w fakcie, iż istnieje grupa ludzi, która z różnorodnych powodów nie może, ale też często nie chce być klientami globalnych instytucji finansowych, najczęściej bankowych.

Realizacja celów instytucji mikrofinansowych zależy od ich typu. Instytucje mikrofinansowe typu non-profit osiągają lepsze wskaźniki jeśli chodzi o efekty społeczne, niż instytucje mikrofinansów nastawione na zysk. NGO są podmiotami bardziej koncentrującymi się na celach społecznych, respektując społeczną agendę, są odpowiedzialne wobec dawców kapitału i dbają o wyniki i skutki projektów, które realizują. Na drugim miejscu są spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, które są szczególnie skoncentrowane na poprawie życia swoich członków i nie są zainteresowane osiąganiem zysków. Następnie niebankowe instytucje finansowe i banki komercyjne, bardziej lub mniej zależne od struktury właścicieli czy dążenia do utrzymania silnej sytuacji finansowej.

Mikrofinanse są uważane za skuteczne narzędzie ograniczenia ubóstwa. Umożliwiają dostęp do usług finansowych, który pomaga redukować ubóstwo zarówno poprzez promowanie sposobności, jak i wzmacnianie pozycji. Na ogół, formalne usługi finansowe nie są dostępne dla biednych ludzi, z powodu wysokich stóp procentowych, wymogów w zakresie zabezpieczeń, skomplikowanych formuł aplikacyjnych. Wysokie stopy procentowe, będące efektem wysokich kosztów transakcyjnych, są przypisywane brakowi zabezpieczeń i pożądanym małym kwot pożyczki. Największy wkład mikrofinansów w rozwój finansów, to pokazanie, że pożyczanie ubogim jest realne, a terminowe spłacanie pożyczek jest osiągalne jeśli instytucje są zaprojektowane we właściwy sposób.

Jednak w przypadku każdego zjawiska, oprócz głosów pozytywnych pojawiają się głosy negatywne. Krytycy mikrofinansów nie kwestionowali, że mikrofinanse powinny stać się zrównoważone i niezależne. Kwestionowali jednak znaczenie mikrofinansów w redukcji ubóstwa i podkreślali rosnący dystans pomiędzy oczekiwaniami wykreowanymi przez orędowników mikrofinansów a faktycznymi osiągnięciami. Pojawiło się m.in. określenie „przemysł mikrodlugów” (*microdebt industry*), sugerujące, że ruch mikrofinansowy, wspierany przez rządy i agencje donatorów, zachęca osoby ubogie do zaciągania pożyczek, których nie będą w stanie spłacić¹¹¹.

Mikrofinanse ewoluowały od dostarczania wysoko oprocentowanych mikro-kredytów do reagowania na najdalsze finansowe i niefinansowe potrzeby. Ich pierwotny cel to zmniejszenie ubóstwa i zwiększenie włączenia finansowego. Szybki rozwój sektora w okresie ostatnich dekad ustalił nowe cele instytucji mikrofinansowych na nowe: stać się zrównoważonymi finansowo, samowystarczalnymi i niezależnymi od otrzymania dotacji. Osiągnięcie podwójnego celu: misji społecznej i zyskowności jest obecnie wyzwaniem dla skutecznych instytucji mikrofinansowych.

Ważnym elementem działalności mikrofinansowej, obok wsparcia aktywności gospodarczej ludzi ubogich, jest także osiąganie celów o charakterze społecznym. Podmioty mikrofinansowe realizują bowiem tzw. programy rozwoju społecznego, ukierunkowane na propagowanie odpowiednich postaw i zachowań oraz społecznej i osobistej świadomości pożyczkobiorców, członków ich rodzin oraz grup, w których funkcjonują¹¹².

111 P.B. McGuire, J.D. Conroy, *The Microfinance Phenomenon...*, s. 94.

112 J. Adamek, *Islamskie formy mikrofinansowania...*, s. 14.

Rozdział III

Europejski wymiar mikrofinansów i instytucji z tym związanych

3.1. Geneza i specyfika europejskich mikrofinansów

Powstanie i rozwój mikrofinansów utożsamiane są współcześnie z krajami ubogimi (Azja, Afryka, Ameryka Południowa). Do Europy zjawisko to powróciło po bardzo długiej przerwie. Pomimo że prototypy działalności mikrofinansowej miały swój początek w Europie pod koniec średniowiecza, następnie pojawiły się w wieku XIX, to jednak ich pełne rozwinięcie, w sensie który znamy dziś, nastąpiło dopiero w latach 90. XX wieku¹. Pomimo relatywnie wspólnej idei mikrofinanse w krajach rozwijających się i w krajach rozwiniętych różnią się od siebie, biorąc pod uwagę takie kryteria jak zakres usług, typ kredytobiorców, główne cele, typy instytucji czy chociażby wysokość stopy procentowej (por. tabela 6).

Tabela 6. Różnice pomiędzy mikrofinansami w krajach rozwiniętych i rozwijających się

Kryteria klasyfikacji	Mikrofinanse	
	w krajach rozwiniętych (Europa)	w krajach rozwijających się
początek rozwoju koncepcji	XXI w.	lata 70. XX w.
cel	wspieranie przedsiębiorczości, przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu	przeciwdziałanie ubóstwu
zakres usług	głównie mikrokredyt	wszystkie usługi mikrofinansowe
typ kredytobiorcy	osoby wykluczone społecznie, początkujący i istniejący przedsiębiorcy zgłaszający zapotrzebowanie na mikrokredyt	osoby ubogie i wykluczone finansowo
typ instytucji	sformalizowana, duże znaczenie instytucji bankowych	nieformalne źródła finansowania
stopa procentowa	zrównoważona	wysoka

Źródło: opracowanie własne.

¹ We Francji i w Wielkiej Brytanii systemy mikrofinansowe zaczęły powstawać nieco wcześniej.

Klasyczne mikrofinanse to generalnie instrumenty finansowe dla ubogich grup społecznych, lecz mają one różne znaczenie w zależności od poziomu rozwoju danej gospodarki. W krajach rozwijających się instytucje finansowe nie mają rozbudowanych struktur, dostępność do nich jest ograniczona, brak jest także odpowiednich regulacji prawnych. Nadrzędnym celem mikrofinansów jest likwidacja ubóstwa i polepszenie sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych. Z kolei w krajach rozwiniętych funkcjonuje wiele instytucji finansowych, przy czym wykluczają one ze swoich usług osoby nieodpowiadające profilowi wiarygodnego klienta. Stąd mikrofinanse będą tam ukierunkowane generalnie na wspieranie przedsiębiorczości i walkę z bezrobociem.

Mikrokredyty udzielane w krajach europejskich nie mają w pełni cech pierwotnych mikrokredytów. Wynika to z faktu, iż tylko niewielu dostawców mikrokredytów proponuje, oprócz finansowania, dodatkowe usługi, zwłaszcza niefinansowe. Uważa się, że mikrofinanse tylko wtedy staną się znaczące jeśli większa liczba graczy rynkowych weźmie na siebie odpowiedzialność i ryzyko, uczciwie spojrzy na zapotrzebowanie mikroprzedsiębiorców i zaoferuje odpowiednie instrumenty pożyczkowe. Ugruntowanie pozycji mikrofinansów na rynku może się dokonać, jeśli staną się one działalnością podstawową, a nie dodatkową.

Pojawienie się mikrofinansów w Europie Zachodniej związane było z tendencją przesuwania się punktu ciężkości gospodarki z sektora przemysłu na sektor usług. Proces ten przyspieszył w wyniku rozwijania się nowych technik telekomunikacyjnych, koncentracji na indywidualności i inwencji twórczej oraz docenianiu działalności prowadzonej w małej skali. Dostrzeganie rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) – w samej Unii Europejskiej należy do niego blisko 23 mln podmiotów – także odegrało tu istotną rolę. Zwrócenie uwagi na sektor MSP ukazało korzyści z jego obecności w gospodarce oraz obnażyło bariery, z którymi się on boryka, w tym szczególnie utrudniony dostęp do źródeł finansowania. Pojawiający się nowy popyt na finansowanie nie spotkał się z zainteresowaniem sektora bankowego, który szczególnie na kontynencie europejskim ma ugruntowaną pozycję finansowania działalności gospodarczej. Kredytowanie sektora MSP banki komercyjne uważały i wciąż uważają za ryzykowne i kosztowne. Dylematy banków związane były z tym, czy faktycznie istnieje potrzeba pozyskiwania nowych segmentów klientów. Argumentem na „nie” było przekonanie, że muszą zmierzyć się z nieakceptowalnie wysokim ryzykiem działalności takich podmiotów i małym marginesem zysku, który ledwie pokrywa koszty transakcyjne zaangażowania finansowego. Ten sam problem pojawił się pod koniec XIX w. w Niemczech i został rozwiązany przez Friedricha Raiffeisena, który założył pierwszy bank spółdzielczy. Podobny model może mieć zastosowanie współcześnie w wielu krajach rozwijających się, gdzie banki nie interesują się pewną grupą klientów, uważaną za zbyt ryzykowną i mało zyskowną.

Pojawienie się mikrofinansów w Europie Zachodniej było konsekwencją²:

- rosnącego bezrobocia – różne kraje i regiony tworzyły fundusze pożyczkowe mające walczyć z bezrobociem. Przykładem mogą być fundusze tworzone w Belgii, Irlandii, Niemczech czy w Wielkiej Brytanii. Wiele z tych inicjatyw było źle zarządzanych, utraciły one sporą część kapitału pożyczkowego i przestały istnieć. Te z kolei, które przetrwały i funkcjonują do dnia dzisiejszego, wykorzystwały możliwości udoskonalania technik mikrokredytowych, korzystając z doświadczeń zagranicznych instytucji mikrofinansowych i stały się skutecznymi dostawcami mikrokredytów;
- inspirującego sukcesu mikrofinansów w krajach rozwijających się – rozpoczął się transfer tej koncepcji do Europy Zachodniej, chociaż nie zawsze pasowała ona do kontekstu zachodnioeuropejskiego i wiele inicjatyw zakończyło się fiaskiem. Przyczyny tych niepowodzeń przypisuje się błędnym postawom i oczekiwaniom dawców kapitału, rynkowi niereagującemu zgodnie z przewidywaniami i znacznej odmienności środowiska gospodarczego. Udany przykład implementacji to ADIE we Francji, który rozpoczął wprowadzanie mikrofinansów poprzez pożyczki grupowe i *step lending*, a w sytuacji gdy to zawiodło, instytucja ta wypracowała swój własny model mikrofinansów³;
- boomu mikrofinansów, który pojawił się w Europie wraz z początkiem XXI w. – doprowadził on do utworzenia i/lub wejścia na rynek wielu nowych instytucji. Ich problemem było jednak niebilansowanie się subwencji czy grantów uzyskiwanych na działalność, z ponoszonymi operacyjnymi kosztami działalności;
- zainteresowania się banków komercyjnych obszarem mikrofinansów – dokonywało się to często na skutek presji politycznej, aby realizować misję społeczną (np. Finnvera w Finlandii czy Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) w Niemczech). Także kasy oszczędnościowo-pożyczkowe uaktywniły się w obszarze mikrofinansów, łącząc tę ideę z własną unikatową i specyficzną misją społeczną. Do tej pory banki prywatne nie angażowały się bezpośrednio w taką działalność, a bezpośrednio, zorientowane na finansowanie biznesu zaangażowanie banku komercyjnego jest zjawiskiem zawsze pozytywnie ocenianym przez gospodarke.

Rozwój mikrofinansów w Europie Zachodniej to proces wciąż młody i będący w toku. Do tej pory modele biznesowe nie zostały wyraźnie zdefiniowane. Dotyczy to szczególnie określenia poziomów stopy procentowej, biznesowego wsparcia

2 J. Evers, S. Lahn, M. Jung, *Status of Micro Finance in Western Europe – an Academic Review*, Expertise of EVERS & JUNG sponsored by the European Microfinance Network (EMN), EMN Issue Paper, Brussels, March 2007, s. 11–12.

3 *Step lending* obecnie pojawia się także w działalności tej instytucji, ale głównie w odniesieniu do kredytów udzielanych emigrantom.

i ustalenia, czy określona w założeniach grupa odbiorców jest rzeczywiście tą właściwą i docelową. Wzrost i wielkość niektórych instytucji mikrofinansowych, jak również przeżywalność ich klientów wykazała, że mikrofinanse w Europie Zachodniej są efektywnym instrumentem, nawet jeśli nie przynoszą zysków z działalności. Instytucje mikrofinansowe muszą jednak wciąż pracować nad uzyskaniem efektywności operacyjnej. Osiągnięcie organizacyjnej samowystarczalności jak również wzrost liczby udzielonych pożyczek są dla nich głównymi wyzwaniami na przyszłość.

Pomimo że w pierwszej kolejności omówiony został rozwój mikrofinansów w Europie Zachodniej, to należy wyraźnie podkreślić, że mikrofinanse najpierw pojawiły się w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Warunki dla ich rozwoju w tym regionie Europy stworzyła transformacja ustrojowa i gospodarcza. Na początku okresu transformacji banki w tych krajach koncentrowały się na udzielaniu kredytów większym przedsiębiorstwom i tym, które były jeszcze własnością państwa. Burzliwy okres transformacji gospodarczej zaowocował zaostrzeniem regulacji dotyczących udzielania kredytów, a dostarczanie ich osobom o niskich dochodach również znacznie utrudniono. Instytucje mikrofinansowe powstały jako sposób wypełnienia luki w tym obszarze usług finansowych.

Pierwsze inicjatywy mikrofinansowe w krajach Europy Środkowo-Wschodniej datowane są na 1992 r. Początkowo duże sieci mikrofinansowe, takie jak Opportunity International, CARE International, FINCA czy organizacje kościelne wysyłały swoje misje do różnych krajów, aby zapoczątkować działalność mikrofinansową. Wiele z tych inicjatyw urosło z czasem do niezależnych instytucji. Z drugiej strony organizacje międzynarodowe, takie jak Bank Światowy, USAID czy Niemiecka Agencja Rozwoju (GTZ) zasilają lokalne organizacje w granty i pomoc techniczną, tworząc podwaliny nowych instytucji mikrofinansowych⁴.

Analizując przykład krajów europejskich, można dostrzec również w ich grupie wyraźny podział. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej mikrofinanse (mikrokredyty) utożsamiane są głównie ze środkami dla potencjalnych przedsiębiorców lub mikroprzedsiębiorstw (przeciwdziałanie wykluczeniu z tradycyjnych usług bankowych)⁵. W Europie Zachodniej mikrofinanse kierowane są przede wszystkim do osób wykluczonych finansowo i będących na marginesie życia społecznego⁶. Różnice pomiędzy mikrofinansami w Europie Zachodniej a mikrofinansami w Europie Środkowo-Wschodniej zostały zaprezentowane w tabeli 7.

4 V. Hartarska, S.B. Caudill, D.M. Gropper, *The Cost Structure of Microfinance Institutions in Eastern Europe and Central Asia*, The William Davidson Institute at the University of Michigan, Working Paper Number 809, Ann Arbor (Michigan, USA), January 2006, s. 5.

5 H. Kraemer-Eis, A. Conforti, *Microfinance in Europe. A market Overview*, Working Paper 2009/001, EIF Research and Market Analysis, s. 5.

6 B. Mikołajczyk, *Mikrokredyty nowym instrumentem wsparcia europejskich MSP*, [w:] *Zarządzanie finansami, Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 13, Szczecin 2008, s. 191.

Tabela 7. Różnice pomiędzy mikrofinansami w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Europy Zachodniej

Kryteria	Mikrofinanse	
	Europa Środkowo-Wschodnia	Europa Zachodnia
przyczyny rozwijania mikrofinansów	transformacja gospodarcza, budowanie gospodarki rynkowej	stymulowanie rynku pracy, promowanie samozatrudnienia, szczególnie wśród osób wykluczonych społecznie
typ polityki	gospodarcza	społeczno-gospodarcza
typ instytucji mikrofinansowej	niezależne instytucje mikrofinansowe	różne częściowo niezależne instytucje, prywatne, publiczne, non-profit

Źródło: opracowanie własne.

Z czasem międzynarodowi donatorzy preferowali przy tworzeniu instytucji mikrofinansowych w Europie Środkowo-Wschodniej oferowanie pożyczek zamiast grantów. Wiele środków finansowych, kierowanych do instytucji mikrofinansowych w Europie Wschodniej, miało charakter komercyjnych kredytów bankowych oprocentowanych na zasadach rynkowych. W konsekwencji, względnie młode instytucje mikrofinansowe w tym regionie, opierały swoją działalność częściej na pożyczkach niż na grantach. Pozytywnym tego aspektem był fakt, że nie rozwijały one kultury organizacyjnej opartej o subsydiowanie i przetrwanie w zależności od uzyskania dotacji.

Instytucje mikrofinansowe w krajach rozwiniętych funkcjonowały w wyjątkowym środowisku, w odróżnieniu od instytucji mikrofinansowych w krajach rozwijających się, co przejawiało się w rodzaju obsługiwanych klientów, świadczonych usług i dostępnych źródłach finansowania. Klienci instytucji mikrofinansowych w regionie Europy Wschodniej (a więc także regionie krajów rozwijających się) nie mieli doświadczeń w sferze przedsiębiorczości, dobroczynności i usług finansowych. Brak zaufania do rodzącej się przedsiębiorczości ze strony lokalnych rządów skutkowało skłonnościami do przeregulowania kwestii podejmowania działalności gospodarczej zamiast tworzenia sprzyjającego im środowiska. I chociaż klientów instytucji mikrofinansowych wchodzących na ten rynek cechowało wiele ograniczeń (finansowych i formalnych), to jednak rekompensatę stanowił wyższy poziom edukacji i umiejętności pracowników zwalnianych w wyniku likwidacji dużych zakładów pracy, pragnących zostać przedsiębiorcami. Instytucje mikrofinansowe obsługiwały szeroki zakres klientów, w tym osoby biedne, a szczególnie kobiety, wykorzystując swoje tradycyjne techniki kredytowania, pragnąc wykorzystać możliwości i potencjał tej grupy klientów⁷.

Rynek mikrofinansów w Europie cechuje wyraźna dychotomia. Europę Zachodnią i Europę Środkowo-Wschodnią różni grupa odbiorców, wielkość kredytów oraz charakter instytucji pośredniczących i trudno mówić o jednym, spójnym,

7 V. Hartarska, S.B. Caudill, D.M. Gropper, *The Cost Structure of Microfinance Institutions...*, s. 6.

europiejskim modelu mikrofinansów⁸. Instytucje mikrofinansowe w Europie Zachodniej koncentrują się głównie na finansowaniu przedsiębiorstw w fazie *start-up*, podczas gdy w Europie Środkowo-Wschodniej – na istniejących już mikro- i małych przedsiębiorstwach. Zarówno nieprecyzyjność w rozumieniu pojęcia mikrofinanse (a zwłaszcza mikrokredyty), jak i dychotomia mikrofinansów między Europą Zachodnią a Środkowo-Wschodnią powodują trudności w charakterystyce mikrofinansów na poziomie Europy. Bardziej zasadnym wydaje się mówić o tendencjach na europejskim rynku mikrofinansów.

Powstawanie i popularność instytucji mikrofinansowych zależy od skali i zakresu potrzeb osób fizycznych, gospodarstw domowych oraz mikro i małych przedsiębiorstw, głównie tych o najniższym poziomie dochodów. W większości krajów europejskich powstało wiele instytucji finansowych, które można zaliczyć do segmentu mikrofinansów. Charakteryzują się one różnorodnością organizacyjną oraz specyficzną gamą usług finansowych, adresowanych do różnych grup klientów. Zainteresowaniem instytucji mikrofinansowych w Europie cieszą się wybrane grupy społeczne, podmioty gospodarcze oraz określone działy gospodarki. Kolejno zatem można w tej klasyfikacji wymienić najważniejszych „przedstawicieli” tych grup, a mianowicie: kobiety, mikroprzedsiębiorstwa oraz podmioty gospodarki rolnej⁹.

Środowisko zachodnioeuropejskie różni się od środowiska gospodarczego w krajach rozwijających się. Należy pamiętać o różnicy między ubóstwem mieszkańców krajów Trzeciego Świata a ubogimi grupami społecznymi w Europie. Odbiorcami mikrokredytów w krajach rozwijających się są często osoby żyjące w biedzie lub skrajnej biedzie.

Jak zostało wspomniane odbiorcami mikrokredytów w krajach europejskich są mikro- i małe przedsiębiorstwa. Problematyka kredytowania tej grupy podmiotów zostanie zaprezentowana w kolejnym podrozdziale.

3.2. Kredyt jako źródło finansowania sektora MSP w Europie

Małe i średnie przedsiębiorstwa Unii Europejskiej są powszechnie uważane za bardzo ważne ogniwo gospodarki. Odgrywają istotną rolę gospodarczą, społeczną i polityczną, ponieważ generują znaczną część PKB, tworzą nowe miejsca pracy i dają zatrudnienie, a także zasilają budżet państwa, odprowadzając

8 H. Kraemer-Eis, A. Conforti, *Microfinance in Europe...*, s. 6.

9 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 177.

świadczenia podatkowe. MSP są definiowane w UE w sposób jednolity, dzięki Rozporządzeniu Komisji Europejskiej nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r. Graniczne kryteria ilościowe cechujące MSP na terenie Unii Europejskiej zostały przedstawione w tabeli 8.

Tabela 8. Ilościowa definicja przedsiębiorstw z sektora MSP w UE

Kryterium	Przedsiębiorstwo		
	mikro	małe	średnie
wielkość zatrudnienia (liczba zatrudnionych)	<10	<50	<250
roczne przychody ze sprzedaży netto (w mln euro)	<2	<10	<50
bilansowa suma aktywów (w mln euro)	<2	<10	<43

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rozporządzenie Komisji (WE) NR 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 70/2001 i rozszerzające jego zakres w celu włączenia pomocy dla badań i rozwoju.

Zalecenia Komisji Europejskiej odnośnie do stosowania definicji małych i średnich przedsiębiorstw, skierowane zostały przede wszystkim do mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich przedsiębiorstw zainteresowanych ubieganiem się o dotacje lub pożyczki, jak również do urzędników europejskich, krajowych, regionalnych lub lokalnych, którzy tworzą i realizują różne programy (są odpowiedzialni za to, by wspierane przedsiębiorstwa spełniały kryteria kwalifikujące je do uzyskania pomocy publicznej). Kryteria przyjęte przez UE mają charakter ilościowy i dzięki temu są one jednoznaczne¹⁰.

Harmonijny rozwój sektora MSP powinien być w interesie rządów każdego państwa, a także obywateli. Podmioty z tej grupy niejednokrotnie borykają się z wieloma barierami, które hamują ich rozwój. Do głównych barier funkcjonowania i rozwoju sektora MSP należą ograniczenia kapitałowe, wynikające z niskiego poziomu aktywów tych przedsiębiorstw oraz zachowawczej polityki podmiotów finansujących ten sektor. Czynniki, które mają wpływ na dostęp do kapitału to przede wszystkim:

- cykl życia przedsiębiorstwa – każda faza (startu, wzrostu, dojrzałości) charakteryzuje się innymi potrzebami kapitałowymi i różnym stopniem ryzyka podejmowanego przez kapitałodawcę;
- wielkości przedsiębiorstwa, mierzonej poziomem aktywów, zatrudnienia lub przychodami ze sprzedaży;
- branża, w której działa przedsiębiorstwo i specyficznego dla niej ryzyka;

10 A. Bielawska, *W kwestii pojęcia małego i średniego przedsiębiorstwa*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2011, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 637, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 62, Szczecin 2011, s. 268.

- państwa, w którym prowadzona jest działalność (ryzyko polityczne oraz poziom rozwoju infrastruktury finansowej);
- rodzaj prowadzonej działalności (indywidualne produkcyjne i techniczne ryzyko projektu)¹¹.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają mniejsze możliwości korzystania z różnych form finansowania, w porównaniu do dużych przedsiębiorstw. Najczęściej wykorzystywane w tym sektorze formy finansowania to: kapitał własny, kredyt kupiecki, kredyt bankowy, leasing, faktoring. Najbardziej istotne formy finansowania według respondentów *Survey on the Access to Finance of Enterprises* pochodzących z krajów UE, to bankowe produkty kredytowe, kredyt kupiecki, leasing, dotacje i zysk zatrzymany. Pozostałe kategorie były wybierane dużo rzadziej i tak np. kapitał własny, faktoring czy emisja dłużnych papierów wartościowych.

Znaczenie źródeł finansowania dla przedsiębiorstw należących do sektora MSP zostało zaprezentowane w tabeli 9.

Tabela 9. Istotność źródeł finansowania dla MSP* w % (wiele odpowiedzi możliwych)

Źródła finansowania MSP	istotne	nieistotne	nie wiem
zysk zatrzymany i sprzedaż aktywów	27	70	4
dotacje lub dotowane pożyczki bankowe	32	65	3
linia kredytowa, kredyt w rachunku bieżącym, karty kredytowe	55	43	2
kredyt bankowy	50	48	2
kredyt kupiecki	35	63	3
inne pożyczki	22	75	3
dłużne papiery wartościowe	3	92	5
kapitał własny	13	83	4
leasing	47	50	2
faktoring	10	86	6
inne źródła finansowania	5	89	6

* UE-28

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Komisja Europejska, *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE report 2016)*, <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2036> (dostęp: 10.05.2017).

Oprócz preferencji dotyczących źródeł finansowania istotna jest również ich dostępność (por. tabela 10).

11 G. Łukasik, A. Skórnik, *Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach europejskich (wybrane problemy)*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2009, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 540, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 34, Szczecin 2009, s. 66–67.

Tabela 10. Dostępność źródeł finansowania dla MSP* w % (wiele odpowiedzi możliwych)

Źródła finansowania MSP	tak	nie	nieistotne	brak odpowiedzi
zysk zatrzymany i sprzedaż aktywów	15	11	70	4
dotacje lub dotowane pożyczki bankowe	7	24	65	3
linia kredytowa, kredyt w rachunku bieżącym, karty kredytowe	37	17	43	2
kredyt bankowy	18	31	48	2
kredyt kupiecki	19	15	63	3
inne pożyczki	9	13	75	3
dłużne papiery wartościowe	1	2	92	5
kapitał własny	2	11	83	4
leasing	23	24	50	2
faktoring	6	4	86	4
inne źródła finansowania	1	4	89	6

* UE-28

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Komisja Europejska, *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE report 2016)*, <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20369> (dostęp: 10.05.2017).

Największy odsetek respondentów potwierdzających skorzystanie w czasie ostatnich sześciu miesięcy z danego źródła finansowania dotyczyła produktów bankowych (linia kredytowa, kredyt w rachunku bieżącym, karty kredytowe), leasingu, kredytu kupieckiego i kredytu bankowego.

Banki tworzą w Europie gęstą sieć. Zgodnie z danymi Europejskiego Banku Centralnego na obszarze Unii Europejskiej funkcjonuje ponad 7 tys. instytucji kredytowych¹². Odgrywają one kluczową rolę w finansowaniu działalności gospodarczej – zgodnie z danymi Europejskiej Federacji Bankowej (*European Banking Federation, EBF*) 80% przedsiębiorstw w Europie, szczególnie małych i średnich, finansuje swoją działalność za pośrednictwem banków. Pomimo to dostęp MSP do finansowania nie jest łatwy, zwłaszcza kiedy banki domagają się przedłożenia zabezpieczeń lub historii kredytowej.

Kredyt bankowy to dla małych i średnich przedsiębiorstw najważniejszy instrument pozyskiwania kapitału obcego, jednak i tutaj ta grupa przedsiębiorstw może napotkać problemy. Wdrożenie Nowej Umowy Kapitałowej (NUK) w systemie bankowym spowodowało, że banki uzależniają warunki kredytowania od ryzyka finansowego projektu. Warunki kredytowania uwzględniające ryzyko banku związane ze spłatą kredytu wymagają wcześniejszego ustalenia ryzyka każdego projektu ubiegającego się o dofinansowanie. Jest to możliwe dzięki systemom ratingu, jednak dokonanie ratingu wymaga dużej ilości danych i informacji (więcej

12 <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/mfi/general/html/archive.en.html> (dostęp: 12.09.2016).

niż stosowane w przeszłości systemy oceny zdolności kredytowej). Istotny jest nie tylko rodzaj dokumentów, ale także ich jakość – banki wymagają informacji zbliżonych zakresem do danych uzyskiwanych ze sprawozdawczości finansowej¹³. Wiele raportów i analiz dotyczących finansowania przedsiębiorstw wskazuje wymogi formalne, procedury i wymagania informacyjne jako ważne bariery dostępu do kapitału bankowego, obok stopy procentowej¹⁴.

Należy podkreślić także, że przedsiębiorstwa z sektora MSP, a szczególnie mikro- i małe przedsiębiorstwa nie są wyłącznie zainteresowane pożyczkami opiewającymi na duże kwoty. Skala prowadzonej przez nie działalności przekłada się na niewielkie zapotrzebowanie finansowe, konieczne jest jednak, aby działalność mogła być kontynuowana bez zakłóceń. Istotne w tej sytuacji stają się „małe” pożyczki, tj. takie, których kwota nie przekracza 25 000 euro. Badania przeprowadzone przez Komisję Europejską w 2005 r. pokazały, że ponad 30% badanych przedsiębiorstw nie korzystało z tej formy finansowania¹⁵. Głównym powodem niewielkiego zainteresowania małymi pożyczkami był, w ocenie respondentów, koszt kapitału oraz wymagania dotyczące zabezpieczeń i procedur. Ponadto zwrócono uwagę także na:

- utrudnienia w zakresie rozwoju szerokiej sieci oddziałów banków terytorialnie dostosowanych do liczby działających przedsiębiorstw;
- wysokie koszty uruchomienia oferty kredytowej i oceny klientów w stosunku do wartości pożyczki;
- wysokie ryzyko niewypłacalności kredytobiorcy;
- relatywnie niskie zyski dla banków¹⁶.

Na wykresie 1 zaprezentowano preferencje w zakresie wielkości finansowania w 2016 r. dla MSP w UE i w Polsce według przedziałów wielkości.

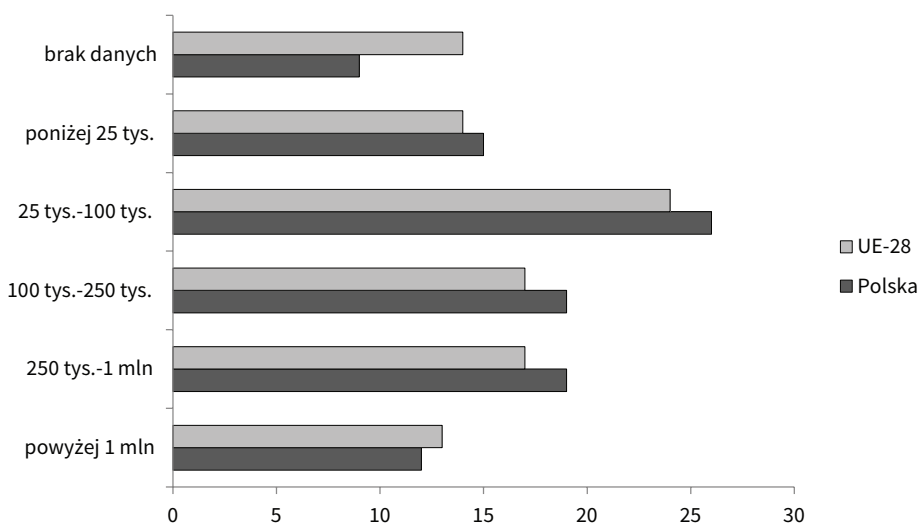
Największy odsetek respondentów wśród europejskich MSP w 2016 r. preferował finansowanie w przedziale 25–100 tys. euro (24%), następnie w przedziale 100–250 tys. euro i 250 tys.–1 mln euro (po 17%). Finansowaniem poniżej 25 tys. euro, która to kwota jest górną granicą dla kwoty mikrokredytu w świetle regulacji unijnych, zainteresowanych było 14% ankietowanych przedsiębiorstw w krajach UE-28 i 15% ankietowanych przedsiębiorstw w Polsce.

13 A. Bielawska, *Najczęściej popełniane błędy w przygotowaniu finansowania projektów mikro- i małych przedsiębiorstw*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 492, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 16, Szczecin 2008, s. 134.

14 G. Łukasik, A. Skórnik, *Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach europejskich...*, s. 69.

15 *SME Access to finance*, Executive Summary October 2005, European Commission. *SME Access to finance in the New Member States*, European Commission, July 2006.

16 G. Łukasik, A. Skórnik, *Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach europejskich...*, s. 69–70.



Wykres 1. Preferencje MSP w zakresie wielkości finansowania (w euro) w Polsce i krajach UE-28 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Komisja Europejska, *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE report 2016)*, <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20369> (dostęp: 10.05.2017).

Problemem, który wpływa znacząco na dostęp do kapitału przedsiębiorstw z sektora MSP w krajach UE, jest brak jednolitego rynku finansowego, uwzględniającego specyfikę tej grupy przedsiębiorstw i znaczna różnorodność występująca w poszczególnych krajach członkowskich. Istotne jest także wprowadzanie nowych form finansowania, które wypełnią lukę finansową. Bariery w rozwoju nowych form finansowania jest jednak poziom zadłużenia przedsiębiorstw w bankach. Fakt ten świadczy o dominacji tradycyjnych form finansowania, z drugiej strony jednak wysoki poziom kapitału pożyczkowego zwiększa ryzyko finansowe dla przyszłych kapitałodawców. Rozwiązania proponowane w tym obszarze to uproszczenie i standaryzacja procedur kredytowych oraz wprowadzenie takich rozwiązań legislacyjnych, które umożliwią udzielanie pożyczek również instytucjom działającym poza sektorem bankowym. Banki nie powinny być wyłącznymi partnerami finansowymi przedsiębiorstw¹⁷.

Dostęp przedsiębiorstw należących do sektora MSP do kredytów i pożyczek uległ w ostatnich latach systematycznemu ograniczeniu, co było związane z wprowadzeniem do prawa bankowego regulacji ostrożnościowych wynikających z Nowej Umowy Kapitałowej (Bazylea II) i Dyrektywy CRD III oraz dokonania w wyniku ostatniego kryzysu finansowego ich modyfikacji (Bazylea III, CRD IV/CRR).

¹⁷ Ibidem, s. 70–71.

Banki wymagają dostarczania większego zakresu informacji służących ocenie wypłacalności dłużnika i wprowadzają ratingi, co w efekcie podnosi koszty kredytów i utrudnia dostęp do nich dla podmiotów o gorszym standingu finansowym. Tworzą się także bariery administracyjne (większa formalizacja procedury kredytowej) i psychologiczne (konieczność udostępniania bardziej szczegółowych danych o przedsiębiorstwie). Zaostrzenie zasad finansowania kredytem zmieniło relacje przedsiębiorstw z ich podstawowym bankiem i przejście od zasad opartych na zaufaniu do formalnych procedur¹⁸.

Wymagania Bazylei III odnośnie do kapitału banku (regulacyjnego) wymagają wyższego zaopatrzenia banków w kapitał. Jeśli tak się nie stanie, to ograniczeniu ulegnie prowadzona przez nie działalność kredytowa. Zróznicowanie wymaganej minimalnej ilości funduszy banku w zależności od ratingu udzielanych kredytów skutkuje powstawaniem dodatkowych kosztów banku, którymi zostaną obciążeni klienci banku. W efekcie przedsiębiorstwa z niższymi ocenami ratingowymi muszą liczyć się ze wzrostem kosztów kredytów. Istnieją także możliwości obniżenia kosztów przedsiębiorstw. Do ratingu wymagany jest szeroki zakres danych i informacji, a co za tym idzie, ważne są rodzaj i jakość dokumentów udostępnianych bankowi. Lepsza komunikacja z bankiem sprzyja usunięciu wszelkich wątpliwości, jakie mogłyby się pojawić w trakcie analizy wniosku kredytowego¹⁹. Opracowanie strategii rozwoju i przedstawienie jej w banku wraz z wnioskiem kredytowym może w znaczący sposób wpłynąć na ocenę ratingową. Im więcej informacji o sobie dostarczy przedsiębiorstwo, tym większa szansa na otrzymanie kredytu i na korzystniejsze jego warunki²⁰.

Utrudniony dostęp do finansowania wynika nie tylko z odgórnych regulacji systemowych. Problemy finansowe są udziałem małych i średnich przedsiębiorstw na całym świecie, a przyczyny tych problemów są zróżnicowane. Mogą one wynikać ze specyfiki sektora MSP oraz z błędów popełnianych w zarządzaniu przedsiębiorstwem, a szczególnie w zarządzaniu finansami. Najczęstsze błędy w fazie przygotowania projektów to:

- wadliwe przygotowanie wniosku o finansowanie (pominięcie istotnych załączników, niejednoznaczne określenie potrzeb finansowych);
- pośpieszne przygotowanie finansowania;
- zbyt skromne planowanie potrzeb finansowych;
- zbyt optymistyczny plan finansowy;

18 J. Węclawski, *Finansowanie przedsiębiorstw rodzinnych – dylemat wzrostu i przetrwania*, [w:] J. Nowakowski (red.), *W kierunku nowego ładu świata finansów*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015, s. 84.

19 A. Bielawska, *Bazylea III i kredyty bankowe dla MSP*, „Marketing i Zarządzanie” 2016, nr 2 (43), s. 268–269.

20 A. Bielawska, *Zmiany w procedurze badania wiarygodności kredytobiorców*, „Zarządzanie Finansami i Rachunkowość” 2017, nr 1, s. 11.

- nierealne wyobrażenie odnośnie do procedur pozyskania środków finansowych;
- pobieżne sprawdzenie warunków finansowania;
- nie poszukiwanie możliwości finansowania alternatywnego;
- niedostateczna wiedza z zakresu *know-how* finansów;
- niekompetentni doradcy;
- mierna jakość zarządzania przedsiębiorstwem²¹.

Dla prawidłowego zarządzania finansami przedsiębiorstwa potrzebny jest dostęp do odpowiedniego systemu informacji. Dysponowanie informacjami z wykorzystaniem metod analizy finansowej pozwala przygotować przedsiębiorstwo do zmian w otoczeniu, identyfikować ryzyko, czy przygotować właściwe scenariusze rozwoju. Małe przedsiębiorstwa napotykać jednak na bariery i ograniczenia informacyjne, utrudniające prowadzenie szerszej analizy finansowej. Z drugiej jednak strony mogą one łatwiej kontrolować koszty i wydatki, posługując się indywidualnym, uproszczonym systemem informacji, niezależnie od wymogów ogólnie przyjętych standardów rachunkowości. Wybór właściwych metod analizy finansowej jest niezbędny, aby określić:

- zdolność do kontynuowania działalności;
- potrzeby finansowe i źródła finansowania;
- symptomy zagrożenia i poziom ryzyka;
- kierunki zmian w różnych obszarach działalności przedsiębiorstwa²².

Europejska Federacja Bankowa zauważa, że banki w Unii Europejskiej reprezentują dwa podejścia do mikrofinansów. W części krajów UE koncepcja mikrofinansów nie jest szeroko rozpowszechniona, ale do regularnej praktyki bankowej należy udzielanie niskiej wysokości kredytów dla sektora mikroprzedsiębiorstw (np. Austria, Luksemburg, Polska, Szwecja, Dania). Kredyty te nie są jednak rejestrowane jako działalność mikrofinansowa, ale są ujmowane jako kredyty konsumenckie lub korporacyjne. Z kolei we Włoszech, Niemczech i Norwegii mikrofinansowanie stanowią osobny produkt bankowy, a więc porównywanie takiej aktywności może być trudne.

W przeciwieństwie do banków, instytucje mikrofinansowe koncentrują się przede wszystkim na udzielaniu mikrokredytów dla:

- mikro- i małych przedsiębiorstw (finansowanie działalności gospodarczej);
- osób fizycznych o niskich dochodach.

Siłą napędową rynku mikrokredytów jest inkluzja finansowa i społeczna. Osoby zainteresowane mikrokredytem należą do części populacji obejmującej osoby

21 Szerzej: A. Bielawska, *Najczęściej popełniane błędy...*, s. 134–139.

22 Szerzej: G. Łukasik, *Model analizy finansowej działalności operacyjnej małego przedsiębiorstwa*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2011, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 637, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 62, Szczecin 2011, s. 305–306.

długoterminowo bezrobotne, kobiety, imigrantów, osoby młode, osoby zamieszkujące tereny wiejskie oraz osoby niepełnosprawne. Mikrokredyty finansujące działalność gospodarczą skierowane są do bardzo małych, często nowych, przedsiębiorców, które nie dysponują zabezpieczeniami i historią kredytową. W Europie liczba instytucji mikrofinansowych według szacunków to 500–700 instytucji²³.

3.3. Dyrektywa 2006/48/WE w odniesieniu do mikrokredytów w Unii Europejskiej

Działalność mikrokredytowa w Unii Europejskiej, to obszar, który musi być zgodny i spójny z regulacjami prawnymi. Generalnie przepisy dotyczące podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe w UE regulowane są postanowieniami Dyrektywy 2006/48/WE²⁴. W 2012 r. Komisja Europejska opracowała sprawozdanie w sprawie stosowania tej dyrektywy w odniesieniu do mikrokredytów²⁵. Podkreśliła w nim, że mikrokredyty są uznawane – przez państwa członkowskie, instytucje finansowe, krajowe organy nadzoru – za skuteczny sposób finansowania tworzenia miejsc pracy i włączenia społecznego, także w kontekście łagodzenia szkodliwych skutków kryzysu finansowego, w dalszej perspektywie, przyczyniając się do rozwoju przedsiębiorczości i wzrostu gospodarczego w UE. Sprawozdanie jest też efektem podjęcia bezpośredniej współpracy KE z przedstawicielami sektora mikrokredytów oraz krajowymi organami publicznymi, aby zidentyfikować przeszkody, które napotykają podmioty udzielające mikrokredytów w całej UE, a także w celu rozważenia sposobów przezwyciężenia tych przeszkód oraz ustalenia, czy konieczne są działania regulacyjne na poziomie krajowym lub unijnym.

W sprawozdaniu podkreślono, że brak jest jednej i spójnej definicji mikrokredytu dla wszystkich państw członkowskich. Pojęcie to stosuje się zasadniczo w odniesieniu do pożyczek na niewielką kwotę, udzielanych osobom wyłączonym z tradycyjnego systemu finansowego lub nieposiadającym dostępu do banków w celu wsparcia ich w rozpoczęciu lub rozwoju działalności. Istnieje wiele różnic wśród państw członkowskich i zainteresowanych stron w definiowaniu mikrokredytu,

23 M. Bendig, M. Unterberg, B. Sarpong, *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2012–2013*, EMN, September 2014, s. 16.

24 Dyrektywa 2006/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej L177 /1, 30.06.2006.

25 Komisja Europejska, *Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie stosowania dyrektywy 2006/48/WE w odniesieniu do mikrokredytów*, KOM(2012)769, 18.12.2012.

w zależności od środowiska społecznego, sytuacji gospodarczej i celów prowadzonej polityki. Popyt na mikrokredyty jest generowany przez różnych pożyczkobiorców, jednak mikrokredyty są kierowane zasadniczo do mikroprzedsiębiorców i osób samozatrudnionych, które zamierzają finansować nimi działalność gospodarczą prowadzoną w małej skali. Dodatkowo mogą z nich korzystać osoby wykluczone społecznie usiłujące poradzić sobie z nagłymi wypadkami czy też gospodarstwa domowe (finansowanie kształcenia lub zaspokojenie podstawowych potrzeb w zakresie wyposażenia).

Mikrokredyty to kredyty nieprzekraczające kwoty 25 tys. euro, udzielane na krótki okres i bez zabezpieczeń oraz obciążone wyższymi stopami procentowymi niż zwykle kredyty bankowe. W praktyce kwoty udzielanych mikrokredytów w mniejszym lub większym stopniu odbiegają od kwoty 25 tys. euro, okres spłaty kredytu wynosi na ogół mniej niż sześć miesięcy, ale może rozciągać się do 10 lat. Brak uniwersalnej definicji mikrokredytu sprawia, że pojawia się bariera dotycząca gromadzenia danych oraz informacji na temat tej działalności. Wiarygodne fakty i dane liczbowe dotyczące wolumenu mikrokredytów i związanych z nimi usług w UE są trudno dostępne. Kredyty o podobnych cechach można sklasyfikować alternatywnie jako mikrokredyty albo kredyty tradycyjne w zależności od kontekstu. Można je określać jako kredyty konsumenckie, kredyty detaliczne, kredyty dla przedsiębiorstw lub kredyty dla małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)²⁶.

Podmioty zajmujące się działalnością mikrokredytową dzieli się na poniższe grupy:

- instytucje, które muszą
 - uzyskać zezwolenie na prowadzenie działalności bankowej,
 - być zarejestrowane przez organ nadzoru bankowego bez konieczności uzyskania zezwolenia,
 - być jedynie zarejestrowane jako osoba prawna;
- podmioty, które mają status organizacji niedochodowej oraz podmioty nawiązane na zysk;
- instytucje prywatne i instytucje publiczne;
- kredytodawcy, w przypadku których mikrokredyty są główną działalnością oraz ci, dla których mikrokredyty stanowią względnie małą część ich działalności gospodarczej.

Podmioty udzielające mikrokredytów różnią się także pod względem produktów i usług, które zgodnie z prawem mogą oferować, pod względem tego, czy są objęte nadzorem ostrożnościowym, oraz pod względem sposobów finansowania działalności administracyjnej i gospodarczej²⁷.

26 Komisja Europejska, Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie stosowania dyrektywy 2006/48/WE w odniesieniu do mikrokredytów, KOM(2012) 769 final, 18.12.2012, s. 4.

27 Ibidem, s. 5.

Różnorodność instytucjonalna związana jest z otoczeniem regulacyjnym w każdym państwie. Monopol bankowy występujący w niektórych państwach UE oznacza, że działalność związana z udzielaniem kredytów jest zastrzeżona jedynie dla podmiotów prowadzących działalność bankową. Z kolei w innych państwach mikrokredytów mogą udzielać instytucje niebędące bankami. Istnieją także pewne wyjątki w niektórych systemach prawnych, w których zezwala się określonym instytucjom niebędącym bankami na udzielanie mikrokredytów pomimo istnienia monopolu bankowego.

Institucje zajmujące się działalnością mikrokredytową z różnym nasileniem wpływają na europejski rynek mikrokredytów. Jednym z najbardziej wpływowych podmiotów jest tutaj sektor publiczny. Zapewnia on wsparcie instytucjom bankowym i instytucjom niebędącym bankami, które wypełniają luki lub eliminują niedoskonałości rynku mikrokredytów. Wsparcie to odbywa się na poziomie krajowym, regionalnym lub europejskim poprzez szereg podmiotów publicznych (banki będące własnością państwa, unijne fundusze strukturalne i inne publiczne programy związane z gwarancjami, pożyczkami lub kapitałem własnym). Celem tej pomocy jest zachęcenie instytucji finansowych do udzielania mikrokredytów lub wsparcie w zarządzaniu, ograniczaniu ryzyka i częściowym zrównoważeniu wysokich kosztów administracyjnych poprzez gwarancje i wsparcie techniczne. W przypadku istnienia banków będących własnością państwa, są one z reguły głównym źródłem finansowania działalności związanej z mikrokredytami.

Institucje niebankowe zajmujące się głównie udzielaniem mikrokredytów, są inną ważną kategorią podmiotów na rynku mikrokredytowym – w większości państw członkowskich to one udzielają większości mikrokredytów. Modele instytucji niebędących bankami obejmują organizacje pozarządowe, stowarzyszenia niedochodowe, organizacje charytatywne, fundusze powiernicze i fundacje, a także unie kredytowe i instytucje religijne. W świetle regulacji UE w zakresie bankowości, oprócz kilku wyjątków instytucje niebędące bankami nie mogą przyjmować depozytów od ludności, co jest zastrzeżone jedynie dla posiadających zezwolenie i objętych nadzorem instytucji bankowych. Te instytucje niebędące bankami w ramach głównej działalności udzielają mikrokredytów grupom wykluczonym społecznie lub finansowo.

Institucje bankowe to kluczowy element systemu finansowego w UE, jednak udzielanie mikrokredytów często stanowi ich działalność poboczną. Można je podzielić na cztery główne grupy w zależności od ich modelu biznesowego, tj. banki:

- prowadzące regularną działalność w zakresie mikrokredytów i posiadające wyspecjalizowane działy dotyczące ich udzielania;
- udzielające mikrokredytów poprzez oddzielne fundacje;
- nawiązujące partnerstwo z publicznymi instytucjami finansowymi, które określają politykę kredytową i ponoszą pełne ryzyko z tytułu kredytów (na pewnych warunkach), podczas gdy banki pozostają odpowiedzialne za decyzję o udzieleniu kredytu;

- pośrednio zaangażowane w działalność w zakresie mikrokredytów poprzez udzielanie hurtowych kredytów, instrumentów kredytowych i instrumentów wsparcia płynności instytucjom finansowym specjalizującym się w mikrokredytach.

Pomimo że udzielanie mikrokredytów jest dla większości banków jedynie działalnością drugorzędną, staje się ona okazją do uczestniczenia w rozwoju przedsiębiorstw i pozyskiwania nowych klientów, co może okazać się rentowne w przyszłości. Sprzedaż krzyżowa (w której udzielenie kredytu daje bankom okazję do sprzedaży kredytobiorcy innych usług) może pomóc w zwiększeniu rentowności finansowania mikrokredytów. Banki mogą także korzystać na współpracy z organami publicznymi w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego.

Niektóre z niebankowych instytucji przekształcają się z czasem w przedsiębiorstwa nastawione na zysk, tj. instytucje bankowe regulowane przez prawo bankowe. Motywem jest tutaj często potrzeba zwiększenia kapitału i chęć oferowania szerszego zakresu usług (np. przyjmowanie depozytów). W niektórych państwach członkowskich zawiązuje się partnerstwa pomiędzy organizacjami niedochodowymi i instytucjami bankowymi lub publicznymi. Te pierwsze dokonują nieformalnego wyboru osób, które mają otrzymać finansowanie, a także oferują im wsparcie już po udzieleniu kredytu, podczas gdy te drugie zapewniają finansowanie kredytów.

Jak zauważono w sprawozdaniu dużą część podmiotów udzielających mikrokredytów wyłączono ze stosowania wymogów ostrożnościowych określonych w dyrektywie 2006/48/WE. Różnorodność form instytucjonalnych przekłada się na różnorodność ram regulacyjnych, które stosuje się do tych podmiotów w UE. Zasadniczo jedynie podmioty udzielające mikrokredytów, działające na podstawie europejskiego prawa bankowego, muszą spełnić wymagania zawarte w dyrektywie 2006/48/WE. Fakt podlegania europejskiemu prawu bankowemu zależy od tego, czy ma miejsce przyjmowanie od ludności depozytów lub innych funduszy podlegających zwrotowi i jednocześnie udzielanie kredytów na własny rachunek zgodnie z definicją instytucji kredytowej określoną w art. 4 ust. 1 dyrektywy 2006/48/WE. Oznacza to, że podmioty udzielające mikrokredytów, które nie przyjmują depozytów, nie muszą uzyskiwać zezwolenia na prowadzenie działalności bankowej, ani spełniać wymogów ostrożnościowych zawartych w dyrektywie 2006/48/WE²⁸.

Ponadto, podczas gdy przepisy ostrożnościowe dotyczące instytucji bankowych są w pewnym zakresie zharmonizowane dyrektywą 2006/48/WE, podejście regulacyjne do mikrokredytów udzielanych przez instytucje niebędące bankami jest zróżnicowane w poszczególnych państwach. W większości państw członkowskich nie istnieją szczegółowe przepisy dotyczące niebankowych podmiotów udzielających mikrokredytów (są one objęte ogólnie stosowanymi przepisami prawa spółek). Można natomiast w ustawodawstwie krajowym określić szczegółowe ramy

28 Chyba że państwa członkowskie stosują surowsze podejście poprzez zezwolenie na udzielanie mikrokredytów jedynie instytucjom bankowym posiadającym zezwolenie.

regulacyjne w odniesieniu do udzielania mikrokredytów. Z ustaleń tych wynikają dwa następujące stwierdzenia:

- instytucje prowadzące podobną działalność nie podlegają tym samym wymaganiom regulacyjnym w całej UE; oraz
- dyrektywa 2006/48/WE może nie być tak niekorzystna w odniesieniu do mikrokredytów jak się spodziewano, biorąc pod uwagę ograniczony zakres jej stosowania²⁹.

W prawie bankowym obowiązującym w UE nie wzięto pod uwagę szczególnego charakteru mikrokredytów. Działalność mikrokredytową uznaje się za zwykłą działalność kredytową i obejmuje się ją zakresem mających zastosowanie przepisów dotyczących finansowania i udzielania kredytów. Stwierdzenie to jest prawdziwe w odniesieniu do dyrektywy 2006/48/WE, w której nie występuje żadne odniesienie do szczegółowych wymogów ostrożnościowych dotyczących mikrokredytów. Nie istnieje zatem odstępstwo zezwalające bankom na wyłączenie swojej działalności w zakresie mikrokredytów z wymogów ostrożnościowych, ani nie istnieją szczegółowe przepisy ograniczające wymogi ostrożnościowe w porównaniu z wymogami stosowanymi wobec innej działalności bankowej.

Mikrokredyty mogą wiązać się z wysokim ryzykiem kredytowym, tj. ryzykiem niewykonania zobowiązania przez kredytobiorcę przed spłatą kwoty głównej i ustalonych odsetek zgodnie z umową kredytu, w związku z możliwym nadmiernym zadłużeniem kredytobiorcy i brakiem gwarancji tradycyjnie wymaganych przez banki. Ryzyko kredytowe może być niedocenione ze względu na asymetrię informacyjną. Dyrektywa 2006/48/WE wymaga, aby podmioty udzielające mikrokredytów będące bankami posiadały minimalną kwotę funduszy własnych na pokrycie tego ryzyka kredytowego w celu zachowania wypłacalności w przypadku niewywiązania się kredytobiorców ze zobowiązań. Dostęp do publicznych programów gwarancji umożliwia podmiotom udzielającym mikrokredytów znaczne obniżenie poziomu funduszy własnych wymaganych do pokrycia ryzyka kredytowego, na które są narażone.

W dyrektywie 2006/48/WE wymaga się od banków udzielających mikrokredytów wdrożenia kompleksowego procesu zarządzania ryzykiem w celu identyfikacji, oceny, monitorowania i kontroli wszystkich czynników ryzyka, co przekłada się na:

- wspieranie podmiotów udzielających mikrokredytów w poprawie ich wewnętrznych ram kontroli i w opracowaniu skutecznych umiejętności i strategii w zakresie zarządzania ryzykiem (dla poprawy wiarygodności i rentowności przy jednoczesnej poprawie stabilności finansowej sektora mikrokredytów);

29 Komisja Europejska, Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie stosowania dyrektywy 2006/48/WE..., s. 8.

- umożliwienie także bankowym podmiotom udzielającym mikrokredytów zmniejszenia ryzyka kredytowego oraz ryzyka nadużyć finansowych i oszustw ze strony własnych pracowników.

Stosowanie wymogów ostrożnościowych określonych w dyrektywie 2006/48/WE może wiązać się z dużymi obciążeniami administracyjnymi i być nieproporcjonalnie kosztowne zarówno dla organów nadzoru, jak i banków udzielających mikrokredytów (szczególnie, gdy podmioty te nie stanowią poważnego ryzyka dla ogólnego systemu bankowego i płatniczego). Może to spowodować zmniejszenie rentowności udzielania mikrokredytów i jego atrakcyjności jako działalności bankowej. Niektóre wymogi ostrożnościowe, zwłaszcza te związane ze sprawozdawczością ostrożnościową, procesem oceny ryzyka i adekwatnością kapitałową, mogą jednak być proporcjonalne do mniejszych rozmiarów i mniejszej złożoności tych instytucji, co pomaga w złagodzeniu obciążeń administracyjnych. Chociaż działalność instytucji mikrokredytowych nie ma znaczących skutków systemowych pod względem stabilności finansowej, bankructwo jednej z nich może wpłynąć na wiarygodność pozostałych. Zmniejszone prawdopodobieństwo bankructwa w wyniku stosowania dyrektywy należy ocenić pozytywnie, a wymogi ostrożnościowe w odniesieniu do działalności bankowej mogą wzmocnić zaufanie inwestorów finansowych do podmiotów udzielających mikrokredytów jako bezpiecznego miejsca lokowania funduszy inwestorów. Zaufanie to może pomóc instytucjom udzielającym mikrokredytów w pozyskaniu finansowania długoterminowego, co umożliwiłoby im osiągnięcie bardziej znaczącej skali i zapewnienie ich klientom szerszego zakresu usług.

Podsumowując, Komisja Europejska stwierdziła w sprawozdaniu, że nie ma podstaw, by stwierdzić, że wymogi ostrożnościowe określone w dyrektywie 2006/48/WE stanowią przeszkodę w rozwoju działalności związanej z mikrokredytami. Biorąc pod uwagę różnorodność sektora mikrokredytów oraz brak spójnej i powszechnie stosowanej definicji mikrokredytu, jakiegokolwiek działania mające na celu zmianę ram ostrożnościowych i regulacyjnych wymagałyby uprzedniego starannego rozważenia w celu zapewnienia skutecznego wspierania działalności związanej z mikrokredytami. Przedmiotem reform może natomiast być obszar poza sferą nadzoru ostrożnościowego. Sposobem na wspieranie udzielania mikrokredytów może być stworzenie ogólnego otoczenia bardziej sprzyjającego instytucjom specjalizującym się w mikrokredytach poprzez ułatwianie im dostępu do zasobów finansowych. Rozwój ten można promować poprzez szersze udzielanie gwarancji kredytowych, zachęcanie banków i podmiotów niebędących bankami do bliższej współpracy lub sprzyjanie większej przejrzystości finansowej³⁰.

30 Ibidem, s. 12.

3.4. Mikrofinanse jako narzędzie na rzecz spójności społecznej i ekonomicznej w Unii Europejskiej

W Europie od kilku lat widoczny jest rosnący trend dotyczący sektora mikrofinansów, zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym. W latach 2005–2013 liczba udzielonych mikrokredytów wzrosła z 27 tys. do blisko 400 tys., a ich wartość z 210 mln euro do ponad 1,5 mln euro³¹. Wpływ polityki UE na rozwój sektora mikrofinansów w krajach członkowskich został zakłócony przez kryzys z 2008 r. Jego negatywne skutki dotknęły sektor bankowy, a więc pośredników finansowych, wpływając na skłonność do udzielania kredytów, szczególnie najmniejszym przedsiębiorstwom. Pomimo tego liczba udzielanych mikrokredytów, po chwilowym spadku w 2009 r., ponownie zaczęła wzrastać. Średnia wartość kwoty mikrokredytu w UE podlegała we wspomnianym okresie częstym zmianom, oscylując jednak wokół 9 tys. euro (por. tabela 11).

Tabela 11. Liczba i wartość udzielonych mikrokredytów oraz średnia wartość mikrokredytu w krajach UE w latach 2005–2013

Mikrokredyty	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Liczba	27 000	35 553	42 750	90 605	84 523	178 572	204 080	324 406	387 812
Wartość (mln euro)	210	295	394	802	828	779	1 047	1 303	1 528
Średnia wartość (euro)	7 700	10 794	11 002	9 373	9 641	6 053	7 129	9 562	9 346

Źródło: B. Jayo, S. Rico, M. Lacale, *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2006–2007*, EMN Working Paper Nr 5, July 2008, s. 11, 17; B. Jayo, A. González, C. Conzett, *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2008–2009*, EMN Working Paper Nr 6, Paris-Brussels, June 2010, s. 18, 24; M. Bendig, M. Unterberg, B. Sarpong, *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2010–2011*, EMN, 27. December 2012, s. 22, 24; M. Bendig, M. Unterberg, B. Sarpong, *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2012–2013*, EMN, September 2014, s. 19, 24.

Mikrofinanse w Europie od początku postrzegane były jako sposób na inkluzję społeczną i tworzenie miejsc pracy³². Uporanie się z tymi problemami, które rzutują na sytuację ekonomiczną i społeczną w poszczególnych krajach członkowskich oraz UE jako całości, stało się kluczowe dla realizacji polityki spójności. Jednocześnie nadrzędnym celem inicjatyw mikrofinansowych stało się wsparcie

31 *Microfinance within the EU Banking Industry: Policy and Practice*, European Banking Federation, Brussels (Belgium), February 2010, s. 14.

32 H. Kraemer-Eis, A. Conforti, *Microfinance in Europe...*, s. 26.

rozwoju sektora mikroprzedsiębiorstw, poprzez zapewnienie osobom wykluczonym, w tym przedsiębiorcom, stałego dostępu do usług finansowych.

W Unii Europejskiej w obszarze mikrofinansów praktycznie nie rozgranicza się małych kredytów, udzielanych podmiotom mającym dostęp do usług finansowych (bankowych) od kredytów udzielanych podmiotom, których dostęp do usług finansowych jest ograniczony lub niemożliwy³³. W obu przypadkach w Europie stosuje się termin mikropożyczki/mikrokredytu. Takie rozumienie pojęć nie jest tożsame z oryginalnym, tradycyjnym rozumieniem mikrofinansów w krajach rozwijających się, gdzie usługi mikrofinansowe oferowane są osobom ubogim lub skrajnie ubogim, a przez to wykluczonym społecznie i finansowo. Można więc stwierdzić, że pojęcie mikrofinansów w Europie jest węższe, ale i mniej precyzyjne.

Działalność mikrokredytowa/mikropożyczkowa w UE może być zatem generalnie rozpatrywana jako działalność sprzyjająca:

- inkluzji społecznej (kredyty/pożyczki osobiste oraz biznesowe);
- mikroprzedsiębiorstwom (kredyty/pożyczki biznesowe)³⁴.

W świetle analiz przeprowadzonych przez European Microfinance Network w latach 2006–2007, badane instytucje mikrofinansowe jako cele swojej działalności deklarowały inkluzję społeczną i przeciwdziałanie ubóstwu (26%), kreowanie miejsc pracy i wspieranie przedsiębiorczości (29%), inkluzję finansową (20%), rozwój sektora MSP i gospodarki (25%)³⁵. Jako grupy docelowe dla oferowanych przez siebie produktów instytucje mikrofinansowe wymieniały natomiast jako najważniejsze (wiele odpowiedzi możliwych):

- osoby nieposiadające dostępu do tradycyjnych usług finansowych (47%);
- kobiety (44%);
- mniejszości etniczne (41%);
- osoby bezrobotne (32%);
- osoby młode (29%)³⁶.

Mikrokredyt w UE sprowadza się przede wszystkim do roli środka mającego pobudzić wzrost samozatrudnienia oraz tworzenie i rozwój mikroprzedsiębiorstw. Istotne znaczenie ma również w realizacji chociażby strategii lizbońskiej, a także promowaniu integracji społecznej zgodnie z nowoczesną tendencją łączenia elastycznego rynku pracy i bezpieczeństwa socjalnego. Mikrokredyt ma szczególne znaczenie dla obszarów wiejskich i może odgrywać także istotną rolę, jako pomoc we wspieraniu przedsiębiorczości kobiet oraz integracji mniejszości etnicznych i imigrantów, zarówno w wymiarze gospodarczym, jak i społecznym.

33 *Microfinance within the EU Banking Industry...*, s. 11.

34 M. Bendig, M. Unterberg, B. Sarpong, *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2010–2011*, EMN, 27 December 2012, s. 16.

35 B. Jayo, S. Rico, M. Lacale, *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2006–2007*, EMN Working Paper Nr 5, Brussels-Belgium, July 2008, s. 21.

36 B. Jayo, A. González, C. Conzett, *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2008–2009*, EMN Working Paper Nr 6, Brussels-Belgium, June 2010, s. 33.

3.4.1. Polityka wobec mikrokredytów w Unii Europejskiej

Chociaż problematyka wykluczenia społecznego i finansowego obecna jest w Unii Europejskiej od dawna, działania dotyczące promowania mikrofinansów nasiliły się dopiero wraz z początkiem XXI w. Od strony programowo-instytucjonalnej znalazły one wyraz w strategii lizbońskiej, która zapoczątkowała tworzenie i rozwój instytucji mikrofinansowych oraz programów mających na celu walkę z wykluczeniem. Kryzys finansowy, który pojawił się w Europie w 2008 r. i recesja gospodarcza, która po nim nastąpiła, dodatkowo nasiliły zainteresowanie mikrofinansami. W tabeli 12 zaprezentowano etapy pojawiania się problematyki mikrofinansów w polityce UE.

Mikrokredyt w UE został oficjalnie uznany za ważny instrument w 2000 r. – Rada Europejska zaakceptowała Wieloletni Program Europejski dla przedsiębiorstw i przedsiębiorczości, zwłaszcza dla MSP (2001–2005) (*European Multiannual Programme (MAP) for Enterprise and Entrepreneurship, in particular SMEs (2001–2005)*), uwzględniający tworzenie systemów mikrokredytowych³⁷. W 2003 r. Rada Europejska zasugerowała krajom członkowskim, by większą wagę przykładali do mikrokredytów i ich roli w tworzeniu przedsiębiorstw³⁸.

W 2003 r. powstała Europejska Sieć Mikrofinansów (*European Microfinance Network, EMN*), zrzeszająca ponad trzydzieści europejskich instytucji mikrofinansowych. Początek XXI w. to z kolei etap integracji segmentu mikrofinansów ze światowymi rynkami kapitałowymi. Od 2004 r. widoczny jest wzrost zainteresowania prywatnych instytucji finansowych inwestycjami w papiery wartościowe wyemitowane przez instytucje mikrofinansowe – wysokość takich inwestycji może sięgać nawet 1 mld USD³⁹.

Równoległe do potrzeby rozwijania mikrokredytów UE dostrzegała problemy bezrobocia i wykluczenia społecznego. W tę problematykę wpisały się dwa komunikaty KE:

- zatrudnienie w miejscu zamieszkania⁴⁰ oraz
- upowszechnianie godnej pracy dla wszystkich⁴¹.

37 Szerzej: B. Mikołajczyk, *Mikrofinanse nowym wyzwaniem Unii Europejskiej (aspekt humanistyczny)*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, SWSZEIZ, Łódź 2009, s. 91.

38 *Microcredit in Europe. Experience of Savings Banks*, ESBG, September 2007, s. 6, <https://www.microfinancegateway.org> (dostęp: 11.03.2016).

39 S. Sundaresan, *Microfinance. Emerging Trends and Challenges*, red. E. Elgar, Cheltenham, Northampton 2008, s. 25.

40 Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Zatrudnienie w miejscu zamieszkania: Lokalny wymiar europejskiej strategii zatrudnienia, KOM(2000)0196, 7.04.2000.

41 Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Upowszechnianie godnej pracy dla wszystkich – Wkład UE w realizację programu godnej pracy na świecie, KOM(2006)0249, 24.05.2006.

Tabela 12. Mikrofinanse i mikrokredyt w polityce Unii Europejskiej

Rok	Inicjatorzy	Rodzaj aktywności
1998–2002	Eksperti, zainteresowane grupy, Komisja Europejska (DG Przedsiębiorstwo i Przemysł, DG Zatrudnienie, sprawy społeczne i włączenie społeczne)	Pierwsze badania i projekty naukowe, rekomendacje drugiego okrągłego stołu – banki i MSP
2000–2002	Rada UE, Europejski Bank Inwestycyjny, Komisja Europejska	Okno gwarancyjne dla mikrokredytu w ramach wieloletniego programu dla przedsiębiorstw i przedsiębiorczości (Multi-annual Programme for Enterprises and Entrepreneurship 2000–2005)
2003	DG Przedsiębiorstwo i Przemysł, administracje krajowe, eksperci	Prace nad projektem: Mikrokredyt dla małych firm i tworzenia przedsiębiorstw: niwelowanie luki rynkowej (Microcredit for Small Business and Business Creation: Bridging a Market Gap)
2003–2005	DG Zatrudnienie, sprawy społeczne i włączenie społeczne, eksperci	Utworzenie Europejskiej Sieci Mikrofinansów (European Microfinance Network, EMN), studia nad mikrofinansami jako sposób na zwalczanie wykluczenia społecznego
2003	Rada UE	Konkluzje ukierunkowane na zwiększenie aktywności w obszarze mikrofinansów
2004	Europejska Sieć Mikrofinansów, DG Przedsiębiorstwo i Przemysł	Pierwsza konferencja poświęcona mikrofinansom w Brukseli
2005	Komisja Europejska, Parlament Europejski, Rada UE	Włączenie problematyki mikrokredytu we Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia (Integrated guidelines for growth and jobs)
2005–2006	DG Polityka Regionalna, Europejski Bank Inwestycyjny	Inicjatywa JEREMIE – Wspólne Europejskie Zasoby dla Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises)
2007	Komisja Europejska, Europejska Sieć Mikrofinansów	Europejska inicjatywa na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia
2008	Komisja Europejska, Europejski Bank Inwestycyjny	Inicjatywa JASMINE – Wspólne Działanie na Rzecz Wsparcia Instytucji Mikrofinansowych w Europie (Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe)
2009	Parlament Europejski	Wzmocnienie wysiłków w kierunku rozwoju mikrokredytów wspierających wzrost i zatrudnienie
2009–2010	Komisja Europejska	Ustanowienie Europejskiego instrumentu mikrofinansowego na rzecz zatrudnienia i włączenia społecznego Progress (tzw. Mikrofinansowanie Progress)
2011	Komisja Europejska	Wniosek w sprawie Europejskiego Programu na Rzecz Zatrudnienia i Innowacji Społecznych (EU Programme for Employment and Social Innovation, EaSI)

Źródło: opracowanie własne.

Kładły one nacisk na zatrudnienie i znaczenie odpowiednich jego warunków, co potwierdził także Parlament Europejski w swojej rezolucji z dnia 23 maja 2007 r. w sprawie upowszechniania godnej pracy dla wszystkich (2006/2240(INI))⁴².

Komunikat Komisji Europejskiej z dnia 29.06.2006 r., zatytułowany: Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Finansowanie rozwoju MSP – tworzenie europejskiej wartości dodanej⁴³, dotyczył podjęcia działań w zakresie poprawy dostępu do finansowania dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Jak zauważono, proces lizboński zapewnił ramy dla zwiększenia możliwości pozyskania kapitału, poprzez reformy na poziomie krajowym i unijnym. Podkreślono także, że elementy światowego poziomu otoczenia dla finansowania MSP obecne są już w wielu państwach członkowskich UE, zatem jednym z głównych wyzwań jest rozpowszechnienie dobrych praktyk w całej UE. Ponadto europejskie MSP stanowią bardzo zróżnicowaną grupę, co stanowi atut w odniesieniu do zwiększenia dostępu do finansowania – występują różne potrzeby w zakresie rodzaju i wielkości zapotrzebowania na kapitał. Państwa członkowskie winny ulepszać swoją politykę, ucząc się od siebie nawzajem, ułatwiając dzięki temu dostęp do kapitału ryzyka i finansowania dłużnego⁴⁴. W komunikacie tym po raz pierwszy KE odniosła się do roli mikrokredytu, stwierdzając iż państwa członkowskie są również zachęcane do zapewnienia, że ustawodawstwo krajowe ułatwia dostarczanie mikrofinansowania, tj. pożyczek poniżej 25 tys. euro. Są one ważnym instrumentem zachęcającym do przedsiębiorczości poprzez prowadzenie działalności na własny rachunek lub utworzenie mikroprzedsiębiorstwa⁴⁵ (w szczególności przez kobiety i mniejszości) i sprzyjającym nie tylko konkurencyjności i przedsiębiorczości, lecz również integracji społecznej⁴⁶.

W swoim komunikacie z dnia 20 grudnia 2007 r., zatytułowanym: Europejska inicjatywa na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia⁴⁷, Komisja Europejska szerzej odniosła się do zdefiniowania

42 Dz.U. C 102 E z 24.04.2008, s. 321.

43 Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Finansowanie rozwoju MSP – tworzenie europejskiej wartości dodanej, KOM(2006)349, 29.06.2006.

44 Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Finansowanie rozwoju MSP – tworzenie europejskiej wartości dodanej, KOM(2006)349, 29.06.2006, s. 3.

45 Przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 10 pracowników.

46 Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Finansowanie rozwoju MSP – tworzenie europejskiej wartości dodanej, KOM(2006)349, 29.06.2006, s. 8.

47 Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Europejska inicjatywa na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, KOM(2007)708, 20.12.2007.

mikrokredytu. Określony on został jako bardzo małe pożyczki (mikropożyczki) dla przedsiębiorców, przedsiębiorstw gospodarki społecznej, pracowników, którzy chcą otworzyć swoją firmę, osób pracujących w gospodarce nieformalnej, osób bezrobotnych, a także osób dotkniętych ubóstwem, którzy są wykluczeni z tradycyjnego systemu bankowego. Jest to instrument, który łączy podejście gospodarcze i społeczne, przyczynia się do inicjatywy gospodarczej i przedsiębiorczości, tworzenia nowych miejsc pracy i samozatrudnienia, rozwoju umiejętności i czynnego włączenia dla ludzi w niekorzystnej sytuacji. Mikrokredyt jest definiowany przez:

- grupę docelową, do której jest kierowany: mikroprzedsiębiorcy, samozatrudnieni, osoby wykluczone społecznie niemające dostępu do tradycyjnych źródeł kapitału;
- cel – tworzenie i rozwój działalności generującej przychody i zatrudnienie lub mikroprzedsiębiorstw, których zasadniczą potrzebą jest zwykle finansowanie początkowych inwestycji lub kapitału pracującego;
- małą kwotę pożyczki, z reguły nie przekraczającą 25 tys. euro (średnia wartość pożyczki udzielana przez instytucje mikrofinansowe w Europie wynosi ok. 7,7 tys. euro⁴⁸);
- specyficzny system oferowania kredytu, bazujący na większej znajomości kredytobiorcy i bliskich z nim relacjach (szczególnie w zakresie wsparcia w początkowej fazie działania przedsiębiorstwa)⁴⁹.

W komunikacie tym zauważono, że chociaż mikrokredyt z powodzeniem funkcjonuje w nowych krajach członkowskich (UE-12), a podobny pozytywny trend widoczny jest w krajach UE-15, to jednak jest to instrument bardzo niejednorodny, zależny od ram instytucjonalno-prawnych. Pomimo że podejmowane są liczne inicjatywy promujące taki instrument, to są one specyficzne dla danego regionu i tylko tam mogą być zastosowane. Ważnym aspektem jest także możliwość zrównoważonego funkcjonowania instytucji mikrofinansowych, które z uwagi na kredytowanie specyficznej grupy klientów obarczone są większym ryzykiem. Istnieje także przypuszczenie, że banki angażują się w działalność mikrokredytową, jeśli mogą liczyć na wsparcie publiczne (np. przez EFI czy EBOiR). Pojawia się zatem potrzeba stworzenia systemu współpracy na poziomie wspólnoty, banków i instytucji mikrofinansowych, która opiera się na czterech głównych inicjatywach. Zostały one zaprezentowane w tabeli 13.

48 Wysokość pożyczki zależy od wielkości populacji i PKB *per capita* danego kraju. W tym przypadku do obliczeń wykorzystano dane EMN z lat 2004–2005, zgodnie z którymi średnia wysokość pożyczki w krajach UE-15 wynosiła 10,24 tys. euro, a w krajach UE-12 – 3,8 tys. euro.

49 Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Europejska inicjatywa na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, KOM(2007)708, 20.12.2007, s. 13.

Tabela 13. Inicjatywy na rzecz ulepszenia systemu mikrofinansów w UE

Inicjatywa	Działania
1. Poprawa otoczenia prawnego i instytucjonalnego w państwach członkowskich	<ul style="list-style-type: none"> ▪ stworzenie środowiska umożliwiającego rozwój instytucji mikrofinansowych i dotarcie do wszystkich segmentów klientów; ▪ działania na rzecz samowystarczalności finansowej, poprzez uelastycznienie warunków ustalania oprocentowania mikrokredytów; ▪ umożliwienie instytucjom mikrofinansowym dostępu do baz kredytobiorców (możliwość oceny ryzyka klientów); ▪ zmniejszenie kosztów operacyjnych poprzez przywileje podatkowe; ▪ adaptacja krajowych regulacji i nadzoru instytucji do specyfiki mikrofinansów; ▪ weryfikacja poszczególnych zasad rynkowych pod kątem funkcjonowania mikrokredytów; ▪ włączenie zagadnień związanych z mikrofinansami do regulacji i standardów rachunkowości;
2. Tworzenie klimatu sprzyjającego zatrudnieniu i przedsiębiorczości	<ul style="list-style-type: none"> ▪ poprawa ram instytucjonalnych dla samozatrudnienia i tworzenia mikroprzedsiębiorstw; ▪ projektowanie rozwiązań umożliwiających osobom bezrobotnym samozatrudnienie; ▪ zwiększenie szans na sukces mikroprzedsiębiorstwa, poprzez oferowanie szkoleń, opieki mentorskiej i usług związanych z zakładaniem firmy;
3. Promowanie najlepszych praktyk	<ul style="list-style-type: none"> ▪ utworzenie centralnego organu monitorującego i koordynującego działalność mikrokredytową; ▪ zainteresowanie obywateli UE oraz przedsiębiorców inwestowaniem w mikrofinanse; ▪ stworzenie kodeksu mikrofinansów;
4. Zapewnienie dodatkowego kapitału finansowego dla instytucji mikrofinansowych	<ul style="list-style-type: none"> ▪ zaangażowanie inwestorów, instytucji krajowych i europejskich od strony finansowej; ▪ wsparcie techniczne dla instytucji mikrofinansowych.

Źródło: Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Europejska inicjatywa na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, KOM(2007)708, 20.12.2007, s. 5–10.

Aby zrealizować ten plan, Komisja Europejska wraz z Europejskim Bankiem Inwestycyjnym (EBI) zapoczątkowała w 2008 r. inicjatywę JASMINE, oferującą mentoring pozabankowym instytucjom udzielającym mikrokredytów, a także kanał finansowania ze strony EIB na łączną kwotę 20 mln euro. Parlament Europejski w swojej rezolucji z dnia 24 marca 2009 r., zawierającej zalecenia dla Komisji w sprawie „Europejskiej inicjatywy na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia”, zwrócił się o wzmocnienie wysiłków w kierunku rozwoju mikrokredytów wspierających wzrost i zatrudnienie w gospodarce⁵⁰. Parlament Europejski zatwierdził także dodatkowe 4 mln euro wsparcia

50 Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 24 marca 2009 r. zawierająca zalecenia dla Komisji w sprawie „Europejskiej inicjatywy na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia” (2008/2122 (INI)).

na działanie pilotażowe realizowane w ramach inicjatywy JASMINE i wezwał KE do współfinansowania projektów w zakresie mikrokreduytów, szczególnie dla grup w niekorzystnej sytuacji.

Biorąc pod uwagę powyższe stanowiska, komunikaty i rezolucje organów UE, można uznać, że mikrofinanse lokują się pomiędzy trzema płaszczyznami politycznymi UE, tj. polityką:

- wobec sektora przedsiębiorstw, dotyczącą szczególnie rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw;
- regionalną, skoncentrowaną na zwiększaniu spójności ekonomicznej i społecznej pomiędzy regionami w Europie;
- zatrudnienia i włączenia społecznego, ukierunkowaną na kreowanie zatrudnienia i wzrost inkluzji społecznej, poprzez promowanie przedsiębiorczości i samozatrudnienia.

W dniu 3 czerwca 2009 r. Komisja wydała komunikat: Wspólne zobowiązanie na rzecz zatrudnienia⁵¹, w którym podkreśliła potrzebę zaoferowania osobom bezrobotnym nowej szansy, a także otwarcia drogi do przedsiębiorczości niektórym grupom osób, znajdującym się w najbardziej niekorzystnej sytuacji i mającym trudności w dostępie do tradycyjnego rynku kredytowego. Zauważono, że oprócz istniejących instrumentów konieczne są konkretne działania w celu dalszej poprawy spójności gospodarczej i społecznej, poprzez wsparcie działań Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI), Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego (EFI) oraz innych międzynarodowych instytucji finansowych. W związku z tym Komisja zapowiedziała wniosek dotyczący stworzenia nowego instrumentu mikrofinansowego dla całej UE, w celu skuteczniejszego dotarcia z mikrofinansowaniem do grup narażonych na szczególne ryzyko oraz w celu jeszcze silniejszego wspierania rozwoju przedsiębiorczości, gospodarki socjalnej i grupy mikroprzedsiębiorstw. W rezultacie w dniu 2 lipca 2009 r. Komisja przyjęła dwa wnioski ustawodawcze:

- I – ustanawiający europejski instrument Mikrofinansowy Progress (*European Progress Microfinance Facility*);
- II – dotyczący wykorzystania środków z programu PROGRESS⁵² w celu finansowania ww. instrumentu.

Na początku 2010 r. Parlament Europejski i Rada doszły do porozumienia w sprawie wyżej wymienionych wniosków, czego wyrazem było podpisanie wspólnej decyzji ustanawiającej Europejski instrument mikrofinansowy na rzecz

51 Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Wspólne zobowiązanie na rzecz zatrudnienia, KOM(2009)257, 3.06.2009.

52 Wspólnotowy program na rzecz zatrudnienia i solidarności społecznej Progress – funkcjonował od 2006 r. jako instrument wspierający rozwój i koordynację polityki Unii Europejskiej w obszarze: zatrudnienie, włączenie społeczne i ochrona socjalna, warunki pracy, przeciwdziałanie dyskryminacji oraz równość kobiet i mężczyzn (Decyzja Nr 1672/2006/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 2006 r. ustanawiająca wspólnotowy program na rzecz zatrudnienia i solidarności społecznej – Progress, Dz.U. L 315 z 15.11.2006, s. 1).

zatrudnienia i włączenia społecznego Progress⁵³, określane w dalszej części pracy jako: Mikrofinansowanie Progress. Decyzja ta weszła w życie dnia 8 kwietnia 2010 r., zmieniając Decyzję Nr 1672/2006/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 2006 r. Rada Unii Europejskiej i Parlament ogłosiły ponadto rok 2010 Europejskim Rokiem Walki z Biedą i Wykluczeniem Społecznym.

Mikrofinansowanie Progress, które szczegółowo zostanie scharakteryzowane w dalszej części pracy, to instrument obejmujący swoim zasięgiem wszystkie kraje należące do Unii Europejskiej, mający skupić wsparcie ze strony międzynarodowych instytucji finansowych i niwelować rozproszone podejście. Efekt, który ma być osiągnięty, to zwiększenie podaży mikrofinansowania we wszystkich państwach członkowskich. Nie ulega wątpliwości, że działania finansowane w ramach tego instrumentu powinny być spójne i zgodne z polityką Unii w innych dziedzinach, a także z postanowieniami Traktatu i przepisami aktów przyjętych na jego podstawie. Działania powinny mieć również charakter uzupełniający w stosunku do innych interwencji Unii, w szczególności instrumentów finansowych Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP), inicjatywy JASMINE, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFFROW), Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), inicjatywy JEREMIE oraz Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS).

Wspomniane wyżej inicjatywy wspólnotowe były źródłem finansowania działalności mikrokredytowej w krajach UE w latach 2007–2013 (zasoby finansowe Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Inwestycyjnego):

- JEREMIE – rozwój sektora MSP, zwłaszcza tworzenie instrumentów gwarancyjnych i finansowanie pożyczek oraz poprawa środowiska gospodarczego dla mikrokredytów;
- JASMINE – pomoc techniczna dla instytucji udzielających mikrokredytów, niebędących instytucjami bankowymi w celu wspierania rozwoju mikrokredytów w całej Europie.

W latach 2014–2020 Komisja Europejska wspiera mikrofinansowanie i finansowanie sektora przedsiębiorczości społecznej w ramach Europejskiego Programu na Rzecz Zatrudnienia i Innowacji Społecznych (EaSI), będąc jego bezpośrednim zarządzającym⁵⁴.

EaSI to instrument finansowy UE, który promuje tworzenie wysokiej jakości i trwałych miejsc pracy. Program powinien również zapewnić odpowiednią

53 Decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 283/2010/UE z dnia 25 marca 2010 r. ustanawiająca europejski instrument mikrofinansowy na rzecz zatrudnienia i włączenia społecznego Progress, Dz.Urz. UE z 7.04. 2010 r. Nr L, 87/1.

54 Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1296/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. w sprawie programu Unii Europejskiej na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych („EaSI”) i zmieniające decyzję nr 283/2010/UE ustanawiającą Europejski instrument mikrofinansowy na rzecz zatrudnienia i włączenia społecznego Progress, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 20.12.2013, L 347/238.

i godziwą ochronę socjalną, a także przyczynić się do zwalczania wykluczenia społecznego i ubóstwa oraz poprawy warunków pracy. Wśród celów tego programu wymienia się:

- zwiększenie poczucia odpowiedzialności za cele UE i koordynacji działania na szczeblu unijnym i krajowym w obszarach zatrudnienia, spraw społecznych i włączenia społecznego;
- wspieranie budowania odpowiednich systemów zabezpieczenia społecznego i rynku pracy;
- unowocześnienie przepisów UE i zapewnienie ich skutecznego stosowania;
- promowanie mobilności pracowników i zwiększenie możliwości zatrudnienia poprzez budowanie otwartego rynku pracy;
- zwiększenie poziomu mikrofinansów i dostępu do nich dla osób w trudnej sytuacji oraz dla mikroprzedsiębiorstw, a także zwiększenie dostępu do środków finansowych dla przedsiębiorstw społecznych.

Przy osiągnięciu powyższych celów w ramach programu EaSI dąży się do:

- zwracania szczególnej uwagi na grupy w trudnej sytuacji, takie jak osoby młode;
- promowania równości kobiet i mężczyzn;
- zwalczania dyskryminacji;
- promowania trwałych, wysokiej jakości miejsc pracy;
- gwarantowania odpowiedniej i godnej ochrony społecznej;
- zwalczania długotrwałego bezrobocia;
- walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym.

EaSI objął swoim zasięgiem trzy unijne programy, które w latach 2007–2013 były zarządzane oddzielnie, tj.: PROGRESS, EURES⁵⁵ i Mikrofinansowanie Progress. Od stycznia 2014 r. programy te tworzą trzy osie programu EaSI, które wspierają:

- modernizację polityki zatrudnienia i polityki społecznej – osł PROGRESS (61% całkowitego budżetu) – wspieranie działań o charakterze badawczym, w tym ewaluacyjnym, a także wypracowywanie innowacyjnych rozwiązań w zakresie unijnej polityki zatrudnienia i unijnej polityki społecznej oraz unijnych przepisów dotyczących warunków pracy;
- mobilność zawodową – osł EURES (18% całkowitego budżetu) – wspieranie mobilności na europejskim rynku pracy poprzez systemowe rozwiązania w zakresie wymiany wiedzy na temat wolnych miejsc pracy i formalności związanych z zatrudnieniem;
- dostęp do mikrofinansowania oraz przedsiębiorczość społeczną – osł Mikrofinansowania Progress (21% całkowitego budżetu) – wspieranie mikrofinansowania i przedsiębiorczości społecznej, ułatwienie dostępu do finansowania przedsiębiorstwom znajdującym się w najtrudniejszym położeniu na

⁵⁵ Sieć europejskich ofert pracy.

rynku oraz indywidualnym osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym i zawodowym. Odrębne wsparcie w tym zakresie przewidziano dla mikroprzedsiębiorstw⁵⁶ oraz dla instytucji mikrofinansowych w celu budowy ich potencjału instytucjonalnego (instytucja mikrofinansowa może potrzebować np. rozbudowy systemu informatycznego lub zwiększenia zatrudnienia, aby sprostać rosnącemu popytowi na mikrokredyty i lepiej zaspokajać potrzeby swoich klientów)⁵⁷.

Ostatnia z wymienionych osi jest szczególnie istotna z uwagi na przedmiot rozważań niniejszej pracy. Komisja Europejska postanowiła bowiem kontynuować wsparcie w obszarze mikrofinansów. Celem szczegółowym programu EaSI jest zwiększenie potencjału instytucjonalnego podmiotów udzielających mikrokredytów. Inwestycje typu kapitałowego w ramach programu odegrają kluczową rolę w osiągnięciu tego celu w przyszłości.

Oś mikrofinansów i przedsiębiorczości społecznej wspiera działania w dwóch obszarach tematycznych:

- mikrokredyty dla słabszych grup społecznych i mikroprzedsiębiorstw;
- przedsiębiorczość społeczna.

Cele osi mikrofinansów i przedsiębiorczości społecznej zostały określone następująco:

- zwiększenie poziomu mikrofinansów i dostępu do nich dla osób w trudnej sytuacji skłonnych założyć lub rozwijać własne mikroprzedsiębiorstwo;
- zwiększenie potencjału instytucjonalnego podmiotów oferujących mikrokredyty;
- wspieranie rozwoju przedsiębiorstw społecznych, zwłaszcza poprzez ułatwianie dostępu do finansowania.

Celem tego programu jest zwiększenie dostępu do mikrofinansowania, tj. pożyczek do 25 000 euro, zwłaszcza dla osób o szczególnych potrzebach i dla mikroprzedsiębiorstw. Po raz pierwszy Komisja Europejska wspiera również przedsiębiorstwa społeczne poprzez inwestycje w wysokości do 500 000 euro. Wspieranie mikrofinansowania i przedsiębiorczości społecznej jest w pierwszej kolejności wdrażane w ramach gwarancji, co umożliwi podmiotom udzielającym mikrokredytów i inwestorom z sektora przedsiębiorczości społecznej dotarcie do przedsiębiorców, których nie byłoby w stanie finansować ze względu na wysokie ryzyko. Do wdrażania programu gwarancji Komisja Europejska wybrała Europejski Fundusz Inwestycyjny. W ramach gwarancji dla zainteresowanych podmiotów udzielających mikrokredytów i przedsiębiorstw społecznych dostępnych jest już ponad 196 milionów euro.

56 W tym samozatrudnionych; instrumenty finansowe stosowane w tym zakresie to (re)gwarancje dla mikrofinansowania, umożliwiające preferencyjne finansowanie do 25 tys. euro.

57 Komisja Europejska, *Nowy ogólny program UE w dziedzinie polityki zatrudnienia i polityki społecznej*, Unia Europejska 2014, s. 19.

Kolejnym komponentem programu jest tzw. budowanie potencjału, tj. zwiększanie zdolności instytucjonalnych wybranych pośredników finansowych, którzy nie są jeszcze samowystarczalni lub potrzebują kapitału wysokiego ryzyka. Środki w ramach tego komponentu przeznaczone są na inwestycje kapitałowe i w wyjątkowych przypadkach na pożyczki. Instytucją wdrażającą w tym przypadku będzie również Europejski Fundusz Inwestycyjny. O gwarancje mikrokredytowe (bezpośrednie lub regwarancje) lub o środki na inwestycje kapitałowe mogą ubiegać się podmioty z krajów UE, EOG (zgodnie z Porozumieniem EOG) oraz kraje EFTA, a także kraje kandydujące do UE i potencjalne kraje kandydujące, zgodnie z zawartymi z nimi umowami.

Należy podkreślić, że Komisja Europejska nie finansuje bezpośrednio przedsiębiorców ani przedsiębiorstw społecznych, ale umożliwia wybranym podmiotom oferującym mikrokredyty i inwestorom finansującym przedsiębiorstwa społeczne w UE zwiększenie środków przeznaczonych na pożyczki. O dofinansowanie mogą ubiegać się organizacje będące podmiotami publicznymi i prywatnymi ustanowionymi na szczeblu krajowym, regionalnym i lokalnym, udzielające mikrokredytów osobom oraz mikroprzedsiębiorstwom i/lub finansujące przedsiębiorstwa społeczne w wymienionych wyżej krajach.

Ogólny budżet EaSI na lata 2014–2020 wynosi 919 mln euro, z czego ponad 193 mln euro przekazane zostały Europejskiemu Funduszowi Inwestycyjnemu na wspieranie mikrofinansów oraz przedsiębiorczości społecznej⁵⁸.

W Strategii UE na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu „Europa 2020”⁵⁹, jedną z siedmiu głównych inicjatyw jest „Europejska platforma przeciw ubóstwu i wykluczeniu społecznemu: europejskie ramy na rzecz spójności społecznej i terytorialnej”. Jej cele to:

- zapewnienie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej;
- zagwarantowanie poszanowania fundamentalnych praw osób dotkniętych ubóstwem i wykluczeniem społecznym, umożliwienie im życia w godności i uczestnictwa w życiu wspólnoty;
- mobilizowanie pomocy na rzecz integracji wspólnotowej wspomnianych osób w wymiarze lokalnym, oferowanie szkoleń, wsparcie w poszukiwaniu pracy i korzystaniu z opieki społecznej.

W kontekście strategii „Europa 2020”, widać wyraźnie koncentrację UE na inkluzji społecznej⁶⁰. Jednym z głównych założeń UE, wpisujących się w cele tej

58 EIB, *Operations Evaluation, Stocktaking Exercise on Evaluations of the EIF's Microfinance Activities*, Luxembourg, October 2015, s. 5.

59 Komunikat Komisji Europa 2020 Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, Komisja Europejska, Bruksela, KOM(2010) 2020, 3.03.2010, wersja ostateczna.

60 Źródłem dla prowadzenia polityki w tym zakresie będzie z pewnością Europejskie badanie warunków życia ludności (*The European Union Statistics on Income and Living Conditions, EU-SILC*).

strategii, jest zmniejszenie do 2020 r. o co najmniej 20 mln liczby osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Wzmocnienie możliwości administracyjnych, tak na poziomie centralnym, jak i regionalnym, jest niezbędnym warunkiem sukcesu jakiegokolwiek programu dążącego do osiągnięcia wzrostu gospodarczego i społecznej spójności. Wynikający ze strategii „Europa 2020” kierunek działań powodujący wzrost i rozwój zaprojektowany przez Unię Europejską ma na celu przewyższenie skutków niedawnego kryzysu gospodarczego jak również ulepszenie obecnego modelu rozwoju, stwarzając w ten sposób warunki inteligentnego, trwałego i sprzyjającego włączeniu społecznemu wzrostu.

Zagadnienie budowania potencjału angażuje w szczególności procesy programowania i zarządzania tak zwanych instrumentów inżynierii finansowej, w tym mikrokredyt i mikrofinanse. Faktem jest, zarówno na poziomie krajowym, jak i europejskim, że takie instrumenty mogą odgrywać kluczową rolę w przewyższeniu skutków kryzysu przez ułatwianie dostępu do rynku pracy dla dużej liczby obywateli pokrzywdzonych przez los i zapewnienie im niezbędnego wsparcia dla rozpoczęcia działalności i samozatrudnienia. Obecna sytuacja w Europie naznaczona jest kryzysem kredytowym i dokonywaniu cięć w ramach systemów opieki społecznej z powodu dążenia do obniżenia długu. Jednocześnie, mikrokredyt dowiódł swojej skuteczności jako mechanizm ułatwiający włączenie finansowe osób (i ich rodzin), które szczególnie ucierpiały przez spadek koniunktury. Dotyczy to ludzi młodych, kobiet, osób po 50-tym roku życia, osób, które wypadły z rynku pracy i imigrantów.

Nie należy zapominać, że mikrokredyt znajduje się w opozycji w stosunku do polityki wsparcia opartej o subsydia. Jego zadaniem jest ułatwianie tworzenia przedsiębiorstw, ale przez promowanie samoopowiedzialności, a nie poprzez uzależnienie od publicznych dotacji o charakterze bezzwrotnym. Ponadto, krajobraz po kryzysie wymaga zintegrowania działań przez podejmowanie różnych interwencji i kroków zmierzających do łagodzenia negatywnych jego skutków, ale w oparciu o budowanie kapitału ludzkiego, wspieranie potencjału do działania, profesjonalizm jednostki i zapewnianie integracji społecznej oraz zatrudnienia. W tym celu zaleca się wspólną i skoordynowaną akcję obejmującą zaangażowanie różnych podmiotów, w tym osób odpowiedzialnych za tworzenie polityki, pośredników finansowych i podmioty należące do sektora usług, którzy wspólnie powinni pracować nad projektowaniem i realizacją programów interwencyjnych i dostarczać źródeł finansowania jak również usług niefinansowych wspierających mikrokredyty.

Okres programowania 2007–2013 zapoczątkował szereg nowatorskich instrumentów, szczególnie z obszaru inżynierii finansowej, co pozwoliło na bardziej elastyczne, skuteczne i wydajne wykorzystanie funduszy strukturalnych UE (środki dotyczące obszarów dotkniętych problemami społecznymi i polityka integracji społecznej). Oprócz tradycyjnych środków propagujących zatrudnienie (np. szkolenia), postanowiono wykorzystać takie metody, jak praca na własny rachunek i wspieranie nowego rodzaju przedsiębiorczości.

Obecnie trwający okres programowania, 2014–2020, to wezwanie do bardziej nowatorskiego, uczciwego, dalekowzrocznego i zrównoważonego wykorzystania wyżej wymienionych instrumentów inżynierii finansowej. Mają one ułatwić dostęp do środków finansowych osobom niemającym dostępu do tradycyjnego systemu finansowego. Instrumenty mikrofinansowe takie jak mikrokredyt, mikroleasing, mikroubezpieczenia i mikrofinanse domowe, są częścią generacji produktów finansowych, które są już wykorzystywane w praktyce życia gospodarczego i przyniosły niespodziewane skutki w krajach rozwijających się. Instrumenty te, kreowane i dostarczane w oparciu o zasoby finansowe, zmagają się do wspierania polityki spójności, a ponadto są zaprojektowane zgodnie z potrzebami lokalnymi, społecznymi i ekonomicznymi. W świetle ambitnych nowych celów UE mają szansę przyczynić się w niej do integracji społecznej.

3.4.2. Europejski Fundusz Inwestycyjny a rozwój mikrofinansów

Europejski Fundusz Inwestycyjny (*European Investment Fund*, EIF) to instytucja, której działalność szczególnie blisko związana jest z europejskimi mikrofinansami. EFI powstał w 1994 r. jako spółka typu *joint-venture*, której udziałowcami zostali: Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) oraz inne instytucje finansowe. Głównym zadaniem EFI jest wspieranie i tworzenie warunków dla wzrostu europejskich małych i średnich przedsiębiorstw poprzez poprawę ich dostępu do finansowania. Aby zrealizować powyższy cel, EFI projektuje, promuje i wdraża instrumenty kapitałowe i kredytowe (gwarancyjne), które szczególnie kierowane są do przedsiębiorstw z sektora MSP. W ten sposób wpisuje się w założenia Unii Europejskiej dotyczące wspierania przedsiębiorczości, wzrostu, innowacji, badań i rozwoju oraz zatrudnienia.

EFI nie finansuje MSP bezpośrednio, nie może również przyznawać lub zarządzać grantami dla tej grupy podmiotów. Swoją działalność prowadzi za pośrednictwem wyselekcjonowanych pośredników finansowych. EFI wykorzystuje w tym celu własne fundusze jako również środki powierzone mu przez EBI i UE, działając przy tym niezależnie jak podmiot komercyjny na warunkach rynkowych.

Działalność EFI nabrała szczególnie wymiaru w obliczu skutków kryzysu finansowego. Od 2000 r. jest on zaangażowany w tworzenie europejskiego sektora mikrofinansowego, dostarczając finansowanie (kapitał i pożyczki), gwarancje i wsparcie techniczne szerokiej grupie pośredników finansowych, od małych niebankowych instytucji finansowych aż po banki mikrofinansowe o ugruntowanej pozycji na rynku. Rola EFI w sektorze europejskich mikrofinansów może być rozpatrywana z uwagi na podejmowaną aktywność, dokonania oraz efekty w sferze finansowej i społecznej.

EFI otrzymał od Komisji Europejskiej szereg mandatów do prowadzenia działalności wspierającej sektor mikrofinansów, a jego zaangażowanie w różne inicjatywy na przestrzeni ostatnich lat zostało zaprezentowane w tabeli 14.

Tabela 14. Zaangażowanie EFI w unijne programy i inicjatywy w latach 2007–2020

Rok	Programy i inicjatywy	Działania
2007	JEREMIE (okres 2007–2013) we współpracy z EC's Directorate General for Regional and Urban Policy (DG REGIO)	
2008	JASMINE (okres 2008–2013) we współpracy z EC's Directorate General for Regional and Urban Policy (DG REGIO)	
2009	Mikrofinansowanie Progress na okres 2010–2013 (program podpisany do 2016 r.)	
2010	We współpracy z EC's Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (DG EMPL)	<p>Utworzenie zespołu ukierunkowanego na mikrofinanse, pracującego nad produktami pożyczkowymi i gwarancyjnymi, a także:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ tworzenie strategii finansowania mikrofinansów; ▪ zarządzanie instrumentami na poziomie centralnym; ▪ usługi doradcze dla wyselekcjonowanych pośredników finansowych; ▪ <i>due diligence</i> w aspekcie mikrofinansów; ▪ analizy rynkowe związane z mikrofinansami.
2013	EaSI (okres 2014–2020)	
2014	We współpracy z EC's Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (DG EMPL)	Transfer JASMINE do EIB
2015		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: EIB, *Operations Evaluation, Stocktaking Exercise on Evaluations of the EIF's Microfinance Activities*, October 2015, s. 3.

Potrzeba stworzenia polityki w obszarze mikrofinansów pojawiła się w Unii Europejskiej już piętnaście lat temu, tj. w marcu 2003 r., kiedy to Rada Europejska podkreśliła potrzebę skoncentrowania się na mikrofinansach w celu wspierania przedsiębiorczości i wzrostu europejskich mikroprzedsiębiorstw. W efekcie:

- Plan Działania na rzecz Przedsiębiorczości (The Entrepreneurship Action Plan) zawierał propozycje działań pomagających realizować ambicje przedsiębiorców i tworzenie dobrego klimatu dla przedsiębiorczości⁶¹;

61 COM (2004) 70 final.

- strategia lizbońska podkreśliła potrzebę poprawy dostępu do finansowania długim i stworzenia przez kraje członkowskie krajowych regulacji odnośnie do dostarczania usług mikrofinansowych⁶².

Unia Europejska udzieliła EFI mandatu do implementowania paneuropejskich inicjatyw, programów i instrumentów finansowych, tj.: JEREMIE, JASMINE, Progress MF oraz Europejskiego programu na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych (EaSI). Wszystkie te inicjatywy miały przyczynić się do zwiększenia dostępu do finansowania dla sektora MSP, jak również do maksymalizacji społecznego znaczenia aktywności mikrofinansowej.

Poprzez swoją działalność w obszarze mikrofinansów EFI zmierza do osiągnięcia trzech specyficznych celów, sprzyjających tworzeniu warunków dla inkluzji finansowej, zrównoważonego biznesu, tworzenia miejsc pracy i przedsiębiorczości, poprzez wspieranie (por. tabela 15):

- sektora mikrofinansów – promowanie transferu wiedzy, profesjonalizmu oraz uzyskania efektu synergii pomiędzy inicjatywami mikrofinansowymi i regionalnymi strategiami rozwoju;
- pośredników finansowych – pokrycie ryzyka ich działalności, wzmocnienie zdolności do prowadzenia działalności kredytowej i uzyskania samodzielności;
- ostatecznych beneficjentów – zwiększenie dostępu do finansowania dla mikroprzedsiębiorców, szczególnie bezrobotnych i grup szczególnie wrażliwych.

Tabela 15. Osiągnięcia EFI w kontekście założonych celów

Cel	Działania	Przykłady
wspieranie sektora mikrofinansów	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dostarczanie produktów i usług mikrofinansowych, poprawiających możliwości funkcjonowania pośredników finansowych, dobór najbardziej potrzebnych produktów finansowych; ▪ prezentacje, konferencje i szkolenia upowszechniające wiedzę i dobre praktyki z dziedziny mikrofinansów; ▪ badania na rzecz EMN; ▪ wkład w rozwój i promocję „Europejskiego kodeksu dobrego postępowania w zakresie udzielania mikrokredytów” (European Code of Good Conduct for Microcredit Provision) 	Bułgaria – poprawiono wizerunek pośredników mikrofinansowych

62 COM (2005) 24 final.

Tab. 15 (cd.)

Cel	Działania	Przykłady
wspieranie pośredników finansowych	<ul style="list-style-type: none"> ▪ oferowanie produktów finansowych dopasowanych do określonych potrzeb (np. produkty gwarancyjne szczególnie ważne dla niebankowych pośredników finansowych); ▪ wsparcie techniczne; ▪ wzmacnianie potencjału 	w przypadku belgijskiego MicroStart i Microfinance Ireland uruchomienie instrumentów gwarancyjnych spowodowało dopływ dodatkowych funduszy od inwestorów
wspieranie ostatecznych beneficjentów	dostęp do mikrokredytów/mikropożyczek w krajowych, akredytowanych instytucjach	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: EIB, *Operations Evaluation, Stocktaking Exercise on Evaluations of the EIF's Microfinance Activities*, October 2015, Luxembourg, s. 8–10.

Podsumowując, EFI rozpoczął swoją aktywność w obszarze mikrofinansów w 2009 r., wdrażając różne programy i inicjatywy oraz pomógł pośrednikom finansowym w UE rozpocząć nowe operacje, penetrować nowe obszary działalności, działać w nowych segmentach klientów. Dalsza działalność EFI może być wspierana i uzupełniana przez strategię mikrofinansową grupy EBI, do której EFI obecnie należy, wyrażającą się w:

- monitorowaniu celów finansowych (wielkość i liczba transakcji) z celami społecznymi (tworzenie warunków do rozwoju biznesu i zatrudnienia, dotarcie do osób wykluczonych), poszkodowanych;
- poprawie zbierania danych, komunikacji i marketingu w relacji do dostarczania mikrofinansów;
- współpracy pomiędzy EBI i EFI w zakresie pozyskiwania danych od pośredników finansowych;
- dzieleniu się doświadczeniami;
- bardziej zintegrowanym podejściu w kwestii dostarczania produktów.

EFI jest instytucją szczególnie zaangażowaną w Mikrofinansowanie Progress. Charakterystyka tego programu i jego efekty zostaną zaprezentowane w kolejnym podrozdziale.

Europejskie fundusze strukturalne mogą być skutecznym mechanizmem umożliwiającym pozyskanie kapitału przez mikro- i małe przedsiębiorstwa. Według badań przeprowadzonych przez European Microfinance Network mikrofinanse są instrumentem finansowym, który może być wsparty przez co najmniej dwa fundusze strukturalne: Europejski Fundusz Społeczny (EFS) i Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR).

Od kilku lat, co najmniej na poziomie UE, mikrofinanse zapewniły sobie uznanie, ponieważ okazały się dobrym narzędziem dla integracji społecznej z jednej strony i dla regionalnego wzrostu gospodarczego z drugiej. Inicjatywy mikrofinansowe nie są widoczne tak wyraźnie w programach operacyjnych EFS, jak w programach operacyjnych EFRR, które koncentrują się na finansowaniu MSP.

W okresie gospodarczej recesji krajowe polityki regionalne bardziej akcentują politykę zatrudnienia niż inicjatywy pracy na własny rachunek, wspierając tym samym raczej przedsiębiorstwa średnie i duże niż mikro i małe. Dlatego konieczne jest, aby systematycznie integrować mikrofinanse jako podstawową usługę finansową do krajowych planów działań i programów operacyjnych funduszy strukturalnych. Mikrofinanse, praca na własny rachunek i mikroprzedsiębiorczość powinny stać się priorytetami politycznymi w dziedzinie wykluczenia społecznego i wzrostu gospodarczego. Mikroprzedsiębiorczość i samozatrudnienie dowiodły, że mogą być skuteczne w aktywowaniu rynku pracy. Osoby fizyczne, w tym beneficjenci środków z EFS (osoby bezrobotne, emigranci, kobiety, osoby po 50-tym roku życia, osoby młode) z trudnościami znajdują pracę, ale mogą być dobrymi przedsiębiorcami. Wspieranie ich w stworzeniu własnych firm jest nie tylko sposobem ograniczania wydatków budżetowych w ramach polityki społecznej. W tym sensie, zgodnie ze strategią „Europa 2020”, przedsiębiorczość jest głównym elementem osiągnięcia inteligentnego, trwałego i sprzyjającego włączeniu społecznemu wzrostu. Stąd pojawiły się inicjatywy wspólnotowe JEREMIE, JASMINE i Mikrofinansowanie Progress. Ponadto UE wprowadziła specjalną formę wsparcia, zarówno na poziomie regionalnym, jak i krajowym, wyrażającą się w wykorzystaniu instrumentów inżynierii finansowej w ramach funduszy EFS i EFRR, poprzez bezpośrednie granty i inicjatywę JEREMIE. Zasoby EFRR są zwykle przeznaczone, aby wspierać przedsiębiorstwa (głównie MSP), rozwój obszarów miejskich, efektywność energetyczną, wykorzystanie odnawialnych zasobów energii, tak zasoby EFS wykorzystuje się, aby promować samozatrudnienie, mikroprzedsiębiorstwa i tworzenie start-upów. EFS dąży do zwiększania zatrudnienia, promowania przedsiębiorczości, zwiększania inkluzji społecznej przez wyrównywanie w Europie szans na równi z zapewnianiem mobilności i edukacji ustawicznej, w świetle strategii lizbońskiej i zintegrowanych wytycznych dotyczących wzrostu i zwiększania zatrudnienia⁶³.

W kilku państwach UE i regionach, instytucje zarządzające przygotowały do wdrożenia programy mikrokredytowe i plany zgodnie z programami operacyjnymi EFS. Aby wprowadzać w życie i w sposób udany zarządzać programami mikrofinansowymi, instytucja zarządzająca musi wykazać się sprawnością polityczną, techniczną, prawną oraz umiejętnością oceny potencjalnych obszarów ryzyka. Wielokrotnie wprowadzanie takiej inicjatywy przekonało kraje do stworzenia komitetu sterującego albo grupy roboczej, której powierzono zadanie zakładania funduszu. Finansowanie z programów mikrofinansowych to z pewnością trudne zagadnienie. Zwłaszcza, że osiągnięcie trwałości finansowej nie jest łatwym zadaniem, szczególnie dla tych instytucji mikrofinansowych, które pracują z beneficjentami wykluczonymi z tradycyjnego systemu bankowego.

63 G. Centurelli, P. Porretta, F. Santoboni, *EU Cohesion Policy and Microfinance*, [w:] G.N. Pes, P. Porretta (red.), *Microfinance, EU Structural Funds and Capacity Building for Managing Authorities. A Comparative Analysis of European Convergence Regions*, PALGRAVE MACMILLAN, Hampshire (England) 2015, s. 91.

3.4.3. Mikrofinansowanie Progress – istota, instrumenty i efekty

Głównym obszarem oceny skuteczności polityki wobec mikrofinansów w Europie jest dziś Mikrofinansowanie Progress wdrożone w 2010 r., a więc rok 2011 był pierwszym pełnym rokiem jego funkcjonowania. Do końca 2012 r. Europejski Fundusz Inwestycyjny podpisał umowy z dwudziestoma trzema podmiotami, zaangażowanymi w działalność mikrokredytową, z różnych państw UE. Charakter tych podmiotów potwierdza, że instytucje mikrofinansowe to bardzo niejednorodna grupa. Wśród nich znalazły się banki, instytucje pozabankowe oraz instytucje publiczne. Od marca 2012 r. podmioty udzielające mikrokredytów w Belgii, Bułgarii, Hiszpanii, Holandii, Polsce, Rumunii oraz na Litwie wygenerowały mikrokredyty o łącznej wartości 26,8 mln euro. W ujęciu liczbowym przekłada się to na liczbę 2933 wypłaconych mikrokredytów. EIF ocenia te wyniki jako zgodne z typowym scenariuszem powiększania portfeli mikrokredytów w okresie 2–3 lat od podpisania umowy z instytucjami kredytowymi⁶⁴.

Mikrofinansowanie Progress, oprócz priorytetu poprawy dostarczania mikrokredytów, ma wpływać na kwestie społeczne i zatrudnienie. Podstawą w tym zakresie są informacje przygotowywane przez podmioty udzielające mikrokredytów, które otrzymały wsparcie w ramach tego instrumentu. Program ten zaprojektowano dla podmiotów publicznych i prywatnych, o zasięgu krajowym, regionalnym lub lokalnym, posiadających siedzibę w państwach członkowskich i oferujących mikrofinansowanie osobom i mikroprzedsiębiorstwom w państwach członkowskich. Ideą programu było ułatwienie dostępu do finansowania osobom chcącym założyć lub rozwijać mikroprzedsiębiorstwa, a realizacja składa się z dwóch komponentów:

- podniesienie liczby kredytów dla takich osób przez instytucje ich udzielające;
- ograniczenie ryzyka ponoszonego przez instytucje mikrofinansowe.

Realizacja Mikrofinansowania Progress odbywa się poprzez gwarancje i instrumenty podziału ryzyka, instrumenty kapitałowe, instrumenty dłużne oraz środki wsparcia, takie jak: działalność informacyjna, monitorowanie, kontrola, audyt i ocena, bezpośrednio konieczne dla skutecznego i efektywnego wdrożenia programu i osiągnięcia jego celów.

Mikrofinansowanie Progress zapewnia unijne środki dostępu do mikrofinansowania oraz aktywne promowanie równych szans dla kobiet i mężczyzn. Wkład finansowy z budżetu Unii na rzecz tego instrumentu na okres od dnia 1 stycznia 2010 r. do dnia 31 grudnia 2013 r. zaplanowano na 100 milionów euro⁶⁵, z czego 60 mln euro pochodziło z programu PROGRESS, zaś 40 mln euro z marginesów

64 Komisja Europejska, Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-społecznego i Komitetu Regionów, Wdrożenie Europejskiego Instrumentu Mikrofinansowego Progress – 2011, KOM(2012) 391, 17.07.2012, s. 10.

65 Art. 3 pkt 1 Decyzji Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 283/2010/UE z dnia 25 marca 2010 r.

budżetowych. Komisja szacowała, że wkład UE w wysokości 100 mln euro spowoduje efekt w ciągu ośmiu lat w postaci kredytów o wartości ponad 500 mln euro.

W Decyzji KE z 25 marca 2010 r. zawarte zostały definicje związane z tym programem. Termin „mikrofinansowanie” obejmuje gwarancje, mikrokredyty⁶⁶, instrumenty kapitałowe i *quasi*-kapitałowe, udzielane osobom i mikroprzedsiębiorstwom⁶⁷ objętym niniejszą decyzją. Mikrofinansowanie Progress skierowane jest do szerokiego grona beneficjentów końcowych, których można podzielić na dwie grupy:

- osoby pozbawione pracy lub zagrożone jej utratą, lub mające trudności z wejściem lub powrotem na rynek pracy, jak również osoby zagrożone wykluczeniem społecznym lub osoby słabsze znajdujące się w gorszej sytuacji pod względem dostępu do tradycyjnego rynku kredytowego oraz skłonne założyć lub dalej rozwijać własne mikroprzedsiębiorstwo, w tym jednoosobową działalność gospodarczą;
- mikroprzedsiębiorstwa, szczególnie w gospodarce socjalnej⁶⁸, jak również mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające osoby, o których mowa w pierwszym podpunkcie.

Aby podmioty udzielające mikrokredytów mogły dotrzeć do tak szerokiego grona beneficjentów, muszą mieć dostęp do różnych instrumentów finansowych. Decyzja przewiduje cztery rodzaje instrumentów finansowych: gwarancje, instrumenty podziału ryzyka, udziały kapitałowe i instrumenty dłużne. Są one dostępne dla podmiotów publicznych i prywatnych o zasięgu krajowym, regionalnym lub lokalnym, które oferują jeden produkt końcowy (mikrokredyt) osobom i mikroprzedsiębiorstwom w państwach członkowskich.

W strukturze Mikrofinansowania Progress wyodrębniono:

- instrument gwarancyjny;
- jednostkę przeznaczoną do dokonywania strukturyzowanych inwestycji w formie *fonds commun de placement-fonds d'investissement spécialisé* (FCP-FIS), utworzoną zgodnie z prawem luksemburskim, która oferuje instrumenty kapitałowe (instrumenty dłużne, udziały kapitałowe i podział ryzyka).

W tabeli 16 zaprezentowano wybrane elementy dualnej struktury Mikrofinansowania Progress (kanał gwarancyjny i instrumenty kapitałowe).

⁶⁶ Mikrokredyt zdefiniowany jako kredyt na kwotę poniżej 25 000 euro.

⁶⁷ Zdefiniowane w zaleceniu Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczącym definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw jako przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 osób (w tym jednoosobowa działalność gospodarcza), których roczny obrót lub roczna kwota bilansu nie przekracza 2 mln EUR, Dz.U. L 124 z 20.05.2003, s. 36.

⁶⁸ Do celów niniejszej decyzji i zgodnie z przepisami krajowymi „mikroprzedsiębiorstwo w gospodarce socjalnej” powinno oznaczać mikroprzedsiębiorstwo, które wytwarza towary i usługi w ramach jednoznacznej misji społecznej lub które świadczy usługi dla członków społeczności w celu niedochodowym.

Tabela 16. Struktura Mikrofinansowania Progress

	Gwarancje	Instrumenty kapitałowe
uruchomienie	1 lipca 2010 r.	22 listopada 2010 r.
środki	25 mln euro	75 mln euro
beneficjenci	Instytucje obsługujące beneficjentów końcowych, o których mowa w decyzji. Instytucje te muszą udzielać: gwarancji portfeli mikropożyczek lub mikrokredytów, zgodnie z definicją zawartą w decyzji. W obydwu przypadkach celem musi być założenie lub rozwój mikroprzedsiębiorstw (finansowanie inwestycji, kapitał obrotowy, łącznie z nabyciem licencji, oraz inne koszty rozruchu).	Tak jak w przypadku gwarancji kwalifikują się jedynie podmioty oferujące mikrokredyty, których działalność jest zgodna z celem europejskiego instrumentu mikrofinansowego Progress.
dodatkowość	W umowie z EFI przewiduje się, że środki finansowe z Mikrofinansowania Progress nie mogą zastępować gwarancji otrzymywanych przez pośredników w ramach dotychczasowych instrumentów finansowych na szczeblu unijnym, krajowym lub regionalnym. Zastosowane kryteria obejmują wpływ na zasięg geograficzny lub całkowitą sumę środków udzielanych beneficjentom końcowym lub poszczególnym rodzajom beneficjentów końcowych, a zwłaszcza grupom ryzyka.	Umowa (rozporządzenie w sprawie zarządzania), która czyni EFI spółką zarządzającą, stanowi, że umowy operacyjne zawierane z pośrednikami finansowymi muszą ułatwiać dostęp do instrumentów mikrokredytowych i ich dostępność dla beneficjentów końcowych oraz nie mogą zastępować równorzędnych umów zawieranych przez pośredników w związku z instrumentami istniejącymi na szczeblu unijnym, krajowym i regionalnym.
równowaga geograficzna	EFI będzie dążyć do zrównoważonego rozkładu geograficznego Mikrofinansowania Progress. W umowie wymaga się, aby do końca 2016 r. EFI udzielił gwarancji pośrednikom z przynajmniej 12 państw członkowskich oraz aby przestrzegał górnej granicy koncentracji gwarancji na dane państwo.	W celu ustanowienia równowagi geograficznej w całej UE zaangażowanie pośredników w pojedynczym państwie członkowskim nie może przekraczać 10% łącznych docelowych zobowiązań ze strony inwestorów.

Źródło: Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego Komitetu Regionów, Wdrożenie europejskiego instrumentu mikrofinansowego Progress – 2010, KOM (2011)195, 11.04.2011.

Dualny charakter konstrukcji Mikrofinansowania Progress to nowe rozwiązanie w podejściu do mikrofinansów w UE. Programy i inicjatywy, które proponowano wcześniej koncentrowały się na dokapitalizowaniu instytucji mikropożyczkowych. Aspekt ryzyka i gwarancji jest jednak zjawiskiem bardzo istotnym: mikrokredyty to instrumenty obciążone większym ryzykiem jeśli chodzi o spłatę, niż kredyty tradycyjne. Jak wynika z tabeli 16, na kanał gwarancyjny przeznaczono mniej środków niż na kanał kapitałowy, ale już sam fakt stworzenia takiego elementu programu należy ocenić bardzo pozytywnie.

Kanał gwarancyjny został zasadniczo zaprojektowany na wzór systemu poręczeń dla małych i średnich przedsiębiorstw, w ramach programu na rzecz konkurencyjności i innowacji. Schemat działania instrumentu gwarancyjnego jest następujący: pośrednicy mogą składać wnioski o gwarancje poprzez odpowiedź na otwarte zaproszenie, opublikowane na stronie internetowej EFI. EFI ocenia wnioski i po ich zatwierdzeniu przez Zarząd EFI i Komisję negocjuje umowy i podpisuje je z pośrednikami. EFI wydaje podmiotom udzielającym mikrokredytów:

- bezpośrednie gwarancje w celu pokrycia ich portfela mikropożyczek lub
- regwarancje zabezpieczające instytucje, które z kolei wydają gwarancje w celu pokrycia portfela mikropożyczek instytucji mikrofinansowych.

W obydwu przypadkach maksymalna stawka gwarancji wynosi 75% danego mikrokredytu lub portfela gwarancji, a pośrednik ponosi odpowiedzialność za przynajmniej 20%. Gwarancja udzielona przez EFI pokrywa w pierwszej kolejności stratę, ale ustalany jest także górny pułap dla każdego gwarantowanego portfela w oparciu o spodziewane łączne straty tego portfela. Maksymalne zobowiązanie w ramach Mikrofinansowania Progress wynosi 20% dla każdego gwarantowanego portfela, a maksymalny okres gwarancji – trzy lata. Gwarancje są w zasadzie bezpłatne, jednak pośrednicy, którzy nie osiągną 90% uzgodnionej wielkości portfela⁶⁹, muszą opłacić należność za zaangażowanie. Stanowi to niezbędną zachętę do docierania do beneficjentów końcowych i osiągnięcia uzgodnionej wielkości portfela⁷⁰.

W ramach drugiego komponentu Mikrofinansowania Progress, obejmującego instrumenty kapitałowe, w ramach FCP (*Fonds Commun de Placement*) potencjalni pośrednicy mogą składać wnioski dotyczące czterech rodzajów instrumentów finansowych:

- pożyczek uprzywilejowanych;
- pożyczek podporządkowanych (finansowanie podporządkowane wierzytelom uprzywilejowanym);
- pożyczek na zasadzie podziału ryzyka (pożyczki uprzywilejowane połączone z udziałem w ryzyku dotyczącym portfela mikrokredytów);
- udziałów kapitałowych (bezpośredni lub pośredni udział w formie inwestycji w zwykłe lub uprzywilejowane akcje lub udziały).

W przypadku instrumentów kapitałowych zachęca się potencjalnych pośredników do składania wniosków bezpośrednio do EFI. EFI dokonuje wstępnej selekcji wniosków i przeprowadza analizę *due dilligence*. Po zatwierdzeniu przez Zarząd EFI, EFI i pośrednik negocjują, a następnie podpisują umowę⁷¹.

69 Tj. jeśli wypłaca mniej niż 90% uzgodnionej wielkości mikropożyczek.

70 Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego Komitetu Regionów, Wdrożenie europejskiego instrumentu mikrofinansowego Progress – 2010, KOM(2011)195, 11.04.2011, s. 6.

71 Ibidem, s. 7.

Schemat działania kanału „instrumentów kapitałowych” w ramach instrumentu Progress jest następujący: FCP został założony jako fundusz parasolowy, *EU Microfinance Platform* (Unijna Platforma Mikrofinansowania). Jego jedynym subfunduszem jest obecnie Europejski Fundusz Mikrofinansowania Progress (European Progress Microfinance Fund), którego inwestorami-założycielami są Komisja i EBI, a spółką zarządzającą jest EFI. Komisja posiada jednostki nieuprzywilejowane, które są podrzędne wobec jednostek uprzywilejowanych. Oznacza to, że Komisja ponosi pierwsze straty netto, które dotyczą aktywa subfunduszu, zaś EBI jako właściciel jednostek uprzywilejowanych jest chroniony przed stratami ponoszonymi przez jednostki nieuprzywilejowane⁷².

Wdrożenie Mikrofinansowania Progress wymagało pozyskania akredytowanych pośredników, którzy włączają się w proces udzielania mikrokredytów przyszłym przedsiębiorcom. EFI podpisał w tym celu umowy z kilkunastoma instytucjami. Instytucjonalny wymiar Mikrofinansowania Progress może być rozpatrywany na dwóch poziomach:

- instytucje odpowiedzialne i wdrażające;
- pośrednicy finansowi.

Do pierwszej grupy instytucji należy Komisja Europejska, Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI), który odpowiada za wdrażanie programu w imieniu dwóch pierwszych wymienionych instytucji. Druga, istotna grupa zaangażowana w Mikrofinansowanie Progress to pośrednicy finansowi (instytucje mikrofinansowe/mikrokredytowe). Środki wyodrębnione na realizację programu przez KE i EBI gromadzone są przez EFI, a następnie przekształcane w pożyczki, udziały kapitałowe lub gwarancje i kierowane do pośredników. Ostatni etap realizacji celu programu to udzielenie mikrokredytów ostatecznym odbiorcom.

Pośrednikami w ramach Mikrofinansowania Progress mogą być podmioty oferujące mikrokredyty, tj. kredyty o wartości poniżej 25 tys. euro, w państwach członkowskich UE. Mają one możliwość aplikowania do EFI o przyznanie im gwarancji lub instrumentów kapitałowych, w formie instrumentów dłużnych, udziałów kapitałowych lub instrumentów podziału ryzyka. EFI dokonuje oceny otrzymanych wniosków oraz przeprowadza analizę *due diligence* wobec podmiotów, które je złożyły. W przypadku wnioskowania o gwarancje, konieczna jest także zgoda KE.

Pierwszą instytucją pośredniczącą, która uzyskała akredytację w Polsce, był FM Bank. FM Bank, w ramach umowy z EFI, przygotował specjalną ofertę kredytową skierowaną do osób fizycznych właśnie rozpoczynających działalność gospodarczą lub pragnących rozwijać już istniejącą. Warunkiem skorzystania z oferty jest prowadzenie działalności przez okres nie dłuższy niż rok⁷³. W roku 2012, jako drugi pośrednik w Polsce, do FM Banku dołączyła Inicjatywa Mikro.

72 Ibidem.

73 70 mln kredytu dla start-upów od FM Banku, www.fmbank.pl (dostęp: 30.08.2011).

Jak już zostało wspomniane Mikrofinansowanie Progress wdrożono w 2010 r., a rok 2011 był pierwszym pełnym rokiem jego funkcjonowania. Do marca 2012 r. EFI podpisał osiemnaście umów z szesnastoma podmiotami zaangażowanymi w działalność mikrokredytową. Charakter tych podmiotów dowodzi, że instytucje mikrofinansowe to bardzo niejednorodna grupa. Wśród nich znalazło się osiem instytucji pozabankowych, siedem banków oraz jedna instytucja publiczna⁷⁴.

Do końca 2012 r. lista pośredników finansowych, które skorzystały z programu, poszerzyła się dodatkowo o kolejne siedem instytucji, z sześciu krajów:

- Erste Bank der österreichischen Sparkasse AG (Austria);
- Crédal Societé Cooperative (Belgia, Bruksela);
- SocGen Expressbank (Bułgaria);
- Adie (Francja);
- Microfinance Ireland (Irlandia);
- Banca di Credito Cooperativo Medocrati (Włochy);
- Banca di Credito Cooperativo Emil Banca (Włochy)⁷⁵.

Mikrofinansowanie Progress adresowane jest do pośredników na szczeblu krajowym, regionalnym oraz lokalnym. Przykładem instytucji działającej na szczeblu krajowym jest FM Bank, instytucji o zasięgu regionalnym: ICREF (skoncentrowana na regionie Mursji), zaś instytucji lokalnej: microStart. Na 31 marca 2012 r. zobowiązania EFI wobec podmiotów udzielających mikrokredytów wynosiły łącznie 73,87 mln euro, z czego zobowiązania w ramach kanału gwarancji: 4,87 mln euro (kwota maksymalna wynosi 25 mln euro), zaś kanału instrumentów kapitałowych: 69 mln euro (kwota maksymalna: 178 mln euro).

Na wykorzystanie środków w ramach Mikrofinansowania Progress wpływa głównie zainteresowanie instytucji mikrofinansowych, co nie znaczy, że nie dąży się do osiągnięcia równomiernego rozmieszczenia pod względem geograficznym – EFI zobowiązany jest do przestrzegania ograniczenia w zakresie poziomu koncentracji gwarancji w poszczególnych państwach. Do końca marca 2012 r. gwarancji udzielono instytucjom w sześciu państwach, podczas gdy umowy dotyczące instrumentów kapitałowych podpisano w dziewięciu państwach. Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie zarządzania, regulującym kwestie związane z instrumentami kapitałowymi w ramach Mikrofinansowania Progress, zaangażowanie pośredników w pojedynczym państwie członkowskim nie może przekraczać 10% łącznych docelowych zobowiązań ze strony inwestorów (na 31 marca 2012 r.: 17,5 mln euro). Zatem jedynym państwem, które zbliżyło się do ustalonego limitu,

74 Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Wdrożenie Europejskiego Instrumentu Mikrofinansowego Progress – 2011, KOM(2012) 391, 17.07.2012, s. 8.

75 Micro-credit providers under Progress Microfinance, http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/progress/Progress_intermediaries.htm (dostęp: 10.03.2013).

była w tym okresie Rumunia – zawarto tam umowy dotyczące pożyczek uprzywilejowanych z trzema instytucjami, o łącznej wartości 16,5 mln euro.

Do instrumentów cieszących się największą popularnością należą pożyczki uprzywilejowane. Wynika to z faktu, że jest to stosunkowo prosty i szybki w obsłudze produkt. Natomiast na pożyczkę podporządkowaną zdecydował się tylko jeden podmiot.

Do marca 2012 r. z gwarancji skorzystało sześć instytucji. Wśród nich znalazły się zarówno takie, których działalność koncentruje się na grupach podwyższonego ryzyka (microStart), jak również te, które dopiero chciałyby poszerzyć swoją działalność o kredytowanie grup podwyższonego ryzyka. Z gwarancji skorzystał również FM Bank, który obsługuje przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku nie dłużej niż rok.

Instrumenty kapitałowe i gwarancyjne mogą być wykorzystane w sposób komplementarny, czego przykładem jest Pancretan Cooperative Bank, który:

- wykorzystał uzyskaną gwarancję do zabezpieczenia bardziej ryzykownego portfela nowych przedsiębiorstw, działających na rynku krócej niż trzy lata lub nowych kredytobiorców, którzy nie są w stanie zapewnić wystarczającego zabezpieczenia;
- czerpał środki z pożyczki uprzywilejowanej, w celu utworzenia odrębnego portfela, przeznaczonego do obsługi istniejących przedsiębiorstw, które w obecnych warunkach gospodarczych miałyby problem z uzyskaniem mikrokredytu.

Od marca 2012 r. podmioty udzielające mikrokredytów w Belgii, Bułgarii, Hiszpanii, Holandii, Polsce, Rumunii oraz na Litwie wygenerowały mikrokredyty o łącznej wartości 26,8 mln euro (17,8 mln euro w ramach gwarancji i 9,1 mln euro w ramach instrumentów kapitałowych). Przekłada się to na liczbę 2933 wypłacanych mikrokredytów. EFI ocenia te wyniki jako zgodne z typowym scenariuszem powiększania portfeli mikrokredytów w okresie 2–3 lat od podpisania umowy. Analizując charakter instytucji, które podpisały umowy z EFI, należy stwierdzić, iż są to z pewnością pośrednicy skoncentrowani na odbiorcach końcowych, należących do szerokiej grupy podmiotów podwyższonego ryzyka w zakresie możliwości kredytowania. Instytucje te kierują swoją ofertę z jednej strony do:

- samozatrudnionych i mikroprzedsiębiorstw ogółem (Cooperative Central Bank na Cyprze);
- przedsiębiorców z obszarów wiejskich (FAER, Patria Credit z Rumunii, Mikrofond w Bułgarii);
- nowych przedsiębiorstw (FM Bank w Polsce, Pancretan Cooperative Bank w Grecji, Volksbank Slovenia czy Qredits w Holandii);
- osób młodych, kobiet, bezrobotnych, osób ze środowisk migracyjnych (ICREF w Hiszpanii, JOBS MFI w Bułgarii, Siauliu Bankas na Litwie, Créa-Sol we Francji).

Wskazanie przez pośredników rodzaju grup docelowych, do których adresowali oni mikrokredyt, daje podstawy do stwierdzenia, że Mikrofinansowanie Progress zrealizowało cel promocji włączenia społecznego pod względem finansowym.

W świetle sprawozdania KE dotyczącego wdrożenia Mikrofinansowania Progress⁷⁶ podmioty udzielające mikrokredytów (jednostki publiczne i prywatne, w tym zarówno banki, jak i instytucje niebankowe) odgrywają zasadniczą rolę w osiągnięciu celu Mikrofinansowania Progress – rozdysponowały 500 mln euro za pomocą 46 000 mikrokredytów na rzecz ostatecznych odbiorców. Wzrost liczby podmiotów udzielających mikrokredytów z 26 w 2012 r. do 40 w 2013 r. oraz zwiększenie zasięgu geograficznego programu stanowią ważny krok w kierunku osiągnięcia tego celu (środki w ramach Mikrofinansowania Progress zostały rozdysponowane w osiemnastu państwach). Według stanu na 31 grudnia 2013 r. w ramach tego programu zawarto 54 umowy (gwarancyjne i pożyczkowe) na łączną kwotę 134 700 000 euro.

W tabeli 17 zaprezentowano kraje i podmioty, które uczestniczyły w programie. Podział podmiotów udzielających mikrokredytów jest zrównoważony: należy do nich osiemnaście instytucji niebędących bankami i dwadzieścia banków. Są również wśród nich dwie instytucje publiczne. W 2014 r. zawarte zostały dwie umowy z podmiotami w Szwecji i Chorwacji i ostatecznie całkowita liczba państw członkowskich objętych programem wyniosła 20.

Tabela 17. Mikrofinansowanie Progress – kraje, pośrednicy, instrumenty i kwota wsparcia w euro (stan na 31.12.2013)

Lp.	Kraj UE	Pośrednik	Typ instytucji	Typ instrumentu	Udzielone wsparcie*
1.	Belgia	microStart	niebankowa	gwarancja	300 000
		Crédal Société Coopérative	niebankowa	gwarancja	300 000
2.	Bułgaria	JOBS MFI	niebankowa	pożyczka uprzywilejowana	6 000 000
				gwarancja	200 000
		Mikrofond	niebankowa	pożyczka uprzywilejowana	3 000 000
				Societe Generale Expressbank	bankowa
3.	Dania	Vaekstfonden	niebankowa	gwarancja	200 000
4.	Irlandia	Microfinance Ireland	niebankowa	gwarancja	1 400 000
		First Step	niebankowa	gwarancja	100 000

76 Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Wdrożenie europejskiego instrumentu mikrofinansowego Progress – 2013, Bruksela, dnia 20.10.2014 r. COM(2014) 639 final.

Tab. 17 (cd.)

Lp.	Kraj UE	Pośrednik	Typ instytucji	Typ instrumentu	Udzielone wsparcie*
5.	Grecja	Pancretan Cooperative Bank	bankowa	gwarancja	900 000
		Cooperative Bank of Peloponnese	bankowa	pożyczka uprzywilejowana	4 000 000
6.	Hiszpania	ICREF	publiczna	pożyczka uprzywilejowana	4 000 000
		Caja Rurales Unidas	bankowa	pożyczka uprzywilejowana	8 000 000
		Colonya Caixa Pollenca	bankowa	gwarancja	300 000
		Laboral Kutxa	bankowa	gwarancja	800 000
7.	Francja	Créa-Sol	niebankowa	pożyczka uprzywilejowana	2 000 000
		Adie	niebankowa	gwarancja	2 300 000
				pożyczka uprzywilejowana	5 000 000
Initiative France	niebankowa	gwarancja	500 000		
8.	Włochy	SEFEA	niebankowa	pożyczka uprzywilejowana	2 000 000
		BCC Mediocrați	bankowa	pożyczka uprzywilejowana	3 000 000
		BCC Emilbanca	bankowa	pożyczka uprzywilejowana	2 000 000
		Banca Popolare di Milano	bankowa	pożyczka na zasadzie podziału ryzyka	4 000 000
		BCC Bellegra	bankowa	pożyczka uprzywilejowana	1 300 000
		Finmolise	publiczna	pożyczka uprzywilejowana	1 000 000
9.	Cypr	Cooperative Central Bank	bankowa	pożyczka uprzywilejowana	4 000 000
10.	Litwa	Siauliu Bankas	bankowa	pożyczka uprzywilejowana	5 000 000
11.	Holandia	Qredits	niebankowa	gwarancja	3 000 000
12.	Austria	Erste Bank	bankowa	gwarancja	500 000
13.	Polska	Inicjatywa Mikro	niebankowa	pożyczka uprzywilejowana	7 100 000
		FM Bank	bankowa	gwarancja	3 000 000
14.	Portugalia	Millenium bcp	bankowa	gwarancja	800 000
		Banco Espírito Santo	bankowa	pożyczka uprzywilejowana	8 800 000

Lp.	Kraj UE	Pośrednik	Typ instytucji	Typ instrumentu	Udzielone wsparcie*
15.	Rumunia	FAER	niebankowa	pożyczka uprzywilejowana	2 000 000
		Patria Credit	niebankowa	gwarancja	1 000 000
				pożyczka uprzywilejowana	8 000 000
		Banca Transilvania	bankowa	pożyczka uprzywilejowana	7 500 000
				gwarancja	1 700 000
16.	Słowenia	Sberbank banka	bankowa	pożyczka podporządkowana	8 800 000
		Banka Koper	bankowa	gwarancja	600 000
		SKB Leasing	niebankowa	pożyczka uprzywilejowana	9 000 000
17.	Słowacja	OTP banka	bankowa	gwarancja	1 300 000
18.	Wielka Brytania	Fair Finance	niebankowa	gwarancja	200 000
		EZBOB	niebankowa	gwarancja	400 000
		GLE	niebankowa	gwarancja	900 000

* w przypadku umów pożyczki uwzględniono wkład ze strony EBI

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Komisja Europejska, Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Wdrożenie europejskiego instrumentu Mikrofinansowego Progress i Komitetu Regionów, Wdrożenie europejskiego instrumentu Mikrofinansowego Progress – 2013, Bruksela, dnia 20.10.2014 r., COM(2014) 639 final.

Działania finansowane w ramach Mikrofinansowania Progress to udzielanie gwarancji oraz oferowanie instrumentów kapitałowych. W 2013 r. program służący udzielaniu gwarancji cieszył się dużym zainteresowaniem. Liczba pośredników, którzy otrzymali wsparcie w postaci gwarancji, wzrosła z dwunastu w 2012 r. do dwudziestu siedmiu pod koniec 2013 r. Mimo dostępności szeregu różnych instrumentów kapitałowych w 2013 r. korzystano tylko z pożyczek uprzywilejowanych. Jest to instrument zdecydowanie najbardziej popularny wśród pośredników, o czym decyduje jego prosta konstrukcja. Niektórzy pośrednicy otrzymali zarówno gwarancję, jak i pożyczkę. Należy jednak podkreślić, że te dwa instrumenty zawsze obejmują różne portfele, tj. gwarancja w ramach Mikrofinansowania Progress nie może zostać wykorzystana na pokrycie mikrokredytów finansowanych z pożyczki w ramach Mikrofinansowania Progress. Ponadto niektórzy pośrednicy byli w stanie uzyskać ten sam rodzaj wsparcia wielokrotnie. Było to spowodowane tym, iż zdołali oni wypłacić wystarczającą liczbę mikrokredytów, co pozwoliło im ubiegać się o nowe wsparcie (np. Microstart), lub z tego, że ten sam instrument wykorzystano do udzielania mikrokredytów klientom o różnej charakterystyce, a zatem ten sam instrument obejmuje różne portfele (np. druga i trzecia gwarancja udzielona FM Bank). W rezultacie skutecznego wdrażania Mikrofinansowania Progress zwiększono zobowiązania do udzielenia pożyczki na rzecz FAER

i Inicjatywy Mikro. Adie również otrzymało dużą pożyczkę poza podpisaną pod koniec 2012 r. umową gwarancyjną.

Całkowite zobowiązanie na rzecz podmiotów udzielających mikrokredytów wyniosło 134,7 mln euro (w tym gwarancje, w przypadku których łączna maksymalna kwota wynosi 20,7 mln euro), a całkowita kwota wypłaconych instrumentów kapitałowych wyniosła 60,17 mln euro. Wynika to z faktu, że przekazanie środków nie następuje niezwłocznie po podpisaniu umowy i może zostać rozłożona na wiele rat, których wypłata jest uzależniona od spełnienia warunków umowy. Instytucje niebędące bankami z reguły szybciej wnioskuje o wypłaty środków niż banki. Inaczej sytuacja wygląda w przypadku instrumentów gwarancyjnych, częściowo ze względu na ich charakter. Gwarancje nie są wypłacane tak, jak inwestycje kapitałowe. Można je uruchomić dopiero w przypadku niewykonania zobowiązania i pokrywają one tylko część portfela podmiotu udzielającego mikrokredytów. Z przyczyn podobnych jak w 2012 r. roku kwota netto uruchomionych gwarancji w 2013 r., tj. 1,34 mln euro, jest stosunkowo niska, przy czym na blisko 90% tej kwoty złożyły się gwarancje udzielone dla FM Bank i Qredits. W miarę upływu czasu spodziewany jest znaczny wzrost kwoty netto uruchomionych gwarancji. Według stanu na koniec marca 2014 r. kwota ta wzrosła do 2,11 mln euro.

W tabeli 18 zaprezentowano wartość portfela mikrofinansowego EFI w podziale na komponent gwarancyjny i komponent kapitałowy.

Tabela 18. Portfel mikrofinansowy EFI

Instrument Mikrofinansowy Progress	Wartość w mln euro	Liczba transakcji	Liczba pośredników finansowych
FCP (komponent kapitałowy), w tym:	174,2	39	
▪ pożyczka uprzywilejowana (<i>senior loan</i>)	160,2	37	22
▪ pożyczka podporządkowana (<i>risk sharing loan</i>)	14,0	2	
FMA (komponent gwarancyjny)	24,7	37	18
Razem	198,9	76	40

Źródło: Komisja Europejska, Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Wdrożenie europejskiego instrumentu Mikrofinansowego Progress – 2013, Bruksela, dnia 20.10.2014 r., COM(2014) 639 final.

Analizując wartość finansowania dostarczonego przez EFI (por. tabela 19), można stwierdzić, że:

- najwięksi pośrednicy mikrofinansowi (o wartości aktywów powyżej 1 bln euro) otrzymali prawie połowę pożyczek i 20,5% gwarancji;
- najmniejsi pośrednicy finansowi (o wartości aktywów poniżej 50 mln euro) otrzymali więcej niż połowę gwarancji (świadczy to także o potrzebie pokrycia ich ryzyka).

Tabela 19. Komponenty Mikrofinansowania Progress w zależności od klas wielkości aktywów pośredników finansowych

Pośrednicy finansowi o wartości aktywów (w mln euro)	Komponenty Mikrofinansowania Progress	
	FCP	FMA
0-50	24,7%	58,7%
50-200	19,9%	18,4%
200-500	3,3%	2,1%
500-1000	7,9%	0,3%
> 1000	44,2%	20,5%
Razem	100%	100%

Źródło: PwC's analysis of EIF data.

Pośrednicy finansowi korzystający z Mikrofinansowania Progress byli analizowani pod kątem ich profilu finansowego, z punktu widzenia wartości aktywów, przychodów netto i portfela pożyczkowego. W tabeli 20 zawarto kategoryzację pośredników finansowych ze względu na wartość aktywów – 32 transakcje zostały zawarte z pośrednikami o wartości aktywów poniżej 50 mln euro. Pośrednicy ci dotarli jednocześnie do największej liczby odbiorców. Drugą grupą pośredników były podmioty, w których wartość aktywów przekroczyła 1 bln euro.

Tabela 20. Klasyfikacja pośredników finansowych ze względu na wartość aktywów w latach 2009–2013

Kategoria	Wartość aktywów (w mln euro)	Liczba pośredników finansowych	Liczba transakcji	Liczba pożyczkobiorców
1	0-50	23	32	11 486
2	50-200	9	11	10 404
3	200-500	3	3	232
4	500-1000	3	3	607
5	> 1000	15	19	4747
		53	68	27 476

Źródło: PwC's analysis of EIF data.

W 2013 r. rozpoczęła się druga połowa okresu inwestycyjnego w ramach Mikrofinansowania Progress, zakończona ostatecznie w 2016 r. Ze względu na okres inwestycyjny niezbędny w przypadku inwestycji kapitałowych EFI przestał oferować pożyczki uprzywilejowane od kwietnia 2014 r.

Według szacunków do dnia 31 marca 2014 r. ponad 20 000 ostatecznych odbiorców otrzymało mikrokredyty na łączną kwotę 182 mln euro. Stanowi to znaczny wzrost, niemniej ciągle istnieje na rynku luka, którą należy wypełnić. W badaniu oszacowano, że łączna kwota niespłaconych odsetek na poziomie ostatecznych odbiorców w Europie wynosi 2,7 mld euro. Na 31 grudnia 2013 r. liczba ostatecznych

odbiorców wynosiła 12 690, a niektórzy z nich korzystali z więcej niż jednego mikrokredytu. Szczegółowo zaś:

- 5 942 klientów skorzystało z 6 236 mikrokredytów o wartości 51,6 mln euro pożyczonych za pośrednictwem podmiotów udzielających mikrokredytów dzięki instrumentom kapitałowym;
- z kolei gwarancje pozwoliły pośrednikom na udzielenie 7 016 mikrokredytów, na łączną kwotę 69,3 mln euro, 6 748 mikrokredytobiorcom.

Należy podkreślić, że nie wszyscy zainteresowani przedsiębiorcy ubiegają się o mikrokredyt z powodzeniem. Na podstawie wskaźnika odrzuceń szacuje się, że prawie 2000 wniosków o pożyczkę objętą wsparciem w ramach instrumentów kapitałowych nie uzyskało akceptacji.

Mikrokredyty są z definicji ograniczone do kwoty 25 000 euro. W świetle doświadczeń z poprzednich lat, limit ten jest jednak rzadko osiągany. Aż 30% mikrokredytów zabezpieczonych gwarancjami nie przekracza kwoty 5 000 euro, zaś 40% mieści się w przedziale od 5 000 euro do 10 000 euro. Trudno jest wskazać wyraźną prawidłowość w zakresie ich wielkości. Podobnie sytuacja przedstawia się w przypadku mikrokredytów udzielonych za pośrednictwem instrumentów kapitałowych: 70% z nich nie przekracza kwoty 10 000 euro, a 51,3% – kwoty 5 000 euro.

Wpływ mikrofinansowania Progress na kwestie społeczne i zatrudnienie

Z określonych celów Mikrofinansowania Progress jasno wynikało, że kluczowe znaczenie miało docieranie do grup znajdujących się w niekorzystnej sytuacji:

- a) tworzenie miejsc pracy poprzez samozatrudnienie i tworzenie nowych przedsiębiorstw – przedsiębiorczość jest często postrzegana jako realna alternatywa dla pracy najemnej i może stać się ważnym narzędziem do walki z bezrobociem. Trudności związane z dostępem do finansowania stanowią jedną z głównych przeszkód dla początkujących przedsiębiorców; sprawozdania dotyczące wpływu na kwestie społeczne za 2013 r. potwierdzają, że przy wystarczającym finansowaniu przedsiębiorczość może się rozwijać i może pomagać grupom w niekorzystnej sytuacji znaleźć sposób na wyjście z bezrobocia; w momencie składania wniosku o mikrokredyt 60% osób, w odniesieniu do których dostępne są dane, było bezrobotnych lub nieaktywnych zawodowo, co stanowi znacznie wyższy wynik niż 32% zgłoszone w 2012 r. Ponieważ mikrokredytobiorcy korzystający z Mikrofinansowania Progress często nie mają dostępu do innych form finansowania, prawdopodobne jest, że pozostaliby bezrobotni, gdyby nie otrzymali mikrokredytu sponsorowanego w ramach Mikrofinansowania Progress. Około 38% zarejestrowanych odbiorców było zatrudnionych, prawie 2% nie udzieliło odpowiedzi, a pozostałe osoby miały status studenta;
- b) kobiety przedsiębiorcy – ponad 36% zarejestrowanych przedsiębiorców to kobiety, co stanowi nieznaczny spadek w porównaniu z 39% zgłoszonymi w 2012 r.; trzy spośród dziewiętnastu podmiotów, które dostarczyły dane do

dnia sprawozdawczego, zgłosiły większy odsetek pożyczek udzielonych kobietom niż mężczyznom w tym roku (dwa portugalskie banki Millenium bcp [50,03%] i Banco Espírito Santo [58%] oraz litewski Siaulių Bankas [67%]); dziewięć innych podmiotów również wskazało wysoki udział kobiet wśród swoich klientów – około 40% ich portfeli;

- c) wspieranie mniejszości – informacje dotyczące wspierania mniejszości pozostają ograniczone; z dostępnych informacji wynika jednak, że niektórzy pośrednicy mają wielu klientów pochodzących ze społeczności romskich, np. Adie we Francji i Mikrofond w Bułgarii;
- d) wykształcenie – mikro kredytobiorcy korzystający z mikrokredytów znacznie różnią się pod względem wykształcenia: w grupie tej znajdują się zarówno osoby nieposiadające formalnego wykształcenia, jak i osoby z wyższym wykształceniem; najwięcej wysiłku w dotarcie do osób z wykształceniem podstawowym lub osób nieposiadających formalnego wykształcenia włożyły dwa francuskie podmioty; BCC Mediocrati i Millenium bcp mają jednak największy odsetek odbiorców z wykształceniem na poziomie pomaturalnym lub wyższym; największa grupa przedsiębiorców (42,89%) posiada wykształcenie średnie;
- e) trwały wpływ – niższa liczba zgłoszonych uruchomionych gwarancji sugeruje, że ostateczni odbiorcy lepiej radzą sobie ze spłacaniem swoich mikrokredytów, co może oznaczać, że albo kontynuują prowadzenie swojej działalności gospodarczej, albo podjęli pracę najemną.

Według sprawozdania KE, 2140 europejskich mikroprzedsiębiorstw otrzymało finansowanie od pośredników finansowych wspieranych przez Mikrofinansowanie Progress i tylko 4% z nich nie prowadzi już działalności gospodarczej. W okresie 2011–2013 59% wszystkich finalnych odbiorców, którzy aplikowali o pożyczkę jako osoba fizyczna posiadało status bezrobotnego lub nieaktywnego zawodowo w momencie podpisywania umowy pożyczkowej⁷⁷. Wśród mikropożyczkobiorców będących beneficjentami programu⁷⁸:

- 36,5% stanowiły kobiety;
- 54,7% – osoby bezrobotne;
- 0,6% – osoby studiujące;
- 3,4% – osoby nieaktywne zawodowo,

a także:

- 6% stanowiły osoby poniżej 25 roku życia;
- 83,7% – osoby w wieku 25–54 lat;
- 10,3% – osoby w wieku 55 lat i więcej.

⁷⁷ Informacje o liczbie ostatecznych beneficjentów nie są kompletne, ponieważ przy wdrażaniu EaSI obowiązują już inne zasady ewidencjonowania.

⁷⁸ Komisja Europejska, Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Wdrożenie europejskiego instrumentu Mikrofinansowego Progress – 2013, Bruksela, dnia 20.10.2014 r., COM(2014) 639 final, s. 36–37.

Wszystkie podmioty udzielające mikrokredytów mają obowiązek współpracować z organizacjami świadczącymi usługi szkoleniowe i doradcze, zwłaszcza z tymi wspieranymi w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS). Według stanu na 31 grudnia 2013 r., wymóg ten spełniło około 50% podmiotów.

W wielu krajach rozwiniętych problemy strukturalne doprowadziły do rewizji systemu społecznych benefitów. W wielu obszarach system subsydiów okazał się nieefektywny. Komisja Europejska także zmieniła swoje nastawienie w aspekcie finansowania, przechodząc od modelu subsydyjnego do kredytu rewolwingowego. A to może okazać się jedyną szansą dla stworzenia nowego i prężnego segmentu instytucji mikrofinansowych. Te zmiany przygotowują grunt dla pełnego wykorzystania i rozwoju mikrofinansów, które staną się siłą napędową nowatorskiego, twórczego i dynamicznego podejścia do gospodarki.

Mikrofinansowanie Progress to istotny wkład instytucji Unii Europejskiej w promowanie mikrofinansów na przestrzeni ostatniej dekady i pierwszy program finansowania unijnego szeroko ukierunkowany na budowę i rozwój europejskiego sektora mikrofinansów. Sprawozdawczość dotycząca wpływu na kwestie społeczne potwierdza, że Mikrofinansowanie Progress objęło swoim zasięgiem grupy społeczne znajdujące się w niekorzystnej sytuacji oraz miało wpływ na tworzenie miejsc pracy poprzez ułatwianie dostępu do finansowania osobom bezrobotnym i nieaktywnym zawodowo. Również inicjatywa JASMINE, komplementarna z Mikrofinansowaniem Progress, odegrała ważną rolę w rozwoju europejskich mikrofinansów.

Pomimo szerokiego zakresu oddziaływania Mikrofinansowanie Progress nie było w stanie całkowicie rozwiązać wszystkich problemów europejskich mikrofinansów. Szansą na kontynuację wspierania w tym zakresie stało się włączenie Mikrofinansowania Progress w struktury EaSI (oś mikrofinansowanie i przedsiębiorczość społeczna) w powiązaniu z inicjatywą JASMINE. Komisja Europejska zaplanowała rozszerzenie swoich działań i dostosowanie ich do istniejących potrzeb na rynku (np. wprowadzenie porad prawnych czy szkoleń dopasowanych do określonych potrzeb). Doświadczenia zdobyte w związku z Mikrofinansowaniem Progress posłużyły do projektowania instrumentów finansowych w ramach EaSI. Przykładowo, ponieważ gwarancje dla instytucji mikrofinansowych okazały się wyjątkowo atrakcyjnym instrumentem wsparcia (ich budżet w ramach Mikrofinansowania Progress został w pełni wykorzystany do końca 2014 r.). Priorytetem w momencie emisji nowych instrumentów finansowych w ramach EaSI na lata 2014–2020 stało się również oferowanie gwarancji pośrednikom mikrofinansowym.

Rozdział IV

Działalność instytucji mikrofinansowych w wybranych krajach europejskich (modele europejskich mikrofinansów)

Europa to obszar, na którym licznie rozwinęły się instytucje mikrofinansowe. Instytucje te mają wiele cech wspólnych, z których najważniejsze to niewielkie kwoty udzielanych kredytów oraz koncentracja na osobach dotkniętych ubóstwem, kobietach i osobach bezrobotnych. Aktywność w obszarze mikrokredytowania należy w większości do banków publicznych. Udzielają one kredytów instytucjom wspierającym sektor MSP bądź też bezpośrednio firmom z tego sektora. Ramy prawne dla tej działalności określają Europejska Dyrektywa Bankowa¹ oraz przepisy prawne poszczególnych krajów.

W większości krajów europejskich mikrokredyty regulowane są przepisami obowiązującymi instytucje, które ich udzielają. Podczas gdy prawo dotyczące sektora bankowego jest w pewnym stopniu zharmonizowane poprzez europejskie prawo bankowe, podejście regulacyjne do mikrokredytów oferowanych przez instytucje pozabankowe różni się w poszczególnych krajach. W modelu bankowym czynnikiem określającym, czy instytucja podlega prawu bankowemu jest uprawnienie do przyjmowania depozytów zgodnie z prawem europejskim. Wiele krajów wykorzystuje to, pozwalając instytucjom pozabankowym na działalność kredytową bez konieczności posiadania licencji na działalność bankową. Instytucjom pozabankowym prawo europejskie zabrania jedynie działalności depozytowej, ale nie działalności kredytowej. Jednakże, niektóre państwa członkowskie UE przyznają prawo do pożyczania pieniędzy jedynie bankom. Ekspertci uznają to za działanie zbyt restrykcyjne i postulują, aby krajowe regulacje prawne zezwalały na funkcjonowanie różnorodnych instytucji finansowych².

1 Dyrektywa 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 marca 2000 r. odnosząca się do podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe, Dz.U. L 126 z 26 maja 2000 r.

2 Komisja Europejska, *The Regulation of Microcredit in Europe. Expert Group Report*, kwiecień 2007, s. 2.

Dla instytucji pozabankowych fundamentalne jest pytanie, czy regulacje prawne służą ich działaniu. Rozpatrując regulacje odnoszące się do instytucji pozabankowych, należy zbilansować korzyści i koszty. Szczegółowe regulacje prawne mogłyby zniweczyć zamierzenia innowacyjne, ponieważ wprowadzenie rygorów dotyczących mikro kredytowania wymagałoby podjęcia decyzji, które instytucje najlepiej sprostają wymaganiu udzielania mikro kredytów. Bez względu na to konieczne jest zachowanie pewnych minimalnych standardów, choć niekoniecznie poprzez wprowadzenie nowych przepisów prawnych. Rozsądnym kompromisem byłoby zastosowanie zasady samoregulacji.

Europejskie instytucje mikrofinansowe realizują określone cele, ukierunkowane przede wszystkim na przeciwdziałanie skutkom kryzysu czy rosnące bezrobocie. Problemy te mogą być w części rozwiązane przez mikro kredyty. We Francji oraz w Wielkiej Brytanii szczególne znaczenie mają mikro kredyty udzielane przez organizacje pozarządowe, mające sprzyjać inkluzji społecznej. Działalność ta przyczynia się do promocji przedsiębiorczości jako instrumentu w walce ze społecznym wykluczeniem i bezrobociem³. W zależności od ustawodawstwa i tradycji panujących w danym kraju organizacje te przyjmują wielorakie formy prawne.

Doświadczenia europejskich mikrofinansów zostaną scharakteryzowane w podziale na instytucje mikrofinansowe w krajach:

- należących do Unii Europejskiej;
- nienależących do Unii Europejskiej – kraje rozwinięte;
- nienależących do Unii Europejskiej – kraje rozwijające się.

4.1. Instytucje mikrofinansowe w krajach Unii Europejskiej

4.1.1. Belgia⁴

Tradycja społecznych mikrofinansów w Belgii jest bardzo długa – sięga „Mont Piété” – instytucji dobroczynnych, udzielających pożyczek dla osób wykluczonych, tworzonych w Europie pod koniec średniowiecza. Podstawy tej instytucji

3 *Legal and Political Conditions for Credit Extension for Social Purposes by Non-banks in the EU-Analysis; Final Study Part 1*, by IFF Hamburg, DG Employment and Social Affairs, European Commission, s. 65.

4 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=5> (dostęp: 14.01.2017).

A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe: The Story to Date*, CEB Working Paper, nr 15/027, Brussels-Belgium, June 2015, s. 43–44.

przetwały do dnia dzisiejszego. Jednakże współcześnie mikropożyczki rozwinęły się przede wszystkim wraz z projektem „pożyczek solidarnych” (*solidarity loan*) udzielanych z Fundacji Króla Baudouina (utworzonej w 1997 r.). Dwie instytucje mikrofinansowe: The Participation Fund i Crédal (obydwe utworzone w 1984 r.) funkcjonują już ponad 25 lat. The Participation Fund jest publiczną instytucją kredytową. W 2002 r. przejęła ona realizację projektu „pożyczek solidarnych”.

Crédal to bank spółdzielczy realizujący cele społeczne, proponujący oszczędzanie solidarne dla swoich członków oraz kredyty i usługi wspierające działalność gospodarczą dla klientów. Podmiot prowadzi działalność w Walonii i regionie brukselskim. W 2000 r. Crédal wprowadził system oceny kredytowej dla potencjalnych przedsiębiorców.

Brusoc, utworzona w 2001 r. jako jednostka zależna Regionalnej Spółki Inwestycyjnej Brukseli (*Regional Investment Company of Brussels*, SRIB), rozpoczęła w tym samym roku wdrażanie programu mikrokredytowego, skierowanego do osób bezrobotnych i wykluczonych, którzy chcą podjąć działalność gospodarczą w regionie brukselskim. Jednostka ta oferowała także szkolenia dla mikroprzedsiębiorstw i samozatrudnionych, związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Kolejna instytucja związana z mikrofinansami w Belgii to microStart, która została utworzona w 2010 r. przez następujące podmioty: ADIE, BNP Paribas Fortis i EIF. Jej działalność związana jest z programem UE Mikrofinansowanie Progress. MicroStart to grupa innowacyjnych, ukierunkowanych społecznie firm, zorientowana na tworzenie miejsc pracy poprzez mikropożyczki. Jej misja opisywana jest jako finansowanie i wspieranie wykluczonych z systemu bankowego, aby mogli podejmować i rozwijać małe niezależne przedsięwzięcia gospodarcze. Instytucja oferuje pożyczki indywidualne lub grupowe na kwotę od 1 tys. do 10 tys. euro, dla osób wykluczonych z tradycyjnego sektora bankowego, chcących rozpocząć samodzielną działalność gospodarczą.

Działalność microStart opiera się głównie na pożyczkach uzyskiwanych z banków komercyjnych, ma charakter dobrowolny i występuje na poziomie krajowym. Finansowanie poprzez banki komercyjne pozwala zwiększyć instytucji mikrofinansowej liczbę klientów i uzyskiwać dobre wyniki finansowe. Banki komercyjne wkraczają natomiast w nowe segmenty rynkowe, a pożyczkobiorcy mają szansę zbudować swoją historię kredytową i w przyszłości mieć dostęp do tradycyjnego systemu bankowego.

W Belgii brak jest specjalnych ram regulacyjnych w odniesieniu do działalności mikrofinansowej. Od 2012 r. banki zobligowane są do raportowania na temat kredytów udzielanych mikroprzedsiębiorstwom do Centralnego Rejestru Kredytowego (Central Corporate Credit Register).

Banki w Belgii, chociaż nie oferują swoim klientom mikrokredytów, to jednak angażują się w mikrofinanse poprzez partnerstwo z instytucjami mikrofinansowymi. Z kolei instytucje mikrofinansowe nie mogą przyjmować depozytów, co

ogranicza w pewnym zakresie możliwości ich działania. Mogą za to liczyć na wsparcie instytucji bankowych i organów rządowych, które albo wspierają je kapitałowo albo poprzez system gwarancji. W Belgii funkcjonuje obecnie pięć instytucji mikrofinansowych: Crédal, Microstart, Hefboom, The Participation Fund i Brusoc. The Participation Fund jest federalną instytucją finansową, wspierającą samozatrudnionych i sektor MSP. Z kolei Hefboom od 2007 r. oferuje mikropożyczki do 12,5 tys. euro, a jego działalność obejmuje region Flandrii (flamandzki).

W Belgii instytucje mikrofinansowe i banki nie konkurują między sobą, raczej nastawione są na współpracę. Podobnie jak w innych krajach europejskich mikrokredyt kierowany jest do osób wykluczonych społecznie, osób zagrożonych wykluczeniem (osoby bezrobotne lub nieaktywne ekonomicznie) oraz do mikroprzedsiębiorców niemających dostępu do tradycyjnego kredytu bankowego. Istnieją także specjalne programy adresowane do osób młodych (poniżej 30 roku życia) oraz do kobiet (oferta The Participation Fund i Crédal).

The Réseau Financement Alternatif, podmiot utworzony w 1987 r., jest stowarzyszeniem, które rozwija narzędzia i mechanizmy finansowe w kontekście etycznym i społecznym. Zorganizowany jest w formie sieci i w swej działalności dąży do propagowania produktów alternatywnych za pomocą kampanii, nauki i badań.

Ponadto, niezależnie od wymienionych powyżej instytucji mikrofinansowych, należy wspomnieć o The Walloon Financing and Guarantee Company dla małych i średnich przedsiębiorstw (SOWALFIN). Podmiot ten prowadzi działalność w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością interesu publicznego. Został utworzony w 2002 r. i wspiera rozwój MSP w regionie Walonii, szczególnie poprzez udzielanie gwarancji do 75% wartości pożyczki udzielanej przez bank bardzo małym lub średnim przedsiębiorstwom. Średnia wartość mikrokredytu w 2007 r. wynosiła 15 tys. euro, a liczba udzielonych mikrokredytów przekroczyła 900.

4.1.2. Bułgaria⁵

Bułgarski sektor mikrofinansów tworzą trzy główne instytucje: Mikrofund, Nachala i Ustol, które w ostatnich latach rozwinęły działalność mikrokredytową dla mikroprzedsiębiorstw, samozatrudnionych i osób wykluczonych z tradycyjnego systemu bankowego.

Wszystkie instytucje finansowe prowadzące działalność w Bułgarii, w tym instytucje mikrofinansowe, podlegają rejestracji przez bułgarski bank centralny (Bulgarian National Bank) i raportowaniu o swoich operacjach do biura kredytowego (Credit Bureau). Brak jest regulacji prawnych w zakresie lichwy lub kształtowania wysokości oprocentowania działalności mikrokredytowej. Instytucje

5 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=7> (dostęp: 14.01.2017).

finansowe nie są upoważnione do przyjmowania wkładów oszczędnościowych, kredyty są natomiast finansowane z darowizn, pożyczek i inwestycji. Ogólne ramy prawne mają pozytywny wpływ na sektor, dzięki istniejącemu nadzorowi przez bank centralny i głównie poprzez dostęp do informacji o klientach (możliwość lepszej oceny klientów). W 2009 r. udzielonych zostało 2637 pożyczek na łączną kwotę 98 mln euro.

Główne trudności, z którymi borykały się instytucje mikrofinansowe dotyczą pozyskiwania środków finansowych i braku wykwalifikowanej kadry. Szkolenia i możliwości rozwoju dla pracowników instytucji mikrofinansowych, usprawnienie systemu zarządzania informacjami to wyzwania, które stoją przed instytucjami mikrofinansowymi w Bułgarii. Wsparciem w tym zakresie okazała się wspólnotowa inicjatywa JASMINE i inne fundusze strukturalne. Obok trudności z pozyskaniem kapitału niebankowe instytucje mikrofinansowe cierpią z powodu braku przepisów, które pozwoliłyby im rozwijać ich działalność w bardziej strategiczny sposób.

4.1.3. Chorwacja⁶

Proces odnowy chorwackiej gospodarki, poważnie dotkniętej skutkami wojny na Bałkanach, był bardzo powolny i trwał do początku XXI w. Ostatecznie Chorwacja stała się państwem demokratycznym i wprowadziła zasady gospodarki rynkowej, co zaowocowało przyjęciem jej w 2004 r. jako oficjalnego kandydata na członka UE.

Przed globalnym kryzysem w latach 2008–2009 chorwacka gospodarka rozwijała się w zadowalającym tempie. Przedłużający się kryzys poddał jednak próbie ten postęp i kraj teraz znajdował się w recesji przez cztery kolejne lata. Skutki kryzysu dotknęły także system bankowy, na czym ucierpiało finansowanie przedsiębiorstw (ograniczenie dostępności kredytów).

W Chorwacji brak jest specjalnych regulacji dla instytucji mikrofinansowych, w tym niebankowych instytucji mikrofinansowych, a usługi finansowe oferowane przez unie kredytowe traktuje się jako mikrofinanse albo inkluzywne finanse. Licencja dostawcy usług finansowych została cofnięta w 2008 r. wobec wszystkich instytucji utworzonych na początku 2000 r. przy wsparciu międzynarodowych instytucji mikrofinansowych.

Obecnie, chorwackie banki są w większej części sprywatyzowane. Pod koniec 2011 r. zarejestrowanych było i funkcjonowało 30 banków handlowych, jedna kasa oszczędnościowa i 24 unie kredytowe. Zlokalizowane z reguły w dużych miastach oferowały pożyczki, ale z niezwykle surowymi wymogami dotyczącymi

⁶ <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=8> (dostęp: 14.01.2017).

zabezpieczeń, co czyniło dostęp do finansowania jeszcze trudniejszym. W 2011 r. w Chorwacji przyznano 190 mikropożyczek, z których:

- 50% przeznaczono na działalność gospodarczą;
- 79% przyznano klientom niemającym dostępu do tradycyjnego sektora bankowego;
- 53% przyznano kobietom;
- 50% przyznano na terenach wiejskich;
- 25% przyznano osobom zagrożonym ubóstwem;
- 8% dla start-upów;
- 40% dla klientów z mniejszości etnicznej.

W Chorwacji działają dwie instytucje mikrofinansowe: Demos i NOA, które ukierunkowane są na obszary gospodarczo zmarginalizowane, usiłując zaspokoić potrzeby kredytowe, przy bardziej elastycznych formach zabezpieczeń.

Instytucje mikrofinansowe miały duże oczekiwania w związku z aktualizacją prawa bankowego w 2007 r. Wprowadziło ono subkategorię banków, określanych jako Banki Oszczędnościowe, które mogły pozyskiwać zagraniczny kapitał własny i zaciągać pożyczki. Jednakże prawo to nie wpłynęło w żaden pozytywny sposób na funkcjonowanie instytucji mikrofinansowych. Ustawa dotycząca unii kredytowych z 2008 r. określa warunki utworzenia, działalności i rozwiązania instytucji kredytowych z siedzibą zarejestrowaną w Republice Chorwackiej, jak również warunki ich nadzoru.

4.1.4. Finlandia⁷

Na rozwój mikrokredytów w Finlandii istotny wpływ miały spółdzielnie, początkowo w obszarze rolnictwa, a później w sektorze handlu i wytwarzania produktów mlecznych. Pomimo że nie ma żadnych konkretnych przepisów regulujących funkcjonowanie mikroprzedsiębiorstw, zostanie przedsiębiorcą w Finlandii jest stosunkowo łatwe. Istnieje również system pożyczek wspierających na etapie rozpoczynania działalności. Służby doradcze reprezentują różne agencje wspierające zatrudnienie i bank rozwoju Finnvera.

W Finlandii brak jest specjalnych regulacji w zakresie udzielania mikrokredytu. Ustawa regulująca działalność instytucji kredytowych określa limity ryzyka dla banków. Rozwój mikrokredytów nastąpił na gruncie finansowania działalności rolnej, a aktywność ta rozwinęła się przede wszystkim poprzez współpracę z sektorem bankowym.

Podmioty, które oferują mikrokredyty w Finlandii to: banki spółdzielcze, fundusze oszczędnościowe i jeden z najważniejszych podmiotów, czyli Finnvera. Finnvera jest bankiem finansowanym ze środków publicznych. Oferuje usługi

⁷ <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=14> (dostęp: 14.01.2017).

finansowe, pożyczki, i gwarancje dla fińskich przedsiębiorstw. Finnvera działa pod nadzorem Ministerstwa Handlu i Przemysłu. Zgodnie z regulacjami prawnymi udziela pożyczek, które nie zostałyby udzielone w tradycyjny sposób z powodu braku wystarczającego zabezpieczenia. Finnvera opracowała konkretny program dla kobiet przedsiębiorców. Obecnie, więcej niż 80% klientów Finnvery to mikroprzedsiębiorstwa.

W 2009 r. w Finlandii przyznano około 3,2 tys. mikropożyczek, o średniej wysokości 19 tys. euro. W 2012 r. liczba klientów Finnvery wzrosła do 30 tys., z czego 69% było mikroprzedsiębiorstwami, 11% pozostałymi przedsiębiorstwami z sektora MSP, a mniej niż 1% dużymi przedsiębiorstwami. Pozostałą część stanowili przedsiębiorcy wsparci pożyczką dla przedsiębiorców na inwestycje w kapitał akcyjny. Największy wzrost liczby klientów zanotowano w regionie Oulu, Helsinek i Tampere.

4.1.5. Francja⁸

Francja należy do tych krajów europejskich, w których aktywność w obszarze mikrofinansów jest najbardziej zaawansowana. Wpływ miał na to z pewnością fakt, że system mikropożyczkowy rozwinął się tam znacznie wcześniej niż w innych krajach Europy. Początki inicjatyw mikrofinansowych sięgają we Francji lat 80. XX w., kiedy ważnym problemem, z którym borykała się gospodarka było rosnące bezrobocie. Jednym ze sposobów walki z nim było udzielanie niewielkich pożyczek mających pobudzić aktywność gospodarczą wśród osób pozostających bez zatrudnienia. W 1985 r. powstała France Initiative – federacja zrzeszająca różne podmioty, których misją było ułatwienie tworzenia start-upów na poziomie lokalnym, przy wsparciu instytucji samorządowych i we współpracy z bankami. W 1988 r. powstało Association France Active – „produkt” stworzony w porozumieniu z Fondation de France, Caisse des Dépôts et Consignations, l'Agence Pour la Création d'Entreprise (APCE) i Crédit Coopératif.

Wsparcie instytucji zwalczających wykluczenie społeczne i finansowe we Francji przejawia się w udzielaniu:

- mikropożyczek (np. poprzez instytucje OSEO, ADIE);
- pomocy dla osób, które nie spełniają warunków do otrzymania kredytu bankowego (France Active);
- pomocy polegającej na udzielaniu gwarancji na zaciągnięcie kredytu (OSEO, France Active)⁹.

Poniżej zostaną zaprezentowane kluczowe instytucje funkcjonujące we francuskim sektorze mikrofinansów.

8 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=13> (dostęp: 14.01.2017).

9 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 86.

ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique)¹⁰

ADIE to najbardziej znana instytucja mikrofinansowa we Francji. Została ona utworzona przez Marię Nowak w 1989 r. ADIE jest stowarzyszeniem użyteczności publicznej, propagującym prawo do inicjatywy gospodarczej. ADIE nie działa w celu osiągnięcia zysku, pomagając w zakładaniu przedsiębiorstw i samozatrudnieniu. Jej fundamentalną misją było udzielanie mikrokredytów osobom wykluczonym społecznie i finansowo, od początku jej istnienia pozostała ona niezmienna:

- finansowanie mikroprzedsiębiorców, nieposiadających dostępu do kredytu bankowego,
- wspieranie mikroprzedsiębiorców przed, w trakcie oraz po założeniu działalności, w celu zapewnienia trwałości jej funkcjonowania,
- przyczynianie się do poprawy otoczenia instytucjonalnego mikrofinansowania i przedsiębiorczości¹¹.

ADIE realizuje narodowy program zatrudnienia dla osób będących na marginesie życia ekonomicznego. Instytucja ta gromadzi środki pieniężne i przeznaczają je na cele społeczne zgodnie z Francuskim Prawem bankowym i we współpracy z innymi partnerami instytucjonalnymi, sektorem bankowym, prywatnymi przedsiębiorstwami oraz funduszami europejskimi. Partnerami instytucjonalnymi ADIE są: Ministerstwo Zatrudnienia, Fundusz Działań Społecznych, Państwowy Sekretariat Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Kasa Depozytów i Konsygnacji, jednostki terytorialne oraz Społeczne Fundusze Europejskie. Wśród partnerów bankowych są: PNB Paribas, Le Crédit Mutuel, Crédit Agricole, La Société Générale, Caisse d'Épargne oraz HSBC. ADIE umożliwia klientom przedsiębiorcom dostęp do kredytu w ramach „integracji społecznej”. ADIE finansuje swoją działalność mikrokredytową, pożyczając środki bezpośrednio od współpracujących banków lub przez bank partnerski. Następnie są one „odpożyczane” przedsiębiorstwom. Stowarzyszenie dysponuje pełną informacją o sektorze, w którym planowana jest działalność przedsiębiorstwa, a także sporządza ekspertyzę techniczną przedsiębiorstwa przez okres dwóch pierwszych lat jego funkcjonowania. Pomoc ADIE skierowana jest do pomysłodawców nieposiadających środków, a dysponujących zasobami ludzkimi, projektów niewymagających dużych nakładów, gdzie podstawowy kapitał, wnoszony przez założycieli, stanowi wiedza i umiejętności pracowników¹².

Pożyczki udzielane przez ADIE cieszą się dużą popularnością, a ich kwota waha się w granicach 1,5–5 tys. euro. Oprocentowanie kształtuje się na poziomie 6,5%, a odsetki spłacane są w stałej kwocie miesięcznej przez okres dwóch lat. Efektem działania ADIE było utworzenie 11,8 tys. miejsc pracy w blisko tysiącu przedsiębiorstw¹³. ADIE dysponuje siecią 130 biur i 400 punktów kontaktowych na terenie

10 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 26–27.

11 www.adie.org/decouvrir-ladie/nos-missions (dostęp: 20.08.2015).

12 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 86–87.

13 *Ibidem*, s. 87.

Francji, zatrudnia ponad 400 pracowników i 1,2 tys. wolontariuszy. W 2009 r. udzieliło około 14 tys. pożyczek, a na koniec 2013 r. posiadało 26,5 tys. aktywnych klientów.

ADIE oferuje także ekspertyzy oparte na badaniach praktycznych, które mogą sugerować działania naprawcze dla istniejących ram regulacyjnych i zarządzania mikroprzedsiębiorstwami i instytucjami mikrofinansowymi we Francji. W 1991 r. ADIE uzyskało finansowanie z Europejskiego Funduszu Społecznego.

ADIE zaangażowane jest aktualnie w dwa dobrowolne partnerstwa, polegające na tym, że jako instytucja mikrofinansowa pożycza środki od banków (I) oraz jako instytucja mikrofinansowa jest subsydiowana przez bank (II).

(I) Instytucja mikrofinansowa pożyczająca środki od banków:

Każdego roku ADIE pożycza środki od ponad 40 francuskich banków, aby finansować swoje operacje kredytowe. Pierwsza pożyczka została udzielona w 2004 r. kiedy to reforma Prawa bankowego we Francji zagwarantowała instytucjom mikrofinansowym ekskluzywny status prawny. Reforma ta pozwoliła podmiotom takim jak ADIE pozyskiwać środki z banków i udostępniać bezpośrednio swoim klientom. Na 31 grudnia 2014 r. zaległe pożyczki od partnerujących banków wynosiły 88,5 mln euro.

Zarząd ADIE wysoko ocenia tę formę partnerstwa, twierdząc, że współpraca z bankami pozwala mu dotrzeć do większej liczby klientów. Specyficzne warunki (stopa procentowa i gwarancje) oferowane przez partnerskie banki pozytywnie wpływa na wyniki ADIE. Także dla banków partnerstwo z ADIE stwarza możliwość dotarcia do nowych grup klientów. Partnerstwo z instytucją mikrofinansową może być wykorzystane jako element strategii: wsparcia mikroprzedsiębiorstw i mikrofinansów w ogólnym znaczeniu. Finansowanie się pożyczkami bankowymi ma także wady – powoduje wzrost kosztów operacyjnych. Z drugiej strony banki i instytucje mikrofinansowe nie konkurują między sobą, ponieważ kierują swoje oferty do różnych grup odbiorców.

(II) Instytucja mikrofinansowa subsydiowana przez bank

Począwszy od wczesnych lat 90., ADIE uczestniczy także w subsydiowanych programach oferowanych przez banki, zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym. Wsparcie finansowe banków przyjmuje różnorodne formy (specjalne pożyczki pozwalające prowadzić działalność mikrofinansową, uczestnictwo w stratach na mikrokredytach, przepływ środków zabezpieczających niezabezpieczone pożyczki dla klientów ADIE).

Zasadniczo w każdej umowie partnerskiej bank wyraża zgodę na pokrycie części strat z tytułu udzielonych mikrokredytów. Bank może także zaoferować „grant operacyjny” dla ADIE, z zastrzeżeniem dla specyficznego projektu (np. stworzenie nowego produktu). Ten typ współpracy jest korzystny dla ADIE – pozwala pokryć wydatki operacyjne, zwiększać liczbę klientów i poprawić wynik na działalności.

Dla banków oznacza także rozszerzenie spektrum klientów, lecz wiąże się ze wzrostem kosztów takiego wsparcia.

Créa-Sol¹⁴

Créa-Sol zostało utworzone w 2005 r. z inicjatywy banków oszczędnościowych regionu Prowansja-Alpy we Francji (Caisse d'Epargne Provence Alpes Corse, CEPAC) i ukierunkowany jest zarówno na mikroprzedsiębiorców, jak i osoby prywatne, oferując im naprawę historii kredytowej. Jest to instytucja mikrofinansowa, która angażuje się w różne formy partnerstwa, a od 2012 r. jest beneficjentem finansowania ze środków unijnych w ramach inicjatywy PROGRESS.

Należy podkreślić, że Créa-Sol nie jest instytucją konkurencyjną w stosunku do banków, a jej działalność może przybierać różne formy partnerstwa z bankami, do których należy:

- zaciąganie pożyczek;
 - pozyskiwanie subwencji;
 - współfinansowanie projektów;
 - przyjmowanie przedstawicieli banków do zarządu.
- Te formy współpracy zostaną zaprezentowane poniżej.

(I) Zaciąganie pożyczek w bankach

Créa-Sol to instytucja upoważniona przez Ministerstwo Gospodarki, Finansów i Przemysłu do pożyczania z banków środków przeznaczonych na udzielanie mikrokredytów. Pierwsza tego typu pożyczka została uzyskana w 2009 r. z CEPAC i ta forma współpracy trwa do dziś. Realizowana jest na poziomie regionalnym, a strategia zależy od bieżących potrzeb Créa-Sol.

Pożyczki z banków pozwoliły zwiększyć liczbę klientów, szczególnie wśród osób wykluczonych finansowo, bezrobotnych, kobiet oraz bardzo młodych przedsiębiorców. Créa-Sol może udzielać większej liczby kredytów, a bank uczestniczy w tworzeniu wartości społecznych i przyczynia się do realizacji misji społecznej. Na współpracy tej zyskują także klienci, od których nie wymaga się przedłożenia zabezpieczeń. Z drugiej strony koszty pożyczki bankowej włączone są w cenę mikrokredytu i przenoszone na klientów. Obniżenie stopy procentowej mogłoby stać się w bankach elementem strategii dotyczącej społecznej odpowiedzialności biznesu i w ten sposób oddziaływać na koszty mikropożyczek ponoszone przez ich beneficjentów.

(II) Pozyskiwanie subwencji

Subsydiowanie to jeden z aspektów partnerstwa zapoczątkowany w 2005 r. i mający charakter dobrowolny. Obecnie forma ta polega na przyznawaniu rocznej subwencji pokrywającej koszty działalności operacyjnej ponoszone przez Créa-Sol.

14 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe ...*, s. 32–34.

Ponadto bank komercyjny oddelegowuje swoich dwóch pracowników do pracy w instytucji mikrofinansowej i ponosi koszty ich wynagrodzenia.

Efekty tej współpracy są podobne jak w przypadku zaciągania pożyczek. Ponadto główną zaletą otrzymywania subwencji jest stałe wsparcie i wysoko wykwalifikowany personel. Banki włączają ten rodzaj partnerstwa w ramy społecznej odpowiedzialności biznesu. Z kolei odbiorcy mikropożyczek nie są obciążeni kosztami operacyjnymi generowanymi przez Créa-Sol.

(III) Współfinansowanie projektów

Współfinansowanie projektów to forma partnerstwa, która ma charakter całkowicie dobrowolny. Jej podstawową zaletą dla Créa-Sol jest to, że pozwala mu wspierać większe projekty, które nie znalazłyby finansowania wśród czołowych instytucji bankowych. Créa-Sol finansuje wkłady kapitałowe nowo powstających przedsiębiorstw. Efekty tej współpracy pozwoliły zwiększyć liczbę klientów, szczególnie wśród osób wykluczonych finansowo, bezrobotnych, kobiet oraz bardzo młodych przedsiębiorców.

(IV) Przyjmowanie przedstawicieli banków do zarządu

Przyjmowanie przedstawicieli banków do zarządu realizowane jest od 2005 r. i ma charakter dobrowolny. Członkowie zarządu reprezentujący banki są pomocni przede wszystkim w zakresie zarządzania ryzykiem finansowym oraz wzmocnienia trwałości finansowej instytucji mikrofinansowej. Ważnym aspektem tego partnerstwa jest jednak to, aby zarząd, mimo iż w jego składzie są przedstawiciele instytucji komercyjnych, nie zaprzestał realizowania celów społecznych, które stoją przed instytucją mikrofinansową.

Krajowa Federacja Francuskich Banków Oszczędnościowych (Fédération Nationale des Caisses d'Epargne, FNCE)¹⁵

FNCE reprezentuje sieć francuskich banków oszczędnościowych, utworzoną w 1818 r., która angażuje się w działalności instytucji mikrofinansowych poprzez subwencjonowanie i wprowadzanie swoich przedstawicieli do zarządu (np. Créa-Sol), współdziałanie z instytucjami mikrofinansowymi przy ocenie i monitorowaniu potencjalnych klientów mikropożyczek oraz dostarczanie usług biznesowych (BDS). FNCE posiada ponadto własną strategię (*downscaling*) „Parcours Confiance”, związaną z funkcjonowaniem wyspecjalizowanej jednostki mikrokredytowej w ramach działalności banku.

(I) Banki udzielające mikrokredytu (*downscaling strategy*)

FNCE rozwinęło w 2005 r. własny program mikrokredytowy (Parcours Confiance), który koncentruje się na mikrokredytach osobistych. Założeniem tego programu

15 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 37–38.

jest ocena zdolności kredytowej tzw. „trudnych” klientów poprzez odpowiednio dostosowane, dogłębne analizy budżetowe i społeczne. Obecnie banki w większości wykorzystują bardzo zaawansowane technicznie systemy oceny zdolności kredytowej, najczęściej zautomatyzowane. Parcours Confiance współpracuje blisko z licznymi partnerami społecznymi, np. organizacjami pozarządowymi, wykorzystując ich doświadczenie i wiedzę z zakresu inkluzji społecznej.

Ta forma partnerstwa i zastosowanie nowoczesnej inżynierii finansowej w odpowiedzi na niezaspokojone potrzeby społeczne, pozwala bankowi zwiększyć liczbę klientów i rozszerzyć swoją ofertę na klientów o niskich dochodach oraz wykluczonych finansowo. FNCE uważa się za instytucję konkurencyjną w stosunku do innych podmiotów oferujących usługi mikrofinansowe. Wiele banków komercyjnych posiada obecnie w swojej ofercie mikrokredyty osobiste lub biznesowe, lecz FNCE kieruje swoje produkty do segmentów rynku o niskiej zyskowności.

(II) Banki współpracujące z innymi partnerami społecznymi

W ramach tego obszaru działalności FNCE angażuje się w partnerstwo z innymi organizacjami działającymi w sektorze mikrofinansowym, takimi jak Réseau France Active czy też Initiative France. Współpraca ta rozpoczęła się już w latach 90. i ma na celu promowanie przedsiębiorczości i małego biznesu, szczególnie wśród osób bezrobotnych. FNCE jest także zaangażowana w działalność z 17 lokalnymi bankami oszczędnościowymi i stowarzyszeniami regionalnymi France Active i Initiative France.

Aktywność ta ma charakter dobrowolny, występuje na poziomie krajowym oraz regionalnym i pozwala bankom zwiększyć liczbę klientów, lecz nie ma raczej wpływu na ogólne wyniki finansowe. Główną korzyścią dla banku jest możliwość skorzystania z ekspertyz partnerów, którzy oceniają, monitorują i doradzają mikroprzedsiębiorcom. W efekcie ryzyko banku jest zminimalizowane przez zmniejszone prawdopodobieństwo niepowodzenia pożyczkobiorcy, a np. Réseau France Active dodatkowo udziela gwarancji na potencjalne straty. Na współpracy tej korzystają także klienci, uzyskując dopasowane do swoich potrzeb produkty finansowe – mikrokredyty gwarantowane przez partnerów społecznych – oraz usługi rozwoju biznesu. Wstępna weryfikacja dokonywana przez wyspecjalizowaną jednostkę (Parcours Confiance) i partnerów społecznych dostosowuje proces oceny do specyficznej sytuacji mikrokredytobiorców.

Réseau France Active (RFA)¹⁶

RFA jest francuską siecią mikrofinansową utworzoną w 1988 r. i posiada długie tradycje wspierania tworzenia zatrudnienia, szczególnie dla grup wykluczonych z rynku pracy. RFA uzyskuje finansowanie z funduszy europejskich: Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. RFA tworzy partnerstwa z bankami, które są aktywne na francuskim rynku finansowym. Partnerstwo bazuje na koncepcji „bezpiecznych mikrokredytów

16 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 48–49.

bankowych” (*secured bank micro-credit*), która oznacza, iż dostarcza gwarancje dla mikrokredytów przyznawanych przez banki we Francji.

Celem funkcjonowania sieci stworzonej przez RFA jest promowanie dostępu do kredytów bankowych na dogodnych warunkach mikroprzedsiębiorcom i osobom bezrobotnym uzyskującym minimalne wsparcie finansowe (świadczenia społeczne) oraz klientom banków mającym „zbyt ryzykowny profil finansowy” (np. kobiety przedsiębiorcy lub młodzi przedsiębiorcy).

W celu realizacji swojej misji RFA wykorzystuje różnorodne narzędzia. Należą do nich przede wszystkim gwarancje kredytów udzielanych przez bank mikroprzedsiębiorcom. Dzięki nim przedsiębiorcy nie muszą przedkładać zabezpieczeń w postaci aktywów przedsiębiorstwa.

Drugim narzędziem jest oferowanie klientom usług polegających na mentoringu i doradztwie jeszcze na etapie finansowania fazy badawczej. Ma to zwiększyć wykonalność biznesplanu, a ekspertyza dotyczy aspektów ekonomicznych, ludzkich i finansowych. Wsparcie RFA pomaga także zmobilizować inne zasoby finansowe mające wesprzeć finansowanie przedsięwzięcia. Inicjatywy przynoszą pozytywne efekty – w świetle szacunków 82% bardzo małych przedsiębiorstw wspieranych przez RFA wciąż utrzymuje się na rynku, trzy lata od momentu założenia działalności. Zalety tego rozwiązania dla RFA to wzrost liczby klientów, poprawa sytuacji finansowej.

Pozytywne relacje między RFA i partnerami bankowymi stworzyły klimat do podejmowania kolejnych etapów współpracy. Wiele banków wyraziło zainteresowanie uczestnictwem w funduszu gwarancyjnym Société France Active Garantie. Sieć banków może rozwijać swoją działalność, ukierunkowując się na tworzenie małych przedsiębiorstw, które potrzebują wsparcia w obszarze zabezpieczeń. Jest ona także kojarzona pozytywnie ze zjawiskiem „mentored business creation”. Widoczne są także pozytywne efekty dla klientów – mają oni szansę stworzyć trwałą i jakościową relację z bankiem. Usługi oferowane przez RFA mają charakter komplementarny w stosunku do usług bankowych, a sama instytucja jest włączona w „łańcuch wsparcia biznesu”.

France Initiative

Instytucją we Francji, również mającą na celu promowanie przedsiębiorczości jest France Initiative. Wspiera ona podejmowanie działalności gospodarczej poprzez udzielanie mikrokredytów określanych jako „pożyczki honorowe”. Jej głównymi wartościami są:

- rozwój przedsiębiorczości;
- zachęcanie sektora publicznego i prywatnego do połączenia sił w ramach wspierania przedsiębiorczości;
- aktywne uczestnictwo w lokalnym rozwoju gospodarczym;
- zachęcanie firm do pomocy na zasadzie dobrowolności¹⁷.

¹⁷ www.european-microfinance.org/membres_en.php?pild=9365 (dostęp: 20.08.2015).

Oferowane przez to stowarzyszenie środki kierowane są do potencjalnych przedsiębiorców z sektora MSP, niedysponujących odpowiednimi gwarancjami, by uzyskać kredyt bankowy. Kredyty te nie wymagają przedstawienia zabezpieczeń i zawierane są na tzw. „słowo honoru” kredytobiorcy. Najczęściej udziela się je na okres 3–5 lat, a ich cechą charakterystyczną jest brak oprocentowania. Wysokość pożyczki wynosi 7,5 tys. euro, a decyzję o jej przyznaniu podejmuje komitet przedsiębiorców, finansistów i prawników. Kapitałobiorcy mogą skorzystać z wsparcia merytorycznego na każdym etapie działania przedsiębiorstwa. Celem Francie Initiative jest podniesienie poziomu wiarygodności przedsiębiorców w ocenie banków¹⁸. W 2008 r. France Initiative udzieliło 13,2 tys. „pożyczek honorowych”, które pozwoliły na wygenerowanie 31 tys. miejsc pracy.

Instytucją angażującą się w sektor mikrofinansów we Francji jest także Bank Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (BDPME), który w efekcie konsolidacji z otoczeniem MSP jest częścią grupy OSEO, która powstała w 2005 r., wspierana przez państwo. Jej misją jest wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw w celu uzyskania środków finansowych. BDPME obejmuje swoją działalnością wszystkie etapy funkcjonowania przedsiębiorstwa. Pomoc dla MSP ma dwojaki charakter: współfinansowanie działalności gospodarczej tej grupy podmiotów oraz udzielanie im gwarancji. Najpopularniejszym produktem BDPME jest pożyczka na założenie przedsiębiorstwa. W praktyce o pożyczkę może starać się każdy podmiot, pod warunkiem, że nie działa dłużej niż trzy lata. Środki kierowane są do wszystkich sektorów gospodarki, z wyjątkiem rolnictwa, pośrednictwa finansowego oraz promocji i zarządzania nieruchomościami. Wysokość pożyczki waha się od 2 do 7 tys. euro, są one zaciągane na okres pięciu lat, a spłata rozpoczyna się po pierwszym półroczu. Oprocentowanie uzależnione jest od pięcioletniej stopy zadłużenia państwa¹⁹.

W działalność mikrofinansową angażują się także francuskie banki oszczędnościowe, poprzez umożliwienie osobom wykluczonym społecznie uczestnictwo w projektach lokalnych (Projets d'Économie Social et Locale, PELS). Projekty te dotyczą pomocy w zakładaniu, prowadzeniu i finansowaniu mikroprzedsiębiorstw. Banki udzielają gwarancji na wybrane projekty i współpracują z różnymi organizacjami, w tym z ADIE i France Initiative, które wspierają działania nowo powstałych firm. Jedną z inicjatyw PELS jest program przeznaczony dla osób, które znalazły się w nowej życiowej sytuacji (osoby rozwiedzione, bezrobotne czy też mające przerwę w zatrudnieniu spowodowaną chorobą) i nie mają środków na założenie przedsiębiorstwa. Oprócz wsparcia finansowego gwarantowana jest także pomoc w zakresie rachunkowości i finansów oraz prowadzenia firmy. W 2006 r. utworzono Parcours Confiance, który to podmiot zintegrował banki oszczędnościowe w walce przeciwko wykluczeniu społecznemu i finansowemu. Z kolei banki solidarne gromadzą środki osób fizycznych i prawnych, które chcą dokonać inwestycji trwałych i użytecznych ekonomicznie. Następnie zgromadzone środki

18 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 88–89.

19 *Ibidem*, s. 90–91.

przeznaczają na pomoc osobom niemającym lub mającym niewielki dostęp do tradycyjnych kredytów bankowych. Celem banków solidarnych jest popieranie wartości społecznych dotyczących tworzenia przedsiębiorstw oraz umożliwienie realizacji projektów, głównie tych generujących stałe miejsca pracy²⁰.

Od momentu pojawienia się pierwszych inicjatyw mikrokredytowych przez kolejne lata we Francji ewoluował kontekst legislacyjny i podstawy regulacyjne umożliwiające spójny wzrost mikrokredytu. Proces ten był możliwy głównie dzięki aktywności ADIE. Prawo dotyczące działalności gospodarczej z 2003 r. i dotyczące funkcjonowania sektora MSP z 2005 r. umożliwiły uproszczenie wielu procedur, np. w zakresie zakładania przedsiębiorstwa. Nie bez znaczenia było także zintegrowanie mikrokredytów ze statystykami bankowymi i nałożenie na banki obowiązku angażowania się w mikrokredyty.

Francja udowodniła także swoją konsekwencję w obszarze wspierania mikrofinansów, przyjmując w ramach prawa spójności społecznej sekcję dotyczącą wspierania rozwoju mikrofinansów (Social Cohesion Law, Supporting the development of microfinance, Borloo Law z 2005 r.). Regulacje te akcentują potrzebę dostępności do usług wspierających tworzenie miejsc pracy, jako sposób powrotu na rynek pracy.

Pomimo różnorodności formy pomocy francuskiego systemu mikrofinansowego wszystkie wyżej wymienione instytucje dążą do jednego głównego celu, jakim jest pobudzenie przedsiębiorczości oraz zwiększenie społecznej integracji. Osiągnięty przez Francję sukces w tym zakresie świadczy o potrzebie rozwoju tej inicjatywy i może być wzorem do naśladowania dla innych krajów.

4.1.6. Grecja²¹

Działająca w Grecji Action Finance Initiative (AFI)²² to spółka cywilna non-profit założona przez Action Aid Hellas & Adie International i zarejestrowana w 2014 r. Jest to pierwsza instytucja mikrofinansowa w Grecji. Jej podstawową misją jest przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu i ekonomicznemu poprzez pomoc osobom bezrobotnym w podejmowaniu działalności gospodarczej. Wsparciem w tym zakresie są pożyczki i szkolenia biznesowe oferowane przez AFI we współpracy z bankami będącymi liderami sektora bankowego. W ramach bezpośredniej pomocy z Unii Europejskiej poprzez EIF instytucja ta uzyskuje gwarancje pokrywające 75% wartości udzielonych pożyczek, przy stopie ograniczenia 20%.

AFI kooperuje z bankami, stosując się do bieżących regulacji prawnych i prawa bankowego (formalnie nie udziela mikropożyczek). W tym modelu partnerstwa instytucja bankowa wykorzystuje swój kapitał do obsługi klientów instytucji mikrofinansowej. Począwszy od 2014 r., AFI współpracuje z Pancretan Cooperative

²⁰ Ibidem, s. 91–92.

²¹ A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 24–25.

²² <http://www.afi.org.gr> (dostęp: 14.02.2018).

Bank (PCB)²³. W ramach tej współpracy AFI dokonuje selekcji potencjalnych klientów, oferuje usługi biznesowe (BDS), zarówno przed, jak i po otrzymaniu pożyczki przez klientów, przygotowuje wniosek kredytowy z klientem i dokonuje jego wstępnej oceny. W sytuacji pozytywnej oceny wniosku przez bank w kolejnym etapie zostaje udzielona pożyczka. Bank jest odpowiedzialny za monitorowanie wyników klienta i finansuje pożyczki, podczas gdy obowiązek ich zabezpieczenia spoczywa na EIF i AFI.

Zgodnie z Prawem bankowym obowiązującym w Grecji instytucje inne niż instytucje kredytowe, licencjonowane przez grecki bank centralny (Bank of Greece), muszą posiadać minimalny kapitał w wysokości 18 mln euro, aby prowadzić działalność finansową lub kredytową. W związku z tym jedyną możliwością dla AFI, aby oferować usługi mikrofinansowe w Grecji, było partnerstwo z licencjonowanym bankiem.

Korzyści z tej współpracy widoczne są dla obydwu stron. Dla instytucji mikrofinansowej korzyścią jest wzrost liczby klientów, zaś dla banku – dotarcie do segmentów klientów, których obsługa nie była do tej pory możliwa, i poprawa wizerunku. Odsetki od udzielonych pożyczek są przychodem banku, a ponadto po stronie AFI zostają koszty operacyjne selekcji klientów i przygotowania wniosku o pożyczkę. Korzyścią dla pożyczkobiorców jest z kolei większe zaufanie i większy potencjał finansowania.

Obok korzyści występują także wady tej współpracy, szczególnie dla AFI, w postaci dodatkowej biurokracji, braku możliwości uzyskania przychodów z odsetek, a w sytuacji odrzucenia wniosku przez bank braku możliwości odzyskania poniesionych kosztów operacyjnych (jednym z punktów kampanii prowadzonej przez AFI jest zmniejszenie wymogów dotyczących dokumentacji kredytowej). Aby poprawić swoją sytuację, AFI nawiązuje alternatywną współpracę z inwestorami prywatnymi. Dlatego istotną potrzebą w Grecji jest prawne uregulowanie kwestii prowadzenia działalności kredytowej i finansowej przez instytucje mikrofinansowe. Postuluje się także utworzenie organu nadzorującego, który kontrolowałby współpracę i osiąganie przez obie strony podobnych z niej korzyści, opierając się na stosownych wytycznych, zgodnych z normami europejskimi i krajowymi.

4.1.7. Hiszpania²⁴

Mikrokredyt pojawił się w Hiszpanii we wczesnych latach 90. XX w. i początkowo implementowany był przez różne stowarzyszenia i organizacje pozarządowe. Tłem dla zaistnienia mikrofinansów była fala emigrantów, która pojawiła się w Hiszpanii jako efekt dynamicznego rozwoju gospodarczego i pozytywnego wizerunku

23 Beneficjent w ramach programu Mikrofinansowanie Progress.

24 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=42> (dostęp: 14.01.2017).

hiszpańskiej gospodarki. W rezultacie odnotowano wzrost bezrobocia, a sytuację zaostriżył kryzys finansowy z 2008 r. Problem z adaptacją w społeczeństwie i słaby dostęp do finansowania spowodowały, że rola mikrokredytów w Hiszpanii jest znacząca, a głównym ich celem jest sprzyjanie społecznej integracji²⁵.

Charakterystyczną cechą mikrokredytów w Hiszpanii jest nie tylko mnogość podmiotów zaangażowanych w ich udzielanie, ale również ich ogromne zróżnicowanie. Do podmiotów udzielających mikrokredytów należą: publiczne agencje udzielające mikrokredytów, banki oszczędnościowe, instytucje o charakterze społecznym – wszystkie pełniące rolę pośredników między instytucjami finansowymi a przedsiębiorcami. Zróżnicowanie dotyczy także odbiorców mikrokredytów: wyróżnia się wśród nich kobiety, emigrantów w wieku produkcyjnym, bezrobotnych, osoby z niepełnych rodzin oraz niepełnosprawnych²⁶.

Do instytucji zajmujących się udzielaniem mikrokredytów należą:

- instytucje publiczne;
- banki oszczędnościowe (CAI, Caixa de Catalunya, BBK, Caja Granada);
- bank specjalizujący się w mikrokredytach – Microbank;
- banki komercyjne (Banco Santander Central Hispano, Grupo Banco Popular);
- społeczne organizacje wsparcia mikrokredytowego (SMSO – Social Micro-credit Support Organisations).

Programy mikrofinansowe oferowane są z kolei przez instytucje:

- finansowe, finansowane z własnych środków;
- rządowe, oferowane przez instytucje współpracujące z administracją publiczną, współfinansowane przez Europejski Fundusz Inwestycyjny oraz Europejski Fundusz Społeczny.

Jednym z programów rządowych jest oferta mikrokredytowa Instituto Crédito Oficial (ICO), której celem jest wspieranie działań przyczyniających się do wzrostu gospodarczego i rozwoju kraju. ICO odgrywa podwójną rolę: pełni funkcję banku publicznego, udzielającego pożyczek na finansowanie działań inwestycyjnych lub potrzeb w zakresie płynności przedsiębiorstwa oraz dodatkowo pełni funkcję agenta finansowego państwa, prowadząc operacje finansowe zlecane przez rząd w wyjątkowych sytuacjach, takich jak klęski żywiołowe i katastrofy ekologiczne. Ponadto fundusze mają wspierać internacjonalizację hiszpańskiej gospodarki poprzez ubezpieczenie stopy procentowej na finansowanie projektów mających na celu zwalczanie ubóstwa i promowanie rozwoju, a także promować samo zatrudnienie i tworzenie nowych miejsc pracy²⁷.

25 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 92–95.

26 Ibidem, s. 96–97.

27 www.expansion.com/diccionario-economico/instituto-de-credito-oficial-ico.html (dostęp: 3.11.2016).

Kolejnym rządowym programem jest program służący promocji przedsiębiorczości kobiet oraz ich udziału w biznesie. Program, współfinansowany przez EFS, zainicjowany został w 2004 r. przez Hiszpański Instytut Kobiet. W ramach tej pomocy środki finansowe dystrybuowane są przez tzw. kasy i skierowane są do kobiet zakładających przedsiębiorstwa oraz do tych, które są już ich właścicielkami, jednak nie dłużej niż jeden rok. Maksymalna kwota kredytu wynosi 15 tys. euro, a okres jej spłaty to pięć lat. Oprocentowanie jest stałe i wynosi 5%. W ramach programu promocji przedsiębiorczości nawiązana jest współpraca z Ministerstwem Pracy i Spraw Społecznych, Dyrektoriatem Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Krajową Organizacją Innowacji oraz różnorodnymi organizacjami kobiecymi²⁸.

W ramach dofinansowania i kredytów na preferencyjnych warunkach dla MSP istnieje również inna pomoc dla kobiet zakładających własne przedsiębiorstwo. Jest to jeden ze specjalnych programów skierowanych do kobiet, które prowadzą działalność gospodarczą lub spółkę od 3 do 5 lat oraz mają ograniczony dostęp do kredytu w banku komercyjnym ze względu na brak wystarczających zabezpieczeń. Warunkiem uzyskania kredytu jest przedstawienie instytucji pośredniczącej biznesplanu. Maksymalna wysokość kredytu wynosi 25 tys. euro, okres spłaty zaś 5 lat, przy stałym oprocentowaniu równym 4%²⁹.

W Hiszpanii w ramach systemu mikrofinansowego dostępne są również programy lokalne. Przykładem może być program dostępny jedynie w regionie Madrytu – Aval Madrid. Oferuje on linie kredytowe finansujące samozatrudnienie kobiet oraz MSP zatrudniające w przeważającej części kobiety³⁰.

W ramach dofinansowania proponowanego przez instytucje finansowe w Hiszpanii są też mikrokredyty dla młodych przedsiębiorców, oferowane przez Instytut Młodzieży (Instituto de la Juventud, INJUVE) i Microbank La Caixa. Kredyty te, udzielane na preferencyjnych warunkach, kierowane są do młodych przedsiębiorców zakładających działalność gospodarczą lub spółkę, którzy mają ograniczony dostęp do kredytów komercyjnych³¹.

Jeśli idzie o hiszpańskie instytucje mikrofinansowe działające w ramach mikrofinansów, to na szczególną uwagę zasługują instytucje SMSO oraz banki oszczędnościowe z Microbankiem na czele. SMSO są prywatnymi, pozarządowymi organizacjami non-profit, organizacjami bądź agencjami publicznymi, pełniącymi rolę pośredników między dostawcami mikrokredytów a przedsiębiorcami. Wybór beneficjentów zależy od potencjału ekonomicznego składanego projektu oraz jego wykonalności, a także od poziomu wykluczenia finansowego osoby składającej projekt³².

28 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 98.

29 *Rynek Hiszpański*. Biuletyn informacyjny WPHI Ambasady RP w Madrycie, nr 2/2011, Wydział Promocji, Handlu i Inwestycji, Ambasada RP w Madrycie, Madryt 2011, s. 19.

30 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 98–99.

31 *Rynek Hiszpański...*, s. 20.

32 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 99.

W przypadku banków oszczędnościowych, szacunkowe dane wskazują, że 46 z nich zajmuje się działalnością mikrokredytową, przy zróżnicowanym poziomie aktywności w tym zakresie. Środki na udzielanie mikrokredytów pochodzą z zysków netto banków, które obowiązkowo muszą być przeznaczane na prace społeczne. Mikrokredyty udzielane są w większości według modelu bilansowego³³. Banki przeznaczają środki finansowe na mikrokredyty, które udzielane są przez różnego rodzaju instytucje, np. fundacje banku czy też instytucje solidarne. Zainteresowanie i aktywność banków w kwestii mikrokredytów wpływa pozytywnie na rozlokowanie terytorialne i dostęp do usług mikrofinansowych³⁴.

Najpopularniejszym bankiem oszczędnościowym jest Microbank La Caixa, który w całości angażuje się w działalność mikrofinansową. Do jego zadań należy:

- zarządzanie portfolio mikrokredytów, wcześniej udzielonych przez fundację La Caixa;
- udzielanie mikrokredytów osobom wyłączonym z rynku finansowego z powodu braku zabezpieczeń;
- zapewnienie środków na szkolenia, edukację i wsparcie osób bezrobotnych³⁵.

Omawiając system mikrofinansowy Hiszpanii, należy zwrócić szczególną uwagę na mnogość różnorodnych programów mikrofinansowych. Znaczna ich część skierowana jest do kobiet i przedsiębiorstw zatrudniających w większości kobiety. Istnieją także programy skierowane do młodych przedsiębiorców, umożliwiające im rozpoczęcie działalności i utrzymanie się na rynku. Wiele z programów nie oferuje wyłącznie pomocy finansowej, ale również usługi doradcze, szkoleniowe i edukacyjne. Programy zróżnicowane są także w zależności od regionu i skierowane do określonej społeczności na danym obszarze.

Mikrokredyt w Hiszpanii to narzędzie włączenia społecznego, które szczególnie ma na celu promowanie przedsiębiorczości. Sektor mikrofinansów w Hiszpanii cechuje brak ram regulujących działalność mikrofinansową i brak koordynacji na krajowym poziomie. W dodatku w małym stopniu popularyzuje się informacje o mikrokredycie od strony formalnej i o jego osiągnięciach. W 2010 r. utworzona została grupa robocza, mająca promować hiszpańskie regulacje w zakresie mikrofinansów – pierwszym krokiem było zidentyfikowanie 30 różnych instytucji mikrofinansowych. Obecność dużej liczby instytucji zajmujących się mikrofinansami w Hiszpanii świadczy o tym, że działalność ta ciągle się tam rozwija, a we współpracę z nimi włączają się inne instytucje. W ten sposób podejmowana jest próba niwelowania skutków kryzysu, bezrobocia oraz nierówności społecznych.

33 Straty i zyski tej działalności są ujmowane w sprawozdaniach finansowych.

34 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 100.

35 *Ibidem*, s. 101.

4.1.8. Holandia³⁶

Zjawisko mikrofinansów istniało w Holandii od wielu lat, ale ich znaczący rozwój widoczny jest od 2009 r. Liczba udzielanych mikrokredytów jest znacznie niższa niż w innych dużych krajach UE. Niemniej, rząd Holandii prowadzi aktywną politykę integracji społecznej i włączenia finansowego. Program socjalnego wsparcia (BBZ) ułatwia rozpoczęcie działalności gospodarczej przez beneficjentów świadczeń socjalnych. Osoby takie mogą również skorzystać ze szkoleń i doradztwa.

Od 2004 r. wykreowanych zostało wiele małych projektów mikrofinansowych. Uruchomione zostały one także dzięki prywatnym fundacjom i organizacjom rządowym. Finansowanie pochodziło także z funduszy europejskich (EFS i EQUAL).

W 2007 r. rząd stworzył Komitet Doradczy dla Mikrofinansów (Advisory Board for Microfinance), który miał formułować rekomendacje i proponować rozwiązania dla rządu, w celu rozwijania dostępu do mikrofinansów. Opinie tego podmiotu sprawiły, że rząd holenderski opracował szczegółowe programy, zawierające wsparcie dla projektów i form gwarantowania dla finansowania. Mikrofinanse zostały włączone w rządowy plan działania od 2007 r.

W Holandii widocznych było kilku uczestników rynku mikrofinansów. Należą do nich banki, fundacje oraz organizacje prywatne, takie jak HandsOn Microcredit. Obecnie jedynym dostawcą mikrofinansów, prowadzącym działalność na poziomie krajowym, jest Qredits³⁷. To prywatna fundacja założona w październiku 2008 r. przez partnerów publicznych i prywatnych (ABN AMRO bank, ING Nederland, Rabobank Nederland i Ministerstwo Gospodarki). Qredits oferuje mikrokredyt w kwocie do 50 tys. euro dla start-upów lub istniejących przedsiębiorstw, jak również usługi szkoleniowe i doradztwo. W latach 2009–2013 instytucja ta przyznała ponad 4,4 tys. pożyczek. Na rok 2014 zaplanowano przyznanie 1,5 tys. mikropożyczek, a wielkość kredytu postanowiono podwyższyć do 150 tys. euro.

Qredits oferuje usługi coachingowe i małe kredyty start-upom w Holandii. Swoją działalność rozpoczął w 2009 r., ukierunkowując się na klientów niemających dostępu do tradycyjnych usług finansowych. Qredits uzyskał wsparcie ze środków UE w ramach mikrofinansowania PROGRESS w 2009 r.

Działalność Qredits koncentruje się na dwóch aspektach: pożyczania środków z banków (I) oraz współfinansowania projektów z bankami (II).

36 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=33> (dostęp: 14.01.2017).

37 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 47–48.

4.1.9. Irlandia³⁸

W Irlandii brak jest specjalnych ram regulacyjnych dla mikrofinansów. Sektor bankowy i działalność finansowa są zarządzane przez IFSRA (Irish Financial Services Regulatory Authority).

W 1993 r. utworzono CEBs (County and City Enterprise Boards) – publiczną agencję z licznymi oddziałami w kraju, w celu promowania mikroprzedsiębiorstw (od 1 do 10 zatrudnionych) poprzez dostarczanie im różnego rodzaju dotacji, kredytów oraz usług wspierających prowadzenie przedsiębiorstwa.

Program ukierunkowany na lokalny rozwój i inkluzję społeczną (Local Development Social Inclusion Programme), wdrażany na poziomie lokalnym, wspierał ludność w niekorzystnej sytuacji w podejmowaniu samozatrudnienia. W tym samym czasie inny program „Powrót do pracy” (Back to work) także oferował osobom bezrobotnym wsparcie finansowe w samozatrudnieniu poprzez elastyczne zaangażowanie zmniejszających się wydatków socjalnych.

Początkowo w Irlandii obecna była jedna instytucja mikrofinansowa: First Step Microfinance, mająca status organizacji pożytku publicznego. Ponadto działa tam ok. 500 banków spółdzielczych oraz około 500 spółdzielni kredytu, niezależnych lokalnych podmiotów, których działalność ograniczona jest do przyznawania kredytów indywidualnych.

W 2012 r. została utworzona instytucja mikrofinansowa Microfinance Ireland³⁹, a jej misja została określona jako promowanie rozwoju gospodarczego, wzrostu zatrudnienia, w połączeniu z inkluzją społeczną. Instytucja wspiera także przedsiębiorstwa, zarówno te nowo powstałe, jak i znajdujące się w fazie wzrostu ze wszystkich sektorów gospodarki. Microfinance Ireland udziela pożyczek ze swojego funduszu pożyczkowego dla mikroprzedsiębiorstw (Microenterprise Loan Fund) i korzysta z finansowania European Progress Microfinance Facility.

Microfinance Ireland realizuje swoją działalność w ramach dwóch strategii:

(I) Pożyczanie środków z banków komercyjnych

Microfinance Ireland posiada dobrowolne układy partnerskie z trzema głównymi bankami w Irlandii, które przekazują środki na udzielanie pożyczek. Współpraca ta została podjęta pod patronatem instytucji publicznej: Department of Jobs, Enterprise & Innovation. Pożyczki udzielane są ostatecznym beneficjentom na zasadach komercyjnych. Ta forma partnerstwa pozwoliła zwiększyć liczbę klientów, chociaż nie jest to działalność konkurencyjna w stosunku do działalności banków. Microfinance Ireland kieruje swoje produkty do osób ubogich i wykluczonych

38 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=20> (dostęp: 14.01.2017).

39 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 41–43.

z tradycyjnego systemu bankowego. Dla banków partnerstwo jest częścią programów społecznej odpowiedzialności biznesu. Ponadto, pożyczkobiorcy wykazujący rozwój działalności, mają szansę stać się w przyszłości klientami jednego z trzech współpracujących banków komercyjnych.

(II) Współfinansowanie projektów z bankami komercyjnymi

Microfinance Irleand współfinansuje projekty z bankami w sytuacji, gdy banki niezdolne są do zastosowania wymogów finansowania klientów.

4.1.10. Malta⁴⁰

Bank of Valletta (BOV) powstał w 1974 r. na Malcie. Bank oferuje szeroki zakres uniwersalnych usług finansowych dla osób indywidualnych, nowo powstających firm, mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw oraz klientów korporacyjnych.

Od 2010 r. BOV wprowadził nową strategię, która miała uczynić go bankiem dla małych i średnich przedsiębiorstw, poprzez wprowadzanie nowych produktów finansowych kierowanych właśnie do tej grupy przedsiębiorstw, w tym także programów mikrokredytowych. Działania te związane były z wykorzystaniem inicjatywy JEREMIE, w ramach środków oferowanych przez fundusze europejskie, a także od 2014 r. z wprowadzeniem własnej inicjatywy BOV Start Plus (we współpracy z EIF w ramach Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP)), która oferowała gwarancje dla mikrokredytów.

Przyjęta strategia nie miała znaczącego wpływu na wyniki finansowe banku, a udzielane finansowanie miało mały udział w portfelu kredytów. Należy jednak postrzegać ją pozytywnie w perspektywie długookresowej, jako działania zmierzające do wzmocnienia sektora MSP i pozyskiwania nowych klientów produktów finansowych. Dla klientów podjęte działania z pewnością poprawiły dostęp do finansowania. Według danych z 31 marca 2015 r. w ramach:

- inicjatywy JEREMIE wsparł 650 MSP łączną kwotą inwestycji wynoszącą 103 mln euro;
- BOV Start Plus wsparł 90 mikroprzedsiębiorstw łączną kwotą inwestycji wynoszącą 3 mln euro.

Dużym wyzwaniem dla BOV we wdrażaniu produktów jest wielkość maltańskiego rynku, który jest niewielki, w porównaniu do innych krajów członkowskich UE.

⁴⁰ A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 29–30.

4.1.11. Niemcy⁴¹

Sektor mikrofinansów w Niemczech rozwinął się w sposób postępowy. W przeszłości banki i władze publiczne nie wykazywały nadzwyczajnego zainteresowania tym obszarem – wzrosło ono natomiast znacząco wraz z początkiem XXI w. Produkty mikrofinansowe i instytucje je oferujące przeszły przez ten okres gruntowną i trwałą przemianę.

Specyfiką rynku finansowego w Niemczech jest to, iż zgodnie z niemieckim prawem bankowym, kredytów mogą udzielać jedynie instytucje posiadające status prawny banku. Wiąże się to z koniecznością spełnienia wysokich wymagań finansowych oraz posiadania odpowiednich kwalifikacji zawodowych. Ograniczenie to nie powoduje jednak trudności w dostępie do mikrokredytów, ponieważ tego rodzaju instytucji w Niemczech jest dużo. Natomiast wśród głównych trudności wymienia się:

- asymetrię informacji;
- kosztowną i nieopłacalną dla banku procedurę analizy wniosku kredytowego i określenia zdolności kredytowej;
- wysokie stałe koszty instytucji kredytowych (udzielanie małych kredytów jest znacząco mniej opłacalne niż w przypadku kredytów wysokokwotowych);
- nieprofesjonalne przygotowywanie wniosków kredytowych⁴².

Aby poprawić istniejącą sytuację, podjęto się w Niemczech opracowania krajowego standardu systemu mikrofinansowania. W efekcie tej inicjatywy w 2004 r. powstał Niemiecki Instytut Mikrofinansowy (*Deutsche Mikrofinanz Institut*, DMI). Jest to organizacja non-profit, założona przez 55 członków, do których należą głównie instytucje mikrofinansowe. DMI działa w systemie kooperacyjnym wraz z następującymi partnerami: mikrofunduszem, organizacją mikrofinansującą, kredytobiorcą oraz bankiem. Do zadań DMI należy akredytowanie organizacji mikrofinansujących. Według DMI, mikrofinansowanie jest⁴³:

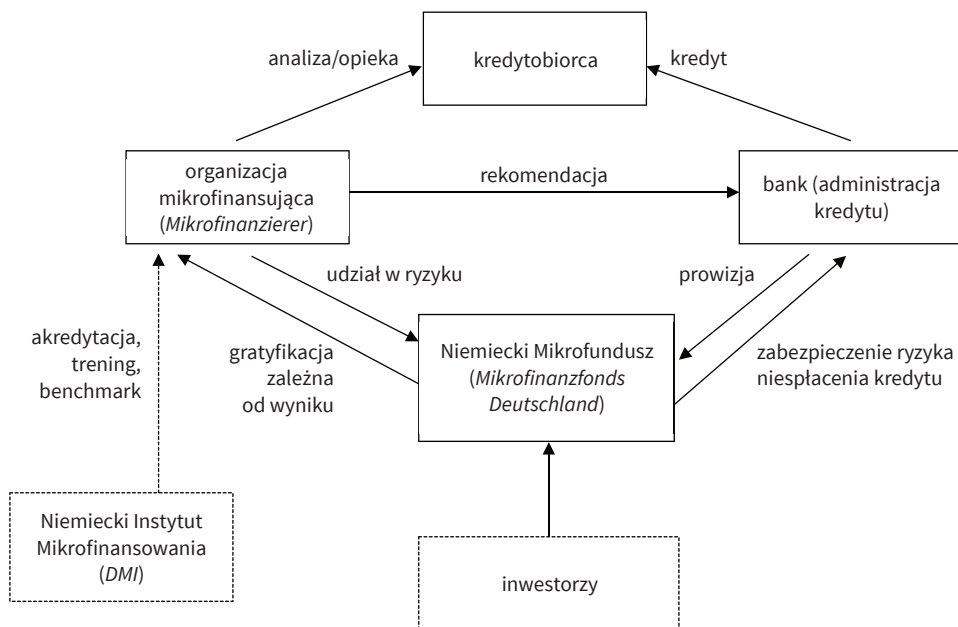
- alternatywnym źródłem finansowania dla przedsiębiorców, którzy nie mają zdolności kredytowej w pojęciu tradycyjnym;
- instrumentem przynoszącym socjalną wartość dodaną w walce z bezrobociem i społecznym wykluczeniem obywateli;
- instrumentem wspomagającym i umożliwiającym rozwój ekonomiczny małych i średnich przedsiębiorstw zarówno na poziomie lokalnym, jak i regionalnym.

41 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=16> (dostęp: 14.01.2017).

42 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 105.

43 B. Maas, *Mikrofinanzierung in Deutschland*, Berlin, czerwiec 2008, s. 8, http://www.ceip.uni-potsdam.de/cms/fileadmin/Upload/Symposium2008/Vortraege/Vortrag_5_Maas.pdf (dostęp: 14.09.2017).

Kooperacyjny model mikrofinansów w Niemczech został zaprezentowany na rysunku 1.



Rysunek 1. Model kooperacyjny Niemieckiego Instytutu Mikrofinansowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie DMI 2008, *Kooperationsmodel*, www.mikrofinanz.net (dostęp: 14.09.2017) oraz C. Kreuz, *Microlending in Germany*, Working Paper No. 41, International Labour Office Geneva, 2006, s. 13.

Głównym elementem modelu kooperacyjnego jest Niemiecki Mikrofundusz (Mikrofinanzfonds Deutschland)⁴⁴, w którym posiadają udziały liczni inwestorzy. Fundusz posiada środki pochodzące od udziałowców i jest zarządzany przez GLS Bank. Do jego udziałowców należą⁴⁵:

- Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej/Europejski Fundusz Socjalny (Bundesministerium für Arbeit und Soziales/Europäischer Sozialfonds);
- Ministerstwo Gospodarki i Technologii (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) oraz ERP-Kapitał Nadzwyczajny (European Recovery Program-Sondervermögen);
- Grupa Bankowa KfW;
- GLS Bank;
- 49 osób prywatnych.

⁴⁴ A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 34–36.

⁴⁵ DMI 2007, *Mikrofinanzfonds Deutschland, Kapital für Mikrofinanzierungen*, wrzesień 2007, http://www.mikrofinanz.net/files/mikrofinanzfonds_deutschland.pdf (dostęp: 14.09.2017).

Celem Mikrofinanzfonds Deutschland jest stworzenie w kraju sieci instytucji mikrofinansujących, ułatwiających dostęp do kredytów młodym przedsiębiorcom, działającym na rynku nie dłużej niż pięć lat⁴⁶. Okres spłaty kredytu wynosi około dwóch lat, a jego przeciętna wielkość – około 8 tys. euro. Mikrofinanzfonds Deutschland udostępnia bankom za opłatą środki na mikrokredyty. Jeżeli udział niespłaconych kredytów nie przekroczy 10% ogólnej kwoty udzielonych kredytów, koszty z tego tytułu ponosi Mikrofinanzfonds Deutschland, a gratyfikacje w wysokości 10% (nagrodę) otrzymuje instytucja mikrofinansująca. Natomiast jeśli odsetek niespłaconych mikrokredytów jest wyższy niż 10%, instytucja mikrokrofinansująca pokrywa koszty z tym związane nie w całości, tylko do poziomu 20% swojego portfolio kredytowego. Jeżeli kredytobiorca nie spłaci swojego kredytu, Mikrofinanzfonds Deutschland pokrywa stracone przez bank środki⁴⁷. W zamian za gwarancję zabezpieczenia kredytu udzielanego przez bank, Mikrofinanzfonds Deutschland pobiera od banku prowizję w wysokości 5% sumy kredytu. Koszty administracyjne Mikrofinanzfonds Deutschland oraz gratyfikacje dla instytucji mikrofinansującej są pokrywane z środków wniesionych przez udziałowców funduszu (odsetki od środków na rachunku). Wartość udzielonych kredytów nie może przekraczać połowy wartości majątku Mikrofinanzfonds Deutschland. Fundusz chroni portfolio kredytowe banków, dzięki temu są w stanie udzielać więcej mikrokredytów⁴⁸.

Role drugiego podmiotu w modelu kooperacyjnym, czyli instytucji mikrofinansującej, określanej mianem inkubatora biznesu, jest dokonywanie oceny działalności gospodarczej, udzielanie porad oraz zlecenie współpracującemu bankowi udzielenia kredytu, gdy stwierdzi, że dany biznesplan ma szansę na powodzenie.

Instytucje mikrofinansujące działają jako agenci finansowi i w przeciwieństwie do banków posiadają odmienne i odrębne metody sprawdzania i oceny potencjalnego kredytobiorcy. Dodatkową różnicą jest to, że bardzo blisko współpracują z kredytobiorcą przez cały okres jego działalności. Koszty jakie ponosi instytucja w ramach świadczenia usług doradczych mogą się różnić w zależności od regionu, czy kraju i mogą być finansowane w ramach programów rozwoju regionalnego. Innym źródłem finansowania są opłaty kredytobiorcy za doradztwo i opracowanie wniosku kredytowego oraz środki od podmiotów wspierających rozwój określonych produktów dla danej grupy oraz od instytucji wspierających rozwój MSP w danym regionie⁴⁹.

Koszty doradztwa organizacji mikrofinansującej są bardzo różnej wysokości i mogą być, w zależności od regionu kraju, finansowane w ramach programów

46 Wywiad z założycielem i szefem Niemieckiego Funduszu Mikrofinansującego Falkiem Zientzem http://www.existenzgruender.de/gruendermagazin/experteninterviews/mikrofinanzfonds_deutschland/index.php (dostęp: 4.05.2017).

47 B. Maas, *Mikrofinanzierung in Deutschland...*, s. 10.

48 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 107.

49 Ibidem, s. 108.

rozwoju regionalnego⁵⁰. Dodatkowym źródłem finansowania dla organizacji mikrofinansującej są opłaty od kredytobiorcy za doradztwo i opracowanie wniosku kredytowego oraz środki od instytucji wspierających rozwój określonych produktów dla danej grupy docelowej lub instytucji wspierających rozwój MSP w danym regionie⁵¹. Dla przykładu instytucja mikrofinansująca działająca na terenie Bawarii i Saksonii GUM (*Gesellschaft für Unternehmensberatung und Mikrofinanzierung mbH*) za sprawdzenie i doradztwo w przygotowaniu wniosku o kredyt otrzymywała od kredytobiorcy około 460 euro.

Trzecim elementem modelu kooperacyjnego jest bank, który na podstawie obszernej i szczegółowej rekomendacji instytucji mikrofinansującej podejmuje decyzję o udzieleniu kredytu. Bank zapewnia wszelkie formalne i prawne ramy udzielania kredytu przy jednoczesnym braku zaangażowania w szczegóły operacyjne. Dodatkowo nie ponosi on ryzyka kredytowego, a w zamian za udzielenie kredytu otrzymuje część odsetek spłacaną przez kredytobiorcę. Pozostała część odsetek powiększa kapitał mikrofunduszu. W modelu kooperacyjnym bank zajmuje się „administracją” kredytu i za to pobiera opłaty⁵².

Fundusz, bank oraz instytucja mikrofinansująca wspólnie określają w umowie kooperacyjnej wysokość kwoty, do jakiej instytucja mikrofinansująca może polecać udzielenie kredytu. Wszystkie cztery podmioty modelu, a więc kredytobiorca, bank, instytucja mikrofinansująca oraz fundusz, podpisują umowę współpracy z Niemieckim Instytutem Mikrofinansowym, który co roku dokonuje benchmarkingu, oceniając warunki finansowania⁵³.

W modelu kooperacyjnym kredytobiorca nie musi obawiać się, że nie spłaci kredytu, bowiem współpracuje z instytucjami, które bardzo dobrze go znają, opiekują się nim i udzielają porad. Tym samym monitorowana jest sytuacja bieżąca kredytobiorcy. Mikrofinansowanie za pośrednictwem inkubatorów musi być wspomagane subsydiami. Jednak klientami inkubatorów są często osoby bezrobotne, które zmieniając status społeczny, przestają otrzymywać zasiłki dla bezrobotnych, przy tym często w powstających przedsiębiorstwach tworzone są dodatkowe miejsca pracy⁵⁴.

Przykładem jednej z kooperacji regionalnych w Niemczech jest MONEX. Jest to organizacja wspierana przez Ministerstwo Finansów i Gospodarki Badenii-Wirtembergii, IFEX, Europejski Fundusz Społeczny oraz Bank Rozwoju Landu (L-Bank) Badenii-Wirtembergii. Partnerami współpracującymi z MONEX, oprócz DMI są GLS Bank oraz Fundusz na rzecz mikrokredytów w Niemczech⁵⁵.

50 Wywiad z założycielem i szefem Niemieckiego Funduszu Mikrofinansującego, Falkiem Zientzem http://www.existenzgruender.de/gruendermagazin/experteninterviews/mikrofinanzfonds_deutschland/index.php (dostęp: 4.05.2017).

51 DMI 2008, *Frequently Asked Questions*, www.mikrofinanz.net (dostęp: 14.09.2017).

52 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie...*, s. 110.

53 C. Kreuz, *Micro lending in Germany*, Working Paper, no. 41, International Labour Office, Geneva 2006, s. 15.

54 B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na...*, s. 110–111.

55 www.monex-bw.de (dostęp: 21.10.2013).

Organizacja MONEX jest jedną z pierwszych niemieckich instytucji mikrofinansujących⁵⁶. Od 2006 r. korzysta z Niemieckiego Mikrofunduszu. Bankiem kooperującym jest GLS-Bank. Instytucja ta jest przykładem efektów udanego współdziałania polityki dotyczącej rynku pracy z polityką gospodarczą i społeczną, prowadzoną na terenie Badenii-Wirtembergii. MONEX założono w 2005 r. poprzez połączenie działających w tym regionie organizacji doradczych. Organizacje te posiadały odpowiedni personel oraz struktury, dzięki którym możliwy był rozwój organizacji oparty na istniejących strukturach regionalnych i wieloletnich kontaktach jej członków.

MONEX nie koncentruje się na pomocy dla konkretnej branży. Jej celem jest finansowanie działań przedsiębiorczych dla małych i młodych firm, którym odmówiono dostępu do kredytu bankowego lub innych źródeł finansowania – bez względu na przyczynę. Zakres opcji kredytowych w ofercie jest określony przez założycieli firmy i przedsiębiorstwa, niezależnie od branży, tła etnicznego, wieku przedsiębiorców/spółki i zamierzonego wykorzystania przedsiębiorczości⁵⁷.

Z pomocą banku landu Badenii-Wirtembergii (*Staatsbank für Baden-Württemberg*) MONEX zbudował na obszarze Badenii-Wirtembergii infrastrukturę mikrofinansową oraz wdrożył produkty mikrofinansowe. Regionalni partnerzy wspierają MONEX w następujący sposób:

1. Organizacja wspierająca gospodarkę oraz rynek pracy w Stuttgarcie (*Wirtschafts- und Arbeitsförderung Stuttgart*) dostarcza MONEX-owi środki, na przejęcie 20% „odpowiedzialności” za udzielone kredyty na terenie Stuttgartu.
2. L-Bank (*Staatsbank von Baden-Württemberg*) – bank wspierający rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na terenie Badenii-Wirtembergii dostarcza środków na kredyty.
3. Wspólnie z Ministerstwem Gospodarki Badenii-Wirtembergii (*ESF-Mittel*) L-Bank finansuje:
 - szkolenie dla osób, które „opiekują się” kredytami w ramach procesu akredytacji Niemieckiego Instytutu Mikrofinansującego (*DMI*) w trzech placówkach: Karlsruhe-Mannheim, Freiburg-Donaueschingen oraz Stuttgart i okolicy;
 - analizę klientów i badania rynku na następujący temat: „Mikrofinansowanie w Badenii-Wirtembergii”, wykorzystanie i zastosowanie ich wyników w ramach strategii sprzedaży oraz działań niezbędnych z obszaru PR;
 - poszerzenie zasięgu MONEXu: zdobywanie nowych członków i partnerów kooperacyjnych, którzy mogą w tym rejonie udzielić mikrofinansowania.

Mikrofinansowanie w Niemczech jest stosunkowo młodą dziedziną w przeciwieństwie do innych krajów europejskich, benchmarking organizacji mikrofinansujących jest więc szczególnie ważne⁵⁸. Prezentowane przez DMI wyniki

56 DMI 2007, *Mikrofinanzfonds Deutschland...*, s. 9.

57 www.vc-bw.de/en/start-up-community-in-bw/gruendernetzwerke/monex-mikrofinanzierung-baden-wuerttemberg-ev/ (dostęp: 21.10.2013).

58 DMI 2008, *Methodikentwicklung: Benchmarking*, www.mikrofinanz.net (dostęp: 1.09.2017).

finansowe, liczba kredytobiorców oraz odsetek spłaconych kredytów umożliwiają wymianę doświadczeń. DMI wydaje informator, przedstawiając najlepsze przykłady mikrofinansowania z danego rejonu kraju. Dzięki prowadzonym szkoleniom dla pracowników instytucji mikrofinansujących wspiera transfer wiedzy i nowe metody pozyskiwania coraz większych środków na udzielane mikrokredyty.

Według danych DMI z 2008 r., w Niemczech obowiązują następujące warunki mikrokredytowania⁵⁹:

- mikrokredyt po raz pierwszy udzielany jest do wysokości 10 000 euro, następnie po spłaceniu go w terminie, druga transza wynosi do 15 000 euro, a trzecia udzielona jest do wysokości 20 000 euro;
- kredyt udzielany jest z reguły na 18 miesięcy, maksymalnie do 36 miesięcy;
- stopa oprocentowania kredytu w czerwcu 2008 r. kształtowała się na poziomie około 10% rocznie;
- z reguły nie występuje okres karencji; w wyjątkowych przypadkach może on wynosić maksymalnie trzy miesiące.

Podsumowując system funkcjonowania niemieckich instytucji mikrofinansowych, należy podkreślić, że kraj ten promuje samozatrudnienie zgodnie z koncepcją, iż ma ono być wyborem zawodowym i stanowić wyzwanie, a jednocześnie być zasadne ekonomicznie. Kooperacyjny model mikrofinansów zapewnia poprawę obecnej sytuacji mikrofinansowej oraz wspomaga opracowanie krajowego systemu mikrofinansowania. Współpraca licznych instytucji i podmiotów w ramach DMI świadczy o ogromnym zaangażowaniu w rozwój i poprawę warunków dostępu do mikrokredytów. Na szczególną uwagę zasługuje fakt wspierania osób bezrobotnych i umożliwienia im przejścia z bezrobocia, czy też uzależnienia od pomocy socjalnej, do samozatrudnienia. Aktywizacja tej grupy społecznej i jej wspieranie jest bardzo istotna zwłaszcza w widocznych obecnie negatywnych skutkach niedawnego kryzysu gospodarczego i finansowego.

W okresie po drugiej wojnie światowej powstały w Niemczech dwa banki o charakterze publicznym: Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oraz Deutsche Ausgleichsbank (DtA). Podstawowym celem ich działalności była realizacja zadań ważnych z punktu widzenia rozwoju całego państwa, a szczególnie wspieranie odbudowy Republiki Federalnej Niemiec. W niemieckim systemie bankowym były one klasyfikowane jako banki wspierające (Förderbanken).

Definicja banku wspierającego wywodzi się z definicji banku specjalnego, ponieważ jest on tworzony w celu realizacji określonych celów gospodarczych. Oferuje także specyficzne usługi bankowe, które mogą być dominującym lub wyłącznym przedmiotem jego działalności. Bank ten to najczęściej instytucja publiczna, podlegająca rządowi danego państwa, której podstawowym zadaniem jest pomoc dla określonych podmiotów gospodarczych, realizowana przez dostarczanie środków finansowych.

59 B. Maas, *Mikrofinanzierung in Deutschland...*, s. 13.

Tworzenie banków wspierających wynika z przekonania, że sektor finansowy w gospodarce rynkowej pozbawiony tych instytucji, nie jest w stanie odpowiednio zaspokoić potrzeb finansowych małych i średnich firm. Banki komercyjne rzadko decydują się na finansowanie tego sektora, zwłaszcza długoterminowe, ponieważ zainteresowane są dużymi przedsiębiorstwami lub zyskowniejsze są dla nich inne produkty bankowe⁶⁰. Sposobem na powyższe „defekty” banków komercyjnych może być koncepcja banku wspierającego, ponieważ jest on subsydiowany w celu udzielania preferencyjnych kredytów dla wybranych podmiotów, nie tworząc stosunków konkurencyjnych z bankami komercyjnymi. Oferowanie przez bank wspierający długoterminowych środków finansowych dla MSP sprzyjać będzie zatem z pewnością ich rozwojowi.

W Niemczech w rolę banków wspierających doskonale wpisały się Deutsche Ausgleichsbank i Kreditanstalt für Wiederaufbau. Dla podkreślenia ich dużego znaczenia określano je także jako „główne instytucje pożyczkowe” (*Hauptleihinstitute*)⁶¹. Połączenie DtA i KfW miało z pewnością pozytywny skutek dla wspierania sektora MSP. KfW Mittelstandsbank⁶² łączy aktualnie w swojej działalności ofertę dla szeroko pojętego sektora MSP. Na pomoc liczyć mogą zarówno osoby, które dopiero rozpoczynają samodzielną działalność gospodarczą, jak i przedsiębiorstwa już funkcjonujące na rynku. Oferowane produkty mają w większości wymiar finansowy i przyjmują postać kapitału obcego, hybrydowego oraz własnego. Podstawowym instrumentem są tutaj kredyty inwestycyjne dla niemieckich przedsiębiorstw, prowadzących działalność w kraju i zagranicą. Wspieranie ma jednak czasem wymiar pośredni, a beneficjentami środków są np. fundusze venture capital / private equity, wnoszące swoje udziały do MSP. Oprócz tego przedsiębiorcy, zwłaszcza w początkowej fazie działalności, mogą liczyć na pomoc doradczą w kwestii finansowania lub postępowania w sytuacjach kryzysowych. Poszczególne obszary działalności Grupy Bankowej KfW cechuje różny poziom zaangażowania środków finansowych. Najwięcej środków przeznaczają się na projekty realizowane przez KfW Förderbank oraz KfW Mittelstandsbank⁶³.

W finansowanie wczesnych faz przedsiębiorstw (faza zasiewu i faza startu) KfW aktywizuje się poprzez specjalne programy pomocowe. W Niemczech szczególne znaczenie, spośród wymienionych form wspomagania MSP, posiadają kredyty

60 A. Winkler, *Förderbanken. Ein geeignetes Konzept zur Verbesserung der Finanzierungssituation kleiner und mittlerer Unternehmen in den Transformationsstaaten Mittel- und Osteuropas?*, „Osteuropa-Wirtschaft” 2000, R. 45, nr 1, s. 5.

61 J.D. Beu, S. Helias, I. Sedelky, *Subventionen in den neuen Bundesländern. Ein Leitfaden für Berater, Investoren und Interessenten an öffentlichen Förderhilfen*, IDW – Verlag GmbH, Düsseldorf 1993, s. 1.

62 Obecnie instytucja należąca do Grupy bankowej KfW.

63 KfW Bankengruppe, *Konzernkennzahlen der KfW Bankengruppe*, Jahresbericht 2002–2006, <http://www.kfw.de> (dostęp: 14.09.2017).

preferencyjne, udzielane na bardzo korzystnych warunkach. Wypłata środków dokonywana jest zwykle przez banki pośredniczące (banki komercyjne na stałe współpracujące z danym kredytobiorcą). Występują one w tym procesie jako kredytodawcy i ponoszą pełne ryzyko. Środki na udzielenie kredytów, przekazane im przez KfW-Mittelstandsbank, są tylko źródłem refinansowania. Banki pośredniczące są zobowiązane do zwrotu środków, niezależnie od tego czy kredytobiorcy wywiążą się z zobowiązań kredytowych, czy też nie⁶⁴.

W strukturze wspierania KfW-Mittelstandsbank istnieje także oferta skierowana do najmniejszych podmiotów zaliczanych do MSP. Zrodziła się ona z obserwacji, iż wiele nowo powstających przedsiębiorstw w Niemczech rozpoczyna działalność początkowo w małej skali. Często są to osoby bezrobotne, które wykonują pierwszy krok ku samodzielności. Systematycznie rośnie także udział przedsiębiorstw usługowych, które mają niewielkie zapotrzebowanie na kapitał. Właśnie dla takich podmiotów stworzone zostały następujące programy kredytowe:

1. „Mikrokredyt” (*Mikro-Darlehen*) – wspiera osoby fizyczne, szczególnie te, które pozostają bez pracy, a także małe przedsiębiorstwa i przedstawiciele wolnych zawodów, którzy zatrudniają do 10 pracowników.
2. „Środki na start” (*Startgeld*) – wspiera założycieli przedsiębiorstw z niewielkim zapotrzebowaniem na kapitał, którzy mają trudności w pozyskaniu kredytu ze źródeł komercyjnych.

Według DMI, w 2006 r. w Niemczech udzielono łącznie 661 tys. mikrokredytów o łącznej wartości 5,28 mld euro. Około 70% z tych kredytów otrzymali przedsiębiorcy na uruchomienie działalności gospodarczej, zaś pozostałe 30% kredytów trafiło do działających już firm z sektora MSP.

W 2006 r. 318 tys. *start-upów* korzystało z zewnętrznych źródeł finansowania, co odpowiadało 8,97 mld euro. Przeważająca część tych przedsiębiorstw (bo aż 68%) korzystała z kredytu o wysokości do 10 tys. euro. Średnia wysokość kredytu w przedziale do 10 tys. euro wynosiła ok. 3 tys. euro. W przedziale 10–25 tys. euro, średnia wysokość udzielonych środków finansowych wyniosła 11 tys. euro. Liczba udzielonych kredytów w tym przedziale była o wiele niższa (38 tys. spośród 318 tys.). W 2006 r. zostało udzielonych 254 tys. mikrokredytów w kwocie 1,08 mld euro. Z kredytów powyżej 25 tys. euro korzystano rzadziej, tj. tylko w 64 tys. przypadków. Średnia wysokość kredytu powyżej 25 tys. euro wynosiła w 2006 r. około 123 tys. euro, w sumie udzielono ich w wysokości 7,89 mld euro⁶⁵.

64 M. Bitz, *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*, tłum. i oprac. R. Kokoszcyński, Poltext, Warszawa 1996, s. 77–78.

65 K. Mark, H. Spengler, F. Reize, *Der Markt für Mikrofinanzierung in Deutschland: Marktgröße, Instrumente und Finanzierungsschwierigkeiten*, KfW-Research, KfW-Bankengruppe, nr 35, Maj 2008, s. 7.

4.1.12. Portugalia⁶⁶

Rozwój mikrokredytu w Portugalii widoczny jest od 2000 r. Począwszy od 2005 r., który był międzynarodowym rokiem mikrokredytu, zdano sobie sprawę, że może być to skuteczne narzędzie w walce z wykluczeniem, które nasiliło się w gospodarce. Rząd portugalski aktywnie poparł działalność ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito) – głównej instytucji mikrofinansowej w Portugalii. Została ona utworzona w 1998 r. i finansuje się z funduszy publicznych.

W Portugalii tylko banki i instytucje finansowe są upoważnione do gromadzenia depozytów, oferowania kredytów i usług finansowych. Stąd ANDC musi współpracować z bankami i określać warunki udzielenia kredytu – umowy zawarte zostały z np. Millenium bcp, Banco Espirito Santo, Caixa Geral de Depositos, Montepio Geral. ANDC wspiera potencjalnych przedsiębiorców z zapotrzebowaniem na mikrokredyt, który przyznawany jest przez partnerskie banki.

W Portugalii nie funkcjonują banki spółdzielcze, z wyjątkiem Caixa de Credito Agricola. Podmiot ten prowadzi działalność podobną do banków, chociaż w swojej ofercie ma instrumenty skierowane do klientów z obszarów wiejskich. W wymiarze lokalnym partnerstwa są obecnie w fazie rozwoju, z zamiarem przyszłej promocji projektów, które będą mogły skorzystać z mikrokredytu. Millenium bcp jest jedynym bankiem w Portugalii, który wprowadził autonomiczną sieć mikrokredytów (od listopada 2005 r.).

W Portugalii brak jest specjalnych regulacji dla mikrokredytu, choć toczy się nad nimi dyskusja. Instytucje mikrofinansowe dysponują niewielką ilością środków finansowych i są zależne od finansowania państwowego. Nie istnieje także specjalny pomiar dotyczący mikroprzedsiębiorców, pomocy którą otrzymują i prowadzenia działalności. Pomimo to działalność mikrofinansowa rozwinęła się na przestrzeni ostatnich lat. Banki komercyjne, tak jak Millenium bcp, oferują kredyty w sposób bezpośredni i przyczyniają się do rozwoju tego sektora równoległe do ich tradycyjnej działalności.

Mikroprzedsiębiorcy szukający finansowania mogą zwrócić się obecnie do instytucji mikrofinansowej takiej jak ANDC lub do sektora bankowego. Liczba pożyczek przyznanych w 2009 r. przez Millenium bcp poprzez pośrednika (ANDC) wyniosła 500, a ich średnia wartość wyniosła 7,8 tys. euro.

66 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=36> (dostęp: 14.01.2017).

4.1.13. Rumunia⁶⁷

Rumunia przystąpiła do Unii Europejskiej 1 stycznia 2007 r. Równocześnie rozwił się tam sektor mikroprzedsiębiorstw i w tym okresie szacowano, że zapotrzebowanie na mikrokredyt wynosi około 700 mln euro.

Rumunia jest jednym z niewielu krajów europejskich, które wprowadziły specjalne regulacje w odniesieniu do mikrofinansów. Przepisy prawne, przyjęte w 2005 r. uregulowały kształt struktury sprzyjającej rozwojowi instytucji mikrofinansowych. Regulacje z 2006 r. określiły warunki, które muszą respektować instytucje bankowe, jeśli chcą udzielać kredytów. Kontroli rumuńskiego banku centralnego podlegają instytucje mikrofinansowe, które są rejestrowane i akredytowane, przy minimalnych wymogach kapitałowych wynoszących 200 tys. euro. Według szacunków od 1995 r. do 2009 r. wspartych zostało ponad 100 tys. przedsiębiorstw, co pozwoliło wykreować ponad 150 tys. miejsc pracy.

Instytucje mikrofinansowe w Rumunii odpowiadają na zapotrzebowanie mikroprzedsiębiorstw rodzinnych, często zlokalizowanych na obszarach wiejskich, a także kobiet, ludzi młodych oraz osób wykluczonych z tradycyjnego sektora bankowego. Jedną z najstarszych instytucji mikrofinansowych PATRIA CREDIT (wcześniej CAPA Finance), utworzona w 1996 r. prowadzi działalność za pośrednictwem licznych agencji na terenie całego kraju, finansując głównie klientów z obszarów wiejskich (gospodarstwa domowe, małe gospodarstwa rolne i mikroprzedsiębiorcy). Status tego podmiotu zmienił się – obecnie funkcjonuje ona jako bank mikrofinansowy.

Obecnie w Rumunii działa ponad trzydzieści instytucji mikrofinansowych. Średnia wartość pożyczki kształtuje się na poziomie 7,5 tys. euro, przy czym dolna jej granica nie przekracza 670 euro, zaś górna – 25 tys. euro (kwestia ta została uregulowana w przepisach prawnych UE). Na koniec 2008 r. zidentyfikowano ok. 20 tys. aktywnych odbiorców mikrokredytów, przy czym liczba ta dalej rośnie. W tym samym okresie portfel mikrokredytowy szacowany był na 80 mln euro. Oczekuje się, że osoby zainteresowane mikrokredytem wrócą do tradycyjnego finansowania przez system bankowy, jak tylko będą miały taką możliwość.

Instytucje mikrofinansowe w Rumunii działają w sposób zrównoważony. Działania, które są podejmowane w tym obszarze dotyczą głównie uproszczenia krajowych regulacji prawnych, rozwijania współpracy z innymi instytucjami, jak również prowadzenia szkoleń i programów doradczych sprzyjających tworzeniu przedsiębiorstw.

67 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=37> (dostęp: 14.01.2017).

4.1.14. Szwecja⁶⁸

Szwecja jest krajem, który zajmuje czołowe miejsce w rankingu pod względem wysokości PKB *per capita*, i który znany jest z rozwiniętego systemu opieki społecznej. Jednakże i tutaj żyją osoby, które są wyłączone z dostępu do usług finansowych, ponieważ nie znajdują się w zasięgu zainteresowania instytucji finansowych. Osoby pomijane przez sektor finansowy to imigranci, ludzie młodzi i osoby pragnące założyć własną działalność gospodarczą. Wynika to między innymi z faktu, że procedury i formalności niezbędne do rozpoczęcia działalności gospodarczej są w Szwecji dość skomplikowane.

W celu wspierania lokalnych MSP rząd szwedzki utworzył instytucje finansowe takie jak ALMI Företagspartner, mającą status instytucji publicznej (rok założenia 1994, właścicielem jest skarb państwa) i będącą najpopularniejszą instytucją mikrokredytową w tym kraju. Misja ALMI to kompensowanie wyższego ryzyka i unikanie rywalizacji z prywatnym rynkiem, poprzez pobieranie wyższych odsetek niż średnia wysokość odsetek od pożyczki bankowej. W 2002 r. ALMI wprowadziła na rynek nowy produkt mikrokredytowy (tzw. kredyt biznesowy), zastępujący funkcjonujące do tej pory trzy rodzaje mikrokredytów. Działanie to miało na celu uproszczenie procedur i regulacji oraz dostosowanie się do oczekiwań klientów. Kredyty do kwoty 27 144 tys. euro mogą być udzielane nawet bez przedkładania zabezpieczeń. ALMI oferuje specyficzny produkt mikrokredytowy (Mikrolån) dla nowych przedsiębiorstw bez historii kredytowej, finansowanie podmiotów prowadzących działalność na rynkach międzynarodowych, jak również formy finansowania specjalnie przystosowane dla innowatorów. Od początku swojego istnienia ALMI oferowała także specjalne produkty finansowe dla kobiet, które albo już prowadzą własną firmę, albo dopiero planują ją założyć (pożyczki o wartości od 3 do 17 tys. euro).

Szwedzka Agencja Wzrostu Gospodarczego i Regionalnego (niegdyś NUTEK, a od 2007 r. Tillväxtverket) została zobowiązana przez rząd do koordynowania programu promującego przedsiębiorczość wśród kobiet. Ponadto w Szwecji funkcjonują banki etyczne i spółdzielcze (JAK Bank, Ekobanken) otwarte na współpracę ze wszystkimi, którzy chcą przyłączyć się i promować możliwości podejmowania działalności gospodarczej. Podmioty te gromadzą środki finansowe i udzielają kredytów dla inicjatyw, które są częścią ekonomii społecznej, lub mają wartość dla ochrony środowiska. Fundusze oszczędnościowe podejmują także aktywność na rzecz rozwoju lokalnej gospodarki. Pomimo to zdarzają się osoby, które nie znajdują usług w ofercie istniejących instytucji mikrofinansowych, które byłyby odpowiednie do sytuacji, w której się znajdują.

68 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=43> (dostęp: 14.01.2017).

Obok ALMI w Szwecji działają organizacje pozarządowe koncentrujące się na pomocy określonym grupom społecznym:

- NEEM – organizacja wspierająca kobiety należące do mniejszości etnicznych;
- Basta Cooperative – organizacja wspierająca osoby bardzo biedne, także skazane w przeszłości).

Sytuację na rynku mikrofinansów w Szwecji powinna polepszyć współpraca pomiędzy instytucjami finansowymi a organizacjami non-profit (tzw. Link Bank). Organizacje pozarządowe będą odpowiadać za identyfikację, wsparcie i podążanie z klientem, zaś banki będą gwarantować wsparcie finansowe. W 2009 r. liczba mikrokredytów udzielonych w Szwecji wyniosła 860, przy czym większość z nich udzieliła ALMI.

4.1.15. Węgry⁶⁹

Po 2000 r. rząd węgierski znacznie uprościł procedury uruchomienia działalności gospodarczej, głównie za sprawą programu związanego z ułatwieniem ponownego zatrudnienia (Programme for the return to employment), wprowadzonym przez Ministerstwo Gospodarki w 2007 r. Oferował on wsparcie w zakładaniu start-upów przez osoby bezrobotne. Niemniej, nie ma żadnych określonych podstaw prawnych dla funkcjonowania mikrofinansów na Węgrzech. Instytucje mikrofinansowe to instytucje niebankowe, upoważnione do udzielania pożyczek, lecz nie mogące przyjmować wkładów oszczędnościowych.

Już w 1992 r. wdrożono do stosowania Microcredit Program, zasilany z funduszy krajowych i europejskich. Program ten zarządzany jest przez Hungarian Foundation for Enterprise Promotion (MVA), poprzez krajową sieć lokalnych agencji przedsiębiorczości (Local Enterprise Agencies, LEAs). W 2000 r. zmienił nazwę na National Microcredit Fund. Ponadto, należy wspomnieć o tworzeniu „Széchenyi Card”, inspirowanej przykładem kandyjskim. Ten produkt umożliwia dostęp do pożyczki krótkoterminowej przy stopie procentowej wynoszącej 11%. Jest to produkt dla małych firm prowadzących działalność przynajmniej przez jeden rok.

Rozprzestrzenianie programów mikrokredytowych osiągających społeczne cele jest ograniczone przez warunki gospodarcze i społeczne, fundusze, trwałość i sprzeczność interesów wśród innych sektorów. Ogólnie rzecz ujmując, nie ma żadnej instytucji mikrokredytowej ukierunkowanej na osiąganie społecznych celów na Węgrzech. Cel funkcjonujących programów to promocja przedsiębiorstw i rozwój gospodarczy.

69 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=18> (dostęp: 14.01.2017).

Środki i programy są bardziej ukierunkowane na małe i średnie przedsiębiorstwa niż na osoby finansowo wykluczone. Zgodnie z dostępnymi danymi dla 2009 r., liczba przyznanych mikrokredytów wyniosła 10,4 tys. Aktualnie na Węgrzech dostęp do typowego mikrokredytu jest trudniejszy niż w innych krajach europejskich.

Institucje oferujące mikrokredyt na Węgrzech to zasadniczo banki, instytucje nie-bankowe (MVA), sieć lokalnych agencji gospodarczych (LEA) i Mikrohitel (skierowany przede wszystkim do społeczności Romów).

W tej chwili, Węgry są jedynym krajem, gdzie inicjatywa JEREMIE bezpośrednio kierowana jest na wsparcie mikrofinansów. Na Węgrzech sektor bankowy nie finansuje programu mikrokredytu z wyjątkiem banków oszczędnościowych, które włączyły się w inicjatywę JEREMIE.

4.1.16. Wielka Brytania⁷⁰

W Wielkiej Brytanii brak jest specjalnych ram regulacyjnych w odniesieniu do mikrofinansów. Większość instytucji mikrofinansowych⁷¹ nie ma charakteru banków i nie może przyjmować depozytów. Jeżeli chodzi o kredyty dla przedsiębiorstw, osób samozatrudnionych i osób wykluczonych z sektora bankowego, działalność CDFIs (rozwijana od lat 90. XX w.) stała się w tym zakresie najważniejsza. Termin: CDFI używany jest w Wielkiej Brytanii dla określenia każdej inicjatywy odnoszącej się do społecznych finansów. Obejmuje on swoim zakresem spółki kredytów wzajemnych (*mutual credit companies*), wspólnoty kapitału pożyczkowego (*communities of loan capital*), banki społeczne (*social banks*), spółki gwarancji wzajemnych (*mutual guarantee companies*). Wszystkie te podmioty prowadzą działalność nienastawioną na zysk i mają charakter jednostek niezależnych.

Utworzenie w 2001 r. przez rząd „Phoenix Fund” wzmocniło działalność w sektorze mikrofinansów. Podmiot ten dostarczał kapitał dla CDFIs. Warto podkreślić, że dzięki temu powstało 70 nowych CDFIs oraz utworzono także CDFA (Community Developing Finance Association)⁷², którego celem było promowanie i wspieranie sektora finansowego ukierunkowanego na osoby i społeczności wykluczone. CDFA to stowarzyszenie, którego misja określana jest jako wspieranie rozwoju znakomicie prosperującego i zrównoważonego gminnego sektora finansowego. Celem brytyjskiej sieci instytucji mikrofinansowych lub instytucji finansowych rozwoju wspólnot lokalnych (Community Development Finance Institutions,

70 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=47> (dostęp: 14.01.2017)

71 W Wielkiej Brytanii używa się określenia: instytucja finansowa rozwoju wspólnot lokalnych (Community Development Finance Institution, CDFI).

72 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 31–32.

CDFIs) jest finansowanie słabych i znajdujących się w niekorzystnej sytuacji gmin oraz, w długim okresie, doprowadzenie do wzrostu poziomu dobrobytu w tych gminach.

Chociaż CDFA nie jest zaangażowane w żadne partnerstwo w UE, jego członkowie kwalifikują się do finansowania w ramach Europejskiego Funduszu rozwoju Regionalnego i pozyskiwania gwarancji z EFI. CDFA, powstałe w 2002 r., oferuje swoje usługi organizacjom obsługującym fundusze pożyczkowe finansowane przez gminny. Cele CDFA koncentrują się na zwiększaniu dostępu do kapitału i zwiększeniu dochodów oraz na wspieraniu i wspomaganiu rozwoju jej członków. Instytucje stowarzyszone w CDFA angażują się w liczne partnerstwa z bankami, które polegają m.in. na pożyczaniu od banków środków finansowych, przyjmowaniu ich do zarządu, współfinansowaniu projektów i wspieraniu w tworzeniu instytucji mikrofinansowych.

Jeśli chodzi o rozwój obszaru mikrofinansów, z wyżej wymienionych aktywności szczególnie istotne jest udzielanie przez banki pożyczek instytucjom mikrofinansowym. Partnerstwo tego typu zapoczątkowane zostało w 2012 r. i miało na celu zwiększenie dostępu do finansowania dla instytucji mikrofinansowych działających w ramach sieci.

W efekcie utworzony został fundusz specjalnego przeznaczenia – The CDFA's Regional Growth Fund – zasilony środkami o wartości 30 mln funtów pochodzącymi z instytucji rządowej: Department of Business Innovation and Skills, BIS. Połowa funduszy przekazywanych na działalność mikrofinansową pochodzi z Regional Growth Fund Grant, zaś druga połowa z instytucji bankowych (Unity Trust Bank i Co-Operative Bank).

Pozyskiwanie środków z banków ma wiele pozytywnych aspektów dla instytucji zrzeszonych w ramach CDFA, takich jak zwiększenie zasięgu i liczby klientów, w tym osób ubogich, bardzo biednych i wykluczonych finansowo oraz kobiet, a także poprawa wyników finansowych instytucji mikrofinansowych.

Na partnerstwie tym korzystają także banki – otwierają się na nowe segmenty rynku poprzez relatywnie bezpieczne inwestycje i partycypują w kreowaniu społecznej wartości dodanej. Korzystają na nim także ostateczni pożyczkobiorcy, uzyskując dostęp do finansowania. CDFA nie konkurują z bankami, ponieważ ich grupa docelowa stanowi odrębny segment rynku, nieobsługiwany tradycyjnie przez banki. Wadą tego typu partnerstwa są 3-letnie cykle finansowania. Zakontraktowanie na dłuższy okres stanowiłoby bardziej stabilne źródło finansowania dla członków CDFA i pozwoliłoby zaangażować się im w przedsięwzięcia z dłuższym okresem zwrotu. Instytucje zrzeszone w CDFA nie stanowią konkurencji dla banków, z uwagi na odrębne grupy odbiorców mikropożyczek znajdujące się w innych segmentach rynku.

W Wielkiej Brytanii osoby, które potrzebują pożyczki muszą przejść test, który wykaże ich prawa do otrzymania pomocy (*foot for purpose*). Osoby skazane w przeszłości za oszustwa finansowe i przestępcy są wykluczeni z tej formy pomocy.

Zainteresowanie władz publicznych mikrofinansami, jako narzędziem zwalczającym społeczne wykluczenie, przejawia się także w licznych programach realizowanych w ostatnich latach. Przykładem może być „Small Firms Loan Guarantee Scheme” – program, który oferuje korzyści bankom gwarantującym pożyczki dla osób wykluczonych z systemu bankowego, czy też „Community Investment Tax Relief” – instrument zachęcający do inwestowania w CDFI poprzez ulgi podatkowe.

Ogólna wielkość kredytów dostarczonych przez CDFIs dla mikroprzedsiębiorstw w roku 2008 wyniosła 10,4 mln funtów (1252 kredytobiorców). Sytuację na rynku mikrofinansów pogorszył kryzys gospodarczy. Należy jednak podkreślić, że kredyty dla mikroprzedsiębiorstw to tylko mała część sumy całkowitej kredytów przyznawanych przez CDFIs, wśród których są także kredyty dla małych i średnich przedsiębiorstw, przedsiębiorstw społecznych czy mikrokredyty osobiste. Kredyty udzielone przez CDFIs z reguły udzielane są na kwotę niższą niż 10 tys. euro.

4.1.17. Włochy⁷³

We Włoszech istnieje silny ruch przeciwko lichwie, który przyczynia się do rozwoju osobistych mikrokredytów. Banki coraz bardziej interesują się mikrofinansami, zarówno na szczeblu krajowym, jak i lokalnym, wchodząc coraz chętniej w różne partnerstwa. Organy władzy publicznej również stopniowo zwiększają działania w obszarze mikrofinansów, jednak ciągle w ograniczony sposób. Z tego powodu sektor mikrofinansów we Włoszech jest bardzo podzielony i obejmuje instytucje dynamicznie się rozwijające i dążące do realnej trwałości, oraz te, które rozwijają się trochę wolniej.

Pod koniec lat 60. XX w. powstał wzajemny system gwarancyjny Confidi⁷⁴, który obejmował podmioty nie nastawione na zysk, spełniające funkcje poręczycieli kredytów dostarczonych przez instytucje bankowe ich członkom (generalnie sektor MSP). Ponadto, w latach 70. utworzono towarzystwo świadczeń wzajemnych MAGs (Mutue di Auto Gestione), którego celem było dostarczanie kredytów, oferowanie szkoleń oraz doradztwa i które było bardzo ważną inicjatywą przeciwko wykluczeniu przez sektor bankowy. W 1994 r. podmiot ten przekształcił się w spółdzielnię, razem z innymi podmiotami non-profit, tworząc Banca Popolare Etica – alternatywę dla tradycyjnego systemu bankowego.

73 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=22> (dostęp: 14.01.2017).

74 P. Pluskota., *Włoski system gwarancji kredytowych dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 492, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 16, Szczecin 2008, s. 208–210.

Sektor mikrofinansów obecnie staje się coraz bardziej złożony, szczególnie od czasu stworzenia w 2008 r. włoskiej sieci mikrofinansowej RITMI. Skupia ona wszystkie włoskie instytucje mikrokredytowe, ułatwiając rozwój mikrokredytów poprzez system dobrych praktyk i dzielenie się wiedzą na ich temat.

Z ramienia włoskiego rządu pojawiły się w ostatnich latach różne inicjatywy mające na celu wprowadzenie ułatwień w tworzeniu przedsiębiorstw (uproszczenia proceduralne i ulgi podatkowe). Dodatkowo, w 2000 r. uruchomiono program mikrokredytowy (Incentives for self-entrepreneurship and self-employment) oraz fundusz (2007 r.). W 2007 r. na szczeblu krajowym utworzono Permanent Committee for Microcredit.

W 2006 r. utworzono Włoską Narodową Agencję Mikrokredytową (*Italian National Agency for Microcredit*, INAM). Jest to podmiot publiczny, którego misją jest promowanie mikrokredytu jako instrumentu zwalczania ubóstwa i identyfikowanie sposobów rozwoju inicjatyw finansowych. Inicjatywy te ukierunkowane są na tworzenie mikroprzedsiębiorstw, których pojawienie się w gospodarce będzie skutkowało integracją społeczną, budowaniem społecznego kapitału i włączeniem finansowym. W szczególności INAM⁷⁵:

- działa jako koordynator na poziomie krajowym, zaangażowany w promowanie, doradztwo, ocenę i monitorowanie instrumentów mikrofinansowych proponowanych przez UE, jak również inicjatyw mikrokredytowych współfinansowanych przez fundusze unijne;
- monitoruje i ocenia wszystkie mikrokredyty i inne produkty mikrofinansowe, które funkcjonują we Włoszech;
- promuje, rozwija i wspiera programy mikrofinansowe, które mają przyczynić się do rozwoju społecznego i gospodarczego Włoch oraz krajów rozwijających się (we współpracy z Ministerstwem Spraw Zagranicznych).

Ze wszystkich instytucji mikrofinansowych we Włoszech 82% to instytucje non-profit. Wyróżnić można tam trzy typy niebankowych instytucji, które udzielają mikrokredytów:

- spółdzielnie albo konsorcja, które gromadzą środki, inwestują je i tworzą fundusze gwarancyjne dla przedsiębiorstw, które mogą z nich skorzystać w sytuacji ubiegania się o kredyt bankowy; spółdzielnie odgrywają ważną społeczną rolę;
- mikro-pożyczkodawcy, np. Cassa Peote, albo małe spółdzielnie finansowe działające lokalnie;
- instytucje mikrofinansowe wzajemne, organizacje pozarządowe (Microbo) lub spółki finansowe (PerMicro lub Fondazione Risorsa Donna).

75 A. Cardente, P. Lantoine, F. Pellegrini, G.N. Pes, P. Porretta, P. Rita, F. Santoboni, *Microfinance and Capacity Building in the EU Policy*, [w:] G.N. Pes, P. Porretta, *Microfinance, EU Structural Funds and Capacity Building for Managing Authorities. A Comparative Analysis of European Convergence Regions*, PALGRAVE MACMILLAN, Hampshire (England) 2015, s. 151.

PerMicro⁷⁶, utworzony w 2007 r., określa swoją misję jako kreowanie możliwości zatrudnienia i promowanie inkluzji społecznej poprzez dostarczanie profesjonalnych usług mikrokredytowych sektorom populacji, które są wykluczone z tradycyjnego kredytowania z uwagi na ubogą historię kredytową lub niepewny status zatrudnionego. W ramach podejmowanych działań oferuje także edukację finansową i *coaching* dla start-upów. PerMicro ukierunkowane jest na wartościowych przedsiębiorców z pomysłem na biznes, jak również osoby, które mają podstawowe potrzeby finansowe (mieszkaniowe, edukacyjne, zdrowotne) i nie kwalifikują się do finansowania bankowego. Na dzień 31 grudnia 2014 r. portfolio wynosiło 29.939.583 euro. W 2013 r. instytucja uzyskała pożyczkę z EFI, a w 2014 r. z Banku Rozwoju Rady Europy (Council of Europe Development Bank).

PerMicro angażuje się w następujące formy partnerstwa:

- (I) Pożyczanie środków od banków.
- (II) Udział banków w kapitale własnym i przedstawiciele banków w zarządzie.
- (III) Współkorzystanie z bankami centrali, administracji i oddziałów, ATM i IT.
- (IV) Pożyczanie środków z banków.

PerMicro pozyskuje fundusze z różnych banków i przeznacza je na pożyczki. Posiada aktywne i dobrowolne partnerstwo z następującymi instytucjami: Monte dei Paschi di Siena, Banca Regionale Europea, BNL-Gruppo BNP Paribas, Banca Prossima i CEB. PerMicro potrzebuje pożyczek bankowych, aby finansować swoje operacje i udzielać mikropożyczek. Strategia ta pozwala zwiększyć liczbę klientów i poprawia jej ogólne wyniki finansowe. PerMicro potrzebuje tych funduszy, aby prowadzić działalność operacyjną, ale powinno starać się pozyskiwać fundusze po niższym koszcie. Banki z kolei uzyskują dochody z oprocentowania pożyczek i partycypują w kreowaniu społecznej wartości, wspierając przedsiębiorstwa społeczne.

(I) Udział banków w kapitale własnym i przedstawiciele banków w zarządzie

PerMicro posiada również udziały w kapitale własnym pochodzące z niektórych banków (BNL-Gruppo BNP Paribas, którego udział w 2012 r. wynosił 23,2%). Ten rodzaj partnerstwa został wprowadzony jako odpowiedź na potrzebę instytucji finansowej, aby mieć partnerstwo z krajowym bankiem, który jest wrażliwy na problemy inkluzji finansowej. Bank partnerski dostarcza funduszy, wzmacnia trwałość instytucji i daje wsparcie operacyjne i komercyjne. Ponadto BNL oferuje wsparcie w poszukiwaniu innych źródeł finansowania odpowiednich dla instytucji mikrofinansowej. PerMicro z kolei oferuje BNL dostęp do nowych segmentów rynku.

76 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 45–47.

(II) Współkorzystanie z bankami centrali, administracji i oddziałów, ATM i IT

Od 2012 r. PerMicro dzieli biura i usługi wspierające z BNL-Gruppo BNP Paribas. BNL był zainteresowany inwestowaniem w sektor mikrokredytów i ocenił PerMicro jako najlepszego partnera we Włoszech. Partnerstwo to ma ciągle charakter aktywny i dobrowolny, inicjowany wspólnie przez instytucję mikrofinansową i bank.

BNL oferuje fundusze, wsparcie logistyczne i bazę IT. Dzięki PerMicro może dotrzeć z ofertą do klientów wykluczonych finansowo. Partnerstwo skutkowało stworzeniem Associazione PerMicroLab Onlus: innowacyjnej inicjatywy, która łączy emerytowanych kierowników i mikroprzedsiębiorców w programie mentorskim.

Partnerstwo pomiędzy PerMicro i BNL jest także bardzo istotne w kontekście PR i CSR. BNL może rozszerzać zakres oferowanych produktów z wysoką społeczną wartością i wykorzystywać je w swojej widocznej strategii. Dla instytucji mikrofinansowej strategia ta pozwala zwiększyć liczbę klientów i poprawia wyniki finansowe.

PerMicro angażuje się także w alternatywne partnerstwa: z pośrednikami ubezpieczeniowymi i lokalnymi bankami BCC, BPER.

Wymogi w zakresie udzielenia mikrokredytu we Włoszech mogą być różne w zależności od regionu kraju. Beneficjenci mikrokredytów we Włoszech to nowe małe przedsiębiorstwa (start-upy) i mikroprzedsiębiorstwa z liczbą zatrudnionych nie większą niż 5 osób, jak również kobiety i imigranci. Przeciętnie 27% kredytów trafia do kobiet, 21% do populacji imigrantów i 11% do młodych ludzi. Należy także podkreślić, że włoski Caritas bardzo aktywnie angażuje się w udzielanie osobistych pożyczek społecznych dla osób wykluczonych.

W 2009 r. wielkość udzielonych pożyczek biznesowych wyniosła we Włoszech 10,9 mln euro, a ich liczba to 1909. Średnia wartość pożyczki wynosiła 5 tys. euro. Niemniej barierami w rozwoju sektora mikrokredytów mogą być trudności z jego jednolitą definicją i brak wspólnego podejścia. Sektor mikrofinansowy we Włoszech jest ciągle jeszcze w fazie kształtowania się i rozwoju.

4.2. Instytucje mikrofinansowe w Polsce

Początki mikrofinansów w Polsce wiążą się z transformacją ustrojową i gospodarczą, która miała miejsce na początku lat 90. XX w. **Ideą stało się w tym okresie promowanie** rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, poprzez udostępnianie kapitału w formie pożyczek właścicielom mikro i małych firm. Początkowo aktywność ta była głównie kojarzona z mikrokredytem. Boom przedsiębiorczości w latach 90. XX w. napotkał pierwsze problemy kapitałowe. Ruch mikrofinansowy w Polsce był konsekwencją braku: wystarczających kapitałów w bankach, odpowiednich

aktywów wśród przedsiębiorców, a także oszczędności wśród gospodarstw domowych (rosnąca inflacja)⁷⁷.

Analizując mikrofinanse w Polsce, należy uwzględnić fakt, iż posiadają one wymiar europejski, z uwagi na poziom rozwoju gospodarczego oraz obowiązujące w Polsce unijne prawo, a także:

- nie ma powszechnej, jednolitej, uniwersalnej, obowiązującej na całym świecie definicji instytucji mikrofinansowej oraz wzorca klasyfikacji, który mógłby zostać przyjęty w Polsce;
- instytucje prowadzące działalność w poszczególnych krajach powstały jako odpowiedź na konkretne problemy i potrzeby odpowiednich grup społecznych oraz ewoluowały na gruncie różnych uwarunkowań (historycznych, kulturowych, społecznych, gospodarczych) oraz odpowiedniego popytu na tego typu produkty;
- klasyfikacja stosowana w danym kraju, powinna być dostosowana do specyfiki i rodzajów podmiotów prowadzących działalność operacyjną w danym kraju;
- w klasyfikowaniu instytucji mikrofinansowych należy uwzględnić przyjęty w teorii ekonomii instytucjonalnej podział na instytucje formalne i nieformalne oraz prywatne i publiczne⁷⁸.

W Polsce funkcjonują dwie kategorie instytucji mikrofinansowych:

- bankowe instytucje mikrofinansowe: banki komercyjne, banki spółdzielcze;
- niebankowe instytucje mikrofinansowe: fundacje i stowarzyszenia non-profit, unie kredytowe.

Działalność mikrofinansowa w Polsce nie jest regulowana żadnymi określonymi podstawami prawnymi, co czyni stosunkowo łatwym tworzenie instytucji mikrofinansowych. W sytuacji gdy instytucja mikrofinansowa subsydiowana jest ze środków publicznych, nie może prowadzić działalności z nastawieniem na zysk. Finansowanie instytucji mikrofinansowych odbywa się obecnie z funduszy krajowych i regionalnych, przez prywatnych darczyńców, oraz z dotacji międzynarodowych.

Działalność bankowa koncentruje się na przyjmowaniu depozytów i udzielaniu kredytów. Ustawa Prawo bankowe rozróżnia pojęcie kredytu i pożyczki. Operacje kredytowe i depozytowe mogą być świadczone wyłącznie przez banki, podczas gdy udzielanie pożyczek jest bardzo liberalne. Praktycznie każdy może udzielić pożyczki każdemu. Wysokość oprocentowania ustalana jest dowolnie, nie obowiązuje już prawo dotyczące lichwy. Dla instytucji mikrofinansowych w Polsce

77 A. Szostek, *The State of Micro Finance In Poland*, [w:] B. Jayo Carboni, M.L. Calderon, S.R. Garido; K. Dayson, J. Kickul (red.), *Handbook of Microcredit in Europe. Social Inclusion through Microenterprise Development*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA 2010, s. 329.

78 A. Alińska, *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju...*, s. 242.

oznacza to, że mogą stosować stopy procentowe, zapewniające ich działalności niezależność finansową. Z drugiej strony czyni to polski rynek atrakcyjnym dla drapieżnych pożyczkodawców, jak bazujący na doświadczeniach z Wielkiej Brytanii Provident. Pojawia się segment niebankowych instytucji finansowych, które mają wiedzę i doświadczenie we współpracy i pokonywaniu trudności przez mikroprzedsiębiorców oraz grupy osób wykluczonych społecznie. Wyzwaniem staje się ochrona finansowa i konsumencka. Ramy prawne dla funkcjonowania pośredników mikrofinansowych są ogólnie bardzo liberalne i pozwalają na alokację pożyczek bez restrykcji odnośnie do oprocentowania i prawnego statusu pośrednika pożyczkowego.

W Polsce brak jest także praktycznych i specjalistycznych środków ułatwiających rozwój mikroprzedsiębiorstw i samozatrudnienie osób wykluczonych społecznie i finansowo. Od 2002 r. funkcjonują regionalne programy wspierania sektora MSP.

Banki komercyjne i banki mikrofinansowe

Sektor banków komercyjnych w Polsce jest bardzo skoncentrowany i stanowi wartościowo największy segment instytucjonalny rynku mikrofinansowego. Jednak pomimo że dysponują odpowiednimi narzędziami, nie angażują się chętnie w finansowanie osób ubogich i mikrofirm. W przypadku tych podmiotów dostępność oferty uzależniona jest od posiadanej zdolności kredytowej, majątku i zabezpieczeń klientów. Sektor bankowy nie ma odpowiedniego podejścia do ryzyka kredytowego w przypadku mikroprzedsiębiorstw i nie rozumie ich problemów. Banki są zainteresowane dużymi przedsiębiorstwami o ugruntowanej sytuacji na rynku.

Banki komercyjne uzależniają swoje zaangażowanie w mikrofinansowanie od koniunktury gospodarczej, sytuacji na rynku finansowym, poziomu rozwoju rynku bankowego i nasycenia usługami bankowymi. Nie bez znaczenia jest również akceptacja określonego poziomu ryzyka, na co wpływ może mieć polityka, strategia i sytuacja finansowa spółki matki.

Banki w Polsce w ograniczonym zakresie angażują się w mikrofinansowanie, na co wpływ mają również regulacje nadzorczy, które mogą prowadzić do przeregulowania rynku i zwiększenia rozmiarów tzw. *shadow banking*. Zbyt konserwatywne i rygorystyczne podejście do kredytowania przez sektor bankowy może przyczynić się do zjawiska przechodzenia klientów do instytucji parabankowych, niepodlegających regulacjom bankowym, a rozwój równoległego systemu będzie skutkował wyższymi kosztami pozyskania finansowania.

Na polskim rynku bankowym nie funkcjonuje typowy bank mikrofinansowy, lecz najbardziej modelowi temu odpowiada FM Bank, powstały w 2010 r. na bazie lidera mikrofinansowania – Funduszu Mikro⁷⁹. FM Bank był pierwszym bankiem

79 Inicjatorką jego powstania była Rosalind Copisarow, która wraz z zespołem chciała zaadaptować model Grameen w Polsce. Organizacja została utworzona w 1994 r. przez

dla mikrofirm. Na podkreślenie zasługuje fakt, iż jest jedną z trzech instytucji, która została akredytowanym pośrednikiem dla wdrażania Europejskiego Instrumentu finansowego Progress. W latach 2010–2013 FM Bank rozszerzył ofertę produktów kierowanych do mikroprzedsiębiorców oraz depozytów dla klientów indywidualnych. W roku 2013, w wyniku fuzji Polskiego Banku Przedsiębiorczości SA i FM Banku SA, powstał FM Bank PBP SA. W 2014 r. FM Bank PBP SA wprowadził dwie marki handlowe: Bank SMART i BIZ Bank, z których ta druga obsługuje obecnie sektor mikroprzedsiębiorstw. Wśród instytucji, które swoją ofertę kierowały do mikro- i małych przedsiębiorców, można znaleźć również stosunkowo młode na rynku bankowym m.in. Meritum Bank czy Idea Bank. Część banków komercyjnych wydzieliła w swych strukturach jednostki organizacyjne obsługujące wyłącznie tę grupę przedsiębiorstw.

Z pewnością istnieje na rynku miejsce i potrzeba funkcjonowania bankowej instytucji wyspecjalizowanej w obsłudze finansowej osób uboższych oraz najmniejszych przedsiębiorstw, wielokrotnie znajdujących się na początku swojej przedsiębiorczej drogi.

Banki spółdzielcze

Banki spółdzielcze to najliczniejsza grupa podmiotów finansowych w Polsce. W większości posiadają one charakter regionalny lub lokalny. Na koniec 2011 r. w Polsce funkcjonowały 574 banki spółdzielcze, posiadające łącznie 4 tys. placówek (ok. 30% całego sektora bankowego). Banki spółdzielcze prowadzą działalność w ramach dwustopniowej struktury organizacyjnej składającej się z banków lokalnych i banków pełniących rolę banku krajowego (zrzeszającego). Dwa funkcjonujące zrzeszenia banków spółdzielczych skupiły się wokół dwóch banków: BPS SA i SGB-Bank SA.

Banki spółdzielcze od banków komercyjnych odróżnia większa specjalizacja i koncentracja na obsłudze określonych, stosunkowo wąskich segmentów rynku oraz znajomość realiów otoczenia lokalnego. Daje im to duże szanse na efektywne i skuteczne konkurowanie oraz pozwala osiągnąć przewagę nad bankami dużymi, ponadnarodowymi.

Banki spółdzielcze to ważna część sektora bankowego w wielu krajach europejskich. Funkcjonują według prawa bankowego i spółdzielczego, co umożliwia im osiągnięcie wysokiej pozycji rynkowej i prowadzenie relatywnie bezpiecznej i wszechstronnej działalności na lokalnych rynkach finansowych.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że banki spółdzielcze pełnią misję społeczną: wspierają rozwój lokalny, dostarczając najwyższej jakości usług finansowych, przy zapewnieniu pełnego bezpieczeństwa lokowanych środków. Pełnienie misji

Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości (Polish-American Enterprise Fund). Ideą tej organizacji było promowanie rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, poprzez udostępnianie kapitału w formie pożyczek właścicielom mikro- i małych firm.

społecznej wynika z korzeni idei spółdzielczości, będąc jednocześnie zbieżne z ideą mikrofinansów i to odróżnia banki spółdzielcze od banków komercyjnych.

Z drugiej strony banki spółdzielcze, konkurując z bankami komercyjnymi, muszą również brać pod uwagę efektywność finansową i operacyjną oraz dostosowywać się do panujących na rynku trendów. Rosnąca konkurencja na rynku bankowym dopinguje sektor spółdzielczy do ewolucji i zbliża go do idei rynkowej, co nie powinno jednak przesłaniać podejścia spółdzielczego, społecznego. Banki spółdzielcze w większym stopniu stają się bankami uniwersalnymi, które rozszerzają działalność także na pozostałych klientów, niebędących członkami spółdzielni.

Obecnie sektor banków spółdzielczych jest narażony na zagrożenia takie jak:

- znacznie większe koszty wprowadzania nowości technicznych i koszty działalności niż w bankach komercyjnych (efekt niewielkiej skali działania i lokalnego charakteru);
- utrata lokalnego charakteru na rzecz podejścia globalnego (efekt nadmiernej konsolidacji, zwiększającej terytorialny zasięg);
- utrata spółdzielczego charakteru instytucji (efekt przedkładania efektywności ekonomicznej nad efektywność społeczną)⁸⁰.

Bank spółdzielczy buduje relacje z klientami w oparciu o więzi społeczne i obustronne zaufanie, co może być istotnym czynnikiem decydującym o przywiązaniu klienta do banku. Bank lokalny oderwany od swojego regionu i działający na terenie całego kraju traci swój lokalny (spółdzielczy) charakter.

Niebankowe instytucje mikrofinansowe

Jak zostało wspomniane wcześniej poza bankami w obszar mikrofinansów na polskim rynku finansowym włączają się także instytucje niebankowe, a wśród nich fundusze pożyczkowe, Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe oraz pozostałe instytucje pożyczkowe. Instytucje parabankowe nie podlegają prawu bankowemu. Wypierają one banki poprzez indywidualną ofertę skierowaną do klientów, którzy nie mogą lub nie chcą skorzystać z oferty bankowej. Instytucje parabankowe charakteryzują się dużą elastycznością w kwestii badania poziomu zdolności kredytowej i przez to wypierają banki z ich tradycyjnego pola funkcjonowania.

Fundusze pożyczkowe to podmioty zaliczane do grupy parabankowych instytucji finansowych. Zorientowane są one na sektor przedsiębiorstw, wspierając go w formie mikropożyczek. Mikropożyczka to najczęściej niskoprocentowane finansowe wsparcie dla osób najuboższych, mikro- i małych przedsiębiorstw oraz potencjalnych przedsiębiorców. Wszyscy wymienieni nie mają z reguły dostępu do kredytu bankowego.

Funkcjonowaniu tych instytucji początek dało utworzenie Funduszu Mikro, który wypracował unikalną formę współpracy finansowej z klientami, opartą na zasadzie partnerstwa i wzajemnego zaufania, oferując stały dostęp do kapitału

⁸⁰ P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości...*, s. 177-178.

na prostych warunkach, bez zbędnie rozbudowanych formalności. W swojej blisko dwudziestoletniej działalności, Fundusz Mikro stał się wiodącą instytucją w zakresie mikrofinansowania w Polsce i jedną z największych w Europie Środkowej i Wschodniej. Od powstania, Fundusz Mikro udzielił ponad 130 tys. pożyczek na ponad miliard złotych, dla 57 tys. właścicieli mikro- i małych firm. W 2009 r. Fundusz Mikro został przekształcony w FM Bank, pod starą nazwą utrzymując tylko działalność windykacyjną. W 2012 r. Fundusz Mikro uzyskał pomoc techniczną finansowaną z Unii Europejskiej w ramach projektu JASMINE i wznowił działalność pożyczkową. Obecnie Fundusz Mikro współpracuje z zainteresowanymi przedsiębiorcami, którzy mają utrudniony dostęp do finansowania prowadzonej działalności z uwagi na restrykcyjne wymogi prawa bankowego.

Budowa systemu funduszy pożyczkowych rozpoczęła się w 1992 r. Według stanu na 31.12.2014 r. w Polsce funkcjonowały 104 fundusze pożyczkowe. Większość z nich zrzeszona jest w Polskim Związku Funduszy Pożyczkowych. W 2015 r. fundusze wsparły blisko 9 tys. przedsiębiorców, udzielając 8 772 pożyczek (w 2014 r.: 8 599) na łączną kwotę około 880 mln zł (w 2014 r.: 890 mln zł). Co prawda na przestrzeni tych dwóch lat spadła wartość akcji pożyczkowej (o 1,68%), lecz może to oznaczać zwiększenie działalności funduszy w luce finansowej (podwyższone ryzyko, obsługa głównie mikroprzedsiębiorstw)⁸¹.

Fundusze pożyczkowe prowadzą działalność nienastawioną na maksymalizację zysków i dążą do ograniczenia dysproporcji rozwojowych w ujęciu regionalnym, zapewnienia źródeł finansowania dla rozwoju przedsiębiorczości, a także ograniczeniu skali wykluczenia finansowego. Powstanie i rozwój funduszy pożyczkowych umożliwił kapitał pożyczkowy, pochodzący początkowo ze źródeł zagranicznych, a następnie z budżetu państwa. Szczególny rozwój i wzrost znaczenia funduszy pożyczkowych zarówno w polskiej gospodarce, jak i w systemie finansowym nastąpił po 2000 r. dzięki możliwości dokapitalizowania ich działalności z funduszy Unii Europejskiej.

Ponad 95% liczby udzielonych pożyczek skierowana jest do sektora mikro- i małych przedsiębiorstw. Fundusze działają w wielu przypadkach na obszarach mało atrakcyjnych gospodarczo, dotkniętych wykluczeniem społecznym i finansowym oraz bezrobociem. Fundusze pożyczkowe uzupełniają ofertę kredytową banków – ich klientami są często przedsiębiorstwa, którym bank odmówił finansowania⁸².

Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe (SKOK-i)

SKOK-i zaliczane są obecnie do jednych z najistotniejszych grup spółdzielczych, zarówno pod względem liczebności podmiotów, klientów, osiągniętych wyników, jak i pozycji na rynku podstawowych usług finansowych. SKOK-i kojarzone są

81 B.Z. Filipiak (red.), *Rynek Funduszy Pożyczkowych w Polsce, Raport 2015* (pr. zb.), Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa (stan na 31.12.2015), s. 22.

82 P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości...*, s. 203.

z uniami kredytowymi. Ze względu na swoją specyfikę funkcjonowania należą do światowego związku unii kredytowych (*World Council of Credit Unions*, WOCCU). WOCCU skupia ponad 51 tys. unii kredytowych ze 100 państw, które dysponują majątkiem o wartości ponad 1,5 bln USD. Jej zadaniem jest działalność na rzecz promowania rozwoju unii kredytowych na całym świecie, wprowadzanie nowych usług w celu redukcji wykluczenia finansowego oraz ulepszanie przepisów i regulacji chroniących klientów. Według raportu WOCCU na koniec 2011 r. unie kredytowe na całym świecie miały ok. 200 mln członków, którzy powierzyli im ponad 1,2 bln USD oszczędności i uzyskali ponad 1 bln USD kredytów i pożyczek⁸³.

Podmioty te początkowo funkcjonowały jako kasy zapomogowo-pożyczkowe w każdym zakładzie pracy. W połowie lat 90. XX w. uniezależniły się i przekształciły w Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe. Głównie przyjmowały depozyty i udzielały niewielkich kredytów swoim członkom. Jednak z roku na rok ich rozwój przybierał coraz większe tempo, aż do osiągnięcia dzisiejszego poziomu, wielokrotnie porównywalnego ze średniej wielkości bankiem komercyjnym. Ich działalność regulowana jest ustawą o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych. Zgodnie z nią, kasa jest spółdzielnią, której działalność reguluje Prawo spółdzielcze. Celem ich działalności jest gromadzenie środków pieniężnych wyłącznie swoich członków, udzielanie im pożyczek oraz przeprowadzanie na ich zlecenie rozliczeń finansowych, czy pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczeniowych. SKOK-i wzmacniają relacje z klientami poprzez nadanie im statusu członka spółdzielni. Utworzenie kasy wymaga zgody Komisji Nadzoru Finansowego. Działające na polskim rynku finansowym SKOK-i, będące własnością i kontrolowane przez jej członków, świadczą im usługi finansowe nie dla zysku (*non-profit*). Wypracowane zyski przeznaczane są na wzmocnienie funduszu zasobowego, zwiększenie kapitałów własnych tak, aby ich poziom był adekwatny do skali podejmowanego ryzyka. Korzyści jakie mogą odnieść członkowie spółdzielczych instytucji kredytowych to wyższe oprocentowanie depozytów, niższe kredyty oraz niższe opłaty za przeprowadzenie operacji finansowych. Oprócz produktów finansowych unie kredytowe na całym świecie oferują swoim członkom także inne usługi, np. umożliwiające uruchomienie działalności gospodarczej⁸⁴.

Sektor spółdzielczy (banki spółdzielcze i SKOK-i), będąc dostarczycielem produktów mikrofinansowych, jest w stanie rozwiązać niedoskonałości rynku kredytowego, związane z asymetrią informacji oraz z niechętnym podejmowaniem działalności w branżach charakteryzujących się niską zyskownością czy współpracą z klientami o niższych dochodach (ubogich)⁸⁵.

83 World Council of Credit Unions, *Statistical Report 2011*, www.woccu.org (dostęp: 11.11.2016).

84 P. Pluskota, *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości...*, s. 182.

85 K. Hoff, J.E. Stiglitz, *Imperfect Information and Rural Credit Markets – Puzzles and Policy Perspectives*, „The World Bank Economic Review” 1990, vol. 4, nr 3, September, s. 235–250.

Jednak pomimo coraz większej popularności SKOK-ów ich udział w systemie finansowym w Polsce na koniec 2011 r. był znikomy. Pod względem wartości udzielonych kredytów, zgromadzonych depozytów system ten nie jest i nie będzie w najbliższym czasie konkurencją dla banków komercyjnych. Jednak pod względem liczby placówek, charakteru i form oferty dla specyficznej grupy klientów (osób starszych, o niskich dochodach) obecnie już stanowi istotną konkurencję szczególnie dla banków spółdzielczych.

SKOK-i, nie będąc bankami, nie podlegają regulacjom prawa bankowego, jak ma to miejsce w przypadku banków spółdzielczych, należących do sektora bankowego. Na bankach spółdzielczych ciąży obowiązek przestrzegania zasad i norm ostrożnościowych, jakie obowiązują w sektorze bankowym. SKOK-i mogą swoją działalność depozytowo-kredytową prowadzić bardziej elastycznie. Różnica dotyczy także geograficznego obszaru działania obu instytucji: banki spółdzielcze swoją działalność prowadzą głównie na terenach wiejskich, natomiast kasy obecne są w głównej mierze w miastach. Daje to możliwość uzupełniania się oferty, a przez to współpracy. Jednak w wymiarze praktycznym oferta tych instytucji jest substytucyjna, dowodząc o istniejącej pomiędzy nimi konkurencji.

Pozostałe instytucje mikropożyczkowe

Pośrednikami finansowymi mogą być instytucje oraz osoby fizyczne. W świetle ustawy Prawo bankowe pośrednicy o charakterze instytucjonalnym to banki i SKOK-i, zaś druga grupa to pozostałe instytucje finansowe udzielające pożyczek na własny rachunek lub pośredniczące w usługach finansowych na zlecenie innych instytucji finansowych. Wśród nich pojawiły się samodzielne, prywatne podmioty, zajmujące się szeroko rozumianym pośrednictwem finansowym także w obszarze mikrofinansów.

W sferze pośrednictwa finansowego funkcjonują podmioty, które specjalizują się w sprzedaży szybkich pożyczek dla osób, które posiadają zdolność kredytową na granicy akceptowalności. Cechuje je często bezpośredni kontakt z klientem, który zwiększa szanse na zakup danej usługi (np. Provident Polska SA). Podmioty te oferują pożyczki w zamian za wysokie oprocentowanie, z których klienci często nie zdają sobie sprawy. W sytuacji zaostrzenia polityki kredytowej przez banki utrudniony dostęp do finansowania mają mikroprzedsiębiorstwa i potencjalni przedsiębiorcy, którzy poszukując alternatyw, zwracają się ku lichwiarzom i parabankom.

Parabank to instytucja oferująca produkty i usługi finansowe podobne do usług bankowych, lecz bez stosownej licencji i nadzoru finansowego. Podmioty te nie mają obowiązku wymieniać się informacjami o zadłużeniu klientów, nie badają zdolności kredytowej, co zwiększa ryzyko transakcji i powoduje wzrost kosztów ponoszonych przez klientów. Objęcie parabanków nadzorem, zobliguje je do przestrzegania przepisów, zaostrzenia kryteriów przyznania pożyczek, a w konsekwencji ograniczenia aktywności mikropożyczkowej.

4.3. Instytucje mikrofinansowe w krajach nienależących do UE (kraje rozwinięte)

4.3.1. Norwegia⁸⁶

Mikrofinanse w Norwegii są stosunkowo nowym zjawiskiem. Zostało ono implementowane na wzór modelu Grameen Bank, a jego geneza jest zróżnicowana. Pierwsza grupa została utworzona w 1992 r. na Lofotach w ramach projektu „Network Credit for Women in Flakstad and Moskens” i sfinansowana przez Fisheries Seafood Female Committee (FKU) oraz dwie gminy. Program ten został zaprojektowany pierwotnie dla kobiet w społecznościach rybackich. W latach 1992–1999 w ramach sieci funkcjonowało 12 takich grup, które zostały sfinansowane przez FKU.

Inne grupy, począwszy od 1993 r., zostały utworzone na terenach wiejskich. Partycypowali w tym różni fundatorzy: Sami Parliament, niektóre gminy, niektóre miasta, fundusze rolne, lokalne banki oszczędnościowe oraz Norwegian Research Council (UDI).

W 1996 r. Norwegian People's Aid utworzyła i sfinansowała Sieć Kredytową dla Uchodźców i Emigrantów (Credit Network for Refugees and Immigrants). Była to sieć skoncentrowana na imigrantach, których pierwsza grupa powstała w 1997 r. w Oslo. Z czasem sieć ta przekształciła się w Network Credit Norway (NCN), kiedy projekt zyskał na niezależności w 2003 r. Od tego momentu pożyczki udzielane były na mocy porozumienia z Cultura Bank i MicroInvest Foundation.

W 1998 r. została utworzona sieć SND, jako program rządowy, który miał scalić sieci pożyczek grupowych dla kobiet z sieciami pożyczek grupowych dla emigrantów. SND, które kilka lat później przekształciło się w Innovation Norway, zdecydowało się koordynować wszystkie fundusze i jego współpraca z NCN zakończyła się w 2000 r. Obydwie sieci rozłączyły się i kontynuowały swoją działalność oddzielnie.

Działalność mikrokredytową w Norwegii zdominował model pożyczek grupowych Grameen Bank. Zgodnie z szacunkami Innovation Norway z 2008 r. w Norwegii jest około 265 grup, do których należy łącznie 1320 osób. Ich portfel pożyczkowy stanowi ok. 6,5 mln euro. W odróżnieniu od innych krajów, w Norwegii, mikrokredyt charakteryzuje raczej pożyczanie grupowe niż przez organizacje. Grupy mogą być podzielone na trzy kategorie:

- obejmujące głównie imigrantów – należą do organizacji Microcredit Norway (formalnie NCN); pożyczki są udzielane za pośrednictwem Cultura Bank

86 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpq=34> (dostęp: 14.01.2017).

Microcredit we współpracy z Microcredit Norway, poprzez fundusz kredytowy „Cultura Loanfund”;

- w całości finansowane są przez Innovation Norway – są one zorganizowane w różny sposób w różnych regionach kraju: niektóre są zarządzane przez organizacje regionalne, inne mają swój samorząd jako stowarzyszenia lub grupy nieformalne; pożyczki są w takiej sytuacji udzielane grupie, a jeśli grupa się rozwiąże, jej członkowie muszą zwrócić pożyczkę do Innovation Norway;
- finansowane z innych źródeł, np. lokalnych lub regionalnych fundacji i mające charakter nieformalny.

W 2009 r. Innovation Norway zdecydowało o przerwaniu swojej działalności mikrokredytowej na szczeblu krajowym. Tylko pewne grupy, w Bergen i w Hordaland zdolne były kontynuować funkcjonowanie na poziomie regionalnym. Od tego czasu nie została sfinansowana żadna nowa grupa.

Microcredit Norway (NCN) kontynuuje swoją działalność mikrokredytową, oferując ponadto usługi szkoleniowe dotyczące przedsiębiorczości oraz możliwości współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami. Ponadto sieć ta wprowadziła system informacji, do którego dostęp uzyskały wszystkie istniejące grupy, po to aby reorganizować norweski sektor mikrofinansów i wyposażyć grupy w praktyczne narzędzia związane z mikrofinansami.

Mikrofinanse w Norwegii noszą znamiona narzędzia służącego inkluzji społecznej na rynku pracy. Do tej pory ukierunkowane były na emigrantów i kobiety i dzięki temu wiele projektów związanych z działalnością gospodarczą, a odrzuconych przez banki, mogło liczyć na finansowanie. Obecnie sektor mikrofinansów wciąż nie jest stabilny. Jego rozwój uwarunkowany jest z jednej strony dodatkowym finansowaniem ze źródeł publicznych lub prywatnych, z drugiej zaś uproszczeniem regulacji dotyczących funkcjonowania mikroprzedsiębiorstw.

4.3.2. Szwajcaria⁸⁷

Chociaż w Szwajcarii działa wiele instytucji mikrofinansowych (Blueorchard Finance SA, ResponsAbility Social Investment Services AG, Aga Khan Agency for Microfinance, itd.), to ich działalność skierowana jest na wspieranie mikrofinansów w krajach rozwijających się. Tylko jedna fundacja udziela mikrokredytów podmiotom ze Szwajcarii: Microcrédit Solidaire Suisse (MSS). MSS zostało utworzone w 1998 r. przez Georges’a Aeglera, jako ASECE. Fundacja ta wspiera osoby, które chcą założyć firmę, ale nie mają dostępu do tradycyjnego finansowania bankowego (brak wystarczających zabezpieczeń). MSS oferuje także usługi doradcze i usługi wsparcia biznesu dla mikroprzedsiębiorstw.

87 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=44> (dostęp: 14.01.2017).

Credit Suisse wprowadził w 2008 r. Microfinance Capacity Building Initiative, wspierając odpowiedzialny rozwój przemysłu promującego włączenie społeczne. Credit Suisse zdobyło ponad 3,5 tys. klientów (prywatnych i instytucjonalnych), inwestując w mikrofinanse 1,6 mld USD. Należy także wspomnieć o podmiocie należącym do sektora bankowego: Alternative Swiss Bank (Alternative Bank Schweiz, ABS), członka European Federation of Finance and Ethical and Alternative Banks (FEBEA). Jest to podmiot, którego działalność naznaczona jest etyką, oferujący produkty oszczędnościowe, pożyczki osobiste i finansujący projekty społeczne i ekologiczne.

Mikrofinanse nie należą w Szwajcarii do obszarów szczególnie dobrze rozwiniętych, na co wpływ mają także istniejące ograniczenia prawne. W 2009 r. przyznano 18 mikrokredytów (przez MSS), na średnią kwotę 11,9 tys. euro i łącznie na 215 tys. euro. W 2008 r. przeprowadzono kampanię na rzecz przedsiębiorczości wśród kobiet. Należy zauważyć, że proporcja kobiet, które chcą samozatrudnić się systematycznie rosła. W 2008 r. wśród wszystkich aplikujących o pomoc z Microcrédit Solidaire Suisse 45% stanowiły kobiety.

W Szwajcarii mikrokredyty definiowane są jako pożyczki nieprzekraczające 30 tys. CHF. Instytucje niebankowe, np. Economic Promotion Loan Fund i Microcredit Associations dostarczają niewielką liczbę pożyczek, głównie z uwagi na niedostateczne zasoby finansowe. Najważniejszą organizacją, biorąc pod uwagę liczbę obsłużonych klientów, jest Microcrédit Solidaire i Fondetec, która udzieliła 40 mikropożyczek w 2010 r., podczas gdy większość pozostałych mniej niż 5.

Pożyczki dostarczane przez banki są dużo bardziej istotne. Główne banki zaangażowane w mikrokredyty to Cantonal Banks, Raiffeisen Bank, banki regionalne lub oszczędnościowe – razem reprezentują istotne źródło mikrokredytów.

4.4. Instytucje mikrofinansowe w krajach nienależących do UE (kraje rozwijające się)

4.4.1. Albania⁸⁸

Początki mikrofinansów w Albanii sięgają lat 90. XX w. i od tego czasu są głównym elementem rozwoju i środowiska gospodarczego. Jest to rozpoznawalny segment rynku finansowego, rozwijający się dzięki wsparciu donatorów i rządu, którzy wykazują duże zaangażowanie w tym obszarze. W tym okresie powstało także

88 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=1> (dostęp: 14.01.2017).

Albańskie Stowarzyszenie Mikrofinansowe (*Albanian Microfinance Association, AMA*), które utworzyło sześć instytucji mikrofinansowych, w tym fondiBESA i ASCU.

W 1994 r. Albanian Development Fund (ADF), razem z Bankiem Światowym, wprowadził dwa pionierskie projekty w sektorze mikrofinansów:

- Projekt Kredytów Rolnych (*The Rural Credit Project*), który realizowała instytucja mikrofinansowa: Albańska Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa (*Albanian Savings and Credit Union, ASCU*);
- Projekt Kredytów Miejskich (*The Urban Credit Project*), który od 1999 r. realizowała instytucja mikrofinansowa: fondiBESA.

Projekty te miały na celu wsparcie osób w wyjściu z ubóstwa, poprzez system usług finansowych (mikrokredyty, oszczędności, doradztwo).

Instytucje mikrofinansowe, dzięki dobrym wskaźnikom spłat mikrokredytów, mogły podjąć skuteczne negocjacje z Bankiem Albanii (Bank of Albania, BoA) w kwestiach regulacji działalności bankowej i nadzoru, tak aby uwzględniały one ich potrzeby i specyfikę. W 1996 r. zaczęło obowiązywać specjalne prawo, które określało zasady tworzenia i prowadzenia działalności przez instytucje mikrofinansowe.

Aktualnie w Albanii instytucje mikrofinansowe są upoważnione do udzielania pożyczek/kredytów bezpośrednio lub w partnerstwie z bankami. Szacuje się, że w okresie ostatnich 20 lat obecności na rynku, usługi mikrofinansowe objęły ponad 2% populacji na terenie prawie całego kraju. Znaczący był także wzrost wartości przeciętnie udzielanej pożyczki/kredytu: z 240 euro (w 1998 r.) do 1110 tys. euro (obszary wiejskie) i z 1425 euro do ponad 3 tys. euro (tereny zurbanizowane).

Lata 2007 i 2008 były okresem konsolidacji w segmencie mikrofinansów, poprawy wszystkich wskaźników finansowych i rozszerzenia działalności zarówno na obszarach wiejskich, jak i miejskich. FondiBESA prowadzi działalność poprzez sieć ponad 40 placówek na obszarze obejmującym ponad 80% terenów zurbanizowanych. Według stanu na koniec marca 2010 r. instytucja ta przyznała ok. 59 tys. pożyczek o łącznej wartości 176 mln euro.

Działalność instytucji mikrofinansowych w Albanii jest elementem rządowej strategii redukcji ubóstwa poprzez kreację tysiąca nowych miejsc pracy. Na koniec 2008 r. instytucje mikrofinansowe w Albanii miały ponad 88 tys. aktywnych pożyczkobiorców. Łączne aktywa niebankowego sektora finansowego (NBFS) w relacji do łącznych aktywów systemu finansowego wynosiły ok. 5,6%, stanowiąc 4,8% PKB.

Aktualne wyzwania stojące przed AMA to stworzenie Biura Kredytowego (*Credit Office*) dla wszystkich instytucji mikrofinansowych, aby umożliwić wymianę informacji o klientach i wprowadzić zmiany potrzebne dla lepszego rozwoju mikrofinansów w Albanii.

4.4.2. Bośnia i Hercegowina⁸⁹

Sektor mikrofinansów w Bośni i Hercegowinie, który rozwinął się po wojnie na Bałkanach dzięki wsparciu Banku Światowego, jest bardzo profesjonalny, a większość instytucji, które do niego należą przyjęła od samego początku dobre standardy i wzorce w obszarze finansowej trwałości i przejrzystości.

Pierwsze fundusze zostały utworzone przez Bank Światowy w 1997 r. jako część Projektów Inicjatyw Lokalnych (*Local Initiative Projects*, LIP), które dążyły do rozwijania i wspierania programów mikrokredytowych. Inicjatywy te zostały następnie przekształcone w niezależne instytucje mikrofinansowe, zlokalizowane na terenie całego kraju.

Po 2005 r. sektor zaczął bardzo gwałtownie rosnąć, głównie dzięki inwestycjom zagranicznym i finansowaniu pożyczkowemu przez lokalne banki komercyjne. W sierpniu 2005 r. zidentyfikowano 50 instytucji mikrofinansowych, z których największe zdolne były wesprzeć ponad 110 tys. klientów, dysponując portfelem o wartości 213 mln euro.

W 2009 r. sektor mikrofinansów reprezentował 6,6% łącznych aktywów banków komercyjnych, a liczba pożyczkobiorców osiągnęła blisko 400 tys. osób. Jednak, pomimo iż był przykładem dla innych krajów, również jego nie oszczędził kryzys gospodarczy. Już pod koniec 2007 r. pojawiły się sygnały mówiące o jego zadłużeniu, konkurencji pomiędzy niebankowymi instytucjami mikrofinansowymi, bankami mikrofinansowymi i innymi bankami komercyjnymi, przy względnie małej bazie klientów. Kryzys z 2008 r. pogłębił problem zadłużenia, który skutkowało podwyższeniem stopy niewykonania zobowiązań i zmniejszył portfel aktywów.

Dla poprawy środowiska prawnego władze ustawodawcze wprowadziły różne regulacje, z których jedna proponowała przekształcenie instytucji mikrokredytowych (*Microcredit Institutions*, MCO) w fundacje mikrokredytowe nienastawione na zysk (*Microcredit Foundations*, MCF) lub spółki mikrokredytowe nastawione na zysk (*Microcredit Companies*, MCC). Podział ten ułatwił identyfikację instytucji mikrofinansowych pod względem formalno-prawnym.

Do sieci EMN w Bośni i Hercegowinie należą dwa podmioty: LokMikro i Partner. LokMikro jest fundacją mikrokredytową, działającą od 2008 r., która dysponuje bazą 45 tys. klientów, posiada dziewięć regionalnych agencji i blisko 100 biur. Partner również jest fundacją mikrokredytową, działa od 2008 r., posiada ponad 66 tys. klientów i aktywne portfele kredytowe o wartości ponad 89 mln euro.

89 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=6> (dostęp: 14.01.2017).

4.4.3. Serbia⁹⁰

Pojawienie się mikrokredytu w Serbii datuje się na początek 2000 r., kiedy nastąpiło wsparcie różnych międzynarodowych donatorów i inwestorów zaangażowanych społecznie. W Serbii działają trzy instytucje mikrofinansowe: AgroInvest, Micro-Development i MicroFinS, które współpracują z lokalnymi bankami. W latach 1999–2000 były one finansowane przez donatorów (UNHCR, ICRC a.o.) oraz międzynarodowe organizacje pozarządowe (World Vision). Ponadto, dwie główne instytucje mikrofinansowe w Serbii posiadają status prawny banku: Opportunity Bank Serbia (OBS) i ProCredit Bank Serbia.

Od 2005 r. instytucje mikrokredytowe w Serbii prowadzą swoją działalność we współpracy z licencjonowanymi bankami, podlegając prawu bankowemu i innym obowiązującym przepisom. Działalność kredytowa jest zawężona do banków, aby utrzymać wysokie standardy kredytowe i gwarantować długoterminową stabilność finansową sektora (było to niewątpliwie zaletą w okresie niedawnego kryzysu finansowego).

AgroInvest⁹¹

AgroInvest to instytucja utworzona w 2001 r. Na 31 marca 2015 r. posiadała portfel pożyczkowy o wartości 12,2 mln euro. Misją tej instytucji jest obsługa i wzmocnienie gospodarstw domowych z obszarów wiejskich wysokiej jakości usługami finansowymi i programami społecznymi na obszarach wiejskich. Misja realizowana jest przez osobisty kontakt z klientami i wykorzystywanie każdej sposobności, aby podkreślać znaczenie każdego klienta i społeczności, w której żyje. Działalność AgroInvest polega na dostarczaniu pożyczek biznesowych (dla start-upów i na cele rozwojowe) i osobistych (finansowanie bieżących potrzeb, pożyczki rolne).

Od 2013 r. AgroInvest współpracuje z bankiem Société Générale⁹², co pozwoliło na dostarczenie produktów finansowych 22 546 nowym klientom (stan na 31 grudnia 2014 r.). Współpraca ta jest szczególnie istotna, z uwagi na fakt, iż AgroInvest nie otrzymuje finansowania z UE.

(I) AgroInvest jako fundusz gwarancyjny dla banku partnerskiego

Partnerstwo w tym przypadku przejawia się w przekazaniu przez AgroInvest do banku wstępnie uzgodnionego depozytu (ustalane jako procent od zaległych

90 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=39> (dostęp: 14.01.2017).

91 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 27–29.

92 Jest to jedna z największych i najstarszych instytucji finansowych na świecie oraz jeden z trzech największych i najstarszych banków francuskich obok LCL – dawniej Crédit Lyonnais i BNP Paribas. Instytucja została założona w 1864 r., jest obecnie jedną z największych instytucji finansowych w Europie działających na skalę międzynarodową.

płatności w portfelu). Taka gwarancja uruchamia procedurę pożyczkową przez bank partnerski. AgroInvest uzyskuje część środków dzięki międzynarodowym inwestorom w formie listów gwarancyjnych, które pozwalają instytucji mikrofinansowej korzystać z lokalnych pożyczek o charakterze komercyjnym (lokalne pożyczki finansują fundusz gwarancyjny).

Od początku swojej działalności Agroinvest współpracuje z bankami, co wynika przede wszystkim z potrzeb kapitałowych. Jego zadaniem jest pozyskiwanie potencjalnych klientów, weryfikacja i przygotowanie dokumentów dla celów analizy bankowej. Bank ostatecznie akceptuje wniosek i przyznaje pożyczkę. W czasie okresu kredytowania AgroInvest uzupełnia depozyt jeśli pożyczkobiorca spóźnia się ze spłatą pożyczki. Partnerstwo z bankami wpłynęło na zwiększenie liczby klientów AgroInvest, włączając w to osoby biedne i bardzo biedne, osoby wykluczone finansowo, klientów z obszarów wiejskich i osoby bezrobotne. Należy zauważyć, że współpraca ta generuje znaczne koszty dla instytucji mikrofinansowej, a dodatkowym wydatkiem jest wysokość przekazywanego depozytu. Rozwiązanie tego problemu leży w stworzeniu specjalnych regulacji prawnych dla działalności instytucji mikrofinansowych lub poprzez zaproszenie do partnerstwa większej liczby banków, tak aby wytworzyła się większa konkurencja.

Współpraca z AgroInvest posiada dla banków wymierne zalety – jest źródłem przychodów, które wiążą się z bardzo niskim ryzykiem. Pożyczkobiorcy uzyskują możliwość korzystania z mainstreamu systemu finansowego i rozwijania swojej działalności gospodarczej.

(II) AgroInvest jako instytucja mikrofinansowa oferująca usługi mikrofinansowe w kooperacji z bankami (przy braku regulacji prawnych)

W tym przypadku partnerstwa bank udziela pożyczki, lecz cała procedura jej przyznania spoczywa na AgroInvest. Tego typu partnerstwo występuje z bankiem Société Générale w Serbii, ma ograniczony zakres i pojawia się na poziomie krajowym. Instytucja mikrofinansowa jest odpowiedzialna za cały proces udzielenia kredytu: od pozyskania potencjalnych klientów aż po decyzję kredytową. Bank z kolei jest stroną umowy kredytowej i wypłaca środki. Pożyczka spłacana jest następnie do banku.

Wykorzystując taką strategię, instytucja mikrofinansowa jest w stanie obsługiwać swoją docelową grupę klientów, tj. osoby „niebankowione”, pomimo istniejących prawnych ograniczeń w tym zakresie. Dla banków oznacza to z kolei dodatkowe przychody, ale również wyższe koszty zabezpieczenia – bank centralny w Serbii wymaga 100% zabezpieczenia wartości pożyczek udzielonych osobom wykluczonym z tradycyjnego sektora bankowego. Banki zyskują natomiast na sprzedaży wiązanej – oferując komplementarne usługi takie jak transfery pieniężne i ubezpieczenia. Taka forma partnerstwa może zostać poprawiona, jeśli banki obniżą swoje wymogi administracyjne i zgodzą się akceptować niższe zabezpieczenia pożyczek od instytucji mikrofinansowych.

Micro Development⁹³

Micro Development L.L.C. to instytucja powstała w 2009 r., której misją jest oferowanie wsparcia finansowego i niefinansowego przedsiębiorcom i innym beneficjentom, aby poprawić ekonomiczno-społeczny standard życia ludności w Serbii. Portfel mikrokredytów w tej instytucji wyniósł na dzień 31 grudnia 2013 r. ponad 2 mln euro i należy podkreślić, że nigdy nie otrzymała ona finansowania ze środków UE. Micro Development posiada dwa rodzaje partnerstwa z głównymi przedstawicielami sektora bankowego:

- oferowanie usług mikrofinansowych w kooperacji z bankami (bez szczególnych formalnych uregulowań);
- transakcje z klientami za pośrednictwem rachunków bankowych.

(I) Oferowanie usług mikrofinansowych w kooperacji z bankami (bez szczególnych formalnych uregulowań)

Ta forma współpracy występuje w ramach dwóch struktur:

- od 2003 r. do 2008 r. usługi mikrofinansowe dostarczane były na zasadzie umowy agencyjnej (*commission contract*), a banki zaangażowane w to partnerstwo to Meridian Bank i Commercial Bank Belgrade; banki udzielały mikrokredytów klientom na ich rachunki w instytucji mikrofinansowej, po pozytywnej weryfikacji przez instytucję i podpisaniu umowy; Micro Development Fund gromadził niezbędne dokumenty, środki przeznaczone na pożyczki i przyjmował ich spłatę, był także odpowiedzialny za monitorowanie spłat, podczas gdy rola banku była ograniczona wyłącznie do podpisania umowy pożyczki; ta forma współpracy pozwoliła zwiększyć Micro Development liczbę klientów, banki natomiast korzystały na prowizjach płaconych przez pożyczkobiorców; słabościami tego partnerstwa były: brak ogólnych prawnych regulacji i odpowiedniego zabezpieczenia ryzyka dla obu stron umowy agencyjnej oraz wysokie koszty dyktowane przez bank, które zwiększały koszty mikrokredytu oraz krytyka banków przez organy nadzorcze;
- od 2008 r. wprowadzono gwarancje umów depozytowych – unikatową formę partnerstwa pomiędzy Micro Development i bankami (Privredna Banka Belgrade, VTB). Banki udzielały pożyczek z własnych rachunków bankowych. Rola Micro Development ograniczała się do weryfikacji klientów, przygotowania wniosku kredytowego i wysłania bankowi ostatecznej listy klientów kwalifikujących się do uzyskania finansowania. Instytucja mikrofinansowa przekazywała do banku kwotę odpowiadającą wartości pożyczki, powiększoną o wymaganą rezerwę bankową, a bank następnie udzielał jej pożyczkobiorcy; podstawową zaletą dla instytucji mikrofinansowej są uregulowania prawne takiej współpracy, które gwarantują ciągłość prowadzenia działalności mikrofinansowej; z drugiej strony zakres świadczonych usług generował

93 A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 38–41.

dla instytucji mikrofinansowej dość wysokie koszty operacyjne; uzależniał ją od banku i jego sytuacji finansowej; dla banku z kolei partnerstwo przyniosło znaczące przychody wolne od ryzyka.

(III) Transakcje z klientami za pośrednictwem rachunków bankowych

Aktywność ta została zapoczątkowana w 1998 r. jako mniej ryzykowna alternatywa dla udzielania pożyczek, a jej partnerami był Commercial Bank Belgrade i Bank Post Savings. Micro Development udzielał pożyczek poprzez oddziały banków, a wszystkie ich spłaty dokonywane były przez pożyczkobiorców bezpośrednio na rachunek bankowy instytucji mikrofinansowej. Każda transakcja obciążona była standardowymi kosztami ustalonymi przez dany bank i płaconymi przez pożyczkobiorcę.

Ta forma współpracy pozytywnie wpłynęła na wyniki finansowe Micro Development, zmniejszyła ryzyko działalności pożyczkowej i obniżyła jej koszty. Banki zyskiwały na prowizjach, a klienci, z uwagi na dostępność oddziałów, łatwy kontakt z bankiem.

Opportunity Bank Serbia⁹⁴

Opportunity Bank Serbia (OBS) rozpoczął działalność w 2002 r., początkowo jako bank oszczędnościowy, by w 2005 r. przekształcić się w tradycyjny bank (w 2007 r. uzyskał licencję bankową z banku centralnego w Serbii). Na dzień 31 marca 2015 r. jego portfel pożyczek wyniósł 66 627 857 euro. Bank podkreśla swoją misję społeczną, określając ją jako umożliwienie osobom wykluczonym finansowo transformację ich życia, przyszłości ich dzieci oraz ich społeczności. OBS nie otrzymuje żadnego finansowania z środków UE.

OBS reprezentuje strategię *upscaling* dla instytucji mikrofinansowych (MFIs becoming banks). Strategia ta pozwala OBS zwiększać liczbę klientów i prowadzić działalność pożyczkową niezależnie. Pozostaje przy tym instytucją różniącą się od banków pozostających w głównym nurcie systemu finansowego i z tego względu jego działalność jest często bardziej widoczna.

Na działalność OBS znaczący wpływ miało wprowadzenie regulacji bankowych, nakładających ponadnormatywne obowiązki sprawozdawcze i dokumentacyjne, które znacząco zwiększyły wydatki związane z procedurą przyznawania pożyczek. Bank OBS postrzegany jest jako instytucja innego typu niż pozostałe banki w Serbii, chociaż jako instytucja mikrofinansowa, która ukierunkowała się na działalność bankową pozostaje w konkurencji do tradycyjnych banków, oferując podobne produkty i usługi tym samym grupom klientów (z wyjątkiem pożyczkobiorców z obszarów wiejskich).

W Serbii mikrokredyt udzielany jest przedsiębiorstwom i w formie pożyczek tzw. produkcyjnych, bazując na metodologii akceptowanej na poziomie międzynarodowym. Kwota kredytu mieści się w przedziale od 300 euro do 3 tys. euro,

94 Ibidem, s. 44–45.

przy czym średnia wartość mieści się w przedziale 800 euro i 1,1 tys. euro. W Serbii mikrokredyt ma wysoki wskaźnik spłaty, co wynika z surowych kryteriów oceny w procesie rozpatrywania wniosku. Pożyczkobiorcy mogą natomiast liczyć ze strony instytucji mikrofinansowych na pomoc np. w obszarze edukacji finansowej. Instytucje mikrofinansowe silnie angażują się w społeczną misję i dywersyfikują swoje inicjatywy (skierowane np. na dzieci, datki na szkoły i szpitale).

Serbia jest również pierwszym beneficjentem środków finansowych pochodzących z Europejskiego Funduszu na rzecz Europy Południowo-Wschodniej (*European Fund for Southeast Europe*, EFSE). Fundusz ten jest przykładem wykorzystania innowacyjnych instrumentów finansowych w kontekście przedakcesyjnym. Oferuje on długoterminowe finansowanie zakwalifikowanym lokalnym instytucjom finansowym w krajach Europy Południowo-Wschodniej i Południowego Kaukazu. Główna działalność inwestycyjna EFSE polega na refinansowaniu wybranych partnerskich instytucji pożyczkowych, zlokalizowanych na wyżej wymienionym obszarze, za pomocą nadrzędnych lub podporządkowanych kredytów. Kredytobiorca (instytucja pożyczkowa) zobowiązuje się do dalszego pożyczania tych funduszy końcowym grupom docelowym, w tym mikro- i małym przedsiębiorstwom oraz gospodarstwom domowym o niskich dochodach⁹⁵.

4.5. Modele działalności mikrofinansowej – kontekst europejski

Charakterystyka europejskich instytucji mikrofinansowych została już zaprezentowana w rozdziale II, natomiast w tym miejscu pracy ich typy zostaną powiązane z konkretnymi przykładami podmiotów (tabela 21).

Inny aspekt charakteryzujący instytucje mikrofinansowe w Europie to ograniczenia prawne. Przykładowo w Niemczech i Serbii nie ma możliwości udzielania mikrokredytów poza sektorem bankowym. Instytucje mikrofinansowe są tam zmuszone do współpracy z bankami. Z kolei w Grecji nie ma monopolu bankowego, ale od instytucji finansowych wymaga się bardzo wysokiego poziomu minimum kapitałowego, aby mogły legalnie i bezpiecznie prowadzić działalność kredytową. Takie regulacje mogą utrudniać rozwój sektora mikrofinansów. Ponadto instytucje mikrofinansowe, choć udzielają mikrokredytów, często nie mogą przyjmować oszczędności. Nie mając zgody na takie, relatywnie tanie i dostępne źródło finansowania, instytucje mikrofinansowe poszukują alternatywnych sposobów finansowania swojej działalności.

95 www.efse.lu (dostęp: 20.01.2017).

Tabela 21. Instytucje mikrofinansowe w Europie

Rodzaj instytucji	Przykłady
Organizacje pozarządowe	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Association pour le Droit à l'Initiative Economique ADIE (Francja); ▪ Opportunity International (Rumunia); ▪ HIRO Association Help Integra (Rumunia); ▪ Fundusz Mikro (Polska); ▪ Fundacion Un Sol Mon (Hiszpania); ▪ The Prince's Trust (Wielka Brytania); ▪ Aspire Micro-finance (Wielka Brytania); ▪ Siebte Säule, Monex (Niemcy).
Banki zajmujące się finansowaniem małych przedsiębiorstw lub banki posiadające dział mikrofinansów	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Banque du développement des petites et moyennes entreprises (Francja); ▪ Kreditanstalt für Wiederaufbau (Niemcy); ▪ MIRO Bank (Rumunia); ▪ Crea tu empresa: Caja General de Ahorros de Granada (Hiszpania).
Instytucje publiczne zajmujące się usługami mikrofinansowymi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ARP-Kredit Berlin, Starthilfe Baden-Württemberg, BWA Hamburg, ProGES Kassel, Starthilfefonds Bremen (Niemcy); ▪ France Initiative Réseau (Francja); ▪ Instituto de Crédito Oficial (Hiszpania).
Spółdzielcze instytucje finansowe	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SKOK (Polska); ▪ JAK (Jord Arbete Kapital) Bank (Szwecja).

Źródło: Komisja Europejska, *Policy measures to promote the use of micro-credit for social inclusion*, Study conducted on behalf of the European Commission DG, Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, unit E/2, 2005, s. 17–18.

Biorąc pod uwagę powyższy kontekst, można stwierdzić, że interakcje pomiędzy instytucjami mikrofinansowymi i bankami występują w Europie naturalnie, choć nie zawsze dobrowolnie. Oczywiście te interakcje mają wpływ zarówno na działalność banków, jak i instytucji mikrofinansowych. Z jednej strony instytucje mikrofinansowe włączają banki do swojego modelu biznesowego, z drugiej strony banki dokonują rewizji swojej strategii operacyjnej w odpowiedzi na rosnącą rolę instytucji mikrofinansowych na europejskim rynku finansowym⁹⁶.

Jak już zostało wspomniane w rozdziale II niniejszej pracy na przestrzeni lat wykształciły się różne modele funkcjonowania instytucji mikrofinansowych, w tym model bankowy i pozabankowy. Pomiedzy tymi modelami istnieją specyficzne różnice, jak choćby:

- podstawy instytucjonalne;
- charakter produktów kredytowo-pożyczkowych;
- marketing i pozyskiwanie klienta;
- ocena ryzyka i zarządzanie nim.

⁹⁶ A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe...*, s. 4.

Badania prowadzone w Europie ukazują obraz partnerstwa pomiędzy instytucjami mikrofinansowymi a bankami. Analizie podlegają przyczyny współpracy tych dwóch typów podmiotów, wyzwania, które stoją przed taką współpracą oraz możliwości jej usprawnienia. Badanie przeprowadzone na 15 podmiotach: instytucjach mikrofinansowych (12) i bankach (3), funkcjonujących w krajach europejskich, objęło następujące kwestie:

- identyfikację typu partnerstwa z bankiem (istniejące lub przeszłe) lub alternatywnie identyfikację strategii *downscaling* lub *upscaling*;
- charakterystykę współpracy: powody zaangażowania, kto był inicjatorem, partner prowadzący, poziom operacji (krajowy, regionalny), efekt dla zasięgu i wyniku finansowego;
- zalety i wady współpracy z punktu widzenia instytucji mikrofinansowej, banku i klientów;
- możliwe sposoby poprawy współpracy;
- kwestię konkurowania banku i instytucji mikrofinansowej;
- identyfikację alternatywnych form współpracy.

Dwie główne formy współpracy banków i instytucji mikrofinansowych to zaangażowanie banków w działalność mikrokredytową oraz włączenie się instytucji mikrofinansowej w główny nurt segmentu finansowego. Jednak zależności jest o wiele więcej, co zostało zaprezentowane w tabeli 22.

Jedną z form prowadzenia działalności mikrofinansowej jest pożyczanie przez instytucję mikrofinansową środków z banku komercyjnego na prowadzenie działalności mikrokredytowej. Jest to najbardziej popularny model współpracy, funkcjonujący na całym świecie. Instytucje mikrofinansowe, które zdecydowały się na ten model mają, m.in. solidne podstawy finansowe, wysokiej jakości portfel kredytowy, wiarygodny system informacji oraz możliwości wzrostu i rozwoju.

Innym sposobem prowadzenia działalności mikrofinansowej jest udział banku komercyjnego w kapitale własnym instytucji mikrofinansowej. Jest to rodzaj współpracy, w którym bank finansujący może dodatkowo prowadzić wsparcie operacyjne, komercyjne i finansowe. Daje on większą siłę decyzyjną dla banku, z drugiej strony instytucja mikrofinansowa zyskuje na solidnym wizerunku partnera z mainstreamu sektora finansowego. Instytucje mikrofinansowe mogą dodatkowo otrzymywać subsydia z banków. Subsydiowanie może mieć charakter bezpośredni (subsydia pokrywające wydatki operacyjne) lub pośrednie (alokacja personelu, dzielenie się stratami).

Aby obniżyć swoje koszty operacyjne wiele instytucji mikrofinansowych dzieli infrastrukturę z bankiem (biura, system IT) – zwiększa to możliwości dotarcia z ofertą do klientów, ponieważ banki mają wysoki poziom penetracji rynku dzięki licznym oddziałom. Klienci mikrokredytów mogą otworzyć rachunek w banku, zakładać lokaty, zawierać umowy ubezpieczeniowe.

Tabela 22. Formy współpracy instytucji mikrofinansowych i banków

	Uzasadnienie	Podejście	Rodzaj partnerstwa/strategii
banki zaangażowane w mikrofinanse	pozyskanie nowego segmentu klientów	downscaling	bank tworzy specjalistyczną jednostkę oferującą mikrokredyty
			oferowanie mikrokredytu bezpośrednio przez bank
	społeczna odpowiedzialność biznesu	partnerstwo	instytucja mikrofinansowa zapożycza się w banku
			bank ma udziały w kapitale własnym instytucji mikrofinansowej
			instytucja mikrofinansowa subsydiowana przez bank
			przedstawiciele banku w zarządzie instytucji mikrofinansowej
konkurencyjność		instytucja mikrofinansowa współfinansuje projekty z bankiem	
cross-selling*			
instytucje mikrofinansowe zaangażowane w główny nurt sektora finansów	pozyskanie nowego segmentu klientów	partnerstwo	instytucja mikrofinansowa ocenia i monitoruje klientów banku
			instytucja mikrofinansowa oferuje usługi związane z zakładaniem firmy dla klientów banku
	dostęp do finansowania		bank i instytucja mikrofinansowa współkorzystają z infrastruktury (biura, IT)
	zmniejszenie kosztów operacyjnych		bank oferuje usługi mikrofinansowe w kooperacji z instytucją mikrofinansową
		upscaling	instytucja mikrofinansowa oferuje kredyty większe kwotowo
	ominięcie wymogów prawnych		przekształcenie instytucji mikrofinansowej w bank

* Sprzedaż klientowi produktu lub usługi powiązanych z innym zakupem.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Cozarenco, *Microfinance Institutions and Banks in Europe: The Story to Date*, Working Papers CEB 15-027, ULB – Université Libre de Bruxelles, 2015, s. 10.

Inny rodzaj współpracy to wprowadzenie do zarządu instytucji mikrofinansowej przedstawicieli banku – ta forma oznacza kontrolowanie sektora mikrofinansowego. Zarząd instytucji mikrofinansowej musi się w takim wypadku upewnić, że przedstawiciele banku nie narzucają decyzji, które byłyby sprzeczne z misją społeczną instytucji mikrofinansowej.

Współpraca z instytucją mikrofinansową może nieść ze sobą także pewne pozytywne aspekty dla banku w obszarze oceny i monitorowania klientów. Banki

bazują przede wszystkim na określonych, „twardych” informacjach (informacje finansowe, zdolność do przedłożenia zabezpieczeń, doświadczenia potencjalnego klienta), podczas gdy instytucje mikrofinansowe koncentrują się na informacjach bardziej „miękkich”, jak osobowość kredytobiorcy, specyfika gospodarstwa domowego – instytucje mikrofinansowe często osobiście wizytują miejsce zamieszkania czy zatrudnienia potencjalnego klienta. Te dwa podejścia nie wykluczają się wzajemnie – obydwa typy informacji podlegają analizie, jednak ich waga w procesie decyzyjnym zależy będzie indywidualnie od banku.

Inna strategia to poszukiwanie kapitału na alternatywnych rynkach finansowych. Niektóre banki są zaangażowane bezpośrednio w mikrofinanse poprzez downscaling. Istnieją dwie możliwości funkcjonowania tego zjawiska:

- banki bezpośrednio udzielają mikrokredytów;
- banki kreują instytucję mikrofinansową (jednostkę wewnętrzną lub zewnętrzną podmiot) i przez niego prowadzą działalność mikrokredytową.

Zdarza się także, że niektóre instytucje mikrofinansowe implementują strategię upscaling i udzielają większych pożyczek (np. pożyczki przekraczające 25 tys. euro). Przykładem dla tego przypadku może być transformacja instytucji mikrofinansowej w bank komercyjny.

Istnieje wiele możliwości partnerstwa pomiędzy instytucjami mikrofinansowymi a bankami w Europie. Kształtuje je często krajowy kontekst prawny i ekonomiczny. Instytucje mikrofinansowe wykazują często więcej niż jeden rodzaj partnerstwa, a w niektórych przypadkach wchodzi w skład konsorcjum banków. W większości krajów europejskich instytucje mikrofinansowe i banki nie konkurują bezpośrednio ze sobą, ponieważ koncentrują się na obsłudze innych sektorów rynku i dostarczają usługi, które raczej się uzupełniają. Współpraca przynosi korzyści obu stronom. Banki przyczyniają się do rozwoju instytucji mikrofinansowych i mają wpływ na poprawę ich wyników finansowych. Dla instytucji mikrofinansowych współpraca oznacza łatwiejszy dostęp do kapitału czy możliwość skorzystania z technik obniżania kosztów. Z kolei banki zyskują lepszy wizerunek poprzez wdrożenie społecznej odpowiedzialności biznesu. Instytucje mikrofinansowe ułatwiają im sięgnięcie do segmentu potencjalnych klientów, którzy mogą im przynieść w przyszłości zyski. Co więcej, współpraca daje możliwość sprzedaży kredytów powiązanych z innymi produktami finansowymi. Wejście do segmentu mikrofinansów jest dla banków, w niektórych przypadkach, wolne od ryzyka, ponieważ spoczywa ono w całości na instytucji mikrofinansowej.

Na współpracy banków i instytucji mikrofinansowych zyskują także kredytobiorcy. Dzięki dużej ilości oddziałów banków zyskują na bliskości. Pozyskanie kredytu z czy też poprzez instytucję mikrofinansową, która współpracuje z wiodącą na rynku instytucją bankową jest pierwszym krokiem w kierunku włączenia finansowego. Dodatkowo usługi oferowane przez instytucje mikrofinansowe są tak zaprojektowane, aby lepiej spełniać oczekiwania i potrzeby kredytobiorców.

Główne wyzwanie dla instytucji mikrofinansowych zaangażowanych w partnerstwo z bankami to uzyskanie pewności, że ich cele oraz cele banków w kontekście dostarczania mikrokredytów są wspólne. Pozwoli to uniknąć ryzyka dryfu misji. Współpraca tych dwóch podmiotów może być poprawiona poprzez długoterminowe umowy, tworzenie wielo-bankowych modeli współpracy, przekazanie większych uprawnień decyzyjnych instytucjom mikrofinansowym, uproszczenie zasad partnerstwa, zwiększenie wiedzy w bankach na temat mikrofinansów oraz standaryzację metod i kryteriów zatrudniania pracowników.

Rozdział V

Ekonomiczne i społeczne efekty mikrofinansów

Efektywność należy do podstawowych kategorii stosowanych w opisie stanu, funkcjonowania oraz szans rozwojowych różnego rodzaju podmiotów, w tym szczególnie podmiotów gospodarczych. O wielowymiarowości efektywności świadczy fakt, że literatura przedmiotu zawiera obszerne spektrum jej definicji i interpretacji. Ponadto istota i zakres efektywności ewoluuje w czasie, podążając za rozwojem teorii i praktyki oraz zmieniających się oczekiwań i systemów wartości społeczeństwa. Efektywność może dotyczyć różnych sfer życia społeczno-gospodarczego, dlatego też należy podejść do tego zagadnienia w sposób interdyscyplinarny, dostosowany dla potrzeb tego, co ma być przedmiotem badań.

5.1. Efektywność ekonomiczna – istota i metody pomiaru

Efektywność to kategoria ekonomiczna wykorzystywana głównie jako kryterium oceny działalności gospodarczej. Może odnosić się zarówno do całego przedsiębiorstwa, jak i poszczególnych jego obszarów. Efektywność należy do właściwości przesądzających o istocie przedsiębiorstwa, jako podmiotu gospodarującego, warunkując tym samym jego funkcjonowanie oraz determinując jego rozwój¹. Koresponduje zwykle z zasadą racjonalnego gospodarowania, formułowaną w dwóch wariantach: wydajnościowym (maksymalizacja efektu)

1 G. Osbert-Pociecha, *Relacja między efektywnością a elastycznością organizacji*, [w:] T. Dudycz, Ł. Tomaszewicz (red.), *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1183, Wrocław 2007, s. 338.

i oszczędnościowym (minimalizacja nakładu)². Efektywność w sensie wzajemnych relacji między nakładami i efektami może być przedstawiana w oparciu o trzy podstawowe formuły, jako:

- różnica pomiędzy efektami a nakładami (korzystność) – wynik powinien być większy od zera, co oznacza, że uzyskane efekty są większe od poniesionych nakładów;
- iloraz efektów do poniesionych nakładów (ekonomiczność) – wynik powinien być większy od jedności, co oznacza, że poniesione nakłady są niższe od uzyskanych efektów;
- iloraz różnicy pomiędzy efektami a nakładami do poniesionych nakładów – formuła określana jako stopa zwrotu z inwestycji (return on investment, ROI) i wyrażana w procentach³.

Efektywność to pojęcie wpisujące się w teorię ekonomii i zarządzania, lecz definiowane w różnorodny sposób:

- właściwa rzecz robiona we właściwy sposób⁴;
- najbardziej skuteczne zastosowanie zasobów społeczeństwa w procesie zaspokajania braków i potrzeb ludzi⁵;
- miara sprawności i skuteczności, miara tego w jakim stopniu osiąga się wyznaczone cele⁶;
- najlepsze rezultaty w produkcji, dystrybucji i usługach, uzyskane przy najniższych kosztach⁷;
- sprawność i skuteczność⁸.

Efektywność trudno jednoznacznie zdefiniować. Bardzo często pomocne może być odniesienie się do sprawności działania – działania będą miały atrybut sprawności tylko wtedy, gdy będą cechowały się skutecznością, korzystnością oraz ekonomicznością⁹. Korzystność wyraża przewagę absolutną systemu, natomiast ekonomiczność przewagę względną. Sprawne działanie konstytuują trzy elementy i ich wzajemne relacje pomiędzy sobą: cel, efekt i nakład. Efektywność często rozumiana jest jako skuteczność. Jednak pojęcia te różnią się między sobą istotnie: efektywność to robienie rzeczy w odpowiedni sposób, zaś skuteczność to robienie właściwych rzeczy¹⁰. W wąskim ujęciu w teorii sprawnego działania

2 R. Matwiejczuk, *Efektywność – próba interpretacji*, „Przegląd Organizacji” 2000, nr 11, s. 27.

3 A. Rutkowska, *Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, R. 11, nr 1, cz. 4, s. 440.

4 H. Emerson, *The Twelve Principles of Efficiency*, „Engineering Magazine Co”, New York 1913, s. 89.

5 P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 5.

6 J.A.F. Stoner, R.E. Freeman, D.R. Gilbert, *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1997, s. 21.

7 *Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, Z. Dowgiatło (red.), Wyd. Znicz, Szczecin 2000.

8 *Mały słownik języka polskiego*, S. Skorupka, H. Auderska, Z. Łempicka (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 178.

9 R. Walkowiak, *Prakseologiczne zasady sprawnego działania*, „Zeszyt Naukowy Ekonomia i Zarządzanie”, Włocławek 2011, nr 1, s. 29.

10 M.M. Helms, *Encyklopedia of Management*, Thompson Gale, Detroit 2006, s. 211.

efektywności odpowiada ekonomiczność. Oczekuje się bowiem powiązania skuteczności i ekonomiczności z korzystnością, ponieważ można działać skutecznie a nieekonomicznie, można także skutecznie i ekonomicznie szkodzić lub działać na korzyść¹¹. Współczesne zarządzanie organizacją wymaga włączenia do oceny sprawności zarządzania kryterium słuszności społecznej, co wynika z faktu, iż skuteczność działania i słuszność społeczna oddziałują na ekonomiczność i korzystność¹².

W ocenie efektywności gospodarowania można wyróżnić dwa podejścia: celowe i systemowe. W pierwszym z nich przedmiotem oceny jest stopień realizacji założonych celów, a w drugim stopień wykorzystania zasobów¹³. Pierwsza z tych ocen może być utożsamiana z angielskim terminem *effectiveness* (efektywność, skuteczność) – jej miarą jest stopień przybliżania się założonych celów do rezultatów prowadzonej działalności. Druga zaś utożsamiana jest z terminem *efficiency* (efektywność, sprawność) – jej miarą jest relacja między osiągniętymi rezultatami a poniesionymi nakładami. Jednoczesne ujmowanie tych dwóch rodzajów ocen pozwala stwierdzić, że efektywność organizacji zwiększa się wraz ze wzrostem stopnia realizacji celów i zmniejszaniem się nakładów niezbędnych do ich realizacji.

Zdaniem Zbigniewa Kowalskiego, efektywność nie ma jednoznacznej treści empirycznej. Konkretnie jej znaczenie wynika z kontekstu analizy lub dodatkowego komentarza (np. efektywność substytucji, efektywność inwestycji). Indywidualny sens tego pojęcia związany jest z charakterem działalności, która podlega ocenie, z podmiotem oceniającym czy celami analizy¹⁴.

Maria Holstein-Beck, dokonując analizy ewolucyjnego rozwoju pojęcia efektywności i próbując określić je w sposób zgodny z duchem czasu, wyróżnia następujące kategorie składające się na współczesne rozumienie treści i zakresu efektywności:

- wydajność (ujęcie techniczno-ekonomiczne H. Emersona);
- kompetencyjność (ujęcie organizacyjno-biurokratyczne M. Webera);
- sprawność (ujęcie prakseologiczne T. Kotarbińskiego);
- funkcjonalność (ujęcie humanistyczne R. Beckharda);
- komunikatywność (ujęcie osobowościowe D.J. Lawlessa);
- moralność (ujęcie behawioralne K. Obuchowskiego)¹⁵.

11 E. Niedzielski, *Determinanty sprawnego działania w zarządzaniu*, „Zeszyt Naukowy Ekonomia i Zarządzanie”, W. Kozłowski (red. nauk.), Olsztyn 2011, nr 1, s. 20.

12 S. Nowosielski, *Skuteczność i efektywność realizacji procesów gospodarczych*, [w:] T. Dudycz (red.), *Mikroekonomiczne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw*, INDYGO ZAHIR MEDIA, Wrocław 2008, s. 41.

13 M. Bielski, *Podstawy teorii organizacji i zarządzania*, C.H. Beck, Warszawa 2002.

14 Z. Kowalski, *Wybrane problemy definiowania i oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie*, „ZER” 1992, nr 1–3, s. 22.

15 E. Szymańska, *Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar*, „Rocznik Nauk Rolniczych” 2010, Seria G, t. 97, z. 2, s. 155.

Pojęcie efektywności to nie tylko sfera ekonomiczno-finansowa, ale także społeczna, kulturowa czy ekologiczna, przejawiające się w sferze organizacji ludzkiej działalności. Efektywność odnosi się zatem zarówno do wymiaru ekonomicznego, jak i organizacyjnego przedsiębiorstwa. Określenie efektywności jest niezwykle skomplikowane, jednak zawsze odnosi się do wewnętrznych i zewnętrznych kryteriów oceny, specyficznych dla danego kontekstu oraz zmieniających się w czasie. Niezwykle istotnym czynnikiem owych zmian są potrzeby, przeświadczenia, a także wartości kadry zarządzającej¹⁶.

W badaniach dominuje efektywność organizacyjna oraz ekonomiczna, bazująca na podejściu wskaźnikowym, parametrycznym, a także nieparametrycznym. Odnosząc efektywność do organizacji, można wyodrębnić jej dwa wymiary: operacyjny i strategiczny. Efektywność w sensie operacyjnym sprowadza się do zalecenia, aby działać znacznie lepiej przy wykonywaniu tego, co robią inni w tej samej branży, realizując taką samą koncepcję biznesowego działania. Efektywność w wymiarze strategicznym oznacza działanie inaczej, w odmienny sposób urzeczywistniając unikatową koncepcję biznesowego działania. Przedsiębiorstwo, aby przetrwać i rozwijać się w zmiennym otoczeniu, musi być efektywne zarówno w sensie operacyjnym, jak i strategicznym.

Analizując pojęcie efektywności w świetle dorobku teorii organizacji, można stwierdzić, że jest ona nadrzędną kategorią w stosunku do takich pojęć jak wydajność, produktywność, rentowność, skuteczność, sprawność czy racjonalność. Efektywność może być w tym kontekście interpretowana jako relacja nakład-efekt, umiejętność szybkiego przystosowania się do zmian, miara zdolności organizacji do realizacji strategii i urzeczywistniania celów, narzędzie pomiaru skuteczności i sprawności działania. Efektywność jest kluczowym elementem rozwoju człowieka i organizacji, przejawiającym się w samorealizacji i zdolności nowoczesnego społeczeństwa do przetrwania.

Obok różnych definicji efektywności w literaturze przedmiotu istnieje także wiele kategorii efektywności. Z teorią zarządzania wiąże się pojęcie efektywności organizacyjnej (efektywność funkcjonowania systemu), czyli zdolności przedsiębiorstwa do „bieżącego i strategicznego przystosowania się do zmian otoczeniu, a także produktywnego wykorzystania posiadanych zasobów do realizacji przyjętej struktury celów”¹⁷. W ramach efektywności organizacyjnej wyróżnia się następujące komponenty:

- efektywność gospodarowania (ekonomiczna):
 - w ujęciu finansowym,
 - w ujęciu produktywnościowym;
- efektywność pozaekonomiczną.

16 K. Cameron, *A study of organizational effectiveness and its predictors*, „Management Science” 1986, nr 1, s. 87.

17 E. Szymańska, *Efektywność przedsiębiorstw...*, s. 156.

Efektywność w sensie ogólnym można także podzielić na efektywność:

- techniczną (efektywność technologii i efektywność skali);
- ekonomiczną, związaną zasadą racjonalnego gospodarowania (efektywność alokacji, efektywność cenowa, efektywność skali).

Efektywność alokacji wyznaczana jest przez daną kombinację czynników produkcji i produktów. „Maksymalizacja efektywności alokacji odpowiada maksymalnej produkcji przy ograniczonych środkach i jest równoznaczna z minimalizacją jednostkowych kosztów produkcji. Efektywność cenowa wyraża natomiast zdolność przedsiębiorstwa do uzyskiwania atrakcyjniejszych warunków w zakresie pozyskiwania nakładów i sprzedaży produktów”¹⁸.

Rozważania związane z efektywnością dotyczą najczęściej efektywności skali i zakresu. Przedsiębiorstwo, prowadząc działalność gospodarczą, może osiągać korzyści skali, jeżeli wzrostowi efektów podejmowanych przedsięwzięć towarzyszy proporcjonalnie niższy przyrost nakładów (kosztów). Przedsiębiorstwo może zatem działać efektywniej, zwiększając (do pewnego momentu) poziom produkcji (skali). Efektywność zakresu z kolei to sytuacja, w której przedsiębiorstwo produkuje najbardziej efektywny pod względem kosztów zestaw produktów. Przedsiębiorstwo działające w obszarze ekonomii zakresu dla danego poziomu efektów będzie miało jednostkowy koszt produkcji niższy, jeżeli będzie produkować cały zakres produktów, zamiast specjalizować się w kilku z nich¹⁹.

Efektywność jest także pojmowana jako ilościowa cecha działania, odzwierciedlająca się w relacji efektów użytkowych uzyskanych w pewnym czasie i zmierzających do zaspokojenia potrzeb odbiorcy czy społeczeństwa oraz nakładów (zasobów) koniecznych do osiągnięcia tego efektu poniesionych w pewnym czasie²⁰.

Pomiar efektywności przedsiębiorstwa to jedna z najbardziej dynamicznie rozwijających się koncepcji ostatnich dziesięcioleci. Pomiar efektywności działań podejmowanych przez podmioty gospodarcze to podstawowa procedura pozwalająca na racjonalną alokację zasobów. Wysoka efektywność uzasadnia ich kontynuację i/lub intensyfikację, zaś niska efektywność będzie sygnałem ostrzegawczym wskazującym na ich ograniczenie lub wręcz zaprzestanie. Takie podejście stosowane jest w przypadku zasobów materialnych, jak również coraz częściej odnosi się do obszaru zasobów niematerialnych²¹.

Efektywność ekonomiczną można mierzyć, opisując całkowite relacje między efektami a nakładami, odnosząc do siebie przyrosty efektów i przyrosty nakładów, bądź też odnosząc do siebie całkowite efekty do cząstkowych nakładów. Pomiar efektywności ekonomicznej dokonywany może być zarówno w skali

18 Ibidem, s. 157.

19 A. Rutkowska, *Teoretyczne aspekty efektywności...*, s. 442–443.

20 J. Zieleniewski, *Organizacja i zarządzanie*, PWN, Warszawa 1974, s. 199.

21 R. Kazlauskaitė, I. Buciniene, *The Role of Human Resources and Their Management in the Establishment of Sustainable Competitive Advantage*, „Engineering Economics” 2008, Nr 5 (60), s. 78.

mikro- i makroekonomicznej. Podejście makroekonomiczne pozwala zmierzyć sprawność gospodarowania ogółu przedsiębiorstw w kraju. Ocena poziomu efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw w ujęciu mikroekonomicznym ma znaczenie dla właścicieli, podczas gdy ujęcie makroekonomiczne dostarcza informacji o stanie sytuacji całego społeczeństwa. W gospodarce rynkowej istnieje bowiem silny związek pomiędzy wynikami ogółu przedsiębiorstw a sytuacją całego społeczeństwa – efektywność ogółu przedsiębiorstw w kraju wpływa na polepszenie przeciętnych warunków życia całego społeczeństwa. Ta zależność sprawia, iż efektywność ekonomiczna całej gospodarki urasta do jednego z najważniejszych problemów społecznych w każdym państwie, implikując tym samym konieczność jej monitorowania²².

Efektywność można oceniać w ujęciu *ex ante* i *ex post*. Obliczając efektywność *ex ante*, szacuje się przewidywane efekty przy zaangażowaniu określonych środków i czasu. Efektywność *ex post* dotyczy określania rezultatów konkretnych działań. Rozważanie problematyki efektywności nie powinno jednak pominąć względności, która dla interpretacji poziomu efektywności stanowi punkt odniesienia i tło²³.

Metody pomiaru efektywności opierają się na podejściu:

- wskaźnikowym – konstruowanie relacji pomiędzy różnymi wielkościami;
- parametrycznym – wykorzystanie funkcji produkcji (zależność techniczna między nakładami a produkcją);
- nieparametrycznym – wykorzystanie procedury programowania liniowego (nie uwzględnia się wpływu czynnika losowego na efektywność obiektów oraz potencjalnych błędów pomiaru).

Podejście wskaźnikowe to relatywnie prosta metoda analizy operacji gospodarczych i wyników funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Ważne jest jednak odpowiednie dobranie kategorii do analizy. Wybór wskaźników podyktowany jest często celem analizy. Można stosować systemy wielu wskaźników, wykorzystać tylko najważniejsze lub tworzyć miary syntetyczne²⁴. Analiza wskaźnikowa w analizie ekonomicznej obejmuje dużą liczbę wskaźników, pogrupowanych jako wskaźniki: rentowności, płynności finansowej, sprawności działania, zadłużenia i rynkowe. Metody pomiaru efektywności produkcji nie muszą odnosić się jedynie do procesu produkcyjnego, mogą być stosowane również w celu oceny całego podmiotu gospodarczego, a więc do pomiaru efektywności na poziomie strategicznym. Do najczęściej stosowanych metod zalicza się wówczas: arkusz badania potencjału strategicznego, analizę kluczowych czynników sukcesu, analizę łańcucha wartości, metody portfelowe, a także cykl życia produktu.

22 A. Rutkowska, *Teoretyczne aspekty efektywności...*, s. 442–443.

23 E. Szymańska, *Efektywność przedsiębiorstw...*, s. 159.

24 J. Kulawik, *Wskaźniki finansowe i ich systemy w zarządzaniu gospodarstwami rolniczymi*, IERiGŻ, Warszawa 1995, s. 13.

Podejście parametryczne ma silne podstawy mikroekonomiczne i statystyczne, a pomiar efektywności opiera się na rozwiązaniu odpowiedniego zagadnienia optymalizacyjnego. Metody parametryczne stosowane są w przypadku modeli o ściśle określonej strukturze, którą należy zidentyfikować. Od postaci struktury zależy odpowiednio liczba estymowanych parametrów. Metody te, wymagają przyjęcia założeń dotyczących postaci funkcji produkcji, określającej relacje między nakładami a wynikami²⁵. Funkcja ta, dostarcza informacji na temat wielkości maksymalnego produktu, jaki można uzyskać przy danych nakładach, a parametry tej funkcji ustala się za pomocą klasycznych narzędzi estymacji ekonometrycznej²⁶. Do parametrycznego pomiaru efektywności początkowo stosowane były modele deterministyczne. W modelach tych nieefektywność techniczna określana jest jako odległość pomiędzy obserwowaną wielkością produkcji a jej wartością maksymalną wynikającą z funkcji granicznej i dostępnej technologii. Ze względu jednak na przyjęte założenia ignorujące czynniki o charakterze losowym okazały się one niewystarczające. W latach 70. XX w. do pomiaru efektywności i analizy procesu produkcyjnego zaproponowano stochastyczne modele graniczne, dające bardziej przekonujące rezultaty²⁷. Pomiar efektywności w grupach modeli deterministycznych i stochastycznych wymaga specyfikacji określonej funkcji granicznej i ekonometrycznej estymacji jej parametrów. W ramach podejścia parametrycznego wyodrębnia się metody:

- SFA (Stochastic Frontier Approach);
- TFA (Thick Frontier Approach);
- DFA (Distribution Free Approach).

Podejście nieparametryczne to metody niewymagające znajomości funkcyjnej zależności między nakładami a wynikami. Ujęcie nieparametryczne cechuje większa elastyczność, jest bowiem ono stosowane w przypadku modeli, których struktura nie jest założona z góry, lecz jest dostosowywana do danych. W metodach tych, nie analizuje się także zależności pomiędzy nakładami a efektami. Do podstawowych metod nieparametrycznych należą następujące metody:

- DEA (Data Envelopment Analysis);
- FDH (Free Disposal Hull).

Z uwagi na różnorodność metod i podejść do sposobu pomiaru efektywności można stwierdzić, że nie istnieje wspólnie jedno, syntetyczne i uniwersalne kryterium oceny efektywności podmiotu. System oceny wielokryterialnej powinien być konstruowany indywidualnie, przy uwzględnianiu funkcji genotypowej

25 W praktyce oceny efektywności bazujące na wykorzystaniu tej funkcji mają często charakter fragmentaryczny, uwzględniający tylko część kategorii efektywności.

26 J. Baran, M. Pietrzak, *Analiza efektywności wybranych branż polskiego agrobiznesu bazująca na metodzie DEA*, „Roczniki Nauk Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” t. 9, nr 3, 2009, s. 15–16.

27 J. Barbarski, *Ekonometryczny pomiar efektywności ekonomicznej instytucji finansowych. Stochastyczny model graniczny kosztów*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 41, s. 32.

organizacji, zestawu bieżących celów, uznawanej hierarchii wartości, a także celu, z punktu widzenia którego dokonuje się oceny.

Zarówno literatura krajowa, jak i zagraniczna w małym stopniu definiuje efektywność finansową. Większość autorów, przede wszystkim hołdujących tradycyjnej analizie finansowej, traktuje efektywność finansową jako różne rodzaje rentowności. Wskaźniki rentowności są popularnymi miarami efektywności (prosta konstrukcja i interpretacja), mają jednak liczne słabości oraz ograniczenia:

- są miarami księgowymi, a więc kształtowanymi przez politykę rachunkowości, niekiedy też celowo manipulowanymi;
- koncentrują się na przeszłości, a z racji ujmowania w ich formułach kategorii zysku zawężają obszar analizy czynników wpływających na osiągnięcie celów monetarnych organizacji do sfery działań operacyjnych;
- pomijają ryzyko, politykę dywidendową przedsiębiorstwa, zmiany wartości pieniądza w czasie i nakłady inwestycyjne. To wszystko w połączeniu z polityką rachunkowości może prowadzić do zawyżania stóp zwrotów;
- nie uwzględniają wpływu struktury i pełnego kosztu kapitału²⁸.

Bardzo często w krajowym piśmiennictwie utożsamia się rentowność z efektywnością ekonomiczną albo efektywnością funkcjonowania organizacji. W kontekście współczesnej wiedzy postępowanie takie nie jest właściwe. Stawianie znaku równości między rentownością a efektywnością ekonomiczną nie ma również uzasadnienia na gruncie najnowszych tendencji w nauce o finansach przedsiębiorstwa²⁹.

Interesujące ujęcie współczesnego rozumienia efektywności finansowej proponuje Erich A. Helfert, który stwierdza, że podstawowym ekonomicznym celem racjonalnego zarządzania jest „gospodarowanie wybranymi zasobami na szczeblu strategicznym w taki sposób, by z biegiem czasu wytworzyć wartość ekonomiczną zapewniając nie tylko pokrycie, ale i godziwy zwrot z poniesionych nakładów, nie przekraczając jednocześnie poziomu ryzyka akceptowanego przez właścicieli”³⁰. Podejście to różni się od tradycyjnego rozumienia rentowności, co może być uzasadnione w kontekście analizy historycznego ujęcia metod pomiaru efektywności finansowej i istoty wartości przedsiębiorstwa (tabela 23).

28 J. Kulawik, *Efektywność finansowa w rolnictwie. Istota, Pomiar i Perspektywy*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB, Warszawa, file:///C:/Users/user/Downloads/Kulawik%20(1).pdf (dostęp: 20.11.2018) za: M. Walczak (red.), *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2003; G. Gołębiowski, P. Szczepankowski, *Analiza wartości przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2007.

29 J. Kulawik (red.), *Analiza efektywności ekonomicznej i finansowej przedsiębiorstw rolnych powstałych na bazie majątku WRSP*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, s. 9.

30 A.E. Helfert, *Techniki analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 19.

Tabela 23. Metody pomiaru efektywności finansowej i istoty wartości przedsiębiorstwa

XX w.				XXI w.
lata 20.	lata 70.	lata 80.	lata 90	
model Du Ponta współzależności mierników rentowności stopa zwrotu z aktywów (ROA) stopa zwrotu z zainwestowa- nych kapitałów (ROIC)	zysk na jedną akcję (EPS)	wartość rynko- wa do wartości księgowej (MV/BV) lub inaczej wskaźnik Q-Tobina stopa zwrotu z kapitału wła- snego (ROE) wolne przepły- wy pieniężne (FCF)	zysk ekonomiczny (ekonomiczna wartość dodana EVA TM) rynkowa wartość dodana (MVA) gotówkowy zwrot z inwestycji (CFROI) oraz gotówkowa wartość dodana (CVA) całkowity zwrot dla akcjonariuszy (TSR) wartość dodana dla właścicieli (SVA) zrównoważona karta wyników (BSC)	indeks tworzenia wartości (VCI) mierniki kapitału intelektualnego (np. miernik warto- ści dodanej kapitału intelektualnego – VAIC)
Pomiar wartości oparty na kategoriach finansowo-księgowych		Pomiar wartości oparty na kategoriach finansowo-księgowych, rynkowych i pieniężnych	Pomiar wartości oparty na finansowych i niefinansowych kategoriach rynkowych oraz pieniężnych	Pomiar wartości oparty na kategoriach niefinansowych

Źródło: G. Gołębiowski, P. Szczepankowski, *Analiza wartości przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2007.

Uwzględniając współczesne realia funkcjonowania przedsiębiorstw, Jacek Kula-
 wik i in., proponują definiowanie efektywności finansowej przedsiębiorstwa jako:

zadany (najczęściej przez właścicieli) stopień realizacji celów monetarnych przedsiębiorstwa, ze szczególnym uprzywilejowaniem jednak maksymalizacji jego wartości, odzwierciedlanej zazwyczaj przez maksymalizację korzyści z zaangażowania kapitału własnego w aktywa, wyrażony w liczbach bezwzględnych (zysk, dochód itp.), jak i w wielkościach relatywnych, czyli wskaźnikach³¹.

31 J. Kulawik (red.), *Analiza efektywności ekonomicznej i finansowej...*, s. 11.

Z definicji powyższej wynika, że kluczową obecnie sprawą w systemie pomiaru efektywności finansowej jest określenie kosztu całkowitego zaangażowanego kapitału, a więc kapitału obcego i własnego. Poza tym system pomiaru musi zawierać mierniki (wielkości absolutne) oraz wskaźniki, a całość musi być podporządkowana adekwatnej ocenie poziomu realizacji podstawowego celu finansowego firmy (wzrostu jej wartości). Dobrze jest też, gdy pomiar ma charakter retro- i prospektywny, a niektóre mierniki i wskaźniki mogą stanowić pomost między poziomem operacyjnym a strategicznym w przedsiębiorstwie³².

5.2. Wynik społeczny instytucji mikrofinansowych

Wynik społeczny definiowany jest przez „Social Performance Task Force”³³ jako przełożenie społecznej misji instytucji na wymiar praktyczny, w zgodzie z zaakceptowanymi wartościami społecznymi, które dotyczą:

- obsługiwanie dużej ilości osób ubogich i wykluczonych;
- poprawy jakości i stosowności usług finansowych;
- kreowania korzyści dla klientów;
- poprawy społecznej odpowiedzialności instytucji mikrofinansowych.

Nie opiera się on wyłącznie na badaniu wpływu programów mikrofinansowych, ale również na ocenie celów społecznych określonych przez instytucje mikrofinansowe oraz praktyk i miar przyjętych przez nie, aby te cele zrealizować. Odpowiednio ocena wyników społecznych (*social performance assessment*, SPA) umożliwia instytucji mierzenie jej wyniku społecznego w odniesieniu do misji społecznej i celów. Obejmuje ona analizę wyników społecznych instytucji mikrofinansowych na różnych poziomach³⁴:

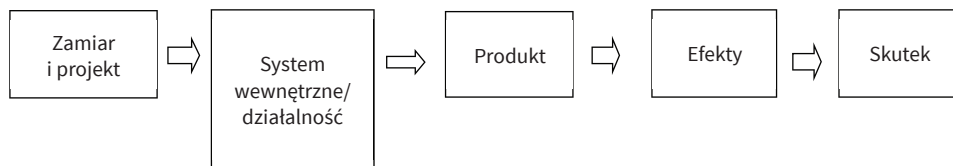
- procesu – proces instytucjonalny i wewnętrzny system (analiza deklarowanych celów społecznych instytucji mikrofinansowej, ocena efektywności jej systemu i usług w kontekście tych celów);
- wyniku – perspektywa klienta – ocena wyniku społecznego na poziomie klienta (efekty pozytywnych zmian w funkcjonowaniu klientów).

Na rysunku 2 zaprezentowano wymiar wyniku społecznego.

32 Ibidem, s. 12.

33 Światowa organizacja non-profit, która pracuje nad propagowaniem zarządzania wynikami społecznymi (*social performance management*, SPM), tj. stylem zarządzania, który w centrum każdej decyzji stawia klienta.

34 L. Daher, E. Le Saout, *Shifting Goals in Microfinance: from Social Performance to Financial Performance*, https://cenf.univ-paris1.fr/.../Daher_LeSaout_GDRE_final.docx (dostęp: 3.11.2016).



Rysunek 2. Wymiar wyniku społecznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: SPTF 2012, www.sptf.info (dostęp: 20.12.2016).

Institucje mikrofinansowe skoncentrowane na poprawie swoich efektów społecznych weryfikują proces przełożenia swojej misji na wynik społeczny i analizują wiele jego wymiarów. Istnieje różnica pomiędzy skutkiem społecznym a wynikiem społecznym. Ocena skutku społecznego – z punktu widzenia beneficjentów – jest konsekwencją oceny produktów i efektów.

Ocena skutku społecznego mikrofinansów pozostaje głównym przedmiotem badań. Różnica pomiędzy mierzeniem społecznego skutku i społecznego wyniku została ostatnio podkreślona, umożliwiając praktykom ustalanie nowej ramy dla zarządzania wynikiem społecznym i jego oceny, jak również identyfikację społecznych wskaźników wydajności. Niezależnie od tego instytucje mikrofinansowe nadal koncentrują się na dążeniu do poprawiania swoich wyników finansowych.

Institucje mikrofinansowe pełnią ważną rolę, szczególnie w krajach rozwijających się, ponieważ rozszerzają granicę pośrednictwa finansowego przez dostarczanie mikrokredytów osobom wykluczonym z formalnych rynków finansowych. Możliwość wpływu instytucji mikrofinansowych na zmniejszanie ubóstwa przyciągają uwagę nauki i praktyki już od wielu lat. Pomimo rosnącego znaczenia instytucji mikrofinansowych w regionie Europy Wschodniej i Centralnej Azji (*Eastern Europe and Central Asia*, EECA) brak jest badań empirycznych dotyczących skuteczności ich działań. Istnieje natomiast kilka opracowań w obszarze bankowości społecznej.

Spółeczna odpowiedzialność podmiotów mikrofinansowych

Ważnym aspektem związanym z mikrofinansami jest stosowanie przez podmioty rynku usług mikrofinansowych zasad społecznie odpowiedzialnego biznesu (*corporate social responsibility*, CSR), co oznacza „dobrowolne uwzględnienie przez przedsiębiorstwo zagadnień społecznych i ekologicznych w działalności gospodarczej, wychodzące poza wymogi prawne i zobowiązania wynikające z umów”³⁵.

Istnieje kilka definicji społecznie odpowiedzialnego biznesu, określanego również mianem: społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, relacji

35 M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Uniwersytet Opolski, Opole 2013, s. 184.

przedsiębiorstwa z otoczeniem czy też odpowiedzialności przedsiębiorstwa³⁶. Światowa Rada Biznesu ds. Zrównoważonego Rozwoju traktuje społeczną odpowiedzialność jako etyczne zachowanie przedsiębiorstwa wobec społeczeństwa, polegające na stałym zaangażowaniu biznesu, aby postępować etycznie i przyczyniać się do ekonomicznego rozwoju z równoczesnym ulepszaniem życia pracowników i ich rodzin, jak również lokalnej społeczności i całego społeczeństwa³⁷.

Forum Odpowiedzialnego Biznesu określa CSR jako dobrowolną strategię uwzględniającą społeczne, etyczne i ekologiczne aspekty w działalności gospodarczej oraz w kontaktach z interesariuszami (m.in. z pracownikami, klientami, akcjonariuszami, dostawcami, społecznością lokalną). To wkład biznesu w realizację polityki zrównoważonego rozwoju gospodarczego oraz taki sposób prowadzenia firmy, w którym celem priorytetowym jest osiągnięcie równowagi między jej efektywnością i dochodowością a interesem społecznym³⁸.

Koncepcja społecznie odpowiedzialnego biznesu powstała pod koniec XIX w. w Stanach Zjednoczonych³⁹. Idea ta opiera się na dwóch głównych zasadach:

- bogatsi członkowie społeczeństwa powinni wspierać opieką biedniejszych i potrzebujących;
- przedsiębiorcy i ludzie zamożni powinni uważać się wyłącznie za opiekunów majątku, który został im powierzony przez resztę społeczeństwa i z tego względu, w procesie zarządzania nim, winni brać pod uwagę oczekiwania tych, którzy podlegają ich decyzjom.

Idea społecznej odpowiedzialności związana jest z uznaniem, że biznes jest częścią składową społeczeństwa i bierze w nim czynny udział, nie może zatem pomiąć skutków, jakie na to społeczeństwo wywiera⁴⁰.

Bank Światowy wskazuje, iż CSR jest „zobowiązaniem biznesu do przyczyniania się do zrównoważonego rozwoju ekonomicznego przy współpracy zatrudnionych, ich rodzin, lokalnych społeczności oraz całego społeczeństwa, zmierzającym do poprawy jakości życia, co służy zarówno biznesowi jak i rozwojowi społecznemu”⁴¹.

36 P. Roszkowska, *Rewolucja w raportowaniu biznesowym – Interesariusze, konkurencyjność, społeczna odpowiedzialność*, Difin, Warszawa 2011, s. 23.

37 J. Nakonieczna, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych*, Difin, Warszawa 2008, s. 19.

38 *Co to jest CSR?*, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, www.odpowiedzialnybiznes.pl (dostęp: 2.10.2017).

39 A. Łukaszewicz-Kamińska, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa finansowego*, Difin, Warszawa 2011, s. 16.

40 M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Wykluczenie finansowe...*, s. 184.

41 B. Pławgo (red.), *Społeczna odpowiedzialność biznesu. Raport z badań*, Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Białymstoku, Białystok 2009, s. 9.

Głównym elementem zrównoważonego rozwoju jest likwidacja pułapki ubóstwa, która przejawia się tym, iż ludzie ubodzy nie mają oszczędności ani zdolności kredytowej, która umożliwiłaby im pozyskanie środków z zewnątrz. Tym samym nie posiadają oni dostępu do nowoczesnych technologii dających możliwość aktywniejszego uczestnictwa w rynku oraz zwiększenia swojej produktywności. Likwidacja ubóstwa w ramach działalności mikrokredytowych instytucji wymaga rozwiązania dylematu związanego proporcjami między komercyjną aktywnością podmiotu nastawioną na osiągnięcie zysków, a aktywnością społeczną nakierowaną na realizację dobra ogólnospołecznego czy też wybranej społeczności. Wśród działań tych możemy wyróżnić m.in. upowszechnianie wiedzy finansowej czy stwarzanie możliwości korzystania z bankowości elektronicznej.

Przyczyną zwrócenia uwagi na rozwój społecznie odpowiedzialny jest niewydolność państwa w aspekcie realizowania zadań społecznych. Ważną rolę odgrywa tu prywatyzacja usług społecznych, powodująca wycofanie się państwa z ich finansowania, wprowadzenie rozwiązań z polityki społecznej, których celem staje się aktywizacja pewnych grup społecznych, inkluzja i integracja osób wykluczonych, a także wykorzystanie idei CSR jako narzędzia wspomagającego i uzupełniającego działania w ramach polityki społecznej⁴².

Odpowiedzialność instytucji finansowych może być rozpatrywana w szczególności w wymiarze ekologicznym, moralnym, prawnym i społecznym. Zgodnie z tematem uwagę należy skupić zwłaszcza na odpowiedzialności moralnej i etycznej. Pierwsza z nich realizowana jest dobrowolnie i wynika z chęci uzyskania poparcia ze strony klientów. Jej motywem jest uniknięcie sytuacji utraty reputacji czy wykluczenie z dokonywania różnych transakcji. Etyczna odpowiedzialność natomiast wiąże się z normami moralnymi i zasadami przyjętymi w danej zbiorowości społecznej⁴³.

W przypadku instytucji mikrofinansowych największą rolę odgrywa aspekt uczciwego i sprawiedliwego traktowania klientów bez względu na poziom ich dochodów i liczbę produktów z jakich korzystają. Przejawem powyższego działania jest udzielanie pełnych i prawdziwych informacji o produktach, uwzględniając ich wady i zalety. Odpowiedzialność przejawia się też w odpowiednim dopasowaniu oferty, czyli dopasowaniu produktów do potrzeb i możliwości finansowych poszczególnych grup klientów⁴⁴.

Instytucje mikrofinansowe, a także wszelkie instytucje finansowe w ramach odpowiedzialnego biznesu, powinny dbać o ład społeczny i klientów poprzez sprzedawanie im produktów i usług oraz realizację działań nastawionych na finansowanie ważnych celów społecznych. Powinny zatem reagować na sygnały pochodzące

42 M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Wykluczenie finansowe...*, s. 184–186.

43 D. Korenik, *Odpowiedzialność banku komercyjnego. Próba syntezy*, Difin, Warszawa 2009, s. 77–79.

44 M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Wykluczenie finansowe...*, s. 187.

od społeczności lokalnej nie tylko wyodrębnionej terytorialnie, ale też cechującej się zbliżonymi potrzebami społecznymi i specyfiką funkcjonowania, a także społeczności wykluczonej. Do społeczności tej należą głównie osoby o niskich dochodach, które rzadko zgłaszają się do instytucji finansowych, ponieważ przewidują, że spotkają się z odmowną decyzją dotyczącą udzielenia im finansowania. Niezmiernie ważne w tym kontekście staje się wyczulenie na potrzeby otoczenia i skłonność podmiotów finansowych do zrozumienia i reagowania na pojawiające się trendy⁴⁵.

Mimo iż społecznie odpowiedzialny biznes nie rozwiązuje problemów w ujęciu makroekonomicznym, to w skali mikro przyczynia się do poprawy ogólnej sytuacji, bowiem pozwala realizować następujące zadania:

- współodpowiedzialność za kształtowanie dobrobytu społecznego;
- prowadzenie socjalnej polityki zakładowej;
- działalność prewencyjna;
- inwestycje w kapitał ludzki i społeczny;
- współfinansowanie programów zewnętrznych;
- funkcje socjalne wewnętrzne i lokalne;
- współpraca z jednostkami samorządów terytorialnych i instytucjami non-profit;
- upowszechnianie problematyki społecznej;
- rozwój i dostarczanie usług społecznych i socjalnych⁴⁶.

W ramach odpowiedzialnego świadczenia usług wyszczególnić można obszar odpowiedzialnego pożyczania/kredytowania, zaciągania zobowiązań, oszczędzania, ubezpieczania i inwestowania. Z punktu widzenia instytucji mikrofinansowych na szczególną uwagę zasługuje odpowiedzialne kredytowanie odnoszące się do działalności instytucji pożyczkowo-kredytowych, gdzie podkreśla się przejrzystość, dopasowanie do potrzeb, rzetelną promocję, utrzymywanie dobrych relacji z klientem i opiekę nad klientem. Odpowiedzialny biznes instytucji mikrofinansowych pozwala na samoregulację w obszarze zatrudnienia, sprawiedliwego wynagrodzenia, pomocy pracownikom w czasie kryzysu, inwestycji w kadre pracowniczą, stwarzania warunków do samodzielności, kształcenia, rozwoju i realizacji celów osobistych. Pozwala także na regulację ładu społecznego, poprawia jakość życia pracowników oraz poszerza perspektywę otoczenia w jakim działa organizacja⁴⁷.

45 Ibidem, s. 188.

46 Ibidem, s. 190.

47 Ibidem, s. 191-192.

5.3. Wynik finansowy instytucji mikrofinansowych

Zanim omówione zostaną wyniki finansowe należy podkreślić, że wiele instytucji próbuje znaleźć kompromis między wynikiem społecznym i finansowym, chociaż niewiele z nich ma szansę osiągnąć ten cel. Ten dylemat prowadzi do paradoksu zrównoważonych instytucji mikrofinansowych⁴⁸. Zawiera on kompromis pomiędzy łagodzeniem ubóstwa a finansową samowystarczalnością. Badacze zwracają uwagę, że wraz z celem osiągnięcia trwałości, instytucje mikrofinansowe próbują uzyskać korzyści skali, koncentrując swoją ofertę na obsłudze klientów w lepszej sytuacji ekonomicznej. Ta strategia skutkuje redukcją kosztów jednostkowych udzielenia kredytu i zwiększa prawdopodobieństwo spłaty. Inny sposób osiągnięcia trwałości to zwiększanie zysków poprzez zwiększanie oprocentowania, prowizji lub obu tych elementów. Ryzykiem tej opcji jest jednak zwiększenie kosztów dla klientów i w konsekwencji wzrost rat. W obydwu wymienionych przypadkach potrzeby osób bardzo biednych schodzą na dalszy plan i nie korzystają one z usług finansowych. Koncentracja na instytucjach mikrofinansowych zrównoważonych i dochodowych wyraża się w tym, iż po pierwsze: finansowo samowystarczalne instytucje mikrofinansowe mogą rozszerzać swoje możliwości pozyskania kapitału poprzez zaciąganie pożyczek w bankach i na rynkach kapitałowych⁴⁹, a po drugie: bez trwałości instytucji mikrofinansowych nie mogą osiągnąć celu złagodzenia ubóstwa⁵⁰.

Podejście podkreślające znaczenie trwałych i efektywnych programów mikrokredytowych przeważa obecnie nad zwykłym kredytowaniem ludzi ubogich. Argumentuje się to tym, iż instytucje mikrofinansowe muszą być zrównoważone finansowo, aby gwarantować dostępność swoich usług na szeroką skalę, długoterminowo i na solidnych podstawach⁵¹.

Instytucje mikrofinansowe dążą obecnie do trwałości finansowej. Wymaga to od wielu z nich przekształceń np. o charakterze formalno-prawnym. Trwałość jest określana tutaj jako zdolność do przetrwania, nawet bez wsparcia donatorów czy instytucji publicznych⁵². Podejście to obejmuje generowanie wystarczającego zysku, który pokryje wydatki, w sytuacji wyeliminowania wszystkich dotacji.

48 M. Tucker, G. Miles, *Financial Performance of Microfinance Institutions: A Comparison to Performance of Regional Commercial Banks by Geographic Regions*, „Journal of Microfinance/ESR Review” 2004, nr 6(1), s. 41–54.

49 D.S. Gibbons, J.W. Meehan, *The Microcredit Summit’s Challenge: Working Toward Institutional Financial Self-sufficiency While Maintaining a Commitment to Serving the Poorest Families*, „Journal of Microfinance” 1999, nr 1 (Fall), s. 183–184.

50 M. Otero, *Bringing Development Back, into Microfinance*, „Journal of Microfinance” 1999, nr 1 (1), s. 8–19.

51 N. Hermes, R. Lensink, *The empirics of microfinance: what do we know?*, „The Economic Journal” 2007, No. 117 (February), s. F1–F10.

52 M.J.V. Woolcock, *Learning from Failures in Micro Finance: What Unsuccessful Cases Tell U Show Group Based Programs Work*, „American Journal of Economics and Sociology” 1999, vol. 58 (1), s. 17–42.

Badania przeprowadzone przez Giovanniego Ferro-Luzzi i Sylvaina Webera dotyczyły mierzenia wyników instytucji mikrofinansowych, w tym wyniku finansowego, poprzez badanie zmiennych odnoszących się do oceny:

- zasięgu lub wyniku społecznego (czynnik 1);
- trwałości lub wyniku finansowego (czynnik 2).

Opracowane w ten sposób determinanty wielowymiarowych wyników instytucji mikrofinansowych zostały zaprezentowane w tabeli 24.

Tabela 24. Determinanty wielowymiarowych wyników instytucji mikrofinansowych

Determinanty	Wynik społeczny (czynnik 1)	Wynik finansowy (czynnik 2)
Czas rozpatrywania pierwszego wniosku kredytowego	NIE	TAK/pozytywny
Konkurencja	NIE	TAK/negatywny
Liczba klientów przypadająca na doradcę kredytowego w instytucji	NIE	TAK/pozytywny
Udział klientów z obszarów wiejskich (w %)	TAK/pozytywny	NIE
Liczba doradców kredytowych w oddziale instytucji	TAK/pozytywny	NIE
Maksymalna stopa procentowa	NIE	TAK/negatywny
Ilość oferowanych usług finansowych	TAK/negatywny	NIE
Skala operacji (wielkość portfela kredytowego)	TAK/negatywny	TAK/pozytywny
Liczba aktywnych klientów	TAK/pozytywny	TAK/negatywny

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Ferro-Luzzi, S. Weber, *Measuring the Performance of Micro Finance Institutions*, Haute école de gestion de Genève, Genève 2006, s. 1–17.

Po przebadaniu 45 instytucji mikrofinansowych stwierdzono, iż czterema najważniejszymi determinantami wyników finansowych są:

- maksymalna stopa procentowa (im wyższa jest stopa procentowa, tym wyższy jest dochód instytucji);
- liczba klientów przypadająca na doradcę kredytowego (im większa jest ta liczba, tym dochód instytucji jest większy);
- konkurencyjność (im więcej konkurentów, tym mniejszy zysk);
- czas rozpatrywania pierwszego wniosku kredytowego (im krótszy ten okres, tym instytucja jest bardziej zyskowna).

Instytucje mikrofinansowe oferują usługi finansowe osobom, które nie mają dostępu do tradycyjnej bankowości, dążąc przy tym do osiągnięcia podwójnego wyniku: rozszerzania zasięgu i zrównoważonego rozwoju. Z jednej strony mają misję pomocy potrzebującym przez dostarczanie usług finansowych ubogim, z drugiej strony muszą działać tak jak inne instytucje finansowe, udzielając kredytów klientom ze zdolnością kredytową na określonym poziomie, generować zyski ze swojego portfela pożyczkowego, czy dbać o trwałość i rozwój swojej działalności. Ponieważ trwałość jest bardzo ważnym celem tych instytucji, przypuszcza

się, że instytucje mikrofinansowe będą usiłowały minimalizować koszty transakcji, bez względu na poziom prowadzonej działalności⁵³.

Szczególne cechy, która odróżnia instytucje mikrofinansowe od tradycyjnych instytucji finansowych to subsydiowanie ich działalności. Przykładowo, podstawą kapitału zakładowego są środki wniesione przez międzynarodowych donatorów, do których zalicza się agencje rządowe w krajach rozwiniętych, organizacje międzynarodowe (np. Bank Światowy), pośredników czy międzynarodowe sieci, np. Opportunity International czy FINCA International. Jeśli środki są mimo wszystko niewystarczające, by rozpocząć działalność mikrofinansową, donatorzy mogą zaoferować dodatkowe granty lub subsydia.

Inny wyjątkowy aspekt funkcjonowania instytucji mikrofinansowych dotyczy korzystania z dotacji. Pomimo że ostatecznym celem instytucji mikrofinansowych ma być samodzielność finansowa (*financial self-sustainability*), w praktyce instytucje te otrzymują bezpośrednio i pośrednio dotacje. Sytuacja ta jest przedmiotem licznych badań dotyczących wpływu dotacji na wydajność instytucji mikrofinansowych. Przykładowo, Valentina Hartarska, Steven B. Caudill i Daniel M. Gropper zbadali różne efekty pozyskania dotacji przez instytucję mikrofinansową, określając w przybliżeniu trzy funkcje kosztów, z których każda wykorzystuje inne wskaźniki efektów (*output*). Pierwsza formuła wykorzystuje liczbę pożyczek jako miarę efektu, który jest najbardziej zgodny z funkcjami celu tych instytucji. Druga formuła stosuje wartość pożyczek jako miarę efektów. Trzecia formuła łączy natomiast zarówno liczbę, jak i wartość pożyczek. Stwierdzono, iż obecność dotacji jest powiązana z wyższymi kosztami ponoszonymi przez instytucje mikrofinansowe. Ten wynik zgodny jest dla wszystkich trzech mierzonych efektów. Dalsze wyniki zależą od szczegółowej miary efektu, która została użyta. Gdy efekt jest mierzony liczbą udzielonych pożyczek, instytucje mikrofinansowe stają się z czasem bardziej efektywne oraz generują niższe koszty. Jednakże, gdy efekt mierzony jest wartością udzielanych pożyczek, koszty ponoszone przez instytucje mikrofinansowe są wyższe niż przeciętne. Przyczyną tego może być fakt, iż pożyczki grupowe i pożyczki dla kobiet są zwykle udzielane w niewielkich kwotach, więc dla danej wartości pożyczki większy udział procentowy pożyczek tego typu będzie wskazywał na więcej transakcji i generowanie wyższych kosztów⁵⁴.

Salim Chahine i Lina Tannir poddały badaniu wynik społeczny i finansowy organizacji pozarządowych (NGOs), które uległy przekształceniu w instytucje mikrofinansowe. Postawione zostało pytanie, czy taka transformacja może pogodzić społeczną i finansową odpowiedzialność instytucji mikrofinansowych. Jak się okazało transformacja pozwala instytucji mikrofinansowej pozyskać szersze grono klientów, zwiększyć finansową niezależność i trwałość, zmniejszać koszty z uwagi na korzyści skali oraz poprawić strukturę kapitałową, wykorzystując efekt dźwigni

53 V. Hartarska, S.B. Caudill, D.M. Gropper, *The Cost Structure of Microfinance Institutions...*, s. 4.

54 Ibidem, s. 3.

finansowej. Jednakże, poprawa wyniku finansowego może niekorzystnie wpływać na efektywność społeczną instytucji. Przekształcenie, pomimo że może podnieść poziom finansowej niezależności, to jednak może powodować dryf misyjny instytucji mikrofinansowej. Z tego punktu widzenia większym wyzwaniem dla organizacji non-profit będzie transformacja w bankową instytucję mikrofinansową niż w niebankową⁵⁵.

5.4. Wskaźnikowa ocena działania instytucji mikrofinansowych

Oceny ratingowe instytucji mikrofinansowych są zwykle ukierunkowane na pomiar kombinacji czynników takich jak zdolność kredytowa, wiarygodność i „perfekcja” w obszarze mikrofinansów. Ratingi koncentrują się na wielkościach, zyskowności i ryzyku, pomijając dualny charakter celów instytucji mikrofinansowych. Z pominięciem niewielkich różnic pomiędzy agencjami ratingowymi, ratingi w obszarze mikrofinansów przekazują podobne informacje jak tradycyjne ratingi kredytowe.

Wraz z początkiem XXI w. kilka podmiotów zaczęło specjalizować się w przeprowadzeniu ocen ratingowych instytucji mikrofinansowych. Agencje ratingowe o ustalonej pozycji, np. Fitch i Standard i Poor's, oprócz tradycyjnych, publikują również wskaźniki dotyczące instytucji mikrofinansowych. Celem raportów jest zaprezentowanie niezależnej informacji, którą udziałowcy, tak jak pożyczkodawcy, właściciele albo kierownicy mogą wykorzystywać w podejmowaniu decyzji. Dawcy kapitału są skłonni rozważyć zewnętrzne oceny jako istotne i wesprzeć rating instytucji mikrofinansowych. Pierwszy międzynarodowy rating, oferujący sub-rating w sferze mikrofinansów stworzyła w 2001 r. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) i Inter-American Development Bank (IADB). Potem pojawiały się kolejne inicjatywy promujące wykorzystanie ratingów w mikrofinansach. Można zauważyć, że pozycja w rankingu ma mniejsze znaczenie w przypadku oceny wschodnioeuropejskich instytucji mikrofinansowych. Niektóre agencje ratingowe wpływają na działania podejmowane przez instytucje mikrofinansowe stąd potrzeba rozbudowania informacji o wskaźnikach dla sektora mikrofinansów.

Publiczne agencje klasyfikacji stopnia ryzyka istnieją od wielu dekad i ich nazwy są dobrze znane w kręgach biznesu. Tradycyjne wskaźniki dotyczą ryzyka

55 S. Chahine, L. Tannir, *On the Social and Financial Effects of Transformation of Microfinance NGOs*, Springer, „Voluntas” 2010, nr 21, s. 461.

spłaty kredytu i wskazują na prawdopodobieństwo, że będzie on spłacony w terminie. Zasadniczo każdy podmiot gospodarczy może zostać objęty oceną wskaźnikową, także instytucje mikrofinansowe, jednak liczba tych ostatnich jest ciągle niewielka. W obszarze mikrofinansów pojawił się także nowy typ ratingu, określane jako wskaźniki oceniające wydajność (*performance assessment ratings / global risk assessments*). Należy nadmienić, że w ostatnich latach agencje ratingowe tworzą także wskaźniki o charakterze społecznym. Wskaźniki oceniające wydajność nie powinny być mylone z tradycyjnymi wskaźnikami ryzyka kredytowego. Podczas gdy wskaźniki wykorzystywane tradycyjnie mierzą prawdopodobieństwo, że poszczególne, publiczne albo prywatne, długi będą spłacone w całości i na czas, wskaźniki oceniające wydajność mierzą połączenie zdolności kredytowej, wiarygodności i zgodności z misją w obszarze mikrofinansów. Stąd, są one dużo bardziej złożone niż zwykle oceny ryzyka kredytowego pod względem informacji, których dostarczają.

Globalna społeczność, w obliczu niedawnego kryzysu finansowego, negatywnie skonfrontowała użyteczność wskaźników i ratingów z rzeczywistością gospodarczą. Wysokie wskaźniki dla kilku instrumentów finansowych okazały się niedokładne. Podobne wnioski mogą być wyciągnięte w sektorze mikrofinansów. Leif Atle Beisland i Roy Mersland podejmują próbę zbadania czynników dobrego ratingu instytucji mikrofinansowych. Zgodnie z przewidywaniami, wielkość i dochodowość są pozytywnie powiązane ze wskaźnikami instytucji mikrofinansowych, podczas gdy istnieje ujemny związek pomiędzy wskaźnikami a ryzykiem. Niespodziewanie, wydajność i wypłacalność nie mają związku z wskaźnikami dla wszystkich, oprócz jednej z przeanalizowanych agencji ratingowych⁵⁶. Ponadto, żadna z analiz nie zdołała wyjawic statystycznego związku pomiędzy wynikami w sensie społecznym i wskaźnikami.

Badania przedstawiają wyczerpującą i wielowymiarową analizę związku pomiędzy oceną instytucji mikrofinansowych, *performance assessment ratings / global risk assessment* a wielkością, rentownością, efektywnością, efektami społecznymi i wypłacalnością. Wyniki wskazują, że wielkość i dochodowość instytucji mikrofinansowych są pozytywnie skorelowane z rankingami, a ryzyko negatywnie (zgodnie z przewidywaniami). Efektywność wydaje się w ogóle nie mieć związku z wskaźnikami instytucji mikrofinansowych. Wielu może uważać, że nie do przyjęcia jest fakt, że wskaźnik, który ma mierzyć, jak dobrze funkcjonują instytucje mikrofinansowe (tj. stopień, do którego wypełniają one swoje cele), nie odzwierciedla ich wydajności operacyjnej. Ta krytyka jest wzmocniona przez fakt, że brak wydajności jest uznawany często za główne wyzwanie dla instytucji

56 L.A. Beisland, R. Mersland, *Do Microfinance Rating Assessments Make Sense? – An Analysis of the Drivers of the MFI Ratings*, Centre Emile Bernheim – Research Institute In Management Sciences/Solvay Brussels School – Economics & Management, CEB Working Paper 2011, nr 11/009, s. 4.

mikrofinansowych. Jedną z konsekwencji wykluczania wydajności z wskaźników może być to, że instytucje mikrofinansowe nie poprawiają poziomu efektywności, ponieważ wysoki poziom wydajności nie jest od nich wymagany, aby uzyskać dobry rating.

Typowe instytucje mikrofinansowe mają wielorakie cele i oczekuje się, że osiągną efekty finansowe i społeczne. Jeśli te wskaźniki mają być wyczerpujące, tzn. koncentrować się na zdolności podmiotu do osiągnięcia wszystkich założonych celów, to wskaźniki oceniające wydajność winny być także funkcją dla wskaźników wyników społecznych.

Ponieważ wskaźniki stosowane w odniesieniu do mikrofinansów nie obejmują wydajności operacyjnej czy też efektów społecznych, są bardzo podobne do tradycyjnych wskaźników oceny zdolności kredytowej. Można zapytać zatem, czy promowanie specjalistycznych agencji ratingowych w mikrofinansach ma sens. W dłuższej perspektywie prawdopodobnie lepiej dla instytucji mikrofinansowej znaleźć się w tradycyjnym ratingu, co najmniej na tak długo póki agencje specjalistyczne nie dostarczą dodatkowej wartości.

Alternatywnie, jeśli specjalistyczne agencje ratingowe chcą zwiększyć swoją funkcjonalność, muszą rozwijać metodologię, pozwalającą na ocenę instytucji mikrofinansowych pod kątem ogólnej zdolności do osiągnięcia celów i efektywnego zarządzania zasobami. Wskaźniki mogłyby być bardziej transparentne w kontekście mikrofinansów, ale ich jakość pozostaje dyskusyjna i zasługuje na więcej uwagi ze strony systemu finansowego i świata nauki⁵⁷.

Nie ma obecnie żadnej ogólnie przyjętej miary dla oceniania społecznego wyniku instytucji mikrofinansowych, zasięg zawsze jest określany w kontekście kilku wskaźników, np. udziału procentowego klientów, którymi są kobiety, albo średniej wielkości pożyczki. Bardzo rzadko grupuje się wskaźniki do jednej miary, pomimo że to może być przydatne dla dokładnego ocenienia zasięgu działania. Czynniki wpływające na wydajność instytucji mikrofinansowych także nie są do końca znane. Metodologia, którą się obecnie proponuje idzie dwa kroki dalej. Najpierw, używając analizy czynnikowej, sporządza się sztuczny indeks dla zasięgu i dla trwałości. Oblicza się następnie, jak instytucja mikrofinansowa zdobywa punkty dla każdego z tych indeksów. Alternatywne podejście uwzględnia ocenę zasięgu i trwałości równocześnie oraz zależności między nimi, nawet jeśli oczywisty związek pomiędzy nimi nie jest jeszcze wyraźnie zidentyfikowany⁵⁸.

57 Ibidem, s. 22.

58 G. Ferro-Luzzi, S. Weber, *Measuring the Performance of Microfinance Institutions*, Haute école de gestion de Genève, Genève 2006, s. 4.

Estymowanie stabilności, efektywności i ekonomii skali w instytucjach mikrofinansowych

Mikrofinanse coraz bardziej wzbudzają zainteresowanie gremiów politycznych i sektora finansowego, tym samym wywołując żądanie oceny funkcjonowania instytucji mikrofinansowych. Praktycy często posługują się analizą wskaźnikową. Aby rozwijać standardowe definicje wskaźników finansowych, agencje reprezentujące donatorów, firmy ratingowe i inne organizacje zaangażowane w obszarze mikrofinansów zaproponowały zbiór kilkunastu wskaźników dotyczących produktywności, wydajności, kosztów operacyjnych i kosztów na klienta.

Jednakże ocenianie instytucji mikrofinansowych używając powyższych zależności, ma kilka poważnych wad. Najpierw, wskaźniki dostarczają informacji o sprawności w jednym tylko wymiarze, stąd problemy w uchwyceniu wielowymiarowej natury procesu działania instytucji mikrofinansowych. W efekcie nie prowadzi to do stworzenia odpowiedniej definicji lub ram efektywności. Zastosowane wskaźniki wykazują niedoskonałości ze względu na ekonomię skali. Ponadto, takie podejście nie pozwala określić z maksymalną dokładnością optymalnej wielkości instytucji mikrofinansowych. Analiza wskaźnikowa nie identyfikuje dobrych praktyk, stąd nie dostarcza wzorców dla porównywania instytucji mikrofinansowych. Często wykorzystuje tylko jeden czynnik i nie sygnalizuje się innych czynników i zależności pomiędzy nimi. Ponadto, porównanie wskaźników nie tłumaczy niezauważonej heterogeniczności z powodu np. różnic w regulacjach, geografii albo demografii.

Thomas Bolli i Anh Vo Thi wykorzystali zbiór danych ze światowych instytucji mikrofinansowych, aby oszacować stabilność ocen wydajności przez metodologię i regiony oraz znaleźć stosunkowo stabilne wyniki. Wyniki oparte na czystym finansowym modelu procesu produkcyjnego sugerują, że wszystkie instytucje mikrofinansowe działają poniżej możliwości wzrostu efektu skali⁵⁹.

Standardy pomiaru sektora mikrofinansów wykorzystują trzy wzorce oceniania skuteczności instytucji mikrofinansowych. Wskaźniki te były generalnie akceptowane w praktyce zarówno przez dawców, jak i operatorów instytucji mikrofinansowych. Wskaźnikami tymi są: stopa zwrotu, zasięg i portfel pożyczkowy.

Obecnie proponuje się wprowadzenie większej liczby metod skuteczniej oceniających efektywność tego typu podmiotów. Powinny być one stosowane przed podjęciem interwencji w sektorze mikrofinansów. Bez informacji o skuteczności działania instytucji trudno jest ustalić kiedy potrzebne jest dla niej wsparcie⁶⁰.

59 T. Bolli, A. Vo Thi, *On the Estimation Stability of Efficiency and Economies of Scale in Microfinance Institutions*, „KOF Working Papers” 2012, nr 296, January, s. 11.

60 *Alternative Measures of the Effectiveness of Micro finance Organizations. A Field Guide for USAID* prepared by the Mercatus Center AT George Mason University, Forum Series on the Role of Institutions In Promoting Economic Growth, Forum 8: New Institutional Economics and Development: Case Studies and Applications, 17 September, Washington D.C. 2003.

Zasięg i wydajność instytucji mikrofinansowych

Badania, których autorami byli Niels Hermes, Robert Lensink i Aljar Meesters, wykorzystują stochastyczną analizę graniczną (SFA), aby badać, czy istnieje kompromis między przeciwdziałaniem ubóstwu a efektywnością instytucji mikrofinansowych. Sugerują oni, że zjawiska te są negatywnie skorelowane. Instytucje mikrofinansowe są mniej efektywne kiedy udzielają pożyczek na niższe kwoty lub kobietom.

Tendencje związane z komercjalizacją „przemysłu” mikrofinansów nie rokują dobrze na przyszłość. Komercjalizacja może powodować większy nacisk na sprawność działania. Badania sugerują, że poprawianie efektywności może być osiągnięte, tylko jeśli instytucje mikrofinansowe będą się mniej skupiać na osobach biednych.

Uwaga w odniesieniu do obecnego procesu komercjalizacji mikrofinansów stanowi, że komercjalizacja niekoniecznie oznacza większy nacisk na wydajność. Donatorzy mogą realizować dodatkowe cele, inwestując w instytucje mikrofinansowe, na przykład, od kiedy pomaganie ubogim staje się częścią ich korporacyjnego wizerunku w kontekście społecznej odpowiedzialności. Ponadto mogą interesować się inwestowaniem w instytucje mikrofinansowe z uwagi na przyjętą strategię inwestycyjną. Jeśli inwestorzy zdywersyfikują swoje portfolio, nie muszą być zainteresowani wyłącznie najbardziej efektywnymi instytucjami mikrofinansowymi.

Podmioty ekonomii społecznej rozwijają zakres dziedzin gospodarowania, oferują produkty i świadczą usługi odpłatnie. W przypadku przedsiębiorstw komercyjnych istnieją jasne kryteria oceny ich efektywności, a sens ich istnienia wyznacza rynek. Organizacje non-profit rządzą się odmiennymi prawami, ponieważ sens ich działania wyznacza realizowana misja społeczna. Powstaje pytanie: jak pogodzić i jak mierzyć efekty działania podmiotów, które jednocześnie charakteryzują się wyższością celów społecznych nad gospodarczymi oraz prowadzą działalność gospodarczą. Tradycyjne wskaźniki wykorzystywane do oceny efektywności przedsiębiorstw nie zdają egzaminu, gdyż skupiają się na mierzeniu wartości wytwarzanej wewnątrz podmiotu i wyrażonej w pieniądzu (przychód, dochód, zysk). Dla oceny efektów działania podmiotów ekonomii społecznej, zwłaszcza przedsiębiorstw społecznych, niezbędne są narzędzia, które mierzą nie tylko finansową wartość podmiotu i dóbr przez niego wytworzonych, ale ponadto mierzą społeczną wartość dodaną, wyrażoną korzyściami zewnętrznymi generowanymi przez podmiot dla społeczeństwa. W Karcie Ekonomii Społecznej (CEP-CMAF) zaznaczono, że sukces osiągnięty przez podmioty ekonomii społecznej nie może być mierzony jedynie osiąganymi przez nie wynikami ekonomicznymi – chociaż są one ważne dla realizacji tych celów – lecz musi być mierzony pod kątem wkładu, jaki te podmioty zapewniają dla rozwijania solidarności, spójności społecznej i więzów terytorialnych. Zachodzi zatem

konieczność zastosowania wobec podmiotów ekonomii społecznej identyfikacji i pomiaru efektywności, mierzącej ich oddziaływanie społeczne. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwa rynkowe również generują korzyści zewnętrzne, ale nie są one uwzględniane w ich rachunkach ekonomicznych, gdyż ich głównym celem nie jest realizowanie zadań istotnych dla społeczeństwa, lecz podnoszenie wartości firmy.

Audyt społeczny to zarówno ogólna koncepcja odnosząca się do potrzeby badania zewnętrznych oddziaływań organizacji na społeczeństwo i środowisko, jak i nazwa szczegółowej procedury mającej na celu zweryfikowanie oddziaływań konkretnej organizacji i narzędzie kontroli. Najogólniej, jest to procedura sprawdzania, czy podejmowane działania przebiegają zgodnie z założonym planem/procedurą i przybliżają nas do założonego celu. Zadaniem audytu jest wykrycie niedoskonałości lub niepoprawności podejmowanych działań, wyeliminowanie niegospodarności, a tym samym zapewnienie, że proces, projekt, przedsięwzięcie zostaną zakończone sukcesem. Audyt przeprowadza się na dany moment i może być przeprowadzany przez wyspecjalizowane struktury badanego podmiotu (audyt wewnętrzny) lub przez zewnętrznych audytorów. Zadania audytowe są definiowane wąsko, obejmują jeden konkretny obszar (np. audyt finansowy w przedsiębiorstwach). W Polsce pojęcie audytu społecznego jest kojarzone zwłaszcza z koncepcją społecznie odpowiedzialnego biznesu.

Spółeczna stopa zwrotu

Spółeczna stopa zwrotu (*Social Return on Investment*, SROI) to polska nazwa narzędzia, które jako pierwsze zostało opisane przez *Roberts Enterprise Development Fund* (REDF) w latach 90. XX w. wraz z rosnącą potrzebą mierzenia i syntetycznego prezentowania wpływu organizacji społecznych na otoczenie.

Termin SROI powstał przez analogię do funkcjonującego w świecie biznesu pojęcia stopy zwrotu z inwestycji (*Return on Investment*, ROI). Przeznaczając środki finansowe na przedsięwzięcia o charakterze społecznym, inwestorzy potrzebowali miary, która umożliwiłaby sprowadzenie do wspólnego mianownika projektów w różnych branżach i o różnym horyzoncie czasowym. Po to, aby uporządkować myślenie o wartości dodanej różnorodnych przedsięwzięć, opracowana została względnie spójna metodologia procentowego wyliczania przychodu z zainwestowanych środków.

Zrównoważona karta wyników

W procesie zarządzania strategicznego ważnym narzędziem diagnozy i formułowania strategii rozwoju jest zrównoważona karta wyników (*Balanced Scorecard*, BSC). Zrównoważona (zwana także strategiczną) karta wyników została opracowana w 1993 r. przez Roberta Kaplana i Davida Nortona z Harvard Business School – jako metoda opisu i agregacji wartości wymiernych i niewymiernych

organizacji. Służy ona często do oceny stopnia osiągnięcia założonych finansowych celów strategicznych organizacji poprzez realizację celów cząstkowych w obszarach niefinansowych.

Budowę BSC poprzedza interpretacja misji, wizji i strategii podmiotu. BSC można tworzyć w odniesieniu do podmiotu jako całości (w przypadku sektora małych i średnich przedsiębiorstw lub organizacji niezdywersyfikowanych) oraz w odniesieniu do poszczególnych strategicznych jednostek biznesu (w przypadku podmiotów zdywersyfikowanych).

Konstrukcja BSC opiera się na założeniu, że w ramach danej misji i wizji organizacji punktem wyjścia jest tworzenie kompetencji (umiejętności) personelu, realizowanych w obszarze (perspektywie) uczenia się, nauki i rozwoju, z uwzględnieniem procesów innowacyjnych. Realizacja tej perspektywy powinna służyć efektywnościowym procesom wewnątrz organizacji; te z kolei powinny zapewnić pozyskanie i stymulowanie lojalności klientów. Efektywna realizacja działań w wymienionych trzech obszarach powinna doprowadzić do uzyskania pożądanych efektów finansowych.

Przedmiotem analizy w klasycznej BSC są cztery perspektywy, powiązane ze sobą logicznie w sposób przyczynowo-skutkowy: nauki i rozwoju, procesów wewnętrznych, klienta oraz finansów. Wszystkie wymienione perspektywy powinny być operacjonalizowane, indywidualnie i subiektywnie, według następującego schematu:

- cele ogólne, mające charakter jakościowy;
- mierniki, ustalane indywidualnie, w miarę możliwości kwantyfikowalne;
- cele szczegółowe, mające charakter ilościowy, o wysokim stopniu konkretyzacji (co ma być osiągnięte?, kiedy? i w jakim stopniu – o ile?);
- inicjatywy, czyli działania o charakterze organizacyjno-zarządczym wewnątrz organizacji, które są realizacją wymienionych miar.

W przypadku podmiotów ekonomii społecznej celem ich aktywności nie jest realizacja określonych efektów finansowych, lecz zaspokojenie potrzeb społecznych interesariuszy. Jednak posiadanie środków finansowych jest niezbędne dla realizacji misji i wizji strategicznej organizacji. Efekt realizowanej działalności przesuwa się zatem w tym przypadku z perspektywy finansowej na perspektywę oddziaływania społecznego i realizację społecznej wartości dodanej.

5.5. Nadzór i kontrola nad instytucjami mikrofinansowymi

Po ponad 40 latach udanego rozwoju i rosnącej rozpoznawalności, mikrofinanse dotknął cykl kryzysów i wielu krytyków zaczęło „rozliczać” tzw. „obietnicę mikrofinansów”, tj. retorykę łagodzenia ubóstwa i efektywnego działania instytucji mikrofinansowych. Niektóre problemy dotyczące funkcjonowania mogą wystąpić w każdym obszarze gospodarki, który dynamicznie się rozwija, niektórzy wskazują jednak na głębsze „zaburzenia w przemyśle mikrofinansów”. Oczywiście rozwój ten nie jest jednakowy na całym świecie, ale duże znaczenie mikrofinansów dla ubogich wymaga odpowiedzialności od udziałowców i osób kształtujących politykę. Ponadto, na linii z procesem dojrzewania, sektor mikrofinansów przeszedł przez wiele ważnych zmian strukturalnych, które domagają się odpowiednich regulacji. Ten rozwój obejmuje szczególnie szybką komercjalizację przemysłu, zmianę z nastawienia wyłącznie na kredyty na przyjmowanie depozytów i wkroczenie nowych aktorów, graczy i mechanizmów dostarczania kredytów do sektora mikrofinansów.

Obecnie istnieje konsensus wśród społeczności mikrofinansów, że regulacje i nadzór nad mikrofinansami mają decydujące znaczenie dla ich przyszłego rozwoju i ich wiarygodności. Jednakże, pytanie – jak najlepiej regulować i nadzorować mikrofinanse jest kluczowe. Biznes zarządzania portfolio mikro-kredytowym/mikropożyczkowym różni się znacząco od zarządzania konwencjonalnymi kredytami bankowymi. Trudno w nim o zastosowanie Prawa bankowego i przepisów o ochronie konsumentów bez uwzględnienia specyfiki klientów instytucji mikrofinansowych. Jakiegokolwiek nowe nadzorujące i nadzorcze uregulowania dla mikrofinansów będą musiały zrównoważyć z jednej strony potrzebę stabilności finansowej, odporność, integralność i ochronę konsumenta, a z drugiej – potrzebę inkluzji finansowej oraz innowacyjności i uczciwej konkurencji⁶¹.

Regulacje i nadzór nad mikrofinansami powinny być kompleksowe i wypełnione wyzwaniem. Ślepe poszerzanie krajowych zasad i praw ochrony konsumenta tutaj raczej nie zadziała. Określone regulacje są niezbędne, by uchwycić specyfikę działalności podmiotów mikrofinansów.

Mikrofinanse to rosnąca klasa aktywów, której jedną z przeszkód rozwoju mogą okazać się kwestie regulacyjne i nadzorcze. Uważa się, że istnieją trzy ograniczenia rozwoju mikrofinansów: ramy regulacyjne, zasoby finansowe oraz zdolność instytucjonalna większości mikro-banków.

61 A. Pouchous, *The Regulation and Supervision of Microfinance: Main Issue and Progress*, The International Institute for Sustainable Development, Winnipeg, Manitoba, Canada, September 2012, s. 1.

Sprawozdawczość finansowa instytucji mikrofinansowych – wytyczne dotyczące ujawnień

Dawcy kapitału, inni inwestorzy, członkowie zarządu i kierownicy z instytucji mikrofinansowych opierają się na sprawozdaniach finansowych, gdy oceniają finansową trwałość i portfel pożyczkowy. Jednakże wiele sprawozdań finansowych nie obejmuje dość informacji, by pozwolić na taką ocenę. Pomoc w zajęciu się tym problemem oferuje grupa donatorów i członkowie Small Education and Promotion Network (SEEP). Chodzi tutaj o rozszerzenie ujawnień i specyfikację informacji, które powinny być zawarte w sprawozdawczości finansowej instytucji mikrofinansowych.

CGAP zaleca, aby uzależnić przyznanie grantu, pożyczki czy gwarancji dla instytucji mikrofinansowej od faktu zastosowania się przez nią do określonych wytycznych w zakresie sprawozdawczości.

Chociaż wytyczne powinny być istotne dla szerokiego zakresu instytucji to jednak nie wymaga się obowiązkowego stosowania się do nich przez cały sektor instytucji mikrofinansowych. Podmioty, które nie muszą respektować wytycznych to:

- instytucje mikrofinansowe działające krócej niż dwa lata i posiadające aktywa poniżej 200 000;
- małe instytucje oparte na wspólnocie, które zwykle nie mają więcej niż kilkuset członków;
- instytucje licencjonowane, których działalność regulują władze rządowe, nakładając na nie własny zbiór wymogów w zakresie sprawozdawczości i ujawnień;
- zorientowane na udzielanie kredytów (instytucje, które przyjmują depozyty są zwykle regulowane przez przepisy Prawa bankowego)⁶².

Regulacje w zakresie sprawozdawczości instytucji mikrofinansowych znalazły się przykładowo w ustawie o funkcjonowaniu instytucji mikrofinansowych w Indiach. W części VI tej ustawy określono zasady tworzenia funduszy rezerwowych, zasady rachunkowości i sporządzania bilansu⁶³.

62 R. Rosenberg, P. Mwangi, R.P. Christen, M. Nasr, *Microfinance Consensus Guidelines. Disclosure Guidelines for Financial Reporting by Microfinance Institutions*, CGAP/The World Bank Group, Washington, July 2003, s. 2–3.

63 *The Microfinance Institutions (Development and Regulation) Bill*, 2012, Bill No. 62 of 2012, As introduced in Lok Sabha (niższa izba indyjskiego parlamentu federalnego).

5.6. Statystyczny obraz europejskich mikrofinansów w badaniu EMN-EFC 2014–2015

Podstawą poniższej analizy jest raport, który ukazał się w grudniu 2016 r. będący efektem wspólnego badania przeprowadzonego przez dwie sieci związane z mikrofinansami: EMN i MFC w latach 2014–2015⁶⁴. Uczestnikami badania były wyłącznie instytucje członkowskie EMN i/lub MFC. Raport ten prezentuje obraz rozwoju sektora mikrofinansowego ze względu na charakterystykę należących do niego podmiotów, portfel mikropożyczek, wyniki społeczne i finansowe.

Europejska Sieć Mikrofinansów (European Microfinance Network, EMN)⁶⁵ to Instytucja utworzona w celu promocji mikrokredytów w Unii Europejskiej, jako narzędzie walki z wykluczeniem społecznym i finansowym. Jej zadaniem jest wspieranie mikroprzedsiębiorstw oraz osób samozatrudnionych, poprzez działalność lobbingsową na poziomie UE. Ma na celu podnoszenie świadomości na temat potrzeby wzmocnienia jednolitego europejskiego prawa regulującego utworzenie stabilnego wspólnotowego rynku mikrokredytowego.

EMN została utworzona w maju 2003 r. w Paryżu, dzięki wsparciu Unii Europejskiej oraz francuskiej Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), ze statusem organizacji pozarządowej. Jej założycielami były następujące instytucje: ADIE (Francja), NEF (Wielka Brytania) oraz z evers & jung (Niemcy). W grudniu 2012 r. EMN prawnie przeniosła swoją działalność do Belgii i obecnie podlega belgijskiemu prawu o stowarzyszeniach jako Międzynarodowe Stowarzyszenie Non-Profit (*Association Internationale Sans But Lucratif, AISBL*). Działalność stowarzyszenia jest regulowana przepisami tytułu III belgijskiej ustawy z dnia 27 czerwca 1921 r. o stowarzyszeniach non-profit, międzynarodowych stowarzyszeniach non-profit oraz fundacjach.

Mikrofinanse to dziedzina bardzo zróżnicowana i specyficzna zarazem. W Europie Wschodniej, Zachodniej, Północnej i Południowej rozwija się w odmiennych warunkach. EMN stara się, poprzez zbieranie informacji na temat oczekiwań i potrzeb swoich członków, wypracować wspólne dla nich wszystkie stanowisko. Pozwala to lepiej reprezentować interesy członków sieci.

Fundacja The Microfinance Centre (MFC)⁶⁶ powstała w kwietniu 2002 r., a jej celem jest wspieranie organizacji działających na rzecz rozwoju drobnej przedsiębiorczości, wspieranie działań ukierunkowanych na zmniejszenie skutków ubóstwa w społeczeństwie, a także przeciwdziałanie skutkom bezrobocia w Polsce

64 F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe: A Survey of EMN-MFC Members, Report 2014–2015*, Brussels, December 2016.

65 <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=emn-aisbl&pg=about-us&spg=pl> (dostęp: 14.12.2017).

66 <http://mfc.org.pl/about-mfc/areas-of-work/> (dostęp: 14.12.2017).

i w innych krajach (w szczególności w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz we Wspólnocie Niepodległych Państw).

MFC to regionalne centrum zasobów mikrofinansowych i sieć, skupiająca 111 organizacji (w tym 77 instytucji mikrofinansowych) w 36 krajach Europy, Azji Środkowej i poza nią, które razem dostarczają odpowiedzialne usługi mikrofinansowania ponad 1 mln klientów wykazujących niskie dochody.

Wizją MFC jest branża koncentrująca się na tworzeniu korzyści dla klientów i wyróżniająca się dostarczaniem odpowiedzialnych usług finansowych. Misją natomiast jest przyczynianie się do zmniejszania ubóstwa i rozwoju potencjału ludzkiego poprzez promowanie zorientowanego społecznie i zrównoważonego sektora mikrofinansowego, który będzie dostarczał odpowiednie usługi finansowe i niefinansowe ubogim rodzinom i mikroprzedsiębiorcom. Aby zrealizować tak określoną misję MFC współpracuje z decydentami, sieciami, dostawcami usług finansowych i inwestorami. Działania te mogą wpłynąć pozytywnie i trwale na zmiany w branży i poprawić odpowiedzialność za wyniki na poziomie instytucjonalnym, jak również doprowadzić do uzyskania dobrych wyników dla klientów.

Respondentami raportu była grupa 149 instytucji mikrofinansowych, z których 66 to członkowie EMN i MFC, zaś 83 podmioty to członkowie zrzeszeń krajowych afiliowanych przez EMN (por. tabela nr 25). Warunkiem kwalifikacji do udziału w badaniu był fakt udzielania mikrokredytu (biznesowego lub osobistego).

Tabela 25. Respondenci raportu EMN-MFC i częstość udzielanych odpowiedzi

	Instytucje członkowskie EMN lub MFC	Członkowie zrzeszeń krajowych	Razem
instytucje mikrofinansowe	73	143	216
respondenci	66	83	149
częstość odpowiedzi	90%	58%	69%

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe: A Survey of EMN-MFC Members, Report 2014–2015*, Brussels, December 2016, s. 13.

W badaniu wzięły udział instytucje z 22 krajów: 14 z nich jest krajami członkowskimi UE (Belgia, Bułgaria, Finlandia, Francja, Niemcy, Węgry, Irlandia, Włochy, Holandia, Polska, Portugalia, Rumunia, Hiszpania, Wielka Brytania), cztery to kraje kandydujące do UE (Albania, Macedonia, Czarnogóra, Serbia), jeden kraj należący do EFTA (Szwajcaria) oraz trzy kraje stowarzyszone z UE (Bośnia i Hercegowina, Kosowo i Mołdawia). Wśród respondentów 84 instytucje to podmioty z krajów Europy Wschodniej (w tym 13 respondentów z Polski), zaś 65 z Europy Zachodniej. Najwięcej respondentów pochodziło z Rumunii (28) i Wielkiej Brytanii (26). Liczebność podmiotów z poszczególnych krajów i regionów została zaprezentowana w tabeli 26.

Tabela 26. Liczebność instytucji mikrofinansowych w podziale na kraje i regiony

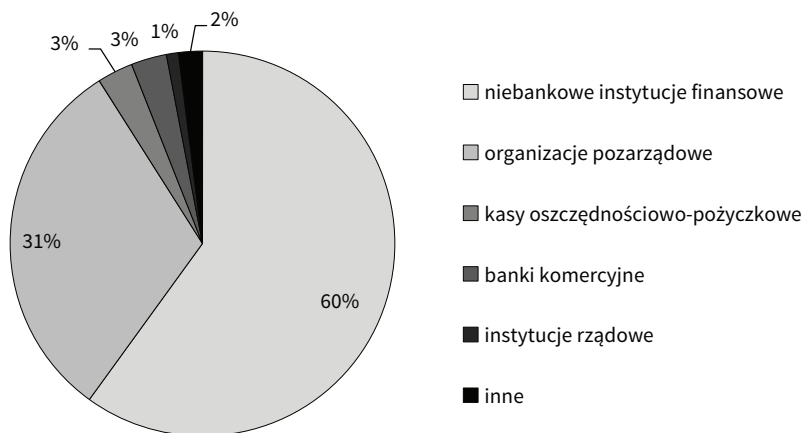
	Europa Wschodnia	Europa Zachodnia
Albania	4	
Belgia		3
Bośnia i Hercegowina	6	
Bułgaria	4	
Finlandia		1
Francja		4
Niemcy		5
Węgry	13	
Irlandia		1
Włochy		13
Kosowo	8	
Macedonia	2	
Mołdawia	1	
Czarnogóra	2	
Holandia		1
Polska	13	
Portugalia		2
Rumunia	28	
Serbia	3	
Hiszpania		8
Szwajcaria		1
Wielka Brytania		26
Razem	84	65

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 15.

Kluczowe zagadnienia dotyczące sektora mikrofinansów w Europie

Europejski sektor mikrofinansów, po analizie przebadanych 149 instytucji, jest bardzo niejednorodny, z uwagi na różne modele instytucjonalne, okres działalności, liczbę zatrudnianych pracowników i charakter działalności mikropożyczkowej. Europejski sektor mikrofinansów charakteryzuje bardzo duża różnorodność instytucji. Zdecydowaną większość wśród nich stanowią niebankowe instytucje finansowe, NBFi (60%) oraz organizacje pozarządowe (31%), co zostało zaprezentowane na wykresie 2. Instytucje te stanowią główną formę organizacyjno-prawną dla 98% z 84 przebadanych instytucji mikrofinansowych z krajów Europy Wschodniej.

Jeśli chodzi o wiek instytucji mikrofinansowych w Europie, należy podkreślić, że jest to młody i dynamicznie rozwijający się sektor. W badanej grupie najstarsza instytucja mikrofinansowa została założona w 1932 r. w Rumunii, zaś najmłodsza w 2015 r. w Hiszpanii. Większość ankietowanych instytucji (77%) rozpoczęło swoją aktywność mikrofinansową po 1995 r. (por. wykres 3). Poza grupą rumuńskich



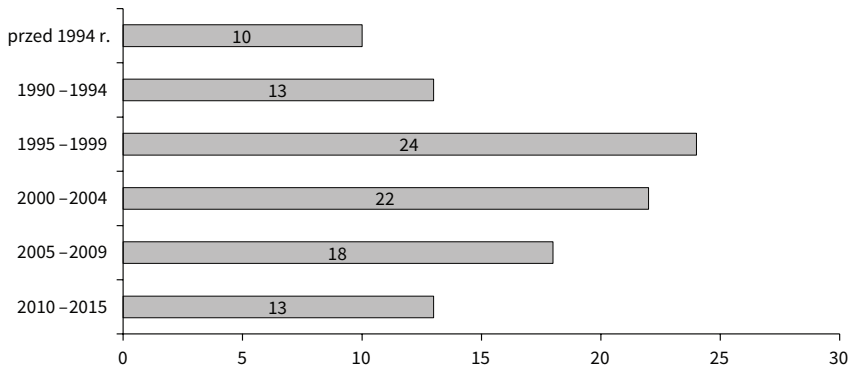
Wykres 2. Rodzaje europejskich instytucji mikrofinansowych

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 18.

niebankowych instytucji mikrofinansowych, które rozpoczęły swoją działalność przed 1989 r., 70% NBFi powstało pomiędzy 1995 i 2009 r. Większość ankietowanych organizacji pozarządowych (78%) funkcjonowało jeszcze przed 2005 r., zaś w przypadku banków komercyjnych czy kas oszczędnościowo-pożyczkowych to prawie wszystkie zaangażowały się w działalność mikropożyczkową w ostatnich latach (banki pomiędzy 2005 a 2009 r., zaś kasy po 2010 r.). Porównując wschodnio- i zachodnioeuropejskie instytucje mikrofinansowe, przeprowadzone badania wykazały, iż te z Europy Wschodniej są bardziej dojrzałe: większość z nich (55%) rozpoczęło swoją działalność w latach 2004–2005, podczas gdy większość podmiotów z Europy Zachodniej (52%) w latach 2005–2015. W kilku krajach rozwój sektora mikrofinansów przypadł na ściśle określony czas. Przykładowo w Republice Federalnej Niemiec był on związany z ustanowieniem w 2010 r. „Mikrokreditsfonds Deutschlands” – krajowego systemu wspierania mikrofinansów finansowanego ze środków publicznych. Z kolei na Węgrzech intensywny okres powstawania instytucji mikrokredytowych przypadł na lata 1995–1999, w których konstytuowała się sieć instytucji otoczenia biznesu i wprowadzania pierwszego programu mikrokredytowego⁶⁷.

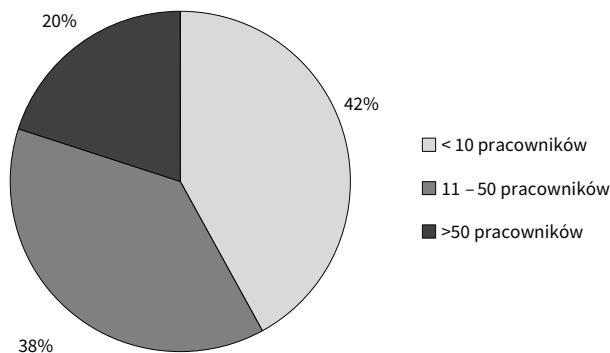
Przebadane instytucje zatrudniały w 2015 r. 7 076 pracowników (wzrost o 2% w stosunku do 2014 r.). W większości z nich (42%) liczba zatrudnionych pracowników nie przekracza 10 osób 42% (por. wykres 4).

⁶⁷ F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 19.



Wykres 3. Klasyfikacja europejskich instytucji mikrofinansowych ze względu na okres prowadzenia działalności mikrokredytowej (w %)

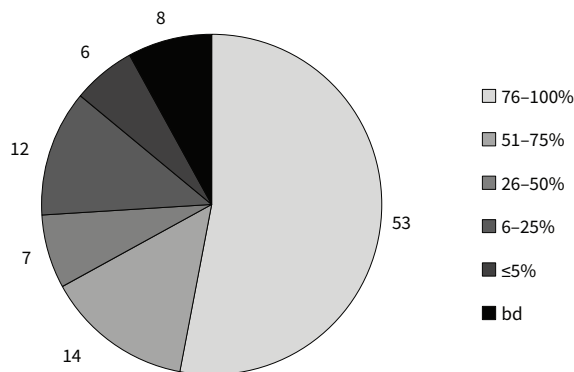
Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 19.



Wykres 4. Liczba zatrudnianych pracowników w europejskich instytucjach mikrofinansowych

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 21.

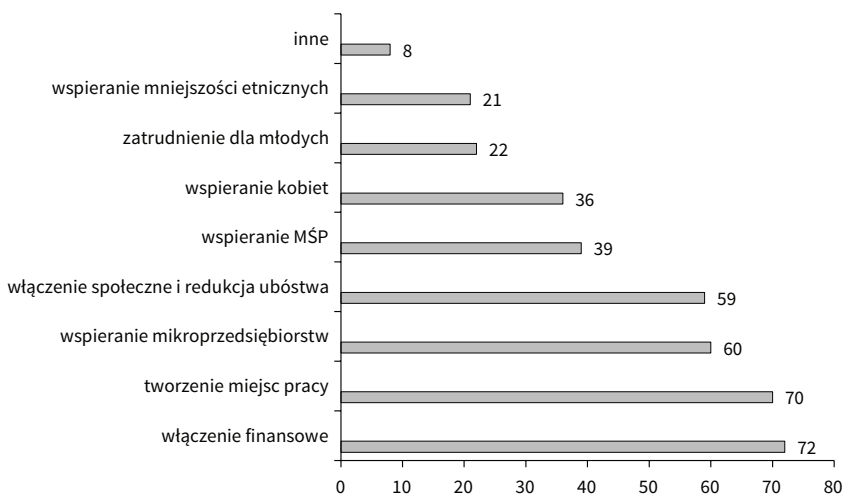
Kolejnym ważnym aspektem odnoszącym się do działalności mikrokredytowej jest udział obrotów dotyczących działalności mikrokredytowej w ogólnych obrotach analizowanych instytucji. A więc kwestia, na ile działalność mikropożyczkowa jest dla nich działalnością kluczową. W zdecydowanej większości instytucji (53%) obroty związane z działalnością mikropożyczkową kształtują się na poziomie 76–100% (por. wykres 5), a więc są podstawowym obszarem prowadzonej działalności. Tylko dla 6% ankietowanych pośredników działalność mikropożyczkowa jest działalnością marginalną (obroty z tego tytułu nie przekraczają 5% łącznych obrotów). Z punktu widzenia rodzajów instytucji, obroty instytucji rządowych w 100% dotyczą działalności mikropożyczkowej, kas oszczędnościowo-pożyczkowych w 80%, NBFi w 61%, banków komercyjnych w 50%, zaś organizacji pozarządowych w 38%.



Wykres 5. Instytucje mikrofinansowe według obrotów związanych z działalnością mikropożyczkową (w %)

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 21.

Działalność mikropożyczkowa jest główną działalnością podmiotów, które jako misję swojej działalności wskazują „włączenie finansowe” lub „włączenie społeczne i redukcję ubóstwa” (odpowiednio 55% i 62%). Część instytucji mikrofinansowych (22%), które jako misję wskazały „tworzenie miejsc pracy” generują z działalności mikropożyczkowej mniej niż 25% łącznych dochodów. Rozkład instytucji mikrofinansowych według realizowanej misji zaprezentowano na wykresie 6. Wśród ankietowanych podmiotów w większości jako cele prowadzonej działalności wskazywano włączenie finansowe, tworzenie miejsc pracy, wspieranie mikroprzedsiębiorstw oraz włączenie społeczne i redukcję ubóstwa.



Wykres 6. Rozkład instytucji mikrofinansowych według misji (w %, wiele odpowiedzi możliwych) w 2015 r.

Źródło: <https://www.statista.com/statistics/430238/microcredit-institutions-goals-europe> (dostęp: 15.01.2018), F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe* *Microfinance in Europe...*, s. 37.

Produkty i usługi oferowane przez instytucje mikrofinansowe

Europejskie instytucje mikrofinansowe oferują oprócz mikropożyczek i innych produktów finansowych także produkty niefinansowe. Z przebadanych instytucji finansowych 58% oferuje produkty i usługi finansowe oraz niefinansowe, zaś 42% wyłącznie produkty i usługi o charakterze finansowym. Instytucje oferujące produkty i usługi zintegrowane prowadzą działalność przede wszystkim w krajach Europy Zachodniej. Połączenie dwóch rodzajów produktów i usług wskazały wszystkie ankietowane podmioty z Belgii, Węgier, Portugalii i Hiszpanii. Z kolei wszyscy respondenci z Albanii, Macedonii i Czarnogóry wskazali oferowanie wyłącznie produktów i usług o charakterze finansowym. Podmioty, które nie oferują szerokiego spektrum produktów i usług należą do grupy niebankowych instytucji finansowych (84%) lub organizacji pozarządowych (16%). Większość banków komercyjnych, kas oszczędnościowo-pożyczkowych i organizacji pozarządowych (więcej niż 80% podmiotów z każdej z wymienionych grup), jak również 41% NBFi reprezentuje podejście zintegrowane.

Badanie przeprowadzone przez EMN-MFC w latach 2014–2015 dotyczyło podmiotów zaangażowanych w działalność mikrofinansową, co oznacza, że oferują one mikropożyczki o charakterze biznesowym lub osobistym. Spośród ankietowanych instytucji 51% oferowało wyłącznie mikropożyczki biznesowe, 16% mikropożyczki osobiste, zaś 33% mikropożyczki biznesowe i osobiste⁶⁸. Pożyczki biznesowe i osobiste różnią się między sobą, szczególnie jeśli chodzi o okres i warunki udzielenia (por. tabela nr 27). Według odpowiedzi respondentów maksymalny okres udzielania mikropożyczek biznesowych był dłuższy niż w przypadku mikropożyczek osobistych (najdłuższy okres dla mikropożyczek biznesowych wynosił 96 miesięcy, zaś dla pożyczek osobistych 60 miesięcy).

Tabela 27. Okres udzielania pożyczek przez instytucje mikrofinansowe (w miesiącach)*

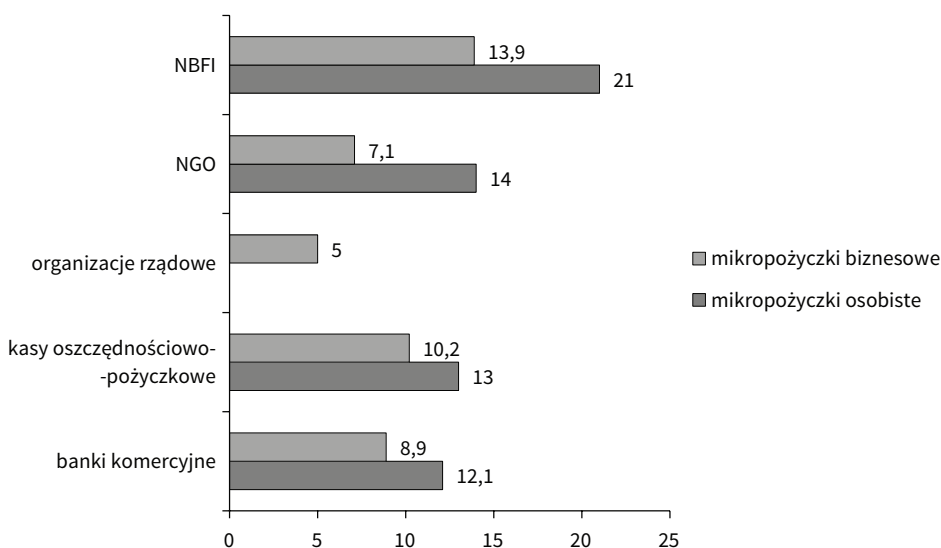
mikropożyczki	Okres udzielenia	Banki komercyjne	Kasy oszczędnościowo-pożyczkowe	Organizacje rządowe	NGO	NBFI
biznesowe	minimalny	33	4	60	5	3
	średni	48	25	60	46	37
	maksymalny	60	36	60	96	72
osobiste	minimalny	30	20	–	13	2
	średni	38	26	–	31	30
	maksymalny	55	60	–	60	60

* 113 respondentów w przypadku mikropożyczek biznesowych i 69 respondentów w przypadku mikropożyczek osobistych

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 24.

68 F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 23.

Różnica pomiędzy mikropożyczkami biznesowymi i osobistymi widoczna jest także na poziomie średniej rocznej stopy procentowej (por. wykres 7). Najwyższa średnia stopa procentowa występuje w przypadku mikropożyczek udzielanych przez niebankowe instytucje finansowe, zarówno o charakterze osobistym (21%), jak i biznesowym (13,9%). Najniższe średnie oprocentowanie wystąpiło w przypadku organizacji rządowych i dotyczyło mikropożyczek biznesowych (5%). Wynika to najczęściej z faktu, iż mikropożyczki tego rodzaju udzielane są w wyniku specjalnych programów, mających na celu wspieranie sektora małych i średnich przedsiębiorstw (pomoc publiczna), a oprocentowanie ma charakter preferencyjny. Produkty tego typu nie są kierowane do osób prywatnych czy gospodarstw domowych. Średnie roczne oprocentowanie mikropożyczek czy to osobistych, czy biznesowych w przypadku banków komercyjnych i kas oszczędnościowo-pożyczkowych kształtuje się natomiast na zbliżonym poziomie (odpowiednio 12,1% i 8,9% oraz 13% i 10,2%). Średnia roczna stopa procentowa w krajach Europy Wschodniej jest o 5% wyższa w przypadku mikropożyczek biznesowych i o 5,5% wyższa w przypadku mikropożyczek osobistych w porównaniu do krajów Europy Zachodniej.



* 112 respondentów w przypadku mikropożyczek biznesowych i 68 respondentów w przypadku mikropożyczek osobistych

Wykres 7. Średnia roczna stopa procentowa według rodzajów instytucji mikrofinansowych

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 24.

Produktami oferowanymi przez instytucje mikrofinansowe przebadane w raporcie były w tym okresie: mikropożyczki biznesowe (84%), mikropożyczki osobiste (49%), pożyczki biznesowe (42%), produkty oszczędnościowe (18%), ubezpieczenia (4%), kredyty hipoteczne (3%), prowadzenie rachunku bieżącego (3%), usługi bankowości mobilnej (1%), usługi transferu pieniędzy (1%) i leasing (1%). Najszerszy zakres oferowanych produktów i usług posiadają banki komercyjne, z uwagi na przepisy prawne regulujące ich działalność oraz większy potencjał instytucjonalny. Większość banków komercyjnych oferuje mikropożyczki biznesowe i osobiste, pożyczki biznesowe oraz możliwości lokowania oszczędności. Wśród przebadanych respondentów tylko banki komercyjne oferowały usługi bankowości mobilnej, możliwość prowadzenia rachunku bieżącego i transfery pieniężne. W przypadku instytucji pozarządowych podstawowym produktem były mikropożyczki biznesowe oraz pożyczki biznesowe. W przypadku pożyczek biznesowych oferowało je także 45% przebadanych niebankowych instytucji finansowych⁶⁹.

Instytucje mikrofinansowe zostały także przebadane z uwagi na liczbę klientów, do których dotarły z ofertą produktową (por. tabela 28). Należy podkreślić, iż ogólna tendencja ma charakter rosnący: łączna liczba ich klientów w 2015 r. wzrosła w stosunku do 2014 r. o 9% (tj. o 84 258 osób). Największą liczbę klientów posiadały przebadane banki komercyjne oraz niebankowe instytucje finansowe.

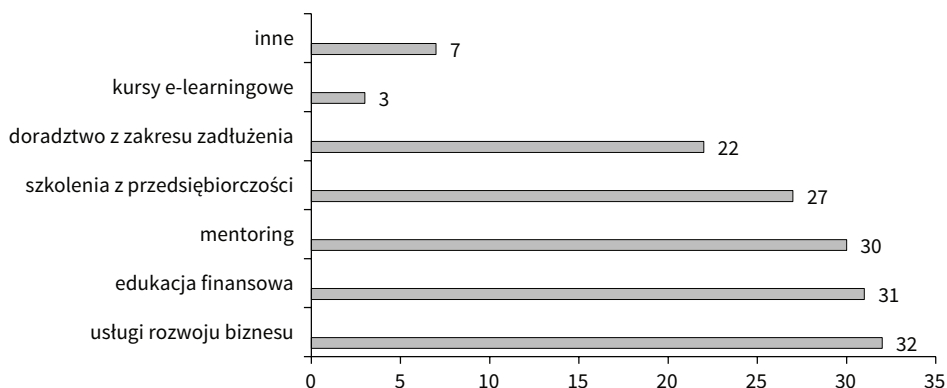
Tabela 28. Liczba klientów instytucji mikrofinansowych

Rodzaj instytucji	Liczba instytucji	Liczba klientów	
		2014	2015
bank komercyjny	5	319 359	376 577
kasa oszczędnościowo-pożyczkowa	5	6 385	7 277
organizacja rządowa	1	0	5
organizacja pozarządowa	45	131 253	129 698
niebankowa instytucja finansowa	88	391 859	419 565
inna	2	84	76
razem	146	848 940	933 198

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 27.

Jak zostało już wspomniane, ważnym komponentem działalności respondentów były produkty i usługi o charakterze niefinansowym – posiadanie ich w swojej ofercie potwierdziło 58% ankietowanych podmiotów. W 2015 r. z usług niefinansowych skorzystało 205 943 klientów. Najbardziej popularne usługi niefinansowe to usługi rozwoju biznesu, edukacja finansowa i mentoring. Rodzaje oferowanych usług niefinansowych zostały zaprezentowane na wykresie 8.

⁶⁹ Ibidem, s. 25.



Wykres 8. Rodzaje usług niefinansowych oferowanych przez instytucje mikrofinansowe (w %, wiele odpowiedzi możliwych)

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 28.

Organizacje pozarządowe należą do podmiotów, które najchętniej przyjmują podejście zintegrowane i najchętniej wprowadzają do swojej oferty produkty niefinansowe. Banki komercyjne i kasy oszczędnościowo-pożyczkowe chętnie uzupełniają ofertę mikropożyczkową o edukację finansową, a większość niebankowych instytucji finansowych oferuje usługi rozwoju biznesu, edukację finansową i mentoring. W tabeli 29 zaprezentowano liczbę klientów, którzy skorzystali z usług i produktów niefinansowych. I w tym przypadku ogólna tendencja ma charakter rosnący na przestrzeni badanego okresu.

Tabela 29. Liczba klientów instytucji finansowych korzystających z usług i produktów niefinansowych

Rodzaj instytucji	Liczba instytucji	Liczba klientów	
		2014	2015
bank komercyjny	4	39 849	41 451
kasa oszczędnościowo-pożyczkowa	4	6 425	7 519
organizacja rządowa	1	0	1
organizacja pozarządowa	35	87 770	92 770
niebankowa instytucja finansowa	35	68 203	63 953
inna	2	251	249
razem	81	202 498	205 943

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 27.

Instytucje mikrofinansowe w badaniu EMN-MFC analizowane były także w aspekcie ich zasięgu. Miary tego zasięgu to liczba aktywnych pożyczkobiorców, liczba nowych pożyczkobiorców, wartość portfela mikropożyczkowego, wartość

i liczba udzielonych mikropożyczek. Wymienione kategorie zostały zaprezentowane w tabeli 30.

Tabela 30. Wskaźniki portfela mikropożyczek w latach 2014–2015

	Mikropożyczki	2014	2015	Stopa wzrostu
Liczba aktywnych pożyczkobiorców	biznesowe	371 071	402 365	8%
	osobiste	291 682	344 900	18%
	razem	662 753	747 265	13%
Liczba nowych pożyczkobiorców	biznesowe	112 175	120 022	7%
	osobiste	148 203	195 851	32%
	razem	260 378	315 873	21%
Wartość portfela mikropożyczkowego brutto (w euro)	biznesowe	1 648 704 437	1 795 234 497	9%
	osobiste	551 136 426	742 385 451	35%
	razem	2 198 840 863	2 537 619 948	15%
Wartość udzielonych mikropożyczek w danym roku (w euro)	biznesowe	864 830 059	917 058 783	6%
	osobiste	486 413 602	654 200 489	34%
	razem	1 351 243 661	1 571 259 272	16%
Liczba udzielonych mikropożyczek w danym roku	biznesowe	204 400	220 305	8%
	osobiste	290 381	332 529	15%
	razem	494 781	552 834	12%

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 31.

Trendy dotyczące okresu 2014–2015 mają charakter wzrostowy. Na przestrzeni badanego okresu wartość portfela mikropożyczkowego brutto wzrosła o 15%, tj. o 2,5 mld euro, a liczba aktywnych pożyczkobiorców wzrosła o 13%. Trend wzrostowy widoczny jest w obu segmentach mikropożyczek: biznesowych i osobistych, choć w tym drugim segmencie wzrosty są wyższe. W badanym okresie liczba udzielonych mikropożyczek biznesowych wzrosła o 8%, a ich wartość o 6%, podczas gdy liczba udzielonych pożyczek osobistych wzrosła o 15%, a ich wartość o 34%.

Tendencje wzrostowe wymienionych wskaźników wystąpiły nie tylko w badanym okresie 2014–2015. Zaznaczyły się one już w poprzednich latach, co zostało zaprezentowane w tabeli 31. Wzrost wskaźników na przestrzeni lat 2012–2015 oscylują wokół 50%.

Wskaźniki portfela mikropożyczkowego zostały przeanalizowane także z uwagi na rodzaje instytucji (por. tabela 32).

Tabela 31. Trendy portfela mikropożyczek w latach 2012–2015

	2012	2013	2014	2015	zmiana w % 2012-15
Wartość portfela mikropożyczkowego brutto (w euro)	1 160 477 864	1 410 223 736	1 537 554 183	1 813 285 791	56,3%
Liczba aktywnych pożyczkobiorców	335 543	386 457	447 935	519 299	54,8%
Wartość udzielonych mikropożyczek (w euro) w danym roku (w euro)	808 333 291	981 219 694	1 005 255 977	1 188 529 005	47,0%
Liczba udzielonych mikropożyczek w danym roku	235 819	292 822	315 175	365 532	55,0%

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 32.

Tabela 32. Działalność mikrofinansowa w 2015 r. z uwagi na rodzaj instytucji

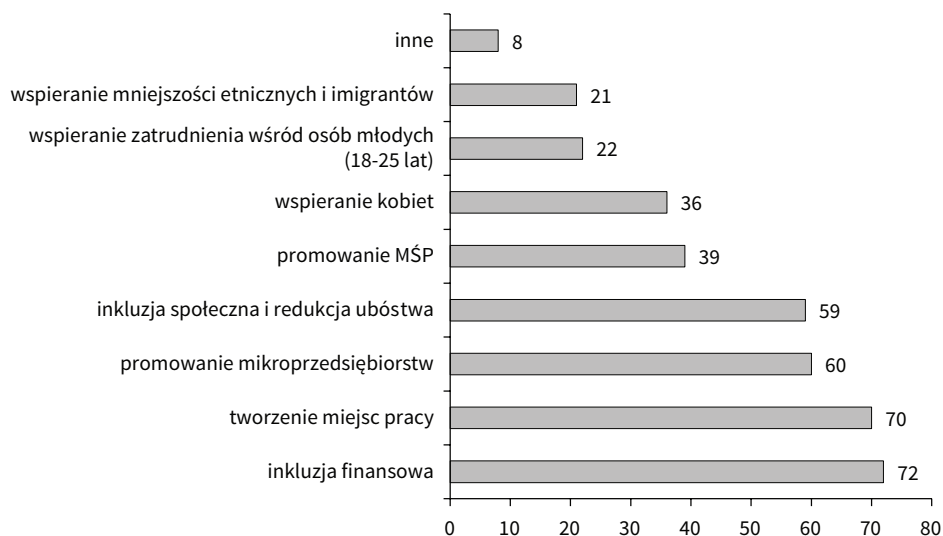
	Banki komercyjne	Organizacje pozarządowe	Niebankowe instytucje finansowe	Kasy oszczędnościowo-pożyczkowe, organizacje rządowe, inne
Liczba aktywnych pożyczkobiorców	30,6%	23,4%	45,6%	0,4%
Liczba nowych pożyczkobiorców	41,6%	18,6%	39,3%	0,5%
Wartość portfela mikropoż. brutto (w euro)	38,2%	25,9%	35,3%	0,6%
Wartość udzielonych mikropożyczek (w euro)	41,8%	22,7%	34,8%	0,6%
Liczba udzielonych mikropożyczek	26,7%	18,9%	54,0%	0,3%

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 32.

Wyniki społeczne i finansowe

Wynik społeczny definiuje się jako efektywne przełożenie misji instytucji na praktykę w powiązaniu z akceptowanymi wartościami społecznymi. Zdefiniowanie i monitorowanie celów społecznych jest kluczowe dla skutecznej realizacji misji społecznej instytucji mikrofinansowych. Ważnym aspektem powyższego będzie określenie misji, grupy docelowej oraz wybór wskaźników mierzących osiągnięcie celów społecznych.

W badaniu EMN-EFC za lata 2014–2015 misję instytucji mikrofinansowych podzielono na osiem kategorii, które zostały zaprezentowane na wykresie 9.



Wykres 9. Rodzaje misji realizowanych przez instytucje mikrofinansowe (w %, wiele odpowiedzi możliwych)

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 37.

Osiągnięcie inkluzji finansowej i tworzenie miejsc pracy wskazało najwięcej ankietowanych podmiotów (odpowiednio 72% i 70%). Instytucje mikrofinansowe z krajów Europy Wschodniej w swojej misji kładą duży nacisk na inkluzję finansową – była to najczęściej wybierana odpowiedź, wskazała ją 55 z 84 instytucji przebadanych w tym regionie. Ponadto wskazują także inkluzję społeczną i redukcję ubóstwa oraz wspieranie mikroprzedsiębiorstw. Z kolei tworzenie miejsc pracy najczęściej wskazywane było przez instytucje mikrofinansowe z krajów Europy Zachodniej (wskazało je 57 z 65 respondentów z tego regionu), a ponadto wspieranie mniejszości etnicznych i imigrantów oraz zatrudnienia młodych osób (w wieku 18–25 lat). Tworzenie miejsc pracy i inkluzja finansowa to dwa cele jako jedyne wymieniane przez ankietowane banki komercyjne, podczas gdy tworzenie miejsc pracy i inkluzja społeczna / redukcja ubóstwa były deklarowane przez wszystkie kasy oszczędnościowo-kredytowe. Większość organizacji pozarządowych (37 z 46 ankietowanych) koncentrowało się w swoich celach na tworzeniu miejsc pracy, zaś niebankowe instytucje finansowe wskazywały najczęściej inkluzję finansową (69 z 89 ankietowanych). Wskazanie celu, którego realizację deklaruje instytucja mikrofinansowa musi przekładać się na rodzaje produktów, które posiada w swojej ofercie. Inkluzja finansowa to podstawowy cel, na którym koncentrują się szczególnie instytucje posiadające w swojej

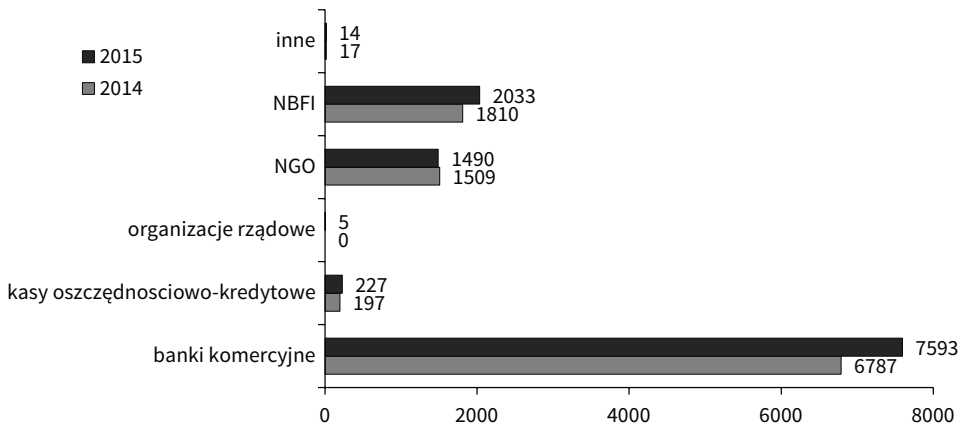
ofercie głównie produkty i usługi finansowe. Z kolei tworzenie miejsc pracy jest najczęściej domeną instytucji, które mają w swojej ofercie produkty oraz usługi finansowe i niefinansowe⁷⁰.

Jeśli chodzi o grupy docelowe ankietowanych instytucji, należały do nich w 2015 r.: ludność wiejska i miejska, osoby bezrobotne i beneficjenci pomocy społecznej, kobiety, mniejszości etniczne i/lub imigranci, osoby niepełnosprawne oraz osoby niemające dostępu do tradycyjnych usług finansowych. Kobiety to grupa beneficjentów najczęściej wskazywana jako grupa docelowa przez instytucje mikrofinansowe (114 ankietowanych instytucji prowadzi ewidencję uwzględniającą płeć pożyczkobiorców). Wszystkie banki komercyjne objęte badaniem, większość instytucji pozarządowych (92%) oraz niebankowych instytucji finansowych (885) zadeklarowało posiadanie w swojej ofercie produktów kierowanych do kobiet, chociaż kobiety stanowią tylko 39% aktywnych pożyczkobiorców. Wszystkie przebadane kasy oszczędnościowo-pożyczkowe obejmowały w badanym okresie swoją działalnością mniejszości etniczne i imigrantów. W przypadku organizacji pozarządowych i niebankowych instytucji finansowych największy udział procentowy wśród aktywnych pożyczkobiorców miały osoby wykluczone z tradycyjnych usług finansowych (odpowiednio 86% i 79%)⁷¹.

Europejskie instytucje mikrofinansowe wspierają szerokie spektrum przedsiębiorstw: mikroprzedsiębiorstwa, potencjalnych przedsiębiorców (pre-start-up), start-upy, samozatrudnionych oraz przedsiębiorstwa społeczne. Jak już wykazano wcześniej segment mikropożyczek biznesowych to znacząca część portfela mikropożyczkowego ankietowanych podmiotów (71% w 2015 r.). W 2015 r. liczba aktywnych pożyczkobiorców wspieranych biznesowymi mikropożyczkami wyniosła ponad 400 tys., zaś liczba udzielonych pożyczek ponad 220 tys. euro. Ogólna liczba przedsiębiorstw, które skorzystały z mikropożyczek biznesowych wzrosła o 9% na przestrzeni lat 2014–2015. Wzrosła także średnia liczba przedsiębiorstw finansowanych przez ankietowane instytucje mikrofinansowe (z 1756 w 2014 r. do 1891 w 2015 r.). Instytucje mikrofinansowe we wschodniej Europie obsłużyły dwie trzecie łącznej liczby przedsiębiorstw (ponad 144 tys. w 2015 r., co stanowiło 12% wzrost w stosunku do 2014 r.). W krajach Europy Zachodniej w 2015 r. z mikropożyczek skorzystało ponad 63 tys. przedsiębiorstw. Banki komercyjne finansowały 15% mikroprzedsiębiorstw i wykazały najwyższą liczbę przedsiębiorstw przypadających na instytucję (7 593 w 2015 r. i 6 787 w 2014 r.), wyprzedzając znacząco inne rodzaje instytucji mikrofinansowych, co zostało zaprezentowane na wykresie 10.

70 Ibidem, s. 38.

71 Ibidem, s. 40.



Wykres 10. Średnia wielkość przedsiębiorstw finansowanych przez instytucje mikrofinansowe w latach 2014–2015

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 41.

Wyniki finansowe

Wynik finansowy instytucji mikrofinansowych to nie tylko referencyjny wskaźnik ważny dla inwestorów lub instytucji nadzorujących ich działalność i monitorujących stan sektora. Wskaźniki wyniku finansowego są użytecznym narzędziem także dla samych instytucji mikrofinansowych i obrazują ich osiągnięcia takie jak: zdolność do prowadzenia działalności pożyczkowej, efektywność kosztowa, zdolność do trwałego rozwoju czy generowanie przychodów. Wskaźniki wyniku finansowego wykorzystane przez badanie przeprowadzone przez EMN-MFC zostały pogrupowane na cztery podstawowe kategorie:

- jakość portfela;
- zarządzanie aktywami i zobowiązaniami;
- efektywność i produktywność;
- oraz trwały rozwój.

Jakość portfela (portfolio quality)

Spłata należności to kluczowy wskaźnik wyniku instytucji mikrofinansowej, przekładający się w długim okresie na jej trwały rozwój. Jakość portfela weryfikowana jest przez trzy główne wskaźniki, zaprezentowane w tabeli 32.

Wskaźnik portfela zagrożonego (Portfolio at Risk, PAR) obrazuje procent całkowitego portfela kredytowego/pożyczkowego, który może nie zostać spłacony. Ponieważ wskaźnik ten jest często stosowany do wyceny kredytów/pożyczek dotkniętych zaległościami w wysokości powyżej 60, 90, 120 i 180 dni, liczba dni musi być jasno określona (na przykład PAR 30). Zatem PAR 30 to kwota główna (netto po spłacie) otwartych kredytów/pożyczek przeterminowanych o 30 dni lub kredytów/pożyczek otwartych, w przypadku których spłata nie została dokonana przez

30 dni. Kwota jest podzielona przez całkowitą kwotę główną wszystkich otwartych kredytów/pożyczek. Wartości PAR są często używane w rachunkowości, aby pokazać jakość całego portfela kredytowego.

Tabela 33. Wskaźniki jakości portfela zastosowane w badaniu EMN-EFC

Wskaźnik	Sposób obliczenia
portfel zagrożony powyżej 30 dni <i>(portfolio at risk > 30 days ratio (PAR30))</i>	$[(\text{Saldo portfela przeterminowanego powyżej 30 dni} / \text{Portfel pożyczek brutto}) \times 100]$ $[(\text{Outstanding balance portfolio overdue} > 30 \text{ days ratio} / \text{Gross loan portfolio}) \times 100]$
pożyczki odpisane (umorzone) <i>(write-off ratio)</i>	$[(\text{Wartość pożyczek odpisanych} / \text{Średni portfel pożyczek brutto}) \times 100]$ $[(\text{Value of loans written-off} / \text{Average gross loan portfolio}) \times 100]$
koszty rezerwy <i>(provision expense ratio)</i>	$[(\text{Koszty rezerwy dot. utraconych pożyczek} / \text{Średni portfel pożyczek brutto}) \times 100]$ $[(\text{Loan loss provision expense} / \text{Average gross loan portfolio}) \times 100]$

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 74.

Wskaźnik ten jest najszerzej akceptowaną miarą jakości portfela. Pokazuje część portfela, który jest „skażony” zaległościami, a zatem istnieje ryzyko, że nie zostanie spłacony. Ogólnie mówiąc, każdy portfel obciążony ryzykiem (PAR 30) przekraczającym 10% powinien stanowić powód do niepokoju, ponieważ w przeciwieństwie do kredytów komercyjnych, dla większości mikro kredytów nie jest wymagane zabezpieczenie bankowe. Wskaźnik portfela narażonego na ryzyko jest użytecznym miernikiem, ale nie przedstawia całej historii należności i może podlegać manipulacjom (np. poprzez odpisanie zaległych kredytów/pożyczek). Portfel ryzyka powinien dlatego być zawsze analizowany razem ze wskaźnikiem kredytów/pożyczek odpisanych⁷².

Wskaźnik pożyczek odpisanych (*Write-off ratio*) informuje z kolei o wartości odpisanych kredytów/pożyczek w stosunku do średniej wartości portfela kredytowego/pożyczkowego brutto. Wskaźnik obliczany jest poprzez podzielenie wartości całkowitego odpisu kredytów/pożyczek za dany okres przez średni portfel kredytów/pożyczek brutto. Wskaźnik ten przedstawia kredyty/pożyczki, które instytucja usunęła ze swoich ksiąg z powodu poważnych wątpliwości, czy zostaną one odzyskane.

⁷² *Performance Indicators for Microfinance Institutions, TECHNICAL GUIDE*, Section on Portfolio Quality 3rd Edition, MicroRate & Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department Micro, Small and Medium Enterprise Division, Washington, D.C., July 2003, s. 5.

Odpisanie kredytu/pożyczki jest operacją księgową zapobiegającą fałszywemu obrazowi aktywów – tj. powiększania ich kredytami/pożyczkami, których nie można odzyskać. Odpisanie kredytu/pożyczki wpływa w równym stopniu na portfel kredytów/pożyczek brutto i rezerwy na straty kredytowe. Odpisy nie mają żadnego wpływu na działania windykacyjne ani na zobowiązanie klienta do spłaty.

Niektóre instytucje stosują agresywne odpisy, próbując „uzdrowić” swoje portfele kredytowe/pożyczkowe. Ich portfel ryzyka nie budzi wtedy żadnego niepokoju i tylko wskaźnik kredytów/pożyczek odpisanych pozwoli analitykowi wykryć nadużycia w tym zakresie. Wskaźnik ten powinien pełnić funkcje wskaźnika kontroli, który pozwoli lepiej zrozumieć portfel ryzyka⁷³.

Wskaźnik kosztu rezerwy (*Provision expense ratio*) oblicza się, dzieląc koszty rezerwy na straty kredytowe w danym okresie (nie należy mylić z rezerwą na wypadek utraty wartości kredytu w bilansie) przez średni portfel kredytów/pożyczek brutto. Wskaźnik ten daje wskazówkę dotyczącą wydatków poniesionych przez instytucję na przewidywaną przyszłą stratę dotyczącą kredytu/pożyczki. Należy oczekiwać wzrostu tego kosztu w związku z ogólnym wzrostem portfela. Poziom kosztów związanych z rezerwami powinien być analizowany wraz ze wskaźnikiem pokrycia ryzyka. Jeżeli rezerwy na straty kredytowe w bilansie zmniejszą się w stosunku do portfela zagrożonego, wówczas koszty rezerwy są prawdopodobnie zbyt niskie⁷⁴.

Badanie instytucji mikrofinansowych przeprowadzone przez EMN-MFC wykazało pozytywny trend w zakresie jakości portfela. Jakość portfela poprawiła się, o czym świadczyć może spadek wskaźnika PAR 30 z 10,4% w 2014 r. do 9,7% w 2015 r., spadek wskaźnika kredytów/pożyczek odpisanych (odpowiednio 2,8% i 2,6%) oraz spadek wskaźnika kosztu rezerwy (odpowiednio 5,2% i 5,0%). Wschodnioeuropejskie instytucje mikrofinansowe wykazały lepszą jakość portfela w porównaniu do zachodnioeuropejskich (odpowiednio: PAR 30 7,65 i 13,4%, wskaźnik kredytów/pożyczek odpisanych 1,05 i 5,6%, wskaźnik kosztu rezerwy 2,5% i 10%).

W kontekście poziomu PAR 30 instytucje z najlepszym wynikiem w 2015 r. to banki komercyjne (7,7%), zaś w 2014 r. kasy oszczędnościowo-kredytowe (6,8%). Organizacje pozarządowe zaraportowały najniższy poziom wskaźnika pożyczek odpisanych, a blisko połowa z nich nie wykazała żadnych nieściągalnych kredytów i pożyczek⁷⁵.

Zarządzanie aktywami i zobowiązaniami

Wskaźniki związane z zarządzaniem aktywami i zobowiązaniami obrazują zdolność instytucji mikrofinansowych do zarządzania ich zobowiązaniami finansowymi na równi z maksymalizowaniem najbardziej produktywnych aktywów

73 Ibidem, s. 13.

74 Ibidem, s. 9.

75 F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 44.

sprzyjających generowaniu przychodów i osiągnięciu zysku netto. Kategoria ta analizowana jest przez cztery główne wskaźniki: *portfolio to assets ratio*, *debt to equity ratio*, *portfolio yield* i *financial expense ratio* (zob. tabela 34).

Tabela 34. Wskaźniki zarządzania aktywami i zobowiązaniami zastosowane w badaniu EMN-EFC

Wskaźnik	Sposób obliczenia
portfel do aktywów <i>(portfolio to assets ratio)</i>	portfel pożyczek brutto/aktywa ogółem gross loan portfolio/total assets
zadłużenie do kapitału własnego <i>(debt to equity ratio)</i>	Zobowiązania/kapitał własny Liabilities/total equity
wydajność portfela <i>(portfolio yield)</i>	[(przychody finansowe z portfela/średni portfel pożyczek brutto) x 100] [(financial revenue from loan portfolio/average gross loan portfolio) x 100]
koszty finansowe <i>(financial expense ratio)</i>	[(koszty finansowe/średni portfel pożyczek brutto) x 100] [(financial expense/average gross loan portfolio) x 100]

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 73–74.

Wskaźnik portfela do aktywów prezentuje część aktywów instytucji mikrofinansowych wykorzystywanych do udzielania kredytów/pożyczek, co jest podstawową działalnością instytucji mikrofinansowych. W roku 2015 r. kształtował się on na poziomie 0,6 (0,5 w 2014 r.), który był porównywalny dla zachodnio- i wschodnioeuropejskich instytucji mikrofinansowych. Wskaźnik zadłużenia do kapitału własnego kształtował się w 2015 r. na poziomie 4,5% (4,9% w 2014 r.). W instytucjach mikrofinansowych z Europy Zachodniej zaobserwowano przewagę finansowania kapitałem obcym (poziom wskaźnika w 2015 r.: 6,7, zaś w 2014 r.: 6,2) podczas gdy w instytucjach mikrofinansowych z Europy Wschodniej odpowiednio 4,3 i 3,9). Instytucje z Belgii, Węgier, Włoch i Wielkiej Brytanii wykazały jako jedyne poziom wskaźnika wyższy niż średni (4,5).

Wydajność portfela to wskaźnik, który prezentuje oczekiwany dochód z portfela w ciągu najbliższych 12 miesięcy jako procent wszystkich aktywów. Rentowność portfela jest jedynie miarą tego, ile dochodu oczekuje się od portfela. Nie uwzględnia ona żadnych kosztów, odsetek i podatków, które mogą zostać poniesione. Wartość tego wskaźnika kształtowała się na poziomie 14,5% w 2015 r. (14,65 w 2014 r.), jednak zróżnicowanie pomiędzy regionami było dość znaczące. W 2015 r. instytucje mikrofinansowe z Europy Wschodniej wygenerowały większe przychody ze swoich portfeli mikrokredytowych (16,6%) niż instytucje z Europy Zachodniej

(10%). Większość respondentów deklarowała przychody kształtujące się w przedziale 15–25% ich portfela pożyczek brutto. Tylko 12 instytucji mikrofinansowych wykazało wydajność portfela powyżej 25%. Na poziomie krajowym tylko Serbia i Albania są krajami o najwyższym poziomie tego wskaźnika w badanym okresie (odpowiedni 27,8% i 25,5%).

Ostatni z analizowanych wskaźników w tej grupie, tj. wskaźnik kosztów finansowych wzrósł w latach 2014–2015 z 4,3% do 4,7%. Koszty finansowania zmniejszyły się w przypadku banków komercyjnych i kas oszczędnościowo-kredytowych, ale wzrosły w przypadku niebankowych instytucji finansowych i organizacji pozarządowych.

Wartości wszystkich wskaźników z tej grupy zostały zaprezentowane w tabeli 35.

Tabela 35. Wskaźniki zarządzania aktywami i zobowiązaniami według rodzajów instytucji

	Portfel do aktywów		Zadłużenie do kapitału własnego		Wydajność portfela		Koszty finansowe	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
banki komercyjne	0,4	0,4	7,3	7,0	15,8%	15,7%	3,4%	3,9%
kasy oszczędnościowo-kredytowe	0,7	0,6	10,5	9,7	9,2%	9,9%	5,4%	5,8%
organizacje rządowe	0,1	0,0	0,6	–	0,2%	–	–	–
NGO	0,8	0,8	5,4	6,6	10,1%	9,6%	3,1%	2,7%
NBFI	0,4	0,4	3,8	3,9	17,6%	17,5%	5,5%	5,1%
Inne	0,6	0,6	2,0	2,1	2,8%	4,3%	0,1%	0,1%
RAZEM	0,6	0,5	4,5	4,9	14,5%	14,6%	4,7%	4,3%

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 45.

Efektywność i produktywność

Wskaźniki efektywności i produktywności w przeprowadzonym badaniu były analizowane w oparciu o wskaźnik kosztów operacyjnych (mierzy instytucjonalny koszt udzielonych pożyczek) oraz wskaźnik produktywności zatrudnionych pracowników (mierzy ogólną produktywność personelu instytucji mikrofinansowej). Nie wszystkie analizowane instytucje dostarczyły informacji w tym zakresie (ok. 80% z nich). Wskaźnik kosztów operacyjnych w 2015 r. kształtował się na poziomie 16,1% (16% w 2014 r.). Biorąc pod uwagę poszczególne kraje, Bułgaria i Włochy wykazały najniższy jego poziom, a z kolei Belgia i Irlandia poziom wyższy od średniego dla wszystkich instytucji.

Wskaźnik produktywności zatrudnionych na przestrzeni badanego okresu uległ podwyższeniu: z 151 klientów na pracownika w 2014 r. do 173 klientów na pracownika w 2015 r. Do tego wzrostu przyczyniły się szczególnie instytucje mikrofinansowe z krajów Europy Zachodniej, w których na jednego pracownika w 2014 r. przypadało 288 klientów, zaś w 2015 r. 348 klientów. We wschodnioeuropejskich instytucjach mikrofinansowych liczba klientów na pracownika oscyluje wokół 70.

Zgodnie z tym, co zaprezentowano w tabeli 36, organizacje pozarządowe są najbardziej efektywnymi instytucjami mikrofinansowymi. Wskaźnik kosztów operacyjnych kształtował się w ich przypadku w badanym okresie na poziomie 13%, zaś produktywność zatrudnionych 97,9 w 2015 r.

Tabela 36. Wskaźniki efektywności i produktywności według rodzajów instytucji

	Wskaźnik kosztów operacyjnych		Wskaźnik produktywności zatrudnienia	
	2015	2014	2015	2014
banki komercyjne	14,7%	14,7%	2 947,8	2 330
kasy oszczędnościowo-kredytowe	16,5%	29,0%	54,6	65,4
organizacje rządowe	35,0%	–	1,7	–
NGO	13,0%	13,0%	97,9	88,1
NBFI	17,6%	16,7%	85,0	81,4
Inne	11,9%	14,9%	10,6	10,5
RAZEM	16,1%	16,0%	173,5	151,5

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 46.

Trwały rozwój

Ocena zdolności do długotrwałego funkcjonowania instytucji mikrofinansowych uwzględnia przede wszystkim ich zdolność do pokrycia wszystkich kosztów i generowania adekwatnych przychodów. Najbardziej popularnymi wskaźnikami w tym zakresie są rentowność kapitału własnego, rentowność aktywów i samowystarczalność operacyjna (por. tabela 37).

Tabela 37. Wskaźniki trwałego rozwoju zastosowane w badaniu EMN-EFC

Wskaźnik	Sposób obliczenia
rentowność kapitału własnego <i>(Return On Equity, ROE)</i>	$(\text{zysk netto} / \text{kapitał własny}) \times 100$ $(\text{net operating income} - \text{taxes} / \text{average total equity}) \times 100$
rentowność aktywów <i>(Return On Assets, ROA)</i>	$(\text{zysk netto} / \text{aktywa ogółem}) \times 100$ $(\text{net operating income} - \text{taxes} / \text{average total asset}) \times 100$
samowystarczalność operacyjna <i>(Operational Self-Sufficiency, OSS)</i>	$\{[(\text{przychody operacyjne} / \text{koszty finansowe} + \text{koszty rezerwy dot. utraconych pożyczek} + \text{koszty operacyjne})] \times 100\}$ $\{[(\text{operating revenue} / (\text{financial expense} + \text{loan loss provision expense} + \text{operating expense}))] \times 100\}$

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 73–74.

Dane finansowe dotyczące 2015 r. zostały zaprezentowane w tabeli 38. Większość ankietowanych instytucji mikrofinansowych wykazała ROE na poziomie przewyższającym 10%, zaś piętnaście instytucji wykazało ROE i ROA na poziomie ujemnym. Większość ankietowanych instytucji wykazało wskaźnik ROA na poziomie kształtującym się w przedziale 0–5%.

Tabela 38. Liczebność instytucji mikrofinansowych a przedziały rentowności w 2015 r.

Przedziały rentowności	ROE	ROA
<0%	15	15
0–5%	28	52
6–9%	16	21
≥ 10%	32	5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 47.

Tylko 43 z 94 ankietowanych instytucji mikrofinansowych była samowystarczalna operacyjnie (OSS ≥ 100%) i tylko 7 z nich pochodziło z Europy Zachodniej. OSS w 22 instytucjach kształtowało się na poziomie 61–99%, a w 28 na poziomie 60% i mniejszym.

Generalnie ROE na przestrzeni 2014 i 2015 r. uległo zwiększeniu: z 2,8% do 5,7%. Stało się to głównie za sprawą wschodnio-europejskich instytucji mikrofinansowych, w których średnia wartość wskaźnika podwoiła się (z 3,6% do 7,7%). Wskaźnik ROA pozostał na stałym poziomie w analizowanym okresie (3,0% w 2015 r. i 2,9% w 2014 r.). Średni poziom wskaźnika OSS dla całej badanej próby kształtował się na poziomie 90,6% w 2015 r. i 91,0% w 2014 r.

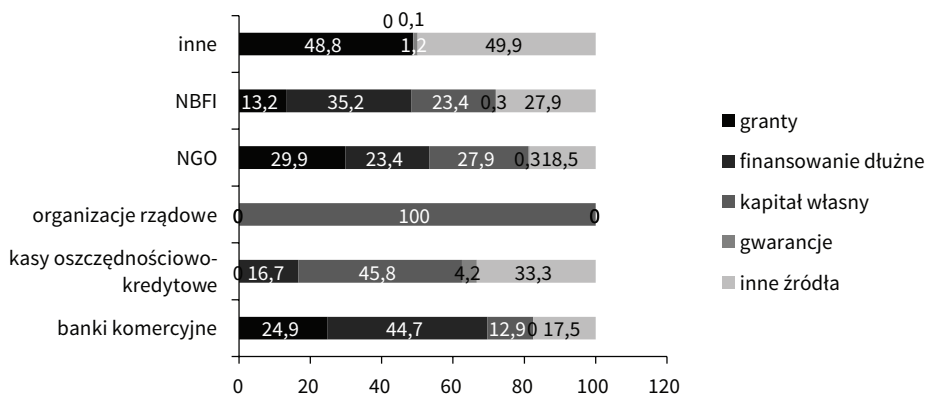
Tylko banki komercyjne (trzy z pięciu ankietowanych) okazały się samowystarczalne operacyjnie (wskaźnik OSS na poziomie wyższym niż 100%). Kasy oszczędnościowo-kredytowe wykazały w badanym okresie wskaźnik ROA i ROE generalnie na poziomie ujemnym. Niebankowe instytucje finansowe wykazały wskaźniki na poziomie wyższym niż organizacje pozarządowe (por. tabela 39). Instytucje, które nie podlegały ocenie pod względem efektywności i produktywności to organizacje rządowe.

Tabela 39. Wskaźniki efektywności i produktywności według rodzajów instytucji

	ROE		ROA		OSS	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
banki komercyjne	10,4%	9,3%	2,2%	1,9%	141,4%	126,8%
kasy oszczędnościowo-kredytowe	-14,9%	-4,7%	0,2%	-1,3%	55,0%	52,8%
NGO	3,5%	-5,2%	1,4%	0,6%	82,0%	82,1%
NBFI	7,9%	6,4%	3,9%	4,3%	94,6%	96,0%
Inne	-1,2%	-1,2%	-1,2%	-1,1%	43,0%	46,0%
RAZEM	5,7%	2,8%	3,0%	2,9%	90,6%	91,0%

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 47.

Instytucje mikrofinansowe objęte raportem EMN-MFC były analizowane także w aspekcie struktury finansowej. Jak wykazały badania, instytucje te wykorzystują różne kanały finansowania: granty, finansowanie dłużne, kapitał własny i gwarancje. Na wykresie 11 zaprezentowano strukturę finansowania poszczególnych instytucji mikrofinansowych objętych badaniem.



Wykres 11. Struktura finansowania instytucji mikrofinansowych w 2015 r. (w %)

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 48.

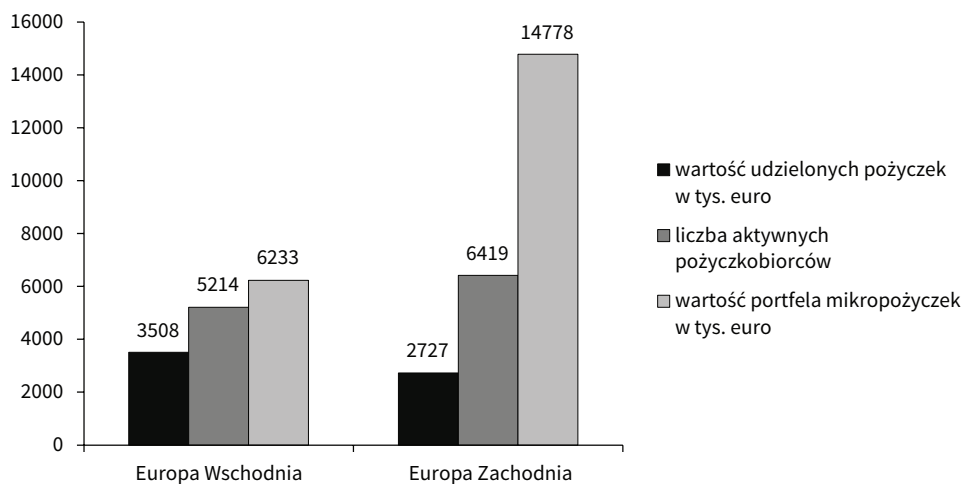
W 2015 r. 44,7% banków komercyjnych finansowało się kapitałem obcym. Kapitał własny był z kolei zasadniczym źródłem finansowania dla kas oszczędnościowo-kredytowych (45,8%). W przypadku organizacji pozarządowych struktura finansowania jest najbardziej zdywersyfikowana, choć jedna trzecia środków pochodzi z grantów. Niebankowe organizacje pozarządowe także wykazały zdywersyfikowaną strukturę finansowania, choć w ich przypadku główne źródła finansowania to finansowanie dłużne (35,3%).

Nowoczesne mikrofinanse ewoluowały w Europie przez ponad trzy ostatnie dekady jako odpowiedź na przemiany strukturalne dokonujące się w europejskich gospodarstwach i społeczeństwach. Mikrofinanse w Europie Wschodniej pojawiły się w latach 90-tych w związku z transformacją gospodarczą i przy dużym wsparciu zagranicznych donatorów. Ich celem było oferowanie możliwości samozatrudnienia osobom z terenów miejskich i wiejskich, którzy utracili pracę w wyniku przemian i upadku systemu komunistycznego. W Europie Zachodniej większość programów związanych z mikrofinansami została zaprojektowana po 2000 r., w ramach strategii lizbońskiej. W gospodarkach post-industrialnych w mikrofinansach upatrywano strategiczne narzędzie służące promowaniu spójności społecznej i wspieraniu zmagania się różnych osób z wykluczeniem z głównego systemu finansowego.

W rezultacie tych dwóch, opisanych powyżej współdokonujących się procesów mikrofinanse w Europie Wschodniej są bardziej dojrzałe niż te z Europy

Zachodniej. Badanie EMN-MFC wykazało, że średni wiek zachodnich instytucji mikrofinansowych to 12 lat, co stanowi blisko połowę średniego okresu funkcjonowania wschodnich instytucji mikrofinansowych (22 lata). Większość instytucji w Europie Zachodniej (52%) rozpoczęła swoją działalność w latach 2005–2015, podczas gdy większość instytucji w Europie Wschodniej (55%) oferowała programy mikrokredytowe już w latach 1995–2004, a zaledwie 5% z nich rozpoczęło swoją działalność w latach 2010–2015.

Pomimo powyższych uwarunkowań dotyczących okresu powstania instytucji, europejskie mikrofinanse są zjawiskiem o wiele bardziej złożonym. Wydawać by się mogło, że bardziej dojrzałe instytucje z Europy Wschodniej będą liderami jeśli chodzi o liczbę aktywnych pożyczkobiorców czy portfel mikropożyczek – zadziałał tutaj efekt wieku i doświadczenia. W świetle badań, w 2015 r. co prawda przewyższały instytucje z Europy Zachodniej jeśli chodzi o wartość udzielonych mikropożyczek o 781 tys. euro, jednak liczba aktywnych pożyczkobiorców i wartość portfela mikropożyczek była wyższa w instytucjach Europy Zachodniej (por. wykres 12). Wpływ na średni roczny portfel mikropożyczek wyższy w instytucjach zachodnioeuropejskiej (o 37%) mógł mieć kurs walutowy (żadna z analizowanych instytucji wschodnioeuropejskich nie należy do strefy euro) jak również procesy konsolidacyjne.



* 82 respondentów z Europy Wschodniej i 55 respondentów z Europy Zachodniej (pominięto w prezentacji danych jedną instytucję mikropożyczkową – bank komercyjny z Europy Zachodniej – gdyż jego dane znacznie odbiegały od pozostałych instytucji)

Wykres 12. Skala działalności mikrofinansowej według regionów

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 48.

Instytucje mikrofinansowe z Europy Wschodniej wykazują także większą specjalizację w działalności mikrofinansowej w porównaniu do instytucji z Europy Zachodniej. Aż 65% respondentów zadeklarowało bowiem, że trzy czwarte ich obrotów powstaje z działalności mikrofinansowej (w przypadku instytucji z Europy Zachodniej tylko 37% wyraziło taką opinię). Instytucje wschodnioeuropejskie mają także bardziej minimalistyczne podejście do oferowanych produktów i usług: 25% z nich oferuje wyłącznie pożyczki osobiste, a 42% oferuje niefinansowe produkty i usługi. Z kolei 80% instytucji zachodnioeuropejskich prezentuje zintegrowane podejście, dostarczając średnio więcej niż dwa rodzaje usług i produktów o charakterze finansowym i niefinansowym.

Istniejąca literatura podkreśla rolę ram regulacyjnych i prawnych oraz stopnia rozwoju rynku finansowego, jako kluczowych czynników tłumaczących regionalne różnice w rozwoju mikrofinansów w Europie. Równocześnie analiza tych charakterystyk prowadzi do wartościowych lekcji zarówno dla podmiotów ze Wschodniej, jak i Zachodniej Europy.

Obydwa komplementarne podejścia mogą oddziaływać na holistyczne podejście instytucji z Europy Zachodniej. Wysoki poziom penetracji przez istniejący już wcześniej system bankowy i brak specyficznych uregulowań w większości krajów zachodnioeuropejskich może także tłumaczyć słabe osiągnięcia w kontekście efektywności instytucjonalnej i ogólnej trwałości funkcjonowania.

Większość krajowych podmiotów mikrofinansowych w Europie Wschodniej rozwijało się we względnie uregulowanym środowisku. Działalność instytucji mikrofinansowych w Europie Zachodniej jest ograniczona przez relatywnie więcej regulacji prawnych i standardy rewizji finansowej. Od instytucji mikrofinansowych w Europie Zachodniej oczekuje się organizowania kompleksowego (i kosztownego) procesu pożyczkowego, w który jako pośrednicy zaangażowane są także banki komercyjne. Instytucje mikrofinansowe z Europy Zachodniej wykazują dlatego większą nieefektywność kosztową w porównaniu do Europy Wschodniej.

Instytucje z Europy Zachodniej, kierujące swoją ofertę do osób wykluczonych z tradycyjnego systemu bankowego, są zachęcane do koncentrowania się na niefinansowych komponentach procesu oferowania pożyczek. W tym samym czasie konkurencja ze strony formalnego systemu finansowego sprawia, że instytucjom mikrofinansowym pozostaje praca wyłącznie dla specyficznych grup pożyczkobiorców: osób bezrobotnych, imigrantów, młodych osób podejmujących samozatrudnienie, osób niepełnosprawnych – częściej niż dla mikroprzedsiębiorstw i sektora MSP, jak ma to miejsce w Europie Wschodniej.

Silna koncentracja na celach społecznych może negatywnie wpływać na jakość portfela pośredników. Z drugiej jednak strony dostarczanie usług niefinansowych wpływa pozytywnie na jakość biznesu prowadzonego przez pożyczkobiorców i ich umiejętności zarządzania finansami. Jeśli natomiast dostarczanie usług niefinansowych ma charakter bezpłatny i nie otrzymują one na taką działalność żadnych subsydiów, może to pogorszyć ich efektywność kosztową.

Ogólne zrównoważenie finansowe, mierzone wskaźnikami ROE, ROA i OSS wypada relatywnie gorzej w Europie Zachodniej w porównaniu do Europy Wschodniej (por. tabela 40). Liczna grupa respondentów z Europy Wschodniej świadczy także o ich dojrzałości instytucjonalnej i zdolności do zarządzania swoimi rachunkami w spójności z międzynarodowymi standardami rachunkowymi. Może ona także wynikać z oczekiwań inwestorów zagranicznych co do przejrzystości i transparentności oraz wymogów sprawozdawczych, których oczekują zanim wesprą kapitałowo dany projekt.

Tabela 40. Wyniki finansowe instytucji mikrofinansowych w Europie Wschodniej i Zachodniej

Wskaźniki	Europa Wschodnia				Europa Zachodnia			
	2015		2014		2015		2014	
	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y
Jakość portfela								
PAR30	7,6%	77	8,6%	77	13,4%	43	13,8%	41
pożyczki odpisane	1,0%	78	1,0%	78	5,6%	42	6,1%	42
koszty rezerwy	2,5%	77	2,7%	77	10%	39	10,3%	38
Zarządzanie należnościami i zobowiązaniami								
portfel do aktywów	0,5	74	0,5	74	0,6	32	0,6	31
zadłużenie/kapitał własny	3,9	74	4,3	74	6,2	28	6,7	26
wydajność portfela	16,6%	74	16,8%	75	10%	33	9,5%	32
koszty finansowe	3,4%	74	3,2%	75	8,1%	27	7,6%	26
Efektywność i produktywność								
wskaźnik kosztów operacyjnych	13,7%	74	13,9%	75	21,4%	34	20,8%	32
wskaźnik produktywności zatrudnienia	65,8	81	70,4	81	348	50	288,4	49
Trwały rozwój								
ROE	7,7%	73	3,6%	73	-2,7%	18	-0,4%	18
ROA	3,2%	73	3,2%	72	2,1%	20	1,8%	19
OSS	94,5%	70	92,5%	70	78,5%	23	86,1%	22

X – wartość wskaźnika, Y – liczba respondentów

Źródło: F. Botti, D.L. Dagradi, L.M. Torre, *Microfinance in Europe...*, s. 48.

Podsumowując, dzięki współpracy EMN i MFC w badaniu przeprowadzonym przez te organizacje mogli wziąć udział członkowie obu sieci mikrofinansów. Raport zbudował szerszą perspektywę europejskiego sektora mikrofinansów w porównaniu do wcześniejszych edycji, przygotowywanych wyłącznie przez EMN.

Istniejące badania sugerują brak wspólnego modelu biznesowego mikrofinansów, jak również liczne różnice pomiędzy tym sektorem w Europie Wschodniej i Zachodniej (podejście instytucjonalne, odbiorcy produktów/usług mikrofinansowych, skala działalności mikropożyczkowej). Wiele z tych cech jest

charakterystyczne dla specyfiki regionu, tak jak geneza mikrofinansów, środowisko społeczno-ekonomiczne czy też różne regulacje finansowe. Regionalne różnice stanowią kluczowe czynniki objaśniające różne aspekty europejskich mikrofinansów. Pomimo to mikrofinanse w Europie Zachodniej i Wschodniej noszą znamiona pewnej konwergencji. Dla przyszłego stanu sektora ważne jest, aby instytucje z tych dwóch regionów uczyły się nawzajem od siebie i czerpały ze swoich doświadczeń.

Zakończenie

Ubóstwo oraz wykluczenie społeczne i finansowe to zjawiska obserwowane nie tylko w krajach rozwijających się. Można je dostrzec także w gospodarkach krajów rozwiniętych, w tym, z różnym natężeniem, w krajach członkowskich Unii Europejskiej. Wspólnym problemom towarzyszą wspólne sposoby ich rozwiązywania, a stały się nimi w tym przypadku mikrofinanse. Rozwiązania, które sprawdziły się w krajach ubogich, znalazły uznanie także w systemach finansowych gospodarek zamożnych.

Problematyka mikrofinansów towarzyszy od dawna problematyce ubóstwa, a także wykluczenia finansowego i społecznego. Pionierski Grameen kredyt udowodnił, że mikrofinanse oddziałują na wiele rozmaitych aspektów, takich jak wsparcie ubogich, podnoszenie ich dochodów, tworzenie możliwości biznesowych, samozatrudnienie, inwestycje i zarządzanie domowym budżetem.

Przeprowadzone w toku analizy prace badawcze pozwoliły zrealizować główny cel monografii, którym była identyfikacja, analiza i ocena doświadczeń europejskich mikrofinansów oraz wykazanie, że produkty mikrofinansowe mogą być skuteczne dla zmniejszania poziomu wykluczenia społecznego i finansowego także w tym regionie świata. Zrealizowano także poszczególne cele szczegółowe, tj. dokonano analizy i oceny wpływu mikrofinansów i mikrokredytu na ograniczenie wykluczenia finansowego i społecznego oraz dokonano identyfikacji rodzajów instytucji mikrofinansowych oferujących mikrokredyty/mikropożyczki w krajach europejskich, w tym określono relacje między formą oferowania produktów mikrofinansowych a możliwościami dotarcia do ostatecznych kredytobiorców/pożyczkobiorców. Ponadto zaprezentowano politykę i system wsparcia inicjatyw mikrofinansowych na poziomie Unii Europejskiej oraz szereg rozwiązań stosowanych w tym zakresie, głównie w państwach członkowskich UE. W pracy dokonano także analizy metod oceny efektywności instytucji mikrofinansowych w realizacji przez nie celów społecznych i ekonomicznych.

Hipoteza główna przyjęta w pracy potwierdziła się. W krajach europejskich istnieje różnorodność instytucji mikrofinansowych, co pozytywnie oddziałuje na rozwój segmentu mikrofinansów i sprzyja redukcji wykluczenia społecznego i finansowego, tworzenie mikro- i małych przedsiębiorstw oraz w konsekwencji wzmocnienie potencjału gospodarczego danego kraju i Europy jako całości.

Analiza ukazała zalety funkcjonowania instytucji mikrofinansowych, które pozytywnie wpływają na beneficjentów mikrokredytowych/mikropożyczek, a także pozostałych uczestników rynku finansowego, w tym banki. Potwierdziły się także hipotezy szczegółowe. Instytucje mikrofinansowe w krajach europejskich to zauważalny element systemu finansowego. Prowadzą one swoją działalność w sposób komplementarny, a nie konkurencyjny w stosunku do banków, podejmując współpracę na różnych zasadach i w różnym zakresie. W Europie istnieje rynek, który nieobjęty formalnym systemem bankowym funkcjonuje w zrównoważony, trwały i efektywny sposób. Z kolei stworzenie ram regulacyjnych na poziomie wspólnotowym, regionalnym i lokalnym uporządkowało w pewnej części mechanizm oferowania produktów finansowych i wpłynęło korzystnie na zwiększenie skali i zakresu działalności prowadzonej przez instytucje mikrofinansowe. Analiza danych statystycznych pokazała również, że działalność instytucji mikrofinansowych obejmuje dostarczanie produktów finansowych i niefinansowych, na czym mogą skorzystać beneficjenci kredytów/pożyczek i co może przekładać się na trwałość efektów takiego wsparcia.

Konkludując, mikrokredyt, jako najbardziej rozpoznawalny instrument mikrofinansów, także w Unii Europejskiej, sprzyja inkluzji społecznej i finansowej, umożliwiając dostęp do finansowania osobom wykluczonym z dostępu do podstawowych usług finansowych. Polityka mikrokredytowa w UE jest związana ściśle z programami i inicjatywami podejmowanymi na rzecz rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Od 2010 r. głównym instrumentem dotyczącym wspierania mikrofinansów w UE, jest program Mikrofinansowanie Progress, mający na celu wspomaganie różnych instytucji, zajmujących się udzielaniem mikrokredytów/mikropożyczek. Kształtowanie określonej polityki na szczeblu wspólnotowym, krajowym czy lokalnym stwarza instytucjom mikrofinansowym warunki stabilnego rozwoju. W okresie trwania tego programu o wsparcie aplikowały różne podmioty z wielu państw członkowskich UE. W perspektywie na lata 2014–2020 założenia Programu na rzecz przemian i innowacji społecznych (EASi) wskazują, że Unia Europejska nadal uważa problematykę rozwijania i umacniania mikrofinansów za priorytetową, łącząc ją jednocześnie z zagadnieniami innowacyjności i przedsiębiorczości społecznej. Programy mikrofinansowe nadal są skutecznie implementowane i odpowiadają na problem wykluczenia finansowego i społecznego.

Wiele instytucji próbuje znaleźć kompromis między wynikiem społecznym i finansowym, chociaż niewiele z nich ma szansę w pełni osiągnąć ten cel. Wiąże się on z kompromisem pomiędzy łagodzeniem ubóstwa a finansową samowystarczalnością. Wraz z celem osiągania trwałości, instytucje mikrofinansowe próbują uzyskać korzyści skali, koncentrując swoją ofertę na obsłudze klientów bogatszych. Ta strategia skutkuje redukcją jednostkowych kosztów udzielenia mikrokredytu/mikropożyczki i zwiększa prawdopodobieństwo ich spłaty. Inny sposób osiągnięcia trwałości to zwiększanie zysków poprzez wzrost wysokości oprocentowania, prowizji lub obu tych elementów. Ryzykiem tej opcji jest jednak zwiększenie kosztów

dla klientów i w konsekwencji wzrost wysokości rat kredytowych. W obydwu wymienionych przypadkach osoby bardzo biedne nie korzystają z usług finansowych. Koncentracja wysiłków na wspieraniu instytucji mikrofinansowych zrównoważonych i dochodowych umotywowana jest tym, iż finansowo samowystarczalne instytucje mikrofinansowe mogą rozszerzać swoje możliwości pozyskania kapitału poprzez zaciąganie pożyczek w bankach i na rynkach kapitałowych, a ponadto bez trwałości instytucje mikrofinansowe nie mogą osiągnąć celu złagodzenia ubóstwa.

Instytucje mikrofinansowe dążą dziś do trwałości finansowej. Wiele z nich przeszło w tym celu przemianę, która umożliwiła ich rozwój. Trwałość jest określana tutaj jako zdolność do przetrwania nawet jeśli skończy się pomoc finansowa. Podejście to obejmuje generowanie wystarczającego zysku, który pokryje wydatki, w sytuacji wyeliminowania wszystkich dotacji. Oceny ratingowe instytucji mikrofinansowych są zwykle ukierunkowane na pomiar kombinacji czynników takich jak zdolność kredytowa, wiarygodność i „perfekcja” w obszarze mikrofinansów. Ratingi często kierują się wielkością, zyskownością i ryzykiem i nie wychwytyją dualnego charakteru celów instytucji mikrofinansowych. Związek pomiędzy efektywnością operacyjną i ratingiem mikrofinansów nie jest tutaj kluczowy. Chociaż istnieją drobne różnice pomiędzy agencjami ratingowymi, generalne ratingi w obszarze mikrofinansów przekazują podobne informacje jak tradycyjne ratingi kredytowe. Osiągnięcie pozytywnych rezultatów przez instytucje mikrofinansowe wymaga istnienia stabilnego otoczenia politycznego, ram makroekonomicznych oraz otoczenia regulacyjnego, które pozwoli im się rozwijać. Kluczowe jest także kierowanie się przez instytucje mikrofinansowe zasadami rzetelności i uczciwości, co zwiększy zaufanie do nich. Ocena efektywności społecznej i finansowej to z pewnością kierunek badań, który powinien być pogłębiany w przyszłości.

Praktycy i teoretycy generalnie zgadzają się co do tego, że mikrofinanse prowadzą do wzrostu dobrobytu osób wykluczonych z tradycyjnego systemu finansowego. Jednak wciąż aktualne pozostaje pytanie o zasięg i efektywność zjawiska mikrofinansów. Z pewnością należy podkreślić, że mikrofinanse odnoszą się generalnie do tych podmiotów, które określane są jako „aktywni ubodzy” – osoby żyjące w ubóstwie, jednak wykazujące się przedsiębiorczością i umiejętnościami, zdolne do podejmowania aktywności gospodarczej. Mikrofinanse nie są panaceum na wszystkie problemy związane z ubóstwem, zawsze pozostaną podmioty i osoby, które w żaden sposób nie kwalifikują się do takiego wsparcia.

Bibliografia

- Adamek J., *Idea i praktyka mikrofinansów – uwagi krytyczne*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2013, R. LXXV, z. 2, s. 151–166.
- Adamek J., *Islamskie formy mikrofinansowania na przykładzie kontraktu mudaraba* [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2009, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 540, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 34, Szczecin 2009, s. 13–20.
- Adamek J., *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Adamek J., *Uóbóstwo w perspektywie islamu – wybrane zagadnienia*, [w:] *Finanse na rzecz zrównoważonego rozwoju. Gospodarka – Etyka – Środowisko*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Nr 437, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016, s. 11–21.
- Alińska A., *Instytucje mikrofinansowe na rynku usług finansowych*, [w:] *Finanse i rachunkowość na rzecz zrównoważonego rozwoju – edukacja, etyka, innowacje. Finanse*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 478, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2017, s. 24–36.
- Alińska A., *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju społeczno-gospodarczym*, Monografie i Opracowania 558, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008.
- Alińska A., *Shadow banking jako element zrównoważonego rozwoju systemu finansowego*, [w:] *Finanse na rzecz zrównoważonego rozwoju. Gospodarka – Etyka – Środowisko*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 437, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016, s. 22–31.
- Alińska A., *Sieć bezpieczeństwa finansowego jako element stabilności funkcjonowania sektora bankowego*, <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KES/kwartalnik/archiwum/Documents/AAlińska8.pdf> (dostęp: 24.06.2015).
- Alternative Measures of the Effectiveness of Micro finance Organizations*. A Field Guide for USAID prepared by the Mercatus Center AT George Mason University, Forum Series on the Role of Institutions In Promoting Economic Growth, Forum 8: New Institutional Economics and Development: Case Studies and Applications, 17 September 2003, Washington, D.C.
- Anderloni L., *Il Social Banking in Italia. Un Fenomeno da esplorare*, Milan: Guiffré 2003.
- Anderloni L., Carluccio E.M., *Access to Bank Accounts and Payment Services*, [w:] L. Anderloni, M.D. Braga, E.M. Carluccio (red.), *New Frontiers in Banking Services: Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Springer-Verlag, Berlin 2007, s. 5–105.
- Andrałojć M., *Social Value of Work – Calculation with SROI Methodology*, „Contemporary Management Quarterly” 2012, nr 3, s. 154–162.
- Armendáriz de Aghion B., Morduch J., *Ekonomia mikrofinansów*, AnWero, Gdańsk 2009.
- Armendáriz de Aghion B., Morduch J., *The Economics of Microfinance*, MIT Press, Cambridge, MA 2010.

- Armendáriz de Aghion B., Szafarz A., *On Mission Drift in Micro Finance Institutions*, [w:] B. Armendáriz de Aghion, M. Labie (red.), *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, London–Singapore 2011, s. 341–366.
- Baran J., Pietrzak M., *Analiza efektywności wybranych branż polskiego agrobiznesu bazująca na metodzie DEA*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, t. 9, nr 3, 2007, s. 15–19.
- Barburski J., *Ekonometryczny pomiar efektywności ekonomicznej instytucji finansowych. Stochastyczny model graniczny kosztów*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 41, s. 31–56.
- Barro R., *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
- Bartkowiak B., Flejterski S., Pluskota P., *Fundusze i usługi pożyczkowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2006.
- Becchetti L., Conzo P., *Microfinance and Happiness*, Facolta’ Di Economia Universita’ Di Bologna, Sede Di Forli, Percorso di Studi in Economia Sociale, Working Paper n. 69, Gennaio 2010.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.
- Beisland L.A., Mersland R., *Do Microfinance Rating Assessments Make Sense? – An Analysis of the Drivers of the MFI Ratings*, Centre Emile Bernheim – Research Institute In Management Sciences/Solvay Brussels School – Economics & Management, CEB Working Paper 2011, nr 11/009.
- Bendig M., Unterberg M., Sarpong B., *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2010–2011*, EMN, 27 December 2012.
- Bendig M., Unterberg M., Sarpong B., *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2012–2013*, EMN, September 2014.
- Beu J.D., Helias S., Sedelky I., *Subventionen in den neuen Bundesländern. Ein Leitfaden für Berater, Investoren und Interessenten an öffentlichen Förderhilfen*, IDW – Verlag GMBH, Düsseldorf 1993.
- Białobrzeska K., Kawula S. (red.), *Wykluczenie i marginalizacja społeczna wokół problemów diagnostycznych i reintegracji psychospołecznej*, Wydawnictwo Edukacyjne Akapit, Toruń 2006.
- Bielawska A., *Bazylea III i kredyty bankowe dla MSP*, „Marketing i Zarządzanie” 2016, nr 2 (43), s. 259–270.
- Bielawska A., *Najczęściej popełniane błędy w przygotowaniu finansowania projektów mikro- i małych przedsiębiorstw*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* Nr 492, *Ekonomiczne Problemy Usług* Nr 16, Szczecin 2008, s. 133–139.
- Bielawska A., *W kwestii pojęcia małego i średniego przedsiębiorstwa*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2011, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* Nr 637, *Ekonomiczne Problemy Usług* Nr 62, Szczecin 2011, s. 264–272.
- Bielawska A., *Zmiany w procedurze badania wiarygodności kredytobiorców*, „Zarządzanie Finansami i Rachunkowość” 2017, nr 1, s. 5–13.
- Bielski M., *Podstawy teorii organizacji i zarządzania*, C.H. Beck, Warszawa 2002.
- Bitz M., *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*, tłum. i oprac. R. Kokoszcyński, Poltext, Warszawa 1996.
- Bodie Z., Merton R.C., *Finanse*, PWE, Warszawa 2003.
- Bohdziewicz-Lulewicz M., Gil B., Głowacki J., Jelonek M., Rosiek K., *Pomiar społecznej wartości dodanej generowanej przez podmioty ekonomii społecznej – główne dylematy i wyzwania*, „*Ekonomia Społeczna*” 2012, nr 2 (5), s. 16–32.
- Bolland S., *Wstęp do nauki finansów*, PWE, Warszawa 1986.
- Bolli T., Vo Thi A., *On the Estimation Stability of Efficiency and Economies of Scale in Microfinance Institutions*, „KOF Working Papers” 2012, nr 296, January, s. 1–24.
- Botti F., Corsi M., *Measuring the Social Performance of Microfinance in Europe*, Centre Emile Bernheim – Research Institute in Management Sciences/Solvay Brussels School – Economics & Management, CEB Working Paper 2011, nr 11/037, Brussels.

- Botti F., Dagradi D.L., Torre L.M., *Microfinance in Europe: A Survey of EMN-MFC Members, Report 2014–2015*, December 2016.
- Boumann F.J.A., Hospes O., *Financial Landscapes Reconstructed: the fine art of mapping development*, Boulder, Westview Press, (b.m.w.) 1994.
- Broda-Wysocki P., *Wykluczenie i inkluzja społeczna. Paradygmaty i próby definicji*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2012.
- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a nauki społeczne na początku XXI wieku*, [w:] B. Fiedor, Z. Hockuba (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE Bellona, Warszawa 2009, s. 201–232.
- Cameron K., *A study of organizational effectiveness and its predictors*, „Management Science” 1986, nr 1, s. 85–115.
- Cardente A., Lantoine P., Pellegrini F., Pes G.N., Porretta P., Rita P., Santoboni F., *Microfinance and Capacity Building in the EU Policy*, [w:] G.N. Pes, P. Porretta, *Microfinance, EU Structural Funds and Capacity Building for Managing Authorities. A Comparative Analysis of European Convergence Regions*, PALGRAVE MACMILLAN, Hampshire (England) 2015, s. 148–212.
- Centurelli G., Porretta P., Santoboni F., *EU Cohesion Policy and Microfinance*, [w:] G.N. Pes, P. Porretta (red.), *Microfinance, EU Structural Funds and Capacity Building for Managing Authorities. A Comparative Analysis of European Convergence Regions*, PALGRAVE MACMILLAN, Hampshire (England) 2015, s. 74–101.
- Chahine S., Tannir L., *On the Social and Financial Effects of Transformation of Microfinance NGOs*, Springer, „Voluntas” 2010, nr 21, s. 440–461.
- Christy R.D., Bogan V.L. (red.), *Financial Inclusion, Innovation, and Investment. Biotechnology and Capital Markets Working for the Poor*, World Scientific, London-Singapore 2011.
- Combating Poverty and Social Exclusion 2010 edition. A Statistical Portrait of the European Union 2010*, Eurostat Statistical Books, European Union 2010.
- Co to jest CSR?*, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, www.odpowiedzialnybiznes.pl (dostęp: 2.10.2017).
- Cozarenco A., *Microfinance Institutions and Banks in Europe: The Story to Date*, CEB Working Paper, nr 15/027, Brussels-Belgium, June 2015.
- Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J., *Microfinance Meets the Market*, „Journal of Economic Perspectives” 2009, nr 23 (1), s. 167–192.
- Czapliński J., Panek T. (red.), *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Vizja Press&IT, Warszawa 2007.
- Daher L., Le Saout E., *Shifting Goals in Microfinance: from Social Performance to Financial Performance*, https://cenf.univparis1.fr/.../Daher_LeSaout_GDRE_final.docx (dostęp: 3.11.2016).
- Decyzja Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 283/2010/UE z dnia 25 marca 2010 r. ustanawiająca europejski instrument mikrofinansowy na rzecz zatrudnienia i włączenia społecznego Progress, Dz.Urz. UE z 7 kwietnia 2010 r. Nr L 87/1.
- Demirgüç-Kunt A., Klapper L., *Measuring Financial Inclusion: the Global Findex*, „World Bank Policy Research Working Papers” 2012, nr 6025, World Bank, Washington, D.C. 2012.
- DMI 2007, *Mikrofinanzfonds Deutschland, Kapital für Mikrofinanzierungen*, wrzesień 2007, http://www.mikrofinanz.net/files/mikrofinanzfonds_deutschland.pdf (dostęp: 14.09.2017).
- DMI 2008, *Frequently Asked Questions*, www.mikrofinanz.net (dostęp: 14.09.2017).
- DMI 2008, *Kooperationsmodel*, www.mikrofinanz.net (dostęp: 14.09.2017).
- DMI 2008, *Methodikentwicklung: Benchmarking*, www.mikrofinanz.net (dostęp: 1.09.2017).
- Dobosiewicz Z., *Bankowość*, PWE, Warszawa 2003.
- Dobosiewicz Z., *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Dokulilová L., Janda K., Zetek P., *Sustainability of Microfinance Institutions in Financial Crisis*, Munich Personal RePEc Archive (MPRA), 07 October 2009.

- Dyrektywa 2000/12/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 marca 2000 r. odnosząca się do podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe, Dz.Urz. UE L 126, 26.5.2000.
- Dyrektywa 2006/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe, Dz.Urz. UE L 177 /1, 30.6.2006.
- EIB, *Operations Evaluation, Stocktaking Exercise on Evaluations of the EIF's Microfinance Activities*, Luxembourg, October 2015.
- Emerson H., *The Twelve Principles of Efficiency*, „Engineering Magazine Co, New York 1913.
- Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File_Population_at_risk_of_poverty_or_social_exclusion,_2006-2011.png&filetimestamp=20121012134204&printable=yes#file (dostęp: 20.04.2017).
- Everret S., *The Global Financial Crisis and Microfinance*, <http://www.microcapital.org> (dostęp: 23.04.2016).
- Evers J., Lahn S., Jung M., *Status of Micro Finance in Western Europe – an Academic Review*, Expertise of EVERS & JUNG sponsored by the European Microfinance Network (EMN), EMN Issue Paper, Brussels, March 2007.
- Ferro-Luzzi G., Weber S., *Measuring the Performance of Microfinance Institutions*, Haute école de gestion de Genève, Genève 2006.
- Fila J., *Etyczne aspekty mikrofinansów*, [w:] I.D. Czechowska (red.), *Etyka w relacjach instytucji finansowych z gospodarstwami domowymi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 49–68.
- Filipiak B.Z. (red.), *Rynek Funduszy Pożyczkowych w Polsce. Raport 2015* (pr. zb.), Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa (stan na 31.12.2015).
- Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies, European Commission, March 2008.
- Flejterski S., *Podstawy metodologii finansów. Elementy komparatystryki*, Wydawnictwo Economicus, Szczecin 2006.
- Fouillet C., Hudon M., Harriss-White B., Copestake J., *Microfinance Studies: Introduction and Overview*, Oxford Development Studies 2013, Vol. 41: sup 1, s. 1–16.
- Frączek M., Hausner J., Mazur S. (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej i Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2012.
- From Exclusion to Inclusion through Microfinance, Report 1 – Social and Financial Exclusion Map*, April 2007, Microfinance Centre, European Microfinance Network.
- Gibbons D.S., Meehan J.W., *The Microcredit Summit's Challenge: Working Toward Institutional Financial Self-sufficiency While Maintaining a Commitment to Serving the Poorest Families*, „Journal of Microfinance” 1999, nr 1 (Fall), s. 131–192.
- Gide K., *Zasady ekonomii społecznej*, wyd. 3, Gebethner i Wolff, Warszawa–Kraków–Lublin–Łódź–Poznań–Wilno–Zakopane 1907.
- Gloukoviezoff G., *From Financial Exclusion to Overindebtedness: The Paradox of Difficulties for People on Low Income?* [w:] L. Anderloni, M.D. Braga, E.M. Carluccio (red.), *New Frontiers in Banking Services. Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Springer-Verlag, Berlin 2007.
- Głowacki J., *Mierzenie społecznej wartości dodanej*, „Ekonomia Społeczna” 2010, nr 1, s. 26–34.
- Golinowska S., Tarkowska A., Topińska I. (red.), *Ubóstwo i wykluczenie społeczne. Badania, metody, wyniki*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2005.
- Gołębiowski G., Szczepankowski P., *Analiza wartości przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2007.
- Gonzalez A., Rosenberg R., *The State of Microfinance – Outreach, Profitability and Poverty: Findings from a Database of 2300 Microfinance Institutions*, Last revised: 26 Oct 2010, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1400253 (dostęp: 30.03.2017).

- Gostomski E., *Życie bez banku*, „Gazeta Bankowa” 2008, nr z 17.03, s. 41–43.
- Górski J., Sierpiński W., *Historia powszechnej myśli ekonomicznej (1870–1950)*, PWN, Warszawa 1979.
- Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, vol. 91(3).
- Grzędzińska A., Majdzińska K., Sulowska A. (red.), *Ubóstwo i wykluczenie. Wymiar ekonomiczny, społeczny i polityczny*, Bramasole, Warszawa 2010.
- Guinnane T.W., *The Early German Credit Cooperatives and Micro Finance Organizations Today: Similarities And Differences*, [w:] B. Armendáriz, M. Labie (red.), *Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, London–Singapore 2011, s. 77–100.
- Hamada M., *Financial Services to the Poor: an Introduction to the Special Issue on Microfinance*, „The Developing Economies” 2010, vol. 48, nr 1 (March), s. 1–14.
- Hartarska V, Caudill S.B., Gropper D.M., *The Cost Structure of Microfinance Institutions in Eastern Europe and Central Asia*, The William Davidson Institute at the University of Michigan, Working Paper Number 809, Ann Arbor (Michigan, USA), January 2006.
- Hausner J., *Zarządzanie publiczne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008.
- Helfert A.E., *Techniki analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Helms M.M., *Encyclopedia of Management*, Thompson Gale, Detroit 2006.
- Helping or Hurting: What Role for Microfinance in the Fight Against Poverty?* The All-Party Parliamentary Group on Microfinance, Report on the All-Party Parliamentary Group on Microfinance’s inquiry into the UK’s role in supporting the microfinance sector worldwide, June 2011.
- Hermes N., Lensink R., *The empirics of microfinance: what do we know?* „The Economic Journal” 2007, No. 117 (February), s. F1–F10.
- Hiffmann J. (red.), *Programy edukacyjne w zwalczaniu wykluczenia społecznego – doświadczenia i perspektywy*, Wyższa Szkoła Zawodowa „Kadry dla Europy”, Poznań 2007.
- HM Treasury, *Promoting Financial Inclusion*, London: HM Treasury 2004.
- Hoff K., Stiglitz J.E., *Imperfect Information and Rural Credit Markets – Puzzles and Policy Perspectives*, „The World Bank Economic Review” 1990, vol. 4, nr 3, September, s. 235–250.
- Hulme D., Mosley P., *Finance Against Poverty*, Psychology Press, London 1996.
- Imai K.S., Gaiha R., Thapa G., Annim S.K., *Microfinance and Poverty – A Macro Perspective*, Discussion Paper Series, RIEB, Kobe University, DP210-30, October 27, Kobe 2010.
- Iwanicz-Drozdowska M. (red.), *Edukacja i świadomość finansowa. Doświadczenia i perspektywy*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011.
- Iwanicz-Drozdowska M., Matuszyk A., Nowak A.K., Kitala R., *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych. Raport z badań*, 04/S/0010/08, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Ubezpieczeń Gospodarczych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009.
- Izdebski H., *Fundacje i stowarzyszenia, Komentarz, orzecznictwo, skorowidz*, Wyd. ECO Anna Piechowiak, Krasnybród 2004.
- Janikowska E., *Grameen Bank jako przykład przedsiębiorstwa społecznego*, „Prakseologia” 2010, nr 150, Warszawa, s. 263–287.
- Jarosz M., *Wykluczeni. Wymiar społeczny, materialny i etniczny*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2008.
- Jayo B., González A., Conzett C., *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2008–2009*, EMN Working Paper Nr 6, Brussels-Belgium, June 2010.
- Jayo B., Rico S., Lacalle M., *Overview of Microcredit Sector in the European Union 2006–2007*, EMN Working Paper Nr 5, Brussels-Belgium, July 2008.
- Juraszek-Kopacz B., Tyrowicz J., *Zmierzyć niemierzalne, czyli o pomiarze oddziaływania społecznego*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008.

- Kazlauskaitė R., Buciniene I., *The Role of Human Resources and Their Management in the Establishment of Sustainable Competitive Advantage*, „Engineering Economics” 2008, nr 5 (60), s. 78–85.
- Kempson E., Whyley C., *Kept Out or Opted out? Understanding and Combating Financial Exclusion*, The Policy Press, Bristol 1999.
- Kempson E., Whyley C., Caskey J., Collard S., *In or Out? Financial Exclusion: A Literature and Research Review*, Financial Services Authority, Bristol 2000.
- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, tłum. M. Kalecki, S. Rączkowski, wyd. 2, PWN, Warszawa 1985.
- KfW Bankengruppe, *Konzernkennzahlen der KfW Bankengruppe*, Jahresbericht 2002–2006, <http://www.kfw.de> (dostęp: 14.09.2017).
- KfW Bankengruppe, *Mikrofinanzierung in Entwicklungs- und transformations-Ländern: Struktur und Herausforderungen*, KfW-Research, Standpunkt, Nr. 13, Frankfurt am Main, November 2011.
- Komisja Europejska, *Nowy ogólny program UE w dziedzinie polityki zatrudnienia i polityki społecznej*, Unia Europejska 2014.
- Komisja Europejska, *Policy Measures to Promote the Use of Micro-credit for Social Inclusion*. Study Conducted on Behalf of the European Commission DG, Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, unit E/2, 2005.
- Komisja Europejska, *Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Wdrożenie Europejskiego Instrumentu Mikrofinansowego Progress – 2011*, KOM(2012) 391, 17.07.2012.
- Komisja Europejska, *Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Wdrożenie Europejskiego Instrumentu Mikrofinansowego Progress – 2013*, Bruksela, dnia 20.10.2014 r., COM(2014) 639 final.
- Komisja Europejska, *Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie stosowania dyrektywy 2006/48/WE w odniesieniu do mikrokredytów*, Komisja Europejska, COM(2012) 769 final, 18.12.2012.
- Komisja Europejska, *Survey on the Access to Finance of Enterprises* (SAFE report 2016), <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20369> (dostęp: 10.05.2017).
- Komisja Europejska, *The Regulation of Microcredit in Europe. Expert Group Report*, kwiecień 2007.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Zatrudnienie w miejscu zamieszkania: Lokalny wymiar europejskiej strategii zatrudnienia*, KOM(2000)0196, 07.04.2000.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Upowszechnianie godnej pracy dla wszystkich – Wkład UE w realizację programu godnej pracy na świecie*, KOM(2006)249, 24.05.2006.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Finansowanie rozwoju MŚP – tworzenie europejskiej wartości dodanej*, KOM(2006)349, 29.06.2006.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Europejska inicjatywa na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia*, KOM(2007)708 wersja ostateczna, 13.11.2007.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Wspólne zobowiązanie na rzecz zatrudnienia*, KOM(2009)257, 03.06.2009.
- Komunikat Komisji Europa 2020 *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Komisja Europejska, Bruksela, KOM(2010) 2020, 03.03.2010.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Wdrożenie europejskiego instrumentu mikrofinansowego Progress – 2010*, KOM (2011)195, 11.04.2011.
- Korenik D., *Innowacyjne usługi bankowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

- Korenik D., *Odpowiedzialność banku komercyjnego. Próba syntezy*, Difin, Warszawa 2009.
- Kosikowski C., Góral L., *Zakres rynku finansowego i nadzoru państwa nad jego funkcjonowaniem w krajach o gospodarce rynkowej*, Raport nr 96 BSE Kancelarii Sejmu, Warszawa, październik 1996.
- Kowalski Z., *Wybrane problemy definiowania i oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie*, „ZER” 1992, nr 1–3, s. 22–35.
- Kraemer-Eis H., Conforti A., *Microfinance in Europe. A Market Overview*, Working Paper 2009/001, EIF Research and Market Analysis.
- Krawczyk K., Kwiecińska D., *Audyty społeczne jako metoda oceny działalności przedsiębiorstw społecznych – na tle innych sposobów określania społecznej wartości dodanej*, [w:] J. Hausner (red.), *Wspieranie Ekonomii Społecznej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie (Małopolska Szkoła Administracji Publicznej), Kraków 2008, s. 93–124.
- Kreuz C., *Microlending in Germany*, Working Paper No. 41, International Labour Office, Geneva 2006.
- Kubiak E., Nakoneczna-Kisiel H., *Ekonomia. Makroekonomiczne podstawy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Samorządowe FRDL, Warszawa 1999.
- Kulawik J. (red.), *Analiza efektywności ekonomicznej i finansowej przedsiębiorstw rolnych powstałych na bazie majątku WRSP*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- Kulawik J., *Efektywność finansowa w rolnictwie. Istota, Pomiar i Perspektywy*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB, Warszawa, file:///C:/Users/user/Downloads/Kulawik%20(1).pdf (dostęp: 20.11.2018).
- Kulawik J., *Wskaźniki finansowe i ich systemy w zarządzaniu gospodarstwami rolniczymi*, IERiGŻ, Warszawa 1995.
- Kwaśnicki W., *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, s. 10–35.
- Ledgerwood J., *Microfinance Book. An Institutional and Financial Perspective*, World Bank, Washington, D.C. 1998.
- Ledgerwood J., *Sustainable Banking with the Poor. Microfinance Handbook*, World Bank, Washington, D.C. 1999.
- Legal and Political Conditions for Credit Extension for Social Purposes by Non-banks in the EU-Analysis; Final Study Part 1*, by IFF Hamburg; DG Employment and Social Affairs, European Commission.
- Leś E., *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, s. 36–44.
- Leyshon A., Thrift N., *The Restructuring of the UK Financial Services in the 1990s.*, „Journal of Rural Studies”, 1993, 9, s. 223–241; [http://dx.doi.org/10.1016/0743-0167\(93\)90068-U](http://dx.doi.org/10.1016/0743-0167(93)90068-U).
- Loxley J., *Transforming or Reforming Capitalism: Towards a Theory of Community Economic Development*, Fernwood Publishing, Halifax 2007.
- Łukasik G., *Emisja akcji a problem relacji inwestorskich i nadzoru korporacyjnego (właścicielskiego)*, [w:] T. Famulska, J. Nowakowski (red.), *Kontrowersje wokół finansów*, Difin, Warszawa 2011, s. 341–352.
- Łukasik G., *Model analizy finansowej działalności operacyjnej małego przedsiębiorstwa*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2011, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 637, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 62, Szczecin 2011, s. 305–312.
- Łukasik G., Skórnik A., *Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach europejskich (wybrane problemy)*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2009, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 540, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 34, Szczecin 2009, s. 66–73.
- Łukaszewicz-Kamińska A., *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa finansowego*, Difin, Warszawa 2011.

- Maas B., *Mikrofinanzierung in Deutschland*, Berlin, czerwiec 2008, http://www.ceip.uni-potsdam.de/cms/fileadmin/Upload/Symposium2008/Vortraege/Vortrag_5_Maas.pdf (dostęp: 14.09.2017).
- Maciejasz-Świątkiewicz M., *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Uniwersytet Opolski, Opole 2013.
- Madej Z., *Idee rządzą światem*, „*Ekonomista*” 2009, nr 5, s. 647–661.
- Mały słownik języka polskiego*, S. Skorupka, H. Auderska, Z. Łempicka (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Marciniak S. (red.), *Makro i mikroekonomia. Podstawowe problemy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Mark K., Spengler H., Reize F., *Der Markt für Mikrofinanzierung in Deutschland: Marktgröße, Instrumente und Finanzierungsschwierigkeiten*, KfW-Research, KfW-Bankengruppe 2008, nr 35, Maj 2008.
- Marshall A., *Principles of Economics*, wyd. 8, Macmillan, London 1948.
- Matwiejczuk R., *Efektywność – próba interpretacji*, „*Przegląd Organizacji*” 2000, nr 11, s. 27–31.
- McGuire P.B., Conroy J.D., *The Microfinance Phenomenon*, „*Asia-Pacific Review*” 2000, nr 7:1, May, s. 90–103.
- Mersland R., Strøm T., *Microfinance Mission Drift?*, „*World Development*” 2010, nr 38 (1), s. 28–36.
- Merton R.C., *The Financial System and Economic Performance*, „*Journal of Financial Services Research*” 1990, s. 263–300.
- Microcredit in Europe. Experience of Savings Banks*, ESBG, September 2007, <https://www.microfinancegateway.org> (dostęp: 11.03.2016).
- Microcredit Summit, Declaration and Plan of Action, 1997, <http://microcreditsummit.org> (dostęp: 20.03.2016). *Microfinance within the EU Banking Industry: Policy and Practice*, European Banking Federation, Brussels (Belgium), February 2010.
- Mikołajczyk B., *Mikrofinansowanie nowym wyzwaniem Unii Europejskiej (aspekt humanistyczny)*, „*Annales. Etyka w życiu gospodarczym*”, SWSZEIZ, Łódź 2009.
- Mikołajczyk B., *Mikrokredyty nowym instrumentem wsparcia europejskich MSP*, [w:] *Zarządzanie finansami, Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 13, Szczecin 2008, s. 191–200.
- Mikołajczyk B., Kurczewska A. (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym*, Difin, Warszawa 2011.
- Mikrofinansowanie w Polsce. Niewykorzystany potencjał finansowania najmniejszych przedsiębiorstw gospodarczych*, Fundacja Centrum Organizacji Pożyczkowych, Warszawa 2002.
- Morduch J., *The Microfinance Promise*, „*Journal of Economic Literature*” 1999, nr XXXVII (December), s. 1569–1614.
- Nagel K., *Modele rozwoju ekonomii społecznej na przykładzie polskiej gospodarki*, „*Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*” 2015, nr 211, s. 55–66.
- Nakonieczna J., *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych*, Difin, Warszawa 2008.
- Niedzielski E., *Determinanty sprawnego działania w zarządzaniu*, „*Zeszyt Naukowy Ekonomia i Zarządzanie*”, W. Kozłowski (red. nauk.), Olsztyn 2011, nr 1, s. 17–24.
- Ninacs W.A., Toye M., *A Review of the Theory and Practice of Social Economy / économie sociale in Canada*, SRDC Working Paper Series 02-02, August 2002, www.srdc.org/uploads/social_economy.pdf (dostęp: 20.09.2017).
- Nowosielski S., *Skuteczność i efektywność realizacji procesów gospodarczych*, [w:] T. Dudycz (red.), *Mikroekonomiczne aspekty funkcjonowania przedsiębiorstw*, INDYGO ZAHIR MEDIA, Wrocław 2008, s. 39–46.
- Osbert-Pociecha G., *Relacja między efektywnością a elastycznością organizacji*, [w:] T. Dudycz, Ł. Tomaszewicz (red.), *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 1183, Wrocław 2007, s. 337–349.

- Ostaszewski J. (red.), *Finanse*, Difin, Warszawa 2010.
- Otero M., *Bringing Development Back, into Microfinance*, „Journal of Microfinance” 1999, nr 1 (1), s. 8–19.
- Owsiak S., *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002.
- Performance Indicators for Microfinance Institutions, TECHNICAL GUIDE*, Section on Portfolio Quality 3rd Edition, MicroRate & Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department Micro, Small and Medium Enterprise Division, Washington, D.C., July 2003.
- Phelps E.S., *Makroekonomia dla nowoczesnej gospodarki*, tłum. M.A. Dąbrowski, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 3, s. 79–109.
- Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B. (red. nauk.), *System finansowy w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Plawgo B. (red.), *Spółeczna odpowiedzialność biznesu. Raport z badań*, Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Białymstoku, Białystok 2009.
- Pluskota P., *Mikrofinanse w ograniczaniu niedoskonałości rynków kredytowych*, CeDeWu, Warszawa 2013.
- Pluskota P., *Włoski system gwarancji kredytowych dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] A. Bielawska (red.), *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, Mikrofirma 2008, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 492, Ekonomiczne Problemy Usług Nr 16, Szczecin 2008, s. 207–213.
- Podstawka M. (red.), *Finanse*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Politaj A., *Podmioty nowej ekonomii społecznej w przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu z tytułu bezrobocia*, [w:] D. Kotlorz (red.), *Ekonomiczne i społeczne aspekty funkcjonowania współczesnego rynku pracy*, Studia Ekonomiczne, nr 110, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2012, s. 91–100.
- Pouchous A., *The Regulation and Supervision of Microfinance: Main Issue and Progress*, The International Institute for Sustainable Development, Winnipeg, Manitoba, Canada, September 2012.
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 24 marca 2009 r. zawierająca zalecenia dla Komisji w sprawie „Europejskiej inicjatywy na rzecz rozwoju mikrokredytów dla wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia” (2008/2122 (INI)).
- Robinson M., *Microfinance: The Paradigm Shift from Credit Delivery to Sustainable Financial Intermediation*, International Agricultural Development, John Hopkins University Press, London 1998.
- Robinson M., *The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the Poor*, The World Bank, Open Society Institute, Washington D.C. 2001.
- Rosenberg R., Mwangi P., Christen R.P., Nasr M., *Microfinance Consensus Guidelines. Disclosure Guidelines for Financial Reporting by Microfinance Institutions*, CGAP/The World Bank Group, Washington, July 2003.
- Roszkowska P., *Rewolucja w raportowaniu biznesowym – Interesariusze, konkurencyjność, społeczna odpowiedzialność*, Difin, Warszawa 2011.
- Rozporządzenie Komisji (WE) NR 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 70/2001 i rozszerzające jego zakres w celu włączenia pomocy dla badań i rozwoju.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:32013R0575> (dostęp: 7.07.2017).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1296/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. w sprawie programu Unii Europejskiej na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych („EaSI”) i zmieniające decyzję nr 283/2010/UE ustanawiającą Europejski instrument mikrofinansowy na rzecz zatrudnienia i włączenia społecznego Progress, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z 20.12.2013, L 347/238.
- Rutkowska A., *Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, R. 11, nr 1, cz. 4, s. 439–453.

- Rymśa M., *Stara i nowa ekonomia społeczna. Polska na tle doświadczeń europejskich*, „Trzeci Sektor” 2005, nr 2, s. 2–8.
- Rynek Hiszpański*. Biuletyn informacyjny WPHI Ambasady RP w Madrycie nr 2/2011, Wydział Promocji, Handlu i Inwestycji, Ambasada RP w Madrycie, Madryt 2011.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Sinclair P.S., *Financial Exclusion: An Introductory Survey*, Centre for Research in Socially Inclusive Services (CRISIS), Heriot-Watt University, Edinburgh 2001.
- Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, Z. Dowgiałło (red.), Wyd. Znicz, Szczecin 2000.
- SME Access to finance*, Executive Summary October 2005, European Commission. *SME Access to finance in the New Member States*, European Commission, July 2006.
- Smyczek S., *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007.
- SPTF 2012*, www.sptf.info (dostęp: 20.12.2016).
- Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1997.
- Sundaresan S., *Microfinance. Emerging Trends and Challenges*, red. E. Elgar, Cheltenham, Northampton 2008.
- Szopa B., *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, „Ekonomia Społeczna” 2007, nr 1, s. 15–21.
- Szopa B., *Teorie ekonomiczne a ekonomia społeczna*, [w:] M. Frączek, J. Hausner, S. Mazur (red.), *Wokół ekonomii społecznej*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej i Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2012, s. 11–34.
- Szostek A., *The State of Micro Finance In Poland*, [w:] B. Jayo Carboni, M.L. Calderon, S.R. Garrido, K. Dayson, J. Kickul (red.), *Handbook of Microcredit in Europe. Social Inclusion through Microenterprise Development*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA 2010, s. 329–362.
- Szymańska E., *Efektywność przedsiębiorstw – definiowanie i pomiar*, „Rocznik Nauk Rolniczych” 2010, Seria G, t. 97, z. 2, s. 152–164.
- The Microfinance Institutions (Development and Regulation) Bill*, 2012, Bill No. 62 of 2012, As introduced in Lok Sabha (niższa izba indyjskiego parlamentu federalnego).
- Treasury Committee, *Banking the Unbanked – Banking Services, the Post Office Card Account and Financial Inclusion*, London: House of Commons Treasury Committee: 13th Report of the Session 2005/06: HC 1717, 2006b.
- Treasury Committee, *Financial Inclusion: Credit, Savings, Advice & Insurance*, London: House of Commons Treasury Committee: 12th Report of the Session 2005/06, Vol 1: HC 848-1, 2006a.
- Tucker M., Miles G., *Financial Performance of Microfinance Institutions: a Comparison to Performance of Regional Commercial Banks by Geographic Regions*, „Journal of Microfinance/ESR Review” 2004, nr 6(1), s. 41–54.
- Ustawa Prawo bankowe z dnia 29.08.1997 (Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939 ze zm.).
- Walczak M. (red.), *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2003.
- Walkowiak R., *Prakseologiczne zasady sprawnego działania*, „Zeszyt Naukowy Ekonomia i Zarządzanie”, Włocławek 2011, nr 1, s. 26–31.
- Węclawski J., *Finansowanie przedsiębiorstw rodzinnych – dylemat wzrostu i przetrwania*, [w:] J. Nowakowski (red.), *W kierunku nowego ładu świata finansów*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015, s. 69–96.
- Whiley C., Kempson E., Evers J., *Banks and Micro-lending: Support, Co-operation and Learning*, Personal Finance Research Centre in co-operation with Institute for Financial Services (iff), Bristol, April 2000.
- Winkler A., *Förderbanken. Ein geeignetes Konzept zur Verbesserung der Finanzierungssituation kleiner und mittlerer Unternehmen in den Transformationsstaaten Mittel- und Osteuropas?*, „Osteuropa-Wirtschaft” 2000, R. 45, nr 1, s. 1–32.

- Woolcock M.J.V., *Learning from Failures in Micro Finance: What Unsuccessful Cases Tell U Show Group Based Programs Work*, „American Journal of Economics and Sociology” 1999, Vol. 58 (1), s. 17–42.
- World Council of Credit Unions, *Statistical Report 2011*, www.woccu.org (dostęp: 11.11.2016).
- Wypych M., *Finanse i instrumenty finansowe*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, ABSOLWENT sp. z o.o., Łódź 2001.
- Yunus M., *Banker to The Poor*, Aurum Press, London 1998.
- Yunus M., *Creating a World Without Poverty*, Public Affairs, New York 2007.
- Zaleska M., *Sieć stabilności finansowej*, [w:] M. Zaleska (red.), *Bankowość*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 11–40.
- Zeller M., *A Comparative Review of Major Types of Rural Microfinance Institutions in Developing Countries*, „Agricultural Finance Review” 2006, Vol. 66 (2), s. 195–213.
- Zieleniewski J., *Organizacja i zarządzanie*, PWN, Warszawa 1974.
- Żółcińska W., *Finansowanie mikrofinansów*, „Magazyn Finansistów CFO” 2007, nr 2.

Strony internetowe

- www.adie.org
 www.acronyms.thefreedictionary.com
 www.afi.org.gr
 www.cgap.org
 www.ec.europa.e
 www.ecb.europa.eu
 www.efse.lu
 www.eif.org
 www.european-microfinance.org
 www.expansion.com
 www.fmbank.pl
 www.kfw.de
 www.mfc.org.pl
 www.monex-bw.de
 www.nbp.pl
 www.themix.org
 www.worldbank.org
 www.vc-bw.de

Spis tabel

Tabela 1.	Interpretacja istoty ubóstwa	16
Tabela 2.	Udział osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w populacji UE-27, strefie euro i w Polsce – w latach 2006–2016 (w %)	22
Tabela 3.	Definicje mikrofinansów w literaturze krajowej	50
Tabela 4.	Ewolucja mikrofinansów	56
Tabela 5.	Podmioty klasyfikowane jako instytucje mikrofinansowe według MIX Market, MFC i EMN	74
Tabela 6.	Różnice pomiędzy mikrofinansami w krajach rozwiniętych i rozwijających się	77
Tabela 7.	Różnice pomiędzy mikrofinansami w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Europy Zachodniej	81
Tabela 8.	Ilościowa definicja przedsiębiorstw z sektora MSP w UE	83
Tabela 9.	Istotność źródeł finansowania dla MSP w % (wiele odpowiedzi możliwych)	84
Tabela 10.	Dostępność źródeł finansowania dla MSP w % (wiele odpowiedzi możliwych)	85
Tabela 11.	Liczba i wartość udzielonych mikrokredytów oraz średnia wartość mikrokredytu w krajach UE w latach 2005–2013	96
Tabela 12.	Mikrofinanse i mikrokredyt w polityce Unii Europejskiej	99
Tabela 13.	Inicjatywy na rzecz ulepszenia systemu mikrofinansów w UE	102
Tabela 14.	Zaangażowanie EFI w unijne programy i inicjatywy w latach 2007–2020	110
Tabela 15.	Osiągnięcia EFI w kontekście założonych celów	111
Tabela 16.	Struktura Mikrofinansowania Progress	116
Tabela 17.	Mikrofinansowanie Progress – kraje, pośrednicy, instrumenty i kwota wsparcia w euro (stan na 31.12.2013)	121
Tabela 18.	Portfel mikrofinansowy EFI	124
Tabela 19.	Komponenty Mikrofinansowania Progress w zależności od klas wielkości aktywów pośredników finansowych	125
Tabela 20.	Klasyfikacja pośredników finansowych ze względu na wartość aktywów w latach 2009–2013	125

Tabela 21.	Instytucje mikrofinansowe w Europie	186
Tabela 22.	Formy współpracy instytucji mikrofinansowych i banków	188
Tabela 23.	Metody pomiaru efektywności finansowej i istoty wartości przedsiębiorstwa	199
Tabela 24.	Determinanty wielowymiarowych wyników instytucji mikrofinansowych	206
Tabela 25.	Respondenci raportu EMN-MFC i częstość udzielanych odpowiedzi	218
Tabela 26.	Liczebność instytucji mikrofinansowych w podziale na kraje i regiony	219
Tabela 27.	Okres udzielania pożyczek przez instytucje mikrofinansowe (w miesiącach)	223
Tabela 28.	Liczba klientów instytucji mikrofinansowych	225
Tabela 29.	Liczba klientów instytucji finansowych korzystających z usług i produktów niefinansowych	226
Tabela 30.	Wskaźniki portfela mikropożyczek w latach 2014–2015	227
Tabela 31.	Trendy portfela mikropożyczek w latach 2012–2015	228
Tabela 32.	Działalność mikrofinansowa w 2015 r. z uwagi na rodzaj instytucji	228
Tabela 33.	Wskaźniki jakości portfela zastosowane w badaniu EMN-EFC	232
Tabela 34.	Wskaźniki zarządzania aktywami i zobowiązaniami zastosowane w badaniu EMN-EFC	234
Tabela 35.	Wskaźniki zarządzania aktywami i zobowiązaniami według rodzajów instytucji	235
Tabela 36.	Wskaźniki efektywności i produktywności według rodzajów instytucji	236
Tabela 37.	Wskaźniki trwałego rozwoju zastosowane w badaniu EMN-EFC	236
Tabela 38.	Liczebność instytucji mikrofinansowych a przedziały rentowności w 2015 r.	237
Tabela 39.	Wskaźniki efektywności i produktywności według rodzajów instytucji	237
Tabela 40.	Wyniki finansowe instytucji mikrofinansowych w Europie Wschodniej i Zachodniej	241

Spis wykresów

Wykres 1.	Preferencje MSP w zakresie wielkości finansowania (w euro) w Polsce i krajach UE-28 (w %)	87
Wykres 2.	Rodzaje europejskich instytucji mikrofinansowych	220
Wykres 3.	Klasyfikacja europejskich instytucji mikrofinansowych ze względu na okres prowadzenia działalności mikrokredytowej (w %)	221
Wykres 4.	Liczba zatrudnianych pracowników w europejskich instytucjach mikrofinansowych	221
Wykres 5.	Instytucje mikrofinansowe według obrotów związanych z działalnością mikropożyczkową (w %)	222
Wykres 6.	Rozkład instytucji mikrofinansowych według misji (w %, wiele odpowiedzi możliwych) w 2015 r.	222
Wykres 7.	Średnia roczna stopa procentowa według rodzajów instytucji mikrofinansowych	224
Wykres 8.	Rodzaje usług niefinansowych oferowanych przez instytucje mikrofinansowe (w %, wiele odpowiedzi możliwych)	226
Wykres 9.	Rodzaje misji realizowanych przez instytucje mikrofinansowe (w %, wiele odpowiedzi możliwych)	229
Wykres 10.	Średnia wielkość przedsiębiorstw finansowanych przez instytucje mikrofinansowe w latach 2014–2015	231
Wykres 11.	Struktura finansowania instytucji mikrofinansowych w 2015 r. (w %)	238
Wykres 12.	Skala działalności mikrofinansowej według regionów	239

Spis rysunków

Rysunek 1.	Model kooperacyjny Niemieckiego Instytutu Mikrofinansowania	152
Rysunek 2.	Wymiar wyniku społecznego	201

Summary

European microfinance institutions

Economic and social dimensions

The publication constitutes the share in discussion to the subject of the occurrence of microfinance, taking into account the specificity of Eastern and Western European countries. The aim of the publication has cognitive and applicable character. Therefore it revises and evaluates the experiences of the selected European microfinance institutions and searches the answer to the question if microfinance products, particularly microcredits, can in the permanent way contribute reducing the level of the social and financial exclusion in Europe.

The publication aims at persons interested in microfinance – both researchers, experts and practitioners of these fields, and everyone, which hold on the issues of financial and social exclusion.

Nota o Autorze

Doktor Joanna Fila jest pracownikiem Katedry Finansów i Rachunkowości MSP na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego od 1 marca 2005 r. Reprezentuje specjalność naukową w zakresie finansów przedsiębiorstw. W swoich badaniach i publikacjach podejmuje szczególnie zagadnienia dotyczące źródeł finansowania sektora MSP oraz mikrofinansów i instytucji mikrofinansowych. Do najważniejszych z nich należą następujące pozycje:

Fila J., *Klastry na świecie. Studia przypadków*, Difin, Warszawa 2009, współautor: B. Mikołajczyk, A. Kurczewska.

Fila J., *Wspieranie finansowe osób bezrobotnych podejmujących samodzielną działalność gospodarczą w Niemczech*, [w:] B. Mikołajczyk, A. Kurczewska (red.), *Mikrokredyty w Europie sposobem na pobudzenie przedsiębiorczości i walkę z wykluczeniem społecznym*, Difin, Warszawa 2011, s. 118–145.

Fila J., *European Microfinance – Relevance, Efficiency And Impact / Europejskie Mikrofinanse – Istotność, Skuteczność, Oddziaływanie*, „COMPARATIVE ECONOMIC RESEARCH. CENTRAL AND EASTERN EUROPE” 2015, 18, s. 179–194.

Fila J., *Etyczne aspekty mikrofinansów*, [w:] I.D. Czechowska (red.), *Etyka w relacjach instytucji finansowych z gospodarstwami domowymi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016, s. 49–68.