

Venture philanthropy i inwestycje społeczne w Europie w latach 2012/2013

Badanie EVPA



Autorzy:

Dr Lisa Hehenberger, *Dyrektor EVPA Research and Policy*, lhehenberger@evpa.eu.com

Anna-Marie Harling, *Senior Research Associate*

Podziękowania:

EVPA serdecznie dziękuje wszystkim respondentom uczestniczącym w badaniu za poświęcony czas i wkład merytoryczny. Organizacje biorące udział w badaniu są wymienione w załącznikach. Szczególnie dziękujemy Claudio Micco za prace związane z gromadzeniem i analizą danych.

Supported by:

Qualtrics – Sophisticated Research Made Simple



This publication is supported under the EU Programme for Employment and Social Solidarity – PROGRESS (2007–2013). For more information see: <http://ec.europa.eu/progress>

The information contained in this publication does not necessarily reflect the position or opinion of the European Commission.

With the financial support of the European Commission.



Streszczenie 4**Część 1:****Wprowadzenie 10**

Cel raportu 11

Co to jest Venture Philanthropy? 11

Rola EVPA w ewolucji branży 13

Zakres i metodologia badań 14

Część 2:**Wyniki ankiety 16**

1. Dane demograficzne organizacji VP/SI, które wzięły udział w badaniu 17

2. Miejsce VP/SI w krajobrazie inwestycyjnym 20

3. Venture Philanthropy i inwestycje społeczne – zasoby 23

4. Najważniejsze obszary zastosowania Venture Philanthropy i inwestycji społecznych 26

5. Najważniejsze elementy procesu inwestycyjnego w sektorze VP/SI 32

Część 3:**Wnioski 40****Aneks 44**

Źródła 45

Spis respondentów 46

Centrum Badań i Polityk EVPA jest wspierane przez **Natixis Private Equity**.



EVPA dziękuje **Fondazione CRT**, **Impetus-PEF**, **Invest for Children** i **Noaber Foundation** za wsparcie oferowane dla Centrum Badań i Polityk EVPA.



EVPA dziękuje **Omidyar Network** i **BMW Foundation** za wsparcie strukturalne.



OMIDYAR NETWORK™



Venture Philanthropy i inwestycje społeczne w Europie w latach 2012/2013

Badanie EVPA

Streszczenie

Kwiecień 2014

W niniejszym raporcie¹ omówione zostaną wyniki trzeciego corocznego badania EVPA na temat venture philanthropy (VP) i inwestycji społecznych (SI) w Europie. Raport służy przedstawieniu niezależnych danych, upowszechnianiu wiedzy o obszarze venture philanthropy i inwestycjach społecznych w Europie (VP/SI), jak również zaproszenie do tego sektora nowych inwestorów. Mając do dyspozycji dane zebrane na przestrzeni trzech lat można określić wyraźnie trendy i poddać je analizie. Co istotne, wyróżnione tendencje dały się zaobserwować także wówczas, gdy w analizie uwzględniono tylko te organizacje stosujące zasady venture philanthropy (VPO), które ponownie wzięły udział w badaniu. Innymi słowy, tendencje te nie wynikają stąd, że uwzględnione zostały nowe organizacje VP innego typu. Zebrane dane pozwalają także zauważyć interesujące i częstokroć zaskakujące zjawiska, rodzące pytania o charakter VP/SI w Europie (temat dalszych dociekań dla całej branży). Naszym zamiarem jest, aby te pytania doprowadziły do debaty, dzięki której podmioty działające w sektorze VP/SI będą mogły głębiej zastanowić się nad doświadczeniami branży i szukać sposobów skuteczniejszego działania.

EVPA pełni funkcję głównego repozytorium danych o sektorze VP/SI w Europie. W tym roku skróciliśmy kwestionariusz; skoncentrowaliśmy się na tych zmiennych, które najprawdopodobniej mogą się zmieniać z roku na rok i zrezygnowaliśmy z bardziej ogólnych pytań dotyczących praktyk VP/SI, które zmieniają się wolniej. Jeśli nie zaznaczono inaczej, dane finansowe odnoszą się do okresu obrachunkowego kończącego się w 2012 roku. Tam, gdzie porównywane są dane z różnych lat, brane są pod uwagę wyniki badania ankietowego przeprowadzonego w latach 2012 i 2011; wyniki te odzwierciedlają dane za okres obrachunkowy kończący się odpowiednio w latach 2011 i 2010.

Definicja venture philanthropy

Celem venture philanthropy (VP) jest wzmacnianie organizacji realizujących misję społeczną (SPO – social purpose organizations) poprzez udzielanie im pomocy finansowej i niefinansowej w celu zwiększenia ich społecznego oddziaływania.² W podejściu venture philanthropy korzysta się z *wszystkich dostępnych instrumentów finansowych* (dotacji, inwestycji kapitałowych, kredytów itp.), zwracając przy tym szczególną uwagę na *ostateczny cel, czyli oddziaływanie lub wpływ społeczny*. Kluczowe cechy venture philanthropy to wysokie zaangażowanie VPO (venture philanthropy organization) i partnerów, budowanie potencjału organizacji, elastyczny dobór metod finansowania, udzielanie wsparcia niefinansowego, rola partnerów indywidualnych i instytucjonalnych, wieloletnie zaangażowanie i ocena efektywności inwestycji na wielu poziomach.

Zakres i metodologia badań

Badanie miało na celu uzyskanie informacji o działaniach organizacji VP (w sensie powyższej definicji) z siedzibą w Europie, nawet jeśli ich działalność inwestycyjna rozciąga się na inne kontynenty. Badanie ankietowe zostało przeprowadzone w okresie od lipca do września 2013 roku wśród organizacji VP przy czym niektóre z nich, choć nie wszystkie, należą do EVPA. Rozesłaliśmy 134 ankiety i otrzymaliśmy 75 odpowiedzi (dla porównania: w 2012 roku otrzymaliśmy 61 odpowiedzi, a w 2011 roku 50 odpowiedzi), z czego 20 odpowiedzi nadesłanych zostało przez organizacje nie należące do EVPA. Nie twierdzimy, że udało się uzyskać pełne informacje o całej branży VP/SI w Europie, ale jesteśmy przekonani, że nasza próba jest w dużym stopniu reprezentatywna.

1. Nasze poprzednie dwa raporty dostępne są na stronie internetowej:

„The European Venture Philanthropy Industry 2010/2011” na stronie http://evpa.eu.com/industry_data2010_2011/

i „European Venture Philanthropy and Social Investment 2011/2012” na stronie <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/what-is-vp/industry-data/>

2. EVPA celowo posługuje się terminem „misja społeczna”, gdyż oddziaływanie to może przejawiać się w życiu społeczności, w sferze ochrony środowiska, zdrowia czy kultury.

Podsumowanie wyników ankiety

Badanie ankietowe przeprowadzone przez EVPA w 2013 roku potwierdza wiele wyników badania z roku 2012 i dostarcza dodatkowych dowodów na to, że sektor venture philanthropy i inwestycji społecznych nadal dynamicznie się rozwija, mimo trudnej sytuacji gospodarczej. W wyniku badania zrodziło się wiele interesujących pytań o ewolucję sektora VP/SI w Europie. Udzielenie odpowiedzi na te pytania będzie wymagało dalszych badań i – w miarę możliwości – zebrania danych o całym sektorze.

Venture philanthropy i inwestycje społeczne w Europie zyskują nowych odbiorców po obu stronach. Zwiększa się skala wsparcia udzielanego na zasadach VP/SI organizacjom o misji społecznej; suma inwestycji **od powstania tego sektora przekroczyła już 2,5 miliarda euro**, natomiast **przeciętna wartość pomocy udzielonej przez jedną organizację VPO wzrosła o blisko 20% - do kwoty 6,2 miliona euro w 2013.**

Można zaobserwować tendencję wzrostową dotyczącą **liczby płatnych pracowników i osób udzielających wsparcia pro bono**, a także spadku liczby wolontariuszy³ oferujących pomoc w szerokim zakresie. Z przeprowadzonych badań wynika, że całkowita liczba pracowników pobierających wynagrodzenie wzrosła do 1054 osób (753 osoby w poprzednim roku), a **przeciętne zatrudnienie wzrosło z 13 do 14 pracowników**. Liczba wolontariuszy zmniejszyła się z 634 do 594 osób, natomiast liczba osób oferujących wsparcie pro bono zwiększyła się z 617 do 884. W przeszłości organizacje VP/SI wynajmowały konsultantów i korzystały z usług świadczonych pro bono przez różnego typu organizacje należące do sieci partnerów, jak również wykorzystywały pracę wolontariuszy.

Roczny budżet organizacji VP (z uwzględnieniem zarówno inwestycji, jak i kosztów ogólnych), deklarowany przez **58% respondentów, wynosi poniżej 2,5 miliona euro.**

Spoleczne oddziaływanie wciąż pozostaje **głównym celem** dla większości VPO, jednak w czasach niedoboru środków coraz ważniejsze staje się **reinvestowanie kapitału**. Adresatami badania były organizacje, dla których wpływ społeczny jest ważniejszy niż wypracowanie zysku finansowego oraz organizacje, które zysk i wpływ społeczny traktują na równi (wykluczone z badania zostały organizacje, dla których priorytetem jest zysk finansowy). W ciągu ostatnich trzech lat wzrosła liczba organizacji VP, dla których *oddziaływanie społeczne (social impact) jest najważniejsze, ale które akceptują również zwrot finansowy z inwestycji społecznej*, a także liczba organizacji, dla których *wpływ społeczny i zwrot finansowy są równie ważne*; zmniejszyła się natomiast liczba VPO, dla których *misja społeczna jest jedynym celem*. Oznacza to, że zmniejsza się względne znaczenie dotacji⁴, natomiast rośnie rola instrumentów dłużnych i zaangażowania kapitałowego. W odpowiedzi na pytanie o oczekiwany wynik finansowy 33% respondentów stwierdziło, że spodziewają się zysku; 35% respondentów uważało, że wniesiony kapitał zostanie spłacony; a 32% respondentów spodziewało się straty – te trzy grupy są więc **podobnej wielkości**. Spośród tych respondentów, którzy w 2012 roku podjęli decyzję o wycofaniu się z przedsięwzięcia, 12% osiągnęło pozytywny zwrot finansowy (w granicach od 4% do 35%, co może odzwierciedlać różnice między regionami geograficznymi i branżami, w których stosowane są metody VP/SI), 39% odzyskało cały zainwestowany kapitał, a 39% w ogóle nie odzyskało kapitału. Nadal nie ma zgodności co do tego, jaka jest „racjonalna” stopa zwrotu z inwestycji typu VP/SI.

3. Na potrzeby zrozumienia venture philanthropy rozróżniamy wsparcie pro bono świadczone przez specjalistów z różnych branż, dzielących się swoimi kompetencjami zawodowymi w długim okresie w stosunku do pracy wolontariuszy, których zakres prac może być akcyjny, dotyczący szerokiego zakresu działań organizacji.

4. Znaczenie zarówno w sensie ogólnej wartości finansowania oraz odsetka organizacji VPO, które używają tego instrumentu.

Kwiecień 2014

Utrzymuje się duża różnorodność sektorów i beneficjentów, z którymi współpracują organizacje VP/SI. W roku obrotowym 2012 **najwięcej środków finansowych (17%) przeznaczono na zwiększanie poziomu włączenia finansowego⁵ (financial inclusion)**; na kolejnych miejscach uplasowały się: edukacja (15%), ochrona środowiska (14%) i ochrona zdrowia (13%). **Dzieci i młodzież pozostają najważniejszymi beneficjentami inwestycji VP/SI**, ale w związku ze wzrostem procentowym w całej branży pojawia się pytanie, czy organizacje realizujące misję społeczną docierają do większej grupy beneficjentów, oferując jednorazowe wsparcie (szeroko, ale płytkie wsparcie). Podobnie jak w roku 2011, **większość środków finansowych nadal trafia do Europy Zachodniej i Afryki**, choć w 2012 roku zwiększyły się nakłady finansowe na projekty realizowane w Ameryce Łacińskiej.

Beneficjentami inwestycji europejskich organizacji VP są nadal organizacje różnych typów, ale **główną rolę w inwestycjach VP/SI w dalszym ciągu odgrywają przedsiębiorstwa społeczne**; otrzymały one 35% środków finansowych w roku obrotowym 2012.⁶ W 2012 roku organizacje VPO **rozpatrzyły blisko 6500 propozycji inwestycyjnych i udzieliły wsparcia 438 organizacjom oraz 1028 osobom fizycznym**; w porównaniu z rokiem 2011 liczba inwestycji wzrosła prawie dwukrotnie.

Elastyczny dobór metod finansowania: ponad 50% respondentów stwierdziło, że stosuje różne kombinacje dotacji, pożyczek i zaangażowania kapitałowego. Należy jednak dodać, że pod względem wysokości zainwestowanych środków finansowych **dotacje zajmują pierwsze miejsce**.

Potwierdziły się wyniki badań z ostatnich dwóch lat, świadczące o tym, że **europejskie organizacje VPO podejmują ryzykowne inwestycje, których odbiorcami są organizacje nie mogące się jeszcze pochwalić sukcesami**. Wydaje się również, że w coraz większym stopniu stosowane są zasady **najlepszych praktyk VP/SI**, zgodnie z którymi **finansowane mają być przede wszystkim koszty ogólne organizacji** (67% zainwestowanych środków w 2012 roku). Niemniej jednak jasne jest, że finansowanie kosztów projektów jest ciągle popularne.

Niepokojącym zjawiskiem jest natomiast to, że **skróceniu uległ średni okres zaangażowania organizacji VP**. Wprawdzie większość organizacji VP/SI stosuje podejście zakładające wieloletnie inwestowanie – aż 63% zobowiązuje się udzielać inwestorom wsparcia przez okres od 2 do 6 lat – to jednak obserwujemy znaczący wzrost liczby organizacji VPO inwestujących przez okres krótszy niż 2 lata (9% w 2011 roku, ale już 23% w 2012 roku). Zrozumienie przyczyn tego zjawiska będzie wymagało dalszych badań.

Inna niekorzystna tendencja to wolniejsze tempo wzrostu pomocy niefinansowej – uważanego za kluczowe w podejściu VP/SI – w porównaniu z tempem wzrostu wsparcia finansowego. Wyniki badań z 2012 roku świadczą o tym, że **pomoc niefinansowa stanowi zaledwie 5% ogólnej wartości inwestycji** (w latach 2011 i 2010 wskaźniki te wynosiły odpowiednio 10% i 17%). W dalszej części raportu próbujemy wyjaśnić przyczyny tej ewolucji.

5. Włączenie finansowe oznacza dostęp do źródeł finansowania (mikrofinansowanie, mikroubezpieczenia, edukacja finansowa, bankowość), zarówno w kontekście dostępu do infrastruktury jak i produktów finansowych.

6. Analiza ta opiera się na odpowiedziach udzielonych przez znaczną większość (98%) organizacji VPO, które udzieliły odpowiedzi na to pytanie. Niektóre odpowiedzi znacznie odstające od średniej nie zostały uwzględnione w analizie, aby wyniki mogły stanowić wierny obraz branży jako całości.

Najważniejsze tendencje i pytania do debaty na temat praktyk VP/SI

Poniżej przedstawiamy w skrócie najważniejsze wnioski z przeprowadzonego sondażu i stawiamy kilka pytań. Naszą intencją jest wywołanie debaty i zachęcenie podmiotów działających w sektorze VP/SI do głębszego przemyślenia stosowanych metod i sposobów zwiększenia ich efektywności.

1. Najważniejsze tendencje

- **Wzrost wsparcia finansowego:** Wyniki sondażu dowodzą, że mimo trudnych warunków związanych z kryzysem finansowym, **sektor** venture philanthropy i inwestycji społecznych **nadal się rozwija**. Przeciętna wysokość wsparcia finansowego udzielona inwestorom przez organizację VP wzrosła w latach 2011–12 o blisko 20% i osiągnęła kwotę 6,2 miliona euro.
- **Wzrost zatrudnienia:** W okresie, gdy wiele firm zwalniało pracowników, organizacje **VP zwiększały zatrudnienie**; całkowita liczba zatrudnionych wzrosła z 753 do 1054, natomiast przeciętne zatrudnienie zwiększyło się z 13 do 14 osób. Wydaje się to świadczyć o tym, że VPO nadal starają się zwiększać potencjał swoich zespołów obsługujących inwestorów.
- **Wszystkie możliwe profile działalności:** Mniej więcej **podobna** liczba organizacji VP spodziewa się straty finansowej, odzyskania zainwestowanego kapitału i osiągnięcia zysku; niektóre z nich traktują misję społeczną jako swój jedyny cel, inne jako cel główny, a jeszcze inne jako cel równie istotny jak osiągnięcie pozytywnego zwrotu finansowego.
- **Finansowanie rozwoju organizacji:** Udział środków przeznaczanych przez inwestorów na pokrycie kosztów ogólnych rośnie, co pozwala beneficjentom **budować wewnętrzny potencjał organizacji**; jest to jednym z wyróżników venture philanthropy.

2. Pytania do debaty

- **Wsparcie przez wiele lat:** W podejściu VP/SI zakłada się, że organizacje społeczne powinny otrzymywać wsparcie finansowe i kompetencyjne przez kilka lat, gdyż tylko wówczas będą w stanie wykorzystać swój potencjał i zwiększać oddziaływanie; dlatego właśnie tak ważne jest wieloletnie zaangażowanie. Zważywszy na **rosnącą liczbę organizacji VP angażujących się na okres poniżej 2 lat**, należy zapytać, **czy jest to zmiana strategii stosowanych przez VPO**, czy też raczej objaw pogarszania się sytuacji finansowej?
- **Pomoc pozafinansowa:** Biorąc pod uwagę wysoki poziom zaangażowania właściwy dla venture philanthropy i inwestycji społecznych, można by oczekiwać znacznie wyższego poziomu pomocy niefinansowej niż obserwowany w wynikach badania. **Czy pomoc niefinansowa rzeczywiście maleje, czy też jest trudna do oszacowania w kategoriach ilościowych**, zwłaszcza jeśli uwzględnić rolę ekspertów oferujących wykwalifikowane wsparcie pro bono i wolontariuszy, a także to, że często zaangażowanie pracowników nie jest wliczane w koszty?

Kwiecień 2014

EVPA zamierza kontynuować badania i promować najlepsze praktyki w zakresie kluczowych elementów modelu VP/SI. Podkreślamy raz jeszcze znaczenie współpracy w rozwoju tego sektora. Będziemy zobowiązani za wszelkie uwagi i opinie czytelników na temat możliwych przyczyn zaobserwowanych zjawisk, a także propozycje odpowiedzi na pytania, które pojawiły się w wyniku przeprowadzonego badania. Wszelkie uwagi i propozycje należy przesyłać pod adresem lhehenberger@evpa.eu.com.

Część 1: Wprowadzenie

Kwiecień 2014

Cel raportu

Niniejszy raport jest trzecim raportem⁷ dotyczącym venture philanthropy i inwestycji społecznych, opublikowanym przez European Venture Philanthropy Association (EVPA, Europejskie Stowarzyszenie Venture Philanthropy). Celem raportu jest przedstawienie najważniejszych danych i upowszechnienie wiedzy o tym dynamicznie rozwijającym się sektorze – w nadziei, że przyczyni się to do zainteresowania nim kolejnych inwestorów.

W raporcie wykorzystano wyniki badania przeprowadzonego przez Centrum Badań i Polityk EVPA, dzięki któremu udało się zebrać podstawowe informacje o 75 europejskich organizacjach zajmujących się VP i inwestycjami społecznymi (VPO). Był to trzecie badanie tego typu. Planujemy powtarzać badanie każdego roku a raport EVPA stanie się podstawowym źródłem informacji o venture philanthropy i inwestycjach społecznych w Europie.

Struktura raportu jest następująca. Rozpoczynamy od definicji sektora VP/SI, omawiamy jego genezę, rolę, jaką odgrywa w nim EVPA oraz metodologię zastosowaną w badaniu ankietowym. Następnie przedstawiamy wyniki badania:

1. dane demograficzne organizacji VP/SI, które wzięły udział w badaniu
2. miejsce VP/SI w krajobrazie inwestycyjnym
3. zasoby europejskich organizacji VP/SI
4. zagadnienia, na których koncentruje się uwaga organizacji VP/SI
5. najważniejsze elementy procesu inwestycyjnego w sektorze VP/SI
 - a. pula potencjalnych projektów inwestycyjnych („deal flow”) i ich ocena
 - b. inwestycja
 - c. „exit” (zakończenie współpracy/wyjście z inwestycji)

Raport kończy się omówieniem najważniejszych wniosków z przeprowadzonego badania. Dane obejmujące okres trzech lat pozwalają zauważyć zaskakujące zjawiska, rodzące pytania o charakter VP/SI w Europie (temat dalszych dociekań dla całego sektora). Chcemy, aby te pytania stały się załącznikiem debaty, dzięki której podmioty działające w sektorze VP/SI będą mogły głębiej zastanowić się nad stosowanymi w niej praktykami i szukać sposobów zwiększenia skuteczności swoich działań.

Co to jest venture philanthropy?

Celem venture philanthropy (VP) jest wzmacnianie organizacji realizujących misję społeczną (SPO) poprzez udzielanie im pomocy finansowej i niefinansowej, w celu zwiększenia ich społecznego oddziaływania. EVPA celowo posługuje się terminem „misja społeczna”, gdyż oddziaływanie to może przejawiać się w życiu społeczności, w sferze ochrony środowiska, zdrowia i kultury. W venture philanthropy korzysta się ze *wszystkich dostępnych instrumentów finansowych* (dotacji, inwestycji kapitałowych, kredytów itp.), zwracając przy tym szczególną uwagę na *ostateczny cel, czyli oddziaływanie społeczne*.

7. Nasze poprzednie dwa raporty dostępne są na stronie internetowej:

„The European Venture Philanthropy Industry 2010/2011” na stronie http://evpa.eu.com/industry_data2010_2011/

i „European Venture Philanthropy and Social Investment 2011/2012” na stronie <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/what-is-vp/industry-data/>

Część 1: Wprowadzenie

Najważniejsze cechy venture philanthropy to:

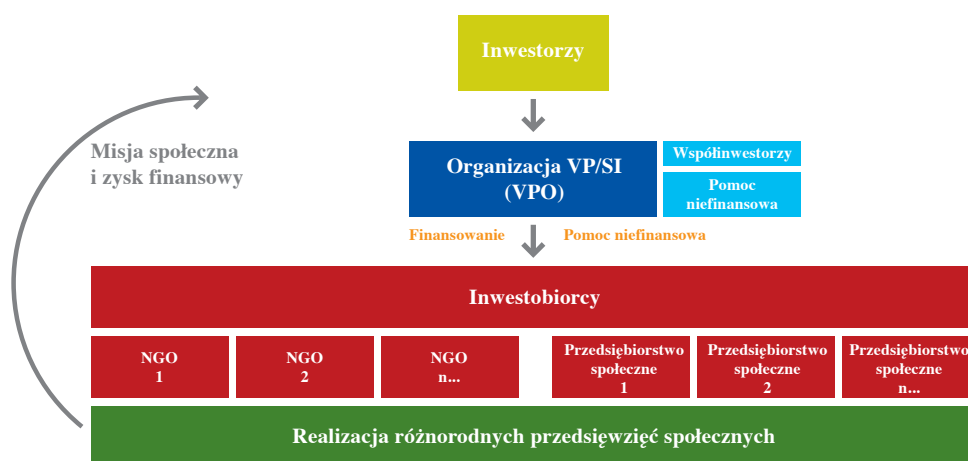
- **Wysoki poziom zaangażowania** – ścisła współpraca między organizacją realizującą misję społeczną (SPO) a organizacją venture philanthropy (VPO)
- **Budowanie potencjału organizacyjnego** – dążenie do wspierania rozwoju organizacji w rozmaitych obszarach, nie zaś poszczególnych projektów
- **Elastyczny dobór metod finansowania** – korzystanie z różnorodnych instrumentów finansowych, dostosowanych do potrzeb wspieranych organizacji
- **Pomoc niefinansowa** – oferowania wsparcia przyczyniającego się do zwiększenia efektywności zarządzania (na przykład planowanie strategiczne, rozwijanie działalności dochodowej i inne)
- **Rola partnerów** – dostęp do partnerów, którzy oferują inwestorom różnorodne i często uzupełniające się kompetencje i inne zasoby
- **Wieloletnie zaangażowanie** – udzielanie wsparcia niewielkiej liczbie organizacji przez okres 3–5 lat i zakończenie współpracy („exit”) gdy są one finansowo i operacyjnie samodzielne (idealnie jeśli oba warunki są spełnione)
- **Ocena wyników** – nacisk na dobre planowanie i wymierny wpływ społeczny, realizację kroków milowych, odpowiedzialność finansową i przejrzystość⁸

Poniższy schemat wyjaśnia rolę VP/SI we wzmacnianiu organizacji z misją społeczną. Rola organizacji VP/SI polega na pośredniczeniu między inwestorami i współinwestorami finansującymi organizacje społeczne oraz zapewnianiu pomocy niefinansowej. Pomoc niefinansowa zapewniana jest przez samą organizację VP/SI, ale także przez osoby trzecie, zarówno organizacje, jak i osoby fizyczne. Inwestorzy realizują z kolei różnorodne przedsięwzięcia, które mogą być ukierunkowane na poszczególne sektory, takie jak ochrona zdrowia, edukacja, ochrona środowiska, kultura, badania medyczne itd. Ostatecznymi beneficjentami mogą być defaworyzowane grupy społeczne – na przykład niepełnosprawni, kobiety, dzieci itp. Ocena wpływu społecznego realizowanych projektów musi zależeć od tego, w jakim stopniu życie beneficjentów uległo poprawie dzięki działalności inwestorów (organizacji społecznych); idąc dalej, od tej poprawy zależy więc także ocena wkładu organizacji VP. Oddziaływanie społeczne organizacji VP polega na wzmacnianiu organizacji będących inwestorami, które mogą dzięki temu lepiej służyć swoim beneficjentom oraz osiągać większą efektywność i skalę działania. Inwestorzy w sektorze venture philanthropy/ inwestycji społecznych zazwyczaj koncentrują się na wpływie społecznym, jaki z inwestycji odnosi społeczeństwo, nie zaś na zwrocie finansowym.

⁸ Wydany przez EVPA poradnik „A Practical Guide to Measuring & Managing Impact” zawiera więcej informacji o 5-etapowym procesie mierzenia oddziaływania i zarządzania nim, opartego na dobrych praktykach w tym obszarze.

Kwiecień 2014

Venture philanthropy – wzmacnianie organizacji pełniących funkcję inwestorów



Rola EVPA w ewolucji branży⁹

Założone w 2004 roku stowarzyszenie EVPA ma spełniać funkcje katalizatora i zaplecza wiedzy dla coraz liczniejszych europejskich organizacji VP. Organizacje należące do stowarzyszenia EVPA prowadzą wszelkiego rodzaju działalność na polu venture philanthropy i inwestycji społecznych; są wśród nich fundusze VP, inwestorzy społeczni, fundacje udzielające dotacji, fundusze typu „impact investing” i „private equity”, firmy świadczące usługi profesjonalne, doradcy specjalizujący się w działalności filantropijnej, banki i szkoły biznesu. Działające w różnych sektorach organizacje należące do EVPA współpracują ze sobą w celu promowania i kształtowania przyszłości venture philanthropy i obszaru inwestycji społecznych w Europie i poza Europą. Obecnie do Stowarzyszenia należy ponad 170 organizacji z 23 krajów, głównie z siedzibami w Europie, ale także poza Europą, w Zjednoczonych Emiratach Arabskich i w Azji. Świadczy to o szybkiej ekspansji terytorialnej tego sektora.

Venture philanthropy i inwestycje społeczne to już nie tylko „narzędzie”, ale także rozwijająca się nowa branża z całym zapleczem, w skład którego wchodzi m.in. firmy doradcze i szkoły biznesu oferujące specjalizacje w zakresie venture philanthropy i inwestycji społecznych. Rola EVPA rośnie w miarę rozwoju branży venture philanthropy i inwestycji społecznych, gdyż pojawiają się potrzeby wypracowania najlepszych praktyk, wytycznych i otoczenia dla tego obszaru.

EVPA pełni funkcję głównego repozytorium danych o sektorze VP/SI w Europie. Badania EVPA to podstawowe źródło informacji o branży venture philanthropy i inwestycjach społecznych w Europie. Tegoroczne badanie było trzecim z kolei. Podobnie jak w ubiegłych latach, jego celem było zebranie obiektywnych danych o branży venture philanthropy i inwestycjach społecznych, poddanie analizie jej ewolucji oraz rozpropagowanie wiedzy na jej temat i przyciągnięcie nowych inwestorów. Sondaż ten jest także ważnym narzędziem pomagającym wyjaśnić specyfikę branży VP/SI osobom spoza niej, w tym osobom kształtującym politykę państwa. Tegoroczna ankieta była krótsza niż poprzednie; staraliśmy się bowiem uchwycić najważniejsze zmiany, jakie zachodzą w tym sektorze z roku na rok. Co dwa lub trzy lata będą przeprowadzane bardziej szczegółowe badania poszczególnych praktyk.

⁹. Treść tego rozdziału oparta jest na „Kodeksie postępowania” opublikowanym przez EVPA na stronie: http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/11/EVPA-Code-of-Conduct_LR_111122.pdf

Część 1: Wprowadzenie

Począwszy od 2011 roku, EVPA przeprowadza raz w roku badanie ankietowe wśród swoich członków; jego tematem jest działalność w sektorze venture philanthropy.

Celem sondażu jest:

- zebranie podstawowych danych o branży;
- opublikowanie raportu informującego o pracy organizacji zajmujących się filantropią przedsiębiorczą;
- lepsze dostosowanie działań EVPA świadczonych na rzecz członków organizacji.

Wiarygodne informacje o europejskich podmiotach działających w sektorze VP/SI wykorzystywane są przez praktyków działających w tej branży aby:

- doskonaląc stosowane metody działania dzięki analizie porównawczej;
- pozyskać inwestorów, specjalistów i inne zasoby;
- zaprezentować swój punkt widzenia władzom na poziomie krajów i instytucji europejskich.

Zakres i metodologia badań

Niniejsza ankieta została opracowana przez Centrum Badań i Polityk EVPA. Pytania zawarte w ankiecie służą zdobyciu podstawowych informacji o sektorze VP/SI oraz zrozumieniu charakteru bieżącej działalności prowadzonej w tym sektorze. Wiele pytań z ubiegłych lat znalazło się w tegorocznej ankiecie, inne zaś zostały usunięte w celu jej skrócenia. Dlatego też tylko w niektórych przypadkach można na podstawie uzyskanych wyników ocenić zmiany, jakie zachodzą z roku na rok. Ponadto, czytając informacje o zaobserwowanych tendencjach należy pamiętać, że grupa respondentów zmieniła się w sposób opisany poniżej. Badanie zostało przeprowadzone przy pomocy narzędzia Qualtrics®, poprzez ankietę online.

Badanie miało na celu uzyskanie informacji o działalności **organizacji VPO z siedzibą w Europie**, nawet jeśli **ich działalność inwestycyjna rozciąga się na inne kontynenty**. Badanie zostało przeprowadzone w okresie **od lipca do września 2013 roku**; w grupie respondentów znalazły się organizacje będące pełnymi członkami EVPA (Full Members), których główną działalnością jest venture philanthropy, a także organizacje będące członkami stowarzyszonymi (Associate Members), które w ramach swojej działalności filantropijnej lub inwestycyjnej udzielają dotacji przy wysokim stopniu zaangażowania i wspierają inwestycje społeczne. Na przykład, niektóre fundacje uwzględnione w badaniu mają wydzielone „fundusze” na potrzeby venture philanthropy i inwestycji społecznych. W takich przypadkach prosiliśmy respondentów o udzielenie odpowiedzi na pytania wyłącznie w odniesieniu do funduszu VP/SI. Ankieta została także rozesłana do organizacji nie należących do EVPA, lecz mających swoje siedziby w Europie i prowadzących działalność VP/SI o następujących priorytetach: 1) organizacje, dla których priorytetem jest wyłącznie misja społeczna, 2) priorytet misja społeczna, lecz akceptują zwrot finansowy, 3) misja społeczna i zysk finansowy traktowane na równi. Korzystając z metody kuli śniegowej, poprosiliśmy respondentów o wskazanie innych organizacji VP/SI, które nie należą do EVPA; pozwoliło to dotrzeć do możliwie szerokiej grupy organizacji VP/SI w Europie.

Ankieta została rozesłana w lipcu 2013 roku, badanie zakończono zaś we wrześniu tego samego roku. W celu uzyskania przynajmniej 56% odpowiedzi skontaktowaliśmy się z niektórymi respondentami

Kwiecień 2014

telefonicznie i za pomocą poczty elektronicznej. W grupie 75 adresatów ankiety, którzy ją wypełnili, 43 respondentów wzięło także udział w sondażu w 2012 roku; 32 wzięło udział w sondażu po raz pierwszy. 30 respondentów wypełniło wszystkie trzy ankiety (w 2011, 2012 i 2013 roku).

Poniższa tabela zawiera zestawienie danych statystycznych dotyczących sondaży:

Przeprowadzone badania ankietowe	2013	2012	2011
Liczba ankiet wysłanych do organizacji należących do EVPA (członków pełnoprawnych i członków zajmujących się działalnością VP/SI)	71	74	55
Liczba organizacji należących do EVPA, które wypełniły ankietę	55	53	46
Wskaźnik odpowiedzi w grupie organizacji należących do EVPA	77%	72%	84%
Ogólna liczba wysłanych ankiet (również do organizacji nie należących do EVPA)	134	102	65
Ogólna liczba wypełnionych ankiet	75	61	50
Ogólny wskaźnik odpowiedzi	56%	60%	77%

Dla tego typu badania uzyskany wskaźnik odpowiedzi był zadowalający, choć w grupie organizacji należących do EVPA był znacząco wyższy niż poza tą grupą. Nie twierdzimy, że udało nam się uzyskać pełne informacje o całej branży VP/SI w Europie; jesteśmy jednak przekonani, że nasza próba jest reprezentatywna.

Podziękowania

EVPA pragnie podziękować wszystkim respondentom, którzy poświęcili czas i dołożyli starań, aby wypełnić kwestionariusz.

Część 2:

Wyniki ankiety

Kwiecień 2014

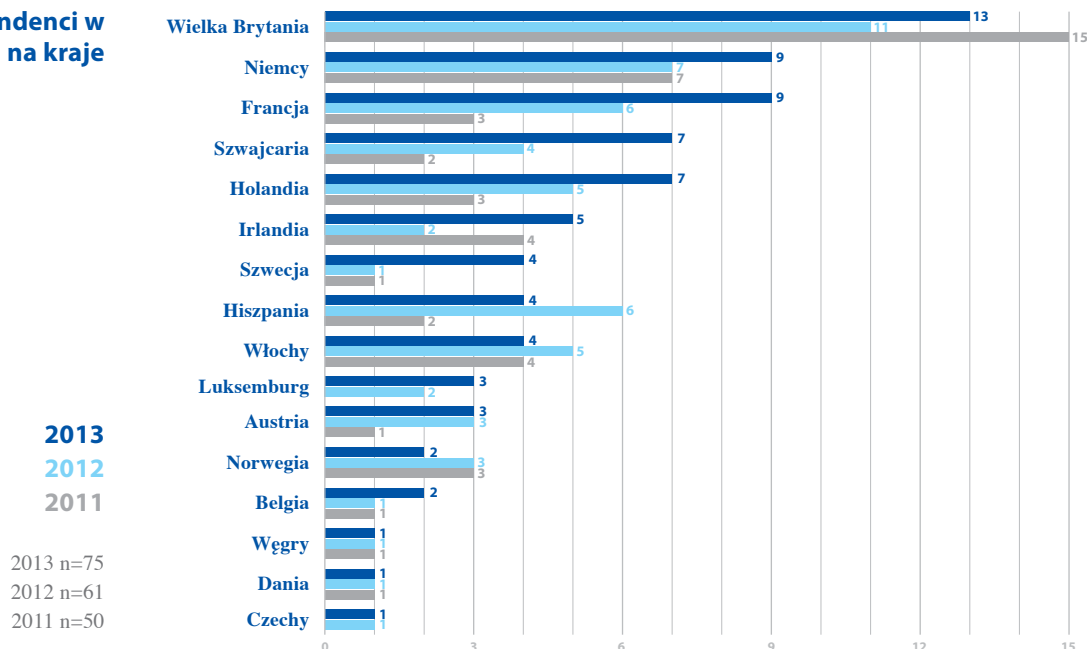
Ankietę wypełniło 75 inwestorów i organizacji udzielających wsparcia z siedzibą w Europie, stosujących podejście venture philanthropy i inwestycji społecznych. Jeśli nie zaznaczono inaczej, dane finansowe odnoszą się do okresu obrachunkowego kończącego się w 2012 roku.

1. Dane demograficzne organizacji VP/SI, które wzięły udział w badaniu

Kraj, w którym organizacja jest zarejestrowana

Największa liczba organizacji VPO ma swoje siedziby w Wielkiej Brytanii, Francji i Niemczech. Tak jak wykazały wcześniejsze badania, większość respondentów ma swoje siedziby w Europie Zachodniej; trzy najczęściej wymieniane kraje to Wielka Brytania (19%), Francja (12%) i Niemcy (12%). W sondażu wzięło udział tylko dwóch respondentów z Europy Wschodniej. Niemniej jednak liczba respondentów ze Szwajcarii i Holandii wzrosła w porównaniu z ubiegłymi latami. Badanie miało na celu uzyskanie informacji o działalności organizacji mających swoje siedziby w Europie, nawet jeśli ich działalność inwestycyjna rozciąga się na inne kontynenty. Na poniższym wykresie podano liczbę respondentów w rozbiciu na kraje, w których dana organizacja ma swoją siedzibę; w celach porównawczych, oprócz danych z roku 2013, podane zostały także wartości dla lat 2012 i 2011.

Respondenci w rozbiciu na kraje



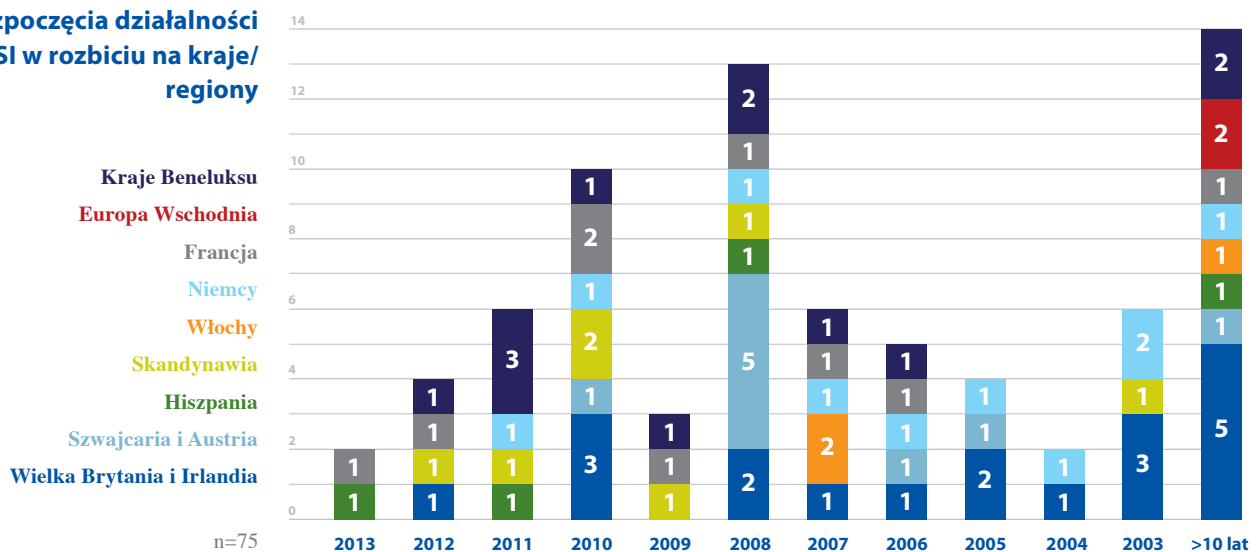
Liczba lat działalności VP/SI

Respondentów poproszono o podanie, od ilu lat ich organizacja zajmuje się działalnością VP/SI. W niektórych przypadkach trudno było odpowiedzieć na to pytanie ze względu na różnorodność elementów VP, jakie organizacja może stosować, zaczynając od kilku kluczowych cech lub też stosując od razu pełny model VP. Średni wiek organizacji VPO wynosi 7,5 roku. Wprawdzie przyjmuje się, że ruch VP/SI zaczął się w Europie mniej więcej dziesięć lat temu, jednak niektórzy

Część 2: Wyniki ankiety

respondenci twierdzą, że już wcześniej zajmowali się VP/SI. Najwięcej organizacji VPO powstało w 2008 roku, a następnie w 2010 roku; odzwierciedla to pewną zmianę w składzie grupy respondentów w obecnym roku w porównaniu z rokiem ubiegłym (gdym te momenty największej aktywności przypadły na lata 2007 i 2011). Pojawianie się nowych organizacji w latach 2011, 2012 i 2013 świadczy o dynamicznym rozwoju europejskiego sektora VP/SI.

Rok rozpoczęcia działalności VP/SI w rozbiciu na kraje/ regiony



Struktura organizacyjna

Nadal przeważa struktura organizacji non-profit. Zgodnie z wynikami uzyskanymi w latach ubiegłych, większość (66%) europejskich organizacji VP/SI to fundacje, fundusze powiernicze lub organizacje dobroczynne, choć w każdym kraju używane są inne określenia i odmiany tych form prawnych. Pozostałe formy prawne to firma, fundusz i struktura złożona (hybrydowa).

Struktura organizacyjna



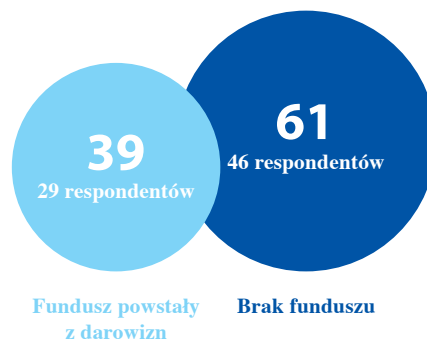
Kwiecień 2014

Spośród 75 respondentów, 39% posiada fundusz powstały z darowizn, który pozwala planować budżet z roku na rok. Pozostałe organizacje nie posiadają takiego funduszu i muszą stale pozyskiwać środki.

Struktura finansowa

n=75

w %

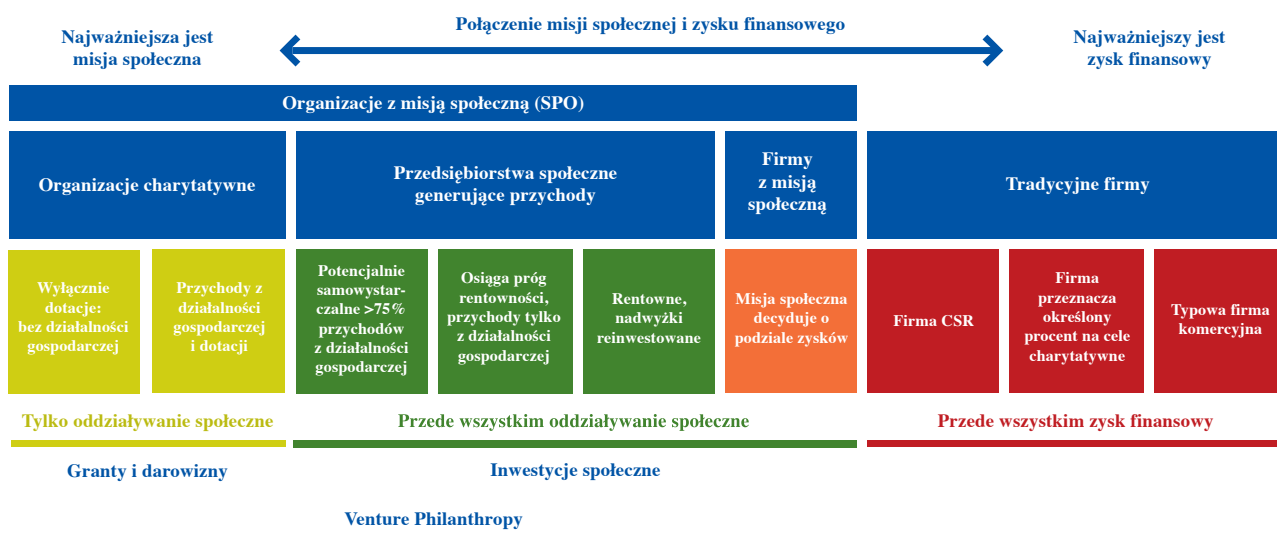


2. Miejsce VP/SI w krajobrazie inwestycyjnym

VP/SI to jedno z narzędzi stworzonych na potrzeby inwestycji społecznych i filantropii. Metoda ta narodziła się w Europie w ciągu ostatniej dekady jako mocno zaangażowane podejście do inwestycji społecznych i udzielania grantów, stosowanym do wspierania rozmaitych organizacji realizujących misję społeczną (SPO) – od organizacji charytatywnych i non-profit po firmy zorientowane na cele społeczne. W venture philanthropy i inwestycjach społecznych korzysta się z **wszystkich dostępnych instrumentów finansowych** (dotacji, inwestycji kapitałowych, kredytów itp.), zwracając przy tym szczególną uwagę na **ostateczny cel, czyli oddziaływanie społeczne**. Na jednym krańcu¹⁰ poniższego spektrum umieszczone zostały strategię „impact only”, które zakładają **osiągnięcie wyłącznie korzyści społecznych i straty finansowej (darowizny)**. Strategię „impact first” zakładają osiągnięcie **korzyści społecznych**, ale dopuszczają także **zysk finansowy**.

Strategie, w których najważniejsza jest maksymalizacja zysku finansowego, a misja społeczna jest zaś sprawą drugorzędną nie mieszczą się w definicji venture philanthropy i inwestycji społecznych przyjmowanej przez EVPA. Stosunkowo nowe pojęcie „impact investment” używane jest zazwyczaj zarówno w odniesieniu do strategii „impact first” (misja społeczna przede wszystkim) jak i strategii „finance first” (zwrot przede wszystkim), choć termin ten używany jest do opisywania bardzo różnorodnych strategii inwestycyjnych. W dalszej części raportu przedstawimy wyniki badania ankietowego, które świadczą o tym, jakie miejsce na powyższej skali zajmują europejskie organizacje VP/SI.

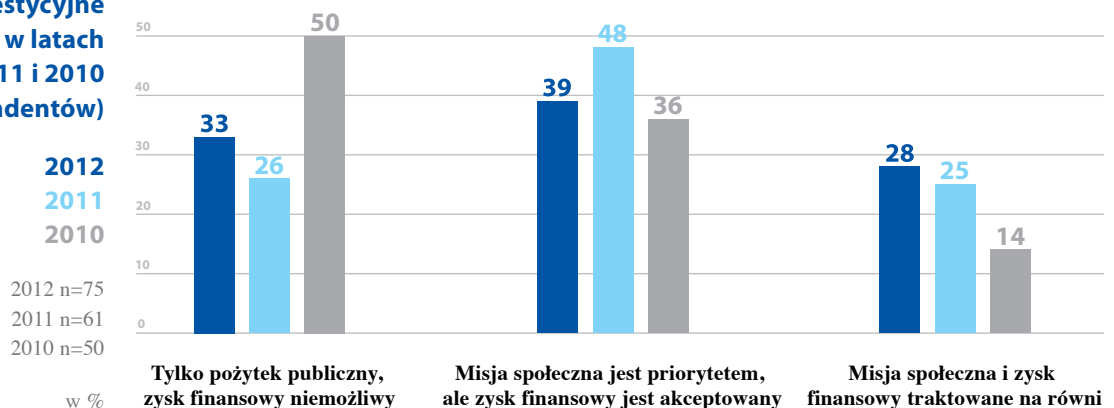
10. Pierwotne źródło: John Kingston, CAF Venturesome; adaptacja: Pieter Oostlander, Shaerpa i EVPA



Kwiecień 2014

Misja społeczna jest celem głównym, ale zysk finansowy jest także ważny. Adresatami ankiety były organizacje, dla których misja społeczna jest ważniejsza niż wypracowanie zysku finansowego oraz organizacje, które zysk i misję społeczną traktują na równi (wykluczone z badania były organizacje, dla których priorytetem jest zysk finansowy). Wydaje się, że w ciągu ostatnich trzech lat wzrosła liczba organizacji VP¹¹, dla których misja społeczna jest najważniejsza, ale które akceptują również zysk finansowy (z 36% w 2010 roku do 48% w 2011 roku i 39% w 2012 roku); wzrosła także liczba organizacji, dla których misja społeczna i zysk są równie ważne (z 14% w 2010 roku do 25% w 2011 roku i 28% w 2012 roku). Zmniejszyła się natomiast liczba VPO, dla których misja społeczna jest jedynym celem (z 50% w 2010 roku do 26% w 2011 roku i 33% w 2012 roku). Trzyletni okres jest jednak za krótki, aby wyciągnąć jednoznaczne wnioski o zachodzących zmianach. Niemniej jednak otrzymane wyniki są spójne z poglądem, że choć misja społeczna nadal pozostaje głównym celem dla większości organizacji VPO, to w czasach niedoboru środków coraz ważniejsze staje się reinwestowanie kapitału.

Priorytety inwestycyjne organizacji VPO w latach 2012, 2011 i 2010 (% respondentów)

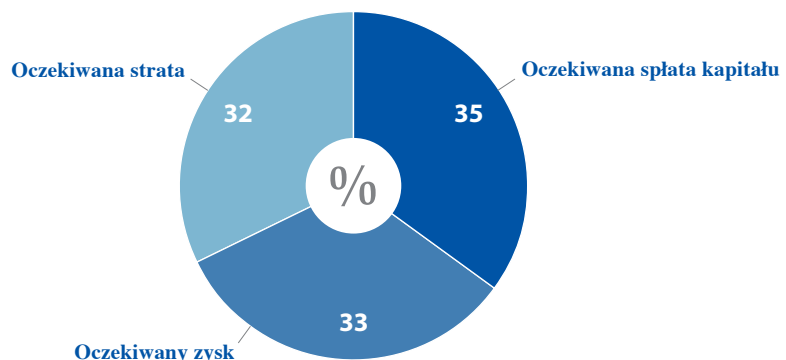


W odpowiedzi na pytanie o oczekiwany zwrot finansowy z inwestycji przeznaczonych na venture philanthropy 33% respondentów stwierdziło, że spodziewają się zysku, 35% respondentów uważało, że wniesiony kapitał zostanie spłacony, natomiast 32% respondentów oczekiwało straty – te trzy grupy są więc podobnej wielkości.

Stosunek respondentów (organizacji VPO) do potencjalnych zysków

11. Analiza ta opiera się na odpowiedziach udzielonych przez znaczną większość (98%) organizacji VPO, które udzieliły odpowiedzi na to pytanie. Niektóre odpowiedzi znacznie odstające od średniej nie zostały uwzględnione w analizie, aby wyniki mogły stanowić wierny obraz branży jako całości.

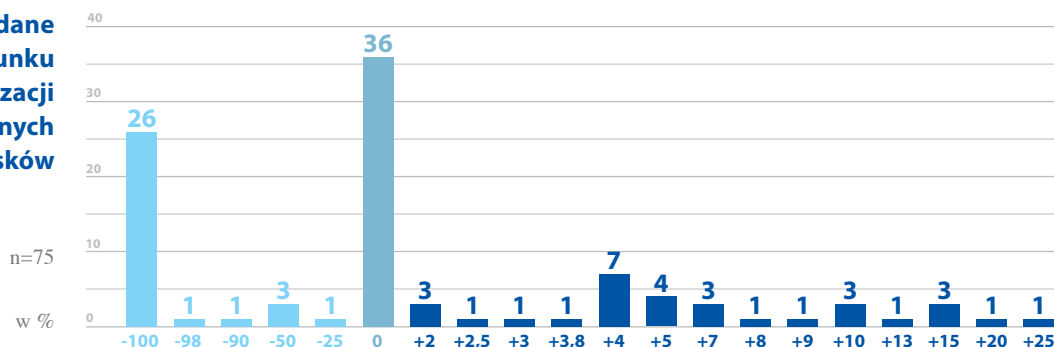
n=75



Część 2: Wyniki ankiety

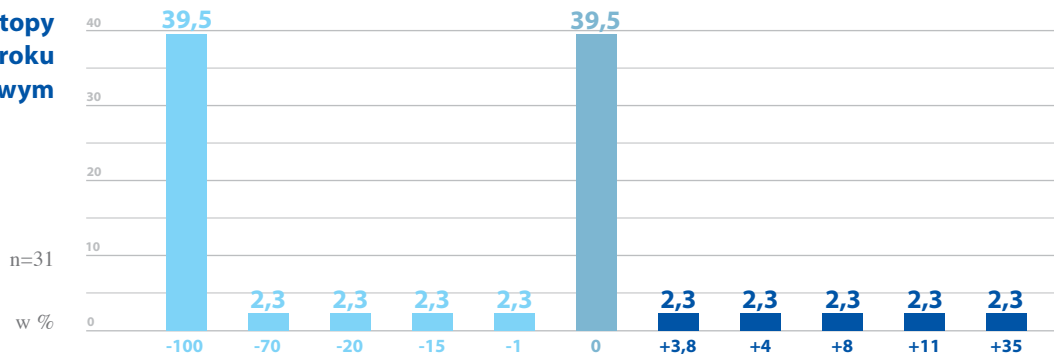
W grupie tych organizacji VP, które oczekują, że inwestycje przyniosą pozytywny zwrot, oczekiwana stopa zwrotu waha się w przedziale od 1% do 25%; przedział ten jest więc szerszy niż w roku ubiegłym.

Szczegółowe dane informujące o stosunku respondentów (organizacji VPO) do potencjalnych zysków



Następnie poproszono respondentów o udzielenie odpowiedzi na pytanie o to, czy w ubiegłym roku obrachunkowym zostały zrealizowane jakieś inwestycje, a jeśli tak, to jaka była średnia stopa zysku z tych inwestycji. Spośród 31 respondentów, którzy odpowiedzieli na to pytanie, 39% odzyskało kapitał w całości, natomiast 39% w ogóle nie odzyskało kapitału. Respondenci, którzy osiągnęli pozytywny zwrot z inwestycji w 2012 r. stanowili 12% ogółu respondentów; w grupie tej stopa zysku wahała się w przedziale od 4% do 35%. Ponieważ grupa respondentów, którzy osiągnęli zwrot w 2012 roku była nieliczna, nie można na tej podstawie wyciągać daleko idących wniosków. Niemniej jednak wydaje się, że zebrane dane odzwierciedlają różnorodność regionów geograficznych i sektorów, w których stosowane są metody VP/SI.

Rozkład średniej stopy zysku w ostatnim roku obrachunkowym



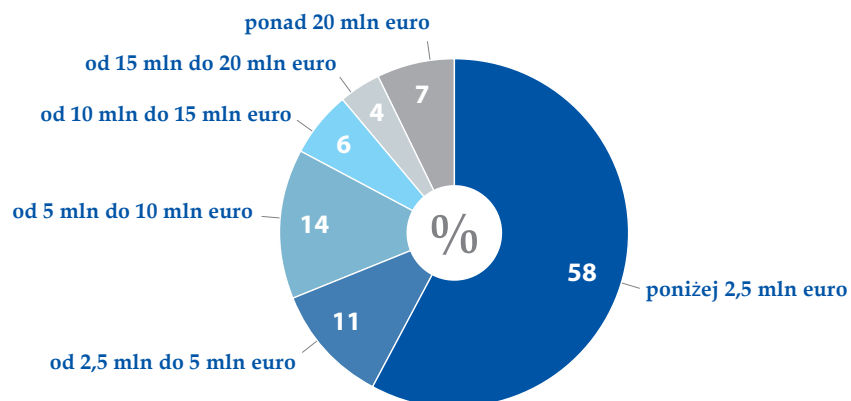
Kwiecień 2014

3. Venture philanthropy i inwestycje społeczne – zasoby

Kapitał finansowy

Budżet wielu europejskich organizacji VP nadal nie przekracza 2,5 miliona euro. Podobnie jak w ubiegłym roku, większość organizacji (58%) przeznaczyła na przedsięwzięcia VP/SI mniej niż 2,5 miliona euro w ostatnim roku obrotowym (jest to wysokość całego budżetu, uwzględniająca inwestycje i koszty ogólne); średnia kwota wyniosła 7,2 miliona euro, a mediana 1,5 miliona euro. Tylko 7% organizacji przeznaczyło na te cele ponad 20 milionów euro. W kwestionariuszu zapytano respondentów o wysokość budżetu przeznaczanego na realizację strategii VP/SI w roku obrotowym, nie zaś o wysokość darowizny czy funduszu, gdyż najczęściej tylko niewielka część funduszu zostaje wydana w ciągu jednego roku.

Wielkość budżetu VP/SI w ostatnim roku obrotowym



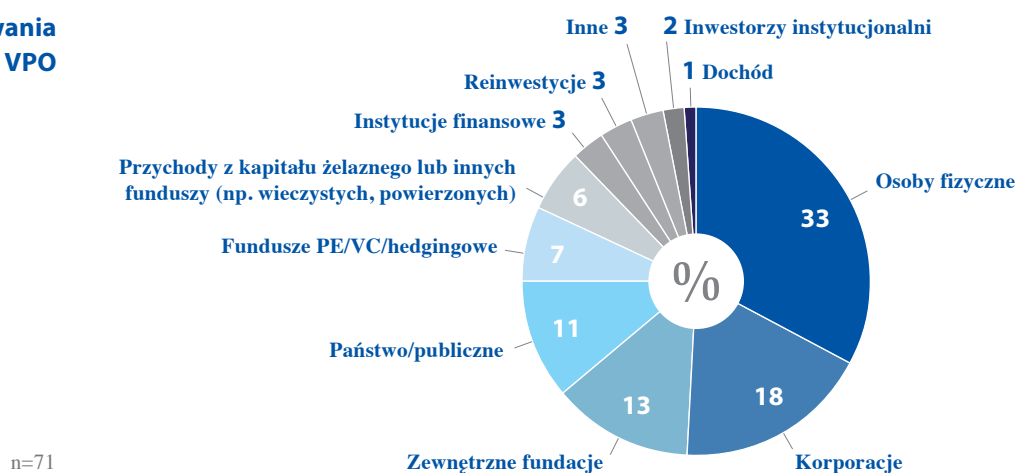
n=66

Najważniejszym źródłem finansowania są osoby fizyczne¹². W tym roku darczyńcy i inwestorzy indywidualni stanowili główne źródło finansowania działalności VP/SI (33%). Stanowi to znaczący wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym, gdy wskaźnik ten wynosił 16%. Rola funduszy typu „Private Equity”, funduszy inwestycyjnych kapitału wysokiego ryzyka i funduszy hedgingowych, stanowiących główne źródło finansowania w roku ubiegłym (17%), zmniejszyła się do 7%. Co ciekawe, udział finansowania z zewnętrznych źródeł (np. fundacji) wzrósł dwukrotnie: z 6% w roku ubiegłym do 13% w roku bieżącym. Świadczy to o rosnącym znaczeniu venture philanthropy i inwestycji społecznych dla podmiotów finansujących. Udział korporacji wzrósł z 14% do 18% (przez co korporacje znalazły się na drugim miejscu), natomiast udział państwa zmniejszył się z 14% do 11%.

12. Analiza ta opiera się na odpowiedziach udzielonych przez znaczną większość (98%) organizacji VP, które udzieliły odpowiedzi na to pytanie. Niektóre odpowiedzi znacznie odstające od średniej nie zostały uwzględnione w analizie, aby wyniki mogły stanowić wierny obraz branży jako całości.

Część 2: Wyniki ankiety

Źródła finansowania organizacji VPO



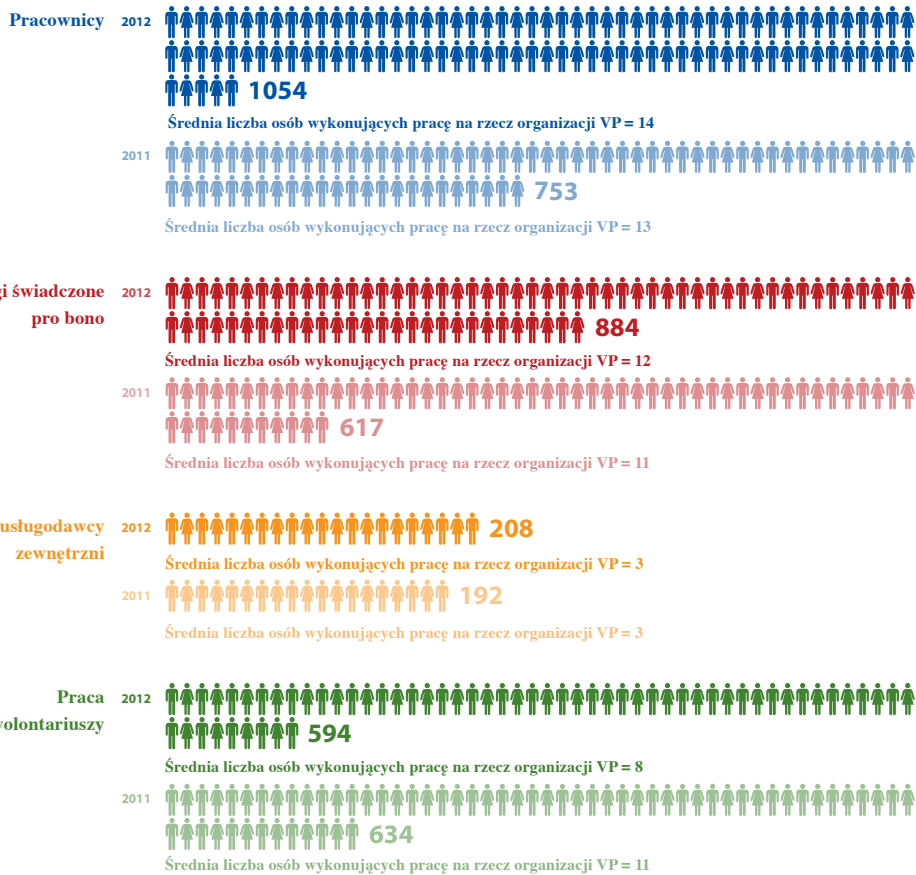
Kapitał ludzki

Organizacje VP rozbudowują swój potencjał organizacyjny i w coraz mniejszym zakresie wykorzystują pracę wolontariuszy wspierających ogólne działania organizacji. W venture philanthropy łączy się finansowanie z udzielaniem wsparcia niefinansowego, a to oznacza zaangażowanie kapitału ludzkiego. Z przeprowadzonych badań wynika, że całkowita liczba pracowników pobierających wynagrodzenie wzrosła do 1054 osób (753 osoby w poprzednim roku), a przeciętne zatrudnienie wzrosło z 13 do 14 pracowników.

Puła wolontariuszy zmniejszyła się z 634 osób (w ubiegłorocznym sondażu) do 594 osób. Z drugiej strony, liczba osób oferujących wsparcie pro bono wzrosła z 617 do 884; zwiększyła się także liczba zewnętrznych usługodawców otrzymujących wynagrodzenie za wykonaną pracę: z 192 do 208 osób. W przeszłości organizacje VP/SI wynajmowały konsultantów i korzystały z ze wsparcia pro bono przez różnego typu organizacje należące do sieci partnerów, jak również wykorzystywały pracę wolontariuszy. Można więc wyciągnąć wniosek, że nastąpiła tendencja do **wzrostu liczby płatnych pracowników i osób oferujących wsparcie pro bono** oraz spadku liczby wolontariuszy. Wydaje się to potwierdzać, że organizacje VPO nadal starają się zwiększać potencjał swoich zespołów obsługujących organizacje społeczne. W porównaniu z pracą wolontariuszy, usługi świadczone pro bono są bardziej wyspecjalizowane i pomagają zapewnić inwestorom wsparcie na wyższym poziomie kompetcyjnym.

Kwiecień 2014

Zasoby ludzkie



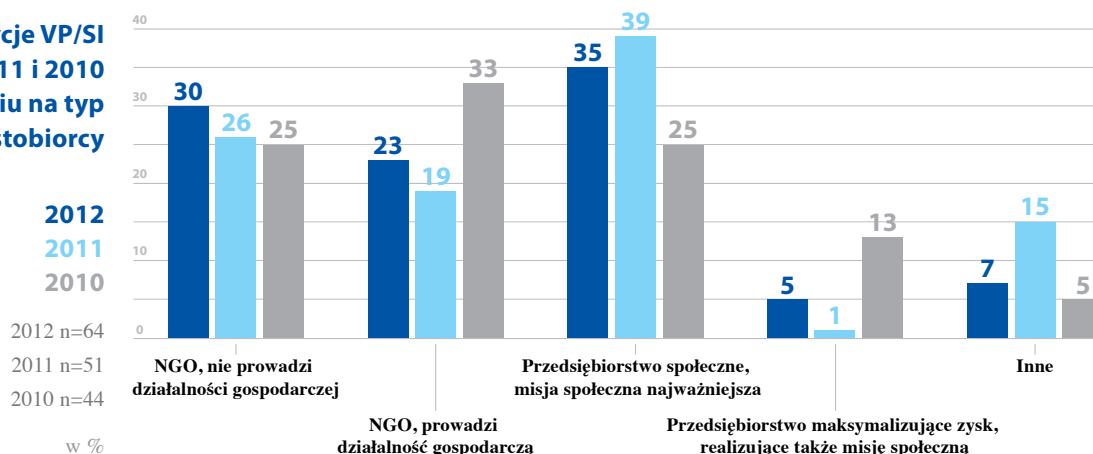
2012 n=74

2011 n=57

4. Najważniejsze obszary zastosowania venture philanthropy i inwestycji społecznych

Przedsiębiorstwa społeczne (social enterprise) pozostają głównym przedmiotem zainteresowania europejskich organizacji VP. Odbiorcami inwestycji europejskich organizacji VP¹³ są nadal podmioty wielu różnych typów. Główną rolę w inwestycjach VP/SI odgrywają jednak przedsiębiorstwa społeczne; otrzymały one 35% środków finansowych w roku obrachunkowym 2012. Niemniej jednak VPO kierują swoją ofertę głównie do organizacji społecznych, o charakterze non-profit, z których niektóre prowadzą dodatkowo działalność dochodową. Finansowanie obu typów organizacji non-profit wzrosło w porównaniu z rokiem 2011.

Wydatki na inwestycje VP/SI w latach 2012, 2011 i 2010 (w euro) w rozbiciu na typ inwestora



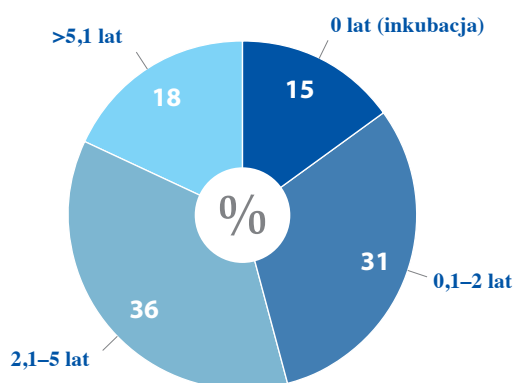
Europejskie organizacje VPO podejmują inwestycje obdarzone większym ryzykiem, których odbiorcami są organizacje nie mogące się jeszcze pochwalić sukcesami. Potwierdziły się wyniki badań z ostatnich dwóch lat, świadczące o tym, że w sektorze venture philanthropy i inwestycji społecznych beneficjentami są najczęściej organizacje młode, choć 43% organizacji VP nie ma ustalonych kryteriów wyboru inwestycji. Spośród tych, które posługują się takimi kryteriami (57% respondentów), najwięcej (36% respondentów) inwestuje w organizacje, których wiek waha się w przedziale od 2 do 5 lat. Niektóre organizacje VP (31%) koncentrują się na podmiotach we wczesnej fazie tworzenia (0–2 lat); inne (15% respondentów) podejmują ryzyko inkubacji firm rozpoczynających działalność („start-up”). Inwestowaniem w bardziej dojrzałe, istniejące na rynku od ponad 5 lat organizacje zajmuje się 18% respondentów (13% w 2011 roku).

13. Analiza ta opiera się na odpowiedziach udzielonych przez znaczną większość (98%) organizacji VPO, które udzieliły odpowiedzi na to pytanie. Niektóre odpowiedzi znacznie odstające od średniej nie zostały uwzględnione w analizie, aby wyniki mogły stanowić wierny obraz branży jako całości.

Kwiecień 2014

Wiek inwestorów w grupie organizacji VPO, które posługują się ustalonymi kryteriami

n=43



Sektor społeczny

Klasyfikacja przyjęta dla sektora społecznego jest wzorowana na międzynarodowej klasyfikacji organizacji non-profit (ICNO)¹⁴, zaproponowanej po raz pierwszy przez Salomona i Anheiera w 1992 roku; dziś jest to standard używany w badaniach nad sektorem non-profit. System klasyfikacji jest następujący:

Międzynarodowa klasyfikacja organizacji non-profit

1. Kultura i wypoczynek (kultura, sztuka, sport, rekreacja)
2. Wykształcenie (podstawowe, średnie, wyższe, inne)
3. Badania
4. Ochrona zdrowia (szpitale, rehabilitacja, domy opieki, kliniki zdrowia psychicznego, punkty interwencji kryzysowej)
5. Usługi socjalne (pomoc w nagłych wypadkach, pomoc społeczna, pomoc materialna/utrzymanie)
6. Ochrona środowiska (uprawy ekologiczne, czyste technologie, ochrona zwierząt)
7. Rozwój gospodarczy i budownictwo mieszkaniowe (rozwój gospodarczy, społeczny i lokalny, uczciwe praktyki handlowe, odzież produkowana z poszanowaniem zasad etyki, zatrudnienie i szkolenia)
8. Prawo, rzecznictwo i życie polityczne (organizacje obywatelskie i organizacje zajmujące się rzecznictwem, podmioty oferujące usługi prawne, organizacje polityczne)
9. Organizacje pełniące rolę pośredników w działalności filantropijnej i promocja wolontariatu
10. Stosunki międzynarodowe (rozumienie międzykulturowe / rozwój i pomoc społeczna za granicą / pomoc w sytuacjach kryzysowych)
11. Religia
12. Stowarzyszenia zawodowe i biznesowe, związki zawodowe
13. Inne
14. Profil ogólny

14. Salamon, L. M., i Anheier, H. K., (1992). „In search of the nonprofit sector. II: The problem of classification”. *Voluntas*, 3(3), 267–309. Publikacja dostępna na stronie internetowej pod adresem: http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/09/CNP_WP3_1993.pdf

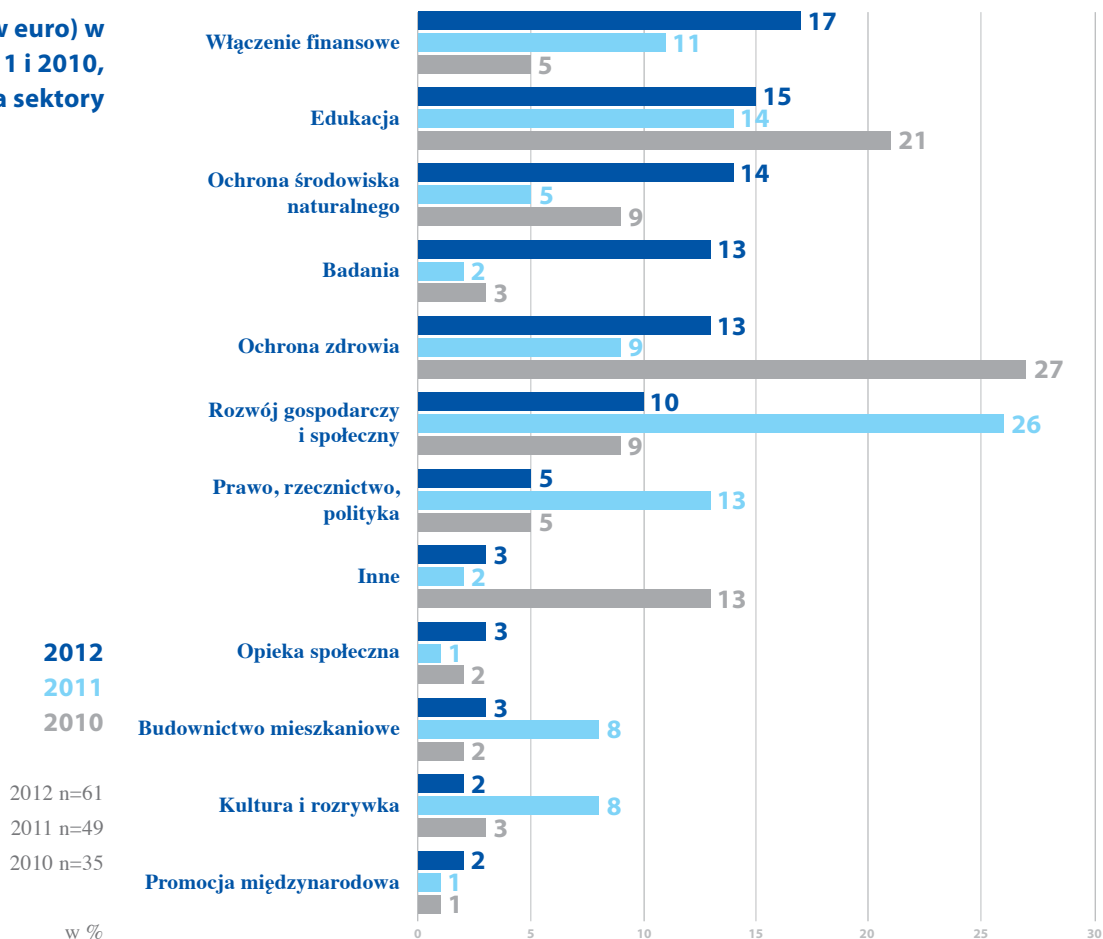
Część 2: Wyniki ankiety

Z uwagi na duże znaczenie dla sektora VP/SI w Europie kategorii 7 („Rozwój gospodarczy i budownictwo mieszkaniowe”), została ona rozbita na dwie kategorie: Rozwój gospodarczy i społeczny oraz Budownictwo mieszkaniowe. Z powodu dużej liczby respondentów, którzy wybrali kategorię „Inne”, a następnie wyjaśnili, że chodzi o „włączenie finansowe”, m.in. mikrofinansowanie, mikroubezpieczenia oraz inne typy usług finansowych, w naszej analizie rozszerzyliśmy pierwotną klasyfikację o tę kategorię.

Poprosiliśmy respondentów¹⁵ o wskazanie wartości inwestycji w ostatnim roku obrachunkowym w rozbiciu na poszczególne sektory społeczne. Na poniższym wykresie przedstawiono wartości procentowe z 2012 roku w porównaniu z wynikami badania z 2011 roku oraz podobnymi danymi za rok 2010. Pod względem poziomu finansowania, do czołówki nadal należą: ochrona zdrowia (13% inwestycji w 2012 roku) i edukacja (15% finansowania w 2012 roku); dołączyła do nich ochrona środowiska (14% finansowania w 2012 roku). Co ciekawe, na szczycie znalazły się włączenie finansowe (17% finansowania) i badania (13% finansowania), choć ten ostatni wzrost związany jest z pojawieniem się w grupie respondentów jednej szczególnej organizacji); zmiany te zaszły kosztem rozwoju gospodarczego i społecznego.

15. Aby umożliwić porównanie z latami ubiegłymi, odpowiedzi, które celowo pominięto w analizie wyników ubiegłorocznego sondażu zostały uwzględnione w tym roku, jeśli respondent odpowiedział na to pytanie w obu sondażach.

Wydatki VP/SI (w euro) w latach 2012, 2011 i 2010, w rozbiciu na sektory



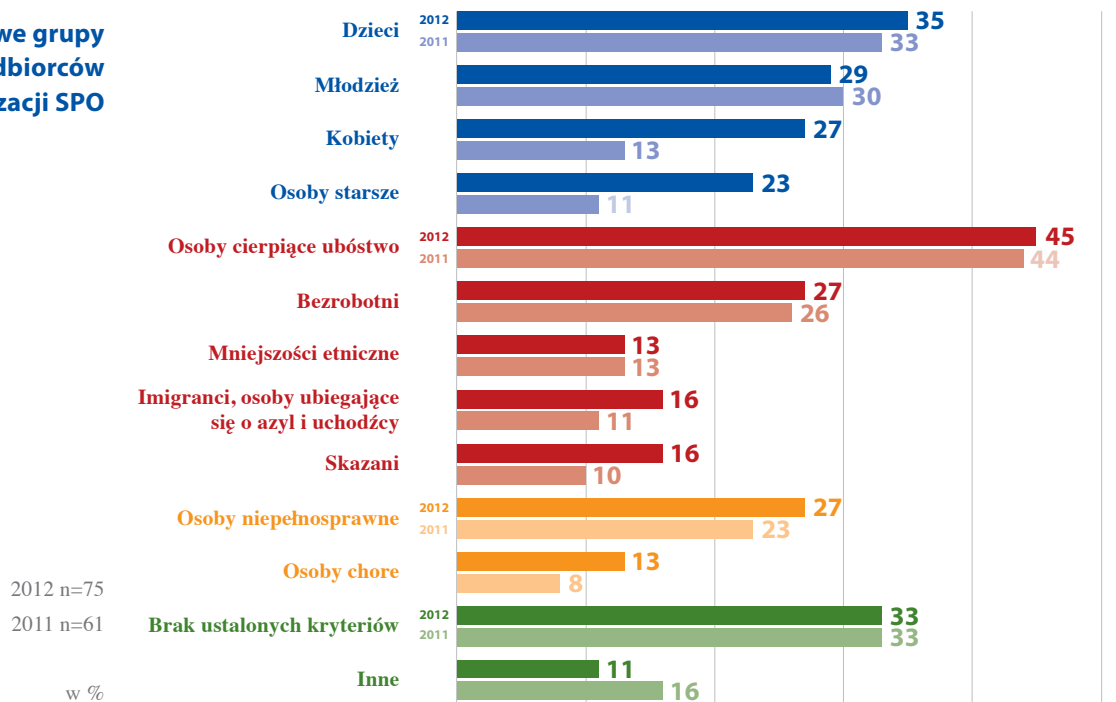
Kwiecień 2014

Ostateczni odbiorcy – grupy docelowe

Głównymi odbiorcami inwestycji VP/SI pozostają dzieci i młodzież. Respondentów poproszono o informację, czy dana organizacja VP jest ukierunkowana na określonego typu ostatecznych odbiorców organizacji społecznych (SPO). Kategorie te nie są rozłączne, co oznacza, że ta sama organizacja SPO może się zajmować kobietami w populacji imigrantów lub młodymi osobami niepełnosprawnymi. Dlatego respondenci mogli zaznaczyć kilka odpowiedzi. Podobnie jak w latach ubiegłych, badanie wykazało, że dla 64% europejskich organizacji VPO docelową grupą beneficjentów ostatecznych są dzieci i młodzież. Drugą najczęściej otrzymującą wsparcie grupą (45%) pozostają nadal osoby cierpiące z powodu ubóstwa, lecz zarówno kobiety (27%) jak i osoby starsze (23%) zyskały na znaczeniu w porównaniu z rokiem obrachunkowym 2011. Bezrobotni (27%) są nadal ważną grupą, podobnie jak osoby niepełnosprawne (27%); na dalszych miejscach znalazły się takie grupy jak skazani (16%), imigranci, osoby ubiegające się o azyl lub uchodźcy (16%) oraz mniejszości narodowe (13%). Rosnące odsetki w bardzo zróżnicowanych grupach beneficjentów proszą o pytanie dlaczego. Czy organizacje SPO docierają do większych grup beneficjentów w ramach tych samych działań? Czy być może lepiej badają oddziaływanie prowadzonych przez SPO działań?

W poniższej tabeli przedstawiono wszystkie dane.

**Docelowe grupy
ostatecznych odbiorców
organizacji SPO**

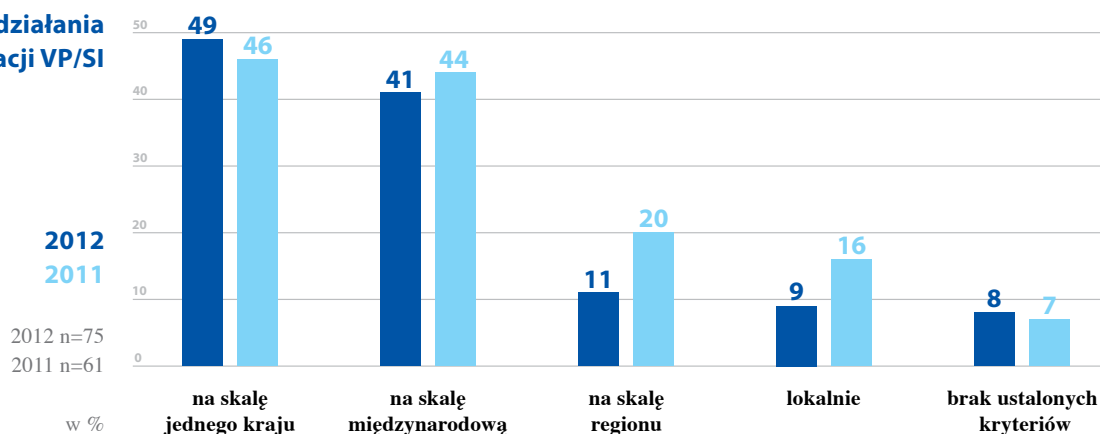


Część 2: Wyniki ankiety

Obszary geograficzne

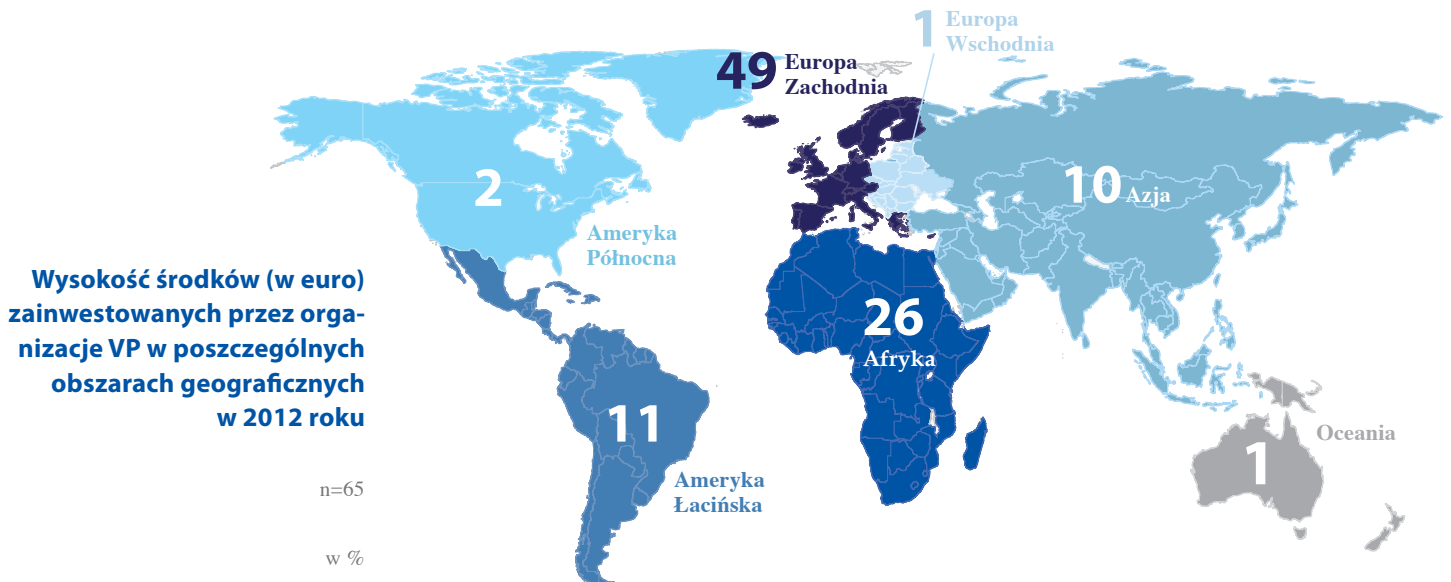
Europejskie organizacje VP koncentrują się zazwyczaj albo na kraju macierzystym (49%), albo na działalności międzynarodowej, tj. na obszarach poza granicami kraju macierzystego (41%). Pozostałe organizacje inwestują albo w granicach regionu (11%) albo lokalnie (9%) w swoich krajach macierzystych, lub nie stosują ustalonych kryteriów w tym względzie. Warto byłoby lepiej zrozumieć to rozłożenie inwestycji. Teoretycznie w podejściu VP/SI wymagana jest niewielka odległość fizyczna między inwestorem i inwestobiorcą, z uwagi na duże znaczenie pomocy niefinansowej. Duże rozpowszechnienie działalności na skalę kraju oznacza prawdopodobnie, że sektor nie jest jeszcze wystarczająco rozwinięty, aby generować wystarczającą pulę potencjalnych projektów inwestycyjnych na poziomie regionalnym i lokalnym. Byłoby również interesujące dowiedzieć się, czy większość organizacji inwestujących na skalę międzynarodową posiada lokalne zespoły, które zapewniają pomoc niefinansową.

Geograficzny obszar działania organizacji VP/SI

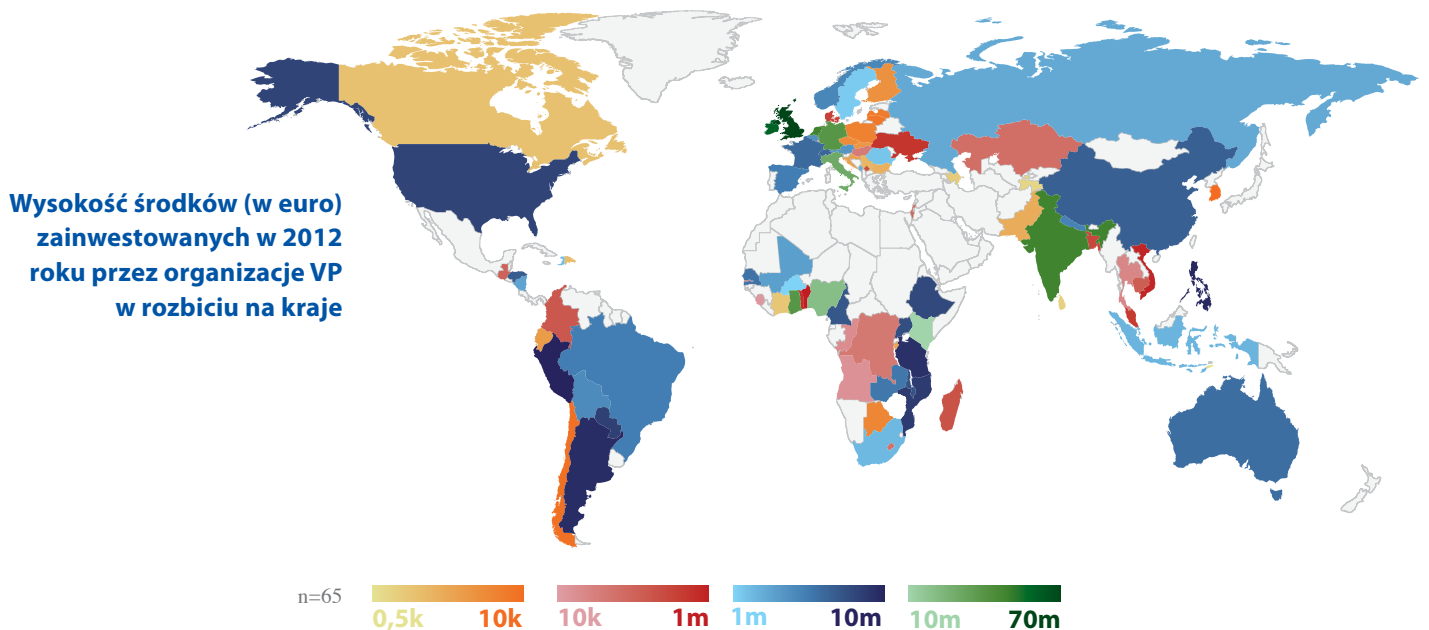


Wśród regionów, na których skupia się uwaga inwestorów pierwsze miejsce zajmuje Europa Zachodnia, następne – Afryka. Podobnie jak w ubiegłym roku, tegoroczne badanie wykazało, że europejskie organizacje VP koncentrują się na Europie Zachodniej (49% finansowania), a także na krajach rozwijających się, zwłaszcza w Afryce (26%), a dalej w Ameryce Łacińskiej (11%) i w Azji (10%). Ameryka Północna, Europa Wschodnia i Oceania przyciągają zaledwie 2%, 1% i 1% finansowania (odpowiednio).

Kwiecień 2014



Na poniższej ilustracji przedstawiono graficznie kraje, które otrzymują największą część środków inwestowanych przez europejskie organizacje VP/SI. Najwięcej środków otrzymała Wielka Brytania (blisko 70 mln euro), następnie Irlandia (56 mln euro) i Indie (20 mln euro). W grupie pierwszych dziesięciu krajów, w których inwestują organizacje VP/SI znalazły się: Holandia (17 mln euro), Niemcy (17 mln euro), Ghana (15 mln euro), Włochy (14 mln euro), Nigeria (12 mln euro), Kenia (10 mln euro) i Peru (9 mln euro). Zwiększyło to wsparcie, jakiego europejskie organizacje VP/SI udzielają zarówno w Europie, jak i w krajach rozwijających się, zwłaszcza w Afryce.



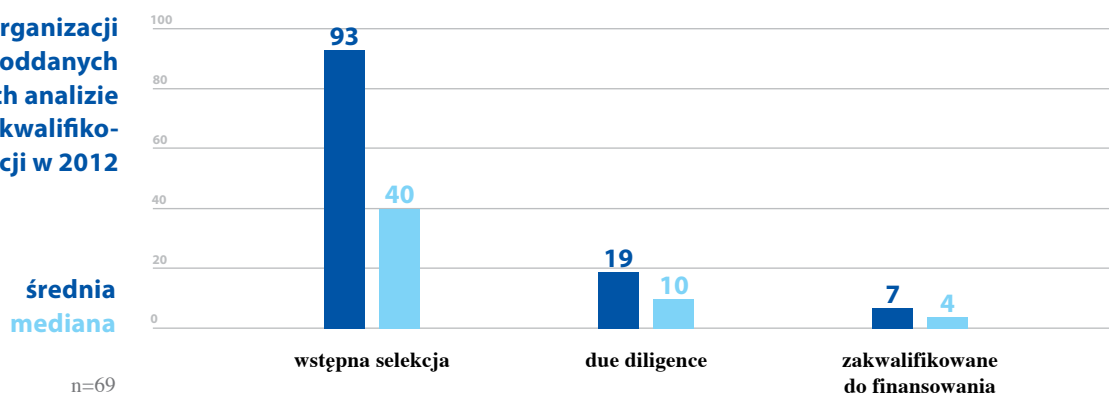
5. Najważniejsze elementy procesu inwestycyjnego w sektorze VP/SI

a. Pula potencjalnych projektów inwestycyjnych („deal flow”) i ich ocena

W 2012 roku organizacje VP przeanalizowały prawie 6500 potencjalnych projektów inwestycyjnych, co oznacza 30-procentowy wzrost w stosunku do 2011 roku (5000 projektów).

Średnio rzecz biorąc, w ciągu roku organizacja VP analizuje propozycje złożone przez 93 organizacje, z czego do dalszej analizy due diligence zakwalifikowanych zostaje 19 organizacji; ostatecznie wybieranych jest średnio 7 inwestorów. Innymi słowy, na każdego inwestora przypada 13 organizacji społecznych, które brane są pod uwagę i 3 organizacje, w których przeprowadzana jest analiza due diligence.

Średnia liczba organizacji społecznych poddanych selekcji, poddanych analizie due diligence i zakwalifikowanych do inwestycji w 2012



b. Inwestycja

Ogólna wartość inwestycji w sektorze VP/SI

Średnia wysokość wsparcia finansowego na jedną organizację VP zwiększyła się w 2012 roku o 19% w porównaniu z rokiem 2011. Od początku swojej działalności (średni czas trwania działalności VP/SI wynosi 7,5 roku) organizacje VP/SI, które wzięły udział w badaniu ankietowym zainwestowały w sumie ponad 2,5 miliarda euro (kwota ta uwzględnia zarówno pomoc finansową, jak i niefinansową).

W 2012 przeciętna wysokość wsparcia finansowego udzielonego przez organizację VP dla inwestorów to 6,2 mln euro, co oznacza wzrost o 19% z kwoty 5,2 mln euro w 2011. Średnia ta nie odzwierciedla dużej koncentracji kapitału dostępnego dla organizacji realizujących misję społeczną, gdyż na pięć najbardziej aktywnych organizacji VP przypada 57% wszystkich inwestycji w sektorze VP/SI w 2012 roku.

W grupie 66 respondentów, którzy udzielili odpowiedzi na to pytanie, roczne wydatki finansowe europejskich organizacji VP/SI stosujących podejście VP/SI w sensie definicji przyjętej przez EVPA i różne formy inwestowania (od dotacji po zaangażowanie kapitałowe) wyniosły w 2012 roku 413 milionów euro. Oznacza to wzrost o 49% w porównaniu z rokiem 2011 (54 respondentów i 278 milionów euro) i 119% w porównaniu z rokiem 2010 (44 respondentów i 189 milionów euro).

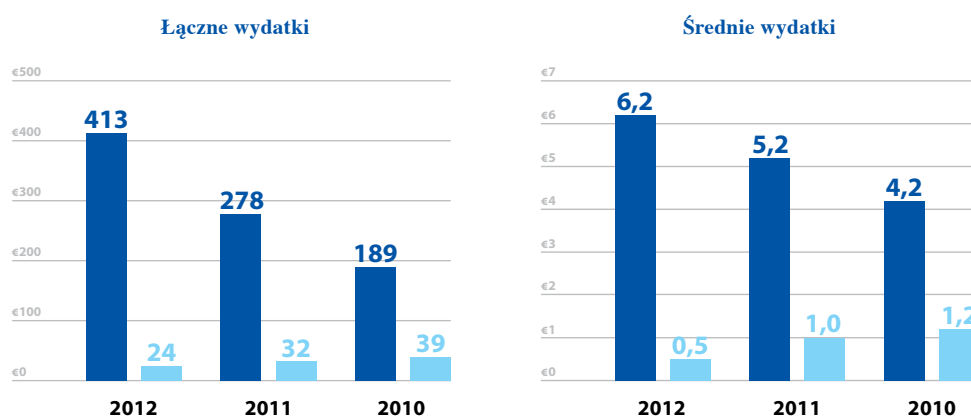
Kwiecień 2014

Łączne (suma dla wszystkich respondentów) i średnie (na jedną organizację VP) roczne wydatki na inwestycje VP/SI (w euro)

Wydatki finansowe
Wydatki na pomoc niefinansową

Wydatki finansowe
2012 n=66, 2011 n=54, 2010 n=45
Wydatki na pomoc niefinansową
2012 n=47, 2011 n=31, 2010 n=31

w mln euro



	Łączne wydatki (wszyscy respondenci)			Średnie wydatki (na jedną organizację VP)		
	2012	2011	2010	2012	2011	2010
Wydatki finansowe / wydatki ogółem	95%	90%	83%	93%	84%	77%
Wydatki na pomoc niefinansową / wydatki ogółem	5%	10%	17%	7%	16%	23%

Wsparcie niefinansowe jest wciąż trudne do oszacowania. Wycena wsparcia niefinansowego wykazują tendencję przeciwną do zmian wysokości wsparcia finansowego: w 2012 roku wydatki te wyniosły 24 miliony euro (47 respondentów), w 2011 roku 32 miliony euro (31 respondentów) i w 2010 roku 39 milionów euro (także 31 respondentów). Kwota przeznaczona na wsparcie niefinansowe stanowiła tylko 5% ogółu wydatków w 2012 roku, co oznacza spadek o 10% w porównaniu z rokiem 2011 i o 17% w porównaniu z rokiem 2010.

Biorąc pod uwagę wysoki poziom zaangażowania – właściwy dla podejścia venture philanthropy i inwestycji społecznych – można by oczekiwać znacznie wyższego poziomu wsparcia niefinansowego. Zjawisko to powinno być poddane dalszym badaniom. Czy pomoc niefinansowa rzeczywiście się zmniejsza, czy też dla wielu organizacji jest ona trudna do ilościowego oszacowania? Wstępne wyniki świadczą o tym, że wiele organizacji VP nie uwzględnia (w kategoriach ilościowych) wartości usług pro bono świadczonych przez ekspertów ani pracy wolontariuszy; wyniki te świadczą także o tym, że często w wydatkach nie są uwzględniane koszty pracy.

Aby zrozumieć czy to właśnie trudności w oszacowaniu kosztów pomocy niefinansowej były przyczyną tego zjawiska, zapytaliśmy o to respondentów. Tylko 8% respondentów zawsze szacuje koszt wsparcia niefinansowego, natomiast 37% respondentów nigdy tego nie robi. Niemniej jednak 25% respondentów robi to w większości przypadków, a 9% robi to w niektórych przypadkach. Wydaje się, że trudności w oszacowaniu wartości wsparcia niefinansowego mogą być jedną z przyczyn tego zjawiska. Aby dowiedzieć się więcej na ten temat, z pewnością konieczne będą dalsze badania.

Część 2: Wyniki ankiety

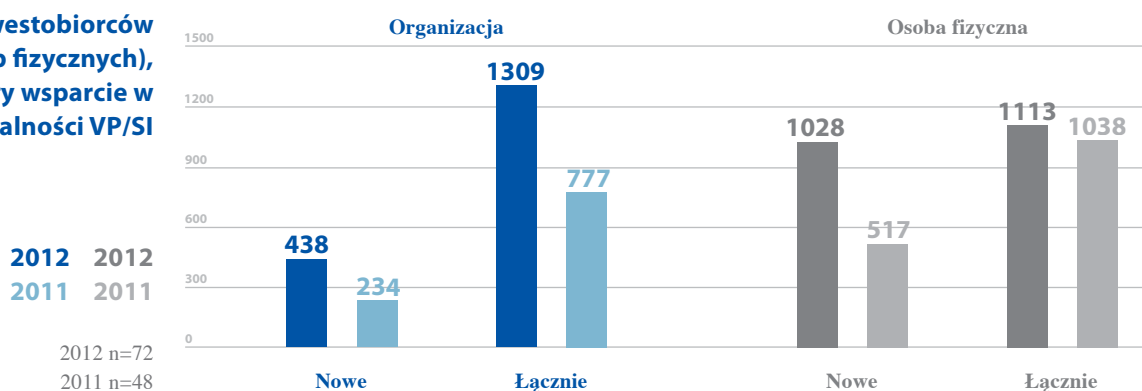
Odsetek organizacji VP, które szacują wartość pomocy niefinansowej



Liczba inwestobiorców (SPO)

W porównaniu z rokiem 2011 liczba organizacji SPO, którym organizacje VP udzieliły wsparcia wzrosła w 2012 roku prawie dwukrotnie. W 2012 roku 72 respondentów uruchomiło nowe inwestycje, których beneficjentami było 438 organizacji i 1028 osób fizycznych. W rezultacie całkowita liczba inwestobiorców wzrosła do 1309 organizacji (z 777 w 2011 roku) i 1113 osób fizycznych (z 1038 w 2011 roku).

Liczba inwestobiorców (organizacji i osób fizycznych), które otrzymały wsparcie w ramach działalności VP/SI



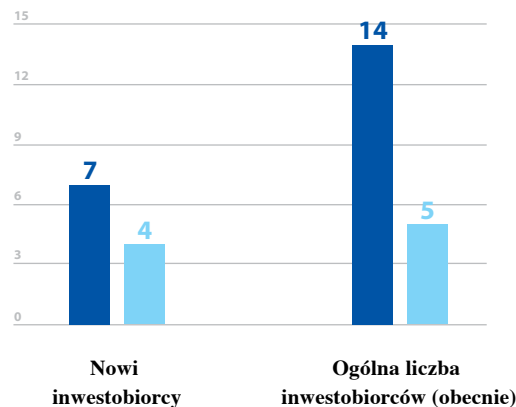
W grupie organizacji VPO, które wspierają organizacje, mediana liczby inwestobiorców w portfolio w roku obrachunkowym 2012 wynosiła 5; średnia była równa 14. Mediana liczby nowych inwestobiorców dodanych do portfolio w 2012 roku była równa 4; średnia była równa 5. Wyniki te potwierdzają nasz pogląd, że wysoki poziom zaangażowania, jaki charakteryzuje venture philanthropy, możliwy jest tylko przy niewielkiej liczbie inwestobiorców.

Kwiecień 2014

Mediana i średnia liczba inwestorów (organizacji) przypadających na jedną organizację VPO

Średnia
Mediana

n=72

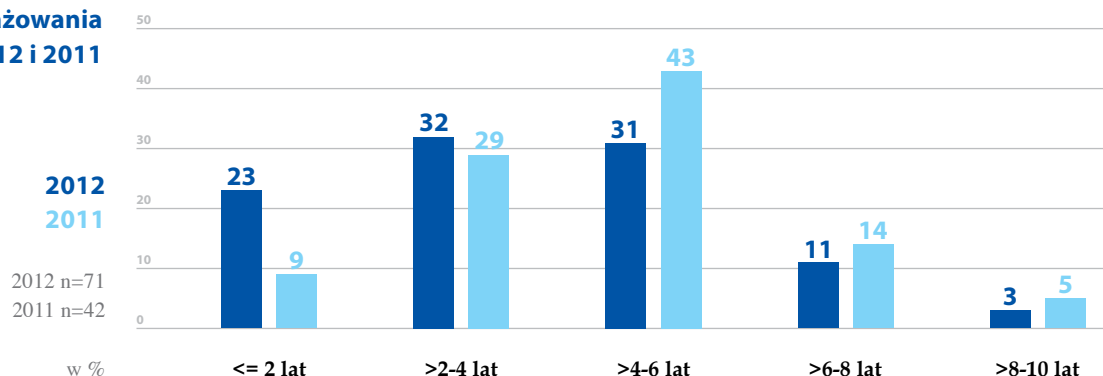


Czas trwania inwestycji

Skróceniu uległ średni okres zaangażowania organizacji VP. Wprawdzie większość organizacji VP/SI stosuje podejście zakładające wieloletnie inwestowanie – aż 63% zobowiązuje się udzielać inwestorom wsparcia przez okres od 2 do 6 lat – to jednak obserwujemy znaczący wzrost liczby organizacji VP inwestujących przez okres krótszy niż 2 lata (9% w 2011 roku, ale już 23% w 2012 roku). Niektóre organizacje VP nadal inwestują w dłuższym okresie, na przykład 6–8 lat (11% w 2012 roku i 14% w 2011 roku) lub 8–10 lat (3% w 2012 roku i 5% w 2011 roku), ale ich liczba proporcjonalnie się zmniejszyła.

Ponieważ zasady venture philanthropy i inwestycji społecznych wymagają wieloletniego zaangażowania, organizacje społeczne powinny otrzymywać wsparcie finansowe i kompetencyjne przez kilka lat, gdyż dopiero wówczas są w stanie zwiększyć efektywność swoich działań, przyczyny tej zmiany powinny zostać dokładnie zbadane. Czy jest to zmiana strategii organizacji VP, czy też wpływ trudniejszego środowiska finansowego, w którym działają? Czy może organizacje VP stały się mniej „cierpliwie”?

Średni okres zaangażowania w latach 2012 i 2011



Część 2: Wyniki ankiety

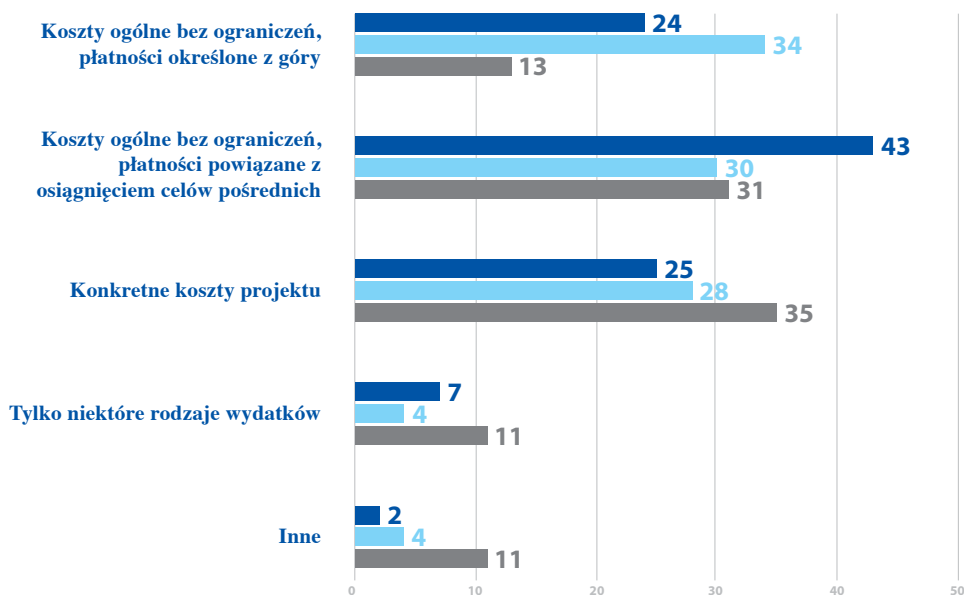
Budowanie potencjału organizacji. Jednym z problemów, które ma rozwiązać podejście VP/SI jest brak finansowania przeznaczonego na rozwój organizacji i zwiększanie ich skali działania. Menedżerom organizacji non-profit łatwiej jest zdobyć pieniądze na konkretne projekty niż na rozwój strategiczny samej organizacji. Ponieważ w podejściu VP/SI chodzi o wzmacnianie organizacji społecznych, **logiczne jest, aby znaczna część funduszy była przeznaczana na pokrycie kosztów operacyjnych organizacji.** Jednym z celów badania ankietowego było stwierdzenie, czy tak się rzeczywiście dzieje; dlatego w ankiecie znalazło się pytanie o sposób podziału funduszy. Porównując wyniki tegorocznego sondażu z danymi zebranymi w latach 2011 i 2010 można stwierdzić, że następuje ciągły wzrost odsetka funduszy przeznaczanych na pokrycie kosztów ogólnych organizacji; w 2010 roku było to 44%, w 2011 roku 64% i w 2012 roku 67%. Obserwujemy także stały spadek wysokości środków przeznaczanych na pokrycie kosztów projektów: w 2010 roku 35%, w 2011 roku 28% i w 2012 roku 25%. Zmiana ta zdaje się wskazywać, że **organizacje VP coraz częściej stosują dobre praktyki właściwe dla podejścia VP/SI.** Niemniej jednak organizacje VP kontynuują udzielanie wsparcia konkretnym projektom.

Podział funduszy przeznaczanych przez respondentów na wsparcie inwestorów w latach 2012, 2011 i 2010

2012
2011
2010

2012 n=63
2011 n=42
2010 n=43

w %



Narzędzia finansowe

Elastyczny dobór metod finansowania: ponad 50% respondentów stwierdziło, że stosuje dotacje/granty, instrumenty dłużne i zaangażowanie kapitałowe. Pod względem wysokości zainwestowanych środków finansowych granty nadal zajmują pierwsze miejsce. Organizacje VP/SI¹⁶ korzystają z różnych instrumentów finansowych, od grantów po inwestycje kapitałowe. Tegoroczny sondaż potwierdził wyniki badania przeprowadzonego w 2011 roku:¹⁷ dotacje pozostają dla europejskich organizacji VP najważniejszym instrumentem finansowym pod względem łącznej wielkości finansowania; stanowią one 64% wszystkich funduszy przekazanych inwestorom; w 2011 roku było to 65%. Kategoria ta obejmuje także stypendia, często wykorzystywane jako sposób finansowania indywidualnych przedsiębiorców społecznych. Zaangażowanie kapitałowe

16. Analiza ta opiera się na odpowiedziach udzielonych przez znaczną większość (98%) organizacji VP, które udzieliły odpowiedzi na to pytanie. Niektóre odpowiedzi znacznie odstające od średniej nie zostały uwzględnione w analizie, aby wyniki mogły stanowić wierny obraz branży jako całości.

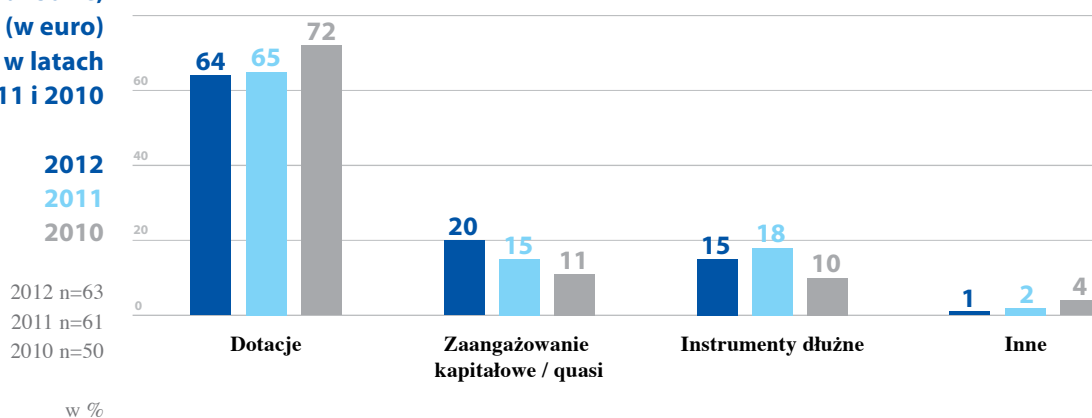
17. Granty/dotacje to środki finansowe nie wymagające zwrotu i mają negatywny finansowy zwrot z inwestycji.

Kwiecień 2014

18. Zaangażowanie kapitałowe (equity) oznacza, że inwestor staje się udziałowcem organizacji społecznej, natomiast zaangażowanie quasi-kapitałowe (quasi-equity) lub finansowanie typu mezzanine to instrument dłużny (np. pożyczka) wysokim ryzyku, którego spłata jest uzależniona od sukcesu finansowego organizacji.

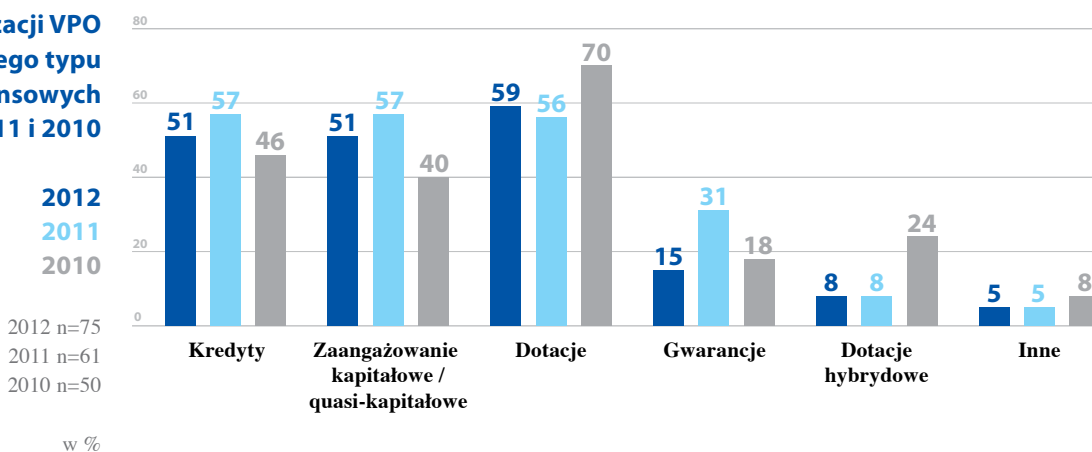
(equity) i quasi-kapitałowe¹⁸ (quasi-equity) stanowi 20% ogółu finansowania, co oznacza wzrost w porównaniu z rokiem 2011 (15%) i rokiem 2010 (11%). Znaczenie instrumentów dłużnych w 2012 roku (15%) nieznacznie się zmniejszyło w porównaniu z rokiem 2011 (18%), ale było większe niż w 2010 roku (10%). Wśród instrumentów dłużnych należy wymienić kredyty, kredyty uprzywilejowane, kredyty podporządkowane i obligacje zamienne. Kategoria „inne” obejmuje dotacje hybrydowe, gwarancje i inne instrumenty finansowe.

Instrumenty finansowe, % wydatków (w euro) w sektorze VP/SI w latach 2012, 2011 i 2010



Różnorodność stosowanych instrumentów finansowych znajduje potwierdzenie w wynikach sondażu przeprowadzonego w 2013 roku: ponad 50% respondentów korzysta z zaangażowania kapitałowego (equity), instrumentów dłużnych i dotacji. Dowodzi to, że dla wielu organizacji elastyczny dobór metod finansowania staje się możliwy.

% organizacji VPO korzystających z danego typu instrumentów finansowych w latach 2012, 2011 i 2010

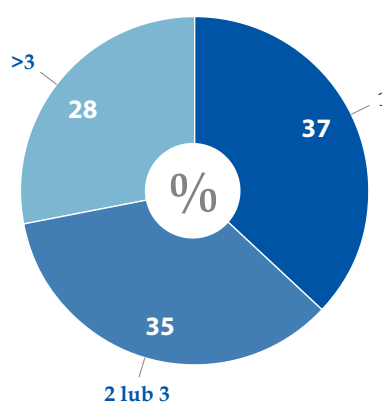


Część 2: Wyniki ankiety

W odpowiedzi na pytanie o średnią liczbę używanych instrumentów respondenci podzielili się na trzy mniej więcej równe grupy: tych, którzy stosują więcej niż trzy instrumenty; od dwóch do trzech instrumentów; i jeden instrument finansowy. Potwierdza to przypuszczenie, że elastyczny dobór metod finansowania to rzeczywistość.

Średnia liczba instrumentów wykorzystywanych przez jedną organizację VPO

n=75



c. Zakończenie współpracy: exit

W venture philanthropy i inwestycjach społecznych termin „exit strategy” (strategia wyjścia – zakończenia współpracy) oznacza plan działania, który pozwoli zakończyć współpracę w taki sposób, aby negatywny wpływ tej decyzji na inwestora był możliwie ograniczony. „Exit” oznacza zakończenie relacji między organizacją VP i inwestorem (organizacją społeczną) albo w określonym z góry momencie, gdy zaangażowanie organizacji VPO przestaje kreować wartość dodaną, albo wtedy, gdy cele inwestycji zostały osiągnięte. W przypadku zaangażowania finansowego w formie grantu, zakończenie współpracy jest utożsamiane z zaprzestaniem udzielania grantów; w przypadku inwestycji społecznej może się to wiązać ze spłatą kredytu lub zbyciem udziałów. W każdym jednak wypadku zakończenie współpracy musi być starannie zaplanowane i przygotowane, tak aby zapewnić organizacyjną i finansową niezależność/samowystarczalność inwestora. W innych publikacjach Centrum Badań i Polityk EVPA¹⁹ można znaleźć więcej informacji o tym, jak wygląda prawidłowe zakończenie współpracy w sektorze venture philanthropy i inwestycji społecznych; Centrum Badań i Polityk EVPA prowadzi obecnie bardziej szczegółowe badania w zakresie strategii wyjścia z inwestycji w obszarze VP/SI.

Respondenci zostali również pytani o ilość zakończonych inwestycji (exits). Podobnie jak w ubiegłym roku, większość organizacji VPO (60%) odpowiedziała na to pytanie twierdząco; w latach 2011 i 2010 odsetki te wynosiły odpowiednio 61% i 52%.

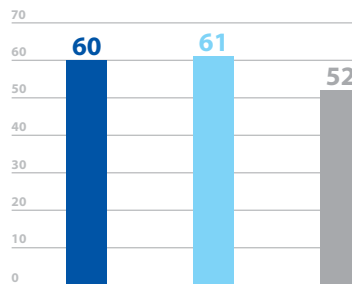
19. Balbo, L., Hehenberger, L., Mortell, D., i Oostlander, P., (2010), „Establishing a Venture Philanthropy Organisation in Europe”, opracowanie Centrum Wiedzy EVPA. http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2010/11/EVPA-Knowledge-Centre_Establishing-a-Venture-Philanthropy-Organisation.pdf

Kwiecień 2014

% organizacji VPO, którym już zdarzyło się zakończyć współpracę z inwestobiorcą (dane z lat 2012, 2011 i 2010)

2012
2011
2010

2012 n=75
2011 n=61
2010 n=50



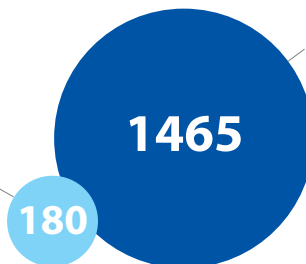
w %

Biorąc pod uwagę 47 organizacji VP/SI, które podały liczbę podmiotów, z którymi w przeszłości zakończono współpracę, w sumie zakończono współpracę z 1465 organizacjami i z 180 osobami fizycznymi. W 2012 roku zakończono współpracę z 218 podmiotami.

Liczba podmiotów, z którymi zakończono współpracę do chwili obecnej

Liczba osób fizycznych, z którymi zakończono współpracę w przeszłości

Liczba organizacji, z którymi zakończono współpracę w przeszłości



n=47

Część 3: Wnioski

Kwiecień 2014

Badanie ankietowe przeprowadzone przez stowarzyszenie EVPA w 2013 roku potwierdziło wiele wniosków z badania przeprowadzonego w 2012 roku, ale również umożliwiło sformułowanie kilku interesujących pytań dotyczących ewolucji sektora VP/SI w Europie. Pytania te zostały zamieszczone na końcu niniejszego raportu w celu pobudzenia debaty w branży.

Rośnie wsparcie wykorzystujące metody VP/SI, którego adresatami są organizacje realizujące misję społeczną; suma inwestycji od początku istnienia tego sektora **przekroczyła 2,5 miliarda euro**. Przeciętna wysokość wsparcia finansowego udzielonego przez organizacje VP wzrosła o blisko 20% i osiągnęła kwotę 6,2 miliona euro. Rośnie liczba osób zatrudnionych przez organizacje VPO (zarówno ogółem, jak i przeciętnie na jedną organizację). Niekorzystnym zjawiskiem jest jednak wolniejsze tempo wzrostu wsparcia niefinansowego, uważanego za kluczowe w podejściu VP/SI. Ponadto, jeśli chodzi o roczny budżet organizacji VP (z uwzględnieniem zarówno inwestycji, jak i kosztów ogólnych), to nadal jest on niewielki; **58% respondentów zadeklarowało budżet poniżej 2,5 miliona euro**.

Grupy organizacji VP/SI, które planują osiągnięcie straty finansowej, lub spodziewają się odzyskać zainwestowany kapitał oraz te, które zakładają osiągnięcie pozytywnego zwrotu finansowego są **mniej więcej jednakowe**. Przy czym we wszystkich tych grupach **głównym celem** działalności jest **realizacja misji społecznej**. Nadal utrzymuje się duża różnorodność sektorów i beneficjentów, z którymi współpracują organizacje VP/SI, przy czym **sektor włączenia finansowego** (social inclusion) zajmuje pierwsze miejsce przed edukacją, ochroną środowiska i ochroną zdrowia. **Głównymi beneficjentami inwestycji VP/SI pozostają dzieci i młodzież**. Podobnie jak w roku 2011, **większość środków finansowych nadal trafia do Europy Zachodniej i Afryki**, choć w 2012 roku zwiększyły się nakłady finansowe na projekty realizowane w Ameryce Łacińskiej.

Europejskie organizacje VP²⁰ nadal inwestują w organizacje różnego typu, choć główną rolę w **inwestycjach VP/SI odgrywają przedsiębiorstwa społeczne (social enterprise)**. W 2012 roku organizacje VP **rozpatrzyły blisko 6500 propozycji inwestycyjnych i udzieliły wsparcia 438 organizacjom oraz 1028 osobom fizycznym**; w porównaniu z rokiem 2011 liczba inwestycji wzrosła prawie dwukrotnie.

Elastyczny dobór metod finansowania: ponad 50% respondentów stwierdziło, że stosuje dotacje/granty, pożyczki i zaangażowanie kapitałowe. Należy jednak dodać, że pod względem wysokości zainwestowanych środków finansowych **granty zajmują pierwsze miejsce**.

Potwierdziły się wyniki badań z ostatnich dwóch lat, świadczące o tym, że **europejskie organizacje VP podejmują ryzyko inwestycji, których odbiorcami są organizacje niemogące się jeszcze pochwalić sukcesami**. Wydaje się również, że w coraz większym stopniu stosowane są zasady najlepszych praktyk VP/SI, zgodnie z którymi **finansowane są przede wszystkim koszty ogólne**. Niepokojącym zjawiskiem jest natomiast to, że **skróceniu uległ średni okres zaangażowania organizacji VP**.

20. Analiza ta opiera się na odpowiedziach udzielonych przez znaczną większość (98%) organizacji VPO, które udzieliły odpowiedzi na to pytanie. Niektóre odpowiedzi znacznie odstające od średniej nie zostały uwzględnione w analizie, aby wyniki mogły stanowić wierny obraz branży jako całości.

Najważniejsze tendencje i pytania do debaty na temat praktyk VP/SI

Nie ulega wątpliwości, że pod pewnymi względami wyniki sondażu są bardzo pozytywne i dowodzą tego, że sektor się rozwija, zwłaszcza jeśli chodzi o wysokość zainwestowanych środków, liczbę wspieranych organizacji i wskaźniki świadczące o upowszechnianiu się najlepszych praktyk w podejściu VP/SI w niektórych obszarach, np. elastycznego wyboru metod finansowania czy budowania potencjału organizacyjnego (poprzez finansowanie kosztów ogólnych).

Poniżej przedstawiamy w skrócie najważniejsze wnioski z przeprowadzonego sondażu i stawiamy kilka pytań, których intencją jest wywołanie debaty i zachęcenie podmiotów działających w sektorze VP/SI do głębszego przemyślenia stosowanych metod i możliwości zwiększenia ich efektywności.

1. Najważniejsze tendencje

- **Wzrost wsparcia finansowego:** Wyniki sondażu dowodzą, że mimo trudnych warunków związanych z kryzysem finansowym, **sektor venture philanthropy i inwestycji społecznych nadal się rozwija**. Przeciętna wysokość wsparcia finansowego udzielonego organizacjom społecznym przez organizacje VP wzrosła w latach 2011–12 o blisko 20% i osiągnęła kwotę 6,2 miliona euro.
- **Wzrost zatrudnienia:** W okresie, gdy wiele firm zwalniało pracowników, organizacje **VP zwiększyły zatrudnienie**; całkowita liczba zatrudnionych wzrosła z 753 do 1054, natomiast przeciętne zatrudnienie zwiększyło się z 13 do 14 osób. Wydaje się to świadczyć o tym, że VPO nadal starają się zwiększać potencjał swoich zespołów obsługujących inwestorów.
- **Wszystkie możliwe profile działalności:** Mniej więcej **podobna** liczba VPO spodziewa się straty finansowej, odzyskania kapitału i osiągnięcia pozytywnego zwrotu z inwestycji; niektóre z nich traktują wpływ społeczny jako swój jedyny cel, inne jako cel główny, a jeszcze inne jako cel równie istotny jak osiągnięcie zwrotu finansowego.
- **Finansowanie wzmocnienia potencjału organizacji:** Odsetek środków przeznaczanych przez inwestorów VP na pokrycie kosztów ogólnych zmienia się we właściwym kierunku, pozwalając inwestorom **budować wewnętrzny potencjał organizacji**.

2. Pytania do debaty

- **Wieloletnie zaangażowanie.** Zważywszy na **rosnącą liczbę organizacji VP angażujących się na okres poniżej 2 lat**, należy zapytać, **czy jest to zmiana strategii stosowanych przez VPO**, czy też raczej objaw pogarszania się sytuacji finansowej?
- **Wsparcie niefinansowe.** Czy wsparcie niefinansowe rzeczywiście maleje, czy też jest trudne do oszacowania w kategoriach ilościowych, zwłaszcza jeśli uwzględnić rolę ekspertów świadczących wsparcie pro bono i wolontariuszy, a także to, że często wynagrodzenie pracowników nie jest wliczane w koszty?

Kwiecień 2014

EVPA zamierza kontynuować badania i promować najlepsze praktyki w zakresie kluczowych elementów modelu VP/SI; pragniemy raz jeszcze podkreślić rolę współpracy w rozwoju tego sektora. Zapraszamy czytelników do dzielenia się poglądami na tematy poruszone w raporcie oraz sformułowane w nim pytania, a także innymi uwagami i pomysłami dotyczącymi przyczyn tendencji, o jakich mogą świadczyć wyniki badania. Wszelkie uwagi i propozycje należy przesyłać pod adresem lhehenberger@evpa.eu.com.

Aneks

Kwiecień 2014

Źródła

- **Balbo, L., Hehenberger, L., Mortell, D., & Oostlander, P.**, (2010), “*Establishing a Venture Philanthropy Organisation in Europe*”, opracowanie Centrum Badań i Polityk EVPA. http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2010/11/EVPA-Knowledge-Centre_Establishing-a-Venture-Philanthropy-Organisation.pdf
- Kodeks postępowania EVPA: http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/11/EVPA-Code-of-Conduct_LR_111122.pdf
- **Hehenberger, L., Harling, A-M i Scholten, P.**, (2013), “*A Practical Guide to Measuring and Managing Impact*”, EVPA. <http://evpa.eu.com/knowledge-centre/how-to-practice-vp/imi-impact-measurement-initiative/>
- **John, R.**, (2006), “*Venture Philanthropy: the evolution of high engagement philanthropy in Europe*,” Skoll Centre for Social Entrepreneurship, Said Business School, University of Oxford.
- **John, R.**, (2007), “*Beyond the Cheque: how venture philanthropists add value*”, Skoll Centre for Social Entrepreneurship, Said Business School, University of Oxford.
- **Letts, C., Ryan, W. i Grossman, A.**, (1997), “*Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists*”, Harvard Business Review.
- **Metz Cummings, A. i Hehenberger, L.**, (2010), “*Strategies for Foundations: When, why and how to use Venture Philanthropy*”, opracowanie Centrum Badań i Polityk EVPA. http://evpa.eu.com/wp-content/uploads/2011/06/EVPA-Knowledge-Centre_Strategies-for-Foundations.pdf
- **OECD netFWD**, (2014), “*Venture Philanthropy in Development: Dynamics, Challenges and Lessons in the Search for Greater Impact*”, OECD Development Centre, Paryż. <http://www.oecd.org/dev/Venture%20Philanthropy%20in%20Development-BAT-24022014-indd5%2011%20mars.pdf>
- **Porter, M.E. i Kramer, M.R.**, (1999), “*Philanthropy's New Agenda: Creating Value*”, Harvard Business Review.
- **Salamon, L. M., i Anheier, H. K.**, (1992), “*In search of the nonprofit sector. II: The problem of classification*”. *Voluntas*, 3(3), 267–309. http://ccss.jhu.edu/wp-content/uploads/downloads/2011/09/CNP_WP3_1993.pdf

Spis respondentów

Absolute Return for Kids, *Wielka Brytania*
 Adessium, *Holandia*
 Alter Equity, *Francja*
 Anton Jurgens Fonds, *Holandia*
 Artha Initiative, *Szwajcaria*
 Ashoka, *Niemcy*
 Atlantic Philanthropies, *Irlandia*
 Auridis, *Niemcy*
 Bamboo finance, *Szwajcaria*
 BMW Stiftung, *Niemcy*
 BNP Paribas Wealth Management, *Francja*
 BonVenture Management GmbH, *Niemcy*
 Bridges Ventures, *Wielka Brytania*
 CAF Venturesome, *Wielka Brytania*
 Canopus Foundation, *Niemcy*
 The Children's Investment Fund Foundation (CIFF),
Wielka Brytania
 Citizen Capital, *Francja*
 Clann Credo – The Social Investment Fund, *Irlandia*
 Compagnia di San Paolo, *Włochy*
 Creas, *Hiszpania*
 Demeter Foundation, *Francja*
 Den Sociale Kapitalfond, *Dania*
 ERSTE Stiftung, *Austria*
 Esmée Fairbairn Foundation, *Wielka Brytania*
 Ferd Social Entrepreneurs, *Norwegia*
 Fondation Fournier Majoie pour l'Innovation, *Belgia*
 Fondazione Sviluppo e Crescita CRT, *Włochy*
 Fondazione Paideia, *Włochy*
 Fonds Afrique, *Francja*
 Fundación ISIS, *Hiszpania*
 Funds for Good Asset Management, *Luksemburg*
 GAWA Capital Partners, *Hiszpania*
 Genio, *Irlandia*
 Goodbee, *Austria*
 Grameen Crédit Agricole Microfinance Foundation,
Luksemburg
 Hjärna, Hjärta Cash, *Szwecja*
 IKARE – IK Aid & Relief Enterprise,
Wielka Brytania
 Immochan, *Francja*
 Impact Finance, *Szwajcaria*
 Includvest BV, *Holandia*
 Inkludera Invest, *Szwecja*
 Inspiring Scotland, *Wielka Brytania*
 Invest for Children, *Hiszpania*
 Investir & +, *Francja*
 Karuna Foundation, *Holandia*
 King Baudouin Foundation, *Belgia*
 Le Comptoir de l'Innovation – Groupe SOS, *Francja*
 LGT Venture Philanthropy, *Szwajcaria*
 Martin & Gerda Essl Sozialpreis, *Austria*
 Media Development Investment Fund, *Czechy*
 Medicines for Malaria Venture, *Szwajcaria*
 NESsT, *Węgry*
 Nesta Investment Management, *Wielka Brytania*
 Noaber Foundation, *Holandia*
 Oltre Venture, *Włochy*
 Omnsource International, *Luksemburg*
 PhiTrust, *Francja*
 Reach for Change, *Szwecja*
 Shaerpa, *Holandia*
 Shell Foundation, *Wielka Brytania*
 Social Business Trust, *Wielka Brytania*
 Social Entrepreneurs Ireland, *Irlandia*
 Social Initiative Norden, *Szwecja*
 Social Venture Fund, *Niemcy*
 Stars Foundation, *Wielka Brytania*
 Stichting De Verre Bergen, *Holandia*
 Symbiotics Group, *Szwajcaria*
 The One Foundation, *Irlandia*
 The Rayne Foundation, *Wielka Brytania*
 Trafigura Foundation, *Szwajcaria*
 UnLtd, *Wielka Brytania*
 Vivatus, *Niemcy*
 Vodafone Stiftung, *Niemcy*
 Voxtra, *Norwegia*
 Yunus Social Business Funds, *Niemcy*

Wydane przez European Venture Philanthropy Association

Edycja kwiecień 2014

Copyright 2014 EVPA

Email: info@evpa.eu.com

Website: www.evpa.eu.com

Licencja Creative Commons. Attribution-Noncommercial-No Derivative Works 3.0.

Niniejsza publikacja może być kopiowana, dystrybuowana, prezentowana i wykorzystywana pod warunkiem spełnienia nast. warunków:

- Prawa autorskie. Właścicielem praw autorskich jest European Venture Philanthropy Association, Copyright 2014 EVPA.
- Niekomercyjny: Nie wolno używać tego utworu do celów komercyjnych.
- Nie można modyfikować, zmieniać lub adaptować tej publikacji.
- W celu ponownego wykorzystania utworu lub jego rozpowszechniania należy wyraźnie przestrzegać inne warunki umowne dot. wykorzystania tego dokumentu.

Autorzy: Dr Lisa Hehenberger, Anna-Marie Harling

Czcionka: Myriad i Times New Roman

Projekt graficzny: Pitch Black Graphic Design Haga/Berlin

(www.pitchblackgraphicdesign.com)

ISBN 9789082316032

Prawo autorskie fotografii:

Przód okładki:

Dzieci idące na spacer © Bon Venture

2013 w szkole podstawowej © Geoff Wilson / Rayne Foundation

Wywiad z dziećmi © MDIF

Mieszkania socjalne © Oltre Venture

Tył okładki:

Muzeum Egiptu w Torino © Compagnia di San Paolo

Weterynarz w Ugandzie © IKARE

Europejskie Stowarzyszenie Venture Philanthropy (EVPA) założone w 2004 roku, jest katalizatorem i źródłem wiedzy łączącym europejskich inwestorów społecznych, którzy posługują się narzędziami venture philanthropy i inwestycji społecznych w celu zwiększania wpływu społecznego.

Członkostwo w EVPA oferuje szeroki zakres aktywności w obszarze venture philanthropy i inwestycji społecznych i obejmuje fundusze venture philanthropy, społecznych inwestorów, fundacje, fundusze impact investing, firmy z branży venture capital i private equity, firmy doradcze, konsultantów, banki i szkoły biznesu. Członkowie EVPA podejmują współpracę niezależnie od obszaru działań i wspólnie promują i wpływają na kształt venture philanthropy i inwestycji społecznych w Europie i poza nią. Obecnie, organizacja zrzesza ponad 180 członków z 23 krajów, głównie działających w Europie, ale również poza, wskazując na dynamiczny rozwój sektora.

EVPA wspiera członków organizacji poprzez sieciowanie i budowanie współpracy oraz liczne działania edukacyjne, służące wymianie wiedzy i doświadczeń. Ponadto, naszym celem jest wzmocnienie roli organizacji jako lidera opinii w branży by budować jej głębsze zrozumienie i inspirować do adaptacji metod venture philanthropy i inwestycji społecznych w regulacjach i rekomendacjach systemowych.
<http://www.evpa.eu.com>

Centrum Badań i Polityk EVPA jest wspierane przez **Natixis Private Equity**.



EVPA dziękuje **Fondazione CRT**, **Impetus-PEF**, **Invest for Children** i **Noaber Foundation** za wsparcie oferowane dla Centrum Badań i Polityk EVPA.

FONDAZIONE CRT

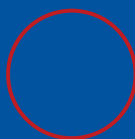
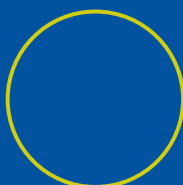


noaber foundation

EVPA dziękuje **Omidyar Network** i **BMW Foundation** za wsparcie strukturalne.



BMW Foundation
Herbert Quandt



€25.00

VENTURE PHILANTHROPY
SOCIAL INVESTMENT
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

ISBN 9789082316032

ISBN 978-9-08231-603-2



9 789082 316032