

Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej

COM(2011) 862 wersja ostateczna – 2011/0418 (COD)

(2012/C 229/10)

Sprawozdawca: **Ariane RODERT**

Rada, w dniu 20 stycznia 2012 r., oraz Parlament Europejski, w dniu 17 stycznia 2012 r., postanowiły, zgodnie z art. 114 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, zasięgnąć opinii Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie

wniosku dotyczącego rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej

COM(2011) 862 final – 2011/0418 (COD).

Sekcja Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji, której powierzono przygotowanie prac Komitetu w tej sprawie, przyjęła swoją opinię 17 kwietnia 2012 r.

Na 481. sesji plenarnej w dniach 23–24 maja 2012 r. (posiedzenie z 23 maja) Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny stosunkiem głosów 194 do 1 – 9 osób wstrzymało się od głosu – przyjął następującą opinię:

1. Wnioski i zalecenia

1.1 Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES) z zadowoleniem przyjmuje wniosek dotyczący rozporządzenia Komisji Europejskiej w sprawie funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej, mający na celu uregulowanie rozwoju tego typu funduszy poprzez zapewnienie jasności i pewności dla wszystkich zainteresowanych stron oraz jednocześnie ułatwienie transgranicznego pozyskiwania środków finansowych.

1.2 Przedsiębiorczość społeczna to rozwijający się sektor, który znacząco przyczynia się do osiągnięcia celów strategii „Europa 2020”. EKES z radością przyjmuje to, że Komisja zauważa tę sytuację i chce wspierać wzrost i rozwój tego rodzaju przedsiębiorczości.

1.3 Zapewnienie lepszego dostępu do odpowiedniego kapitału dla przedsiębiorstw społecznych to sprawa priorytetowa. Jednocześnie EKES chce podkreślić, że inicjatywę tę należy traktować jedynie jako jeden z wielu pilnie potrzebnych, specjalnie przystosowanych instrumentów finansowych, które trzeba dalej rozwijać.

1.4 EKES wzywa Komisję, aby zamiast tworzyć nową definicję przedsiębiorczości społecznej używała raczej definicji przedstawionej w ramach inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Przede wszystkim należy wyjaśnić i doprecyzować kwestię różnic wprowadzonych w rozporządzeniu, dotyczących zezwolenia na podział zysku dla właścicieli. Trzeba przy tym wyraźnie zaznaczyć szczególne cechy przedsiębiorstw społecznych w porównaniu z firmami nastawionymi wyłącznie na osiągnięcie zysków, a także ukierunkowanie omawianych funduszy w kontekście innych rodzajów bardziej tradycyjnych funduszy *venture capital*.

1.5 Według EKES-u niektóre z proponowanych instrumentów finansowania kapitałowego niosą ze sobą ryzyko ograniczonego wpływu na inwestycje w przedsiębiorczość

społeczną, jako że struktura takich instrumentów inwestycyjnych zakłada formę własności, która w wielu przypadkach jest sprzeczna z formą prawną, w której działa wiele przedsiębiorstw społecznych. Dla takich form prawnych o wiele bardziej interesujące są proponowane pożyczki długoterminowe lub przestrzeń dla „wszelkich innych rodzajów udziału”, które należy dalej rozwijać.

1.6 Należy uwzględnić także inne charakterystyczne cechy przedsiębiorczości społecznej. Powinno się na przykład wziąć pod uwagę kwestię zbywania własności w przypadku działalności dotyczącej słabszych lub zmarginalizowanych grup społecznych, wpływ na ocenę własnej niezależności przez przedsiębiorstwa społeczne, ich szczególne modele zarządzania, potrzebę raczej długo- niż krótkoterminowego inwestowania i mniejsze możliwości przynoszenia dochodu.

1.7 W celu zwiększenia oddziaływania przedsiębiorczości społecznej należy rozważyć to, że taki rodzaj funduszy inwestycyjnych jest uważany za część modelu kapitału hybrydowego, który jest najwłaściwszą formą finansowania przedsiębiorczości społecznej. Kapitał hybrydowy łączy w sobie subwencje wraz z pożyczkami długoterminowymi i innymi instrumentami, w przypadku których udział lub gwarancje sektora publicznego zapewniają długoterminowość i stabilność. Należy także wziąć pod uwagę dołączenie innych form kapitału prywatnego, takich jak dotacje i darowizny oraz właściwsze formy udziałów w „przedsiębiorstwach portfelowych” (nazwa ta pochodzi z rozporządzenia, chodzi tu o podmioty, w które się inwestuje, czyli przedsiębiorstwa społeczne) oraz udziałów bez prawa głosu.

1.8 W rozporządzeniu sugeruje się, aby te nowe fundusze inwestycyjne w pierwszej kolejności skierować do klientów branżowych oraz zamożnych osób prywatnych, inwestujących co najmniej 100 000 euro. EKES chciałby jednak podkreślić, że ten rodzaj funduszy należy w dalszej perspektywie i w bezpiecznej formie udostępnić drobniejszym inwestorom i całemu społeczeństwu.

1.9 Największym wyzwaniem zawartym w tym wniosku jest potrzeba pomiaru skutków społecznych uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa portfelowe i wpływu tych przedsiębiorstw na społeczeństwo, a także potrzeba sprawozdawczości w tej dziedzinie. EKES zaleca obranie za punkt wyjścia wspólnych badań i prac na szczeblu UE, podczas gdy kryteria i wskaźniki należy ustalić we współpracy ze wszystkimi zainteresowanymi stronami na szczeblu krajowym zgodnie z formą, ukierunkowaniem i celem przedsiębiorstw.

1.10 W celu zdefiniowania podstawowych pojęć należy jak najszybciej wprowadzić w życie uprawnienia Komisji do przyjmowania aktów delegowanych, a powinno to odbyć się na podstawie szeroko zakrojonych i otwartych konsultacji z przedstawicielami zainteresowanych stron, czyli funduszy inwestycyjnych, inwestorów i przedsiębiorstw społecznych.

1.11 Należy rozpocząć realizację programów na rzecz gotowości inwestycyjnej oraz innych form budowania potencjału skierowanych do wszystkich zainteresowanych stron, aby pozyskać zaufanie i stworzyć wspólne struktury specjalnie dopasowane do tego typu funduszy ukierunkowanych na przedsiębiorczość społeczną.

2. Wprowadzenie

2.1 W Akcie o jednolitym rynku ⁽¹⁾ Komisja zobowiązała się do podjęcia wielu działań mających na celu wspieranie rozwoju i wzrostu przedsiębiorczości społecznej w Europie. Przedstawienie wniosku dotyczącego rozporządzenia w sprawie ram prawnych dla funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej jest jednym z takich działań i zostało także podkreślone jako kluczowe działanie w inicjatywie na rzecz przedsiębiorczości społecznej ⁽²⁾.

2.2 Sektor przedsiębiorstw społecznych to rosnący sektor w UE; szacunki wskazują, że inwestycje społeczne wzrastają szybko i rozwijają się w rynek o wartości o wiele powyżej 100 mld euro ⁽³⁾, co podkreśla potencjał tego rosnącego sektora. Zapewnienie kontynuacji wzrostu tego sektora byłoby wartościowym wkładem w realizację celów strategii „Europa 2020”. Niestety wymogi prawne na szczeblu UE oraz na szczeblu krajowym nie są pomyślane tak, by ułatwić tego typu przedsiębiorstwom pozyskiwanie kapitału. EKES jasno to podkreślał w swojej opinii rozpoznawczej w sprawie przedsiębiorczości społecznej i przedsiębiorstw społecznych INT/589 ⁽⁴⁾.

2.3 Celem wniosku dotyczącego rozporządzenia w sprawie funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej (zwanego dalej rozporządzeniem) jest ustalenie jednolitych zasad i wymogów dla zarządzających przedsiębiorstwami zbiorowego inwestowania, które chcą używać nazwy „europejski fundusz na rzecz przedsiębiorczości społecznej”. W rozporządzeniu ustanawia się zasady dla tych funduszy, aby wzbudzić zaufanie inwestorów oraz przekonać ich o bezpieczeństwie i wiarygodności funduszy, a także aby wspierać rozwój przedsiębiorczości społecznej poprzez podniesienie skuteczności pozyskiwania

środków od inwestorów prywatnych. W 2011 r. prace nad wnioskiem zostały poprzedzone konsultacjami społecznymi oraz oceną wpływu tego aktu prawnego.

2.4 W niniejszej opinii omawia się obszary priorytetowe i przedstawia zalecenia co do kwestii wymagających dalszych wyjaśnień, które muszą być wzięte pod uwagę, aby rozporządzenie w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej przyniosło oczekiwane rezultaty.

3. Uwagi EKES-u do wniosku dotyczącego rozporządzenia

3.1 Rozdział I – Przedmiot, zakres i definicje

3.1.1 EKES z zadowoleniem przyjmuje to, że Komisja chce podkreślić i wspierać przedsiębiorczość społeczną w Europie, a także to, że dostęp do kapitału na rozwój i wzrost uważany jest za obszar priorytetowy. EKES uważa, że inicjatywa dotycząca rozporządzenia może ułatwić części przedsiębiorstw społecznych pozyskiwanie prywatnego kapitału. To jego zdaniem pilnie potrzebna inicjatywa, obok pozostałych wniosków w ramach inicjatywy na rzecz przedsiębiorczości społecznej, w której także nadmienia się o konieczności wprowadzenia innych rozwiązań finansowych.

3.1.2 Kapitał jest podstawą dla wzrostu i rozkwitu przedsiębiorczości społecznej, ale z powodu jego formy niektóre rodzaje kapitału opisane w rozporządzeniu są szczególnie trudno dostępne dla przedsiębiorstw społecznych, przede wszystkim tych które wchodzi w skład gospodarki społecznej. Przyjęcie tego rozporządzenia powinno się zatem uważać za jedno z wielu potrzebnych działań na rzecz zwiększenia dostępu do kapitału rozwojowego dla przedsiębiorstw społecznych.

3.1.3 Jeśli chodzi o instrumenty inwestycyjne wymieniane w rozporządzeniu (art. 3 ust. 1 lit. c)), należy przenieść punkt ciężkości na instrumenty pożyczkowe, takie jak nisko oprocentowane pożyczki, tak zwane finansowanie długoterminowe (ang. *patient capital*). A to dlatego, że instrumenty kapitałowe mogą okazać się trudniejsze do wykorzystania dla niektórych podmiotów. Wiele przedsiębiorstw społecznych w Europie jest własnością swoich członków, partnerów, fundacji lub stowarzyszeń niekomercyjnych, co w wielu wypadkach utrudnia udział kapitału zewnętrznego. Istniejące już w niektórych państwach członkowskich inne rodzaje własności takie jak specjalne udziały bez prawa głosu, zbywalne bez ograniczeń, i różne formy instrumentów dłużnych powinny być traktowane jako papiery wartościowe i inne aktywa finansowe w przedsiębiorstwach społecznych. Należy także przyjrzeć się bliżej korzyściom (ulgom) podatkowym jako części modelu dochodów.

3.1.4 Jeśli chodzi o instrumenty inwestycyjne, o których mowa w art. 3 ust. 1 lit. c) rozporządzenia, należy położyć większy nacisk na instrumenty wykorzystywane zwykle przez przedsiębiorstwa społeczne i lepiej odpowiadające ich potrzebom, takie jak kapitałowe papiery, specjalne inicjatywy w sektorze finansowym (banki spółdzielcze ⁽⁵⁾, banki etyczne i społeczne ⁽⁶⁾, banki komercyjne z programem społecznym ⁽⁷⁾), instrumenty innowacyjne, takie jak Social Impact Bonds

⁽¹⁾ COM(2011) 206 final.

⁽²⁾ COM(2011) 682 final.

⁽³⁾ Zobacz J.P. Morgan o skutkach inwestycji w „An Emerging Asset Class”, 2011.

⁽⁴⁾ Dz.U. C 24 z 28.1.2012, s. 1.

⁽⁵⁾ www.eurocoopbanks.coop.

⁽⁶⁾ www.triodos.be.

⁽⁷⁾ Np. www.bancaprossima.com, <https://www.unicredit.it/it/chisiamo/per-le-imprese/per-il-non-profit/universo-non-profit.html> i www.ubibanca.com/page/ubi-comunita.

(obligacje społeczne)⁽⁸⁾, oraz korzystne rozwiązania finansowane z podatków. Te i inne aktywa finansowe mogą stanowić część „kapitału hybrydowego” wykorzystywanego części przez przedsiębiorstwa społeczne.

3.1.5 Należy zachęcać do udziału sektora publicznego w tych funduszach, m.in. w rozwiązaniach typu „fundusz funduszy” lub funduszach emerytalnych, gdyż udział ten jest gwarancją długoterminowości inwestycji. Jednocześnie EKES chciałby podkreślić, jak ważne jest, by nie mieszać zobowiązań sektora publicznego ze środkami z funduszy strukturalnych, które służą zupełnie innym celom politycznym.

3.1.6 W definicji kwalifikowalnego przedsiębiorstwa portfelowego, jak określa się w rozporządzeniu przedsiębiorstwa społeczne, wspomina się o ograniczeniu rocznego obrotu do 50 mln euro (art. 3 lit. d)). Należy rozważyć usunięcie tego pułapu, ponieważ może on powstrzymywać dążenie do wzrostu. Pułap taki wykluczałby poza tym pewne gałęzie przedsiębiorczości społecznej, takie jak opieka medyczna i usługi opiekuńcze, a także mieszkalnictwo socjalne.

3.1.7 EKES ocenia, że ważne jest to, by zachowano definicje przedsiębiorstwa społecznego i przedsiębiorczości społecznej zgodne z definicjami zawartymi w inicjatywie na rzecz przedsiębiorczości społecznej. W rozporządzeniu proponuje się nieco zmienioną definicję tzw. kwalifikowalnych przedsiębiorstw portfelowych (art. 3 ust. 1 lit. d)). Różnica tkwi między innymi w opisie działalności (art. 3 ust. 1 lit. d) ppkt i)). W tym przypadku EKES uważa, że lepiej jest wskazać misję organizacji, ponieważ przedsiębiorczość społeczna to kompleksowy sektor z różnymi rodzajami działalności.

3.1.8 Jeżeli chodzi o zyski (art. 3 ust. 1 lit. d) ppkt ii)), EKES chciałby odnieść się do opinii INT/589, w której jasno podkreśla się, że przedsiębiorstwo społeczne ma „charakter w przeważającej mierze niekomercyjny, przy czym nadwyżki ulegają zasadniczo reinwestycji, a nie są rozprowadzane wśród prywatnych udziałowców czy też właścicieli”. Zapisy w rozporządzeniu dopuszczające osiąganie zysku oraz możliwość jego wypłacenia udziałowcom i właścicielom muszą zostać doprecyzowane. Dodatkowe zapisy muszą stanowić o tym, że zysk wykorzystywany jest do realizowania podstawowych celów społecznych przedsiębiorstwa oraz o tym, że w tych nielicznych przypadkach, w których będzie można od tego zrobić wyjątek, należy ustalić jasne zasady zapewniające, że nie narazi to na szwank celów społecznych. Ten sposób myślenia oraz związane z nim zasady powinny zostać doprecyzowane w rozporządzeniu, zwłaszcza po to, aby odróżnić je od równoległe przebiegającego procesu opracowywania rozporządzenia w sprawie funduszy venture capital, które kierowane jest do małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)⁽⁹⁾.

3.1.9 Wspólnie z grupą roboczą reprezentującą przedsiębiorstwa społeczne należy ustalić definicje rodzajów towarów lub usług, rodzaje metod produkcji towarów i świadczenia usług, a także grup docelowych, których dotyczy działalność obejmująca cele społeczne (art. 3 ust. 1 lit. d) ppkt i) i art. 3 ust. 2). Istotne jest to, by skład tej grupy roboczej odzwierciedlał różnorodność charakteryzującą przedsiębiorczość społeczną w Europie.

3.1.10 Co do „kwalifikowalnych przedsiębiorstw portfelowych” musi obowiązywać czwarty wymóg. W przypadku rozwiązania przedsiębiorstwa społecznego większość jego aktywów netto (np. minimum 60–70 %) nie może zostać rozdysponowana wśród partnerów, udziałowców, właścicieli lub pracowników, lecz musi być wykorzystana na cele społeczne.

3.1.11 Rozporządzenie będzie wstępnie skierowane do klientów branżowych oraz „zamożnych klientów indywidualnych”. Do tej grupy powinno włączyć się także wyspecjalizowanych inwestorów z sektorów publicznych i nienastawionych na zysk, np. banki spółdzielcze i zorientowane społecznie instytucje finansowe. EKES zaleca jednak, aby Komisja jak najszybciej ustaliła harmonogram udostępniania funduszy dla całego społeczeństwa, jako że ten rodzaj udziałów jest bardzo interesujący także dla innych podmiotów.

3.2 Rozdział II – Warunki stosowania nazwy „europejski fundusz na rzecz przedsiębiorczości społecznej”

3.2.1 EKES ocenia, że w pierwszym okresie właściwe jest, by udział kwalifikowalnych przedsiębiorstw portfelowych w funduszu stanowił przynajmniej 70 % jego kapitału. W celu dodatkowego podkreślenia ukierunkowania funduszy na przedsiębiorczość społeczną należy uregulować kwestie aktywów niedozwolonych w pozostałych 30 %. Nabycie aktywów innych niż kwalifikowalne inwestycje powinno zawsze podlegać ocenie ich stosowności (art. 5 ust. 1). W celu zapewnienia stabilności funduszu powinno się zachęcać do inwestowania w stabilne i zrównoważone inwestycje, np. obligacje skarbowe. Z tego samego powodu należy doprecyzować definicję środków pieniężnych.

3.2.2 Istnieje wiele podobieństw pomiędzy wnioskiem dotyczącym rozporządzenia w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej a dyrektywą w sprawie przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania w zbywalne papiery wartościowe⁽¹⁰⁾. Należy wyjaśnić podobieństwa i różnice pomiędzy tymi aktami prawnymi. Dotyczy to przede wszystkim definicji klientów branżowych (art. 6), działania zarządzających (art. 7) oraz zastosowania funduszy (art. 8). Ponieważ przedsiębiorstwa społeczne to w wielu wypadkach przedsiębiorstwa małe i lokalne, ważne jest ułatwienie mniejszym funduszom działania na tym rynku. Dlatego w dalszej perspektywie należy ponownie rozważyć wprowadzany minimalny poziom inwestycji wynoszący 100 000 euro (art. 6 lit. a)).

3.2.3 Ważne jest szybkie wykrywanie, rozwiązywanie i monitorowanie ewentualnych konfliktów interesów, a także sprawne zapobieganie im oraz informowanie o nich. Środki mające na celu zapobieganie konfliktom interesów muszą istnieć, zanim rozporządzenie wejdzie w życie. Ważne jest, by Komisja już teraz sprecyzowała, co chce poprzez te środki osiągnąć (art. 8 ust. 5). Istotne jest także wyjaśnienie zasad stosowanych w momencie zaistnienia konfliktu interesów pomiędzy przedsiębiorstwem portfelowym a inwestorem i/lub zarządzającym funduszem (art. 8 ust. 2).

⁽⁸⁾ www.socialfinance.org.uk/sib.

⁽⁹⁾ COM(2011) 860/2 final.

⁽¹⁰⁾ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/65/WE z dnia 13 lipca 2009 r.

3.2.4 Rozporządzenie w sprawie europejskich funduszy na rzecz przedsiębiorczości społecznej jest całkowicie zależne od możliwości zmierzenia skutków społecznych i oddziaływania społecznego, co jest niezmiernie trudne. W chwili obecnej nie istnieje żadna jednoznaczna metoda, którą można łatwo dopasować do środowiska, w którym funkcjonują europejskie fundusze na rzecz przedsiębiorczości społecznej. Istotne jest to, by badać wpływ społeczny (zarówno w ujęciu jakościowym, jak i ilościowym) raczej działań niż firm w portfelu. Zamiast poszukiwać **jednej** wspólnej metody pomiaru i monitorowania wpływu społecznego, lepiej stworzyć unijne ramy jako punkt wyjścia dla kryteriów oraz mierzalnych wskaźników formułowanych na szczeblu krajowym. Komisja już teraz powinna doprecyzować, jakie są jej zamiary, jeśli chodzi o mierzenie skutków społecznych i wpływu na społeczeństwo, a powinna tego dokonać poprzez rozpoczęcie badania różnych metod pomiaru i doświadczeń we współpracy z przedsiębiorstwami społecznymi, naukowcami i inwestorami.

3.2.5 Jednym z fundamentów przedsiębiorczości społecznej jest niezależność przedsiębiorstw społecznych. Z tego powodu trzeba jaśniej określić procedury, jakie stosują zarządzający funduszami w celu „pomiaru i monitorowania stopnia osiągnięcia [...] pozytywnego skutku społecznego”, tak by wynikał stąd jasno obowiązek zarządzającego funduszem w stosunku do inwestorów polegający na przedkładaniu sprawozdań dotyczących skutków społecznych, a to w celu dopilnowania, aby środki były rzeczywiście inwestowane w działania społeczne (art. 9 ust. 1 i 2). Niejasność w tym przypadku prowadzi do nieporozumień co do roli zarządzającego funduszem i dlatego należy wprowadzić dostosowania. Jest zarówno niewłaściwe, jak i nierealne, by zarządzający funduszami mierzyli i monitorowali skutki społeczne, gdyż po pierwsze ograniczyłoby to niezależność przedsiębiorstw społecznych, a po drugie brak jest należytych metod, aby skutecznie mierzyć i monitorować skutki społeczne.

3.2.6 Problemy związane z pomiarami odzwierciedlone są także w zasadach dotyczących sprawozdania rocznego i metod używanych do mierzenia skutków społecznych (art. 12 ust. 2 lit. a)). Należy sprecyzować powiązanie między sprawozdawczością a wytycznymi dotyczącymi technik pomiaru, które Komisja ma zamiar przedstawić.

3.2.7 Sprawozdanie roczne daje także zarządzającemu funduszem możliwość zbycia przedsiębiorstwa portfelowego (art. 12 ust. 2 lit. b)). Zasady zbycia kwalifikowalnego przedsiębiorstwa portfelowego muszą być bardzo dokładnie wyjaśnione w rozporządzeniu. Przedsiębiorstwo społeczne, które pracuje na rzecz słabszych lub zmarginalizowanych grup społecznych, ze względu na ten szczególny rodzaj działalności nie może zostać zbyte w taki sam sposób jak udziały w przedsiębiorstwie nastawionym na zysk. Inwestorom i zarządzającym funduszami należy uświadomić istnienie tej cechy charakterystycznej i szczególnego rodzaju działalności przedsiębiorstw społecznych oraz powinni oni odpowiednio dostosować swe działania. Komisja powinna również wskazać, jak odnosić się do rynku wtórnego, który powstanie w wyniku takiego zbywania. Rozwój działalności wielu spośród przedsiębiorstw społecznych zależy od długoterminowych i stabilnych inwestycji.

3.2.8 Ważne jest, aby wyjaśnić, jak metoda pomiaru skutków społecznych, o której mówi Komisja, ma się do metod, które

zarządzający funduszem ma zastosować w ramach sprawozdawczości, oraz do tego, jak informacje powinny być przekazywane inwestorom (art. 13 ust. 1 lit. c) i d)). Duże znaczenie mają także: opis innych aktywów niż kwalifikowalne przedsiębiorstwa portfelowe oraz informacje dotyczące kryteriów, jakimi się kierowano przy ich wyborze. Rozporządzenie powinno zawierać postanowienia dotyczące tego, które aktywa i inwestycje są niedozwolone także dla tej części funduszu (art. 13 ust. 1 lit. e)). Jeżeli chodzi o procedury wyceny oraz metodykę wyceny aktywów funduszy (art. 13 ust. 1 lit. g)), EKES uważa, że należy wypracować model dopasowany do form i działalności przedsiębiorstw społecznych.

3.3 Rozdział III – Nadzór i współpraca administracyjna

3.3.1 Przepisy dotyczące środków administracyjnych i sankcji w przypadku naruszenia przepisów rozporządzenia muszą być jednakowe w całej UE. Zasady te zatem powinny zostać wypracowane na szczeblu UE, a nie pozostawione w gestii państw członkowskich (art. 20 ust. 2). Przepisy te muszą być skuteczne, proporcjonalne i odstraszające. Ponieważ za pomocą omawianej inicjatywy dąży się do podniesienia poziomu zaufania i zmniejszenia nadużyć, trzeba określić też inne środki poza zakazem używania nazwy „europejski fundusz na rzecz przedsiębiorczości społecznej”. Trzeba stworzyć mechanizmy ochronne dla przedsiębiorstw portfelowych, które znajdują się w funduszu, aby działalność tych przedsiębiorstw mogła być kontynuowana w razie zastosowania sankcji w stosunku do zarządzającego funduszem.

3.4 Rozdział IV – Przepisy przejściowe i końcowe

3.4.1 W rozporządzeniu wielokrotnie wskazuje się, że Komisji przydziela się uprawnienia do przyjęcia aktów delegowanych, na okres czterech lat od momentu wejścia w życie rozporządzenia w 2013 r. Większość z tych uprawnień jest kluczowa, jeżeli chodzi o nadanie kształtu funduszom, gdyż dotyczy np. zakresu działania (towary, usługi i metody produkcji), ewentualnego podziału zysków i konfliktów interesów. Wszystkie zainteresowane strony, czyli fundusze inwestycyjne, inwestorzy i przedsiębiorstwa społeczne, muszą być włączone w proces tworzenia tych aktów. Główną rolę może tu odegrać wielostronna grupa doradcza, o której wspomina się w inicjatywie na rzecz przedsiębiorczości społecznej.

4. Inne uwagi

4.1 Istotne jest bieżące monitorowanie skutków tego rozporządzenia w celu dopilnowania, by główna grupa docelowa przedsiębiorstw społecznych (często są to podmioty gospodarki społecznej) rzeczywiście otrzymała większy dostęp do odpowiedniego kapitału. EKES będzie zwracał na to uwagę co roku w swojej bieżącej pracy związanej z przedsiębiorczością społeczną i gospodarką społeczną.

4.2 Ponieważ fundusze społeczne (prywatne czy publiczne) w ogólniejszym znaczeniu są w większości państw członkowskich instrumentem nieznanym i stosunkowo ograniczonym, powinno się opracować strategię informacyjną w celu ich promowania. W wielu krajach w Europie nie ma takich funduszy, a w państwach, w których są one dostępne, brak ogólnej

znajomości tego tematu. Komisja może odegrać kluczową rolę, jeśli chodzi o gromadzenie i rozpowszechnianie wiedzy o tych innowacyjnych i dobrze działających narzędziach służących wspieraniu rozwoju i rozkwitu przedsiębiorczości społecznej w Europie.

4.3 Istnieje także pilna potrzeba zapewnienia wsparcia i opracowania programów na rzecz gotowości inwestycyjnej i budowania potencjału (tak w zakresie struktur, jak wiedzy) skierowanych do wszystkich podmiotów – inwestorów, zarządzających funduszami i przedsiębiorstw portfelowych – zarówno na szczeblu UE, jak i państw członkowskich. W tym przypadku główną rolę odgrywają podmioty pośredniczące, które już działają w wielu państwach członkowskich, a do których

powstawania należy zachęcać. Warto także wspomnieć, że inwestowanie w przedsiębiorczość społeczną w wielu kontekstach uznano za obarczone niskim ryzykiem⁽¹¹⁾, na co należy zwrócić uwagę w tych programach.

4.4 W rozporządzeniu zbyt często wspomina się o „udziałowcach” przedsiębiorstw społecznych, sugerując w ten sposób, że spółka kapitałowa jest najbardziej popularną formą przedsiębiorstwa społecznego. Nie jest to prawdą i jest to mylące. Należy używać wyrażeń „członek” lub „partner” w przedsiębiorstwach społecznych, które są głównie spółdzielniami, stowarzyszeniami, fundacjami i spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością (które nie mają udziałów, lecz wkłady społeczne i członków).

Bruksela, 23 maja 2012 r.

Przewodniczący
Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego
Staffan NILSSON

⁽¹¹⁾ Bank Włoch w 2011 r. odnotował współczynnik niewykonania zobowiązania dla instytucji niekomercyjnych na poziomie 4,3 %, znacznie poniżej średniej dla wszystkich sektorów (5,4 %), dla przedsiębiorstw niefinansowych (7,9 %) i dla mikroprzedsiębiorstw (10,3 %). Dodatkowo banki spółdzielcze odnotowały w przypadku instytucji niekomercyjnych współczynnik niewykonania zobowiązania na poziomie jedynie 0,6 % (źródło: Federcasse, Włoskie Krajowe Zrzeszenie Banków Spółdzielczych).