

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**Jerneja Grmadnik**

**Vloga socialne banke pri podpori socialnim podjetjem:  
študija primera Bance Etica**

**Magistrsko delo**

**Ljubljana, 2016**

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**Jerneja Grmadnik**

**Mentor: izr. prof. ddr. Neven Borak**

**Vloga socialne banke pri podpori socialnim podjetjem:  
študija primera Bance Etica**

**Magistrsko delo**

**Ljubljana, 2016**

*Zahvaljujem se mentorju izr. prof. ddr. Nevenu Boraku, da me je sprejel pod  
svoje okrilje in me strokovno usmerjal, ter  
zaposlenim v Banci Etica, ker so mi omogočili vpogled v njihovo delo.*

*Za podporo se zahvaljujem tudi mami in očetu, nonotu, ker mi je omogočil študij, prijateljem  
za spodbudo in dragemu Reneju – za potrpljenje in »krizni menedžment«.*

## **Izjava o avtorstvu**

## **POVZETEK**

### **Vloga socialne banke pri podpori socialnim podjetjem: študija primera Bance Etica**

Pojem socialnega bančništva opisuje raznolike oblike finančnih organizacij, za katere uporabljamo tudi izraze trajnostne, etične, zelene ali pravične banke. Skupna značilnost vseh je, da delujejo kot kreditne institucije – denar varčevalcev posredujejo posojilojemalcem za trajnostno naravnane projekte, nudijo klasične bančne storitve, so večinoma organizirane kot kooperative in spodbujajo participativnost ter imajo stroge kriterije, koga financirajo. Njihov glavni cilj ni le dobiček, ampak podpiranje projektov, ki imajo ugodne vplive na skupnost, v kateri delujejo. Zavezane so transparentnemu poslovanju in javno objavljajo sezname posojilojemalcev. Finančno podporo nudijo predvsem neprofitnim organizacijam, mikro, malim in socialnim podjetjem, ki ponujajo socialne storitve, delovno integracijo ali delujejo na področju varstva okolja.

Socialna podjetja in socialne banke so tudi osrednja tema pričujoče magistrske naloge. Analizirala sem jih v prvem delu. Da bi bolje razumela način delovanja in podpore socialne banke socialnim podjetjem sem si za študijo primera izbrala italijansko socialno banko Banca Etica, hkrati pa sem analizirala tudi socialnopodjetniški sektor v Italiji, ki se precej razlikuje od slovenskega. Italijanska socialna podjetja imajo daljšo tradicijo, več prihodkov pridobijo na trgu in so pomemben izvajalec socialnih storitev v obliki javno-zasebnih partnerstev.

V študiji primera sem združila kvantitativne in kvalitativne podatke. Prve sem dobila z analizo letnih poročil, statutov, dokumentov in statističnih poročil banke, druge pa s poglobljenimi intervjuji z zaposlenimi Banca Etica in drugim člani banke. Pri odgovoru na ključno raziskovalno vprašanje, kako Banca Etica podpira socialna podjetja, sem identificirala tri ključne točke: ponudbo prilagojenih finančnih produktov, ki omogočajo različne vrste jamstev in zavarovanj ter ugodnejše obrestne mere in so prilagojena poslovnemu modelu socialnega podjetja. Drugo točko predstavlja svojevrsten način ocenjevanja projektov ali organizacij, ki ga je razvila banka. Socialna podjetja, ki zaprosijo za posojila, morajo poleg finančne analize prestati tudi oceno družbeno-okoljskega učinka, ki omogoča boljše ovrednotenje in spremljanje njihovega dela. Kot tretjo točko sem identificirala sodelovanje in vzajemno promocijo, saj Banca Etica preko različnih kanalov in projektov omogoča socialnim podjetjem večjo prepoznavnost, medsebojno povezovanje in predstavitev njihovih dosežkov.

V Sloveniji izraz socialno podjetništvo uporabljamo predvsem od leta 2009, a kljub sprejetemu Zakonu o socialnem podjetništvu imajo tovrstna podjetja pri nas še vedno veliko težav pri svojem delovanju, še posebej pri pridobivanju finančnih sredstev. Čeprav trg investiranja z družbenim učinkom v Sloveniji še ni razvit, so se tudi pri nas pojavile prve pobude za ustanovitev socialne banke. V zadnjem delu magistrske naloge se zato bolj podrobno posvečam analizi Kooperative Zebra – slovenski iniciativi za ustanovitve etične banke. Na podlagi ugotovitev, pridobljenih v študiji primera Banca Etica, poskušam oceniti, kakšne so priložnosti in ovire uvajanja takšnega koncepta na slovenski trg. Pri tem ugotavljam, da bodo največji izzivi pobudnikov zadostitev strogim bančnim regulatornim zahtevam, zbiranje osnovnega kapitala in zagotavljanje modela demokratičnega upravljanja kljub zakonodajnim omejitvam. Težave bi lahko pobudniki imeli tudi s pridobivanjem zaupanja varčevalcev, ki se neradi odločajo za menjavo banke, medtem ko bi lahko priložnosti iskali v servisiranju organizacij tretjega sektorja, kooperativ in čedalje večjega števila socialnih podjetij. Ne nazadnje pa tudi pri varčevalcih, ki si želijo bolj transparentne banke.

*Ključne besede:* socialno bančništvo, socialne finance, socialna podjetja, Banca Etica

## **ABSTRACT**

### **The role of the social banks in supporting social enterprises: Case study of Banca Etica**

The term social banking is used in a very heterogeneous way and has many synonyms like green, sustainable, values-based or ethical banking. Their common task is to function as a credit institution, channelling depositor's money to creditors who provide sustainable development. Mostly organized as cooperatives, they offer classic banking services, encourage participation and have stricter criteria for creditors. The main focus of the social bank is its social and environmental impact on the community rather than profit. They are committed to business transparency by reporting lists of creditors. Their financial support is aimed mostly at nonprofit organizations and social enterprises, providing social care, work integration and resolving environmental issues.

My master's thesis focuses on both concepts of social banks and social enterprises. Both are analyzed in the first part of my work. As my goal was to understand the relationship between social banks and social enterprises, I selected the first Italian social bank Banca Etica as a subject of my case study. In addition, the analysis was deepened by the study of Italy's social enterprises that differ from Slovenia's in their market-oriented approach as well as in their function as the main provider of the social care through public-private partnerships.

Methodology I used was the case study approach, combining quantitative and qualitative data. I studied annual reports, statutes, different documents and statistical reports of the bank. I also met employers and various stakeholders of Banca Etica and conducted in-depth interviews. The summary of my research presents three main ways in which Banca Etica carries out its business with social enterprises. Firstly, it operates as a financial intermediary by offering specialized financial products with lower interest rates charged on loans and different types of guarantees, tailored to the specific business form of social enterprises. Secondly, the bank has developed a unique approach to social impact measurement that is equally important as a financial evaluation of the enterprise. This kind of verification ensures that social enterprises are fulfilling the social mission and it enables monitoring of their progress. Thirdly, I pointed out the importance of mutual promotion, recognition and the possibilities of cooperation the bank offers to social enterprises.

The term social enterprise is relatively new in Slovenia. Despite the implementation of the law, social enterprises have still a lot of difficulties, especially with providing financial resources. The social investment market has not yet been established in Slovenia, but the first initiatives for establishing a social bank have already been taken. In the second part, I dedicated my attention to the analysis of the Cooperative Zebra – a Slovenian initiative for establishing social bank. Based on the findings of the above mentioned case study, I tried to assess the challenges and risks of the implementation of such a model in the Slovenian market. My evaluation shows that the initiators will have to face strict bank regulation policies and difficulties in ensuring the minimal capital. Ensuring the democratic participation of stakeholders possesses another particular challenge as the legislation does not permit a cooperative model for a potential bank. Different researches also show the unwillingness of depositors to change their bank. On the other hand, there is a niche for providing financial support to NGOs, third sector and to an increasing number of social enterprises, and to offer the potential depositors a transparent, values-based bank.

*Key words:* social banking, social finance, social enterprises, Banca Etica

## KAZALO VSEBINE

<b>1</b>	<b>UVOD .....</b>	<b>12</b>
1.1	Opredelevitev raziskovalne teme .....	14
1.2	Pristop in uporabljena metoda.....	15
<b>2</b>	<b>SOCIALNE FINANCE .....</b>	<b>19</b>
2.1	Mikrofinanciranje.....	20
2.2	Investiranje z družbenim učinkom .....	22
2.3	Družbeno odgovorne banke: socialne, zelene, etične .....	26
<b>3</b>	<b>SOCIALNE BANKE .....</b>	<b>28</b>
3.1	Temeljna načela socialnega bančništva .....	28
3.2	Glavne razlike med tradicionalnimi in socialnimi bankami .....	32
3.3	Zgodovina socialnega bančništva .....	34
3.3.1	Antropozofska tradicija Rudolfa Steinerja in »free money« Silvia Gesella .....	35
3.3.2	Monte di Pietà, pojav hranilnic in kreditnih zadrug .....	37
3.4	Socialno bančništvo danes .....	40
3.4.1	Predstavitev krovnih združenj .....	40
3.4.2	Predstavitev evropskih socialnih bank .....	42
3.4.2.1	Alternative Bank Schweiz (ABS), Švica .....	43
3.4.2.2	Skupina GLS, Nemčija .....	44
3.4.2.3	Triodos Bank, Nizozemska .....	44
3.5	Produkti in storitve socialnih bank.....	45
3.6	Socialne banke pred, med in po finančni krizi.....	47
3.7	Etika in finance .....	51
3.8	Merjenje družbeno-okoljskega učinka .....	56
3.9	Priložnost in nevarnosti za socialne banke .....	60
<b>4</b>	<b>SOCIALNO PODJETNIŠTVO.....</b>	<b>66</b>
4.1	Opredelevitev socialne ekonomije.....	66
4.2	Opredelevitev tretjega sektorja .....	69
4.3	Opredelevitev socialnega podjetja .....	72
4.3.1	Primerjalna študija socialnega podjetništva v Evropi.....	78
4.3.1.1	Trg investiranja z družbenim učinkom .....	81
4.3.2	Socialno podjetništvo v Sloveniji .....	83
4.3.2.1	Zakonodaja, strategija in ukrepi.....	84
4.3.2.2	Kritika Strategije in predlogi SFSP.....	87
4.4	Možnosti financiranja socialnega podjetništva .....	89
4.5	Izzivi socialnega podjetništva v Sloveniji.....	93
4.6	Socialno podjetništvo v Italiji .....	96
<b>5</b>	<b>ŠTUDIJA PRIMERA: BANCA ETICA.....</b>	<b>101</b>
5.1	Predstavitev Bance Etica.....	102
5.2	Zgodovina Bance Etica .....	103

5.3	Temeljna načela Bance Etica .....	104
5.4	Organizacijska shema .....	105
5.5	Produkti in storitve Bance Etica.....	106
5.6	Merjenje družbenega učinka .....	111
5.7	Kritike Bance Etica .....	111
5.8	Načini podpore socialnim podjetjem .....	112
5.8.1	Prilagojena finančna podpora .....	113
5.8.2	Sistem skupnih vrednot in sistematičnost ocenjevanja družbeno- okoljskih učinkov.....	116
5.8.3	Povezovanje in promocija.....	117
5.9	Splošne ugotovitve .....	119
<b>6</b>	<b>SOCIALNI TRG IN POBUDE ZA SOCIALNO BANČNIŠTVO V SLOVENIJI..</b>	<b>122</b>
6.1	Predstavitev Sklada 05 .....	122
6.2	Pravična banka: pobuda Umanotere in Zadruga eTRI.....	124
6.3	Kooperativa Zebra.....	126
<b>7</b>	<b>PRIMERJAVA KONCEPTOV.....</b>	<b>128</b>
7.1	Primerjava socialnopodjetniškega sektorja Italije in Slovenije .....	128
7.2	Primerjava Bance Etica in zasnove eBanke po ideji Kooperative Zebra.....	133
7.3	Splošne ugotovitve .....	138
<b>8</b>	<b>SKLEP .....</b>	<b>139</b>
<b>9</b>	<b>LITERATURA.....</b>	<b>143</b>
	<b>PRILOGE .....</b>	<b>151</b>

PRILOGA A: Intervju z Enricom Trevisiolom, direktorjem poslovalnice Bance Etica v Trstu, 18. 4. 2016

PRILOGA B: Intervju s prof. dr. Riccardom Milanom, zaposlenim v Banci Etici na področju kulturnih in raziskovalnih dejavnosti, 18. 4. 2016

PRILOGA C: Intervju z vodjo območnega združenja GIT Trsta in Gorice, Paolo Machetta, 19. 4. 2016

PRILOGA Č: Intervju s predsednikom Kooperative Zebra Zvonetom Malnarjem, 22. 4. 2016

PRILOGA D: Vprašanja, poslana prek elektronske pošte na SFSP; pri odgovorih je sodeloval upravni odbor SFSP, 17. 4. 2016

## SLIKE

Slika 2.1: Spekter financiranja: od dobroteljnosti do konvencionalnega financiranja..... 20

Slika 3.1: Trojni izid ali »triple bottom line«..... 29

Slika 3.2: Veriga vrednosti družbenega vpliva .....

Slika 3.3: Koraki merjenja vpliva in koristi za deležnike .....



Slika 4.1: Umeščenost treh sektorjev .....	75
Slika 5.1: Lastniška struktura pravnih oseb Bance Etica .....	102
Slika 5.2: Poenostavljen organigram Bance Etica.....	105
Slika 5.3: Lokalna organiziranost Bance Etica .....	109

## **PREGLEDNICE**

Preglednica 3.1: Razlike med obema tipoma bank .....	32
Preglednica 3.2: Socialne banke v EU .....	42
Preglednica 3.3: Trojna tipologija bančnih institucij v smislu družbene odgovornosti .....	53
Preglednica 3.4: Priložnosti in nevarnosti za socialne banke.....	61
Preglednica 4.1: Primerjava med neoliberalističnim pojmovanjem in pojmovanjem socialne ekonomije.....	68
Preglednica 4.2: Temeljne razlike med socialnim in klasičnim podjetništvom .....	75
Preglednica 4.3: Ovire razvoja socialnega podjetništva v EU .....	81
Preglednica 4.4: Faktorji, ki zavirajo razvoj trga socialnega investiranja .....	82
Preglednica 4.5: Primeri dobrih socialnopodjetniških praks v različnih pravnih oblikah .....	86
Preglednica 4.6: Predlogi SFSP za vzpostavitev finančnega trga za socialna podjetja .....	88
Preglednica 5.1: Banca Etica v številkah .....	110
Preglednica 7.1: Primerjava socialnopodjetniškega sektorja v Italiji in Sloveniji.....	130
Preglednica 7.3: Primerjava bančnega sektorja.....	134

## **GRAFI**

Graf 3.1: Največje evropske socialne banke po bilančni vsoti (podatki z dne 31. 12. 2014) ..	43
--	----

## **SEZNAM POMEMBNEJŠIH KRATIC**

CPU – Center ponovne uporabe

CIRIEC – Centre International de Recherches et d'Informations sur l'Economie Publique, Sociale et Cooperative; Mednarodni center za raziskave socialne ekonomije in kooperativ

BDP – bruto družbeni proizvod

DDV – davek na dodano vrednost

ECB – Evropska centralna banka

ESG – Environment, Social, Corporate governance; okoljski, socialni, upravljalški kriteriji

ESS – Evropski socialni sklad

ESSO – Evropski ekonomsko-socialni odbor

ESRR – Evropski sklad za regionalni razvoj

EMES – European Research Network; Evropska raziskovalna mreža

EMN – enotni mehanizem nadzora

EMR – enotni mehanizem reševanja

EU – Evropska unija

EURICSE – European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises; Evropski raziskovalni inštitut za kooperative in socialna podjetja

FEBEA – European Federation of Ethical and Alternative Banks; Evropsko združenje etičnih in alternativnih bank

GABV – Global Alliance for Banking on Values; Globalno združenje družbeno odgovornih bank

GECES – Groupe d'experts de la Commission sur l'entrepreneuriat social, Ekspertna skupina za socialno podjetništvo

GIT – Gruppo di Iniziativa Territoriale; območno združenje

INAISE – International Association of Investors in the Social Economy; Mednarodno združenje vlagateljev v socialno ekonomijo

IPO – Initial Public Offering; prva javna ponudba delnic

IRDO – Inštitut za razvoj družbene odgovornosti

ISB – Institute for Social Banking; Inštitut za socialno bančništvo

LOHAS – Lifestyle of Health and Sustainability; ekološko ozaveščeni potrošniki

MAG – Mutua Autogestione; samoupravna finančna kooperativa

MDDSZ – Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve

MGRT – Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo

MSP – mikro, majhna in srednje velika podjetja

NPO – neprofitne organizacije

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development; Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj

OZN – Organizacija združenih narodov

RAI – Radical Affinity Index; indeks transparentnosti

RISE – Raziskovalni inštitut za socialno ekonomijo

ROA – Return on assets; donos na sredstva

ROE – Return on equity; donos na kapital

RS – Republika Slovenija

SBI – Social Business Initiative; Socialnopodjetniška iniciativa

SFSP – Slovenski forum socialnega podjetništva

So. p. – socialno podjetje

SIA – Social Impact Assessment; vrsta metodologije za merjenje družbenega učinka

SIB – Slovenska investicijska banka

SPS – Slovenski podjetniški sklad

SRI – Socially Responsible Investment; družbeno odgovorna investicija

SROI – Social Return on Investment; družbeno povračilo investicije

TUB – Testo unico bancario; italijanski bančni zakon

UNEP – United Nation Environment Programme; Okoljski program Združenih narodov

UNPRI – United Nation Principles for Responsible Investment; Načela Združenih narodov za družbeno odgovorno investiranje

ZDA – Združene države Amerike

ZBan-1 – Zakon o bančništvu

ZSocP – Zakon o socialnem podjetništvu

WISE – Work Integration Social Enterprises; socialna podjetja za delovno integracijo

WWF – World Wide Fund for Nature; Svetovna organizacija za varstvo narave

## 1 UVOD

Na področju socialne ekonomije oziroma tretjega sektorja, kamor uvrščamo tudi neprofitne organizacije in socialna podjetja, se pojavljajo novi trendi financiranja. Če se je do sedaj med klasične vire sredstev prištevalo članarine, donacije, nepovratna sredstva, izvajanje storitev na podlagi pooblastil ali koncesij ter lastno prodajo blaga in storitev, se je zaradi zmanjševanja teh virov ali zaradi njihove neprimernosti za financiranje določenih dejavnosti, pokazala potreba po iskanju novih možnosti. V tujini se že pojavlja dodatna ponudba, ki se v marsičem razlikuje od klasične ponudbe in odgovarja na potrebe sektorja, ki ne zasleduje dobička, ampak ustvarja družbeni učinek. Tako se je v zadnjih letih pojavilo kar nekaj novih izrazov, ki opredeljujejo specializirano ponudbo finančne podpore, kot so socialno investiranje, investiranje z družbenim učinkom ali socialne finance. Med instrumente socialno finančnega trga pa med drugim prištevamo mikrokreditiranje, financiranje družbenih inovacij, hibridno financiranje, socialne obveznice in socialne banke. Skupno za vse oblike tovrstne finančne podpore je, da pri njej investitorji pričakujejo tako socialne učinke kot finančni dobiček, a načelom nižjega od tržnega (Mevlja in Šporar 2012).

Temeljno izhodišče magistrskega dela je tako socialno bančništvo – kot podkategorija socialnega financiranja – in njegova vloga pri podpori socialnemu podjetništvu. Socialno bančništvo se pojavlja pod različnimi imeni: solidarnostno, trajnostno, družbeno, bančništvo z vrednotami, pravično ali etično bančništvo. Definicija tovrstnih iniciativ in institucij ni vedno preprosta in tudi ne enotna, povzamemo pa lahko njihovo skupno poslanstvo: finančna podpora preko naložb in posojil družbeno odgovornim investicijam, predvsem v ekološko kmetijstvo, okoljevarstvene prakse, obnovljive vire energije, kulturo in izobraževanje ter socialne projekte. Nanje se največkrat obračajo neprofitne organizacije, socialna podjetja in zadruga ter družbeno odgovorni posamezniki. Socialne banke so majhne po bilančni vsoti, večinoma nudijo klasične bančne storitve, depozite strank prelivajo v posojila, pri čemer pa zasledujejo stroge kriterije, komu in s kakšnim namenom posojajo denar (Benedikter 2011).

Čeprav so najstarejše socialne banke nastale že v 70. letih 20. stoletja, so večje zanimanje pritegnile prav v času finančne in gospodarske krize po letu 2008. Vzroke za slednjo je mogoče pripisati tudi delovanju finančnih institucij, ki so prevzemale prevelika tveganja in namesto podpiranja realnega gospodarstva svoje dejavnosti usmerjale v špekulativne finančne mehanizme. Medtem ko so tradicionalne banke večinoma imele visoke izgube in so jih bile države primorane reševati z nacionalizacijami in dokapitalizacijami, so se socialne banke

izkazale kot izredno odporne na zunanje pretrese. Primerjalna študija *Socialne banke v času finančne krize* (Kopinč 2015) je pokazala, da so preučevane socialne banke v času krize bistveno povečale bilančno vsoto, delež depozitov, izboljšale kapitalsko ustreznost, likvidnost in donosnost, predvsem pa so nadaljevale s posojanjem denarja.

Socialne banke so tako kot klasične banke finančne institucije, ki se ukvarjajo s pridobivanjem prostih denarnih sredstev (z zbiranjem vlog) in njihovim posredovanjem – dajanjem kreditov, a bi lahko zanje rekli, da so nekje na bančni margini, saj trenutno njihova skupna bilančna vsota predstavlja zanemarljiv obseg v bančnem sektorju, od klasičnih pa se razlikujejo predvsem po (SFSP 2015):

- maksimalno transparentnem delovanju z jasno opredeljeno posojilno politiko (vlagatelji vedo, kam gre njihov denar);
- socialnem vključevanju in medsebojnem delovanju v mreži, ki jo tvorijo vlagatelji, banka in uporabniki bančnih storitev;
- podpiranju družbeno odgovornega, trajnostno naravnane podjetništva.

Socialne banke so v državah, v katerih delujejo, pomemben podpornik socialnih podjetij, s katerimi jih povezujejo tudi temeljna načela delovanja, med najpomembnejšimi – ustvarjanje družbenega in okoljskega učinka ter ekonomska vzdržnost. Socialno podjetništvo se je pričelo uveljavljati v 90. letih prejšnjega stoletja, velik pospešek njegovemu razvoju je dala globalna gospodarska kriza, ki je povzročila visoko brezposelnost in zaradi katere so države zmanjšale javne izdatke za socialne zadeve, hkrati pa novi družbeni in okoljski izzivi, kot so staranje prebivalstva, migracije in podnebne spremembe. Te ustvarjajo prostor za številne družbene inovacije – domiselne rešitve v socialnopodjetniškem okolju za družbene potrebe in težave, pri katerih ne trga ne javni sektor nimata odgovorov (Mesojedec in drugi 2012, 38). Lahko bi dejali, da socialno podjetništvo obsega kombinacijo reševanja okoljskih in družbenih problemov z dobro poslovno priložnostjo. Vodilni motiv je skrb za blagostanje družbe, pri čemer je rast socialnega kapitala bolj pomembna od dobička. Temeljna načela socialnega podjetništva so (Mesojedec 2012, 3):

- usmeritev delovanja v uresničevanje javno koristnih namenov;
- krepitev socialne kohezije in socialnega kapitala;
- razvijanje novih možnosti poslovanja ter integracija ranljivih skupin na trg dela;
- spodbujanje sodelovanja ljudi in prostovoljstva;
- spoštovanje podjetniškega duha.

## 1.1 Opredelitev raziskovalne teme

V času krize v Sloveniji, ki je povzročila visoko brezposelnosti, se je tudi pri nas povečalo zanimanje za socialna podjetja. V Sloveniji sicer socialno ekonomijo predstavlja predvsem nevladni sektor (zadruga, društva, zavodi, ustanove), pravne okvire za delovanje socialnih podjetij pa je leta 2012 zagotovil Zakon o socialnem podjetništvu. Številne organizacije, predvsem iz neprofitnega sektorja, so se usmerile v osveščanje o dobrih praksah, izvajanje izobraževanj in posvetov. Kot krovna organizacija je zaživel združenje Slovenski forum socialnega podjetništva (v nadaljevanju SFSP). Vlada je, kot ji je nalagal zakon, sprejela tudi *Strategijo socialnega podjetništva za obdobje 2013–2016*, v kateri je podala smeri možnega razvoja in strateške razvojne cilje.

Kljub številnim aktivnostim, ki se dogajajo na področju socialnega podjetništva, pa je ena največjih ovir, s katero se soočajo tovrstna podjetja, dostop do financ in dolgoročno vzdržno financiranje, kar je mogoče povzeti iz različnih raziskav in poročil (Ožbot 2013; Bohinc in drugi 2014; Seražin Lisjak 2014). Iskanje vzdržnega modela financiranja socialnega podjetništva ostaja torej aktualno vprašanje. Odgovore nanj bom v tej magistrski nalogi poskusila iskati na primeru socialnih bank in podpore, ki jo te nudijo socialnim podjetjem, prav zaradi aktualnih pobud po ustanovitvi socialne banke v Sloveniji, ki so se pojavile v letih 2014 in 2015.

Vlogo socialnih bank v primerjalni študiji *Zemljevid socialnih podjetij in njihov ekosistem v Evropi* omenja tudi Evropska komisija (2014, 13), ki v povzetku piše, da imajo socialna podjetja v večini težave z dostopom do kapitala preko tradicionalnih virov financiranja, ki se jih poslužujejo mala ali zagonska podjetja (startupi). Za izboljšanje dostopa do financ zato predlaga namenske finančne instrumente (v obliki državnih skladov, jamstvenih shem idr.) in trg socialnega investiranja – kamor se uvrščajo tudi socialne banke. Socialno investiranje Evropska komisija opredeli kot zagotavljanje finančnih sredstev organizacijam za doseganje tako socialnega kot finančnega učinka (prav tam).

V Sloveniji je izraz socialno bančništvo malo poznan. Prvo pobudo za ustanovitev t. i. pravične ali etične banke<sup>1</sup> so najprej predstavili v Umanoteri – slovenski fundaciji za trajnostni razvoj v sodelovanju z Razvojno zadruzo Etri, za zgled pa so vzeli hrvaško

<sup>1</sup> Pobudniki so izbrali ime »pravična« oz. »etična« banka, v principu pa gre za socialno banko.

inicijativo Ebanke Gorana Jerasa<sup>2</sup>, še bolj resno pa so projekt zagnali v Kooperativi Zebra, pobudnici projekta slovenske etične banke, ki so jo poimenovali eBanka.

Medtem ko je prva iniciativa pritegnila nekaj pozornosti javnosti, a je kmalu potihnila, so v drugi prvi korak storili z registracijo zadruga v obliki socialnega podjetja (Grmadnik 2015a). Kot so zapisali ustanovitelji, naj bi zadruga vodila postopke ustanovitve novega bančnega modela, ki bo usmerjal zbrane depozite pretežno v naložbe v ciljne panoge – socialno ekonomijo, ekološko kmetovanje, zeleno energijo, čisto okolje, kulturo, neprofitne organizacije in podobno. Njeni uporabniki pa bi želeli imeti vpliv nad tem, kaj se z njihovimi prihranki dogaja in kaj banka z njimi podpira (Kooperativa Zebra 2015a).

Osrednja tema magistrskega dela bodo tako najprej socialne banke: njihov izvor, okviri delovanja, temeljna načela, njihove stranke in člani ter primeri dobrih in slabih praks, v nadaljevanju pa umestitev socialnega podjetništva in pregled možnih dostopov do finančnih virov, pri čemer me bo najbolj zanimalo partnerstvo med socialnimi bankami in socialnimi podjetji, ki ga bom analizirala na konkretnem primeru prve italijanske socialne banke Bance Etica. Spoznanja bom poskusila prenesti tudi v slovenske okvirje in se osredotočiti na tiste uporabne ugotovitve, ki bi lahko bile koristne za slovensko iniciativo za ustanovitev socialne banke; predvsem glede načel delovanja, organiziranosti in povezanosti s socialnimi podjetji ter drugimi organizacijami tretjega sektorja.

## **1.2 Pristop in uporabljena metoda**

Teoretični del naloge obsega prva tri poglavja, v katerih bom predstavila koncept socialnih financ in socialnega bančništva, posebno poglavje pa bom posvetila tudi socialnemu podjetništvu s poudarkom na stanju in izzivih socialnega podjetništva v Sloveniji. Za boljše razumevanje delovanja italijanske socialne banke bom predstavila tudi italijanski socialnopodjetniški sektor.

V empiričnem delu naloge bom v študiji primera italijanske socialne banke Bance Etica ugotavljala, kakšna je njena vloga pri podpori socialnim podjetjem. Študija primera lahko kot raziskovalna metoda pripomore k našemu razumevanju posameznikov, skupin, organizacij, socialnih in političnih fenomenov, zato jo pogosto uporabljamo v psihologiji, sociologiji,

<sup>2</sup> Ta čaka le še na zeleno luč hrvaške centralne banke.

politični znanosti, socialnem delu in tudi ekonomiji, pri čemer raziskujemo določeno organizacijo ali denimo, menedžerski proces. Študija primera je torej podrobna raziskava, ki se intenzivno ukvarja z enim ali nekaj maloštevilnimi primeri; torej z eno ali več organizacijami ali skupin v organizacijah in skuša analizirati kontekst in procese, ki jih vključuje pojav, ki je predmet proučevanja. Raziskovanje se osredotoča na opisovanje, razumevanje, napovedovanje in/ali vplivanje na posamezni proces, osebo, kulturo, organizacijo itd. (Yin 2009).

Primer Banke Etica s sedežem v Padovi sem si izbrala zaradi geografske bližine, hkrati pa tudi zato, ker je ena od najpomembnejših socialnih bank v Evropi, ki že od leta 1999 deluje kot pomemben financer organizacij tretjega sektorja in lahko o njej govorimo kot o uveljavljeni finančni instituciji, ki je tudi članica vseh pomembnih krovnih združenj socialnih bank. Ima podružnice po celotni Italiji in tudi v Španiji, organizirano mrežo članov in že več let beleži postopno, a stabilno rast. Pomembna je tudi njena organizacijska struktura, saj je banka organizirana kot kooperativa, njene ustanoviteljice pa so bile prav nevladne organizacije, kooperative in sindikalne organizacije, ki so banko ustanovile z namenom, da bi finančno podpirala socialna podjetja, kooperative, mala podjetja ter ekološko in pravično trgovino, v ospredje pa postavljala človeka, okolje in lokalno skupnost. V več kot petnajstih letih je Banca Etica financirala več kot 23.000 družin in socialnih podjetij v skupni vrednosti 1,8 milijarde evrov, 70 odstotkov vseh posojil pa namenila neprofitnim organizacijam, ki se ukvarjajo z zmanjševanjem emisij CO<sub>2</sub>, ekološkim kmetijstvom, pravično trgovino ter drugimi socialnimi projekti (Grmadnik 2014). Konec leta 2015 je imela Banca Etica 38.209 članov, od tega 6.264 organizacij (pravne osebe) in 31.945 posameznikov (fizičnih oseb); celotni znesek financiranja je na dan 31. 12. 2015 obsegal 864,841 milijonov evrov (Banca Etica 2015). Njeno vlogo, skupaj z drugimi akterji na področju socialnega investiranja, je kot pomemben člen pri podpori socialne ekonomije v Italiji prepoznala tudi Evropska komisija (2014) v že omenjeni primerjalni študiji o stanju socialnega podjetništva v Evropi. Pri študiji primera me bodo zato zanimala naslednja raziskovalna vprašanja:

*Kakšna je vloga Banke Etica pri razvoju socialnih podjetij v Italiji?*

*Kakšne vrste pomoči nudi banka socialnim podjetjem?*

*Kakšni so kriteriji za pridobitev finančne podpore?*

*Kako poteka sodelovanje med Banco Etica in socialnimi podjetji?*



Bistvo študije primera je, kot ugotavlja Schramm (v Yin 2009), njena osredotočenost, da želi razsvetliti odločitve oziroma niz odločitev; zakaj so bile sprejete, kako si bile implementirane in s kakšnim rezultatom. Socialne banke se namreč v teoriji razlikujejo od klasičnih prav v tem, da ponujajo finančno podporo tistim organizacijam, ki jih tradicionalne banke velikokrat zavrnejo. Prav zato se med obema stranema vzpostavlja dolgoročen, neke vrste partnerski odnos recipročnosti, na kar kažejo tudi podatki o izjemno nizkih stopnjah slabih terjatev. Za socialne banke je pomembno, da skupaj z organizacijami, ki jih podpirajo, dosežajo ne le ekonomske, ampak tudi pozitivne družbeno-okoljske rezultate. Zato me bodo zanimali tudi kriteriji, po katerih banka opredeljuje projekte v dobro skupnosti, kakšni so inovativni produkti ter tudi neekonomski načini sodelovanja oziroma podpore, saj so socialne banke znane tudi po svoji izobraževalni, svetovalni in povezovalni vlogi socialnih podjetij.

Študija primera je kot celota zastavljena kvalitativno, zato se pri njej pogosto uporablja opazovanje z udeležbo ter različne vrste nestrukturiranih intervjujev (odprti, globinski intervju). Na oboje se bom osredotočila tudi sama, poleg tega bom kvalitativne podatke kombinirala tudi s kvantitativnimi (letnimi poročili, statistiko, arhivskimi podatki, študijami). Ugotovitve, pridobljene v študiji primera, bom uporabila v zadnjem delu naloge, pri čemer bom ob predstavitvi slovenskih pobud za vzpostavitev socialne banke, poskušala ugotoviti, ali se lahko te zgledujejo po modelu Bance Etica in njenem podpornem mehanizmu za socialna podjetja. Za boljšo primerjavo bom podala primerjavo med socialnopodjetniškima sektorjema v Italiji in Sloveniji, ki je nujna za razumevanje potenciala socialnega bančništva v obeh državah, saj je ob tem treba upoštevati specifične tradicije, zakonodajnih okvirov, velikosti trga obeh držav itd.

V nalogi želim nazadnje ugotoviti, kakšen potencial predstavlja socialna banka za področje socialne ekonomije v Sloveniji, kjer je število registriranih socialnih podjetij in kooperativ od uveljavitve zakona v treh letih naraslo na več kot 130 (MGRT 2015a), v širšem smislu pa bi lahko med organizacije socialne ekonomije uvrstili še okoli 900 organizacij, kot so zadruga, zavodi itd. (Bohinc in drugi 2014). Poskusila bom podati pojasnila, s kakšnimi izzivi se bo morala soočiti takšna banka, in podati nekaj smernic na področju vzpostavljanja trga socialnih financ v Sloveniji ter mehanizmov za financiranje socialnih podjetij. Ker je slovenska iniciativa šele v fazi razvoja poslovnega modela in o njej primanjkuje javno dostopnih podatkov, sem za jasnejšo sliko in več informacij opravila intervju s predstavnikom banke in s člani upravnega odbora SFSP, ki je ustanovitev socialne banke v svoji viziji finančne podpore socialnim podjetjem predlagal že leta 2012.

V nalogi bodo uporabljene naslednje metode dela:

- zbiranje in pregled dostopne literature ter interpretacija sekundarnih virov: knjig, člankov, poročil;
- analiza in interpretacija sekundarnih virov: zakonskih in podzakonskih aktov, strategij ter drugih dokumentov, ki urejajo področje bančništva in socialnega podjetništva, tako v Sloveniji kot Italiji;
- študija primera (Banca Etica) z uporabo kvalitativnih in kvantitativnih podatkov;
- globinski intervjuji z zaposlenimi v Banci Etica in drugimi deležniki ter s ključnimi akterji slovenske iniciative in predstavniki SFSP.

## 2 SOCIALNE FINANCE

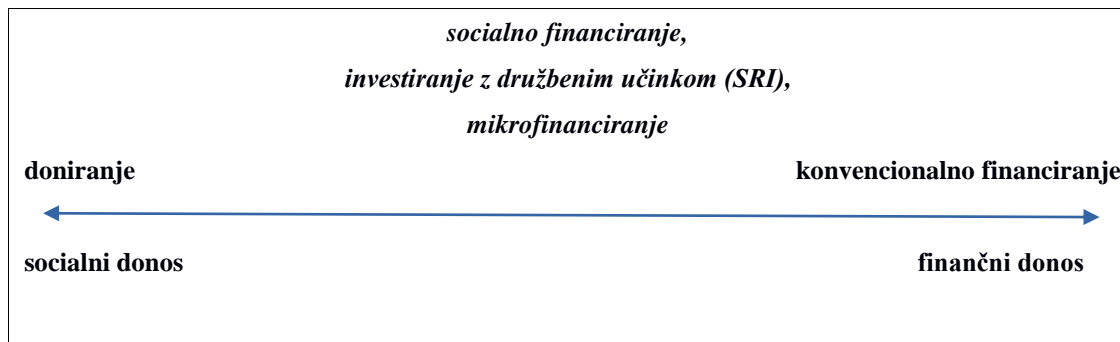
Banke kot institucije so vedno uživale ugled, ki pa ga je zadnja finančna in gospodarska kriza precej načela, saj je v veliki meri razgalila pohlep bančnikov in investorjev ter njihove špekulativne prakse, ki so se jih posluževali v želji po večjem in hitrem dobičku. Bančniki in sama finančna industrija so postali predmet javnega obsojanja in pozivov k ostrejši regulaciji ter poostritvam nadzora. A vsak sistem je samo toliko dober, kot ljudje, ki ga vodijo in tudi najbolj učinkovit nadzor ne bo preprečil nepravilnosti in številnih konfliktov, ki so vgrajeni v sam finančni sistem, kot so različni interesi varčevalcev in delničarjev, asimetričnost informacij, kompleksnost procesov, obvladovanje tveganj ob nepopolnih informacijah ali način meritve rezultatov (Bánfi 2013). Kaj je torej drugačnega v samem sistemu socialnih bank, v njihovem poslanstvu, delovanju, organizacijski kulturi in vrednotah, da so pritegnile takšno pozornost in jih mnogi dajejo kot zgled ali vsaj kot primer, iz katerega bi lahko tudi konvencionalne banke črpale nekaj dobrih praks. Začnimo pri širšem pojmu, katerega del so socialne banke – socialnih financah.

Socialne finance (angl. *social finance*) so izraz za različne načine uporabe finančnih sredstev za doseganje družbenih in okoljskih učinkov. Cilj inštitucij in posameznikov – vlagateljev v okviru socialnega financiranja so t. i. »*blended returns*« – kar bi lahko prevedli kot »mešani donosi«, ki so skupek finančnih, okoljskih in družbenih rezultatov; to pomeni, da poleg dobička prinašajo tudi ugodne okoljske in socialne rezultate, kot so npr. zmanjševanje emisij CO<sub>2</sub>, proizvodnja organsko pridelane hrane, oskrba na domu, zaposlovanje ljudi s posebnimi potrebami ali socialne kuhinje. Med socialno financiranje lahko uvrstimo družbeno odgovorno investiranje (angl. *social impact investing*), mikrofinanciranje, socialno oziroma družbeno odgovorno bančništvo (angl. *Social banking*) in tvegani socialni kapital (angl. *social venture capital*) (Weber 2012, 2).

Gre za relativno nov izraz v finančnih krogih, ki ga Weber opiše kot poskus doseganja pozitivnih družbenih izidov s pomočjo različnih vrst financiranja in bančnega delovanja.

Pozitivni družbeni učinek vključuje socialni, okoljski in trajnostni razvoj<sup>3</sup>, produkti in storitve socialnega financiranja pa obsegajo posojila, investicije, tvegani kapital ter mikrofinanciranje, ki ga nudijo socialne banke in mikrofinančne institucije (prav tam).

**Slika 2.1: Spekter financiranja: od dobrodelnosti do konvencionalnega financiranja**



Vir: Weber (2012, 5).

Kot je razvidno iz spektra financiranja po Webru (2012, 5), lahko socialno financiranje umestimo nekje na sredino, med donacije na levi strani daljice, pri katerih ne pričakujemo finančnega donosa, temveč zgolj socialnega, in med konvencionalno financiranje na desni strani daljice, pri katerem investitorji zasledujejo zgolj ustvarjanje dobička – torej večanje finančnega donosa, ne glede na družbeni učinek. V sredini osi se torej nahaja socialno financiranje s prej omenjenimi »mešanimi donosi«.

## 2.1 Mikrofinanciranje

»Mikrokredit je oblika pomoč revnim pri razvoju gospodarske dejavnosti, in sicer v obliki posojil manjših vrednosti, ki pogosto ne presegajo 30 do 40 ameriških dolarjev, ne da bi banka zanje zahtevala garancijo. Že v tem merilu lahko namreč dostop do kapitala spremeni človeška življenja« (Yunus 2009, 10). Tako mikrokredite pojasnjuje Muhammad Yunus, ki je mikrokreditiranje tudi najbolj populariziral in leta 2006 prejel Nobelovo nagrado za mir za svoja prizadevanja pri ustvarjanju ekonomskega in družbenega razvoja. Njegova organizacija Banka Grameen, ki je bila ustanovljena leta 1983 v Bangladešu, je številnim, predvsem ženskam, omogočila dostop do denarja za začetek lastne obrti in jim tako pomagala pri izhodu

<sup>3</sup> Trajnostni razvoj(angl. *Sustainable development*) Svet za okolje RS definira kot uravnotežen sonaravni razvoj, ki hkrati omogoča ohranitev raznovrstne narave, izboljšanje človekovega okolja ter zagotovitev primerne blaginje prebivalstva in skupnosti tudi za zanamce. Takšna vizija okoljske, gospodarske in socialne usklajenosti je vodilo za vse ljudi, da prispevajo k razvoju skupnosti in obče blaginje, kar zagotavlja možnosti za ugodne življenjske razmere tudi v prihodnje (2002, 176). Prvič je bil izraz sicer uporabljen leta 1987 v Brundtlandinem poročilu OZN.

iz revščine. Yunus je dokazal, da so tudi revni, ki jim banke niso želele posojati denarja prav zato, ker niso veljali za »zanesljive«, zmožni redno odplačevati svoje obveznosti, če se te prilagodene njihovim zmožnostim. Danes daje Grameen banka posojila več kot sedmim milijonom revnih, od katerih je 97 odstotkov žensk (Yunus 2009, 12).

Mikrokrediti – posojila majhnih vrednosti – dajejo predvsem možnost za finančno opolnomočenje ljudem v revnih državah ali predelih sveta, kjer nimajo dostopa do kapitala za svojo obrt ali (mikro) podjetje. Pod mikrofinanciranje štejemo poleg mikrokreditov tudi mikrovarčevanja in mikrozavarovanja, kot oblike pomoči za ljudi, ki sicer nimajo dostopa do bančnih storitev. Takih je po oceni Svetovne banke kar 2,5 milijarde, tudi med razvitimi državami pa je okoli 10 odstotkov državljanov brez bančnega računa, bodisi zaradi lastne odločitve ali nezmožnosti koriščenja bančnih storitev (Svetovna banka 2014).

Mikrokreditiranje je razvito po celem svetu, saj obstaja več kot 1800 mikrofinančnih institucij, okoli 63 odstotkov je neprofitnih organizacij, od tega jih 24 odstotkov deluje v Latinski Ameriki in Karibih, 22 odstotkov v Vzhodni Evropi in Centralni Aziji, 22 odstotkov v Afriki, 17 v Južni Aziji, 12 odstotkov v Vzhodni Aziji in Pacifiku ter štirje odstotki v Severni Afriki in na Bližnjem vzhodu. Več kot 50 odstotkov naštetih ponuja posojila manjša od približno 150 evrov. Skupaj posedujejo 98 milijard evrov in imajo okoli 96 milijonov aktivnih posojilojemalcev (Weber 2012).

Čeprav je mikrofinanciranje najbolj razširjeno v revnih državah oziroma državah v razvoju, pa je v nekoliko različni obliki popularno tudi v razvitem svetu, kjer mikrokredite ponujajo banke, skladi in druge finančne institucije. Yunus omenja (2012, 91), da gre za dva različna tipa mikrokreditov. Sam predlaga delitev na mikrokreditiranje z osredotočanjem na revščino (tip 1), kjer so odobrena posojila izplačana po nizkih obrestnih merah in brez zahteve po garancijah, in mikrokreditiranje z maksimiranjem dobička (tip 2), ki jih sam pripisuje komercialnim institucijam, katerih cilj je z zaračunavanjem visokih obrestnih mer prinašati dobiček delničarjem ali vlagateljem.

Lahko trdimo, da obstaja tudi neke vrste vmesni tip mikrokreditov, ki ga kot obliko finančne podpore nudijo predvsem socialne banke, o čemer bomo pisali v nadaljevanju (pa tudi komercialne banke in skladi), pri čemer so zneski posojil manjši in pogoji za njihovo pridobitev milejši kot pri drugih kreditih. V Sloveniji, denimo, za mikro, mala in srednja podjetja (MSP) Slovenski podjetniški sklad (SPS) ponuja mikrokredite v vrednosti od 5.000

do 25.000 evrov (SPS 2015), medtem ko je vlada v Sloveniji za leto 2016 napovedala tudi mikrokredite za socialna podjetja v skupni višini 12 milijonov evrov (Gole 2015), kar daje jasno vedeti, da gre za prilagojeno obliko finančne pomoči za manjše ali začetne naložbe.

## 2.2 Investiranje z družbenim učinkom

Za družbeno odgovorno investiranje se kot sopomenka uporabljajo tudi izrazi socialno (odgovorno) investiranje ali investiranje z družbenim učinkom (angl. *social impact investing*) ter trajnostno investiranje (angl. *sustainable investing*), v angleškem jeziku pa kar kratica SRI (*socially responsible investing*).

Finančna iniciativa Organizacije Združenih narodov (OZN) *United Nation Principles for Responsible Investment* – UNPRI (OZN 2015) tovrstno investiranje opredeljuje kot investiranje, pri katerem vlagatelj pri svojih naložbenih analizah in odločitvah upoštevajo tri načela: okoljevarstveno, socialno in načelo odgovornega upravljanja podjetja (angl. *environment, social, corporate governance* – kratica ESG). Okoljevarstveno načelo sledi skrbi za trajnostni razvoj in varovanje okolja, družbeni dejavniki so tisti, pri katerih se upošteva delovanje v korist družbe, ščitenje potrošnikovih interesov in spoštovanje človekovih pravic ter dobrobit skupnosti, pri odgovornem upravljanju podjetja pa se upoštevajo prakse notranjih struktur in mehanizmov, ki onemogočajo zlorabo vodilnih položajev, ter prakse upravljanja, ki ščitijo pravice delavcev in jim zagotavljajo ustrezne finančne in druge delavne pogoje (Pipan 2011).

Principi UNPRI za odgovorno investiranje (OZN 2015) so sledeči:

1. V svoje naložbene analize in odločitve bomo vpeljali socialna, okoljska in načela odgovornega upravljanja podjetij.
2. Kot aktivni lastniki bomo v naše poslovne politike in prakse vpeljali socialna, okoljska in načela odgovornega upravljanja podjetij.
3. Od potencialnih podjetij, kamor bomo vlagali svoje premoženje, bomo zahtevali razkritje socialnih, okoljskih in upravljalških načel njihovega poslovanja ter poročali o dilemah.
4. Znotraj skupnosti vlagateljev bomo aktivno promovirali družbeno odgovorno investiranje.
5. Pri uveljavljanju družbenih in okoljskih načel ter načel odgovornega upravljanja pri investicijskih odločitvah se bomo vlagatelji povezovali med seboj.

6. Aktivno bomo poročali o aktivnostih in napredku uveljavljanja načel OZN za odgovorno investiranje pri naših investicijskih odločitvah.

Bezjak (2013, 3) trdi, da je nov zagon družbeno odgovornemu investiranju dala prav zadnja finančna in gospodarska kriza, ki je načela dvome glede dobičkonosnosti podjetij, ki se oklepajo starih praks poslovanja. Vse več institucionalnih vlagateljev daje zato poudarek na dolgoročnost svojih investicij ter vpeljuje okoljske in družbene kriterije v svoje odločitvene procese. Med drugim pa Kiernan (v Bezjak 2009, 8) med razloge za »revolucijo trajnostnega investiranja« uvršča:

- pomanjkanje naravnih virov zaradi hitre industrijske rasti, večanje človeške populacije in urbanizacija;
- večja osveščenost potrošnikov in več dostopnih informacij glede poslovnih praks podjetij;
- vedno strožje regulatorne zahteve tako nacionalnih kot globalnih regulatorjev trga glede transparentnosti poslovanja podjetij;
- povečane aktivnosti nevladnih organizacij pri promociji družbeno odgovornih vidikov poslovanja podjetij;
- povečano zavedanje lastnikov podjetij in investorjev glede trajnostnih in družbeno odgovornih principov poslovanja podjetij.

Družbeno odgovorno investiranje je torej investiranje, pri katerem vlagatelji pričakujejo finančne donose, vendar je zanje pomembno tudi, da so ti rezultat vlaganja v projekte in poslovne prakse, ki ne veljajo za sporne (kot so, denimo, tobačna industrija, industrija proizvodnje orožja ali podjetja, ki povzročajo onesnaženje okolja in ne spoštujejo delavskih pravic). Katere so torej tiste strategije, ki se jih poslužujejo odgovorni vlagatelji, da poleg ekonomskih meril upoštevajo tudi načela ESG?

Za sprejem naložbenih odločitev se družbeno odgovorni investitorji poslužujejo sledečih aktivnosti in strategij (GSIA 2014; Bezjak 2013; Weber in Remer 2011):

- strategija izključevanja (angl. *negative screening*): vlagatelji iz svojih investicij izključijo delnice določenih podjetij zaradi nespoštovanja ESG (tobačna industrija, igre na srečo, pornografija, spolna diskriminacija, jedrska energija, kratenje delavskih pravic, onesnaževalci okolja);

- strategija izbire najboljšega v panogi (angl. *best-in-class screening*): vlagatelji izbirajo podjetja, ki veljajo za vodilna pri uveljavljanju družbeno odgovornih, okoljskih in upravljalških načel;
- pozitivno investiranje (angl. *positive investing*) oziroma upoštevanje kriterijev ESG: vključevanje podjetij glede na pozitivne okoljske in/ali družbene kriterije;
- delničarski aktivizem (angl. *shareholder action*): delničarji z javnim pritiskom vplivajo na vodstvo podjetja in njihovo odločanje; obsega različne strategije kot npr. pridobivanje pooblastil delničarjev za zastopanje na skupščinah, vključevanje njihovih predlogov v upravljalške prakse itd.;
- strategija umika (angl. *divesting*): vlagatelji se odločijo za umik naložb iz podjetij ali skladov, ki so kršila okoljska, etična ali družbena načela vlagateljev;
- strategija investiranja v skupnost (angl. *impact/community investing*): vlaganje v podjetja in projekte, ki se angažirajo predvsem za dobrobit skupnosti in so vključeni v reševanje težav predvsem neprivilegiranih družbenih skupin; se ukvarjajo z integracijo, izobraževanjem, vključevanjem brezposelnih na trgu dela itd.;
- trajnostno naravnano investiranje (angl. *sustainability themed investing*): vlaganje v podjetja, ki se ukvarjajo s proizvodnjo energije iz obnovljivih virov, s trajnostnim kmetovanjem, zelenimi energijami itd.

Omenimo še eno finančno inovacijo investicij z družbenim učinkom t. i. obveznice z družbenim učinkom (angl. *social impact bonds*). Gre za finančni mehanizem, pri katerem vlagatelji (banka, podjetja in posamezniki) financirajo družbeno učinkovito dejavnost neprofitnih organizacij in ob izteku praviloma dobijo dogovorjeni znesek, ki je bil zaradi izvajanja te dejavnosti prihranjen iz javnih sredstev. Pojasnimo na primeru pilotnega projekta, ki so se ga lotili v Veliki Britaniji na področju preprečevanja povratništva med mladoletnimi prestopniki. Ti davkoplačevalce stanejo približno 213 milijonov funtov na leto, če po izpustitvi ponovijo kaznivo dejanje v dveh letih. Takih je približno 73 odstotkov, saj se ob prenehanju kazni mnogi znajdejo na cesti in nimajo nobene formalne pomoči za vrnitev v družbo. Država se je zato zavezala, da bo denar vlagateljem v različne nevladne organizacije, ki se ukvarjajo s socializacijo prestopnikov, vrnila, če se bo znižal odstotek povratnikov, potem ko bodo ti vključeni v različne programe integracije. Mnogi sicer opozarjajo na vprašljivo določanje kriterijev merljivosti družbenih učinkov in na prelaganje odgovornosti države na zasebni in nevladni sektor v primeru neuspeha (Grmadnik 2012). Strokovna skupina za zaposlovanje, socialne zadeve in državljanstvo Evropskega ekonomsko-socialnega odbora (ESSO) (2013, 3) jih neposredno priporoča kot inovativno možnost financiranja, ki



lahko doprinese k proračunskim prihrankom, a hkrati opozarja, da so socialne obveznice precej sporne in bi bile potrebne dodatne raziskave o njihovih posledicah.

Družbeno odgovorno investiranje je danes eden najhitreje rastočih segmentov v industriji upravljanja premoženja v Ameriki, Kanadi in Evropi. Glavni akterji na trgu so institucionalni vlagatelji, še posebej pokojninski skladi, vse hitrejšo rast pa koncept družbeno odgovornega investiranja doživlja tudi med najbogatejšimi privatnimi investitorji (Pipan 2011). Kot ugotavlja združenje *Global Sustainable Investment Alliance* (GSIA) (2014) je družbeno odgovorno investiranje v vrednostne papirje naraslo iz 13,3 bilijonov evrov leta 2012 na 21,4 bilijonov evrov v letu 2014, kar je 61 odstotna rast<sup>4</sup>.

Čeprav je investiranje z družbenim učinkom v porastu, se sooča tudi s številnimi izzivi, med njimi Weber (2012, 20) našteva:

- ocenjevanje okoljski in družbenih učinkov je še vedno neučinkovito in drago;
- ni zadostne infrastrukture za učinkovite investicije;
- malo možnosti za investiranja v projekte, ki niso visoko tvegani;
- številni družbeni in okoljski izzivi ne morejo biti rešeni s povratnimi sredstvi oz. ne ponujajo finančnih donosov, torej so neprimerni za investitorje;
- meja med konvencionalnim investiranjem in investiranjem z družbenim učinkom je zelo zabrisana;
- potrebno je razviti indikatorje, ki bodo merili družbene in okoljske učinke ter jasno razmejevali med t. i. »feels good« in »do good« načeli; torej med tem, da se dobro počutimo, ker nekam vlagamo, in med tem, da vlagamo nekam, ker želimo dobro.

Kljub popularnosti je tovrstno investiranje še vedno precej ohlapen in heterogen koncept – najostrejši kritiki se sprašujejo o smiselnosti vključevanja nefinančnih kriterijev pri naložbenih odločitvah, ker je nejasno, kdo standarde določa, pojmovanje ESG pa se tudi razlikuje med tržišči in državami, poleg tega nekateri trdijo, da gre zgolj za marketinško metodo, ki naj bi privabila več vlagateljev. Spekter finančni donosov takšnega investiranja je velikokrat zelo raznolik, lahko prinaša tudi donose, ki so primerljivi s konvencionalnim investiranjem, zato izraz SRI povezujemo bolj s finančnim institucijami v ZDA, saj se ga

<sup>4</sup> GSIA je v svojem poročilu uporabila definicijo trajnostnega investiranja, ne da bi razlikovala med SRI in drugimi imeni, kot so odgovorno investiranje, socialno odgovorno investiranje, investiranje z družbenim učinkom (2014, 2).

poslužujejo tako komercialne banke kot dobrodelni investitorji. Ponujajo jih tudi finančne institucije kot so J. P. Morgan ali Deutsche Bank. Pri tovrstnem investiranju se posredniki torej ukvarjajo z obojim; konvencionalnim in družbeno odgovornim investiranjem, zato je meja včasih zabrisana (Weber 2012, 12).

Weber trdi, da je pri družbeno odgovornem investiranju upoštevanje ESG načel sicer res določen kriterij, a cilj je še vedno predvsem finančni donos: »V primerjavi s socialnim financiranjem je SRI bolj način, kako obvladovati tveganja in ustvarjati višje dobičke, kot pa zares dosegati okoljske, socialne in trajnostne učinke« (2012, 4). To je tudi ena od glavnih razlik s socialnimi bankami, ki jih predstavljamo v nadaljevanju, čeprav nekatere ponujajo tudi SRI investicije v sklade, ki jih oblikujejo po lastnih, večinoma strožjih kriterijih.

### **2.3 Družbeno odgovorne banke: socialne, zelene, etične**

Socialne banke so tiste ustanove, ki za dobro skupnosti in okolja ponujajo finančne produkte in storitve v pravni obliki banke, glavni cilj njihove ponudbe pa so družbeno-okoljske izboljšave, pri čemer ni pomemben le dobiček, ampak tudi koristni učinki za družbo in okolje (Weber 2012, 5).

Številni (De Clerck 2012; Benedikter 2011; Weber 2012) ugotavljajo, da izraz socialna banka nima enotne definicije in da se kot sopomenka uporabljajo tudi druga imena, kot so zelene, etične, eko, trajnostne, družbeno odgovorne banke ali alternativne banke. Velikokrat enega od poimenovanj banke vsebujejo že v samem imenu, denimo Banca Etica ali Ekobank.

Ena od krovnih globalnih organizacij *Global Alliance for Banking on Values* (v nadaljevanju GABV) kot širi izraz uporablja »bančništvo, ki temelji na vrednotah« (angl. *banking on values*) oz. družbeno odgovorno bančništvo. To ne zajema le socialnih bank, temveč tudi druge finančne inštitucije (finančne kooperative) ali mikrofinančne inštitucije.

Scheire in Maertelaere (v Weber in Remer 2011) v skupini družbeno odgovornih bank omenjata eno od možnih glavnih delitev, ki izvira ne le iz primarnega poslanstva bank, ampak tudi iz načina financiranja in organizacijske strukture. Socialne banke v grobem razdelita geografsko na banke, ki rešujejo probleme revščine (v razvijajočem se svetu oziroma na jugu) in etične banke (v razvitem svetu oziroma na severu). Med prve bi tako uvrstili prej omenjeno Banko Grameen Muhammada Yunusa, ki temelji predvsem na mikrokreditiranju, sama pa se bom v prihodnjih poglavjih posvetila predvsem drugim, torej »severnim«, etičnim bankam.

V zadnjih letih, ko so alternativne finančne institucije v porastu, mnogi menijo (Milano 2011; Relano 2015), da bi bila znotraj koncepta socialnega bančništva potrebna jasnejša opredelitev etičnih bank, saj so te pri svojih investicijah zavezane najstrožjim izključevalnim strategijam, prav tako striktno ne trgujejo na finančnih trgih, ampak se ukvarjajo izključno s hranilniško-posojilnimi storitvami, imajo posebne etične odbore, ki zagotavljajo notranje skladnosti poslovanja, in druge mehanizme, s katerimi izpolnjujejo etične standarde. Podrobnejše bom dileme predstavila v poglavju Etika in finance.

Sama bom kljub temu uporabljala predvsem širše poimenovanje socialna banka, razen v primeru, ko ohranjam poimenovanje v izvorniku, pri katerem pa bosta izraza etična ali družbeno odgovorna banka uporabljena kot sopomenki.

### 3 SOCIALNE BANKE

Lahko bi rekli, da socialne banke niso povsem del tržno usmerjene ekonomije, ampak posel usmerjajo k podpori trajnostnim projektom, ki so namenjeni razvoju skupnosti in okolju, v katerem delujejo. Tovrstne banke financirajo posojilojemalce, ki delujejo na področju okoljevarstva, socialnega podjetništva, izobraževanja, neprofitnih organizacij itd. Ne vlagajo v za družbo in okolje sporne industrije, kot so tobačna industrija ali proizvodnja orožja. Prav tako se ne ukvarjajo s finančnimi špekulacijami in (večinoma) ne trgujejo na medbančnem trgu.

Produkti in storitve socialnih bank so podobni tistim, ki jih ponujajo klasične banke: tekoči računi, kartično poslovanje, depoziti, krediti, investicije z dodatkom socialnega, okoljskega in etičnega kriterija. Cilj socialnih bank je pozitiven vpliv na družbo, okolje, ekonomijo in kulturo, zato je glavna razlika pri investicijski ponudbi ta, da banke ne le da imajo prepoved naložb v sporne industrije ali podjetja, ampak aktivno vlagajo sredstva za doseganje dobrobiti družbe z upoštevanjem trajnostnega razvoja. Ponudba njihovih storitev je namenjena predvsem ustanovam, (socialnim) podjetjem, posameznikom in neprofitnim organizacijam, ki delujejo in ustvarjajo pozitiven vpliv na področju socialnega varstva, zdravstva, izobraževanja, ekologije, kulture, delovne integracije, fizičnim osebe pa ponavadi financirajo energetske prenovne, nakupe ekoloških prevoznih sredstev, skupnostna oz. socialna stanovanja itd. Mnoge od njih imajo v svoji ponudbi tudi mikrokredite, ki jih konvencionalne banke ponujajo v manjšem obsegu (Mesojedec in drugi 2012).

Ne glede na kulturne razlike med posameznimi socialnimi bankami, njihovo velikostjo, poudarkom (bolj socialne ali bolj okoljske) ter produkti in storitvami, ki jih ponujajo, je za vse značilno, da imajo trajnostni razvoj, skrb za okolje in razvoj skupnosti ter visoke etične standarde že v samem »DNK-ju svojega delovanja«. Kljub temu, da se motivacije posameznikov, ki so del njenega poslovnega modela, torej ustanoviteljev, investitorjev, varčevalcev, kreditojemalcev, socialnih podjetij in drugih deležnikov razlikujejo, vsi delijo univerzalne človeške vrednote, ki jih prenašajo v prakso (De Clerck 2009).

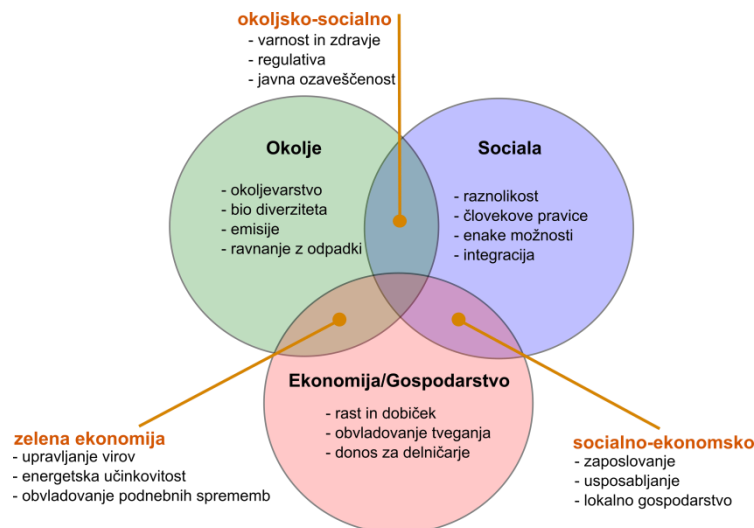
#### 3.1 Temeljna načela socialnega bančništva

Po pregledu temeljne literature in statutih krovnih organizacij socialni bank, kot so GABV in FEBEA – *European Federation of Ethical and Alternative Banks* (v nadaljevanju Febea) in

*Institute for Social Banking* (v nadaljevanju ISB) lahko oblikujemo nekaj ključnih načel socialnih bank, kot so trajnostna naravnost, transparentnost, raznolikost, participativnost, inkluzivnost, etičnost, zmeren dobiček. Povzemamo predvsem načela socialnega bančništva, kot jih promovira GABV (2014, 7):

1. Trojni izid ali angl. »*triple bottom line*« je središče poslovnega modela banke. V tradicionalnih bankah se uporablja izraz »*single bottom line*«, pri katerem je cilj zgolj finančna učinkovitost (torej dobiček), medtem ko »*double bottom line*« upošteva še načelo družbenega učinka, »*triple bottom line*« pa slednjega nadgrajuje še z okoljskim. Upošteva tudi načela t. i. »trojnega P« (angl. *triple P: People, Planet, Profit*; torej ljudje, planet, dobiček).

**Slika 3.1: Trojni izid ali »triple bottom line«**



Vir: prirejeno po Rodriguez in drugi (2002, 8).

Kot je razvidno iz diagrama, se pri trojnem izidu prepletajo področja sociale, okolja in gospodarstva. Da bi banka upoštevala trojni izid, so produkti in storitve banke zasnovani in oblikovani tako, da rešujejo izzive družbe, so okoljsko zavedni, pri tem pa ustvarjajo zmeren dobiček, ki jim omogoča vzdržen poslovni model, zanesljivost in trajnostno naravnost, ni pa dobiček sam po sebi cilj delovanja takšne banke. Dobička banka ne deli med člane oziroma delničarje, temveč ga reinvestira v nove projekte ali pa uporabi za kapitalsko krepitev banke. »Socialne banke upoštevajo tri različne standarde pri presojanju in odločanju o naložbenih priložnosti, pri čemer enakovredno upoštevajo dobiček, saj si ne morejo privoščiti izgub, ker bi lahko bil s tem ogrožen njihov razvoj« (Benedikter 2011, 51).

2. Podpora realnemu gospodarstvu: izraz (angl. *real economy*) se uporablja za tisti del gospodarstva, ki proizvaja dobrine, produkte in storitve ter se v tem razlikuje od finančnega gospodarstva, ki se ukvarja s finančnimi storitvami. Benedikter (2011, 27) ga definira kot tiste kreativne aktivnosti (vključno z industrijo, trgovino ter drugimi vrstami podjetniških oblik), ki konkretno ustvarjajo vrednost in, še pomembneje, novosti. Je središče sodobne družbe in tisti del, ki so ga pred in med finančno krizo »mainstream« banke najbolj zanemarile in je bil finančno podhranjen, saj so banke posojale denar večinoma za špekulativno ekonomijo in naložbe v nepremičnine (predvsem v ZDA).

3. Vpetost v lokalno okolje: vloga socialne banke je močna povezana s skupnostjo, v kateri deluje. Podpira torej trajnostni razvoj v lokalnem okolju, skrbi za povezanost med civilno družbo in se trudi s svojim finančnim udejstvovanjem podpirati projekte, ki rešujejo družbeno-okoljske izzive. Kot bomo videli v nadaljevanju, je večina socialnih bank nastala prav v manjših mestih, celo vaseh.

4. Dolgoročno sodelovanje s strankami: banka se zavzema za aktivno sodelovanje s svojimi strankami, tako da analizira njihove ekonomske aktivnosti, ocenjuje tveganja pri izvajanju podjetniških praks, varčevanju, naložbah in jim pomaga pri oblikovanju trajnostno naravnanih poslovnih modelov ter se trudi prilagoditi svoje storitve in produkte njihovim potrebam (daljše ročnosti kreditov, milejši pogoji za pridobitev kreditov, različni tipi zavarovanj in jamstev itd.).

5. Trajnostna naravnost in odpornost na zunanje pretese: ker banke zasledujejo dolgoročne cilje, gradijo s tem trdnost in odpornost na zunanje pretese (krize), ob tem pa prepoznavajo, da nobena banka niti njihove stranke niso popolnoma imune na različne izzive in tveganja, ki jih prinaša ekonomsko udejstvovanje. Svoje strategije oblikujejo dolgoročno, zato so tudi zagovornice zmerne in ne prehitre rasti.

6. Transparentnost: socialne banke ohranjajo visoko stopnjo transparentnosti, pri čemer njihovi varčevalci vejo, kam gre njihov denar, kam je investiran, kakšne projekte banka podpira. Redno objavljajo poročila, v katerih javno razkrivajo finančne vložke v podjetja in projekte. Kot pravi De Clerck: »Transparentnost – torej razkritje, kaj banka financira, je predpogoj za odprt dialog s strankami in civilno družbo« (De Clerck 2009, 13).

7. Participativnost/demokratičnost: socialne banke so velikokrat organizirane kot kooperative oziroma zadruge<sup>5</sup>. Ob tem je treba poudariti, da ni vsaka zadružna banka že sama po sebi socialna banka, niti ni rečeno, da banka kot delničarska družba ne more delovati kot družbeno odgovorna. Velikokrat je pravna oblika bank pogojena tudi z bančnimi zakonodajami v posameznih državah.

»Zadruge imajo poseben sistem prerasporeditve in so zasnovane tako, da zadovoljujejo potrebe svojih članov. Razglašajo moralni sistem, v katerem so visoko cenjene vrednosti, kot je npr. demokracija, enakopravnost, pravična delitev, solidarnost, poštenje in družbena odgovornost. Močno poudarjajo izobraževanje in usposabljanje ter trdijo, da jim je mar za skupnost« (Bajo Sanchez in Roelants 2015, 157–158). Med glavna zadružna pravila sodijo:

- demokratičnost članskega upravljanja: en človek, en glas;
- prostovoljno in odprto članstvo;
- izbira dolgoročnejših podjetniških strategij;
- ustvarjanje premoženja in kapitalska udeležba članov v delovanju in poslovanju zadruge;
- skrb za skupnost: zadruge so močno povezane s krajem, v katerem delujejo;
- pomen informacij, izobraževanja in usposabljanja: deležniško zasnovana podjetja, med katere spadajo zadruge, lahko zagotovijo učinkovito člansko upravljanje, če veliko vlagajo v izobraževanje ne le višjih menedžerjev, ampak tudi običajnih članov.

Prav v takšni organiziranosti lahko iščemo vzroke za odpornost tovrstnih bank na krize. Kot ugotavljata Bajo Sanchez in Roelants (2015), ki sta analizirala številne zadruge (tudi finančne) po svetu in njihovo poslovanje med finančno in gospodarsko krizo, je pomembno, da prevzamejo dejanski člani nadzor nad družbo in da ima skupno dobro prednost pred sistemsko prevlado mehanizmov za iztiskanje takojšnjih finančnih dobičkov.

Če pa so socialne banke organizirane v drugačni pravni obliki, omogočajo, da se v vodenje in odločanje vključijo tudi predstavniki zainteresiranih javnosti.

<sup>5</sup> Zadruga je organizacija vnaprej nedoločenega števila članov, ki ima namen pospeševati gospodarske koristi in razvijati gospodarske ali družbene dejavnosti svojih članov ter temelji na prostovoljnem pristopu, svobodnem izstopu, enakopravnem sodelovanju in upravljanju članov (Zakon o zadrukah 1993). Izraza kooperativa in zadruga bom uporabljala kot sopomenki.

8. Skrb za razvoj človeških virov: zelo pomembna je tudi bančna organizacijska kultura in skupne vrednote zaposlenih. Ti morajo omenjena načela upoštevati na vseh nivojih odločanja, zato razvoju človeških virov v socialnih bankah namenjajo posebno pozornost (izobraževanja, posebni načini izbora kandidatov, notranji kodeksi).

Benedikter (2011) med temeljnimi načeli socialnega bančništva omenja tudi »razvoj človeštva« (angl. *human development*), pri čemer misli na trajnostni razvoj, »zelen lifestyle«, ozaveščene, etične potrošnike in skrb državljanov za skupno dobro. Socialne banke imajo to zmožnost, da vključujejo varčevalce in kreditorejmalce, potrošniške in podjetnike skupaj za investicije – denimo v organsko poljedelstvo, zdravstveno nego, izobraževanje ali skrb za ljudi s posebnimi potrebami. Zanje je banka ponavljajoč in zavestni proces usmerjanja denarnega toka tja, kjer je potreben za uresničevanje družbenega potenciala (De Clerck 2009, 10).

### 3.2 Glavne razlike med tradicionalnimi in socialnimi bankami

San Jose in Retolaza (2008) za večjo jasnost podajata nekaj temeljnih razlik med obema tipoma bank; konvencionalnimi in socialnimi.

**Preglednica 3.1: Razlike med obema tipoma bank**

Tradicionalne banke	Socialne banke (etične banke)
Cilj je doseganje ekonomske koristi.	Cilje je doseganje družbeno-okoljske koristi.
Naslavljajo stranke, ki iščejo dobiček in varnost.	Naslavljajo stranke, ki želijo, da je njihov denar uporabljen etično.
Sodelujejo v procesih, ki jim prinašajo največje dobičke.	Vlagajo v podjetja, ki težijo k družbenim in okoljskim izboljšavam.
Podpirajo podjetja, ne da bi uporabljala negativno izključevanje ( <i>negative screening</i> ).	Podpirajo podjetja z uporabo pozitivnih kriterijev ( <i>positive screening</i> ).
Ne ponujajo jasnih podatkov, kam vlagajo sredstva.	Javno objavljajo podatke o vseh naložbah.
Ne dajejo možnosti strankam za soodločanje pri odločitvah o finančnih naložbah z njihovim denarjem.	Stranke se lahko odločajo, za katera področja naj bo porabljen njihov privarčevani denar (okolje, sociala, kultura).
Dajejo kredite strankam na podlagi jamstev in garancij.	Dajejo tudi kredite brez jamstev za izvedljive projekte.
Ponujajo kredite, ki so bolj priročni za banke kot za stranke.	Nudijo kredite, ki so prilagojeni potrebam določenih projektov.
Odločitve sprejemajo direktorji.	V odločitve so vključeni vsi člani.

Vir: San Jose in Retolaza (2008, 58).



Ob tem dodajam še dodatna pojasnila na določene točke; tudi socialne banke kot skrben gospodar namenjajo veliko pozornosti obvladovanju kreditnih tveganj in zavračajo podporo projektom, ki jih ocenijo kot finančno nevzdržne ali preveč tvegane. Socialne banke torej niso dobrodelne ustanove ali neprofitne organizacije. Te so seveda izjemno pomemben del civilne družbe, saj številni družbeni-okoljski izzivi ne omogočajo (tudi) finančnih donosov, temveč jih je mogoče podpreti izključno z donacijami ali drugimi oblikami nepovratnih finančnih spodbud. Kot poudarja tudi Mario Crosta (v Grmadnik 2014), (nekdanji) generalni direktor italijanske Bance Etica: »Etično bančništvo ne pomeni, da je to usmiljeno bančništvo in da dajemo posojila vsakemu. Če projekt nima finančne vzdržnosti, mu rečemo ne – in velikokrat rečemo ne.« Ne glede na njihovo družbeno misijo je za socialne banke, tako kot za druge poslovne subjekte, cilj ekonomska vzdržnosti oziroma rast, da bi z njo lahko še naprej uresničevale svoje družbeno poslanstvo (Remer 2011, 138).

Razlika med obema tipoma bank je tudi ta, da so socialne banke izkoristile nišni sektor, ki ga klasične banke niso – socialno ekonomijo oz. t. i. tretji sektor, ki največ investira v zelene in socialne inovacije (The Vienna Group of Citizens 2015, 23). Zadnja leta na trg, ki so ga so sedaj pokrivalo le socialne banke, s ciljem po doseganju čim večjih dobičkov, vstopajo tudi konvencionalne banke s svojo prilagojeno ponudbo predvsem »zelenih« in »socialno« orientiranih produktov, kot so družbeno odgovorni (SRI) skladi.

Relano (2015) sicer prepoznava socialne banke kot možni odgovor na družbeno odgovornost v finančnem sistemu<sup>6</sup> na sploh, saj imajo socialne banke naslednje karakteristike:

- ne sodelujejo pri špekulativnih operacijah na finančnih trgih, ampak so osredotočene na temeljno delovanje banke; zbiranje varčevalnih vlog in njihovo distribucijo preko kreditov;
- ne ocenjujejo projektov zgolj po finančnih donosih, ampak upoštevajo tudi etično, socialno in okoljsko dimenzijo podjetij ali organizacij, ki jih financirajo;
- spodbujajo solidarnost med varčevalci in kreditorejmalci, da lahko omogočijo najemanje kreditov po nižji obrestnih merah;

<sup>6</sup> Tudi klasične banke v zadnjih letih v svoja letna poročila vključujejo poročanje o družbeni odgovornosti, denimo, koliko so privarčevale na električni energiji, kaj so storile za varstvo okolja in zdravje zaposlenih, koliko so bile dobrodelne itd. Ne da bi zanemarili takšna prizadevanja bank, toda socialne banke imajo družbeno odgovornost v samem bistvu svojega delovanja, ta ni le del njene prakse ali marketinške poteze za večanje zaupanja in naklonjenosti njenih strank, saj zmanjševanje porabe papirja za tiskanje ni zares pokazatelj spremembe njihovega delovanja ali miselnosti.

- pokrivajo lokalno ali regionalno področje in tako nagovarjajo manjšo populacijo potrošnikov.

Pojasnimo, da bi širše gledano lahko tudi hranilnice, kreditne zadruga ali druge vrste kooperativno organiziranih bank uvrstili med socialno bančništvo, saj temeljijo na podobnih načelih (solidarnost, demokratičnost, povezanost s skupnostjo), a predvsem največje so že pred leti pričele tekmovati s konvencionalnimi bankami in se oddaljile od svojega resničnega poslanstva ter postale predvsem profitno usmerjene, kar je mnoge pripeljalo tudi do propada. Posebno močan pritisk po tekmovanju s klasičnimi bankam se je pričel v 90. letih prejšnjega stoletja, ko so globalizacijski procesi pričeli močno spreminjati bančno industrijo (hiter tehnološki napredek, novi, kompleksni finančni instrumenti, liberalizacija in deregulacija finančnega trga, novi kapitalski tokovi ter racionalizacija stroškov poslovanja (Relano 2015). Kot ugotavlja De Clerck (2009), so kooperativne banke razširile svoje aktivnosti na »mainstream« področje bančništva in s tem izgubile svoje socialno poslanstvo.

Še nekaj pa je skupno čisto vsem bankam, o katerih je govora: vse potrebujejo za svoje delovanje (bančne oz. finančne) strokovnjake, ki premorejo ekonomsko znanje, in vse tekmujejo na prostem trgu pod okriljem bančne zakonodaje posamezne države in nadnacionalnih regulatorjev.

### **3.3 Zgodovina socialnega bančništva**

Socialne banke imajo različno zgodovino glede na to, kje so bile ustanovljene in kakšni so bili nameni za njihovo ustanovitev. Če se osredotočimo na Evropo, lahko ugotovimo, da so na razvoj socialnega bančništva najbolj vplivala zadružna gibanja z močno solidarno noto s konca 19. in začetka 20. stoletja ter okoljska in socialna gibanja iz 60. in 70. let 20. stoletja. V Italiji so imele močno vlogo katoliške inštitucije, predvsem v Nemčiji in na Nizozemskem pa so prve socialne banke nastale na osnovi misli »finančnih humanistov«, kakor Benedikter (2011, 69) poimenuje avstrijskega filozofa Rudolfa Steinerja<sup>7</sup> (1861–1925) in socialnega reformatorja Silvia Gesella (1862–1930) ter dediščini hranilništva in kreditnih zadrug.

<sup>7</sup> Steiner je sicer v javnosti bolj znan kot oče waldorfske pedagogike.

### **3.3.1 Antropozofska tradicija Rudolfa Steinerja in »free money« Silvia Gesella**

Poglejmo najprej nekaj osnovnih idej o organiziranosti družbe in gospodarstva, na katerih je svoje tako imenovano tričleno gibanje zasnoval Steiner, in ki so jih uporabili ustanovitelji prvih socialnih bank. Po njegovem je socialni organizem razčlenjen na tri dele: gospodarsko življenje, ki predstavlja proizvodnjo, cirkulacijo in potrošnjo blaga, drugi člen je javno pravo oziroma politično življenje – pravno življenje države, tretji pa je duhovno življenje, ki zajema kulturo (Fištravec 2003, 46). Za razumevanje socialnih bank je pomembno, da razložimo gospodarski člen družbe. Za Steinerja gospodarsko življenje socialnega organizma pomeni, da se zadovoljevanje človekovih interesov in potreb v gospodarskem sistemu uresničuje s proizvodnjo in izmenjavo blaga in dobrin, katerim daje vrednost človekova potreba. Blago po njegovem ne dobi svoje vrednosti abstraktno ali poljubno, marveč samo tako, da mu vrednost podeli tisti, ki ga troši (Fištravec 2003, 56). »Izdelek človeka proizvajalca dobi svojo vrednost (postane blago) šele takrat, ko se pojavi človek-potrošnik« (Steiner v Fištravec 2002, 58).

Steiner je zagovornik podjetništva in individualnih sposobnosti posameznika, ki se organizira s pomočjo kapitala, na drugi strani pa so ljudje, potrošniki, ki želijo dosežke podjetnikovih sposobnosti. Lastnik kapitala ima pravico razpolagati s svojo lastnino v skladu s svojo iniciativo, »pravica razpolaganja pa se lahko spremeni takrat, ko se privatna lastnina prične pretvarjati v sredstvo za neutemeljen razvoj moči, ki v osnovi nima ničesar skupnega z načeli, ki veljajo v gospodarskem sistemu in so povezani z neprestanim kroženjem materialnih dobrin in blaga« (Steiner v Fištravec 2003, 60). Če bi na kratko povzeli Steinerjevo misel, bi dejali, da vidi gospodarstvo kot neke vrste platformo, kjer denar kroži in se ne sme kopičiti, ljudje pa vstopajo v menjavo preko produkcije in dela ter potrošnje. Ob tem obsoja kopičenje denarja in del rešitve vidi v dobrodelnem denarju oziroma doniranju. Steiner se je zavzemal za »prizemljeno« bančništvo in finančni sistem, ki bi sistematično kombiniral posojanje denarja in donacije. Posojanje bi bilo namenjeno majhnim in srednje velikim ekonomskim družbam/podjetjem, medtem ko bi bil podarjeni denar namenjen v kulturne in izobraževalne namene. Čeprav so bile v času, ko je nastajal njegov družbeni manifest, na pohodu socialistične ideje, ki so se začele kazati skozi sovjetski socialni eksperiment, jih je sam zavrnil, ker je menil, da naloga države ni omejevanje ali izničevanje privatne lastnine, mora pa kapital osebe, ki preneha upravljati s proizvodnjo, preiti na drugo osebo ali skupino ljudi, da bi še naprej služil socialnemu organizmu (Fištravec 2003).

Tudi socialni reformator Silvio Gesell je bil kritik vzpenjajoče se socialistične ureditve ekonomije z državnim planiranjem, prav tako pa tudi kapitalistične ureditve, utemeljene na prostem trgu. Verjel je v neke vrste socializem, ki je v ekonomiji usklajen s posamezniki. Prihodek bi moral biti razdeljen glede na količino dela posameznika, medtem ko je za plačevanje najemnin (za npr. uporabo zemlje) menil, da povzroča motnje v sistemu, zato se je zavzemal za njihovo odpravo, da bi se izboljšal standard nižjega sloja. Njegova ideja »naravnega ekonomskega reda« ali »svobodne ekonomije« ter »svobodnega denarja« (angl. *free money*) je neke vrste tretja pot, ki temelji na tržnem gospodarstvu, zasebni lastnini produkcijskih sredstev in denarja, vendar osvobojenega obresti in pristojbin oziroma najemnin (Soliani 2013; Benedikter 2011).

Gesell je verjel v kompetitivno podjetništvo, ne pa povsem v tržni kapitalizem. Finančne obresti tistih, ki kopičijo denar na bankah, in tistih, ki špekulirajo s posli, povezanimi z lastništvom zemlje, bi morali biti opuščeni za skupno dobro svobodnih in podjetnih državljanov. Za razliko od Marxa je verjel, da izkoriščanje delovne sile nima svojega izvora v lastništvu produkcijskih sredstev, ampak do njega pride v sferi distribucije zaradi strukturnih defektov monetarnega sistema. Denar kot medij izmenjave je imel zanj – podobno kot za grškega misleca Aristotla – kontradiktorno naravo; po eni strani je olajšal ekonomsko aktivnost, po drugi strani pa je bil instrument moči, ki lahko nadvlada trg. Gesell se je tako ukvarjal predvsem z vprašanjem, kako bi lahko presegel oderuško naravo denarja, ne da bi uničil njegovo pozitivno lastnost nevtralnega medija menjave (Onken 2000, 602).

Čeprav se Steiner in Gesell nista poznala, sta oba razvila neke vrste »antropomorfičen« koncept denarja in kapitala, njune misli pa so si v mnogočem podobne; za oba je denar samo orodje in ne sredstvo kopičenja, saj to onemogoča produktivnost v sferi realnega gospodarstva in povzroča sistemsko neravnovesje. Za oba je bila ideja denarja nekaj, kar bi moralo slediti življenjskemu ciklusu; denar bi se moral »roditi« (biti natisnjen), se postarati (zgubiti vrednost znotraj določenega časovnega okvirja) in na zadnje »umreti« (dokončno zgubiti vrednosti), da bi naredil pot novemu denarju. Vsakdo bi želel porabiti denar čim hitreje, zato se denar ne bi kopičil, ampak bi krožil z maksimalno hitrostjo znotraj realnega gospodarstva in tako zagotavljal večanje produktivnosti in zaposlenosti. Če bi povzeli njune misli, bi dejali, da mora denar za blaginjo proizvajalcev in potrošnikov preprosto krožiti oziroma prehajati od tistih, ki imajo višek, do tistih, ki ga nimajo dovolj oziroma ga rabijo za produkcijo. Ob tem je treba dodati, da ne Steiner ne Gesell nista verjela, da je takšen model primeren za celotno ekonomijo, temveč bi denar, kot sta ga imela v mislih, lahko bil rešitev na lokalni ali

regionalni ravni. Lahko rečemo, da sta si predstavljala, da je mogoče delovanje dveh tipov gospodarstva na dveh ravneh, lokalni in nad/nacionalni<sup>8</sup>.

Nekoliko sta se njuna pogleda razlikovala pri dojemaju kapitala. Medtem ko ga je imel Steiner za nekaj pozitivnega, pri čemer je bil največji izziv, kako ga najboljše obvladovati za dobro skupnosti, pa je bil za Gesella to moderna iznajdba, ki omogoča izkoriščanje in odvisnost politike, kulture in družbe od velikih kapitalističnih konglomeratov. Pri tem lahko opazimo, da so bile Gesellove ideje bližje socializmu, medtem ko je bil Steiner bolj naklonjen dialogu znotraj ekonomije in sistematičnemu odnosu med proizvajalci, prodajalci in potrošniki – neke vrste »Arturjevi okrogli mizi«; torej demokratični, konsenzualni ekonomiji in ne ekonomiji, ki hrepeni po dobičku oziroma ekonomiji »vsi proti vsem« (Benedikter 2011, 71).

Medtem ko je Steinerjevo tričleno gibanje postalo tudi politično gibanje (in to prav v času vzpona nacizma, zato so ga nacisti večkrat skušali ubiti), Gesellove ideje niso nikoli zajele širše publike. Oba misleca so ponovno »odkrili« socialni reformatorji v Evropi, npr. Wilhelm Schmundt (1898–1992) in Wilhelm Ernst Barkhoff (1916–1994) v Nemčiji šele po drugi svetovni vojni v 50. in 60. letih. Ustanovila sta prvo socialno banko, danes eno največjih bank – GLS Bank. Na Nizozemskem pa se je po Steinerju zgledoval Bernard Lievegoed, doktor medicine in pedagog, ki je v 70. letih ustanovil še danes delujoči inštitut *Institute for Organizational Development*, v okviru katerega je sodeloval z različnimi organizacijami in posamezniki ter jim pomagal uresničiti njihove ekonomske, socialne in kulturne cilje (Benedikter 2011, 68–73).

### **3.3.2 Monte di Pietà, pojav hranilnic in kreditnih zadrug**

Italijanski ekonomist in raziskovalec socialnega bančništva Riccardo Milano (2011) zometke socialnih bank najde v zapuščini katoliških organizacij Monte di Pietà. To so bile italijanske banke med 14. in 16. stoletjem, ki so delovale kot generator razvoja, bile pa so tudi neke vrste centri kulture. Podpirale so kulturne, politične in religiozne aktivnost okolja, v katerem so

<sup>8</sup> V času zadnje finančne krize smo bili priča številnim alternativam, ki jih neposredno lahko najdemo v njihovih zamislih o denarnih tokovih: vzpostavitev lokalnih valut v Španiji, Grčiji in na Portugalskem, uveljavitev blagovne zamenjave in ponovne uporabe rabljenih izdelkov, t. i. časovne banke (izmenjevanje storitev namesto denarnega plačila; npr. nekdo ponudi, da bo eno uro pazil nekemu otroku, medtem ko mu bo nekdo drug popravil kolo), oddajanje zemlje v najem za obdelavo ter plačilo s pridelki itd.

delovale, ter pomagale obubožanim. Prva tovrstna organizacija je nastala na idejah frančiškanskega reda, ki se je odpovedal svoji lastnini, a hkrati iskal pot in načine, kako pomagati skupnosti. Frančišek, začetnik reda, se je zavedal, da je za ustvarjanje presežkov v kmetijstvu in trgovini nujno razširiti področje gospodarske dejavnosti in zagotoviti, da lahko v njej vsi sodelujejo. Glede dobrodelnosti pa je bilo njihove mnenje sledeče: donacija (dobrodelnost) pomaga preživeti, a ne pomaga živeti, kajti živeti pomeni proizvajati in donacija ne pomaga pri proizvodnji.

V 15. stoletju so bančni posli v Italiji, ki je zgodovinsko gledano tudi zibelka bančništva, cveteli. Obsegali so posojanje z obrestmi in menjavo kovancev, kar je omogočalo trgovanje med različnimi regijami, ki so uporabljale svoje valute, banke pa so delovale tudi kot javne banke (torej za financiranje državnih potreb: vojske, birokratskega aparata). Frančiškani so obsojali zaračunavanje oderuških obresti in se spopadli z izzivom, kako poskrbeti za revne in jim ponuditi pomoč pri gospodarskem udejstvovanju, zato so se sami lotili kreditne aktivnosti z namenom nudenja pomoči na neprofitnih temeljih ter ustanovili organizacijo Monti di Pietà (Milano 2011, 19). Ta, neke vrste »alternativna« bank, je bila ustanovljena z donacijami in dobrodelnimi prispevki ter je dajala posojila trgovcem in obrtnikom za delovanje (prepovedana so bila posojila za udobje ali luksuz). Računala je nizke obresti – toliko, da je zagotavljala stalni tok denarja, in je bila neke vrste simbol kljubovanja oderuštvi. Banka se je hitro širila po Italiji. Kot povzema Milano (2011, 20), so bile njene posebnosti sledeče:

- tesna povezanost z lokalno skupnostjo (denar je posojala samo prebivalcem na določenem področju, kjer je delovala);
- posojila je dodeljevala, če so bili zneski sorazmerni z jamstvi;
- upravičeni do sredstev so morali priseči, da bodo denar porabili za moralno neoporečne dejavnosti oziroma produkte;
- banka je bila aktivna v različnih socialnih aktivnostih znotraj skupnosti (skrb za revne, ostarele itd.);
- sprejemala je prostovoljne depozite in jih obrestovala;
- nudila je pomoč revnim ženskam;
- skrbela je za blagajniška dela tudi drugih povezanih institucij.

Banka je tako postala tudi neke vrste model za hranilnico, saj so lahko pri njej varčevali tudi aristokrati, srednji in nižji razred. Razvoj banke so zavrla Napoleonova osvajanja, ponovno je banka pridobila svojo samostojnost leta 1815, ko se je njen model spremenil v hranilnico.

Te so postale popularne od 18. stoletja dalje, vzporedno z razvojem industrijske revolucije. Ljudje so na bankah shranjevali svoje prihranke, ki so služili za financiranje različnih dejavnosti v skupnosti. Hranilnice so se hitro razširile po Evropi; v Nemčiji so jih poznali pod imenom »sparkasse«, v Španiji so se imenovale »caje« ali »caixe«, v Franciji »caisse«. Glavna funkcija hranilnic je bila sprejemanje denarnih sredstev fizičnih oseb v obliki hranilnih vlog in dajanje kreditov. Dufays (2012) za začetek socialnega bančništva tako omenja vzajemno hranilnico škotskega duhovnika Henryja Duncana iz Ruthwella, ki je leta 1810 ustanovil organizacijo, ki se je ukvarjala z zbiranjem prihrankov, tistih z omejenimi sredstvi. Ni trgovala na borzi, pač pa je bil dobiček pridobljen iz vlaganja v vzajemno korist. Imela je podoben model kot današnje hranilnice, za katere je značilno, da so močno vpete v lokalno okolje in se zavzemajo za njegov razvoj.

Hranilnice se bile neke vrste simbol boja proti oderuštvi, ki je še vedno krojil usode najrevnejših, dajale pa so tudi možnost za dostop do denarnih sredstev oziroma posojil ljudem z omejenimi finančnimi zmožnostmi, torej tistim slojem, ki za druge banke niso bili zanimivi. Hranilnice so se pojavile predvsem v dveh oblikah; kot kreditne zadruge (»ljudske banke«, angl. *people's banks*, ital. *banca popolare*, nem. *Volksbank*) ali kot kmečke hranilnice, ki so bile namenjene predvsem opolnomočenju kmetov. Prve, kreditne zadruge, za katere je značilno, da so bili varčevalci tudi lastniki bank, so se oblikovale tudi pod vplivom združnega gibanja (Milano, 2011). Prva zadruga je sicer bila potrošniška zadruga, ki je nastala leta 1844 v manchestrskem predmestju Rochdale. Ustanovili so jo večinoma tkalci, da bi imeli trgovino z dobrinami, ki si jih delavci drugače ne bi mogli privoščiti. Člani so zapisali organizacijska načela, s katerimi so določili temeljni vzorec združne dejavnosti in se do danes niso bistveno spremenila: prostovoljnost, nediskriminatornost, demokratičnost odločanja, samostojnost in neodvisnost, izobraževanje, sodelovanje med zadrugami (Vesel v Bajo Sanchez in Roelants 2015, 8).

Najbolj znana kreditna zadruga je bila na prelomu 19. stoletja Raiffeisen banka (1864) v Nemčiji. Kreditno-združna gibanje pa so poznali tudi v ZDA in Kanadi, med prvimi so bile finančna zadruga Desjardines v Quebecu (1900) in St. Mary's Bank v New Hampshiru (1908) (Milano, 2011). Združno gibanje, ki se je začelo v začetku 1900. je bil primer, kako se lahko osnovne potrebe uresničuje in zadovoljuje tudi v obliki vzajemnega sodelovanja in demokratičnega članstva v organizacijah. Ta so že takrat v svoje ekonomsko delovanje vključevale socialne vrednote (De Clerck 2009).

Hranilnice in kreditne zadruge pa so z leti in razvojem finančnega trga izgubile svoje socialne značilnosti ter se v svojem poslovanju vse bolj približevale klasičnimi bankami, s tem pa dale prostor za prve socialne banke, ki so nastale »od spodaj navzgor« v 70. letih 20. stoletja (Febea 2015). Te so v svoje poslanstvo poleg socialnih načel dodale še okoljske in etične kriterije ter že v tistih letih postala prvi glasnik trajnostnega razvoja in družbene odgovornosti.

### **3.4 Socialno bančništvo danes**

Danes so socialne banke razširjene po celem svetu, pri čemer so banke v državah v razvoju usmerjene pretežno v programe za izkoreninjenje revščine in zagotavljanje osnovnih življenjskih potreb, socialne banke v razvitem svetu pa so v svoje delovanje vgradila močno etično komponento in socialno poslanstvo, ki jih razlikuje od tradicionalnih bank.

Socialno bančništvo je gledano v svetovnem merilu še vedno neprimerljivo s konvencionalnim. Ob pregledu bilančnih vsot posameznih socialnih bank, števila strank in posojil, je mogoče ugotoviti, da nobena od teh bank ni primerljiva z drugimi finančnimi inštitucijami na finančnem trgu; edina večja banka, ki ima podružnice tudi v drugih državah, je le nizozemska banka Triodos, katere bilančna vsota<sup>9</sup> je leta 2014 obsegala 10,8 milijarde evrov (Triodos 2015). Za lažjo primerjavo – bilančna vsota največje slovenske banke NLB d. leta 2014<sup>10</sup>, je znašala 8,8 milijarde, celotne Skupine NLB pa 11,9 milijarde evrov (NLB 2015). Sicer je Triodos druga najmanjša nizozemska banka.

#### **3.4.1 Predstavitev krovnih združenj**

V tem poglavju se bom osredotočila na socialne banke v Evropi, predvsem tiste, ki so članice treh pomembnih krovnih združenj: GABV, Febee in ISB. Obstaja tudi globalno združenje INAISE – *International Association of Investors in the Social Economy*, ki poleg socialnih bank vključuje še socialne investitorje, različne finančne ali neprofitne organizacije ter je od vseh najstarejše, saj obstaja že od leta 1989 – del njega pa so tudi vse tri prej omenjene organizacije.

<sup>9</sup> Bilančna vsota je vse, kar ima banka v lasti, vsa sredstva.

<sup>10</sup> Pred združitvijo Abanke in Banke Celje v Abanko v letu 2015, je bila leta 2014 NLB največja slovenska banka po bilančni vsoti.



ISB je neprofitna organizacija, ki so je leta 2006 ustanovile socialne banke z namenom promocije koncepta socialnega bančništva, orientiranega k odgovornosti za razvoj družbe in okolja. Pod svojim okriljem združuje različne socialne banke po svetu in nudi možnost izobraževanja, raziskovanja ter pridobitev certifikata socialno odgovornega bančništva. Zaposlenim v bankah in finančnih institucijah ter študentom omogoča izobraževanje s pomočjo seminarjev in tečajev. Inštitut ima trenutno 12 članic iz 12 držav (ISB 2015).

GABV ima širše članstvo, saj so del te skupine poleg socialnih bank tudi mikrokreditne organizacije z drugih celin. Združenje je bilo ustanovljeno leta 2009 na Nizozemskem in deluje kot neodvisna mreža bank, zadrug in finančnih institucij, ki prinašajo trajnostni, ekonomski, socialni in okoljski razvoj. Trenutno šteje 28 finančnih institucij, ki delujejo v Evropi, ZDA, Kanadi, Aziji, Afriki, Latinski Ameriki in Avstraliji. Skupno imajo banke, članice GABV, več kot 20 milijonov strank, njihova skupna bilančna vsota znaša 100 milijard dolarjev in zagotavlja mrežo, v kateri je zaposlenih okoli 30.000 ljudi. Kot so zapisali v predstavitvi: »Mreža bank, mikrofinančnih institucij, skupnostnih bank in SRI skladov želi s pomočjo socialnih financ iskati globalne rešitve mednarodnih težav in promovirati pozitivno alternativo trenutnemu finančnemu sistemu« (GABV 2015). Inštitucije, ki so v mreži, se redno srečujejo na srečanjih in konferencah, skupaj rešujejo težave in delijo dobre prakse ter omogočajo izobraževanja in usposabljanja za profesionalne bančnike, ekonomiste, akademike in druge zaposlene v finančnem svetu.

Febea je neprofitna organizacija, ki jo je leta 2001 ustanovilo šest evropskih finančnih institucij, da bi s skupnimi močmi promovirale socialno financiranje. Pod njenim okriljem deluje enajst bank, šest hranilnic, pet investicijskih družb in tri fundacije, s skupno bilančno vsoto 21 milijard evrov, mreža pa povezuje 528.000 strank in članov, ki sodelujejo med seboj. Febea deluje kot mreža za izmenjevanje informacij in deljenje izkušnje. Trudi se ustvarjati finančno ogrodje za pomoč že obstoječim iniciativam ter spodbuja rast in razvoj na področju alternativnih oblik financiranja. V okviru Febee delujejo solidarnostni sklad »Solidarity Guarantee« in investicijski sklad »Solidarity Choice« ter finančna institucija Sefea – *Société Européenne de Finance Ethique et Alternative*. Ta pomaga pri financiranju različnih novih in že obstoječih iniciativ v EU. Ponudnike finančnih storitev povezuje tudi s socialnimi podjetji in tistimi iniciativami, ki imajo težave pri pridobivanju finančnih sredstev pri tradicionalnih bankah. Članice Febea se redno srečujejo in izmenjujejo primere dobrih praks ter promovirajo različne oblike socialnega financiranja (Milano 2011; Febea 2015). Član Febee je tudi slovenski Sklad05, o katerem bom pisala v šestem poglavju.

### Preglednica 3.2: Socialne banke v EU

Članice ISB	Članice GABV	Članice FEBEA
Ekobanken, Švedska	Ekobanken, Švedska	Ekobanken, Švedska
Banca Etica, Italija	Banca Etica, Italija	Banca Etica, Italija
Cultura Bank,	Cultura Bank	Cultura Bank
ABS, Švica	ABS, Švica	ABS
Merkur, Danska	Merkur, Danska	Merkur, Danska
Triodos, Belgija	Triodos Bank, Belgija	
Skupina GLS, Nemčija	Skupina GLS, Nemčija	
La Nef, Francija		La Nef, Francija
	Crédit Coopératif, Francija	Crédit Coopératif, Francija
Ecology Building Society, Velika Britanija	Ecology Building Society, Velika Britanija	

Vir: prirejeno po ISB (2015); GABV (2015); Febea (2015).

Članice INAISE, organizacije, ki je bila ustanovljena leta 1989, so finančne organizacije, ki investirajo v etične, ekološke in kulturne projekte ter omogočajo ljudem pravičen dostop do financ, skrbijo za trajnostni razvoj tudi v razvijajočem se svetu in v dobro socialne ekonomije na sploh. Lahko rečemo, da je članstvo v INAISE precej širše, saj poleg socialnih bank vključuje tudi neprofitne organizacije, ki se ukvarjajo z razvojem, raziskovalne inštitucije, socialna podjetja in kooperative, socialne investitorje ter dobrotelne ustanove. Vrednote organizacij – trenutno jih je v mreži INAISE 48 iz Evrope, Južne in Severne Amerike, Kanade in Afrike – so transparentnost, pravičnost, trajnost, kooperativnost, demokratičnost in lokalna pripadnost (INAISE 2015).

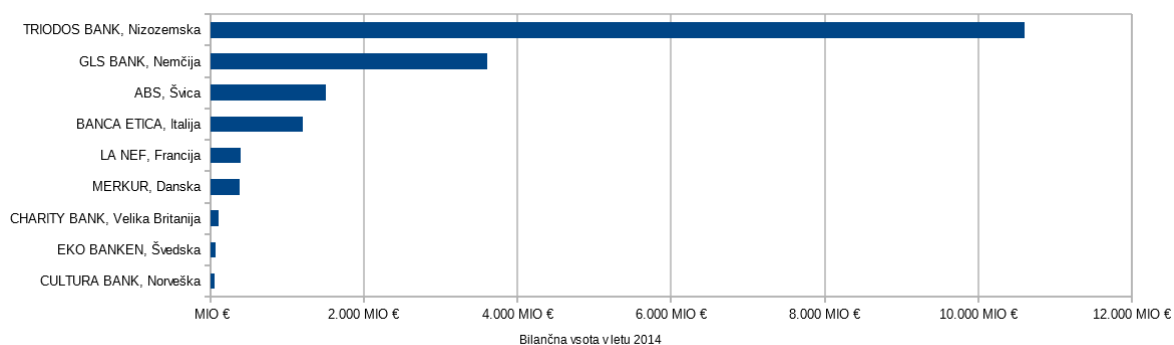
#### 3.4.2 Predstavitev evropskih socialnih bank

Med najpomembnejše socialne banke De Clerck (v Weber 2011) uvršča: ABS iz Švice, Charity Bank iz Velike Britanije, Cultura Sparebank iz Norveške, Ekobanken s Švedske, nemški GLS Gemeinschaftsbanken in GLS Truehand, dansko banko Merkur, francosko La Nef

in banko Triodos Bank z Nizozemske. Predstavila bom le tri največje, Banco Etica iz Italije, ki je predmet moje raziskave, pa bom podrobno predstavila v nadaljevanju.

Vse omenjene banke so imele leta 2014 skupaj okoli 18 milijard bilančne vsote, najstarejše od njih so nastale na tradiciji antropozofske misli v 70. letih, čeprav danes skoraj nobena od njih v osebnih izkaznicah ne poudarja tega izvora. Druge so nastale iz okoljskih in socialnih gibanj. Pionirsko gibanje socialnih bank vztrajno in počasi rase, nove članice in pobude pa so pokazatelj, da bi lahko v prihodnjih letih gibanje postalo še bolj obsežno.

**Graf 3.1: Največje evropske socialne banke po bilančni vsoti (podatki z dne 31. 12. 2014)**



Vir: prirejeno po letnih poročilih bank za leto 2014.

### 3.4.2.1 *Alternative Bank Schweiz (ABS), Švica*

Alternative Bank Schweiz (ABS) so leta 1990 ustanovila okoljska in socialna gibanja, med njimi različne dobrodelne institucije, Greenpeace in WWF (*World Wide Fund for Nature*). Sedež ima v Oltnu, podružnice pa tudi v Zürichu, Ženevi in Lozani. Deluje po etičnih načelih, vse dejavnosti banke pa temeljijo na transparentnosti. ABS ponuja produkte in storitve, kot so varčevanje, investiranje, posojila za podjetja in vse ostale denarne transakcije. Posojila so namenjena predvsem projektom socialnih in ekoloških stanovanj oz. stanovanjskih kooperativ, organskemu kmetovanju, obnovljivim virom energije, ponuja pa tudi poslovno svetovanje in etične/trajnostne sklade – med temi je bil leta 1996 ustanovljen *Inovation Fund Association*, namenjen projektom socialnih inovacij, ki ne uspejo pridobiti finančne podpore tradicionalnih bank. Banka razvija storitve in nudi podporo trajnostnim ekonomskim aktivnostim, ki so dejavna predvsem na področju realnega gospodarstva. Njene glavne smernice so etična načela pred dobičkom, bančne aktivnosti so transparente, zato objavijo vse projekte, ki prejmejo posojila, ta pa morajo izpolnjevati ekološko in socialno poslanstvo.

Centralna švicarska banka ji ni priznala statusa kooperative, ampak delujejo kot delniška družba, so pa vseeno organizirani demokratično. Imajo tudi zunanji in neodvisni organ, zadolžen za presojanje etičnosti bančnih odločitev. Njena bilančna vsota je na dan 31. 12. 2014 znašala 1,4 milijarde evrov, ima 33.224 strank in podpira okoli 958 projektov (ABS 2015).

#### **3.4.2.2 Skupina GLS, Nemčija**

GLS Banka, na dolgo Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken, kar bi lahko prevedli v skupnostna banka za posojila in donacije, je bila ustanovljena leta 1974 in je bila prva socialna banka v Nemčiji. Njena ustanovitelja Wilhelm Ernst Barkhoff in Gisela Reuther sta bila antropozofa. Danes je banka osredotočena na kulturne, socialne in ekološke projekte, ki prinašajo rešitve okoljskih in družbenih izzivov. Podpira privatne vrtce in šole, organsko kmetovanje, terapevtsko pedagogiko, domove za starejše, projekte za brezposelne, zdravo prehrano in skupnostna stanovanja, prav tako pa trajnostno naravnane podjetniške ideje, skratka socialna podjetja. Trenutno financira 23.000 projektov in poslovnih idej. Ponuja tipične bančne storitve, kot so tekoči in varčevalni računi, posojila, investicijske sklade ter omogoča soudeležbo pri upravljanju. Varčevalci lahko izberejo področje, ki mu želijo nameniti denar. Lahko pristanejo na nižje obresti na depozite, zaradi česar socialna podjetja dobijo posojila po nižji obrestni meri ali pa razliko namenijo neprofitnim organizacijam. Banka javno objavlja sezname posojil. Deluje kor kooperativa in ima 32.400 članov. Poleg sedeža v Bochumu ima tudi podružnice v Stuttgartu, Frankfurtu, Freiburgu, Hamburg in Münchnu. V letu 2014 je imela 3,6 milijarde evrov bilančne vsote in 37.293 komitentov (GLS 2015).

#### **3.4.2.3 Triodos Bank, Nizozemska**

Leta 1968 so ekonomist Adriaan Deking Dura, profesor davčne zakonodaje Dieter Brüll, poslovni svetovalec Lex Bros in bankir Rudolf Mees ustanovili skupino, ki naj bi preučila, kako bi lahko denar upravljali trajnostno, leta 1971 je bil najprej ustanovljena Triodos fundacija, ki je upravljala z donacijami in posojili za podporo projektov in podjetij, leta 1980 pa je fundacija po zbranem začetnem kapitalu in licenci nizozemske centralne banke začela delovati kot banka. Leta 1990 je ustanovila zeleni sklad za okoljske naložbe. Je največja socialna banka v Evropi in ima odprte poslovalnice tudi v drugih državah: Nemčiji, Veliki

Britaniji, Belgiji in Španiji. Triodos Bank je bila ustanovljena z namenom investiranja v organizacije in podjetja, ki rešujejo socialne in okoljske težave. Že na samem začetku je podpirala vlaganja v obnovljive vire energije, ki so bili v 80. in 90. leti obravnavani kot rizični ali nedonosni, svoje delovanje pa je razširila tudi na področje socialnih storitev, izobraževanja, kulture, varstva okolja. Prav tako kot nemška GLS izhaja iz antropozofske dediščine Rudolfa Steinerja in tričlenega socialnega organizma; izvor imena banke najdemo v grškem jeziku: *tri hodos* – tričlenost ali »tri poti« in nakazuje njeno glavno vodilo. Pod njenim okriljem deluje več skladov, ima pa tudi aktivne mednarodne podružnice, ki podpirajo mikrokreditne iniciative v razvijajočem se svetu. Je neodvisna banka, kateri člani so sicer delničarji, vendar so delnice »zadržane« v posebnem skladu, ki varuje socialno in okoljsko naravnost banke. Svoje poslanstvo na področju socialnih financ poskuša doseči kot ponudnica trajnostnih storitev in inovatorica novih finančnih produktov, deluje pa tudi kot referenčna točka gibanja socialnih bank. Banka javno objavlja seznam posojil. Pri Triodos banki lahko varčevalci odločajo o višini obresti do zgornje meje, kar pomeni, da se lahko odločijo, koliko odstotkov od tega bodo podarili in koga bodo s podarjenimi odstotki podprli. Banka je ustvarila tudi svoje naložbene produkte, kot so Triodos skladi. Leta 2014 je njena bilančna vsota znašala 7,1 milijarde evrov, 3,4 milijarde evrov so bili vredni skladi, skupaj torej 10,6 milijarde evrov. Ni samo največja socialna banka v Evropi, ampak tudi na svetu. Večino kapitala banke ima 30.000 posameznikov, preostanek pa pokojninski skladi, zavarovalnica in druge inštitucije, pri tem pa nihče ne more biti posamezni lastnik več kot desetih odstotkov banke (Triodos Bank 2015).

### **3.5 Produkti in storitve socialnih bank**

Večina socialnih bank ponuja klasične bančne storitve, v skladu s svojim poslanstvom pa imajo za svoje stranke na voljo tudi številne specializirane finančne produkte. Poglejmo nekatere, ki so značilni za večino (Weber 2011, 96–136):

1. Trajnostni krediti: Banka ABS pri posojanju ocenjuje, za koliko bo nek projekt zmanjšal emisije CO<sub>2</sub>. Leta 2008 so tako podprli 73 projektov obnovljivih virov energije in preračunali, da se je izpust CO<sub>2</sub> zaradi njihove podpore zmanjšal za 3,700 ton. Če je torej klient vložil 100.000 švicarskih frankov v ABS depozite, je pri tem letno zmanjšal emisije za 9 ton, v primerjavi s konvencionalnim energijskim projektom.

2. Posojila, ki imajo družbeno-okoljske učinke: GLS Banka daje posojila za alternativne, privatne izobraževalne iniciative, organsko proizvodnjo hrane in kmetijstvo, pripomočke za gibalno ovirane ljudi, oskrbo ostarelih, skupnostne domove (stanovanjske kooperative), obnovljive viri energije, zdravstvene storitve in kulturno-umetniške iniciative. Triodos Banka med sektorje, ki jim posoja sredstva, uvršča: dobrodelne organizacije in socialna podjetja, pravično trgovino, obnovljive vire energije in organske proizvode. Sektorji, kamor socialne banke striktno ne vlagajo – glede na negativne strategije izločanja, kot smo jih navedli pri družbeno odgovornem investiranju, so jedrska in kemična energija, industrija orožja, genetski inženiring, energetske projekti, ki ne temeljijo na obnovljivih virih energije, intenzivna proizvodnja z negativnimi posledicami za okolje, konvencionalno kmetijstvo, ki uporablja umetna gnojila, špekulativne naložbe, luksuzna stanovanja, dolžniki, za katere je ugotovljeno, da kršijo delavske pravice, energetske neučinkovite gradnje.
3. Trajnostne hipoteke: za razliko od posojil so trajnostne hipoteke zavarovane z nepremičninami. Pri zagotavljanju financiranja zasebnih in poslovnih nepremičnin, ki so tudi energetske učinkovite, pa socialne banke upoštevajo tudi socialni faktor. Za ugodnejše obresti tako banke upoštevajo ne le okoljske kriterije, ampak tudi, kakšen je namen, kako se skrbi za upravljanje (npr. stanovanjske kooperative), kje je projekt lociran. Prav zaradi slabih izkušenj z nepremičninskim trgom v zadnji finančni krizi je trajnostno naravnana gradnja še toliko bolj pomembna, kot tudi primerne oblike kreditov, ki so jih stranke zmožne odplačevati.
4. SRI investiranje: to naj bi se od SRI investiranja, ki se ga poslužujejo tudi klasične banke, razlikovalo v tem, da socialne banke svoje sklade oblikujejo po strožjih kriterijih; ti investirajo v mikrofinančne institucije po svetu, omogočajo zagonski kapital socialnim startupom, kupujejo delnice družbeno odgovornih podjetij. Prav skladi socialnih bank so večkrat tarča kritik, saj naj bi se na seznamih družbeno odgovornih podjetij pojavljala tudi imena določenih multinacionalk, ki ne spoštujejo delavskih pravic in okoljskih omejitev (Weber 2011).
5. Trajnostni depoziti: ker finančni donosi na depozite v obdobju nizkih obresti niso visoki, ponujajo socialne banke za svoje stranke možnost vezave prihrankov v družbeno-okoljske projekte. Imajo pa tudi, kot smo že pisali, stranke možnosti odločanja, v katero področje se vlaga njihov denar in tudi možnosti določanja

obrestnih mer za depozite do zgornje višine oziroma odpovedovanja za podporo trajnostnim projektom.

6. Mikrokrediti: socialne banke večinoma ponujajo tri vrste mikrokreditov; za zagonska podjetja (startupe), ki imajo težave s pridobivanjem sredstev pri tradicionalnih bankah, mikrokredite v državah v razvoju, ki pomagajo ljudem z nizkimi prihodki, ter vzajemne sklade in druge mikrofinančne investicijske produkte.

### 3.6 Socialne banke pred, med in po finančni krizi

Pozornost javnosti in ekonomistov se je usmerila v socialno bančništvo prav v času bančne krize, ki se je pričela leta 2007 v ZDA in se po letu 2008 razmahnila v Evropo ter na ostale svetovne trge. Medtem ko so komercialne in investicijske banke beležile visoke izgube, mnoge med njimi so propadle ali pa so jih reševale države, so socialne banke poslovale stabilno, pridobile so celo številne nove stranke. Kot ugotavlja Bánfi (2013, 39), so bile socialne banke tisti del finančnih institucij, ki so bile pripravljene sprejeti nižji prihodek oz. dobiček pri zasledovanju svojih ciljev, novo priložnost pa so dobile tudi zaradi splošnega nezaupanja v finančno industrijo.

Raziskava GABV (2013), ki je primerjala velike systemske banke (v žargonu jim rečemo tudi »too big to fail«<sup>11</sup> – prevelike, da bi propadle) in socialne banke v letih 2003, 2008 in 2013 je pokazala, da so socialne banke več kot 76-odstotkov zbranih depozitov usmerile v realno gospodarstvo, medtem ko je pri običajnih bankah ta delež bil okoli 40-odstoten. Tudi podatki o donosu na sredstva (ROA, ang. *return on assets*<sup>12</sup>) in donosu na kapital (ROE, angl. *return on equity*<sup>13</sup>) – merilih dobičkonosnosti poslovanja bank – kažejo, da so ene in druge banke v obdobju desetih let po donosu izenačene. Nastajajo pa velike razlike v času globalne finančne krize (od leta 2008 do leta 2012), ko se je donosnost trajnostnih bank le malenkostno znižala,

<sup>11</sup> Med globalno pomembne banke je GABV uvrstila 29 bank, med drugim: Bank of America, Bank of China, Barclays, BNP Paribas, Citigroup, Deutsche Bank, HSBC, Goldman Sachs, Santander, Unicredit Group idr.

<sup>12</sup> ROA kazalnik se uporablja za oceno donosnosti sredstev banke, kaže na učinkovitost banke in je izražen kot razmerje med čistim dobičkom in povprečno aktivo; razmerje pove, koliko čistega dobička (oz. izgube) je izkazanih na denarno enoto sredstev. Čim večja je vrednost kazalnika, tem uspešnejše je poslovanje banke (Kopinč 2015, 79).

<sup>13</sup> ROE meri donosnost kapitala za pokrivanje tveganj. Rezultat izražen v odstotkih nam pove, koliko enot dobička ustvari 100 enot vloženega kapitala (Kopinč 2015, 79).

precej bolj pa se je zmanjšala povprečna donosnost konvencionalnih bank. Ob tem je sicer treba upoštevati, da socialne banke upravljajo z neprimerljivo manjšim obsegom sredstev.

Še bolj poglobljeno analizo poslovanja socialnih bank v obdobju 2004–2012 je v svojem magistrskem delu *Socialne banke v času finančne krize* predstavil Saša Kopinč, ki je pod drobnogled vzel 15 članic GABV in komercialne nemške banke, pri čemer je, podobno, preučil kazalnike donosnosti in učinkovitosti, kazalnike kapitalske moči in ustreznosti ter kazalnike likvidnosti in druge pokazatelje poslovanja (2015, 79). V nadaljevanju povzemam nekaj njegovih končnih ugotovitev.

Bilančna vsota socialnih bank se je v preučevanem obdobju – kljub finančni krizi – povečala za 50,05 odstotkov, število depozitov pa za 52,65 odstotkov. Socialne banke so prav tako beležile skokovito rast kreditne aktivnosti, saj so znašali plasirani krediti pred finančno krizo v povprečju 501,14 milijonov evrov, v času finančne krize pa v povprečju 954,42 milijona evrov, rast kreditov je bila tako 90,45-odstotna. Donosnost sredstev je pri socialnih bankah v obdobju 2007–2010 nekoliko zrasla, medtem je pri klasičnih sistemskih bankah padla. Donosnost kapitala je pri obeh skupinah bank padala, vendar bistveno manj pri skupini socialnih bank. Te so, kot navedeno, predhodno izjemno povečevale depozite, kar se je odrazilo tudi v kazalniku deleža depozitov v bilančni vsoti, ki se je v obdobju 2007–2010 povečal za 7,87 odstotka, klasične banke pa so beležile negativno rast v višini 0,51 odstotka. Kot zaključuje avtor raziskave: »V preučevanem obdobju pred in v času finančne krize so socialne banke bistveno povečale bilančno vsoto, delež depozite, izboljšale kapitalsko ustreznost, likvidnost in donosnost. Finančna kriza jih je prav tako prizadela, a je bil nanje učinek manjši kot pri klasičnih bankah« (Kopinč 2015, 104).

Ob tem sicer Remer (2011, 146–157) opozarja, da kljub rasti bilančne vsote, večina socialnih bank ni povečevala dobička z enakim tempom, pa tudi posojilni posli so močno odvisni od splošnih obrestnih mer na zelo konkurenčnem trgu. Osredotočanje na posojanje je prav poseben izziv, saj morajo zato obstajati projekti, podjetja in druge iniciative, ki izpolnjujejo posojilne kriterije socialnih bank; mnoge banke pa so že bile soočene s pomanjkanjem kvalitetnih socialnopodjetniških pobud in so zato presežek pričele usmerjati na finančne trge.



V letu 2014 je GABV predstavil novo raziskavo *Real Economy – Real Returns (Realno gospodarstvo – realni donosi)*, ponovno je primerjala – tokrat 30 globalnih sistemskih bank<sup>14</sup> in 25 svojih članic med leti 2010 in 2014 in raziskovala, kakšna je bila podpora bank realnemu gospodarstvu in kako odporne so pred ekonomski izzivi. Raziskava je podala sledeče rezultate (GABV 2014):

1. Delež posojil glede na sredstva (angl. *loans/total assets*): ta je pri socialnih bankah znašal 75,2 odstotka v povprečju, v primerjavi z 39,6 odstotki velikih sistemskih bank.
2. Delež depozitov glede na sredstva (angl. *deposits/total assets*): socialne banke so odvisne predvsem od varčevalcev; njihov depoziti predstavljajo 78 odstotkov vseh sredstev, v primerjavi z 49 odstotki velikih sistemskih bank. Visoka stopnja zmanjšuje likvidnostna tveganja.
3. Kapitalska ustreznost: v primeru socialnih bank je bila v povprečju 7,9-odstotna, v primerjavi s 6,9-odstotki največjih bank. Socialne banke imajo večjo finančno trdnost od sistemskih bank. Količnik temeljnega kapitala<sup>15</sup> (tier 1) pa je pri obeh skupinah bank znašal 12,7 odstotka.
4. Rast posojil: v obdobju 2010–2014 so socialne banke zabeležile 12,2-odstotno povprečno rast kreditov, sistemske banke pa 5,4 odstotno.
5. Donos na sredstva (ROA): v obdobju 2010–2014 je znašal donos na sredstva povprečno 0,6 odstotka pri članicah GABV in 0,5 odstotka pri skupini največjih bank.
6. Donos na kapital (ROE): v obdobju 2010–2014 je donos na kapital pri članicah GABV znašal 7,9 odstotka, pri globalnih bankah pa 7,7 odstotka.
7. Povečanje sredstev: socialne banke so med leti 2010–2014 povečale sredstva za 11,8 odstotka, v primerjavi s 3,5-odstotno rastjo v sistemskih bankah.

Omenjena raziskava kaže, da so socialne banke dokazale, da so sposobne dosegati stabilne finančne donose s tem, da svoje aktivnosti usmerjajo v realno gospodarstvo in delujejo kot

<sup>14</sup> Ker javno dostopne informacije bančnih institucij ne omogočajo uvida v razmejitve med bančnimi aktivnostmi v realnem gospodarstvu ter na drugi strani v finančnem gospodarstvu, se je raziskava osredotočila na podatke o posojilih in depozitih. Stopnja bančnega financiranja realnega gospodarstva se kaže v deležu sredstev na bilancah, ki so namenjena posojanju (GABV 2014, 3).

<sup>15</sup> Temeljni kapital predstavlja mero bančne finančne moči (Žitko 2011).

finančni posredniki za doseganje ekonomskega, socialnega in okoljskega učinka ter imajo močno kapitalsko pozicijo in uživajo visoko zaupanje svojih strank.

Čeprav je bila večina socialnih bank »zmagovalk krize«, kot bi lahko sklepali iz prej omenjene študije, pa to ne pomeni, da med njimi ni bilo tudi »poraženk«: leta 2010 je po 27 letih propadla South Shore Banka v ZDA, v velikih težavah pa se je znašla tudi etična britanska banka The Co-operative Bank. Kakšni so bili razlogi?

Kot enega od možnih razlogov za propad ameriške skupnostne banke Post in Wilson (2011) omenjata, da je banko, tako kot ostale ameriške, ujel »finančni cunami« drugorazrednih hipotekarnih posojil, ki jih stranke zaradi finančne krize niso zmogle več odplačevati. Banka je pred tem (pre)hitro rasla in ni bila zmožna pritegniti dovolj dobrih in njenemu poslanstvu predanih finančnikov, vodilni so sprejemali napačne odločitve in premalo pozornosti pripisovali učinkovitemu obvladovanju tveganja. Zatajili so tudi regulatorji na zvezni ravni, saj niso pravočasno zaznali njene ranljivosti in omogočili pravočasne dokapitalizacije. Šlo je skratka za skupek organizacijskih, ekonomskih in političnih faktorjev, ki so prispevali k njenemu stečaju. Banka je imela podobne težave kot ostale komercialne banke, a je oblasti za razliko od bank iz skupine »too big to fail« niso bile pripravljene reševati in preprečiti njenega propada (prav tam).

Zgodba etične banke Co-operative iz Velike Britanije, katere ustanovitev sega na same začetke združnih gibanj v leto 1872, etični kodeks pa je vpeljala v letu 1992, je v veliki meri podobna. Težave za banko so se začele leta 2008, ko se je banka združila s finančno institucijo Britannia Building Society, ki se je ukvarjala predvsem s hipotekarnimi posojili. Poleg finančne krize, ki je prizadela britanski nepremičninski trg, je bilo za težave bank krivo tudi neučinkovito upravljanje ter premalo znanja in izkušenj vodilnih. Banko je kasneje pomagal reševati ameriški hedge sklad<sup>16</sup> in čeprav je preživela, danes še vedno velja za tvegano banko, ki je leta 2014 padla na stresnih testih britanske centralne banke. Je v 30-odstotnem lastništvu sklada, katerega cilj je predvsem dobiček, zato je, po mnenju mnogih, izgubila socialno poslanstvo in etično noto. Njeni vodilni so sicer napovedali, da bo banka z dobičkom ponovno poslovala v letu 2017 (Miller 2014; Treanor 2013).

<sup>16</sup> Hedge skladi so heterogeni investicijski skladi, šibko regulirani, saj so velikokrat registrirani v davčnih oazah, običajno visoko tvegani in visoko donosni. Več sredstev nalagajo v surovine in izvedene finančne instrumente kot pa v delnice in obveznice (Bevc 2003).

### 3.7 Etika in finance

Banke so od nekdanj veljale za institucije vredne zaupanja, saj se brez slednega pravzaprav sploh ne bi mogle razviti, a prav zadnja finančna in gospodarska kriza je močno načela njihovo kredibilnost in zato se zdi, kot da javnost etičnost in bančništvo razume kot oksimoron, ugotavlja Weber (2011). Socialne banke danes široko oglašujejo svojo etičnost. Toda, ali to pomeni, da tradicionalne banke ne poslujejo etično? In kakšni so kriteriji etičnosti v socialnih bankah? Vprašanje etičnosti v finančnem svetu je, tako kot sicer v življenju, zelo kompleksno.

V moderni filozofiji obstajata dve glavni šoli, ki definirata, kaj je etično dejanje: prvo je prepričanje, da se dobro in slabo odražata v posledicah dejanj, druga pa zagovarja delovanje na podlagi dolžnosti; ta namreč sili človekovo voljo k spoštovanju (univerzalnih) moralnih zakonov, ki izvirajo iz uma.

Med prvo štejemo utilitarizem kot nazor, ki pravi, da je moralno dobro tisto dejanje, ki je koristno. Njegov začetnik Jeremy Bentham (1748–1832), angleški filozof, izhaja iz prepričanja, da bolečina in ugodje vladata vsemu, kar delamo in o čemer mislimo, pri čemer posameznik vedno poskuša zmanjšati bolečino in večati ugodje. Njegove ideje je prevzel ekonomist in politični filozof John Stuart Mill (1806–1873), ki je trdil, da je utilitarizem prepričanje, ki sprejema za temelj morale korist ali načelo največje sreče. Trdil je, da so dejanja pravilna, kolikor težijo k pospeševanju sreče, slaba pa, kolikor težijo k proizvajanju nasprotja sreče, pri čemer je sreča mišljena kot odsotnost bolečine, z nesrečo pa je mišljena bolečina oz. umanjkanje ugodja. Najbolj znano utilitaristično načelo je »največja sreča za največje možno število ljudi« (Stres 1999, 137), pri čemer torej velja, da je skupno dobro lahko tudi na škodo nekaterih, saj utilitarizem nima pred očmi konkretnih ljudi, kot trdi njegov kritik J. Rawls (prav tam).

Danes so moderne ekonomske šole<sup>17</sup> prevzele ta nazor, čeprav, kot npr. ugotavljata Stres (1999) in Sedláček (2012), niso sprejele Millovega glavnega načela osebne moralnosti, to je nepristranskega poznavalca, ki se je pripravljen odreči koristi v dobro celote, kar je današnji

<sup>17</sup> Sedláček (2012, 253) gre celo v skrajnost in trdi, da če bi razvrščali nauke osrednjih ekonomskih tokov, bi morali moderno ekonomijo uvrstiti med hedonistično in ne utilitaristično, pri čemer navaja, da je tudi Epikur, utemeljitelj hedonizma, priznal, da samoljubje ne vodi *vseh* naših dejanj (in sam kot primer nesebičnega odnosa navedel prijateljstvo), medtem ko je moderna ekonomija sposobna videti samoljubje celo v materinski ljubezni, partnerskih odnosih itd.

ekonomiji tuje. Mill se je preveč hedonističnemu pojmovanju ugodja in sreče namreč uprl s trditvijo, da za srečo niso vsa ugodja enako potrebna in niso vsa na isti ravni; torej je pustil srečo »odprto« in med splošno veljavne pravine človekove sreče uvrstil tudi srečo drugih ljudi. Utilitarizem, kot si ga je zamislil J. S. Mill, vseeno poskuša preseči človeško sebičnost z uvajanjem institucije nepristranskega opazovalca. »Popolni utilitarizem ni sebičen, daje prednost dobremu celote in ga postavlja nad dobro posameznika. Če je zmanjšanje koristi posameznika manjša od sorazmernega povečanja koristi za celoto (ali drugega posameznika), potem posameznik sam (prostovoljno) pristane na zmanjšanje svoje koristi v interesu celote (ali drugega posameznika)« (Sedláček 2012, 236).

Če utilitarizem, kot ga razumejo ekonomske šole danes, prevedemo v (socialno) bančno perspektivo, bi banka najprej vložila v delnice na borzi, ne glede na okolju potencialno škodljiva podjetja, ki tam kotirajo, in dobiček, ki bi ga pridobila, investirala v družbeno-okoljske projekte, ki imajo družbeni učinek. Relano (2015, 57) kot primer navaja tudi mikrofinančno institucijo *Compartamos*, najprej neprofitno organizacijo, ki se je spremenila v banko in za svoje socialno orientirane aktivnosti zbirala kapital s prvo javno ponudbo delnic (IPO).

Drugo šolo moralne filozofije predstavljajo misli nemškega filozofa Immanuela Kanta (1724–1804), ki je verjel, da obstaja temeljni zakon – poimenoval ga je kategorični imperativ –, ki narekuje dejanja, ne glede na okoliščine<sup>18</sup>. »Ravnaj se samo po tistem načelu, s pomočjo katerega boš mogel hkrati hoteti, naj postane splošni zakon« (Kant v Stres 1999, 162). Za razliko od Benthama in njegovih naslednikov je Kant verjel, da imajo dejanja notranjo moralno vrednoto. Za Kanta so torej moralna tista dejanja, ki so izvedena iz nesebičnosti oziroma iz čiste odgovornosti do moralnega imperativa (Sedláček 2012, 250). Dejanje je pri Kantu moralno dobro ali vredno tedaj, če ni samo v interesu kakega posameznika, temveč skupnosti. Lahko bi rekli, da je njegova moralna šola najstrožja.

Orientiranost socialnih banke bi torej po mnenju Relana (2015) morala biti bližje Kantovi šoli; vrnitev k temeljem bančništva (varčevanje/posojanje), »neoporečni« viri sredstev,

<sup>18</sup> Etika bližje Kantu je tudi altruistična etika, in s tem npr. sociologistične teorije, kamor Stres (1999, 138) uvršča teorijo E. Durkheima, ki trdi, da je postavljanje potreb družbe glavni in odločilni izvir posameznikovih moralnih dolžnosti. Za posameznika je moralno obvezno vse, kar koristi skupnosti in zato, ker jih koristi.

prepoved udejstvovanja pri špekulativnih finančnih mehanizmih, odsotnost kotiranja na borzah itd. Kako pa je v praksi?

Relano ugotavlja, da se večina socialnih bank dejansko »zmerno« udejstvuje tudi na finančnih trgih (kupi delnice, obveznice itd.) oziroma se poslužuje metod za povečanje dobička, ki ga nato vlagajo v projekte z družbenim učinkom. Zato sam med konvencionalnimi in socialnimi bankami, uvaja še tretje razlikovanje, in sicer na etične banke, pri čemer pri družbeno odgovornemu poslanstvu banke upošteva štiri parametre: končni namen, operativna sredstva, osnovno filozofijo in poslovni pristop (prav tam).

### Preglednica 3.3: Trojna tipologija bančnih institucij v smislu družbene odgovornosti

	konvencionalne banke	socialne banke	etične banke
cilji	maksimiranje profita	ustvarjanje profita in vlaganje tega v večanje družbeno koristnih učinkov	večanje družbeno koristnih učinkov
sredstva	globalni finančni trg	globalni finančni trg	lokalne varčevalno-posojilne aktivnosti
filozofija družbene odgovornosti	filantropija (izven poslovanja banke)	utilitarizem	kategorični imperativ
pristop	raznolik/dvoličen	raznolik/dvoličen	enoten

Vir: Relano (2015, 58).

Če torej povzamemo njegove ugotovitve: glavni cilj tradicionalnih bank je večanja dobička, kot je to definiral tudi slavni ekonomist Milton Friedman, zagovornik liberalnega kapitalizma, v znanem članku leta 1970 *The Social Responsibility of Business is To Increase its Profits*. V njem je zagovarjal misel, da bodo dobičkonosne družbe prinesle veliko dobrega tudi širši skupnosti in da je zato edina družbena odgovornost podjetij večanje dobička za vlagatelje in lastnike. Tradicionalne banke tako skušajo profite večati na najrazličnejše načine; večinoma z investicijami na finančnem trgu. Družbena odgovornost klasične banke dojemajo bolj kot marketinški pristop, glavne aktivnosti pa banke za družbeno-okoljske projekte namenjajo v okviru donacij, okoljski in družbeni kriteriji niso upoštevani pri poslovnih odločitvah. Primer: Italijanska Banca Prossima se predstavlja kot socialna banka, a je njena ustanoviteljica in lastnica klasična banka Intesa Sanpaolo. Drug primer družbene odgovornosti pa pri konvencionalnih bankah najdemo v ponudbi investicij v zelene in družbeno-odgovorne sklade (Relano 2015, 59).

Namen socialnih bank ni le večanje dobička, ampak tudi krepitev pozitivnih družbeno-okoljskih učinkov. Pripadnost družbeno odgovornim praksam je v primerjavi s tradicionalnimi bankam bolj zavezujoča in iskrena, a socialne banke še vedno uresničujejo svoje poslanstvo z »običajnimi bančnimi praksami«, tudi kontroverznimi, torej po utilitarističnem načelu. Med tovrstne banke bi lahko uvrstili večino zadružnih bank, ki so sicer zavezane uresničevanju socialnih izzivov v skupnosti, kjer delujejo. Primeri: Umwelt Bank (Nemčija), Eastern Bank (ZDA), številne mikrofinančne institucije (Relano 2015, 60).

Etične banke so prav tako zavezane delovanju v okviru bančne zakonodaje države, v kateri imajo sedež, tako kot klasične in socialne banke, a se njihova politika poslovanja od obeh skupin razlikuje. Etične banke ne zasledujejo maksimiranja družbeno koristnega učinka, ampak iščejo optimalnost med finančnim udejstvovanjem in ustvarjanjem pozitivnih učinkov v družbi zato, da lahko sledijo strogim kriterijem, kot je prepoved trgovanja na finančnem trgu. Verjamejo, da lahko tudi z nižjim dobičkom rešujejo okoljske in socialne izzive. »Manj je več« bi lahko bilo njihovo vodilo oziroma »poslovati, medtem ko delaš dobro« (Relano 2015, 61). Namesto popraviljanja družbene in okoljske škode, so v svoj poslovni model integrirale socialne, okoljske in finančne kriterije. Upoštevanje zgolj temeljnega poslanstva bank – prelivanje depozitov v posojila pa se je nenazadnje pokazalo tudi kot trpežen in donosen finančni model (prav tam).

Benedikter (2011, 62–65) ne razločuje med socialnimi in etičnimi bankami in trdi, da odgovor, kateri etični okvir uporabljajo socialne banke pri svojih odločitvah, ni preprost. Sam pravi, da gre za kombinacijo obojega, kar poimenuje realistični idealizem; torej, da pri etičnih strategijah socialne banke uporabljajo obe načeli (utilitaritično in kantovsko), odvisno od primera do primera. Pri tem za izhodišče sam vzame neke vrste realistično-idealistični pristop in pravi, da velja, da je v klasičnih bankah idealizem razumljen kot neke vrste »finančni samomor«, na drugi strani pa civilna družba razmišlja, da je vse, kar je povezano z dobičkom, koruptivno in slabo. Obe zakoreninjeni mišljenji sta napačni, saj uspešno poslovanje socialnih bank kaže, da je združevanja obojega mogoče (prav tam).

Arnsperger (2014, 280) glede skupnega dobrega, ki se ga kot osrednjega vodila poslužuje utilitarizem, razlaga, da lahko sicer rečemo, da tako klasične kot socialne banke delujejo v skupno dobro, a se v temeljih razlikuje njihovo pojmovanje, kaj »skupno dobro« sploh pomeni. Za klasične banke je nek projekt toliko bolj uporaben za družbo s tem, ko se povečuje njegov finančni donos; torej sledijo Friedmanovemu pogled. Niso proti socialnim ali

okoljskim alternativam, le da jih ne promovirajo aktivno oziroma le do točke, ko ne preprečujejo maksimiranja dobička. Klasične banke ne čutijo potrebe za nenehne moralne refleksije. Osrednja etika socialnih bank pa je v tem, da ne stremijo k povečevanju dobička, zato so »osvobodjene Friedmanovega diktata« in si lahko privoščijo upoštevati tudi druge družbeno-okoljske kriterije ter lahko aktivno uresničujejo, kar zanje pomeni skupno dobro, to pa je trajnostni razvoj družbe. S svojimi strategijami, storitvami in produkti ne zajemajo celotnega trga, ampak okoli pet do deset odstotkov nišnih projektov, ki predstavljajo alternativno ekonomijo (prav tam). Lahko zaključimo, da vrednote socialnih bank ne morejo jasno odločati, kaj je dobro in kaj slabo, ampak ponujajo zgolj drugačen referenčni okvir, skozi katerega opazujemo svet.

John R. Boatright (v *The Vienna Group of Citizens* 2015, 30) je izdelal čisto praktični okvir za kategorizacijo etičnih vprašanj v finančah, ki temelji na podlagi šestih načel za ublažitev škode, izpolnjevanja obveznosti in dolžnosti, poštenega delovanja in spoštovanja dostojanstva do drugih, ki so ga prevzele tudi socialne banke.

Šest principov oblikuje naslednji vprašalnik:

1. Blaginja (angl. *Welfare*): Bo kdo oškodovan in če bo, lahko škodo upravičimo?
2. Dolžnost: Kaj je moja dolžnost in obveza v tej situaciji?
3. Pravica (angl. *rights*): So komu kršene pravice, če so, kako lahko to upravičimo?
4. Pravičnost (angl. *justice*): So vsi obravnavni pravično?
5. Odkritost: Sem popolnoma odkrit v svojih dejanjih?
6. Dostojanstvo: Izkazujem spoštovanje do vseh vključenih?

Kot je sicer mogoče razbrati iz opisov različnih socialnih bank, pa večina svojo »etičnost«, ki jo bistveno razlikuje od klasičnih bank, vidi prav v transparentnosti svojega delovanja. Stranke vedo, kaj se počne z njihovim denarjem, in kateri so projekti, ki jih banka podpira. Prav to sta ugotovila tudi raziskovalca San Jose in Retolaza (2011), ki sta merila t. i. *Radical Affinity Index* (RAI). Ta indeks banke ocenjuje glede na transparentnost, kam vlagajo denar, participacijo in zavarovanja. Zaključila sta, da je največja razlika med obema skupinama bank prav transparentnost, ki bi jo bilo za večje zaupanje in stabilnejše poslovanje po njihovem mnenju smiselno upoštevati tudi pri tradicionalnih bankah.

Vprašanje etike v bančnem svetu je zelo kompleksno in tudi široko, saj so banke vpete v spreminjajoč se finančni trg, globalizacijo, politično-družbene procese in kulturno-

zgodovinske specifike posameznih držav ter prevladujoče ekonomske modele. Sedláček (2012) vidi težave sodobne ekonomije (in tudi finančnega sveta) prav v tem, da sta etika in ekonomija danes premalo povezani. Velik del zgodovine je namreč prevladovala ideja o močni prepletenosti obeh, ki se je v zadnjih dveh stoletjih izgubila. Sam preučuje gospodarstvo in etiko že pri Sumercih, Hebrejcih ter Kristjanah in poudarja, da so veliki ekonomisti (Adam Smith, David Hume, J. S. Mill) bili tudi moralni filozofi, danes pa je popolnoma »matematična« ekonomija zgubila stik z družboslovjem in tudi etiko. Bánfi (2013, 10) omenja, da mnogi ekonomisti (Stiglitz, Roubini, Krugman) že od 90. let, še glasneje pa po zadnjih finančni krizi, kritizirajo »mainstream« ekonomijo ter opozarjajo na pomembnost povezave med financami in etiko. Poudarjajo, da tudi globalizacija ni samo ekonomska stvar, ampak bi morala vključevati tudi socialno pravičnost, ki bi temeljila na solidarnosti. Prav slednja – za Bánfija (2013, 33) »lepilo družbe«, je, poleg osebne odgovornosti, ključna pri vprašanju etike in financ. Kooperacija, sočutje in odgovornost so pomembni gradniki vsake skupnosti ali družbe. »Biti svoboden in se racionalno odločati je pomembno, a prav tako je pomembna solidarnost, brez katere skupina ljudi ne more postati skupnost, in to neodvisno od kulture ali časa. Brez osebne odgovornosti, pa je sočutje le prazna beseda in kooperacija ne more obstajati« (prav tam).

### **3.8 Merjenje družbeno-okoljskega učinka**

Socialne banke nenehno poudarjajo družbeno-okoljski učinek, ki ga želijo dosegati, a za razliko od finančnega, je tega težje meriti, zato so številni raziskovalci v zadnjem času posvečajo razvoju učinkovitih metodologij, ki bi lahko jasneje opisale ali prikazale, kako naložbe (pozitivno) vplivajo na okolje in družbo. Čeprav sicer socialne banke in različni investitorji razvijajo lastne metode, prilagojene njihovim ciljem financiranja, je med splošno najbolj prepoznavnimi t. i. metodologija SROI (angl. *Social Return on Investment*), ki poskuša izmeriti družbeni učinek neke naložbe, tako da socialne vrednost prevede v finančni učinek, npr. vložim en evro dobim npr. pet evrov družbenega učinka. Metodologija je priljubljena tudi pri ocenjevanju delovanja socialnih podjetij.

Glavni napotki metodologije SROI socialnim vlagateljem so (Hrast in drugi 2014):

1. Vključi deležnike – kdo so deležniki, vpleteni v dejavnosti.
2. Razumi, kaj se spreminja – primerjanje stanja problema pred in po financiranju aktivnosti.



3. Ovrednoti zadeve, ki so pomembne – vrednotenje postavk, ki imajo neposredno povezavo z aktivnostjo/dejavnostjo.
4. Vključi samo, kar je bistveno – upoštevanje »deadweighta« (kaj bi se zgodilo tudi brez aktivnosti) in atribucije (vpliv drugih akterjev na določen problem, ki ga naslavlja financirana aktivnost).
5. Ne zahtevaj preveč – pri definiranju in vrednotenju posrednih učinkov je potrebno biti previden, da ne zajamemo preširokega dometa posledic in s tem umetno povečamo družbeno vrednost aktivnosti (težko je določiti jasno mejo).
6. Zagotovi preglednost – finančne ocene za posredne učinke naj bodo vzete iz transparentnih virov (zakonov, javno dostopnih informacij, poročil, izkušenj ...).
7. Preveri izide – pregled celotne verige – vnosi, neposredni izidi, posredni izidi, vpliv.

Pri zadnji točki je torej pomembna opredelitev verige vrednosti družbenega vpliva (v tej pa tičijo tudi glavne kritike SROI metode, npr. izbira subjektivnih kriterijev).

**Slika 3.2: Veriga vrednosti družbenega vpliva**



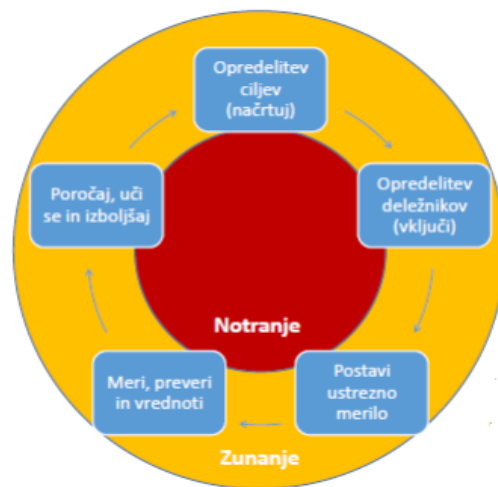
Vir: Hrast in drugi (2014, 35).

EU je zaradi vključitve pogoja merjenja družbenih učinkov v dva področna zakonodajna akta naročila strokovni skupini GECES, da oblikuje splošen standard merjenja, ki bi bil uporaben tako za socialne investitorje kot tudi v socialnih podjetjih, ne glede na njihovo velikost ali pravno obliko. Ta standard (sprejet 3. junija 2014) temelji na univerzalnem, petstopenjskem procesu in ključnih lastnostih za poročanje o družbenih učinkih, ki omogoča uporabo različnih metod (vključno s SROI) (Hrast in drugi 2014, 30).

Skupina GECES poudarja pet ključnih korakov učnega procesa, ki jih predstavlja slika v nadaljevanju:

1. identifikacija ciljev,
2. identifikacija deležnikov,
3. postavitve relevantnih meril,
4. merjenje, preverjanje in vrednotenje,
5. poročanje, učenje in izboljševanje.

### Slika 3.3: Koraki merjenja vpliva in koristi za deležnike



Vir: Hrast in drugi (2014, 32).

Sistem GECES omenjata tudi Hayday in Varga (2016, 20), kjer pravita, da ne gre za pravo metodologijo, ampak za »logični pristop k merjenju družbenega učinka«, h kateremu je mogoče dodajati različice metodološkega merjenja in različne indikatorje.

Sicer pa med priporočili strokovnjakov za merjenje praviloma najdemo nujnost fleksibilnosti orodij, ki naj omogočajo strateško merjenje vsaj štirih dimenzij, v angl. so to *cost effectiveness* (stroškovna učinkovitost), *implementation risk* (tveganje glede izvedbe), *strategic fit* (strateško prilagajanje), *outcomers achieve* (ocena dosežkov) (Mesojedec in drugi 2012, 139).

Ocenjevanje družbeno-okoljskih učinkov vsekakor ni preprosto, pozitivni učinki pa so pogosto kvalitativne narave in včasih prepoznavni šele dolgoročno. Veliko socialnih bank in tudi socialnih podjetij je sicer ustvarilo lastne metodološke pristope k merjenju vpliva in delovanj; mnoge so tudi poslovna skrivnost. Pri ugotavljanju okoljskih rezultatov socialne banke sicer pogosto poročajo o zmanjšanju izpustov CO<sub>2</sub> zaradi vlaganj v obnovljive vire energije ali o količini prihranjene električne energije zaradi energetske prenovne, koliko ton biološko pridelane hrane je bilo pridelano ali za koliko se je povečala uporaba javnih prevoznih sredstev. Pri socialnih učinkih pa so rezultati predstavljeni opisno; npr. koliko je bilo »servisiranih projektov«, koliko je bilo podprtih kulturnih dejavnosti in število obiskovalcev teh predstav ali kulturnih dogodkov, prostovoljnih ur itd.

Vsekakor je področje tovrstnih meritev velik izziv za vse socialne investitorje in socialna podjetja ter tudi predmet številnih raziskav in metodoloških izboljšav. V študiji primera bom podrobneje predstavila meritve v Banci Etica.

### 3.9 Priložnost in nevarnosti za socialne banke

Socialne banke danes predstavljajo manj kot odstotek na finančnem trgu. Čeprav so do sedaj delovale v senci konvencionalnih bank in tudi v bližnji prihodnosti ni pričakovati, da bi postale njene resne konkurentke, beležijo hitro rast, na področju socialnih financ pa se pojavlja čedalje več novih iniciativ, tudi v Sloveniji in na Hrvaškem.

V Nemčiji sta dve finančni svetovalni inštituciji podali različni napovedi za prihodnost; medtem ko je družba Zeb leta 2009 napovedala, da naj bi socialne banke do leta 2020 pritegnile do 15 odstotkov populacije oziroma 12 milijonov ljudi, je ZEW – Centre for European Economic Research (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) leta 2010 trdil, da ni nobene gotovosti, da bo socialno bančni sektor rasel tudi v prihodnost, saj so vzpon tovrstnega bančništva pripisali prav finančni krizi, ki je v mnogih komitentih spodbudila menjavo banke, a je to bil le začasni trend (Remer 2011, 149).

Čeprav najnovejših podobnih raziskav o rasti socialnega bančništva ni, lahko ob pregledih bilančnih vsot bank vse do leta 2015 govorimo, da te še vedno rasejo in se širijo, glede na povečano članstvo v krovnih organizacijah pa je tudi na podlagi teh števil mogoče trditi, da se pojavljajo nove finančne institucije in socialne banke, tako v Evropi kot po svetu.

Ob rasti socialnega bančništva mnogi opozarjajo, da se bo to soočilo s številnimi izzivi, ki bi lahko ogrozili njegovo poslanstvo, hkrati pa rast zanimanja za trajnostni razvoj, alternativne oblike financ in razvoj socialnopodjetniških praks kažejo, da so pred njimi tudi številne priložnosti.

Med glavne izzive socialnega bančništva v prihodnosti lahko uvrstimo (Mesojedec 2012, 90):

- potrebo po novih inovativnih produktih in storitvah;
- vloženi kapital v socialne banke mora biti investiran v projekte, podjetja in posameznike, ki resnično pozitivno vplivajo na družbo, okolje in trajnostni razvoj;
- ustvariti je treba mehanizme, da bodo novi produkti in storitve za banke dobičkonosni, le tako bodo banke lahko rasle in povečevale svoje družbeni učinek;
- povezovanje v močnejše skupine je pogoj, da se povečuje tudi vpliv, ki ga imajo na družbeno okolje;
- jasno in pregledno prikazovanje družbenega učinka svojih produktov in storitev ter povezavo med družbenim in finančnim izkupičkom.

Remer (2011, 151–193) je naredil podrobno analizo priložnosti in nevarnosti za socialne banke:

### Preglednica 3.4: Priložnosti in nevarnosti za socialne banke

Priložnosti	Nevarnosti
<p><b>Nova javna zavest</b></p> <p>Socialne banke lahko uporabijo novo javno zavest za doseganje vpliva in širjenje idej.</p>	<p><b>Novi sistemi vrednot</b></p> <p>Z novimi člani se socialne banke soočajo z novimi sistemi vrednot, ki so lahko v nasprotju s prvotnimi.</p>
<p><b>Nova sredstva v upravljanju</b></p> <p>Socialne banke lahko z novimi depoziti povečajo svoj neposreden vpliv z naložbami v večje trajnostno naravnane projekte.</p>	<p><b>Nove organizacijske sheme in postopki</b></p> <p>Rast sredstev v upravljanju, strank in zaposlenih ter novi regulatorni predpisi zahtevajo nove organizacijske in upravljalске pristope.</p>
<p><b>Novi produkti in storitve</b></p> <p>Socialne banke lahko ponudijo inovativne finančne produkte in storitve kot odgovor na vse večje povpraševanje njihovih strank.</p>	<p><b>Nova konkurenca</b></p> <p>Socialne banke tekmujejo s konvencionalnimi bankami in novimi udeleženci, ki iščejo priložnosti v družbeno odgovornih naložbah.</p>
<p><b>Nove tehnologije in mediji</b></p> <p>Socialne banke lahko uporabljajo tehnologije, kot so internet in socialna omrežja, ki lahko pomagajo pri spreminjanju narave bančništva v socialno usmerjenega.</p>	<p><b>Nova zaposlovanja in usposabljanja</b></p> <p>Zaradi hitre rasti morajo banke najemati tudi kadre, ki so delovali v klasičnih bankah z drugačnimi vrednotami in brez izkušenj s področij, ki jih pokrivajo socialne banke.</p>

Vir: Remer (2011, 152).

Priložnosti:

- nova javna zavest

V zadnjih treh desetletjih so se pojavile spremembe navad potrošnikov v smeri bolj trajnostnega načina življenja. Potrošniški trend, ki je v marketinških vodah dobil kratico LOHAS (angl. *Lifestyle of Health and Sustainability*), vključuje predvsem pozornost potrošnikov pri nakupu oblek, prehrane, kozmetike in izboru avtomobilov. Finančni produkti in storitve pa se še niso znašli na radarju tovrstnih okoljsko in družbeno ozaveščenih potrošnikov, vsaj ne do finančne krize leta 2007, zaradi katere so mnogi komitenti pričeli spoznavati, da so interesi njihovih bank in njih samih v nasprotju oziroma v konfliktu. Čeprav so bile socialne banke relativne zmagovalke finančne krize in so pritegnile več pozornost

javnosti, pa še vedno ostajajo majhne in nevplivne, deloma zaradi manj marketinških aktivnosti, lobiranja in »piarja«, kot se ga poslužujejo konvencionalne banke, deloma pa zato, ker še niso našle pravega načina za jasnejšo predstavitev. Ob tem bodo morale v prihodnosti za vse sedanje in bodoče stranke še bolj sistematično in merljivo prikazovati in dokazovati, kakšne so dejanski učinki, ki jih ima njihovo poslovanje za okolje in družbo (Remer 2011, 152–155.).

- nova sredstva v upravljanju

Socialne banke so močno povečale število depozitov, ki jih morajo prečiti v posojila – to je včasih tudi izzivi, ko postanejo banke večje, saj je pri nekaterih bankah razmerje med depoziti in posojili pod optimalnim, kar gre deloma pripisati pomanjkanju primernih projektov za investicije. Presežna sredstva lahko banke deponirajo pri centralnih bankah ali kupijo državne obveznice, a to prinaša manjše obresti, poleg tega pa tudi ni v skladu z obljubami, danimi strankam – torej financiranje družbeno-okoljskih projektov. Rešitev bi lahko bilo nižanje obresti na depozite za omejevanje prilivov ali načrtno in aktivno spodbujanje potencialnih vlagateljev v trajnostne projekte. Zaradi več etičnih potrošnikov prihaja prav gotovo tudi do potrebe po novih storitvah in produktih. Prednost novega upravljanje je ta, da si banke prizadevajo prispevati k spodbujanju ekološkega kmetijstva, neodvisnega izobraževanja ali alternativnega zdravstvenega varstva, ki postajajo vse bolj razširjeni. Prednost socialnih bank pa je tudi njihova pripravljenost za povezovanje in sodelovanje z lokalno skupnostjo, strankami in drugimi deležniki (Remer 2011, 155–158).

- novi produkti in storitve

V prihodnosti se bo glede na trende povečalo povpraševanje po storitvah socialnih bank, saj se bodo pojavljale nove in nove socialnopodjetniške iniciative na področju trajnostnega razvoja, prav tako se bo povečevalo število LOHAS potrošnikov. Socialne banke bodo morale razvijati nove finančne produkte in storitve, ki bodo po meri strank – tudi takšnih, ki bodo še vedno naletela na zavrnitve pri klasičnih bankah. Prednost socialnih bank je, da že imajo pomembne izkušnje, da dobro poznajo sektorje kmetijstva, socialne oskrbe, kulture in drugih področjih, kjer se pojavljajo nove iniciative. Prav tako pomembno bo tudi, da bodo banke znale biti dobre svetovalke, ki bodo pripomogle k uspehu socialnopodjetniških idej in njihovi tržni vzdržnosti. Med inovativnimi produkti bodo različni produkti mikrofinanciranja brez kritij in različni družbeno odgovorni skladi, posebne ponudbe za študentske račune, direktna posojila med varčevalci in posojilojemalci, zelene kreditne kartice, podpora lokalnim valutam, skladi skupnega lastništva obdelovalnih površin za organsko kmetijstvo ali skladi obnovljivih

virov energije ter subvencije za varčevalce, ki se odločijo za energetske učinkovito ogrevanje ali gradnjo. Socialne banke so se tudi začele povezovati med seboj in tako ponujajo možnosti vlaganja v nekatere druge sklade ali pa sklad upravljajo skupaj (Merkur banka, GLS in Triodos Bank). Možnosti so tudi v »hi-tech« industriji, ki je do sedaj socialne banke še niso izkoriščale, čeprav so tukaj potrebe po finančnih vložkih velike, in je vprašanje, ali si jih lahko socialne banke privoščijo (Remer 2011, 158–162).

- nove tehnologije in mediji

Razvoj informacijske in komunikacijske tehnologije je omogočil razvoj bančnih storitev in produktov, kot so spletno poslovanje, bančni avtomati, elektronski denar in elektronske transakcije, hkrati pa je bančništvo postalo manj osebno. Vzpon nekaterih socialnih omrežij in spletnih strani ogroža klasične bančne modele, saj je olajšal povezovanje med posamezniki, t. i. »peer-to-peer« komunikacijo; med temi so različni portali za posojanje denarja, kot so Prosper, Zopa, Smava, ki ne potrebujejo bančnih licenc, ter platforme množičnega financiranja »crowdfundinga«, kot je npr. Kickstarter. Vse to predstavlja resno konkurenco klasičnim in socialnim bankam. Lahko pa je naštetu zanje tudi priložnost za črpanje novih ideje, kako ponuditi in približati strankam določene storitve in zmanjšati stroške. Socialna omrežja Facebook, Twitter in Youtube so postala predvsem ključna v marketinških strategijah; preko njih lahko banke boljše informirajo stranke in z njimi komunicirajo, reklamirajo svoje delo in produkte ter lahko pritegnejo predvsem nove generacije (Remer 2011, 162–165).

Nevarnosti:

- novi sistemi vrednot

Socialne banke se od drugih razlikujejo prav zaradi svojih vrednot, ki jih delijo vsi člani. Hitra rast pa lahko prinese nove nevarnosti. Medtem ko so konvencionalne banke zavezane temeljni vrednoti – to je povečevanju vrednosti za delničarje in lastnike, so vrednote v socialnih bankah številne in različne; preglednost, soodločanje itd., kar je v hitrem tempu včasih težko izvajati, saj zahtevajo čas in premislek, v hitro spreminjajočem se svetu financ pa so potrebna hitra odločanja.

- nove organizacijske sheme in postopki

Socialne banke so vedno bile majhne in zato niso poznale posebne hierarhije. Zaposleni so se med seboj poznali, poznali so svoje stranke, imeli so dober pregled nad celotnim dogajanjem

v banki, zato ni bilo potrebe po formalnih strukturah in procedurah. Ob vsem tem so po finančni krizi zahteve regulatorjev ostrejšje, kar prinaša potrebo po formalizaciji, specializaciji in ločenosti določenih funkcij oziroma uvajanje novih organov. Večje ustanove zato potrebujejo boljšo organiziranost in bolj celostno obvladovanje tveganj. Vse to je povezano z nadgrajevanjem tehnološko-informacijskih sistemov – kar prinaša tudi nove stroške (Remer 2011, 166–170).

- nova konkurenca

Socialne banke so dolgo uživale v tržni niši, a konkurenčna strategija bo morala slediti drugim bankam in novim akterjem na finančnem področju, saj so prav konvencionalne banke pričele uporabljati določene vidike družbene odgovornosti pri pridobivanju novih strank in večanju zaupanja med javnostjo. Socialne banke bodo morale zato konkurirati klasičnim bankam – če že ne z ugodnejšimi produkti, pa vsaj z jasno definiranim in izpostavljenim družbenim učinkom. Preden zbledi spomin na krizo, imajo veliko možnost za pridobitev novih, razočaranih strank. Prednost socialnih bank je sicer v tem, da so mnoge oblikovane kot zadruge, kar pomeni, da so njeni člani tudi lastniki in so zato velikokrat pripravljene s svojimi vložki podpreti banko (Remer 2011, 170–175).

- novo zaposlovanje in usposabljanje

Zaposleni, ki so ponotranjili organizacijsko kulturo in vodilna načela socialnega bančništva, so težko nadomestljivi z bančniki, ki prihajajo iz tradicionalnih bank. Prav hitra rast pa je prinesla potrebo po novih zaposlitvah, pri čemer ni preprosto najti ljudi, ki obvladajo bančništvo in imajo poglobljeno znanje o interesnih področjih socialnega bančništva. Vsak zaposlen mora namreč biti tudi ambasador socialnih financ. Zato je treba razvoju človeških virov posvetiti veliko pozornost in novim zaposlenim omogočiti izobraževanja in usposabljanja. Poseben izziv je tudi plačna politika, saj je razmerje med najvišje in najnižje plačanimi bančnimi uslužbenci v socialnih bankah največkrat določeno v razmerju 1:5, pri čemer so najnižje plače večinoma v povprečju finančnega sektorja oz. celo nekoliko višje, najvišje menedžerske pa se s plačami v konvencionalnih bankah ne morejo primerjati. Pri izobraževanju igrajo veliko vlogo tudi izobraževalne inštitucije, torej univerze in fakultete, a v večini socialno bančništvo ni del obstoječih predmetnikov. Socialne banke so se sicer povezale v različne mreže, kot so že omenjene GABV in Febea ali predvsem ISB, ki z izobraževalnim delom zapolnjuje to vrzel in ponuja mednarodne seminarje (Remer 2011, 175–180).



Povzemam še izzive, priložnosti in nevarnosti za socialne banke, kot jih omenjajo nekateri drugi strokovnjaki (Hayday 2014; Becchetti 2011; Benedikter 2011; Weber 2011):

- potreba po kapitalu: ob rasti rast bank bo moral rasti tudi kapital, zato bodo morale najti nove vire investitorjev, saj zgolj z zdajšnjimi morda ne bodo dohajale regulatornih potreb po zahtevanem kapitalu;
- povezovanje in promocija: banke se morajo povezovati med seboj, deliti dobre prakse in razpravljati o dilemah, hkrati pa morajo tudi promovirati svojo dejavnost v javnosti, da postanejo bolj prepoznavne in povečajo svoj vpliv;
- vloga držav oz. nadnacionalnih inštitucij: socialno bančništvo in mikrofinanciranje sta se razvila brez neposredne pomoči držav, a vlade bi morale prepoznati njuno vlogo in jim zato zagotoviti ustrezno zakonodajno okolje, saj mnogo inovativnih finančnih instrumentov, ki se jih poslužujejo socialne banke, nima ustreznih pravnih oblik; npr. financiranje skupnostnih stanovanj, mikrokreditiranja itd. Vlade bi morale prepoznati priložnost, ki jo ponujajo socialne banke tudi za državne proračune pri zmanjševanju negativnih okoljskih izzivov ali pri reševanju družbenih težav, zato bi bilo smiselno uvesti določene oblike davčnih olajšav ali spodbud;
- javni pritisk na finančni trg: medtem ko imajo tradicionalne banke utečene platforme delovanja, se socialne banke še »urijo«; kar se ne nazadnje kaže tudi v razlikah med njimi. Potrebno bi bilo oblikovati enotno ekonomsko, socialno in etično misel, ki bo nagovarjala tudi izzive bančništva in finančnega sektorja na sploh. Socialno bančništvo ne bi smelo ostati samo nišno, ampak bi moralo aktivno sodelovati in promovirati svoje dobre prakse, da bi pripomoglo h korekciji nepravilnosti ali ekscesov celotnega ekonomskega sistema;
- izobraževanje in akademsko raziskovanje: večja vključenost izobraževalnih in raziskovalnih ustanov pri preučevanju socialnega bančništva in finančnega sektorja, ki bi moral iskati vzroke za zadnjo finančno krizo in predlagati sprejemljive reforme sistema;
- iskanje ravnovesja med kooperativnostjo in aktivnostjo: nekateri izzivi socialnih bank so povezani z njeno kooperativno naravo. Če je participativnost ključnega pomena, je lahko tudi razlog za težave, saj zavira hitro odločanje, ki je velikokrat potrebno v svetu financ. Ključno je iskanje demokratičnega kompromisa, ko so nujne hitre odločitve v konkurenčnem okolju.

## 4 SOCIALNO PODJETNIŠTVO

V drugem in tretjem poglavju sem razjasnila in razdelala koncept socialnih financ in socialnega bančništva, v tem delu magistrske naloge pa bom govorila o socialnem podjetništvu in socialnih podjetjih kot delu socialne ekonomije, ki je glavno področje interesa socialnih bank. Velikokrat kot sopomenko za socialno ekonomijo uporabljamo tudi izraz tretji sektor. Predstavili bomo oba koncepta in razlike med njima ter znotraj obeh področij umestili socialno podjetništvo, ki se je začelo uveljavljati v 90. letih 20. stoletja, čeprav sta, kot ugotavljata Defourny in Nyssensova (2011, 284), socialna ekonomija oziroma tretji sektor že dolgo pred pojavom socialnega podjetništva poznala podjetniške dinamike. Te so se kazale predvsem v inovativnih rešitvah, kako zagotoviti produkte in storitve v skupnosti za tiste ljudi, katerih potrebe nista mogla zadovoljiti ne država in ne trg.

Zaradi različne zgodovine, razvoja in zakonskih ureditev pa se razumevanje socialne ekonomije, tretjega sektorja in socialnega podjetništva od države do države razlikuje, kar onemogoča jasno in enotno definicijo omenjenih izrazov.

### 4.1 Opredelitev socialne ekonomije

Danes govorimo o socialni ekonomiji kot ekonomiji, ki je med zasebnim (poganja ga motiv dobička) in javnim sektorjem (poganja ga motiv javnega, skupnega dobrega), med attribute pa prištevamo tudi elemente neodvisnosti oz. avtonomije izvajalcev projektov socialne ekonomije, inovativnost, etiko (Mesojedec in drugi 2012, 12). Poimenovanje, ki je sicer pogosto predvsem v anglo-saksonski in francoski akademski literaturi, je prvič uporabil francoski ekonomist Charles Dunoyer v svojem delu *Nouveau traite'd'e'conomie sociale* leta 1830, v katerem se je zavzemal za moralni pristop k ekonomskim vprašanjem. Sociolog Frédéric Le Play je imel velike zasluge za njeno uveljavitev v socioekonomskih analizah (Moulaert in Ailenei 2005, 2038). Raznolika šole socialno-ekonomske misli se je med leti 1820 in 1860 naslanjala predvsem na analize ekonomistov T. R. Malthusa in S. de Sismondija, ki sta priznavala tržne nepravilnosti, ki vodijo do neravnovesij, ter do definiranja glavnega subjekta ekonomije, ki je bil po Sismondiju človek in ne bogastvo. Poudariti je treba, da je večina ekonomistov omenjene šole svoje ideje o socialni ekonomiji razvila znotraj okvirov liberalne ekonomske misli in nastajajočega tržnega kapitalizma, zato ne moremo trditi, da je bil pojem socialne ekonomije mišljen kot alternativa kapitalizmu (Monzón in

Chaves 2012, 16–18), ampak zgolj kot blažilec nekaterih neugodnih posledic, ki jih prinaša takšen gospodarski sistem.

Podnar in Golobova (2002, 956) zamerke socialne ekonomije najdeta v Ruskinu z začetka 19. stoletja in Hobsonu z začetka 20. stoletja, ki sta nasprotovala individualnim lastnimi interesom, ki so pričeli dobivati peruti z industrializacijo, ter sta verjela v človeško dobrobit, ki da je pomembnejša od ekonomske. Za uveljavitev socialne ekonomije je bil pomemben tudi ekonomist Raymond Bye, ki je v leta 1944 objavljenem delu poudarjal socialno enoto, ki bi jo morali imeti vsi sistemi (prav tam). Ponovno se je izraz socialna ekonomija, kot jo uporabljamo danes, pojavil v 70. leti 20. stoletja v francoski organizaciji združenj, vzajemnih družb in kooperativ (*Comité National de Liaison des Activités Mutualistes*), ki je objavila listino *Charte de l'économie sociale*, v kateri je definirala organizacije, ki ne pripadajo javnemu sektorju, so vodene demokratično in imajo posebno obliko (delavskega) lastništva ter ne delijo dobička med lastnike, ampak presežke vlagajo za razvoj organizacije in izboljšanje svojih storitev za člane (Moulaert in Ailenei 2005, 2039).

Veliko avtorjev povod za vzpon socialne ekonomije vidi v ekonomskih krizah ali različnih obdobjih, ko ne trg ne država nista bila zmožna zadovoljevati potrebe ljudi. V okviru socialne ekonomije so se zato pojavile različne iniciative, ki so temeljile na solidarnosti, redistribuciji, participativnosti in demokratičnosti. Kot ugotavljata Moulaert in Aileneieva (2005, 2041–2049), so se zgodovinsko gledano v obdobju 150 let pojavljala različna obdobja, ki so ponudila prostor institucionalnim iniciativam za boj proti revščini ali izključenosti, bodisi v formalnem okviru države (socialna politika), na področju trga (podjetniške iniciative) ali v okviru alternativnih – socialno-ekonomskih pobud. Zaradi nezadovoljstva in razočaranja nad neučinkovito državno intervencijo ali pri tržnih nepopolnosti je nastal prostor za nastanek drugih socialnih vezi za doseganje naravnih, psiholoških in kulturnih potreb – mesto socialne ekonomije je torej mesto, kjer nastajajo socialne inovacije. Tako avtorja tudi razdelita zgodovinska obdobja socialne ekonomije v Evropi; v prvo generacijo, v letih 1840 in 1850, umestita povezovanje delavcev v sindikate oziroma različna združenja, ki so jim nudila pomoč in zaščito v primeru delovnih nesreč ali brezposelnosti, drugo generacijo (1873–95) predstavljajo hranilnice in kmečke zadruga, tretjo pa ob ekonomskem kolapsu leta 1929 potrošniške in stanovanjske zadruga. V obdobju po 2. svetovni vojni so nekatere značilnosti socialne ekonomije prevzele javne institucije oziroma vzajemne organizacije, kot so bile *mutuelles* v Franciji, ki so postale pomemben partner socialne države, spet druge pa so bile bližje alternativnim gibanjem, ki so se razmahnila v 70. letih. Iniciative na področju socialne

ekonomije tega obdobja so bile neke vrste reakcija na krizo masovne produkcije in vse bolj obremenjenega sistema državne blaginje, kar se je odražalo na pojavu neprofitnih organizacij in kooperativ s socialnimi cilji. To je bila neke vrste reakcija na vzpenjajoče se neoliberalno miselnost in vzpon individualistične ideologije (prav tam).

Tudi Podnar in Golobova (2002, 959) trdita, da je bil razvoj socialne ekonomije povezan z družbeno-ekonomskimi krizami, nastala pa je tudi kot protiutež modernega kapitalizma, ki je nepravilčen pri produkciji in distribuciji ustvarjenega, pri čemer se ekonomska in finančna moč koncentrirata v rokah maloštevilnih institucij. Socialna država v kapitalizmu ni učinkovita. Našteti anomaliji, ki jih povzroča neoliberalizem, država ne more več blažiti, zato se v zahodnem svetu razvijajo na socialni ekonomiji temelječe organizacije, zavodi, združenja in podjetja (prav tam).

**Preglednica 4.1: Primerjava med neoliberalističnim pojmovanjem in pojmovanjem socialne ekonomije**

	Neoliberalistično pojmovanje	Socialnoekonomsko pojmovanje
središče	Ravnotežje ponudbe in povpraševanja	Sporazum med prodajalci in kupci
motiv	Zadovoljevanje interesov posameznikov/akumulacija bogastva	Skrb za obče dobro/ redistribucija gospodarstva
delovanje	Konkurenca	Konkurenca in kooperacija
odnos do okolja	Okolje kot vir resursov	Skrb za ohranitev okolja
posameznik	Homo economicus	Homo socio-economicus
država	Zaščitnik svobode trga	Socialna država
podjetnik	Zasledovalec profita in zaščitnik interesov lastnikov	Zaščitnik pravic deležnikov in akter pri reševanju socialnih problemov

Vir: Podnar in Golob (2002, 960).

Podnar in Golobova (2002, 957) povzemata dve konceptualizaciji socialne ekonomije, in sicer na ravni aplikativne ekonomije, ki vključuje celotno gospodarstvo, druga pa se veže zgolj na del gospodarstva, ki ga nekateri avtorji imenujejo kar tretji ali neformalni sektor oz. celo ljudska ekonomija. Skupno vsem opredelitvam pa je, kot povzemata avtorja, »/.../ da poudarjajo socialno in etično funkcijo ekonomije – na pojave naj bi gledala skozi socialne in etične oči – pri tem pa postavljajo v ospredje obče dobro oz. obče družbene koristi« (prav

tam). Videnje posameznika znotraj socialne ekonomije v primerjavi z neoklasičnim pristopom je, da je razumljen kot individualno in hkrati socialno bitje – to pa je pomembno za ustvarjanje občega dobrega, ki se ga doseže samo s solidarnostjo in kolektivnimi dejanji. Neoliberalizem pa nasprotno poudarja pojem racionalnega človeka, ki zasleduje le lastne interese (Podnar in Golob 2002, 958).

Evropska komisija definira socialno ekonomijo kot tisti del gospodarstva, ki ustvarja dobiček za ljudi in ne za vlagatelje oziroma lastnike. Vključuje organizacije, ki so različnih pravnih oblik, kot so kooperative, vzajemne družbe, neprofitne organizacije, fundacije in socialna podjetja. Ta izvajajo številne komercialne aktivnosti, od kmetijstva do bančništva in socialnega varstva ter zagotavljajo široko paleto storitev in produktov na evropskem trgu. V Evropi deluje več kot dva milijona organizacij, ki bi jih lahko vrstili med socialno ekonomijo, kar je 10 odstotkov celotnega gospodarstva, zaposluje pa več kot 11 milijonov Evropejcev, kar je okoli 6 odstotkov celotne delovne sile. Socialna ekonomija je pomemben generator socialne kohezije in regionalnega razvoja. Pomemben je njen prispevek pri okoljevarstvu, potrošniških pravicah, kmetijstvu, razvoju držav tretjega sveta in politiki socialnega varstva ter pri ustvarjanju delovnih mest. Socialna podjetja, ki jih Evropska komisija še dodatno izpostavlja znotraj sektorja socialne ekonomije, so tudi motor socialne inovacije v EU (Evropska komisija 2015b).

Če v EU socialna ekonomija k BDP-ju in zaposlenosti prispeva približno 10 odstotkov, v Sloveniji le dobra dva, ker je posledica šibkega položaja glavnih akterje socialne ekonomije v Sloveniji; društev, zavodov zadrug in drugih oblik organizacij civilne družbe (Mesojedec 2012, 14). Pomen socialne ekonomije je na ravni Evropske unije prepoznan v številnih podpornih institucijah in programih za širjenje, raziskovanje in promocijo tovrstnega ekonomskega koncepta (npr. EURICSE, CIRIEC), pa tudi v finančnih spodbudah (Evropski socialni sklad, COSME, strukturni in regionalni skladi).

## **4.2 Opredelitev tretjega sektorja**

Izraz socialna ekonomija, upoštevajoč definicijo Evropske komisije, se prepleta s pojmovanjem tretjega sektorja, kot tistega, v katerem dobički niso namenjeni vlagateljem. Po tej definiciji sta izraza uporabljena kot sopomenki, znotraj tretjega sektorja pa obstaja ločnica med vzajemnimi interesnimi organizacijam (angl. *mutual self-interest*), kamor spadajo

vzajemne družbe in kooperative, ter med dobrodelnimi organizacijami. Skupaj s socialnimi podjetji je to vse socialna ekonomija (Varga in Hayday 2016, 12).

Izraz tretji sektor je v uporabi od 70. in 80. let, ko so ga najprej uporabili ameriški profesorji in ga kasneje prevzeli evropski raziskovalci. Kot že njegovo ime pove, je to sektor, ki ni del javne sfere in tudi ne popolnoma trga, saj je večina dobička reinvestirana za nove socialne, okoljske in kulturne dejavnosti, participacija v njem pa je prostovoljna. Je prostor za socialne, ekonomske in politične aktivnosti, ki ponujajo alternative tako prostemu trgu kot državni nadvladi (Alexander 2011, 213; Anheiere in Seibel 1990). Organizacije tretjega sektorja niso neposredno povezane s profitnim sektorjem, državo ali javnimi ustanovami, porajajo pa se kot konkretni odgovor na težave, s katerimi se soočata neučinkovit gospodarski sistem in država; gre za sinergijo med ekonomskim in socialnim (Podnar in Golob 2002, 959).

V Severni Ameriki je tretji sektor sinonim za neprofitne organizacije, ki so v veliki meri neodvisne od trga in države. Leta 2007 je *The New York Times* predlagal tudi uporabo termina četrti sektor, v katerem se pojavljajo nova podjetja, ki so sicer profitno orientirana, a imajo socialno poslanstvo. Evers in Laville (v Alexander 2011, 214) trdita, da je tretji sektor neke vrste hibrid med trgom in ne-trgom (redistribucijo državne blaginje) in ne-denarni tip gospodarstva (ki deluje na načelu recipročnosti).

V Evropi tretji sektor z drugačno zgodovino, tradicijo in zakonskimi podlagami ne ločuje med dobičkonosnimi in neprofitnimi organizacijami kot takimi, ampak je tretji sektor tisti, ki vključuje predvsem organizacije, za katere dobiček ni namenjen vlagateljem, ampak skupnemu dobremu, oziroma družbenemu učinku; med take organizacije pa spadajo kooperative, združenja in ustanove (Alexander 2011, 214). Izraz tretji sektor je populariziral tudi ekonomist in aktivist Jeffrey Rifkin, ko je označil vse aktivnosti, ki niso niti javne niti dobičkonosne, pri čemer je podal razlikovanje med razumevanjem koncepta v ZDA in v Evropi; medtem ko v prvo spadajo predvsem neprofitne organizacije, kot so npr. ustanove, pa pod evropsko percepcijo med tretji sektor uvrščamo tudi kooperative in druge vrste organizacij vzajemne podpore (Moulaert in Ailenei 2005). Tretji sektor se deli na tri podkategorije, in sicer sektor skupnosti, sektor prostovoljstva in sektor socialnih podjetij (Ulcej 2013; Varga in Hayday 2016).

Glede na obširno raziskavo, ki so je leta 1990 izvedli na Univerzi Johns Hopkins v ZDA in je zajemala neprofitni sektor v več kot 36 državah po svetu, je nastala definicija tretjega sektorja na podlagi neprofitnih organizacij (v nadaljevanju NPO), ki:

- a) so organizacije; imajo torej institucionalno strukturo in so navadno pravne osebe;
- b) so zasebne; torej ločene od vladnega sektorja, čeprav lahko prejemajo državno finančno podporo ali imajo javne uslužbence v nekaterih organih;
- c) so samoupravne; svobodno izvajajo svoje aktivnosti in vzpostavljajo organe upravljanja;
- d) ne razdeljujejo dobička: lahko ustvarjajo dobiček, a ga morajo nameniti za razvoj in ga ne delijo svojim članom, lastnikom in ustanoviteljem;
- e) prostovoljstvo, ki pomeni dvoje: članstvo je prostovoljno, v svoje delovanje pa imajo vključeno veliko število prostovoljcev (Monzón in Chaves 2012, 30).

Razlike med socialno-ekonomskim pristopom in NPO pristopom k definiciji tretjega sektorja pa so, da tretji sektor vključuje organizacije, ki niso nastale z namenom ustvarjanja profita, medtem ko socialno-ekonomski (v nadaljevanju SE) pristop pri tem ni tako strikten in med tretji sektor na podlagi že prej omenjenih kriterijev socialne ekonomije (zasebna last, demokratično vodenje, avtonomija) vključuje tudi kooperative, za katere je sicer značilno, da del dobička delijo med svoje člane, niso pa neprofitne organizacije. Druga razlika je da NPO pristop tudi ne poudarja toliko demokratične narave organizacij, medtem ko je pri SE pristopu to ključnega pomena, tretja pa se kaže v kriteriju, komu so storitve/produkti namenjeni. Za NPO pristop so pomembnejše dobrodelne in solidarne iniciative, torej neke vrste – enosmerna solidarnost, SE pristop pa podpira poslovne iniciative, ki so nastale na recipročnosti in solidarnosti med njihovi ustanovitelji, ki delujejo na demokratičnih vrednotah vodenja, in za katere so prioriteta ljudje pred kapitalom pri distribuciji presežkov. SE pristop ne vidi potreb ljudi le pasivno, ampak poudarja aktivno vlogo tretjega sektorja pri reševanju izzivov prihodnosti (Monzón in Chaves 2012, 32–36).

Glede na našete pristope bi tako lahko rekli, da je socialno podjetništvo kot del tretjega sektorja bližje socialo-ekonomskemu pristopu. Organizacije tretjega sektorja so, še preden se je pojavil izraz socialno podjetje, poznale socialnopodjetniške prakse. Številna socialna podjetja so nastala, da bi zagotovila storitve ali odgovorila na potrebe določenih skupin ljudi, ki jih niso prepoznale oblasti ali so bili izključeni iz javne podpore. Kljub vsemu pa so z leti tudi vlade prepoznale njihovo delovanje v javnem interesu in se odločile oblikovati najrazličnejše podpore za tovrstne prakse (Borzaga in Defourny 2001, 350–370).

### 4.3 Opredelitev socialnega podjetja

Socialnih podjetij po mnenju Borzage in Defournya (2001, 13) ne moremo povsem enačiti s socialno ekonomijo, neprofitnim sektorjem ali tretjem sektorjem. Čeprav so del tega, se socialna podjetja razlikujejo od tradicionalnih neprofitnih organizacij in od organizacij socialne ekonomije, kot so kooperative, v več vidikih; izkazujejo inovativnost pri ustvarjanju novi organizacijskih oblik in novih storitev, ki naslavljajo nove potrebe, so zmožna iskati inovativne kombinacije raznolikih finančnih virov, zaznamuje pa jih tudi močan podjetniški duh, ki prinaša tudi ekonomsko tveganje, še posebej pri zagonskih aktivnostih.

Socialno podjetništvo je v zadnjih letih postalo zelo popularno<sup>19</sup>, čeprav so podjetja (angl. *social enterprises*), ki jih danes uvrščamo na to področje, obstajala še pred sredino 90. let prejšnjega stoletja, ko se je začel pojem uveljavljati v ZDA in Zahodni Evropi. Poimenovanje socialno podjetje v Evropi se je pojavilo v Italiji, kjer ga je promovirala revija *Impresa sociale* (to v dobesednem prevodu tudi pomeni socialno podjetje) v letu 1990, kot posledico novih kooperativ, ki so se pojavile v Italiji v poznih 80., da bi ponudile storitve, ki niso bile na trgu, niti jih ni ponujala država, med temi so bile delovna integracija ali zdravstvena oskrba in asistenca. Ker takratna zakonodaja ni dovoljevala združenjem (ital. *associazioni*), da bi razvijala podjetniške aktivnosti, je italijanski parlament v letu 1991 podal zakonsko podlago nove pravne oblike, in sicer socialne kooperative. Socialno podjetništvo se je razmahnilo v druge države Evrope, ki so prav tako začele sprejemati zakonodajo, da bi novi pravni obliki dale zakonske temelje za delovanje in razvoj (Defourny in Nyssens 2011, 285).

Socialna podjetja so danes aktivna na različnih področjih; res pa je, da je v 90. letih prevladovala delovna integracija, torej oblike, ki so dolgotrajno brezposelne in težje zaposljive uvajale na trg dela z različnim aktivnostmi. Na empirični ravni so pojav socialnih podjetij v Evropi pričeli preučevati ekonomisti in sociologi, povezani v mrežo EMES – *European Research Network*, in leta 1996 oblikovali definicijo socialnega podjetja, ki temelji na ekonomskih in socialnih kriterijih.

<sup>19</sup> Hugård (2011) ugotavlja, da tri četrtine vseh znanstvenih člankov o socialnem podjetništvu izvira iz prvih let 2000.



Pozneje je definicijo prevzel tudi OECD (Nyssens in Defourny 2011, 286):

*1. ekonomski kriteriji:*

- V primerjavi s tradicionalnimi neprofitnim organizacijami so socialna podjetja neposredno vključena v aktivnosti proizvodnje produktov ali v ponujanje/trženje storitev (in niso toliko svetovalci ali posredniki).
- Socialna podjetja so ustanovljena in vodena na lastno pobudo državljanov. Čeprav lahko prejemajo podporo in donacije države ali zasebnih družb, uživajo visoko stopnjo avtonomije. Družbeniki/člani imajo pravico do soodločanja, prav tako kot tudi pravico, da izstopijo iz organizacije.
- Finančno udeleževanje socialnih podjetij je odvisno od truda njenih članov, ki so odgovorni za zagotavljanje finančnih virov. Socialna podjetja zato predstavljajo tudi znaten nivo gospodarskega tveganja.
- Dejavnosti, ki jih izvajajo socialna podjetja, zahtevajo določeno število, čeprav majhno – plačanih delavcev, tudi če je delovna sila sestavljena tako iz zaposlenih kot prostovoljcev.

*2. socialni kriteriji:*

- Socialna podjetja so ustanovljena kot rezultat iniciative državljanov, ki se trudijo zadostiti potrebam ali ciljem določenih skupin ljudi v skupnosti.
- Odločajo vsi delničarji oz. člani; princip, ki ga zasledujejo je »en član, en glas« kljub temu, da kapitalski lastnik igra pomembno vlogo v podjetju, a odločanje oz. vodenje ni zastavljeno na kapitalskem lastništvu.
- Socialna podjetja imajo participativno obliko in so tudi namenjena krepitvi demokratičnosti na lokalnem področju preko ekonomske aktivnosti;
- Med socialna podjetja uvrščamo tudi družbe, kot so kooperative, ki le omejeno distribuirajo svoj dobiček. Socialna podjetja se izogibajo načelu poslovanja po zasledovanju maksimiranja dobička.
- Socialna podjetja želijo s svojimi cilji pomagati določenim skupinam ljudi v skupnosti, v kateri delujejo, in s tem krepijo in promovirajo družbeno odgovornost na lokalnem nivoju.

Tovrstna EMES definicija poudarja organizacijsko in vodstveno obliko takšnih podjetij – demokratičnost in participativnost, ki je v Evropi tudi posledica zadružne tradicije. Distribucija profita je, kot ocenjujeta Nyssens in Defourny (2011, 290), način zavarovanja in krepite primarnosti socialne misije posamezne organizacije, ob tem pa je tudi signal za državo, da podpre socialna podjetja na različne načine; s subvencijami, davčnimi olajšavami itd., saj bi brez takšnih zavezujočih načel obstajalo določeno tveganje, da bi se javni denar lahko razdelil med lastnike. Takšna javna podpora pa omogoča tudi, da se socialna podjetja deloma izognejo popolnoma tržnim strategijam, kar bi jih lahko odtegnilo od strank, ki si ne morejo privoščiti tržnih cen, oziroma ne bi zmogla uresničevati svoje socialne misije. Nek idealni tip socialnega podjetja po kriteriju EMES bi imel raznolike cilje, raznoliko članstvo in raznolike vire sredstev (prav tam).

Demokratično vodenje pa nima takšnega pomena pri ameriški in britanski definiciji socialnega podjetništva, kjer je poudarjena bolj individualna vloga socialnega podjetnika kot generatorja sprememb, in bolj poudarja tržno usmerjenost tovrstnih podjetij (Nyssens 2009, 291). V ZDA so se socialna podjetja pojavila med 70. in 80. leti, ko so zaradi gospodarske krize neprofitne organizacije pričele razširjati svoje aktivnosti (npr. prodaja domačih izdelkov), da bi nadomestile pomanjkanje državnih sredstev. V letu 1980 se je pojavila organizacija Ashoka, ki je podpirala posameznike-podjetnike in organizacije, ki so želele s svojimi podjetniškimi idejami prispevati k socialnim spremembam. Ashoko tako štejemo kot eno prvih socialnih podjetij v ZDA.

Tudi nastanek socialnih podjetij je povezan s socialno-ekonomskimi krizami, čedalje šibkejšo socialno državo in brezposelnostjo. Hulgård (2011, 296) trdi, da je koncept socialnega podjetništva nastal kot kritika oz. odgovor na koncept socialne države, ki je zatajil, ker je postal vse bolj zbirokratiziran in tudi nezmožen dohajati in prepoznavati težave sodobne družbe. Pravi, da se pojav kaže kot komercializacija oz. marketizacija in privatizacija odgovornosti socialne države ter eksperimentiranje z novimi oblikami solidarnost in kolektivizma, kot odgovor na socialne izzive – torej gre za neke vrste aktivizem civilne družbe.

Socialno podjetništvo je presek zasebnega, neprofitnega in javnega sektorja ter povezuje različne akterje na različnih ravneh (Mesojedec in drugi 2012, 14), kot je razvidno iz slike 4.1.

**Slika 4.1: Umeščenost treh sektorjev**



Vir: Mesojedec in drugi (2012, 13).

Še najboljše lahko socialno podjetništvo opišemo, če ga postavimo ob rob klasičnemu podjetništvu: razlike med obema obstajajo praviloma v namenu, ponudbi in načinu zaposlovanja. Pri podjetništvu je namen ustvarjanje dobička, medtem ko socialno podjetništvo daje prednost rasti socialnega kapitala pred profitom. Socialno podjetništvo predstavlja tržni odgovor na reševanje socialnih, okoljskih, lokalnih in drugih problemov in ima za primaren cilj zagotavljanje družbenega blagostanja. Obenem socialna podjetja mnogokrat ponujajo storitve, ki jih podjetniki ne, saj se jim to ne splača (Mesojedec in drugi 2012, 20).

**Preglednica 4.2: Temeljne razlike med socialnim in klasičnim podjetništvom**

	Socialno podjetništvo	Klasično podjetništvo
Vir ideje	Prepozna tržno nišo (večinoma na področju družbenih problemov, izzivov) ali trg	Prepozna tržno nišo ali trg
Namen ustanovitve	Rast družbenega kapitala in družbena sprememba	Rast podjetja in ustvarjanje dobička
Donosnost	Ustvarjati dobiček in obenem reševati določene družbene ali okoljske izzive.	Ustvarjati dobiček za lastnike/podjetnika

Vir: Mesojedec in drugi (2012, 21).

Kako lahko socialna podjetja tekmujejo z navadnimi podjetji in preživijo glede na standarde (maksimiranja) dobička? Preživijo, kot ugotavlja Becchetti (2011, 65) ker:

- kompenzirajo višje stroške, ki jih imajo zaradi uresničevanja socialnih in okoljskih standardov, s potencialnimi drugimi prednostmi (večja produktivnost zaposlenih, ki so

bolj zavezani vrednotam socialnih podjetij, boljšimi medosebnimi odnosi, večjim samozaupanjem);

- okoljsko in socialno osveščeni državljani prepoznavajo in nagrajujejo takšen pristop s pripadnostjo (z zvestobo, volilnimi glasovi itd.);
- institucionalna podpora (so zavoljo svojega posebnega statusa deležni državnih subvenciji ali nižjega obdavčenja).

Glavni prispevki socialnega podjetništva so (Borzaga in Defourny 2001, 8–12):

- ustvarjanje delovnih mest: socialna podjetja tipa WISE (angl. *work integration of disadvantages groups*) so orientirana k zaposlovanju težje zaposljivih ljudi; gre za t. i. delovno integracijo ranljivih skupin (ljudi z duševnimi motnjami, invalidov, prestopnikov). Ti imajo navadno malo možnosti, da dobijo zaposlitev v klasičnih podjetjih. Poleg tega tudi druga socialna podjetja poskušajo s svojimi storitvami in produkti ustvariti nova mesta znotraj rastočega sektorja, v katerem je še vedno nizka zaposlenost. Izkoriščajo tudi nišne storitve, npr. zdravstvene nege ali oskrbe zaradi staranja prebivalstva, ki zaradi nizkih dobičkov niso zanimiva za klasična podjetja;
- transformacija državne blaginje: čeprav sem sicer omenila, da ena od teorij govori o tem, da so se socialna podjetja pojavila kot posledica komercializacije tretjega sektorja v obdobju kriz oz. ob zmanjševanju javnih izdatkov za socialno varstvo, je treba poudariti, da ni pravilo, da socialna podjetja nadomeščajo nekatere storitve javnega sektorja, ki jih je država prenehala zagotavljati; večina socialnih podjetij nastane z malo ali nič javne podpore in je njihova aktivnost kot pomembna za javni interes s strani države priznana šele čez nekaj časa. Socialna podjetja lahko prispevajo k reformi evropskih sistemov socialnega varstva s tem, ko dobička ne razdeljujejo, ampak ga vlagajo za razvoj in nova delovna mesta. Ponujajo tudi večji obseg ponudbe in lahko hitro in inovativno ustvarjajo nove storitve ali produkte. Pri javno-zasebnih partnerstvih lahko ponudijo kvalitetne storitve za primerne cene, saj ne stremijo k dobičku, zato vzpostavljajo konkurenčno okolje, ki zagotavlja kvalitetnejše socialne storitve;
- socialna kohezija in ustvarjanje socialnega kapitala: socialna podjetja večajo socialno integracijo določenih skupin ljudi, s tem pa pripomorejo tudi k izboljšanju standardov celotne skupnosti, povezujejo najrazličnejše deležnike in ustvarjajo socialni kapital s promoviranjem solidarnosti, vzajemne pomoči in prostovoljstva ter z vključevanjem javnosti v reševanje socialnih problemov;

- razvoj lokalnih skupnosti: socialna podjetja so močno povezana s skupnostjo in geografskim področjem, na katerem so dejavna; mnoga nastanejo na lokalnem nivoju in zagotavljajo delovna mesta v lokalni skupnosti, so tesno povezana z razvojem in skrbjo za dobrobit skupnosti ter delujejo na področju ekoturizma, okoljevarstva, kulturnih storitev itd.

Socialna podjetja, ki so v veliko državah nastala spontano, izven zakonskih okvirov, pa se prav zaradi svoje specifičnosti soočajo tudi s težavami in ovirami, med glavne Borzaga in Defourny (2001, 15–17) uvrščata: *šibkost organizacijskega modela*, ki je zahteven za upravljanje in zahteva veliko dogovarjanj in usklajevanja različnih interesov, *neosveščenost in nepoznavanja koncepta socialnega podjetništva*, *teženje k spreminjanju oblike oz. opuščanju inovativnosti na račun prevzema določene legalne oblike*, in njihov *omejen potencial rasti*, saj večinoma delujejo kot mikro ali majhna podjetja in nimajo potenciala, da bi postala velika.

Nysenssova (2009, 15) opozarja tudi, da velikokrat javni programi socialna podjetja vidijo le kot področja delovne integracije, kar pa je zelo ozek pogled, saj imajo socialna podjetja veliko bolj kompleksen nabor ciljev, ki vključuje tri kategorije; socialno misijo (delati za dobro skupnosti), ekonomski cilj (podjetniški duh) in socialno-politični cilj, ki je povezan s tem, da takšna podjetja pripadajo sektorju, ki je vključen v politične akcije in aktivizem.

Hulgård (2011, 298–300) socialnemu podjetništvu napoveduje dva možna scenarija razvoja:

- 1) *Socialno podjetništvo kot nadomestek javne blaginje*: ukinjanja sistemov socialnega varstva (države blaginje) in čedalje manjši izdatki za socialno varnost, prelaganje odgovornosti države na državljane ter privatizacija storitev socialnega skrbstva so resna grožnja povojnemu konceptu države blaginje v razvitih državah. Po tem scenariju bo socialno podjetništvo težko iskalo ravnovesje med aktivnimi državljanstvom in krepitevijo svoje vloge na eni strani ter zagotavljanjem/nadomeščanjem socialnih storitev na drugi strani.
- 2) *Socialno podjetništvo kot novo področje civilne družbe*: čeprav se pojav socialnih podjetij povezuje prav s trendi privatizacije in marketizacije javnih storitev, je »ta tragična vizija« le ena plat; saj po drugi strani prav omenjena trenda generirata nove platforme za civilno družbo, ko ustvarjata prostor za kolektivna in solidarnostna gibanja, ki vplivajo na razvoj države blaginje v prihodnosti. Torej lahko na socialno podjetništvo gledamo kot na posledico, a tudi kot na odgovor na privatizacijo in manifestacijo moči civilne družbe. Finančna kriza je bila vzrok novega razvoja solidarnostnih ekonomij kot alternative

delničarski tržni ekonomiji. Posledice tega se bodo pokazale tudi v političnih pritiskih, ki jih bodo organizacije izkoristile za večji vpliv pri oblikovanju politik. To bi lahko prineslo preobrat od prevlade trga k večji pripravljenosti za investicije v socialna podjetja in civilno družbo, ki je ključnega pomena v recipročni ekonomiji.

#### **4.3.1 Primerjalna študija socialnega podjetništva v Evropi**

Evropska komisija socialno podjetje definira kot tisto podjetje, ki kombinira družbene cilje s podjetniškim duhom. Socialna podjetja so osredotočena na reševanje širokih socialnih, okoljskih in skupnostnih učinkov. Evropska komisija se trudi vzpostavljati učinkovito finančno, administrativno in zakonodajno okolje za ta podjetja, da lahko delujejo čim bolj poenoteno (Evropska komisija 2015b). Leta 2015 je objavila izsledke primerjalne študije stanja na področju socialnopodjetniškega sektorja v 28 članicah EU in Švici (študija je bila izvedena v letu 2013) – *Zemljevid socialnih podjetij in njihovih ekosistemov v EU*<sup>20</sup>. V njej avtorji ugotavljajo, da je nov zagon socialnemu podjetju dala prav globalna ekonomska kriza leta 2009, ki je vzbudila splošno nezadovoljstvo nad delovanjem globalnega finančnega sistema in hkrati spodbudila k razmišljanju o bolj pluralističnem gospodarskem sistemu. Število socialnih podjetij pa je naraslo tudi zaradi varčevalnih ukrepov, ki so zmanjšali javne izdatke za socialo. Pri analizi stanja na področju socialnega podjetništva je študija preučevala socialna podjetja glede na različne elemente t. i. ekosistema (okvir politike socialnih podjetij), ki obsega: sistem certifikatov, zakonodajni okvir, trg družbeno odgovornega investiranja, sistem meritev in poročanja o družbenih učinkih, mreže in podporni mehanizmi, poslovno svetovanje in podporo (Evropska komisija 2015a, 241). Ker je študija obsežna in kompleksna ter presega področje mojega zanimanja v nadaljevanju navajam le nekaj zaključkov in tistih povzetkov, ki se tičejo trga družbeno odgovornega investiranja.

Študija ugotavlja, da je socialnopodjetniški sektor v EU zelo raznolik in da prav zato enotna definicija ni mogoča, Evropska komisija pa je pri pregledu med socialna podjetja uvrstila organizacije glede na:

- *podjetniško dimenzijo*: organizacije izkazujejo ponavljajočo se ekonomsko aktivnost, zaradi katere se razlikujejo od neprofitnih organizacij;

<sup>20</sup> To je prva študija po obsežni študiji leta 2011, t. i. SBI (Social Business Initiative), ki jo najdemo citirano v veliko akademskih delih in ki je veljala za najbolj relevantno študijo socialnih podjetij v Evropi.

- *socialno dimenzijo*: socialna podjetja so ustanovljena z namenom družbenega učinka, to jih razlikuje od tradicionalnih podjetij;
- *upravljalno dimenzijo*: podjetja imajo zavezujoče mehanizme upravljanja, ki skrbijo za uresničevanje socialnega poslanstva.

Poleg tega je Evropska komisija upoštevala še omejitve in razdeljevanje dobička, neodvisnost (od države ali druge profitne institucije) in inkluzivnost (demokratsko upravljanje). Študija ugotavlja, da je socialna podjetja mogoče najti v vseh 29-ih državah; večina držav je socialno podjetništvo tudi institucionalizirala in sprejela ali zakone, ki definirajo takšne tipe podjetij, ali sistem certifikatov, ki socialna podjetja ločuje od profitnih družb. Še vedno pa se veliko socialnih podjetij »skriva« med že obstoječimi pravnimi oblikami družb, kot so zadruga, društva in ustanove s komercialnimi aktivnostmi ter tradicionalna podjetja, ki zasledujejo primarno socialne cilje. V večini držav je še vedno glavna aktivnost socialnih podjetij delovna integracija (WISE) – torej prevladujejo invalidska podjetja (npr. na Češkem, Madžarskem, Latviji, Poljski, Slovaški in Sloveniji) in organizacije tipa B (v Italiji socialne kooperative).

Zaradi raznolikosti je težko statistično meriti obseg socialnega podjetništva in učinek socialnih podjetij, skupna pa so jim predvsem področja dejavnosti:

- socialna in ekonomska integracija za deprivilegirane skupine ljudi; vključevanje na trg dela, delovna integracija za brezdomce, dolgotrajno brezposelne, invalide itd.;
- raznolike socialne storitve: oskrba ostarelih, storitve za ljudi s posebnimi potrebami, izobraževanje in varstvo otrok, skupnostni domovi, skrb za zdravje in zdravstvene storitve;
- druge javne storitve: prevozi znotraj skupnosti, vzdrževanje javnih površin, procesi krepitve demokracije in državljskih pravic, digitalna udeležba,
- okoljevarstvene aktivnosti: zmanjševanje emisij, spodbujanje uporabe obnovljivih virov energije, ekološko kmetovanje in pridelava hrane;
- solidarnost z državami v razvoju, promocija pravične trgovine.

Čedalje več je tudi socialnih podjetij na področju tehnoloških inovacij in ekoturizma.

Tovrstna podjetja večinoma prevzamejo hibridni poslovni model, kar pomeni, da sredstva pridobivajo iz več virov:

- trg (prodaja storitev in produktov zasebnemu ali javnemu sektorju);

- netržni viri (državne subvencije in garancije, privatne donacije, nedenarni prispevki (npr. prostovoljno delo));
- prihodki iz javnih partnerstev oz. pogodb (neke vrste socialnopodjetniška-javna partnerstva; npr. koncesije ali drugi tipi finančnih virov);
- neposredne subvencije države: npr. subvencije za zaposlitev invalidov, javna dela;
- donacije, sponzorstva in članarine;
- drugi načini (nedenarni načini, rabljena oprema).

Na Češkem, Finskem, Franciji, Italiji in v Veliki Britaniji večino prihodkov socialna podjetja ustvarijo na trgu, predvsem pa s prodajo storitev in produktov javnim organom (javna naročila). Kar za 45 odstotkov italijanskih socialnih podjetij je glavni naročnik država, v Veliki Britaniji pa je ta delež še višji – 52-odstotni. Takšna odvisnost od poslovanja z državo postavlja vprašanje, koliko so torej podjetja dolgoročno ekonomsko vzdržna. Poročilo sicer ugotavlja, da je prav zmanjševanje javnih sredstev v času krize v Veliki Britaniji pripomoglo k inovativnemu pristopu iskanja financiranja in novih tržnih priložnosti. Prav financiranje pa ostaja velik izziv socialnih podjetij v EU, saj zaradi njihove specifikke tradicionalni viri večinoma niso dostopni ali primerni, trg družbeno odgovornega investiranja pa v večini članic EU še nerazvit. Veliko vlogo imajo zato pri oblikovanju dinamičnih instrumentov z različnimi oblikami posojil, skladov in subvencij vlade posameznih držav. Povzetek študije državam predlaga izboljšanje dostopa do državnih sredstev in tudi razvoj trga družbeno odgovornega investiranja. Med največje ovire razvoja socialnega podjetništva poročilo uvršča notranje in zunanje dejavnike.



### Preglednica 4.3: Ovire razvoja socialnega podjetništva v EU

Zunanji dejavniki	Notranji dejavniki
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ slabo razumevanje koncepta socialnega podjetništva; ki ga morajo prepoznati tako oblasti, kot javnost, vlagatelji, deležniki in potencialne stranke/potrošniki. Problematična je tudi konotacija besede »socialno«, ki še vedno ne daje podjetniškega vtisa;</li><li>▪ pomanjkanje poslovnih razvojnih storitev in mehanizmov podpore (inkubatorji, mentorstvo, usposabljanja), pomanjkanje zakonodajnih okvirov za delovanje socialnih podjetij;</li><li>▪ dostop do javnih naročil;</li><li>▪ dostop do financiranja; še posebej za zagonske faze;</li><li>▪ odsotnost poenotениh mehanizmov merjenja in prikazovanja družbenega učinka.</li><li>▪ splošno ekonomsko okolje</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ pomanjkanje tržnih poslovnih modelov;</li><li>▪ odvisnost od javnega denarja;</li><li>▪ pomanjkanje podjetniškega duha;</li><li>▪ pomanjkanje veščin upravljanja</li></ul>

Vir: prirejeno po Evropska komisija (2015a, 98–100).

Med dve državi, ki še posebej izstopata pri vzpostavljanju zakonodajnega in podpornega okolja za socialna podjetja, poročilo uvršča Italijo in Veliko Britanijo, ki sta podjetjem omogočili davčne ugodnosti, nudita dober podporni sistem usposabljanj, izobraževanja in poslovnega svetovanja, sprejeli sta številne ukrepe za lažji dostop do trga oziroma javnega sektorja (javna naročila za socialna podjetja), omogočili sta lažji dostop do finančnih sredstev s specializiranimi finančnimi instrumenti, standardizirali sta tudi merjenje in poročanje o družbenem učinku ter razvijata trg družbeno odgovornega investiranja.

#### 4.3.1.1 Trg investiranja z družbenim učinkom

Na tej točki bomo povzeli glavne ugotovitve primerjalne študije Evropske komisije o trgu investiranja z družbenim učinkom, kamor se uvrščajo tudi socialne banke, ki so glavna tema te magistrske naloge. Evropska komisija (2015a, 115–117) trg socialnih investicij razume kot mešanico povpraševanja (s strani socialnih podjetij), ponudbe (različni investitorji), posrednikov (različne organizacije, ki povezujejo ponudbo in povpraševanje preko produktov z namenom investiranja) in ugodnega okolja za razvoj (regulacija, zadostno informiranje,

zakonodajni okvirji, mreže itd.). Študija ugotavlja, da je trg socialnih investicij v EU relativno mlad, najbolj razvit pa je v Veliki Britaniji. Večinoma je vzpon trga odvisen od tradicije posameznih držav in obstoječega finančnega institucionalnega okvirja; v Avstriji in na Danskem igrajo pomembno vlogo fundacije, na Nizozemskem, v Nemčiji in Veliki Britaniji socialne banke, drugod pa tudi družbena odgovornost podjetij posameznikov ali klasičnih bank, ki imajo potencial, da lahko vplivajo na porajajoč se investicijski trg. Poročilo ugotavlja, da je le malo investitorjev ali skladov, ki delujejo transnacionalno; med njimi navaja Triodos Bank ali sklad, kot je Bonventure, omenja pa tudi vse večji razvoj na vladni ravni članic pri uvajanju določenih oblik socialnih investicij; npr. porajajoče se iniciative za vzpostavitev socialne banke na Hrvaškem, v Franciji, na Madžarskem. O tem, kolikšno je sploh povpraševanje za tovrstne produkte s strani socialnih podjetij, pa Evropska komisija zatrjuje, da je težko oceniti in da je to področje še precej neraziskano.

#### **Preglednica 4.4: Faktorji, ki zavirajo razvoj trga socialnega investiranja**

Stran povpraševanja	Stran ponudbe
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ odvisnost od javne podpore (nepovratna sredstva, donacije, subvencije)</li> <li>▪ pomanjkanje povpraševanja po zunanjih virih financiranja</li> <li>▪ pomanjkanje pripravljenosti za investicije kot tudi pomanjkanje menedžerskih sposobnosti ali trajnih poslovnih modelov</li> <li>▪ pomanjkanje notranje sposobnosti evalvacije za pridobitev investitorjev; nejasna merila družbenega učinka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ pomanjkanje specializiranih finančnih instrumentov, ki bi ustrezali socialnim podjetjem: veliko investicij tudi preprečujejo zakonske oblike socialnih podjetij v posameznih državah</li> <li>▪ asimetričnost informacij; premalo informacij o družbenem učinku</li> <li>▪ pomanjkanje razumevanje glede obvladovanja tveganja pri investicijah v socialna podjetja</li> <li>▪ nezmožnost doseganje komercialne uporabe sredstev upravljanju</li> <li>▪ visoki transakcijski stroški, zaradi majhnosti posojil</li> </ul>

Vir: Evropska komisija (2015a, 118).

Na splošno študija ugotavlja, da v večini držav EU socialna podjetja v večji meri še niso zanimiva za vlagatelje oz. da ti niso dovolj pripravljeni za financiranje takih podjetij, primanjkuje pa tudi učinkovitih mrež, ki bi povezovala investitorje, socialna podjetja, mentorje in sponzorje s ciljem trajnostne finančne podpore.

### **4.3.2 Socialno podjetništvo v Sloveniji**

Predhodnike socialnih podjetij v Sloveniji bi lahko iskali v dolgi tradiciji invalidskih podjetij in organizacij tretjega sektorja, ki so komercializirale del svojih dejavnosti. Kot ugotavljajo Bohinc in drugi (2014) v študiji za že omenjeno Evropsko komisijo, se izraza v Sloveniji pred letom 2009 skorajda ni uporabljalo, večje zanimanje je zato mogoče pripisati prav globalni finančni krizi. Čeprav imamo v Sloveniji od leta 2011 tudi Zakon o socialnem podjetništvu (veljati je začel 1. 1. 2012), je med socialnopodjetniškimi praksami, kot jih definira Evropska komisija, v Sloveniji mogoče najti še invalidska podjetja, kooperative, zavode in nekatere druge organizacije neprofitnega sektorja. Avtorji študije ocenjujejo, da jih je v Sloveniji okoli 900<sup>21</sup>. Glede na tradicijo se jih večina ukvarja z delovno integracijo, opaža pa se trende socialnopodjetniških praks na področju okoljevarstva, zdravja in proizvodnje organske hrane ter recikliranja in ravnanja z odpadki.

Ob naraščajočem zanimanju za tovrstne prakse je vlada leta 2011 sprejela Zakon o socialnem podjetništvu (v nadaljevanju ZSocP), ki je začel veljati 1. 1. 2012. Število socialnih podjetij se je v zadnjih letih precej povečalo, kar je bilo povezano tudi z globalno krizo, ki se je v Sloveniji odrazila s padcem BDP, varčevalnimi ukrepi in visoko brezposelnostjo. Socialno podjetništvo v Sloveniji se je razširilo na najrazličnejša področja; od kmetijstva, socialnih storitev in okoljevarstva, do vključevanja na trg dela ne le invalidov, ampak tudi beguncev, mladih, žensk, dolgotrajno brezposelnih, prestopnikov itd. Socialna podjetja delujejo pretežno nepovezano, čeprav obstajajo organizacije, kot že omenjena krovna organizacija SFSP in mariborski CAAP (združenje za kooperative), Zavod Knof (promocija in podpora socialno podjetniškim iniciativam), Fundacija Prizma (za izboljšanje zaposlitvenih možnosti), Središče Rotunda (usposabljanja), Eko-Humanitatis (izobraževanja) in nekatere druge, skupaj z nekaj socialnimi inkubatorji.

Število registriranih socialnih podjetij se hitro spreminja, kar kaže na precejšnjo rast; če je bilo v register, ki ga vodi MGRT, leta 2013 vpisanih deset socialnih podjetij (Ulcej 2013), jih je bilo v letu 2016 (podatki so z dne 1. 2. 2016) 141. Po oceni Dušanke Lužar Šajt, generalne direktorice SFSP (v Fidermuc 2016), jih od teh deluje 124, ni pa natančnih podatkov o številu zaposlenih. Uradne statistike, kakršno zbira Ajpes o društvih, podjetnikih in gospodarskih

<sup>21</sup> Študija je bila izvedena v letu 2013, zato lahko rečemo, da jih je leta 2016 že več.

družbah, za socialna podjetja nimamo (to naj bi prinesle napovedane dopolnitve zakona). V anketi, ki so jo opravili na SFSP v letu 2015, med 29 podravskimi socialnimi podjetji, so ta imela 141 zaposlenih, 40 redno in 101 s podporo programa javnih del, 46 oseb je bilo vanje občasno vključenih s prostovoljnim delom ali na podlagi podjemnih pogodb ter prek študentskega servisa (prav tam).

#### **4.3.2.1 Zakonodaja, strategija in ukrepi**

ZSocP ni uzakonil posebne pravne oblike za takšna podjetja, ampak zgolj pridobitev statusa, ki ga lahko registrirajo pravne osebe, če izpolnjujejo določene pogoje. Torej društvo, zveza društev, zavod, ustanova, kooperativa ali družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.) lahko pridobijo še status socialnega podjetništva (kratica so. p.). Preden želi nekdo prijaviti socialno podjetje mora najprej ustanoviti eno od omenjenih pravnih oblik.

ZSocP (2011) socialno podjetništvo in njegove cilje (čl. 3) opredeljuje tako:

*Socialno podjetništvo predstavlja trajno opravljanje dejavnosti socialnega podjetništva ali trajno opravljanje drugih dejavnosti pod posebnimi pogoji zaposlovanja, s proizvodnjo in prodajo proizvodov ali opravljanjem storitev na trgu, pri čemer ustvarjanje dobička ni izključni niti glavni cilj opravljanja dejavnosti.*

*Socialno podjetništvo krepi družbeno solidarnost in kohezijo, spodbuja sodelovanje ljudi in prostovoljsko delo, krepi inovativno sposobnost družbe za reševanje socialnih, gospodarskih, okoljskih in drugih problemov, zagotavlja dodatno ponudbo proizvodov in storitev, ki so v javnem interesu, razvija nove možnosti zaposlovanja, zagotavlja dodatna delovna mesta ter socialno integracijo in poklicno reintegracijo najbolj ranljivih skupin ljudi na trgu dela.*

Zakon ločuje tudi med tipoma A in B socialnih podjetij. Status socialnega podjetja tipa A lahko nepridobitna pravna oseba pridobi, če bo trajno zaposlovala najmanj enega delavca v prvem letu in najmanj dva v nadaljnjih letih poslovanja, status socialnega podjetja tipa B pa se uporablja za tista podjetja, ki so ustanovljena, da bodo zaposlovala osebe iz ranljive skupine (vsaj ena tretjina zaposlenih mora biti dolgotrajno brezposelnih, migrantov, ljudi s težavami v duševnem razvoju itd.). Socialna podjetja lahko po zakonu delujejo na omejenih področjih, med katerimi so socialno varstvo, varstvo in promocija zdravja, ekološka proizvodnje hrane,

spodbujanje razvoja lokalnih skupnosti, amaterski šport itd. Zakon zahteva tudi demokratično vodenje socialnega podjetja in omejuje delitev dobička. Če organizacija ne izkazuje naštetih značilnosti ali o njih ne poroča, kot predvideva zakon, lahko izgubi status socialnega podjetja (ZSocP 2011).

Ob številnih kritikah, slabostih ter nejasnostih zakona, na katere so opozarjali uporabniki, javnost in krovna združenja, je MGRT novembra 2015 napovedal spremembe in dopolnitve ZSocP, med njimi je najpomembnejša ta, da bodo socialna podjetja lahko delovala na vseh področjih, spremembe pa tudi ukinjajo dosedanje ločevanje tipa A in B socialnih podjetij in omogočajo, da lahko pridobitna gospodarska družba ustanovi socialno podjetje, na katerega prenese del podjetja ali dejavnosti v primeru, ko z ustanovitvijo zagotovi nova delovna mesta za svoje presežne delavce, pri čemer mora tako ustanovljeno socialno podjetje delovati po načelih socialnega podjetništva. Zakon odpravlja nejasnosti glede poročanja in ohranjanja statusa socialnih podjetij in poenostavlja registracijo socialnih podjetij, evidenco socialnih podjetij pa bo vodil Ajpes (MGRT 2015b). Sprememba zakona ima po mnenju ministrstva pozitiven učinek na zaposlovanje ranljivih skupin na trgu dela. S spremembo zakona je namreč omogočena pridobitev statusa socialnega podjetja tudi invalidskim podjetjem in zaposlitvenim centrom, ki sedaj niso mogli pridobiti statusa so. p. To je bilo onemogočeno, da se subvencije ne bi podvajale.

#### Preglednica 4.5: Primeri dobrih socialnopodjetniških praks v različnih pravnih oblikah

zadruga, so. p.	<b>Razvojno zadrugo eTRI</b> je ustanovilo podjetje Jazon, ki deluje več kot 25 let, od leta 2006 kot invalidsko podjetje. Danes zadruga deluje na načelih ekologije, ergonomije in etične ekonomije. Poslanstvo rešujejo kot klasično podjetje, v katerem razvijajo nove storitve in produkte za kupce na trgu; kot so nabava pisarniškega materiala, reciklaža papirja, prodaja voščilnic itd., ob tem pa zaposlujejo tudi težje zaposeljive osebe. Delujejo po združnih načelih in razvijajo nove prakse socialne ekonomije ter promovirajo družbeno odgovornost.
d.o.o., so. p.	<b>Center ponovne uporabe</b> (CPU) deluje od leta 2007 ter združuje recikliranje in zaposlovanje težje zaposljivih. Temeljni strateški cilj podjetja je vključevanje težje zaposljivih oseb nazaj na trg dela preko zagotavljanja dejavnosti ponovne uporabe in jim na ta način zagotoviti boljšo kakovost življenja. Ukvarjajo se z reciklažo in obnovo starega pohištva ter drugih izdelkov, ki jih ponovno prodajajo. Delujejo kot socialno podjetje tipa B in spodbujajo principe recikliranja oziroma ponovne uporabe brez obremenjevanja okolja.
zavod, so. p.	<b>Humanitarni zavod Pod Strehco</b> je bil leta 2014 registriran kot socialno podjetje. Gre za ponovno uvedbo ljudske kuhinje, glavni namen podjetja pa je zagotavljanje toplih obrokov starejšim, mlajšim brezposelnim, brezdomcem in socialno šibkim posameznikom, ki so izpadli iz javnih mrež pomoči ali družinskih vezi. Ljudska kuhinja je odprta vsem in spodbuja solidarnost, saj lahko z obrokom v višini treh evrov gostje prispevajo k znižanju cene obroka ranljivih ciljnih skupin (za te je cena 1,5 evra). Poleg osnovnega namena dnevne ponudbe toplega obroka izvajajo tudi programe socialnih ali kuharskih delavnic ter individualnega svetovanja posameznikom ali skupinam.

Vir: Bohinc in drugi (2014, 24); Zavod pod Strehco (2016); eTRI 2016; (CPU 2016).

Vlada RS je po sprejetju ZSocP ustanovila tudi svet za socialno podjetništvo, ki je pripravil in potrdil *Strategijo razvoja socialnega podjetništva za obdobje 2013–2016* (v nadaljevanju Strategija). Vlada jo je sprejela junija 2013. Ukrepi so bili razdeljeni na *spodbujanje socialnega podjetništva* (finančni ukrepi za promocijo, zagotavljanje sredstev za vzpostavitev sklada za spodbujanje socialnega podjetništva, razvoj podpornih storitev), *oblikovanje ugodnega podjetniškega okolja* (sofinanciranje ustanavljanja podjetij in odpiranja delovnih mest ter vzpostavitev inkubatorjev), *spodbujanje zaposlovanja* (izvajanje ukrepov aktivne politike zaposlovanja) in *omogočanje dostopov do virov financiranja naložb za ustanavljanje in poslovanje socialnih podjetij* (zagotavljanje ugodnejših kreditov, garancij in subvencij preko skladov za spodbujanje razvoja socialnega podjetništva in evropskih virov za socialna podjetja) (MDDSD 2013).

Poleg resornih ministrstev je Strategija vključevala tudi dejavnosti občin, saj je »ena izmed pomembnih karakteristik socialnega podjetništva predvsem tesna povezanost z lokalnim okoljem, odzivnost na specifične probleme lokalnih skupnosti in s tem nastanek delovnih

mest, kar je za Slovenijo pomembno tudi v povezavi s poseljenostjo podeželja« (prav tam). Občine Strategija omenja kot vitalnega pomena pri razširjanju vedenja o pomenu in vidnosti socialnega podjetništva na lokalnem nivoju, pri čemer je ključnega pomena osveščanje, izobraževanje in usposabljanje (MDDSD 2013, 17). Cilj tovrstnih aktivnosti je večja senzibilnost za različne pobude reševanja lokalnih problematik in nudenja inovativnih rešitev podpornega okolja npr. v obliki brezplačne uporabe prostorov, volonterstva oz. podobnih oblik, ki ne obremenjujejo občinskega proračuna. To je hkrati priložnost za spodbujanje javno-zasebnih partnerstev.

#### **4.3.2.2 Kritika Strategije in predlogi SFSP**

Strategija je sicer kar eno leto zamujala s programom, zato je združenje SFSP večkrat opozorilo, da bi bilo treba oblikovati strateške cilje bolj dolgoročno – do leta 2020, da bi se časovno uskladilo z naslednjo finančno perspektivo EU. Že leta 2012 so opozarjali na nujnost posodobitve Zakon o zadrugah, ki bi sledil evropskim smernicam in omogočil delovanje delavskih zadrug, izpostavljali so nujnost vzpostavitve trga finančnih produktov, zadostnega obsega sredstev in ponudnikov finančnih storitev za socialno podjetništvo. Program ukrepov mora po njihovem mnenju predvsem zagotoviti zagonska sredstva za vzpostavitev potrebnih mehanizmov, ki bodo zagotovili trajen dostop do finančnih virov za socialna podjetja. SFSP omenja nujnost vzpostavitve finančnega sklada za podporo, garancijskega sklada in razvoj mikrokreditnih skladov ter tudi etičnega bančništva. V njihovih poudarkih in predlogih so poudarili, da morajo socialna podjetja dobiti dostop do vseh vrst državnih pomoči (vključno z raziskavami in razvojem), kot jih poznajo mala in srednja podjetja. To jim je bilo onemogočeno (če niso imele oblike d.o.o.) (SFSP 2012). Tudi v prej omenjeni študiji o socialnem podjetništvu so (Bohinc in drugi 2014) na podlagi intervjujev s socialnimi podjetniki in drugimi akterji na socialnopodjetniškem področju ugotovili, da se Strategija preveč osredotoča pa tip B, torej WISE socialna podjetja, pomanjkljiv pa je bil tudi dostop do finančnih sredstev oz. pomanjkanje ustreznih finančnih instrumentov.

V SFSP so predlagali tudi možnost financiranja javno-zasebnih partnerstev za izvajanje učinkovitega socialnega podjetništva, ki z družbenimi inovacijami ustvarjajo prihranek javnim blagajnam z družbenimi inovacijami. V SFSP pa so mnenja, da dosedanje vlade socialnega podjetništva še niso prepoznala kot ustvarjalca novih delovnih mest in nosilca razvojnih potencialov, pri čemer si sami želijo, da bi nastajajoči sektor socialnega

podjetništva in združništva do leta 2020 v Sloveniji prispeval 10 odstotkov delovnih mest in 10 odstotkov BDP (SFSP 2012, SFSP 2014).

SFSP je v več dokumentih na pristojne naslovil potrebe po vzpostavitvi raznovrstnih načinov financiranja, med možnostmi pa omenja tudi etično bančništvo. V preglednici povzemam njihove predloge za vzpostavitev finančnega trga za socialna podjetja.

**Preglednica 4.6: Predlogi SFSP za vzpostavitev finančnega trga za socialna podjetja**

Operativni cilji	Ukrepi	Odgovorni deležniki	Povezava s strateškimi cilji
Uvesti finančne instrumente za zagon, rast in razvoj socialnih podjetij.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ spodbuditi razvoj etičnega bančništva (posebna državna shema)</li> <li>▪ zagotavljanje garancij in kreditov (preoblikovanje Slovenskega podjetniškega sklada in Sklada za regionalni razvoj)</li> <li>▪ spodbujanje družbene odgovornosti in uvedba davčne olajšave za podjetja, ki vlagajo v socialna podjetja</li> <li>▪ oprostitev davka na dobiček za socialna podjetja za obdobje treh let</li> </ul>	država, podjetja	Zagotoviti celovito podporno okolje za zagon, rast in razvoj socialnih podjetij.
Vzpostaviti etično bančništvo in ustrezne finančne mehanizme za financiranje investicijskih projektov socialnih podjetij.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ vlada preko SIB ali javnih skladov spodbudi javno-zasebno partnerstvo z izbranimi bankami.</li> </ul>	vlada, SIB, SPS, banke	Vzpostaviti celovito podporno okolje za socialna podjetja: s potrebnimi finančnimi spodbudami in svetovalno mrežo, zagotoviti usklajenost vzpostavljenih instrumentov.
Spodbuditi partnerstvo med družbeno odgovornim gospodarstvom in socialnimi podjetji z uvedbo posebne davčne olajšave v višini 3% od dobička pred obdavčitvijo v namen razvoja socialnih podjetij v regionalnem okolju oz. za namene socialnih razvojnih investicij.	Sprememba Zakona o davku pravnih oseb.	vlada, DZ	Vzpostaviti celovito podporno okolje za socialna podjetja: finančne spodbude in promocijo družbene odgovornosti profitno usmerjenih podjetij.

Vir: povzeto po SFSP (2014).



O učinkih, ki so jih imeli dosedanji ukrepi Strategije v perspektivi 2013–2016, ki se je ravno zaključila, je brez poglobljenih analiz težko govoriti, lahko pa ugotovimo, da se je število socialnih podjetij v registru povečalo, obetajo se tudi spremembe zakona, ki ga bodo po mnenju predlagateljev naredile bolj »življenjskega«; saj se sedaj veliko podjetij ne odloči za registracijo so. p., ker je preveč zavezujoča in povezana z dodatnimi stroški in administrativnim delom.

Na podlagi dostopnih informacij ugotavljam, da še vedno ni izpolnjenih več zavez oz. ukrepov, ki bi bistveno pripomogli k boljšemu dostopu do virov financiranja; saj tako še vedno ni bil ustanovljen poseben sklad za socialno podjetništvo, ni se zakonodajno omogočilo določenih olajšav, na trgu socialnega investiranja se tudi niso pojavili novi akterji, je pa MGRT objavil razpis za mikrokredite do 12 milijonov evrov in napovedal razpise za nepovratna sredstva za podporo, zagon in razvoj socialnih podjetij ter združenj za obdobje 2016–2018 v višini okoli 5,6 milijona evrov. Ugotavljam tudi, da je SFSP podporo etičnemu bančništvu v Sloveniji v svojih predlogih omenjal že v letu 2012, v letih 2014 in 2015 pa sta se pojavili prvi iniciativi za vzpostavitev etičnega bančništva.

#### **4.4 Možnosti financiranja socialnega podjetništva**

Socialna podjetja tako kot klasična za svoje delovanje potrebujejo finančna sredstva. Pri razvoju socialnega podjetništva se zlasti v svetu v zadnjih letih pojavlja čedalje več inovativnih načinov financiranja. Trg socialnih financ doživlja dinamični razvoj v vse več državah EU, predvsem z raznolikimi eksperimenti in inovacijami, socialna podjetja pa še vedno večinoma kombinirajo različne vire sredstev. V nadaljevanju omenjamo nekaj možnosti – ob tem pa dodajamo, da nekaterih (še) ni na voljo v Sloveniji (Mesojedec in drugi 2012, 77–116; SFSP 2015):

- *članarine, sponzorstva, donacije*: ta vir sredstev je značilen predvsem za nevladne organizacije, ki se ukvarjajo tudi s socialnopodjetniško dejavnostjo. *Članarine* se po navadi plačuje vsako leto. Po davčni zakonodaji se od članarin ne obračunava davek na dodano vrednost, če prejeta članarina ni plačilo za dobavo blaga ali opravljeno storitev. Torej taka članarina ni obdavčena. V primeru *sponzorstva* gre za pogodbeno razmerje, v katerem se ena stranka (sponzor) obveže drugi stranki (sponzoriranec – npr. društvo, zavod ...) izročiti določena sredstva, druga stranka pa se prvi obveže v

zameno za prejeta sredstva opraviti določeno storitev (npr. oglaševanje). Pri *donacijah* za razliko od sponzorskih sredstev donator ne zahteva nikakršne nasprotne usluge.

- *nepovratna sredstva (dotacije, subvencije)*: socialno podjetje lahko takšna sredstva pridobi iz javnih sredstev (države, lokalne skupnosti), iz sredstev EU ter od drugih financerjev (različne tuje zasebne fundacije, veleposlaništva). Za pridobitev sredstev mora podjetje konkurirati na razpisih. Pomemben vir nepovratnih sredstev lahko predstavljajo razpisi EU; med njimi programi Evropskega sklada za regionalni razvoj (ESRR) in Evropskega socialnega sklada (ESS). Prijava na razpis (sploh evropski) pa je administrativno zahtevna, v primeru uspeha je nujno natančno poročanje, slaba je fleksibilnost v primeru spremenjenih potreb ter problem financiranja z zakasnitvijo.
- *koncesije*: gre za financiranje dejavnosti iz naslova pridobitve koncesij oz. različnih oblik izvajanja javnih pooblastil. Številni zakoni določajo podlago za financiranje javno koristne dejavnosti na podlagi koncesije. Glede na namen, smisel, cilj in postopek pridobitve ločimo v Sloveniji: koncesije za izvajanje javnih služb, koncesije za izvajanje gospodarskih javnih služb, koncesije za rabo in izkoriščanje naravnih dobrin in druge koncesije.
- *javno-zasebna partnerstva*: gre za sofinanciranje zasebnih projektov, če so v javnem interesu. Tri ključne značilnosti za izvedbo partnerstva so, da mora biti projekt vsaj deloma v javnem interesu, tega opredeli javni partner (na nivoju države je to vlada, na nivoju občine pa občinski svet), partnerja morata deliti tveganja, projekt pa mora biti ekonomičen.
- *dolžniški kapital*: dolžniško financiranje pomeni, da si (socialno) podjetje potrebna sredstva izposodi na trgu. Pri tem nastane dolžniško-upniško razmerje, ki traja dokler podjetje ne vrne glavnice in obresti posojilodajalcu. Socialna podjetja imajo na voljo kredite pri klasičnih bankah ali javnih institucijah (v Sloveniji SPS s ponudbo mikrokreditov).
- *dolžniški kapital v okviru podpor in financiranja za podjetništvo*: med takšno podporo bi lahko uvrstili subvencije, garancije, subvencije obrestnih mer itd., za katere se npr. potegujejo klasična podjetja (v primeru socialnih podjetij v Sloveniji, bi lahko na take razpise konkurirala kvečjemu socialna podjetja v pravni obliki d.o.o.);
- *lastniški kapital*: viri lastniškega financiranja so lastna sredstva podjetnika in drugih sovlagateljev v obliki kapitalskih deležev ali v obliki delnic. Financiranje z lastniškim kapitalom daje vlagatelju pravico do lastniškega deleža v podjetju;

- *prodaja blaga in storitev*: temeljna predpostavka financiranja (preživetja) vsakega podjetja je prodaja lastnega blaga in lastnih storitev na trgu.
- *novejši viri financiranja*:
  - *»crowdfunding« ali množično financiranje*: gre za uporabo manjših kapitalskih zneskov večjega števila posameznikov za financiranje novega poslovnega podviga. »Crowdfunding« izkorišča obsežne mreže prijateljev, družine, znancev in kolegov preko socialnih omrežij (Facebook, Twitter, Kickstarter), za širjenje glasu o novem poslu in tako privlači vlagatelje.
  - *socialne borze (social stock exchange – SSE)*: socialne borze so platforme, ki omogočajo socialnim podjetjem zbiranje kapitala s privabljanjem družbeno ozaveščenih vlagateljev, da naj vložijo svoj denar v nišne kapitalske trge. Definicija socialnega podjetja tukaj vključuje vse, ki imajo socialni, okoljski in razvojni fokus. Socialne borze predstavljajo nov element v mednarodnem razvojnem orodju, ki v ospredje prinaša različne akterje za doseganje skupnih razvojnih ciljev.
  - *hibridno financiranje*: hibridno financiranje lahko opredelimo kot kombinacijo lastniškega in dolžniškega kapitala. Obstaja več oblik financiranja, kot so hibridni preferenčni kapital, zamenljive zadolžnice, nakupni boni itd. Koncept hibridnega financiranja je bil razvit, da se hkrati izkoristijo pozitivni dejavniki lastniških in dolžniških instrumentov. Hibridni kredit/donacija je kredit, kjer je pod določenimi pogoji možen tudi odpis obveznosti vračila (torej prehod v donacijo) ali obratno (donacija, ki preide v kredit)<sup>22</sup>.
  - *tvegani kapital*: tvegani kapital je posebna oblika lastniškega kapitala zasebnikov ali investicijskih podjetij, vložen v mlada podjetja ali v posameznike, ki imajo izvirno idejo.
  - *financiranje na podlagi nagrad, natečajev*: za pridobitev finančnih sredstev za poslovanje imajo socialna podjetja tudi možnost, da se prijavijo na različna tekmovanja. Primer so npr. tekmovanje slovenskih zagonskih podjetij Start:up

<sup>22</sup> Evropski ekonomsko-socialni odbor (EESO) je najbolj naklonjen prav hibridnemu kapitalu; kombinaciji donacij in vzajemnih instrumentov ter instrumentov delitve tveganja, kar pogosto pomeni tesno povezanost javnega in privatnega kapitala. Tudi EMES omenja kombinacije vzajemnih skladov, državno pomoč in specializirane kredite bank, posebej pa poudarja lastne mehanizme financiranja. Izpostavlja, da glede na raziskave socialna podjetja vsaj v zagonski fazi niso kapitalsko intenzivna in da je za njihov razmah ključnega pomena, da lahko delujejo v inovativnih organizacijskih oblikah (npr. socialne kooperative v Italiji) (MDDSD 2013, 2)

Slovenija, nagrada za socialno podjetništvo Fundacije Unicredit, nagrada za družbeno odgovornost HORUS, tekmovanje socialnih inovacij Inštituta EIB in še vrsta drugih tekmovanj, v okviru katerih so razpisane različne nagrade (Slovenski forum inovacij, Gazela – najboljše hitro rastoče podjetje, Podjetnik leta, Evropske nagrade za spodbujanje podjetništva, Ideas for Change Award ...).

- *poslovni angeli*: to so poslovneži, ki so v preteklosti že ustanovili eno ali več uspešnih podjetij ter nekatere izmed njih tudi zelo uspešno prodali. Tako na eni strani izjemno dobro poznajo pravila grajenja in ustvarjanja novih podjetij, pasti in priložnosti hitre rasti, predvsem pa dobro poznajo panogo, v kateri delujejo oziroma so delovali. Osnovni koncept, na podlagi katerega delujejo poslovni angeli, je lastniško financiranje.
- *podjetniški inkubatorji in/ali pospeševalniki*: podjetniški inkubatorji in pospeševalniki so ustanovljeni zato, da dobre ideje postanejo prave, torej uspešne na trgu. Zagotavljajo podjetniško mentorstvo in strokovno znanje, tehnološko podporo in kritični prvi krog finančnih naložb.
- (že omenjene) *socialne obveznice, socialno bančništvo in investiranje z družbenim učinkom*.

Med letoma 2009 in 2012 je Ministrstvo za delo družino in socialne zadeve iz sredstev ESS financiralo 24 projektov, vrednih 6,5 milijona evrov. Šlo je za projekte izobraževanj in zaposlovanja težje zaposljivih; med njimi je bila na primer romska restavracija, ki zaposluje Rome in ponuja romsko hrano. Po dveh letih je gostilna zaposlila štiri Rome, drugi projekt je vključeval zaposlitev v okviru socialnega podjetja za odpuščene tekstilne delavke, starejše od 50 let (Bohinc in drugi 2014). S poročila je mogoče razbrati tudi, da so imela socialna podjetja na voljo subvencije za zagon podjetništva, »pre-start« in »start-up« podporo ter denar za promocijo in izobraževanja, večinoma iz ESS in Da Vinci programa, ni pa bilo na voljo specializiranih finančnih instrumentov (npr. posojil, garancijskih shem, socialnih obveznic) ali nudenja infrastrukture (npr. za »co-working«<sup>23</sup>). Večja je nevladna podpora; v Sloveniji so tako med drugim pomoč pri ustanovitvi socialnega podjetja nudili: Socialni inkubator KNOF, HUB Ljubljana, CAAP Maribor, IRDO (nagrada za družbeno odgovornost HORUS), Zavod

<sup>23</sup> Co-working je izraz, ki poimenuje delitev poslovnega prostora med posamezniki, podjetniki, kreativci. Podpira odprto podjetniško kulturo, izmenjevanje idej, mreženje in sodelovanje.

Skup, Banka Unicredit (natečaj za najboljša tri socialna podjetja, v vrednosti 25.000 evrov) (prav tam).

Večina novih finančnih instrumentov, ki smo jih našli, v Sloveniji ni na voljo in kot kažejo nekatere študije (Ožbot 2013; Seražin Lisjak 2015; Bohinc in drugi 2014) so socialna podjetja še vedno odvisna predvsem od državnih sredstev in lastnega kapitala. Ob tem pa je treba dodati, da so bile nekatere študij opravljene na zelo majhnem številu socialnih podjetij in da bodo tovrstne raziskave relevantnejše ob večjem številu socialnih podjetij, predvsem pa ko bodo ta že nekaj časa poslovala oziroma presegla prvotne zagonske faze. Lahko pa zaključimo, da je slovenski trg socialnega investiranja še nezrel in ne pozna privatnih vlagateljev, ki bi jih lahko uvrstili na to področje. Prvi zasebni sklad, ki se ukvarja s socialnimi investicijami, je Sklad05, ustanova za družbene naložbe, ki je bil ustanovljen leta 2012 in je zaenkrat edini tovrstni sklad (več o skladu v šestem poglavju).

#### **4.5 Izzivi socialnega podjetništva v Sloveniji**

Lahko rečemo, da kljub sprejetju ZSocP, Strategije in ukrepov socialno podjetništvo še ni uresničilo vseh pričakovanj (denimo, glede zaposlovanja). Socialna podjetja v Sloveniji zaposlujejo okoli 0,7 odstotka prebivalstva, v drugih državah je ta odstotek znatno višji, povprečno znaša kar 6,5 odstotka, zato imamo pri nas na tem področju še veliko manevrskega prostora. Če bi dosegli evropsko povprečje, bi socialna podjetja zaposlovala okoli 50.000 ljudi, ugotavlja SFSP (2015). Vsekakor je opazen trend rasti socialnih podjetij in tudi več ozaveščenosti o socialnem podjetništvu ter dobrih socialnopodjetniških praks, še vedno pa se zdi, da socialna podjetja niso našla pravega mesta na trgu, niti država jih – razen na papirju – še ni prepoznala kot pomemben prispevek k trajnostnemu gospodarstvu.

Ugotavljam tudi, da napovedani sklad za razvoj socialnega podjetništva še ni zaživel, je pa SPS prvič od uveljavitve zakona objavil razpis za mikrokredite za socialna podjetja. Med glavne izzive socialnega podjetništva v Sloveniji bi lahko po pregledanih poročili, raziskovalnih nalogah in člankih (Janičijević 2015; Seražin Lisjak 2015; SFSP 2015) uvrstili sledeče:

- *Odvisnost od javnih subvencij:* po preteku subvencij socialna podjetja težko nadaljujejo z dejavnostjo, saj jim na trgu ne uspe pridobiti dovolj finančnih sredstev za samostojno delovanje. Jadranka Vesel iz Raziskovalnega inštituta za socialno ekonomijo (RISE) meni (v Grmadnik 2011), da je slovenski koncept socialnega

podjetništva »miloščinski«, torej preveč odvisen od državnih subvencij, socialna podjetja pa so prisiljena delovati z minimalnimi sredstvi in z minimalnimi plačami. Takšen način razvoja socialne ekonomije organizacije s tega področja po njenem mnenju spreminja v podporne organizacije klasične neoliberalne ekonomije. Poudarja, da v drugih državah poznajo razlikovanje med pojmom »non for profit« in »non profit«<sup>24</sup> ter imajo ugodnosti za organizacije, ki se delitvi dobička odrekajo. Način delovanja »non for profit« je tak, kot je način delovanja kooperativ, zato sama razvoj socialne ekonomije vidi v socialnih kooperativah, kot jih poznajo v Italiji, in kooperativah nasploh.

- *Premalo podjetniških veščin*: prav pomanjkanje znanj o finančnem načrtovanju, marketingu in drugih ekonomskih aktivnosti predstavlja težave pri nastopu na trgu, ob tem pa mora biti podjetje hitro zmožno zagotavljati zaposlitev/ve, kar je poseben izziv v prvih letih delovanja tudi za čisto klasična (mikro) podjetja.
- *Premalo strokovne usposobljenosti za delo s težje zaposljivimi*: socialni podjetniki se težko brez ustreznega znanja spopadajo z izzivi, ki jih prinaša takšno zaposlovanje. V tujini imajo socialni podjetniki zunanjo podporo, pomagajo jim socialni delavci, psihologi, po potrebi psihiatri. »Kako bo socialni podjetnik, ki mu zavod za zaposlovanje pošlje, ne da bi mu povedal, človeka, ki je v metadonskem programu, vedel, kako ravnati z njim?« se sprašuje Veselova ( v Kristan in Grmadnik 2014).
- *Zapleten dostop do sredstev za razvoj*: sploh prijave na evropske razpise zahtevajo kar nekaj administrativnega znanja in izkušenj; velikokrat pa tudi ob uspešnih prijavih podjetja rabijo premostitvena sredstva za zagon dejavnosti (saj pride denar navadno z zamikom).
- *Nujna podpora lokalne skupnosti*: pri trebi je treba ozavestiti potrošnike, pridobiti stalne stranke, doseči večjo prepoznavnost v lokalnem okolju.
- *Vzpostavitev podpornega okolje za izboljšanje delovanj*: mnogi socialnih podjetniki pri svojem poslovanju naletijo na številne izzive, ki jih zaradi premalo izkušenj in ustrezne podpore, težko uspešno rešujejo. Z inkubatorji, ki pomagajo pri ustanavljanju socialnih podjetjih, je država že naredila prvi korak, a manjka podpore pri nadaljnji rasti in drugih fazah razvoja socialnega podjetja.

<sup>24</sup> »Non for profit« pomeni, da dobička ne delijo, ampak ga vlagajo v nadaljnje delovanje, ustvarjanje delovnih mest itd.

- *Administrativne ovire*: pridobitev statusa so. p. je precej zamudna in birokratsko obsežna; treba je spreminjati akte oziroma predložiti najrazličnejša dokazila, predvideva tudi različne standarde računovodstva, vse to pa je povezano z dodatnimi stroški za socialna podjetja. Opaziti je, da zato kar nekaj podjetij ali organizacij, ki ustrezajo konceptu socialnih podjetij, ni pridobilo statusa so. p.; denimo Skuhna, projekt Zavoda Global, pri katerem so v gostinstvu zaposlili migrante. Kot so dejali, imaš z registracijo statusa veliko obveznosti, ugodnosti pa tako rekoč nobene, razen v primeru razpisov na državni ravni<sup>25</sup>.
- *Neugodna davčna politika*: socialna podjetja nimajo nobenih davčnih olajšav.
- *Priložnosti v zelenih kvotah javnih naročilih*: javni sektor bi lahko v okviru dovoljenih kvot kupoval storitve in proizvode pri socialnih podjetjih, ti pa morajo prepoznati priložnosti v ponudbi manj obremenjujočega blaga, storitev in gradenj.
- *Potrebe po jasnih kriterijih merjenja družbenih učinkov*: merjenje družbenega učinka predstavlja velik izziv za socialna podjetja, saj pogosto poročanje o ustvarjenih zaposlitvah ni dovolj. Družbeni učinek ni lahko merljiv, metode pa so mnogokrat različne in slabo primerljive, je pa merjenje zelo pomembno, saj potrebujejo vlagatelji kakovostne informacije o učinkih dejavnosti socialnih podjetij (Mesojedec 2012, 135–138). Nekatere bolj prepoznavne metode so: SIA (angl. *social impact assesment*) – ocenjuje neposredne stroške socialnopodjetniške dejavnosti, verjetnost uspešnosti predvidene dejavnosti in družbeni učinek izvedene dejavnosti – ali SROI (angl. *social return on investment*), ki smo jo predstavili v poglavju o socialnih bankah.

Tudi vlada prepoznava pomembnost ustrezne metodologije, ki je predvsem nujna za ustrezno informiranje potrošnikov, investitorjev, bančnikov in javnih institucij ter je podlaga za večjo pripravljenost za investiranje v socialna podjetja, zato je leta 2014 Inštitutu IRDO naročila izdelavo študije. V inštitutu so uporabili nekoliko modificirano obliko SROI metode na evropskem standardu, ki ga je predlagala ekspertna skupina GECES. Z modelom so poskusili, kot so zapisali (Hrast in drugi 2014, 7), pripraviti osnove, ki jih bo lahko uporabil vsak, ki bo želel opredeliti svoj vpliv na družbo (klasično podjetje, družbeno odgovorno podjetje, socialno podjetje ...), ki bodo pristojnim ministrstvom omogočale vsaj osnovno evalvacijo ukrepov za spodbujanje socialnega podjetništva in ki ne bodo prezapletene oziroma bodo

<sup>25</sup> Osebna komunikacija preko elektronske pošte.

upoštevale realnost slovenskega podjetništva. Merjenje družbenega učinka je za socialna podjetja zelo pomembno, saj (Hrast in drugi 2014, 60–62):

- lahko z njim ovrednotijo rezultate svojega dela;
- zberejo koristne informacije za njihovo poslovno odločanje in načrtovanje, ki jih lahko uporabijo pri promociji njihovega dela in za iskanje investitorjev;
- s poročanjem o družbenih učinkih socialna podjetja krepijo promocijo in ugled;
- povečajo se možnosti za pridobitev dodatnih finančnih sredstev (kjer je osnova za odločanje ocena o vplivu socialnih podjetij in njihovih učinkov na družbo). Ob tem pa v IRDO opozarjajo, da če postane merjenje družbenih učinkov so. p. obvezno, je prav, da bi jim bilo omogočeno brezplačno usposabljanje za tovrstno dejavnost ter s strani države ali EU financirana ustrezna strokovna podpora pri izvajanju merjenja na ravni organizacije ali projektov. Merjenje družbenih učinkov je namreč kompleksno področje, ki zahteva veliko vložene energije, denarja, časa tistih, ki merijo in ustvarjajo te družbene učinke (Hrast in drugi 2014, 76).

#### **4.6 Socialno podjetništvo v Italiji**

Preden se lotimo študije primera Bance Etica pri podpori socialnim podjetjem, bomo za osnovno razumevanje tretjega sektorja v Italiji predstavili še splošne ugotovitve o ekosistemu socialnih podjetij v Italiji za najnovejšo študijo za Evropsko komisijo (Chirico in drugi 2014), povzemam pa tudi ugotovitve nekaterih drugih italijanskih avtorjev o razvoju in stanju socialnega podjetništva v Italiji (Antonucci 2015; Borzaga in Galera 2012). Primerjava s slovenskim socialni sektorjem sledi v sedmem poglavju.

Prve organizacije, ki bi jih lahko uvrstili na področje socialnega podjetništva v Italiji, so se pojavile v 80. in 90. letih kot neprofitne organizacije, ki so nastale na temeljih prostovoljstva in so skrbele za delovno integracijo (invalidov, migrantov, prestopnikov, ljudi z duševnimi težavami), torej organizacije tipa WISE. Italija je zaradi vse večjega števila takšnih organizacij, ki so zapolnjevale vrzeli v sistemu socialnega varstva države in ob hkratnem močnem lobiranju po sistemskih spremembah leta 1991 z zakonom uvedla novo pravno obliko, t. i. socialno kooperativo (ital. *cooperativa sociale*) tipa A in B. Tip A zajema socialne kooperative, katerih primarna področja udejstvovanja vključujejo zdravstvo, storitve socialnega varstva in izobraževanja, tip B socialnih kooperativ pa je namenjen predvsem integraciji težje zaposljivih. Leta 2006 je zakon definiral še socialno podjetje *ex lege* (ital.



*impresa sociale ex lege*) – podobno kot v slovenski zakonodaji – gre zgolj za status, ki ga lahko pridobijo druge organizacije tretjega sektorja; kot so društva, ustanove, kooperative. Organizacija s takšnim statusom mora 70 odstotkov vseh prihodkov ustvariti na trgu, hkrati pa zakon razširja področja delovanja tudi na okoljevarstvo, kulturo in turizem (Nysenss 2009, 7). Za razliko od socialnih kooperativ, ki so zavezane združnemu delovanju (en človek, en glas), socialna podjetja *ex lege* niso vedno združno organizirana, je pa poudarek na čim večji demokratičnosti upravljanja. Zakon predvideva tudi večje omejitve pri razporejanju dobička, kot pri socialnih kooperativah, podobno pa imata oba tipa organizacij določene davčne olajšave. Več o tem v primerjavi slovenskega in italijanskega socialnopodjetniškega sektorja v zadnjem poglavju.

Takšen status zato ni doživel večjega porasta, saj še vedno prevladujejo socialne kooperative; leta 2013 jih je bilo registriranih 11.264, socialnih podjetij *ex lege* pa 774. Skupaj sicer v Italiji obstaja okoli 30.000 socialnih podjetij po definiciji Evropske komisije; od teh je ena tretjina socialnih kooperativ in socialnih podjetij *ex lege*, med ostale sodijo še ustanove, združenja, (klasične) kooperative in podjetja. Socialna podjetja predstavljajo 0,8 odstotkov delovne populacije, kar je pod evropskim povprečjem in primerljivo s slovensko statistiko. Najpomembnejše so, kot že rečeno, socialne kooperative, ki delujejo predvsem na področju:

- socialnih storitev (socialne oskrbe),
- delovne integracije, ekonomskega razvoja in socialne kohezije (tip B organizacije),
- zdravja oz. zdravstvene nege,
- izobraževanja in raziskovanja.

Država socialnim podjetjem nudi najrazličnejše oblike podpore, predvsem finančne; od zagonskih sredstev do ugodnejše davčne politike, omogoča najemanje prostorov v državni lasti (oz. podpira »co-working«), prav tako tudi usposabljanja in izobraževanja. Večina državne podpore poteka preko različnih gospodarskih zbornic in agencij na lokalnem nivoju. Pomemben vir sredstev so tudi za italijanska socialna podjetja evropski skladi ESS in ESRR.

Socialne kooperative se pogosto združujejo v konzorcije (ital. *consortio*), kar ima številne prednosti; več možnosti za uspešna kandidiranja na različnih razpisih, skupno računovodstvo in administracija. Konzorciji se financirajo iz članarin pridruženih članic, delujejo pa tako na lokalnem, regionalnem kot državnem nivoju; eden največjih konzorcijev je CGM, ki združuje 78 teritorialnih konzorcijev in več kot 1.000 posameznih socialnih kooperativ. Konzorciji so pri razvoju socialnopodjetniških praks svojim članicam v pomoč, ker:

- omogočajo ekonomsko sodelovanje, nudijo usposabljanja in imajo večjo prepoznavnost;
- omogočajo izmenjevanje primerov dobrih praks in sindikalnega predstavnštva;
- omogočajo skupne strateške načrte in izvajanje večjih projektov (npr. za gradnje prostorov) in skupni nastop pri iskanju dostopa do finančnih virov (tudi mednarodnih).

Pogosto imajo konzorciji tudi svoje rezervne sklade, iz katerih sami financirajo nekatere projekte (Chirico in drugi 2014).

Italijansko ministrstvo za zaposlovanje in socialno politiko je leta 2011 pripravilo smernice za merjenje družbenega učinka socialnih podjetij. To je zavezujoče za socialna podjetja *ex lege*, pogosto pa t. i. socialno bilanco (ital. *bilancio sociale*), neke vrste letno poročilo o učinkih in rezultatih, izdajajo tudi socialne kooperative. Izdelava takšnega izračuna je povezana tudi z dodatnimi stroški; saj je, kot je ugotovila ena od italijanskih zbornic v poročilu za Evropsko komisijo (Chirico in drugi 2014), za izdelavo poročila potrebnih od 50 do 160 ur dela. Socialna bilanca omogoča boljšo oceno delovanja, zmožnost boljše izdelave novih strategij in daje potencialnim vlagateljem ali strankam informacije o družbeno-okoljskih rezultatih.

Socialna podjetja v Italiji kombinirajo različne vire sredstev, med njimi tradicionalnih bank, posebnih finančnih posrednikov (sem lahko uvrstimo socialne banke), fundacij in državnih subvencij, čeprav izkazujejo visoko stopnjo finančne samostojnosti, ki jo dosegajo s svojimi storitvami in produkti, vseeno pa so mnoge še vedno precej odvisna od poslovanje z javnim sektorjem (javno-zasebna partnerstva, koncesije, javna naročila).

V zadnjih letih se je, kot ugotavlja poročilo, razvil tudi finančni trg, specializiran za socialne finance; med temi instrumenti se pojavljajo investicije z družbenim učinkom, socialne obveznice in socialni tvegani kapital.

Za socialno podjetništvo specializirane finančne ponudnike v Italiji lahko uvrstimo:

- socialne banke, ki zagotavljajo vire financiranja in podpirajo aktivnosti socialnih podjetij pri klasičnih tržnih aktivnosti, ki jih ta opravljajo; med njima sta omenjeni prva etična banka Banca Etica, ustanovljena leta 1999, in Banca Prossima, ustanovljena kot socialna banka leta 2007 – podružnica klasične banke (Skupine Intesa Sanpaolo);

- investitorje, ki vlagajo v socialna podjetja, npr. sklad tveganega kapitala »Oltre Venture«, ki je nastal leta 2006 in podprl projekt zdravstvenega centra Santagostino, v vrednosti 2,12 milijona evrov.
- socialne obveznice UBI (klasične) bančne skupine, tretje največje v Italiji. Omenjena banka in konzorcij socialnih kooperativ CGM sta sodelovala pri izdaji socialnih obveznic z namenom podpore razvoja socialnih podjetij. Višina izdanih obveznic je bila 20 milijonov evrov (zadnji dan za nakup je bil 31. oktober 2013), v višini od 15.000 do 500.000 evrov, z zapadlostjo 60 mesecev.

Zanimiv je sicer podatek, da je leta 2012 47 odstotkov vseh posojil socialnim podjetjem zagotavljalo pet največjih klasičnih italijanskih bančnih skupin; med razlogi je italijanska centralna banka navedla relativno majhno tržno izpostavljenost (ker velika večina socialnih podjetij nudi storitve javnemu sektorju), pa tudi sicer so se izkazala kot organizacije z nizko stopnjo tveganja.

Glavne težave, s katerimi se soočajo socialna podjetja v Italiji, so (Chirico in drugi 2014):

- nižja državna podpora, sploh od leta 2012 zaradi varčevalnih ukrepov (a so zato socialna podjetja postala bolj tržno usmerjena in inovativna);
- zamude pri plačilih (s strani javnega sektorja; tudi po več kot dve leti);
- vse večja konkurenca profitnih družb, ki so pričela ponujati določene storitve, ki so bile sicer v domeni socialnih kooperativ (npr. zdravstvene storitve);
- težave pri pridobivanju dobrih vodstvenih kadrov zaradi nižjih plač.

Veliko polemik sproža tudi neučinkovitost zakona iz leta 2006. Mnogi majhno zanimanje za takšne oblike socialnega podjetja *ex lege* pripisujejo še vedno premoči socialnih kooperativ, zakon tudi ni privlačen za neprofitne organizacij, ker prinaša več administracije in dodatnih stroškov, ne da bi ponudil kakšne ugodnosti. Socialna podjetja *ex lege* tudi ne pritegnejo kadra, ki je sicer zaposlen v klasičnih podjetjih, saj so zakonske obveznosti preveč zavezujoče npr. pri višini plač, prav tako obstajajo velike omejitve pri razporejanju dobička, davčne ugodnosti niso dovolj privlačne, tudi investitorje odbija preveč strog zakon, saj za razliko od socialnih kooperativ, kjer del dobička lahko dobijo člani, so *ex lege* veliko bolj omejena in zato manj vabljava za vlagatelje in tvegani kapital.

Ob tem je treba nujno dodati še, da je Italija prav v začetku leta 2016 pričela sprejemati določene spremembe na področju delovanja tretjega sektorja; pri socialnih kooperativah želijo

po predlogih razširiti področja delovanja socialnih kooperativ, izboljšati možnosti za pridobitev kapitala in financiranja s t. i. potrpežljivimi posojili, ki zagotavljajo donose na daljši rok (in omogočajo večletne moratorije na odplačilo glavnice), poenostaviti pa želijo tudi administrativne postopke (Guerini v Arudini 2016).

## 5 ŠTUDIJA PRIMERA: BANCA ETICA

Glavni namen tega poglavja je v študiji primera predstaviti Banco Popolare Etica<sup>26</sup>, kot je njen uradni naziv, kot prvo italijansko etično banko, in ugotoviti, na kakšen način podpira socialnopoljetniške iniciative, saj je banka nastala prav z namenom, da bi financirala organizacije tretjega sektorja. Banka ima sedež v Padovi in spada v skupino kooperativnih oz. združnih bank. Te imajo v Italiji dolgo tradicijo in so naslednice kmečkih hranilnic, danes pa obstajata dva tipa; hranilnice (*bance di credito cooperativo*) in ljudske banke (*bance popolari*) (Lombardi 2008, 106). K tej skupini spada tudi Banca Etica. Za združne banke je ključno, da spodbujajo demokratično participacijo in da delujejo predvsem kot posrednice med varčevalci in posojilojemalci; posojajo majhnim podjetjem, gospodinjstvom in organizacijam tretjega sektorja za namene realnega gospodarstva in socialnega poslanstva ter so močno vpete v lokalno skupnost. Več kot polovica danes delujočih bank v Italiji je združnih bank (prav tam).

Delo Bance Etica spremljam od leta 2012, ko sem se pri opravljanju novinarskega poklica in pokrivanju področja socialnega podjetništva srečala s pojmom etičnega bančništva. Prvič sem z zaposlenimi stopila v stik leta 2013, ko sem jih osebno obiskala v Padovi in opravila formalni intervju s takratnim generalnim direktorjem banke Mariem Crosto, za študijske potrebe pa sem v letu 2016 opravila še poglobljene intervjuje s prof. dr. Riccardom Milanom, ki je v Banci Etica zadolžen za kulturno in raziskovalno področje ter je v banki kot njen član aktiven že od njene ustanovitve, poleg njega sem intervjuvala še direktorja nam najbližje poslovalnice Bance Etica v Trstu Enrica Trevisiola in predstavnico skupine območnega združenja (GIT) Bance Etice za Trst in Gorico Paolo Machetta, ki skrbi za sodelovanje med socialnimi podjetij in banko na prostovoljni ravni. Vsi intervjuji so bili opravljeni v italijanskem jeziku in prevedeni. Za boljše razumevanje delovanja Bance Etice sem kvalitativne podatke združila tudi s kvantitativnimi podatki, ki sem jih pridobila iz najrazličnejših študij o banki, iz letnih poročil, statutov, poročil socialnih podjetij, ki jih je banka financirala, in akademskih člankov.

<sup>26</sup> V nadaljevanju bom uporabljala krajše poimenovanje Banca Etica, ki je tudi v splošni rabi.

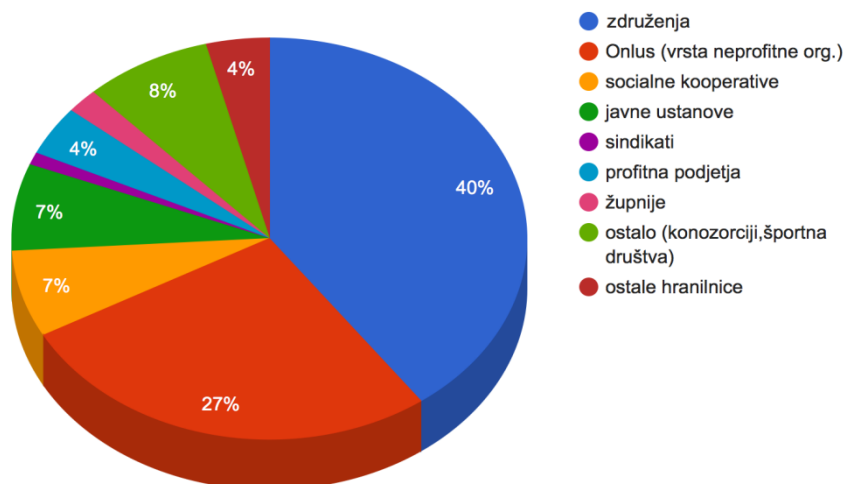
## 5.1 Predstavitev Bance Etica

Banca Etica je majhna banka (na 191. mestu po velikost od vseh v Italiji delujočih bank), deluje od leta 1999 in ima 17 podružnic po celotni Italiji, ponekod pa njene aktivnosti izvajajo t. i. dežurni bančniki, ki imajo vsa pooblastila za izvajanje bančnih poslov, kjer v bližini ni poslovalnic. Pomembne stranke banke so socialna podjetja, socialna kooperative, zadruge, majhni podjetniki, fizične osebe in družine. Stranke so v večini tudi deležniki oz. člani<sup>27</sup> zadruge; torej solastniki, saj je banka organizirana kooperativno.

Zadnji podatki v letu 2016 kažejo, da je imela 38.311 članov, od tega 32.044 fizičnih (84 odstotkov) in 6.267 (16 odstotkov) pravnih oseb. To so tudi njeni solastniki.

Na sliki 5.1 je podrobneje predstavljena struktura pravnih oseb, ki torej predstavljajo okoli 16 odstotkov članstva.

**Slika 5.1: Lastniška struktura pravnih oseb Bance Etica**



Vir: prirejeno po Gubelli in drugi (2014).

Bančno skupino sicer poleg omenjene banke sestavljata še hčerinska delniška družba Etica SGR, ki je v 47,46-odstotnem lastništvu Bance Etica in upravlja s skladom, ki vlaga v družbeno odgovorna podjetja (njen delež znaša okoli 2,7 milijona evrov), in ustanova, zadolžena za izobraževanje s področja etičnega bančništva *Fondazione Culturale*

<sup>27</sup> V literaturi se kot sopomenka uporabljata izraza član zadruge ali deležnik zadruge (ital. *socio*) – to je nekdo, ki je vpisal (kupil) obvezni delež v zadrugi. Vsi člani zadruge so torej tudi njeni solastniki. Zakon o zadrukah uporablja izraz član, ki ga bom uporabljala tudi sama.

*Responsabilità Etica*. Banca Etica je skupaj s francosko socialno banko La Nef ustanovila tudi organizacijo Fiare za promocijo etičnega bančništva ter odprla bančno podružnico v Baskiji v Španiji leta 2014. Je članica vseh pomembnih krovnih združenj socialnega bančništva; ISB, Febee in GABV (Banca Etica 2015; Lombardi, 2008).

## 5.2 Zgodovina Bance Etica

Predhodnice Bance Etica in tudi sodobnega gibanja etičnega bančništva so bile v Italiji finančne kooperative, t. i. MAG (ital. *Mutue per L'Autogestione*)<sup>28</sup> – kar bi lahko prevedli kot finančne kooperative za samoupravljanje. Te so konec 70. let 20. stoletja nastale z namenom, da bi ustvarile hranilniški sistem za svoje člane – večinoma kooperative in druge organizacije tretjega sektorja, in da bi zagotavljale finančno pomoč ter nudile posojila za različne namene; tudi v primeru finančnih težav. V letih 90. so se nekatere pomembnejše MAG skupaj z ostalimi organizacijami odločile, da bodo pristopile k ustanovitvi banke zaradi spremenjenih zakonodajnih in regulatornih zahtev, ki so pričele ovirati njihovo delo v obliki finančne zadruga. Zainteresirani člani so leta 1995 ustanovili prvo kooperativo, katere namen je bila ustanovitev etične banke, in sicer zadrugo *Cooperativa verso la Banca Etica*. Ta se je po zbiranju začetnega kapitala (takrat 12,5 milijarde italijanskih lir), ki so ga zagotovile predvsem ustanoviteljice same, ter po pridobitvi licence za opravljanje bančnih poslov od italijanske centralne banke, prelevila v Banco Etica leta 1999. Glavne ustanoviteljice so bile poleg MAG še številne sindikalne, kataloške in druge neprofitne organizacije, socialne in kmetijske kooperative ali kooperativna združenja<sup>29</sup>. Banka je v prihodnjih letih poleg sedeža v Padovi odpirala poslovalnice tudi po drugih mestih v Italiji in še večala število članov; katerih kapital znaša (podatki 31. 1. 2016) 54,5 milijonov evrov, celotna bilančna vsota banke pa okoli 1,2 milijardi evrov (Banca Etica 2015; Lombardi 2008).

<sup>28</sup> MAG so aktivne tudi danes, med največjimi je MAG2 Finance v Milanu. Za razliko od bank lahko financirajo samo svoje člane. Nudijo ugodne kredite in mikrokredite na področju socialnih, okoljski in kulturnih storitev ter podpirajo lokalno gospodarstvo. Delujejo po zadružnih pravilih in transparentno, dobiček vlagajo za nova posojila; delujejo bolj kot neprofitne organizacije in temeljijo na vzajemni pomoči med člani. MAG2 Finance je imela leta 2014 za okoli 2,4 milijona evrov kapital, ki ga je prispevalo 1.300 njenih članov (Mag2 Finance 2016).

<sup>29</sup> Ustanoviteljice Bance Etica so bile organizacije Acli, Agesci, Arci, Associazione Botteghe del Commercio Equo e Solidale, Associazione Italiana Agricoltura Biologica, CGM-Consorzio Gino Mattarelli, Cooperativa Oltremare, Ctm altromercato, Etimos, Emmaus Italia, Fiba-Cisl, Gruppo Abele, Mag2 Finance Milano, Mag Venezia, Manitese, Overseas, Uisp-UnioneItaliana Sport per Tutti, Cisl-Brianza.

### 5.3 Temeljna načela Bance Etica

Banka deluje po etičnih načelih, ki so jih ustanovitelji definirali že pred njeno ustanovitvijo, v t. i. *Manifestu etičnih financ* leta 1998:

1. Kredit, kakršnekoli oblike, je pravica vsakega človeka, ne glede na spol, etično pripadnost ali družbeni sloj. Finančne aktivnosti morajo poleg ekonomske, zajemati socialno in okoljsko presojo. Zavarovanja kreditov so način, kako partner prevzame odgovornost za financirani projekt. Da bi zagotovili kredite tudi ranljivim skupinam, banka prilagodi posojilne pogoje in zavarovanja.
2. (Finančna) učinkovitost je pomemben del odgovornosti med partnerji, saj etično bančništvo ni oblika dobrodelnosti; ampak je ekonomska aktivnost, za katero je mišljeno, da povezuje tako varčevalce kot posojilojemalce v odgovorno partnerstvo.
3. Plemenitenje denarja oz. bogatenje na račun zgolj posedovanja ali njegove menjave ni legitimno. Obrestna mera je v tem kontekstu merilo učinkovitosti pri uporabi prihrankov, merilo obveznosti za zaščito sredstev, ki so jih varčevalci dali na razpolago za njihovo učinkovito porabo v družbeno-okoljskih projektih.
4. Transparentnost; finančni posrednik je zavezan zaupnost podatkov varčevalcev, ki so mu zaupali svoje depozite, hkrati pa jim je zavezan tudi transparentno poročati, kaj počne z njihovim denarjem.
5. Participacija ne le članov, ampak tudi varčevalcev je pomembna pri odločanju; zato banka vzpostavlja mehanizme, da se lahko varčevalci odločijo, katero področje bodo podprli, imajo pa tudi druge možnosti soodločanja (npr. na lokalni ravni). Etično bančništvo je pomemben spodbujevalec demokracije v ekonomiji.
6. Zavezanost k družbeni odgovornosti. Pri svojem delovanju izključuje finančne aktivnosti, ki bi lahko škodovale družbi ali okolju.
7. Spoštovanje vseh členov v vseh situacijah; vsak subjekt etičnega bančništva se zavezuje, da bo vsa omenjena načela upošteval na vsakršni točki poslovanja.

Danes so omenjene točke povzete v 5. členu statuta Bance Etica, ki se zavzema za odgovornost, transparentnost, kooperacijo, solidarnost, participacijo, zmernost, učinkovitost, enakovrednost in osredotočenost na človeka.

Kot lahko razberemo iz opisa poslanstva, si Banca Etica prizadeva za upravljanje finančnih sredstev družin, fizičnih oseb, organizacij in podjetij, katerih prihranke namenja za realizacijo

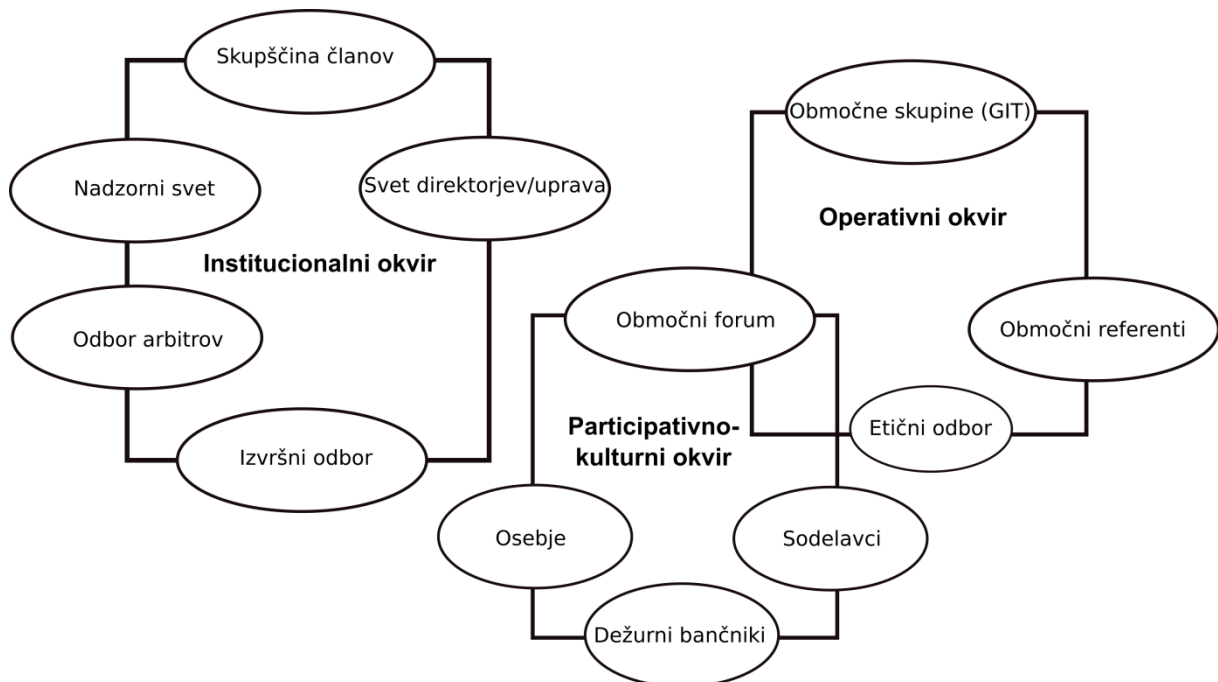


skupnega dobra skupnosti. Podpira zlasti neprofitne organizacije in organizacije tretjega sektorja, ki ustvarjajo družbeno-okoljske učinke ter kulturne organizacije in ekonomsko šibkejšje sloje prebivalstva. Posebno pozornost namenjajo samozaposlenim, ženskam in mladim z oblikami mikrokreditov. Prav tako banka izključuje vse aktivnosti na finančnem področju, ki niso povezane s trajnostnim razvojem ali kršijo temeljne človekove pravice. Banka se trudi svoje stranke poučevati o pomenu varčevanja ter jih transparentno obveščati, kam vloga njihov denar, hkrati pa pomaga razvijati podjetniške veščine in dosežati finančno vzdržnost svojih strank (Banca Etica 2015).

#### 5.4 Organizacijska shema

Banca Etica je organizirana kot kooperativa, pri kateri velja pravilo »en človek, en glas«. Delež za vstop v lastništvo znaša okoli 50 evrov, najmanjši nakup predvideva pet deležev, nihče pa ne more imeti več kot desetine vseh deležev. Banca Etica krepi način participacije tudi z območnimi organizacijami, t. i. *Gruppi di Territorio* (v nadaljevanju GIT), v katerih se povezujejo člani na regionalni ali lokalni ravni. Na volitvah 21. maja 2016 bodo prvič s pomočjo elektronskega glasovanja omogočili vsem, ki se ne bodo mogli udeležiti skupščine, neposredno participacijo preko spleta.

**Slika 5.2: Poenostavljen organigram Bance Etica**



Vir: prirejeno po Lombardi (2008).

Skupščina članov (*Assemblea dei Soci*) je najvišji organ Banche Etica, ki se sestaja redno in izredno, a najmanj en krat letno. V njem lahko sodelujejo vsi člani, ki so vpisani v register članov vsaj 90 dni. Vsak član ima pravico do enega glasu, ne glede na število vpisanih deležev, torej »en član, en glas«. Skupščina voli večino vodilnih kadrov v banki, nadzorni odbor in potrjuje letna poročila ter statutarne spremembe.

Svet direktorjev/upravni odbor (*Consiglio d'amministrazione*) je organ banke, ki skrbi za delovanje banke; generalni direktor je vodja vseh zaposlenih, izvolijo ga člani na posameznih skupščinah, prav tako ostale člane, upoštevajoč ravnovesje med spoloma. Organ je zadolžen za upravljanje in usklajevanje dela med člani in organizacijami, ki sestavljajo bančno skupino. V upravnem odboru so predsednik in štirje podpredsedniki.

↳ Izvršni odbor (*Comitato esecutivo*) prevzame del zadolžitev sveta direktorjev; člane izbere upravni odbor.

Nadzorni svet (*Collegio sindacale*) prav tako izvoli skupščina članov; nadzorniki nadzorujejo upravo družbe in skrbijo, da je banka vodena po zakonskih in statutarjih omejitvah.

↳ Znotraj tega organa deluje tudi Odbor arbitrov (*Collegio del Probiviri*), ki odloča o potencialnih izključitvah določenih članov banke, če pride do prekrškov.

Etični odbor (*Comitato etico*) izvolijo člani in ima svetovalno in priporočilno vlogo ter skrbi za razvoj banke v skladu z etičnim kodeksom.

## **5.5 Produkti in storitve Banche Etica**

Banca Etica kot vsak druga banka ponuja klasične bančne storitve, kot so tekoči in varčevalni računi, kartično poslovanje, spletno bančništvo in posojila – ta so specializirana glede na stranke (npr. družinam nudi kredite za prvo stanovanje/hišo, manjše kredite za energetske obnove itd.), pri posojilih neprofitnim organizacijam, zadrugam in socialnim podjetjem pa poleg ekonomske vzdržnosti financiranega projekta ocenjuje tudi družbeno-okoljske cilje. Ob tem je treba dodati, da stroškovno gledano za varčevalce ni najbolj ugodna banka in tudi ne ponuja najvišjih obresti na depozite, prav zato, da – kot pojasnjujejo – lahko ponujajo nižje obrestne mere pri posojilih. Varčevalci, ki se odločajo za Banco Etico, so torej tisti, ki so se pripravljene odpovedati višjimi obrestnimi meram na račun podpore projektom, ki dajejo družbeno-okoljske rezultate, a imajo zato popolno preglednost nad posojili, saj banka v skladu

s svojo politiko transparentnosti objavlja vsa posojila pravnim osebam (vrsto kredita, znesek in ročnost).

Banka nudi tudi mikrokredite dveh tipov; za socialno pomoč: torej za tiste, ki so se znašli v težkih gmotnih razmerah, in podjetniške mikrokredite, pri katerih spodbujajo podjetniške iniciative na lokalnem področju, razvoj manjših socialnih kooperativ ali trgovin, ki spodbujajo pravično trgovino. Banka sodeluje tudi pri novih vrstah financiranja; tako je ponudila pomoč pri »crowdfundingu« – v primeru, da dobi nek projekt vsaj 75-odstotno podporo ljudi preko sistema množičnega financiranja, iz svojega sklada Etica SGR banka pobudnikom določenega projekta donira ostalih 25 odstotkov. Za socialna zagonska podjetja, ki veljajo za visoko tvegana, nudi različne vrste garancij preko sodelovanja z drugimi fundacijami in organizacijami. Strankam oz. varčevalcem omogoča možnost, da opredelijo področje, za katerega želijo nameniti njihove prihranke (npr. okoljevarstvo, socialne storitve), vse do meje, ki dopušča normalno funkcioniranje banke. Stranke se lahko tudi odpovejo določenim odstotkom pri obrestih na depozite, kar omogoči nekomu ugodnejši najem posojila.

Posojila namenja za sledeča področja (pozitivna strategija):

- sistem blaginje: socialno-zdravstvene storitve, socialne hiše, mikrokrediti;
- energetska učinkovitost in obnovljivi viri energije, vetrna, sončna industrija, hidroelektrarne, fotovoltaika;
- okolje: ravnanje z odpadki, recikliranje, produkcija ekoloških izdelkov in pridelava ter predelava organske hrane;
- naravni produkti;
- pravična trgovina, mednarodna kooperativna gibanja, mikrokrediti za razvoj držav tretjega sveta:
- izobraževanje, kultura, dostopnost do športnih aktivnosti, mladinski centri;
- podjetja, ki se ukvarjajo z upravljanjem premoženja, izterjanega od mafijskih družb;
- socialne kooperative in druge organizacije socialne ekonomije, družbeno odgovorna podjetja;
- osebna posojila (za ekološka prevozna sredstva, prvo stanovanje).

Ne financira sledečih aktivnosti in področij (negativna strategija):

- trgovine z orožjem, aktivnosti z negativnim učinkom na okolje, razvoj energetskih in tehnoloških produktov, ki so nevarni za človeka in naravo;

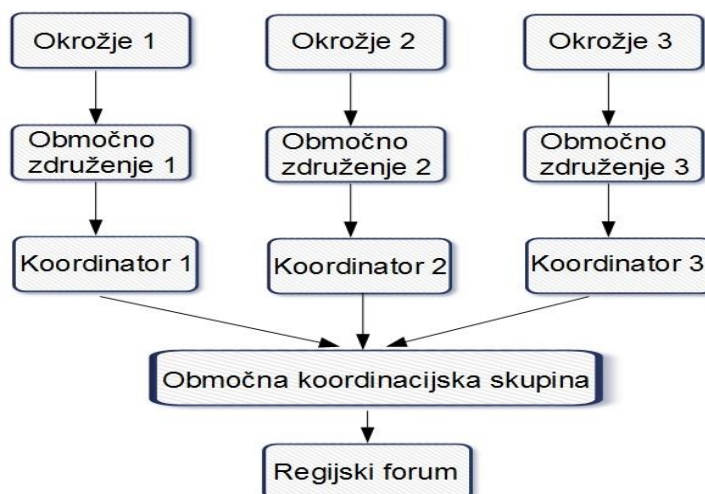
- podjetij, ki izkoriščajo otroško delovno silo ali kratijo druge človekove in delavske pravice;
- intenzivno vzrejo živali;
- podjetij, ki opravljajo raziskave na živalih;
- karkoli, kar je povezano s prostitucijo, prodajo orožja in z igrami na srečo.

Banca Etica posoja denar za sledeče sektorje: *socialna kooperacija* (socialno varstvene storitve, vključevanje ljudi s posebnimi potrebami v skupnost, integracijo beguncev itd.), *mednarodno sodelovanje* (socialni in gospodarski napredek najrevnejših držav, podpora pravični trgovini, promocija mikrofinančnih institucij, izobraževalni programi, pomoč migrantom), *okoljevarstvo* (obnovljivi viri energije, raziskave na področju okoljevarstva, ekološki javni prevoz, upravljanje naravne dediščine, organsko kmetovanje), *kultura in civilna družba* (promocija kulturne dediščine, pomoč neprofitnim organizacijam, umetniškim in kulturnim iniciativam, dostop do športnih vsebin za depriviligirane). Pri posojilih, ki jih nudi pravnim osebam, Banca Etica posebno pozornost posveča sledečimi točkam:

- podobne vrednote; banka želi podpirati iniciative, ki imajo družbeno-okoljske učinke;
- recipročnost: za pravne osebe, ki postanejo člani, se odobrijo ugodnejši pogoji;
- vzajemnost; spodbuja pripadnost skupini organizacij, ki imajo podobne vrednote;
- lokalnost: zmožnost prepoznavanja potreb in značilnosti območja.

Poleg naštetih organov upravljanja je Banca Etica poskrbela za območno organiziranost članov, ki predvideva povezovanje na lokalni in regionalni ravni. V posamezna okrožja (*ciroscrizioni*) se povezujejo člani, ki na svoji skupščini izvolijo člane v območnih združenjih GIT, v katerih deluje do enajst članov. Ti izberejo lokalnega koordinatorja/ko, ki je vodja posameznega GIT. Člani območnih združenj širijo kulturo etičnega bančništva, skrbijo za kulturne dejavnosti ter poskušajo hkrati na določenem teritoriju prepoznati potrebe lokalne skupnosti, spremljajo dogajanje v civilni družbi, sodelujejo s številnimi organizacijami. Na svojih sedežih nudijo informacije o aktivnostih Banke Etica. Vsi koordinatorji, ki so del že omenjenih območij, se združujejo v še višje združenje Območno koordinacijsko skupino (*Coordinamento di Area*) – tam izberejo območnega referenta, ki sodeluje na štirih regijskih forumih (*forum'Area*), ki pokrivajo celotno državo (Severovzhodni forum, Severozahodni forum, Centralni in Južni forum).

**Slika 5.3: Lokalna organiziranost Banke Etica**



Vir: prirejeno po Banca Etica (2015).

Ob 15-letnici delovanja banke leta 2014 je italijanski Inštitut Altis na podlagi študije banke izdal sledeče poročilo o družbenem učinku banke, ki ga ta dosega s financiranjem ranljivejših slojev skupin, pri okoljevarstvu in s podporo kooperativam ter pravični trgovini za obdobje 1999–2013 (Gubelli in drugi 2014):

- z 1,8 milijardami evrov je banka podprla 23.804 projektov družin in organizacij tretjega sektorja;
- 70 odstotkov posojil je bilo letno namenjenih neprofitnim organizacijam, medtem ko je bilo povprečje italijanskega bančnega sistema en odstotek;
- obrestne mere za kredite so bile v povprečju nižje kot v italijanskem bančnem sistemu;
- dosegla je veliko zaupanje varčevalcev; število komitentov je leta 2013 zraslo za 11 odstotkov, medtem ko so ostale banke povprečno beležile upad strank za 1,9 odstotka;
- manjši odstotek slabih kreditov: leta 2013 2,2 odstotka, medtem ko je bilo povprečje italijanskega bančnega sistema 7,7 odstotka.

Na podlagi ankete, ki so jo med posojilojemalci Banke Etica (pravnimi osebami) izvedli na Inštitutu, so bili sklepi sledeči:

- 63 odstotkov posojilojemalcev je dejalo, da jim je posojilo pomagalo povečati zmožnosti širitve svoje mreže poslovanja;
- 82 odstotkov intervjuvancev je ocenilo kredit, ki so ga prejeli, kot »nujni pogoj«, da so lahko izvajali svoje aktivnosti;
- 62 odstotkov posojilojemalcev je ocenilo, da jim je sodelovanje z Banco Etica omogočilo ovrednotiti lastno delo;
- 52 odstotkov jih je s pomočjo Banke Etica lahko ustvarilo nova delovna mesta;

- 47 odstotkov vprašanih je dobilo posojila pri Banci Etica, potem ko jih je ena ali več bank zavrnilo;
- 44 odstotkov vprašanih je s sodelovanjem Banke Etica ustvarilo prihrankov;
- posojila za energetske učinkovite projekte so prispevala k znižanju emisij CO<sub>2</sub> za več kot 25.000 ton letno.

Študija prikazuje tudi razporeditev posojil po sektorjih (Gubelli in drugi 2014):

- 32 odstotkov vseh kreditov je bilo namenjenih socialnim podjetjem različnih oblik, ki zagotavljajo socialne in zdravstvene storitve;
- 27 odstotkov kreditov je bilo namenjenim organizacijam, ki spodbujajo umetnost, kulturo in šport;
- 11 odstotkov je bilo kreditov za fizične osebe, predvsem za nakup prvega stanovanja;
- 10 odstotkov vseh kreditov je bilo namenjenih mednarodnim kooperativnim aktivnostim in profitnim družbam, ki poslujejo po kriterijih družbene odgovornosti.

Med vrstami posojil prevladujejo mikrokrediti (2.651), v skupni vrednosti 13,5 milijonov evrov, od tega jih je bilo 1.519 namenjenih podjetniškim pobudam, 1.132 pa osebam, ki so se znašle v finančnih težavah. Glede na regije je bila razporeditev kreditov enakomerna; Banca Etica je veliko časa vztrajala pri istih obrestnih merah tako tako za sever kot jug Italije, ki je znan kot gospodarsko šibkejši in zato manj zanesljiv, danes pa so obrestne mere zaradi večje konkurence oblikovane bolj lokalno.

### **Preglednica 5.1: Banca Etica v številkah**

	<b>Leto 2013</b>	<b>Leto 2014</b>
Bilančna vsota (v EUR)	1,1 milijarda	1,2 milijardi
Čisti dobiček (v EUR)	2,2 milijona	3,2 milijona
ROE	2,30%	4,65%
ROA	0,13%	0,28%
Slabe terjatve	2,02%	2,50%
Število varčevalcev	38.886	40.226
Posojila strankam (EUR)	8,8 milijona	10,04 milijonov
Depoziti (EUR)	840 milijona	928 milijonov
Število zaposlenih	235	251
Število članov	36.888 (okoli 83% fizičnih oseb in 17% pravnih oseb)	36.815 (okoli 84% fizičnih oseb in 16% pravnih oseb)
Število območnih skupin (GIT)	68	87

Plačno razmerje	1:5,64	1:5,28
Kapital članov (EUR)	46,6 milijonov	49,7 milijonov

Vir: letna poročila Bance Etica (2014) in (2015).

## 5.6 Merjenje družbenega učinka

Banca Etica vsako leto izda tudi poročilo o socialni bilanci oziroma poročilo o družbeno-okoljskih učinkih. Te ocenjuje na podlagi lastne metodologije t. i. *Instruttoria Socio-ambientale (ISA) – Družbeno-okoljska preiskava*, ki je sestavljena iz treh točk:

1. *Družbeno-okoljski vprašalnik*: ta ima več različic glede na vrste stranke (podjetja, socialna podjetja, združenja), na katerega odgovarjajo organizacije, ki zaprosijo za financiranje – gre za več vrst vprašanj glede upravljanja, transparentnosti, enakih možnosti, varstva pri delu.
2. *Analiza bilanc*: finančniki Bance Etica analizirajo bilance organizacij/pravnih oseb, ki želijo posojila, pri tem pa ocenjujejo tako finančno vzdržnost kot ostale oblike družbene odgovornosti.
3. *Družbeno-okoljska ocena*: za to so zadolženi socialni ocenjevalci (*valutatori sociali*), ki opravijo intervjuje s pristojnimi in obiščejo organizacije, da pripravijo končno poročilo. Pri tem sodelujejo z območnimi združenji GIT. Pri svojem ocenjevanju se poslužujejo metodologije VARI, ki predpostavlja tri vrste točkovanja; vrednote (ki morajo biti v skladu s statutom Bance Etica), zastavljene cilje in kako bodo uresničeni ter indikatorje (z njim se preverijo prvi dve točki; torej vrednote in zahtevki).

Metodologija je sicer poslovna skrivnost, v nadaljevanju pa podrobneje opisujem delo socialnega ocenjevalca.

## 5.7 Kritike Bance Etica

Kljub uspešnemu delovanju banke, postopni, a vztrajni rasti v vseh letih njenega delovanja (razen prvem, ko je poslovala še negativno) in splošnemu ugledu, ki ga ima v javnosti, se je banka v svoji zgodovini morala soočiti tudi z nekaterimi kritikami. Med največjimi tarčami je sklad v njeni polovični lasti Etica SGR, ki vlaga v družbeno odgovorna podjetja, saj sta med

solastniki tudi banki, ki jih je italijansko finančno ministrstvo uvrstilo med »orožarske banke«<sup>30</sup>, torej banki, preko katerih se pretaka denar, povezan z orožarskimi posli, to sta Banca Popolare di Milano in Banca Popolare dell'Emiglia Romagna. Mnogi pa tudi opozarjajo, da so podjetja, v katere vlaga sklad, samo na videz družbeno odgovorna. Banca Etica se je na kritike odzvala z odgovorom, da deluje na pionirskih področjih družbene odgovornosti in da je »ujeta« med zakonitosti trga in etične standarde, ki so velikokrat v nasprotju, zato prihaja tudi do napak, ob tem pa je zagotovila, da glede spornih bank z njima vodi dialog in deluje v smeri poskusa reševanja tega vprašanja (Smohay 2009).

V intervjuju (Priloga B) gospod Milano pojasnjuje, da so bili tudi sami pred dilemo, kaj storiti, ko so izvedeli za omenjeni banki, a so se odločili, da raje kot da se umaknejo iz sklada, ki so ga ustanovili tudi zaradi deponiranja presežkov banke in ker niso bili naklonjeni kupovanju državnih obveznic, poskusijo vplivati na omenjeni banki in njune dejavnosti. Prav tako je opozoril, da pri nakupu delnic družbeno odgovornih podjetij opravijo najrazličnejše preglede, da bi ugotovili, ali družbe res upoštevajo načela ESG in da jih veliko tudi izključijo, še vedno pa striktno upoštevajo »negativne strategije« in ne vlagajo v naftne družbe, kemično industrijo itd. Ne glede na nekatere očitke pa banka v času globalne krize ni beležila izgub ali večjih deležev slabih terjatev (te so vedno bile pod povprečjem celotnega bančnega sistema v Italiji), po dostopnih podatkih pa prav tako ni bila predmet korupcijskih ali finančnih afer, ki so v zadnjih letih pretresale nekatere klasične italijanske banke.

## **5.8 Načini podpore socialnim podjetjem**

Po podrobnem preučevanju zgodovine banke, njenih statotov, poročil socialnih podjetij ter na podlagi raziskanih primerov in intervjujev z zaposlenimi v Banci Etica (Priloge A, B, C), lahko na raziskovalno vprašanja, kako Banca Etica zagotavlja podporo socialnim podjetjem identificiram več različnih načinov, ki sem jih sama opredelila v sledeče sklope:

- prilagojena finančna podpora,
- sistem skupnih vrednot in sistematičnost ocenjevanja družbeno-okoljskih učinkov;
- povezovanje in promocija.

<sup>30</sup> Italijansko finančno ministrstvo redno objavlja seznam bank, povezanih z orožarskimi posli.



Ob tem naj dodam, da bi lahko o podobnih načinih podpore banke govorili tudi za druge organizacije tretjega sektorja, saj je socialnopodjetniški sektor v Italiji zelo raznolik.

### ***5.8.1 Prilagojena finančna podpora***

Banca Etica je v prvi vrsti banka, torej gospodarska organizacija, ki opravlja denarne storitve – sprejema denarne vloge in nudi posojila, a pri Banci Etica je vsekakor pomemben glavni namen njene ustanovitve. Nastala je namreč »od spodaj navzgor«, kar pomeni, da so jo ustanovile organizacije tretjega sektorja skupaj z MAG, prav zato, ker niso dobile finančne podpore drugih, klasičnih bank. Tretji sektor je v 90. letih v Italiji veljal za tvegani sektor oz. sektor, ki med klasičnimi bankam ni užival zaupanja, in organizacije so težko prihajale do finančne podpore. Združitev v banko in vzpostavitev mreže članov-varčevalcev je imela zato vzpostavila pomembno obliko vzajemnosti in recipročnosti med tovrstnimi organizacijami in samimi varčevalci. Ustanoviteljice banke so imele tudi močno socialno poslanstvo in željo po ustvarjanju družbeno koristnih aktivnosti, ki so jo želele prenesti v svet financ z manifestom etičnega financiranja.

V banki sta se hkrati povezali dve pomembni področji; finančno znanje, ki je bilo še pred ustanovitvijo področje delovanje finančnih zadrug (MAG), in, na drugi strani, poznavanje potreb in delovanja tretjega sektorja, ki so ga imele druge organizacije-ustanoviteljice. Tako so nastali prilagojeni finančni produkti, primerni za različne tipe organizaciji (neprofitne, socialna podjetje, kooperative) in njihove potrebe (premostitveni krediti, daljše ročnosti kreditov, mikrokrediti), da bi omogočili razvoj, rast in nemoteno delovanje socialnih podjetij in drugih organizacij tretjega sektorja. Kot je v intervjuju pojasnil gospod Milano, klasične banke niso »znale brati bilanc socialnih podjetij« ali pa preprosto niso prepoznale tega sektorja kot »vrednega finančne pomoči«. Banca Etica je zapolnila to vrzel, pri financiranju pa je izkoristila tudi solidarnost med varčevalci in posojilojemalci ter hkrati povečala odgovornost slednjih tako, da jih je spodbujala k članstvu v banki in skupni pariticipaciji. Varčevalcem pa je ponudila »drugačno banko« – banko, ki še vedno obračunava obresti na depozite in omogoča vse ostale klasične bančne posle, a ki je transparenta, ki omogoča sledljivost denarja in ki vlaga v področja, ki prinašajo tudi družbeno-okoljske učinke.

Z leti so tudi klasične banke prepoznale priložnosti v tretjem sektorju in danes Banca Etica ni edina, ki ponuja specializirane finančne produkte tretjemu sektorju. Kot je poudarili tudi gospod Trevisiol, ni enačaja med socialnim podjetjem in Banco Etica; torej ni nujno, da se bo

neka kooperativa, zato ker je socialna, za finančno pomoč obrnila prav na to banko, saj imajo nekatere druge banke danes tudi konkurenčnejše produkte.

Ob tem je treba seveda imeti v mislih, da italijanski socialno-podjetniški sektor izkazuje določeno zrelost in avtonomnost, da obstajajo veliki konzorciji socialnih kooperativ, ki večino prihodkov dobijo na trgu, za druge, še posebej tiste, ki nudijo različne vrste socialne oskrbe, pa je pomemben vir javni denar, ki ga pridobivajo v obliki javno-zasebnih partnerstev, koncesij ali prek javnih naročil. Delovanje nekaterih socialnih kooperativ (npr. San Santorino), ki jih je podprla banka, je bilo ogroženo zaradi zamud pri plačilih in je banka tako omogočila nadaljevanje aktivnosti, ne da bi bilo treba kooperativi zapreti vrata.

Danes so po besedah intervjuvancev v Banci Etica pomembna oblika pomoči, po kateri je veliko povpraševanja, mikrokrediti in različne vrste predplačil (za pogodbe, za račune) ter garancij, pomembno področje, ki sicer ni predmet moje naloge, pa je tudi finančna pomoč pri financiranju delavskih prevzemov, ki so sicer precej tvegani, a pri tem Banca Etica sodeluje tudi z drugimi podpornimi organizacijami, ki obstajajo v Italiji z razvito združno tradicijo, kot je npr. Lega Coop – združenje kooperativ. To je prav za take primere vzpostavilo posebne sklade in oblike garancij.

Za Banco Etica in njeno stabilnost je pomembno, da projekti, ki jih financirajo, prinašajo banki zmeren dobiček, ki ji omogoča varnost<sup>31</sup>, a samo dober poslovni načrt ni dovolj za pridobitev posojila, saj je pri tem zelo pomembna tudi družbeno-okoljska ocena, zaradi katere tudi zavrnejo profitabilne projekte, če ne ustrezajo kriterijem – med takimi na ocenjevalnem testu po besedah gospe Machetta padejo tudi organizacije, ki ne spoštujejo delovne zakonodaje (delo na črno npr.).

Banka danes ne financira zgolj tretjega sektorja, čeprav ta ostaja pomemben del njenih strank, ampak je veliko tudi kreditov fizičnih oseb za prvo stanovanje, v zadnjem času pa banka vse bolj vstopa tudi na področje profitnih podjetij – tistih, ki poslujejo družbeno odgovorno in izpolnjujejo bančne kriterije. To v banki pojasnjuje kot dejstvo, da so že dosegli določene cilje – to je, da bi bil tretji sektor prepoznan kot zanesljiv, in da je danes konkurenca v Italiji precejšnja, saj obstaja še ena socialna banka – Banca Prossima, med klasičnimi pa je za

31 Dobiček Banca Etica ne deli med člane, ampak ga nameni za varnostne rezerve.

socialna podjetja prilagojena tudi ponudba Unicredita in nekaterih drugih bank, zato je naslednje poslanstvo Banche Etica podpora profitnim podjetjem, ki poslujejo družbeno odgovorno. Ob tem poudarjajo, da ne gre za velika podjetja, ampak za mikro in mala podjetja, družinska podjetja, samostojne podjetnike ali socialna startup podjetja, ki jih ustanovljajo mladi. Tako na Tržaškem, recimo, podpirajo nekaj podjetij, ki se ukvarjajo z biološko pridelavo in predelavo hrane, vzrejo ekoloških jajc itd. Pomembno se jim zdi, da banka vlaga v realno gospodarstvo, poseben izziv pa je tudi ustvarjanje novih delovnih mest, saj je finančna kriza močno zvišala raven brezposelnosti v Italiji.

Na tej točki ponujam tudi odgovor na prvo raziskovalno (pod)vprašanje: *Kakšna je vloga Banche Etica pri razvoju socialnih podjetij?*

Banca Etica za socialna podjetja, ki sodelujejo z njo, predstavlja finančnega partnerja, ki nudi prilagojene produkte in storitve in ki razume njihovo delovanje, saj dejansko pomemben del lastništva banke predstavljajo prav organizacije tretjega sektorja. V primeru težav banka socialnim podjetjem ponuja pomoč v obliki svetovanja in iskanja možnih rešitev, tudi v obliki moratorijev ali odloga plačil. Hkrati pa banka omogoča vstop v lastniško strukturo in s tem povečuje možnost participacije in aktivnega sodelovanja pri njenem delovanju. Zgodovinsko gledano je bila prav Banca Etica tista banka, ki je v svojih začetnih letih vzela pod svoje okrilje izključno tretji sektor (v 15 letih je 70 odstotkov vseh posojil namenila organizacijam tretjega sektorja in neprofitnim organizacijam, v primerjavi s povprečjem enega odstotka v italijanskem bančnem sistemu) – torej je bila prva, ki je začela sistematično podpirati prizadevanja tudi socialnih kooperativ in socialnih podjetij *ex lege*.

Ker velja za ugledno in zanesljivo banko, daje socialnim podjetjem tudi neke vrste certifikat kredibilnosti. Vse organizacije, ki jih podpira Banca Etica, so namreč javno objavljene. To pa je po besedah gospoda Trevisiola pomemben podatek tudi za druge banke – nekdo, ki ga je financirala Banca Etica, velja za zaupanja vredno stranko. Ob tem seveda ne gre zanemariti dejstva, da sta italijanski tretji sektor in samo socialnopodjetništvo precej razvita in tržno naravnana – veliki konzorciji imajo letno tudi po en milijon in več evrov prometa ter velikokrat potrebujejo finančno podporo za dolgoročni razvoj, odpiranje novih aktivnosti, ustvarjanje delovnih mest in ne toliko za samo tekoče poslovanje. Posebna oblika podpore pa je vsekakor tudi finančna pomoč pri začetnih dejavnostih, ki jih Banca Etica nudi socialnim startupom in drugim, manjšimi lokalnim iniciativam, predvsem z mikrokrediti ali kot partner pri množičnem financiranju.

### **5.8.2 Sistem skupnih vrednot in sistematičnost ocenjevanja družbeno-okoljskih učinkov**

Tako za socialna podjetja kot tudi za socialne banke je pomembno, da njihove aktivnosti prinašajo družbene in okoljske koristi. Da bi bile te resnično ovrednotene je Banca Etica razvila poseben sistem ocenjevanja organizacij, ki jih finančno podpira. Takšna ocena je pomembna iz vsaj dveh vidikov:

- je dodaten kriterij pri obvladovanju tveganj, kar se kaže v nizki stopnji slabih terjatev, ki jih ima banka, saj s samim postopkom ocenjevanja banka dobi bolj celovite informacije o organizacijah, ki zaprosijo za posojilo;
- je neke vrste preizkusni test za socialna podjetja pri zasledovanju družbeno-okoljskih vrednot.

Socialni ocenjevalec je navadno član Banke Etica, aktiven v območni skupini GIT, ki po opravljenem izobraževanju prostovoljno ocenjuje družbeno in okoljsko naravnost projektov organizacij, ki banko zaprosijo za posojilo. Socialni ocenjevalci so po usposabljanju vpisani v poseben register banke, ta pa jih aktivira pri vsakem projektu, ki ga namerava podpreti. Ocenjevalci se izobražujejo vsaj enkrat na leto in imajo veliko težo pri odločitvi, ali bo banka neko organizacijo podprla. Pri svoji oceni so povsem avtonomni. Socialni ocenjevalec je skratka tisti, ki ga banka pokliče, da gre »na teren« in preveri organizacijo; govori z vodilnimi, sindikati, z zaposlenimi, pridobi dodatna mnenja in poišče čim več podatkov o njej ter s pomočjo metodologije VARI poda končno poročilo. S svojo oceno poleg banke seznanjeni tudi območno združenje GIT, s katerim se posvetuje v primeru določenih dilem. Zgoditi se, da tudi finančno zelo dobro ocenjene projekte zaradi neizpolnjevanja družbeno-okoljskih kriterijev banka na koncu zavrne. Banka socialna podjetja na dve leti ponovno ocenjuje. Kot je v intervjuju povedal gospod Trevisiol, pogosto organizacijo pri preverjanju njenega delovanja obiščejo tako tehnični predstavnik banke (zadolžen za ekonomski vidik projekta) kot socialni ocenjevalec, da dobijo socialna podjetja resnično občutek, da banka upošteva »trojno načelo«. Takšen pristop in sodelovanje z organizacijo omogoča banki boljše spremljanje in vzpostavitev tesnejšega odnosa s stranko.

Nizek delež slabih terjatev zaposleni v Banci Etica pripisujejo prav družbeno-okoljski evalvaciji, ki omogoča celovitejšo oceno posojilojemalca, hkrati pa je tudi neke vrste preizkus skupnih vrednot med banko in strankami. V raziskavi o stopnji vračila kreditov v francoski socialni banki La Nef sta Cornée and Szafarz namreč ugotovila (2014, 361), da lahko socialne

banke, ki gradijo svoje odnose s strankami, pričakujejo bolj stabilna poplačila (manjši delež zamud ali slabih terjatev) v primerjavi s standardnimi bankami. Po njunem mnenju bi lahko večja stopnja odgovornosti oz. izpolnjevanja obveznosti bila posledica skupnih vrednot, ki jih imata banka in posojilojemalec. Gre, kot poudarjata, za vzpostavitev nekega posebnega dvofaznega mehanizma recipročnosti; na eni strani socialna banka ponuja ugodne in prilagojene kreditne pogoje, to pa na drugi strani motivira posojilojemalce k rednim plačilom obveznosti. To je skladno tudi z mojimi ugotovitvami.

Na drugo raziskovalno (pod)vprašanje, *kakšni so kriteriji za pridobitev finančne pomoči?* lahko odgovorim, da banka preuči najprej finančno vzdržnost socialnega podjetja ali njegove aktivnosti, a to ni edina ocena, ki jo mora socialno podjetje prestat. Ob tem je treba dodati, da Banca Etica ponuja več možnosti različnih garancij, saj ima za to prilagojene mehanizme, kot so npr. različne jamstvene sheme ali skladi (npr. v sodelovanju s Fundacijo človek – Fondazione Uomo), ki jamčijo pri zagonskih podjetjih ali pri mikrokreditiranju. Omenjeni jamstveni sklad se napaja iz deleža vlagateljev v sklad Etica SGR. Banka pa velikokrat financira socialna podjetja, ki so jih zavrnila klasične banke, kar je pokazala raziskava Inštituta Altis (Gubelli in drugi 2014), ki je pokazala, da je 47 odstotkov organizacij pri Banci Etica dobilo posojilo potem, ko so jih zavrnila druge banke. Drugi del ocene je torej ocena družbeno-okoljskega učinka, ki jo opravi prostovoljec Bance Etica in kaže tudi na usklajenost vrednot, ki jih imata organizacija in banka, socialno podjetje pa lahko s tako oceno ovrednoti lastno delo in se pri nadaljnjem delovanju drži zastavljenih ciljev, saj banka na dve leti pregleduje zavezanost k doseganju družbeno-okoljskih učinkov.

### **5.8.3 Povezovanje in promocija**

Pri povezovanju in promociji socialnih podjetij je pomembna predvsem vloga, ki jo imajo člani območnih združenj GIT – večinoma prostovoljci, ki so svoj prosti čas namenili širjenju ideje o etičnem bančništvu in so tudi večinoma ljudje, ki imajo večletne izkušnje s prostovoljstvom v različnih neprofitnih organizacijah. Kot je v intervjuju povedala Paola Machetta, koordinatorica GIT, zadolžena za področji Gorice in Trsta, se je za prostovoljstvo pri Banci Etici odločila zato, ker verjame v vrednote, ki jih zasleduje banka, pa tudi zato, ker tako ni omejena le z delovanjem v eni organizaciji ali na enem področju, ampak ima možnost, da sodeluje s številnimi kulturnimi organizacijami, združenji, socialnimi podjetji in drugimi iniciativami. Naloga GIT je poleg promocije etičnega bančništva, ki ga izvajajo z

izobraževanju, okroglimi mizami in predavanji, predvsem povezovanje s socialnimi podjetji in drugimi organizacijami na območju, kjer delujejo.

Tako Machetta navaja konkretni primer zagonskega socialnega podjetja, ki želi izdelati aplikacijo za pametne telefone, s katero bi lahko migranti prišli do informaciji o mestu in kje so pomembne točke za urejanje birokratskih zadev. Na GIT so se obrnili prav zato, ker si želijo projekt razširiti na več italijanskih mest, gospa Machetta pa jih je povezala z drugimi območnimi združenji ter jim tudi omogočila predstavitev za potencialne vlagatelje oziroma podpornike. GIT skrbi tudi za informacije in pobude na ravni lokalnih oblasti in sodeluje s socialnimi ocenjevalci. GIT sam ureja svojo spletno stran in se povezuje tudi z drugimi območnimi združenji po državi.

Prav za poglobljanje sodelovanja med deležniki je Banca Etica na pobudo enega od članov ustvarila iniciativo *Soci in rete – Člani v mreži*: gre za poseben mehanizem povezave, sodelovanja in vzajemnosti med člani banke – kjer si posamezne organizacije med seboj prodajajo storitve in izdelke po ugodnejših, članskih cenah. Med tem ponudbami so solidarni turistični paketi, ekološki pridelki, knjige itd. Člani preko strani tudi objavljajo posebne ponudbe in tako gradijo svojo poslovno mrežo med več kot 36.000 člani po vsej Italiji. Med njimi pa v okviru omenjene mreže potekajo tudi nedenarne izmenjave; ko plačilno sredstvo postanejo storitve ali dobrine. Trenutno je v mrežo povezanih več kot 100 organizacij s 350 ponudbami.

Banca Etica skrbi tudi za promocijo socialnih podjetij; pri čemer gre za obojestranski način trženja; saj preko različnih socialnih omrežij in svojega spletnega bloga objavlja primere dobrih praks socialnih podjetij in predstavlja organizacije, ki jim je banka nudila pomoč. Ob tem banka izdaja številne tematske brošure in revije (npr. Podjetništvo med ženskami, Pravična trgovina itd.), kjer je prav tako mogoče najti opise socialnih podjetij in njihovih aktivnosti. Posebno uporaben pri pregledu socialnih podjetij v Italiji je tudi njihov spletni iskalnik podeljenih kreditov, ki omogoča preglede financiranj po območjih, torej je hkrati neke vrste zemljevid obstoječih neprofitnih organizacij, socialnih podjetij in kooperativ v Italiji. Socialna podjetja tako ne dobijo le finančnega partnerja, ampak tudi partnerja pri trženju.

Banca Etica vodi številne aktivistične pobude; večinoma take, ki se zavzemajo za spremembe na bančnem področju in v ekonomiji na sploh; tako vodi stran in iniciativo: *Non con il mio*

*denaro – Ne z mojim denarjem*, ki se zavzema za npr. obdavčenje finančnih transakcij, osvetljuje delovanje davčnih oaz, se zavzema za ločevanje investicijskih in poslovnih bank. Pozornost pa posveča tudi sektorjem, s katerimi je najbolj povezana. Vodi poseben projekt, ki ga je poimenovala *Laboratorij nove ekonomije*; družbene ekonomije (ital. *economia civile*), kot jo je definiral Antonio Genovesi, italijanski ekonomist iz 18. stoletja, torej ekonomije recipročnosti, solidarnosti in kooperacije, ki išče ravnotežje med ekonomskimi in družbeno koristnimi izidi. Med pomembne akterje nove ekonomije banka uvršča družbeno odgovorna podjetja, MAG in zadružne banke, kooperative, neprofitne organizacije ter socialna podjetja. Projekt je zaživel leta 2013, na petih srečanjih v različnih italijanskih mestih so predstavniki banke skupaj s predstavniki omenjenih organizacij razpravljali o svojih izkušnjah, željah, težavah, pričakovanjih in predlogih ter skupaj izdali povzetek pobud, za katere se zavzemajo pri spremembah zakonodaje in tudi predstavitev vseh sodelujočih organizacij ter primerov dobrih praks. Lahko bi rekli, kar je poudaril tudi gospod Milano v intervjuju, da je banka neke vrste »lobi ekonomije drugačnih vrednot«.

Na tej točki lahko odgovorim še na zadnje raziskovalno (pod)vprašanje: *Kako poteka sodelovanje med Banco Etica in socialnimi podjetji?* Sodelovanje poteka preko številnih aktivnosti, ki jih izvajajo člani banke, združeni v GIT in tudi banka sama s svojimi iniciativami. Je neke vrste promotor tretjega sektorja, ki pa deluje tako na lokalni kot nacionalni ravni. GIT aktivno opravlja svojo nalogo povezovalca med organizacijami na določenem območju in kot je povedala gospa Machetta, je komunikacija obojestranska; včasih so oni tisti, ki poiščejo organizacije in jih povežejo z drugimi za sodelovanje pri najrazličnejših dogodkih (sejmih, festivalih), drugič so organizacije tiste, ki poiščejo njihovo pomoč – pri tem ni nujno, da pride do dejanske finančne podpore, ampak gre bolj za navezovanje stikov, širjenje ideje, ustvarjanje podpornega okolja. Za socialna podjetja je sicer prednost, če so tudi člani Bance Etica, saj imajo tako možnost, da se povezujejo z drugimi socialnimi podjetji-člani banke po državi in imajo od tega tudi ugodnosti (pri najemnih kredita, članskih popustih), hkrati pa banka, ki ima številne komunikacijske kanale skrbi tudi za njihovo promocijo in predstavitev njihovih dejavnosti.

## **5.9 Splošne ugotovitve**

Banca Etica je po bilančni vsoti zelo majhna banka, saj socialno bančništvo niti v Italiji ni posebno razširjeno, je pa prav gotovo referenčna točka za model socialne banke in zato

cenjena v svetu socialnega bančništva, kjer jo radi navajajo kot primer dobre prakse. Visoko rast števila strank je imela prav v času med in po finančni krizi, zaradi mnogih, nad klasičnimi bankami razočaranih strank, hkrati pa je veljala za varno, saj je imela visoko stopnjo likvidnosti in je poslovala z dobičkom ter tudi v času krize ni imela »kreditnega krča«, ki je zajel večino drugih bank.

Banca Etica se ukvarja izključno s prelivanjem depozitov v posojila in ne trguje na finančnih trgih, je organizirana kot kooperativa, posluje transparentno, ima omejena plačna razmerja – razlika med najnižjo in najvišjo plačo je okoli 1 proti 5, kar je – ob mnogih škandalih zaradi visokih zaslužkov vodilnih italijanskih bančnikov – za nove stranke pomenilo dodatno varovalo. Ob tem je treba dodati, da njena kooperativna organizacijska struktura, ki zajema kar okoli 38.000 članov po besedah intervjuvancev sicer omogoča demokratičnost delovanja, a je kdaj tudi razlog njenih upravljalških težav oz. šibkosti, saj se podaljšujejo določeni postopki, več časa se porabi za komunikacijo in odločitve, zato je organizacijska shema tudi področje, ki mu posvečajo posebno pozornost. Razpršeno lastništvo utegne biti tudi težava, pri pridobivanju lastniškega kapitala, ki ga bo morala banka povečati, da bo zadostila zakonodajnim zahtevam.

Banko so ustanovile organizacije tretjega sektorja v želji po medsebojni pomoč, pa tudi v želji po banki, ki bi bila »drugačna«, ki bi v ospredje postavljala človeka, zato banke že vsa leta posluje pod pomenljivim sloganom: *Najvišje obresti, so obresti vseh nas* (v ital. *L'interesse più alto é quello di tutti; »interesse«* sicer v italijanskem jeziku pomeni tako interes kot obresti). Predvidevam, da so njeni varčevalci danes predvsem tisti, ki zahtevajo večjo transparentnost finančnega sveta in so se za podporo projektom, ki zagotavljajo družbeno in okoljsko korist, pripravljani tudi odreči delu obresti na depozite, predvsem pa tisti, ki jim je mar, kaj njihova banka počne z denarjem. Za osvetljevanje te točke bi bila nedvomno zelo zanima tudi raziskava, kaj varčevalce Bance Etica motivira k izboru socialne banke. Zanimivo je, da tudi upravni odbor nikakor ne sestavljajo samo ekonomisti ali bančniki, temveč ljudje z najrazličnejšo izobrazbo in izkušnjami (inženirji, pravniki, strokovnjaki za mednarodne odnose), kar kaže, da banka tudi po več kot 15. letih delovanja ohranja nekakšno raznolikost, kot jo je imela ob sami ustanovitvi.

Tudi pri zaposlenih se po intervjujih sodeč zdi, da se jim vrednote tako glede etičnosti financiranja, kot glede družbenih in okoljskih vprašanj zdijo zelo pomembne in odtehtajo tudi nižje plače od povprečja v bančnem sektorju, zato pa banka zaposlenim nudi drugačne



ugodnosti; od fleksibilnega urnika, da krajših delavnikov za mlade mame itd. Banka še vedno ostaja pomemben financer tretjega sektorja na lokalni ravni (ki mu letno nameni več kot 70 odstotkov posojil), čeprav so se v servisiranje tovrstnih organizacij uspešno podale tudi klasične banke z neprimerljivo večjimi finančnimi sredstvi, ki jim v mnogo pogledih Banca Etica ne more konkurirati, a kot je dejal gospod Milano, drugih bank Banca Etica niti ne jemlje kot konkurenco, saj je še vedno edina banka v Italiji, ki javno objavlja sezname kreditov pravnim osebam.

Največji izzivi banke v prihodnje so izzivi, s katerimi se bodo srečevale tudi ostale združno oblikovane banke v Evropski uniji v času sprememb bančnega sektorja po finančni krizi. Bančna unija je bolj kot razpršenemu lastništvu bank (kot v primeru kooperativ) naklonjena strateškemu lastniku (in delničarki obliki), ki je zmožen v primeru krize banko dokapitalizirati z lastnimi vložki (Baranes 2015). Ena od pomembnih težav Banke Etica je tudi nujna rast kapitala, ki ga bodo morali priskrbeti člani. Poleg vseh novih regulatornih zahtev bo morala letno namenjati svoj delež sredstev v sklad za reševanje bank, ki bo jamčil med drugim tudi za vloge do 100.000 evrov, kar bo za tako majhno banko precejšen strošek. Banca Etica bi bila pred veliko preizkušnjo oz. nujnim preoblikovanjem v delničarsko družbo, ko bi dosegla osem milijard evrov kapitala<sup>32</sup>. A bo besedah intervjuvancev namen Banke Etica vsekakor ni postati velika banka, ampak je njen cilj servisiranje realnega gospodarstva in tretjega sektorja na lokalnem področju ter podpora tistim organizacijam ali podjetjem, ki poslujejo okoljsko in družbeno odgovorno, hkrati pa vidi svojo vlogo v spreminjanju odnosa do denarja, saj sama dokazuje, da lahko banka dobro posluje in deluje tudi z drugačnim, nekonvencionalnim pristopom. Usmerjanje v profitni sektor pa bo za banko pomemben preizkus načelnosti in doslednosti spoštovanja ustanovitvenih zaobljub.

32 To predvideva sprememba bančnega zakona iz leta 2015.

## **6 SOCIALNI TRG IN POBUDE ZA SOCIALNO BANČNIŠTVO V SLOVENIJI**

Zgodovinsko gledano bi lahko – kot pri drugih predhodnicah današnjih socialnih bank – iskali sorodne koncepte socialnega bančništva na Slovenskem v hranilniškem in kreditno-zadružnem gibanju s konca 19. in začetka 20. stoletja, upoštevajoč vse zgodovinske, kulturne in družbene specifikke tistega časa, saj je imelo to gibanje tudi politično obeležje. Ob krepitvi narodne zavesti so glavni utemeljitelji stremeli k gospodarski osamosvojitvi od tujine in krepitvi kmečkega prebivalstva (Lazarević 1999).

Danes bi o trgu socialnih financ, kot sem ga predstavila v začetku naloge, v Sloveniji težko govorili. Ob večanju zanimanja za socialna podjetja je nekaj klasičnih bank ponudilo določene ugodnejše storitve in produkte (npr. vodenje računov, mikrokrediti, nakup avtomobila za NPO itd.), na področje družbenega investiranja pa lahko uvrstimo le enega akterja, to je zasebni sklad Sklad 05, ki je bil ustanovljen leta 2012. Pojavili sta se tudi dve ločeni pobudi za ustanovitev socialne banke, od katerih je ena potihnila, druga pa speljala nekaj pripravljalnih aktivnosti, a večjih premikov še ni bilo opravljenih. Vse tri omenjene projekte predstavljam v tem poglavju.

### **6.1 Predstavitev Sklada 05**

Ustanova za družbene naložbe Sklad 05 je zasebni finančni sklad namenjen financiranju in razvoju družbenega podjetništva ter družbenih inovacij. Je pravna oseba zasebnega prava ustanovljena po Zakonu o ustanovah, na podlagi soglasja MDDSZ, njegova dejavnost pa je po zakonu splošno koristna. Ustanovitelj Sklada 05 je podjetje Brez dobička – inovativne družbene storitve d. o. o., ki ga vodi Primož Šporar – tudi predsednik uprave sklada in glavni promotor družbenega investiranja pri nas. Sklad 05 razvija in podpira socialnopoljetniške in družbeno učinkovite programe ter dejavnosti organizacij civilne družbe, nevladnih organizacij, organizacij socialne ekonomije in socialnih podjetij.

Skupna vrednost okoli 260 naložb je ob koncu leta 2015 znašala 3,8 milijona evrov, sklad pa je imel 1. 1. 2016 okoli 170 pogodb o sodelovanju. V vseh letih delovanja so zagotovili 1,7 milijona evrov posojil. Sklad ponuja predvsem premostitvene kredite, skupaj s poljsko finančno družbo TISE (26 odstotkov vseh projektov), štiri mikrokredite z množičnim zavarovanjem (v sodelovanju s klasičnimi bankami) in skrbi za poseben program vzajemne podpore t. i. »0,5 %«, sicer pa je aktiven tudi pri natečajih družbenih inovacij in pri drugih

socialnopodjetniških iniciativah (prostor Dplac) ter pri mednarodnem povezovanju, saj je od leta 2014 tudi član združenja etičnega financiranja Febee (Sklad 05 2016).

Premostitvene kredite je sklad ponujal v sodelovanju z eno od slovenskih komercialnih bank, in sicer za projekte, ki so imela zagotovljena javna ali EU sredstva, a ta niso omogočila likvidne izvedbe. Na voljo je bilo (leta 2015) skupaj 500.000 evrov, krediti pa so bili v višini od 10.000 do 50.000 evrov z ročnostjo 36 mesecev in letno obrestno mero 5,75 odstotka. Podobne kredite je sklad nudil tudi v sodelovanju s poljsko finančno organizacijo TISE v skupni vrednosti 700.000 evrov, za pridobitev takšnih kreditov pa praviloma ni bilo potrebno zagotoviti poroštev, hipotek ali podobnih obliki zavarovanj, ampak je kreditojemalec zavarovanje zagotovil z menico. Kot je razbrati iz letnega poročila sklada, vsi prejemniki kreditov obroke plačujejo brez zamud (prav tam).

Sklad razvija tudi druge vrste inovativnih oblik finančne podpore, ki pa sicer, kot kažejo številke, še niso povsem zaživele. Fizičnim in pravnim osebam (partnerjem) omogoča da, skupaj s Skladom 05, zbirajo sredstva iz 0,5 odstotka dohodnine<sup>33</sup> za splošno koristne namene. Sklad deluje kot posrednik med javnostjo, ki želi nameniti sredstva določenim projektom neprofitnih organizacij. Te sklad tudi promovira in predstavlja na svoji spletni strani, omogoča pa tudi podporo fizičnim osebam za lastne pobude za okoljske in družbene inovacije. Kot ugotavljajo namreč, znaten delež sredstev od dohodnine (okoli 20 odstotkov v višini 10 milijonov evrov) ostane ne-namenjen, torej gre v proračun in ne specifičnim organizacijam. Ljudje lahko ta sredstva organizacijam donirajo neposredno, zato Sklad 05 nudi predvsem možnost predstavitve in promocije, hkrati pa omogoča organizacijam, da opišejo in točno definirajo projekt tako, da ima javnost občutek, čemu bo namenila svoj denar. Prednost Sklada 05 je, da omogoča na ta način pridobitev denarja tudi fizičnim osebam oz. tistim, ki niso prepoznani kot organizacije v javnem interesu. A kot kažejo podatki, večjega zanimanja za tovrstno storitev v zadnjih dveh letih ni bilo: leta 2013 je sklad zbral 1.943 evrov, leta 2014 pa 3.334 evrov.

Lahko rečemo, da je Sklad 05 zelo dejaven in da že uspešno ponuja prilagojene finančne instrumente (predvsem premostitvene kredite), a da pri svojih projektih še ni dosegel večje

<sup>33</sup> Skladno z 142. členom Zakona o dohodnini lahko rezident (fizična oseba) zahteva, da se do 0,5 odstotka dohodnine, odmerjene po zakonu od dohodku, ki se všttevajo v letno davčno osnovo, nameni za financiranje splošnih koristnih namenov; društvom, sindikatom, zvezam, ustanovam idr., tudi socialnim podjetjem. Prejemnike potrди vlada.

prepoznavnosti in ni uspel še bolj učinkovito vključiti javnost v sodelovanje pri financiranju socialnih podjetij oz. drugih družbeno-okoljskih projektov.

Sklad 05 je tudi eden od ustanoviteljev Kooperative Zebra za ustanovitev etične banke. Predsednik Primož Šporar je ob predstavitvi pobude leta 2015 dejal (Finance.si 2015; Grmadnik 2015b), da je sicer ustanovitev etične banke v Sloveniji precej nerealna, čeprav idejo o pravični banki podpira, a je mnenja, da bo šlo za dolgotrajen postopek ustanavljanja: »Glede na trenutne potrebe smo se sami s Skladom 05 razvojno usmerili v takojšnji razvoj finančnih produktov, ki jih družbeno podjetništvo potrebuje zdaj. Oboje se ne izključuje in mislim, da bo sodelovanje mogoče in si ga želimo.« Opozoril je tudi, da je treba paziti, da je lastniška struktura v takšni banki dovolj raznolika in da niso lastniki samo tisti, ki denar potrebujejo. To lahko delno ogrozi zdravo poslovanje, saj bi utegnile prevladati želje po čim lažji pridobitvi denarja. Potencial vidi predvsem v mladih ter v malih in mikro podjetjih, ki bodo prepoznala to idejo tudi kot poslovno zanimivo, nevladne organizacije pa morajo doumeti, da podjetništvo pomeni tudi prevzem tveganj in da financiranje izključno z nepovratnimi sredstvi (npr. donacijami) ni najboljši način za učinkovito trajnostno poslovanje (prav tam).

## **6.2 Pravična banka: pobuda Umanotere in Zadruga eTRI**

Po globalni finančni krizi, ko so tudi banke v Sloveniji doživele velike izgube in bile tarče kritik javnosti, se je pojavila prva pobuda za ustanovitev etične banke leta 2014. Njeni pobudnici sta bili Slovenska fundacija za trajnostni razvoj Umanotera in Zadruga eTRI. Obe sta se zgledovali po hrvaškem primeru finančne zadruga pod vodstvom Gorana Jerasa. Njegovo gibanje je od leta 2014 do leta 2016 že uspelo zbrati 10 milijonov evrov in etična banka, eBanka, trenutno čaka na dovoljenje hrvaške centralne banke, ki naj bi ga pridobila v letu 2016. Banka bo po Jerasovih besedah (v Klapš in drugi 2015) ponujala vse klasične bančne produkte za prebivalstvo in pravne osebe, strankam ne bodo zaračunavali nadomestil za odpiranje in vodenje računov, izdajanja plačilnih kartic in nadomestil za uporabo spletne banke. Prav tako ne bodo odobravalni nenamenskih kreditov in dovoljenih negativnih limitov ter posojil v tujih valutah oziroma vezanih na valutne klavzule. Prebivalstvo pa bo lahko najelo kredite le za osnovne življenjske potrebe, kot so nakup primerne avtomobila, bele tehnike, stanovanjske opreme, za zdravstvo in izobraževanje. Podjetjem bodo kreditirali razvojne projekte in tekoče poslovanje, vsi krediti bodo namenski, obrestna mera pa naj ne bi

presejala štiri odstotke. Vsak kredit bo moral prestati tri analize; finančno, ekološko in analizo družbene koristi. Podpirali bodo lokalne skupnosti, njene prebivalce in mala ter srednja podjetja in organizacije, ki v teh skupnostih delujejo, s čimer želijo ustvariti več delovnih mest (prav tam).

Podobne ideje so predstavili tudi slovenski predlagatelji, ki naj bi se najprej lotili iskanja partnerjev in zbiranja osnovnega kapitala. Ob tem so predstavili tudi raziskavo javnega mnenja Inštituta za raziskovanje trga in medijev Mediane z naslovom *Poznavanje in percepcija koncepta pravična banke* (2014), na katero je odgovarjalo 600 anketirancev. Povzemam nekatere ključne ugotovitve raziskave, ki je pokazala predvsem, da ljudem pojem etičnega bančništva večinoma ni poznan. Sicer pa je 49,1 odstotka vprašanih odgovorilo, da je zadovoljnih s svojo banko, 23,7 je odgovorilo nevtravno (niti-niti), 8,8 pa da jih s svojo banko ni zadovoljnih. Na vprašanje, ali bodo v prihodnjih 12 mesecih zamenjali banko za drugo, je 51 odstotkov vprašanih odgovorilo, da je to zelo verjetno. Pri poslovanju banke in odnosom s strankami, so vprašani izpostavili varnost naložb (4,65 na lestvici od 1 do 5), transparentno in pregledno poslovanje (4,61), dobro sodelovanje s strankami pa je bilo na tretjem mestu (4,60 od 1 do 5). Sedemdeset odstotkov anketirancev je bilo nezaupljivih do trditev finančnih podjetij o ekološko odgovornem poslovanju. Za pravično oz. etično bančništvo je slišalo le 25 odstotka vprašanih, a so podajali napačne odgovore na vprašanje, kaj si predstavljajo pod nazivom pravična/etična bančna, saj jih je 19,8 odstotka odgovorilo, da gre za banko z nizkimi obrestmi na kredite in visokimi na depozite, 9,2 odstotka pa jih je odgovorilo, da takšna banke ne obstaja, da je to utopija, in le 2,8 odstotka je dejalo, da je to banka, ki posluje transparentno. Raziskava ugotavlja, da 71 odstotkov anketirancev podpira ustanovitev pravične banke v Sloveniji in 65,9 pa odstotka bi jih v takšni banki odprlo osebni račun. Ob teh ugotovitvah sicer dodajam, da so, ob upoštevanju splošnega nepoznavanja koncepta etičnega bančništva, takšni odgovori manj relevantni.

Leta 2015 je vodja projekta Izak Matej Ciraj povedal (Grmadnik 2015a), da je zaradi izkušenj s Hrvaške za zdaj v ospredju ustanovitev finančne zadruge pod imenom Slovenska pravična zadruga, in ne banke, pri čemer sodelujejo s hrvaško ekipo. Jeras je že vse od začetka sodelavec Razvojne zadruge Etri, prav tako pa so se povezali tudi z bančnimi strokovnjaki iz Slovenije, ki sodelujejo pri hrvaškem projektu. Pravična zadruga bi podpirala skupnostne in ekološke projekte ter vlaganje v lokalno okolje. Ob preverjanju, kaj se je v z iniciativo zgodilo v vmesnem času, pa ugotavljam, da je projekt zastal ali še vedno ostaja zgolj na idejni ravni.

### 6.3 Kooperativa Zebra

V letu 2015 se je pojavila nova slovenska pobuda v Mariboru, in sicer Kooperativa Zebra, ki je tudi že registrirana in katere najpomembnejši cilj delovanja je ustanovitev etične banke. V kooperativi so združeni nekateri podjetniki in nekdanji uslužbenci Probanke, ob čemer zatrjujejo, da med njimi ni vodilnih kadrov, odgovornih za propad banke (Klapš in drugi 2015). V njihovi predstavitvi na spletni strani lahko razberemo, da črpajo iz idej nekdanjih hranilnic in kreditnih zadrug, ki so na eni strani zbirale denar svojih ustanoviteljev in uporabnikov, na drugi strani pa ga posojale za projekte v lokalnem okolju (Kooperativa Zebra 2015a). Kot so zapisali, je etično in trajnostno bančništvo vrnitev k osnovam bančništva, zato želijo slediti načelom združenj Febea in GABV, kot so visoka preglednost delovanja, demokratično odločanje in vodenje, socialni čut in skrb za okolje, hkrati pa podpiranje projektov, ki kljub svoji morebitni dobičkonosnosti ne izpolnjujejo rigidnih bančnih kriterijev. Tovrstna banka nagovarja vse osebe; tako pravne kot fizične, ki čutijo potrebo po spremembi, samostojne podjetnike, majhna in srednja podjetja, neprofitne organizacije in vse, ki se poistovetijo z načeli trajnostnega razmišljanja in poslovanja, hkrati pa tudi za vse, ki za razumno ceno pričakujejo odlično storitev. Kot so še zapisali ustanovitelji, je cilj, da bi bila nova banka – poimenovali so jo eBanka – drugačna od ostalih, temeljila bi na zaupanju in poznavanju lokalnih skupnosti, nudila pa bi tudi finančno, tehnično in ostalo znanje, ki so ga njeni člani pridobili v času svojega poslovnega udejstvovanja (Kooperativa Zebra 2015a).

Iz Statuta Kooperative Zebra (2015b), ki je registrirana tudi kot socialno podjetje, je mogoče razbrati, da je prostovoljna in demokratična organizacija (deluje po načelu »en človek, en glas«), presežke iz dobička praviloma investira v nadaljnji razvoj zadruga oziroma vzpostavljanje rezervnega sklada, deluje v smeri trajnostnega razvoja lokalne skupnosti. Zadruga temelji na prostovoljnem pristopu, svobodnem izstopu, enakopravnem sodelovanju in upravljanju članov. V statutu tudi piše, da bo ob aktivnostih za uresničitev glavnega cilja (ustanovitev banke) zadruga izvajala dejavnosti na področju poslovnega svetovanja, ekonomskih analiz, trženja finančnih produktov in zavarovanj, informacijskih ter revizijskih storitev. Pomemben del naj bi bila tudi podporno okolje vsem njihovim strankam.

Vsak član zadruga mora vpisati obvezni delež, ta pa znaša za:

- fizične osebe in samostojne podjetnike 100 evrov,
- upokojence 50 evrov,
- mikro podjetja, društva in neprofitne organizacije 200 evrov,

- mala podjetja 300 evrov,
- organe lokalne skupnosti ter srednje velika podjetja 500 evrov,
- velika podjetja 1.500 evrov.

Zvone Malnar, predsednik kooperative, je ob ustanovitvi povedal (v Grmadnik 2015b), da se je projektu pridružil predvsem na podlagi podjetniških izkušenj v minulih letih, saj je delal na področju bančnih tehnologij, pri tem pa večkrat naletel na možnosti izboljšave bančnih postopkov, ki si ji želi uveljaviti. Pomemben sem mu zdi partnerski odnos med uporabnikom in banko, kjer bi komitenti vedeli, kaj se počne z njihovim denarjem. K sodelovanju so po njegovih besedah pritegnili bančnike, strokovnjake za gospodarsko pravo in informacijske tehnologije.

Pobudo Kooperative Zebra in največje ovire pri ustanavljanju banke podrobneje analiziram v naslednjem poglavju.

## 7 PRIMERJAVA KONCEPTOV

Pomembne stranke socialnih bank so prav socialna podjetja, ki zaradi specifik svojega delovanja velikokrat potrebujejo specializirane finančne produkte. A trg socialnih financ in družbenega investiranja se lahko razvije le, če socialnopodjetniški sektor izkazuje določeno stopnjo samostojnosti in finančne vzdržnosti. Socialno podjetništvo se od države do države precej razlikuje zaradi kulturnih, zgodovinskih in političnih razlik, zato je zgolj prenašanje modela neke države v drugo lahko neučinkovito in neuspešno. Kljub vsemu pa pogled »čez mejo« lahko osvetli določene načine organiziranosti socialnih podjetij, podpornih mehanizmov, zakonske okvire, vključenost med trg in javno sfero ter vire financiranja.

Sploh razumevanje zadnjega je pomembno tudi pri osvetljevanju načinov podpore specializiranih finančnih ponudnikov in razumevanju razvoja trga socialnih financ. V tem poglavju nudim primerjavo socialnih podjetij v Sloveniji in Italiji, kjer bom izpostavila ključne razlike in podobnosti, nato pa bom poskušala na podlagi ugotovitev iz študije primera Bance Etica ugotoviti, kaj bodo največje ovire in izzivi za slovensko iniciativo ter katere so tiste prakse, ki so pri delovanju socialne banke nepogrešljive. Za boljše razumevanje pobude Kooperative Zebra, o kateri ni na voljo veliko informacij, sem opravila intervju s predsednikom Zvonetom Malnarjem (Priloga Č), glede trga socialnih financ in financiranja socialnega podjetništva v Sloveniji pa sem odgovore poiskala še pri krovni organizaciji SFSP, ki je ustanovitev banke v svojih predlogih omenjala že leta 2012 (Priloga D). Ob tem se zavedam omejitev, ki jih prinaša takšna primerjava, saj brez konkretnjših podatkov, poslovnega načrta in internega vpogleda v dejavnosti iniciative nimam oprijemljivih informacij za poglobljeno analizo.

### 7.1 Primerjava socialnopodjetniškega sektorja Italije in Slovenije

Socialna podjetja v Italiji je po definiciji Evropske komisije mogoče najti med različnimi organizacijami neprofitnega sektorja in kooperativami, podobno kot v Sloveniji, le tretjino pa predstavljajo socialna podjetja, kot so definirana tudi v zakonih; to so socialne kooperative in socialna podjetja *ex lege*. Socialne kooperative tipa B so primerljive s socialnimi podjetji tipa B v Sloveniji in deloma z invalidskimi podjetji, ki pa pri nas (še) niso upravičena do pridobitve statusa so. p. Socialne kooperative skrbijo namreč za delovno integracijo tako invalidov kot drugih težje zaposljivih skupin (migrantov, dolgotrajno brezposelnih, odvisnikov itd.).



Za Italijo velja, da ima pretežno katoliški sistem blaginje<sup>34</sup>, kjer ima pri preskrbi z javnimi dobrinami najpomembnejšo vlogo civilna družba, natančneje družina in sorodstvo, za tem pa zasebne neprofitne organizacije, ki jih ustanavlja Katoliška cerkev (Oman 2010, 52–60). Ta je, kot smo videli iz zgodovinskega opisa nastanka socialnih bank v Italiji (organizacije Monti di Pietà), pomembno oblikovala tudi odnos do etičnosti v ekonomiji (tudi med ustanoviteljicami Bance Etica so katoliške organizacije, npr. ACI in ACLI, danes ima Katoliška cerkev okoli štiri odstotke lastništva v banki, posredno pa še nekaj več – preko solastništva nekaterih drugih članic-organizacij. Tip blaginje je pomemben tudi z vidika financiranja neprofitnih organizacij, saj pri katoliškem tipu pomemben vir prihodkov predstavlja trg, na drugi strani pa javni sektor (Oman 2010, 79). To potrjuje tudi raziskava za Evropsko komisijo (Chirico in drugi 2014), ki pravi, da 47 odstotkov prihodkov socialna podjetja pridobijo iz naslova poslovanja z javnim sektorjem, ostalo pa večinoma na trgu. Ob tem pojasnujem, da socialne kooperative po italijanski zakonodaji spadajo v skupino NPO organizacij – ki so po definiciji tiste, katerih namen delovanja ni doseganje dobička (ital. *non a scopo di lucro*) oziroma, ki dobiček vlagajo v nadaljnjo delovanje organizacije.

V Sloveniji imamo dualni model tipa blaginje, sestavljen iz elementov, ki so temeljni konstitutivni elementi na eni strani konservativno-korporativističnega, na drugi strani pa socialdemokratskega tipa sistema blaginje (Kolarič in drugi 2009), pri čemer je državni sektor še vedno glavni producent storitev, ki zagotavljajo socialno varnost in blaginjo (Črnak-Meglič v Oman 2010). Raziskava *Velikost, obseg in vloga zasebnega neprofitnega sektorja v Sloveniji* (Črnak-Meglič in drugi 2006, 78) je pokazala, da v Sloveniji neprofitne organizacije največ prihodkov pridobijo iz javnih storitev (36%), prodaje dobrin in storitev (30%) ter iz sponzorskih sredstev (20%). Ob tem je treba poudariti, da v raziskavo niso bila vključena socialna podjetja, ki v času raziskave še niso bila prepoznana in zakonsko opredeljena, nekatere raziskave po letu 2103 (npr. Ožbot 2013; Bohinc in drugi 2014) pa so pokazale na visoko odvisnost od državnih subvencij, a so bile narejene na zelo majhnem vzorcu socialnih podjetij, saj je število močno naraslo prav v zadnjih dveh letih.

Glavne težave italijanskih socialnih podjetij na področju financiranja so tako predvsem zamude s plačili in krčenje javnih sredstev za socialne storitve, imajo pa priznane davčne

<sup>34</sup> Sistem blaginje je koncept, ki ne upošteva le vloge države in javnega sektorja pri zagotavljanju socialne varnosti in blaginje državljanov, temveč tudi vlogo drugih sektorjev; komercialnega sektorja oz. neprofitno-volonterskega sektorja ter skupnosti oz. neformalnega sektorja (Črnak-Meglič in Rakar 2010, 6)

olajšave, med katerimi je zelo pomembna nižja stopnja DDV. V času krize so zaradi varčevalni ukrepov na področju socialnega varstva mnoga italijanska socialna podjetja iskala druge vire financiranj (npr. prodaja produktov in storitev tudi profitnim družbam), kar se je izkazalo kot zelo učinkovito. Kot piše Borzaga (2015) so se socialna podjetja tudi v času krize (2008–2013) pokazala kot stabilna, saj so povečala obseg proizvodov in storitev, niso ustavila investicij, predvsem pa niso odpuščala, ampak so delovna mest ohranila ali celo povečala.

Prav potencialno ustvarjanje delovnih mest je vzbudilo večje zanimanje za socialno podjetništvo v Sloveniji, ki izkazuje trend rasti, a ima največje težav prav pri iskanju virov financiranja.

Pomembna ugotovitev je, da se socialna podjetja v Italiji za lažje delovanje in vpliv povezujejo v konzorcije in si tako znižajo stroške računovodstva, skupaj sodelujejo pri razpisih in združujejo zelo različna delovna področja pod skupnimi okviri, kar jim omogoča raznolikost in dopolnjevanje ponudbe (npr. konzorcij Ausina v Trstu se primarno ukvarja s skrbjo za mestno kopališče, združuje pa tudi socialne kooperative, ki se ukvarjajo z animacijo, vzdrževanjem javnih površin, gostinstvom ...).

V spodnji tabeli za večjo preglednost primerjam nekaj ključnih točk pri razumevanju socialnopodjetniških sektorjev obeh držav.

**Preglednica 7.1: Primerjava socialnopodjetniškega sektorja v Italiji in Sloveniji**

Socialno-podjetniški sektor	Italija	Slovenija
Tip sistema blaginje	<p>Katoliški tip sistema blaginje:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Večji del denarja organizacije tretjega sektorja pridobijo na trgu; večina organizacij pa vsaj polovico tudi s poslovanjem z javnim sektorjem. Organizacije tretjega sektorja so prevzele skrb za socialno varstvo, pomembno vlogo imajo tudi katoliške organizacije (Oman 2010; Chirico in drugi. 2014).</li> </ul>	<p>Dualni tip sistema blaginje: mešanica konservativno-korporativističnega sistema v kombinaciji z elementi socialno-demokratskega tipa, ki izhajajo iz predhodnega socialističnega sistema blaginje.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neprofitne organizacije v Sloveniji pridobijo 36 odstotkov iz javnih sredstev, 30 odstotkov od prodaje in članarin ter 21 odstotkov od donacij.</li> <li>▪ V invalidskih zaposlitvenih centrih, ki predstavljajo glavnega posrednika zaposlitev invalidov, znaša delež javnih sredstev okoli 40–60</li> </ul>

		odstotkov.  ▪ Med raziskavami financiranja izključno registriranih socialnih podjetij še ni relevantnejših raziskav, ki bi temeljile na večjem številu socialnih podjetij.
Definicija koncepta	<p>Ozadje: ob koncu 70. let so se zaradi vse manjše vloge družine, staranja populacije in novih potreb po socialnih storitvah (preventiva na področju drog, migracije, visoka brezposelnost, brezdomstvo) inovativne neprofitne organizacije začele organizirati svojo ponudbo, ki je izpolnjevala vrzeli v javnem sistemu socialnega varstva. Prevzele so obliko zadrug in delovale predvsem na področju delovne integracije – poimenovala so se socialne kooperative.</p> <p>Definiciji socialnega podjetništva Evropske komisije ustrezajo tudi druge vrste organizacij tretjega sektorja in kooperative.</p>	Izraz socialno podjetništvo je bil do leta 2009 relativno nepoznan, so pa v Sloveniji delovala invalidska podjetja in druge organizacije tretjega sektorja, ki so del svojih storitev komercializirale.
Število organizacij	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ (po definiciji Evropske komisije) okoli 35.000 organizacij</li> <li>▪ registriranih 11.264 socialnih kooperativ</li> <li>▪ 774 socialnih podjetij <i>ex lege</i> (podatki za leto 2014).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ (po definiciji Evropske komisije) okoli 900 organizacij</li> <li>▪ v registru socialnih podjetij MGRT 133. (26. 2. 2016)</li> </ul>
Zakonodajni okvir	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zakon o socialnih kooperativah (<i>cooperative sociali</i>) 381/1991; gre za pravno obliko kooperative s socialnim namenom – obstajata dva tipa: tip A (socialno varstvo, oskrba in izobraževalni servis) in tip B za delovno integracijo invalidov, prestopnikov, odvisnikov, migrantov itd. Delujejo po združnih pravilih, tako da so njeni člani tudi njeni lastniki.</li> <li>▪ Zakon o socialnih podjetjih (<i>imprese sociali ex lege</i>) 115/2006 je nastal z željo po diverzifikaciji sektorja socialnega podjetništva; najmanj 70 odstotkov prihodkov mora podjetje pridobiti s poslovnimi aktivnostmi; torej prodajo storitev ali produktov. Gre za status in ne za pravno obliko (pridobijo jo lahko združenja, ustanove, kooperative). Status lahko pridobijo tudi profitne družbe z namenom zaposlovanja deprivilegiranih ljudi. Taka podjetja ne morejo izplačevati dobička, ampak mora biti dobiček porabljen za nadaljnje aktivnosti socialnega podjetja.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zakon o socialnem podjetništvu 20/2011, po katerem socialno-podjetniški status pridobijo pravne osebe; zadruga, ustanove, društva, zavodi ali d.o.o. Zakon bo predvidoma v kratkem spremenjen tako, da bodo lahko so. p. pridobila tudi invalidska podjetja.</li> </ul> <p>Potencialno tudi: Zakon o invalidskih organizacijah. Zakon o društvih/ustanovah/zavodih. Zakon o zadrugah.</p>
Javna podpora	▪ javna naročila	▪ sredstva iz evropskih in državnih

in iniciative	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ javno-zasebna partnerstva</li> <li>▪ koncesije</li> <li>▪ javna naročila</li> <li>▪ sredstva iz evropskih in državnih skladov</li> </ul>	<p>skladov; predvsem ESS, SPS (mikrokrediti)</p> <p>Ni razpisov za javno-zasebna partnerstva ali javna naročila, ki bi privilegirala socialna podjetja.</p>
Mreže in podporni mehanizmi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ konzorciji</li> <li>▪ organizacija Isnet (Impressa sociale.net)</li> <li>▪ inkubatorji</li> <li>▪ ostale podporne organizacije</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ krovna organizacija SFSP</li> <li>▪ socialni inkubatorji</li> <li>▪ neprofitne organizacije, ki izvajajo usposabljanja in skrbijo za promocijo</li> </ul> <p>Socialna podjetja se sicer med seboj ne povezujejo načrtno.</p>
Trg socialnega investiranja oz. investiranja z družbenim učinkom	<p>Specializirane storitve organizacijam tretjega sektorja nudita dve socialni banki (Banca Etica in Banca Prossima), specializirane finančne produkte nudijo tudi nekatere klasične banke (UBI, Unicredit).</p> <p>V manjši meri in na lokalni ravni tudi finančni posredniki, ki v obliki MAG ali neprofitnih organizacij nudijo mikrokreditiranje.</p> <p>Obstajajo še nekateri novi skladi tveganega kapitala za zagonska podjetja s socialno misijo.</p>	<p>V povojih: nekatere banke nudijo posebne produkte ali vodenje računov pod ugodnejšimi pogoji (Sparkasse, Deželna banka Slovenije, Unicredit).</p> <p>Edini zasebni investitor je zasebni Sklad 05, ki nudi večinoma premostitvene kredite.</p> <p>Ni dovolj priložnosti za socialne investitorje.</p>
Merjenje družbenega učinka	<p>Za nekatere organizacije obvezno; italijansko ministrstvo je izdalo smernice, ki temeljijo na metodologiji SROI in upoštevajo tudi evropska priporočila. Socialna podjetja stroške izdelave socialnega poročila krijejo sama.</p>	<p>Za zdaj neobvezno, a priporočeno; Inštitut IRDO je na pobudo MDDSZ izdelal svojo matrico merjenja na podlagi SROI, ki je dostopna podjetjem.</p>
Področja delovanja	<p>Največ je organizacij tipa B, torej WISE.</p>	<p>Večina je socialnih podjetij tipa B za delovno integracijo ranljivih skupin.</p>
Davčne olajšave	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ socialne kooperative tipa B so oproščene plačevanja socialnih prispevkov za depriviligirane zaposlene</li> <li>▪ nižji DDV za socialne, izobraževalne in zdravstvene storitve, ki jih nudijo, v višini 4 odstotke (22 % znaša polni DDV)</li> <li>▪ določene klavzule pri javnih naročilih za socialna podjetja na lokalni ravni.</li> <li>▪ socialne kooperative tipa B lahko z lokalnimi oblastmi sklepajo posle do 300.000 evrov brez javnih razpisov</li> </ul> <p>Obe zadnji točki sta v raziskavi EU med socialnimi podjetji ocenjeni kot zelo pomembni za delovanje – 9,06 in 8,62 točk od 10.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ brez posebnih davčnih olajšav, razen v primeru invalidskih podjetij</li> </ul>
Delitev dobička (dividende)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ socialne kooperative: v omejenem obsegu glede na višino dobička</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ socialno podjetje mora dobiček in presežke prihodkov nad odhodki iz</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ socialna podjetja <i>ex lege</i>: zakon ne dovoljuje delitve dobička, ampak mora podjetje dobiček vlagati v nadaljnje aktivnosti ali v večanje kapitala</li> </ul>	<p>dejavnosti socialnega podjetja namenjati za opravljanje teh dejavnosti</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ socialno podjetje lahko deli del dobička ali presežka prihodkov članom, upravi in delavcem le v primeru, da ta delež ne presega 20 odstotkov vsega ustvarjenega dobička ali presežka prihodka v določenem letu in če presežek prihodkov ne predstavlja neporabljenih javnih sredstev in ima to opredeljeno v aktu o ustanovitvi</li> </ul>
Ovire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ nižja državna podpora zaradi varčevalnih ukrepov po 2012</li> <li>▪ zamude pri plačilih predvsem javnega sektorja</li> <li>▪ večanje konkurence s strani profitnih družb</li> <li>▪ težave pri pridobivanju dobrih vodstvenih kadrov zaradi nižjih plač</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ premalo podjetniških veščin med socialnimi podjetniki</li> <li>▪ nepoznavanje koncepta socialnega podjetništva, težave pri oblikovanju državne podpore in pri dostopu do financ</li> </ul>

Vir: povzeto po Chirico in drugi (2014); Bohinc in drugi (2014); Oman (2010), ZSocP (2011).

## 7.2 Primerjava Bance Etica in zasnove eBanke po ideji Kooperative Zebra

Primerjanje Bance Etica, ki je že uveljavljena banka, in zgolj idejne zasnove je nemogoče in tudi brezpredmetno, zato se želim v tem poglavju zgolj opreti na nekatere ugotovitve, pridobljene v študiji primera, ter izpostaviti izzive in ovire, s katerimi se bodo morali soočiti slovenski pobudniki.

Pri tem je treba dodati, da sta se bančni nadzor in regulativa po finančni in gospodarski krizi iz nacionalnega nivoja v veliki meri prenesla na evropski nivo. Leta 2014 je zaživel bančna unija z ustanovitvijo dveh novih institucij. Prva je enotni mehanizem nadzora (EMN), v okviru katerega ima Evropska centralna banka (ECB) vlogo neposrednega bančnega nadzornika, drugi ključni element je enotni mehanizem za reševanja (EMR), ki je pristojen za zagotavljanje nemotenega reševanja bank ob propadu s čim nižjimi stroški za davkoplačevalce. Po novi direktivi bodo namreč za reševanje odgovorni delničarji in upniki, torej vlagatelji z več kot 100.000 evrov depozitov. Po potrebi pa lahko dodatno financiranje zagotovi tudi novoustanovljeni Enotni sklad za reševanje, ki ga financira bančna industrija. Enotni mehanizem nadzora polno deluje od novembra 2014, enotni mehanizem za reševanje pa od januarja 2016. Enotni sklad za reševanje pa bo dosegel ciljno raven financiranja do leta 2023 (Magnus in Power 2016). Sprejet je bil tudi globalni dogovor Basel III o kapitalski ustreznosti bank, ki predvideva postopno povečanje najbolj kakovostnega kapitala banke na

sedem odstotkov do leta 2019. Vse omenjeno velja tako za italijanske kot slovenske banke, čeprav se zakonodajni okviri na bančnem področju obeh držav nekoliko razlikujejo.

### 1. Zakonodajno področje in organiziranost

Pomembna razlika med Italijo in Slovenijo je statusni ustroj banke, saj so banke v Italiji lahko organizirane tudi kot kooperative, pri čemer velja »en član, en glas«, v Sloveniji pa banka ali hranilnica lahko delujeta le v obliki delničarske družbe. Za obe je v Zakonu o bančništvu (ZBan-1) (2006) uporabljen izraz »kreditni instituciji«. Razlika med obema je v višini ustanovnega kapitala in v tem, da hranilnica ne sme upravljati pokojninskih skladov, drugih bistvenih razlik pa ni. Pomemben člen ZBan-1 je tudi člen, ki pravi, da lahko depozite od javnosti sprejema samo pravna oseba iz 33. člena; to pa je banka (oz. hranilnica), banka ali posebna finančna institucija države članice in podružnica banke tretje države, ki za opravljanje teh storitev pridobijo dovoljenje Banke Slovenije. V Sloveniji sicer deluje 17 bank in tri hranilnice<sup>35</sup>(Banka Slovenije 2016).

### Preglednica 7.2: Primerjava bančnega sektorja

	Slovenija	Italija
Statusni ustroj banke	Banka mora biti organizirana v pravnoorganizacijski obliki delniške družbe ali evropske delniške družbe (38. člen ZBan-1).	Banka v Italiji je lahko delničarska družba ( <i>società per azioni</i> ) ali kooperativna banka ( <i>società cooperativa per azioni a responsabilità limitata</i> ).
Tipi bank	Banke, hranilnice	Banke (delničarske družbe) in kooperativne banke, med katere sodijo »ljudske« banke ( <i>bance popolari</i> ) in združno organizirane hranilnice ( <i>bance di credito cooperativo</i> ).
Osnovni kapital	Najnižji znesek osnovnega kapitala <i>banke</i> je 5 milijonov evrov (42. člen).  Najnižji znesek osnovnega kapitala <i>hranilnice</i> je 1 milijon evrov (382. člen).	Najnižji znesek osnovnega kapitala za banke je 10 milijonov evrov za delničarske družbe in <i>bance popolari</i> (in vsaj 200 članov, ti ne morejo imeti več kot 1 % vseh delnic) in za <i>bance di credito cooperativo</i> (5 milijonov in vsaj 200 članov) (4. člen TUB).  V Italiji delujejo še drugi kreditni posredniki; MAG (1,2 milijona evrov ustanovnega kapitala), mikrokreditne inštitucije, ki so lahko v obliki združenj, ustanov itd., in imajo vsaj

<sup>35</sup> Zanimiv je podatek, da je po letu 1992 bila ustanovljena le še ena domača poslovna banka, in sicer leta 2009 – KD Banka (del KD Groupa), ki je ciljala na premožnejše ljudi, a je vsa leta poslala negativno, leta 2012 pa jo je kljub temu kupila Factor banka (Weiss 2012), ki je leta 2013 končala v likvidaciji.

		250.000 evrov kapitala, posebni skladi, t. i. SGR.
Število bank	Dovoljenje za opravljanje bančnih poslov v Sloveniji ima 17 bank in 3 hranilnice.	V Italiji deluje več kot 654 bank in bančnih skupin. (Po številu bank oz. kreditnih institucij je Italija na 3. mestu v evro območju; največ jih je v Nemčiji (1.775) in v Avstriji (682).
Št. bank/ na milijon prebivalcev	11,1 (podatki za oktober 2015)	10,7
Državno jamstvo na vloge	100.000 evrov	100.000 evrov

Vir: povzeto po ZBan-1 (2006); Testo unico bancario (TUB) (1993); Banca Italia (2016); Banka Slovenije (2016), ECB (2015).

Minimalni kapital za ustanovitev banke v Sloveniji znaša 5 milijonov, za ustanovitev hranilnice pa en milijon evrov. Prav ustanovni kapital in zadostitev vsem regulatornim zahtevam, ki so potrebne za pridobitev licence Banke Slovenije, bodo največji izziv pobudnikov etične banke v Sloveniji, kar priznavajo tudi sami. Kot je povedal gospod Malnar (Priloga Č), njihov poslovni model predvideva vsaj tri do pet milijonov evrov za zagon banke, računajo na tri vire; enega, ki bi ga pridobili z delovanjem v okviru finančne Kooperative Zebra – s poslovnim svetovanjem in računovodskimi storitvami, drugi vir predvideva sredstva lokalnih oblasti, ki bi bile pripravljene vlagati v lokalne projekte (občine, razvojne agencije), kot tretji vir pa si želijo pridobiti strateškega vlagatelja, ki bi sicer razumel poslanstvo socialnega bančništva in ne bi pričakoval takojšnjih donosov. Po besedah Malnarja se dogovarjajo tudi z Evropsko banko za razvoj in obnovo (EBRD), ki bi v lastništvo vstopila za tri ali štiri leta, nato pa bi morali poiskati novega lastnika.

Ob tem dodajam, da se ob delničarski obliki izgublja demokratična urejenost, ki bi jo po besedah Malnarja poskušali urejati na statutarni osnovi – njihova želja je, da bi vsaj tretjino delnic predstavljali deležniki Kooperative Zebre. Ob tem lahko dodam, da tudi nekatere druge socialne banke delujejo kot delničarske družbe, npr. Triodos Bank, ki pa ne kotira na borzi, in je oblikovala poseben sklad, kje so delnice »zadržane«, o njihovi prodaji pa odločajo člani posebnega odbora, ki skrbijo, da banka posluje v skladu s svojo misijo (Käufer 2011).

Ustanoviti banko danes je prav gotovo še težje, kot je bilo v preteklosti, pri tem ne manjka tudi potencialnih nevarnosti; npr. ta, da v banko vstopi nekdo, ki si želi samo lažjega dostopa do kreditov, pomembno je tudi, da so ključni lastniki zavezani načelu socialnega bančništva, da se sicer družba ne spremeni v »klasično banko«. Slovenska zakonodaja otežuje nastanek

»banke od spodaj«, ne omogoča pa niti nekakšnih manjših kreditnih institucij, kot jih poznajo v Italiji; to so že omenjene MAG. Prav to je bila določena prednost Bance Etica, da je imela možnost postopnega pridobivanja kapitala in združevanja v času oblikovanja banke, ki je bila tudi v njihovem primeru dolgotrajni proces, saj je trajal štiri leta. V Sloveniji nameravajo to postopnost doseči skozi delovanje zadruge, ki lahko v okviru zakonodaje svoje ali najete vire plasira na trg, zato tudi na SFSP menijo (Priloga D), da je na ta način lahko zadruga dejansko »predfaza« socialne banke in pozneje tudi vstopi v lastništvo. Vsekakor pa bo zadruga sama težko pridobila celoten znesek ustanovnega kapitala.

## 2. Deležniki in stranke

Pri oblikovanju poslovnega modela banke je pomembno vprašanje, kdo bodo potencialne stranke in ali je na slovenskem trgu dovolj socialnopodjetniških projektov oziroma družbeno-okoljskih inovacij, ki so finančno vzdržne. Pri nas še ni dovolj povpraševanja po socialnih financah, ker socialna podjetja še niso tržno naravnana ali pa so še v zagonskih fazah, zato je ideja, da bi socialna banka financirala večinoma socialna podjetja, iluzija, bi pa po mnenju SFSP lahko takšna banka financirala neprofitne organizacije, družbeno odgovorna podjetja, mikro in mala podjetja, obrtnike in družbeno odgovorne posameznike – kar bi predstavljalo okoli tri odstotke trga. Tretji sektor v Sloveniji je zelo odvisen od javnih izdatkov (subvencij) in ne izkazuje velike mere avtonomnosti, vsekakor pa bi bila prednost banke lahko v tem, da bi jim ponudila prilagojene finančne instrumente (različne oblike mikrokreditov, kredite po nižji obrestnih merah z različnimi oblikami jamstev itd.) in izkoristila nišno področje, ki med komercialnimi bankami ni tako zanimivo.

Potencialna etična banka pa vsekakor ne bi mogla delovati brez varčevalcev, zato bi bilo ključno pridobivanje strank, ki si želijo bolj transparentne banke. Kot je pokazala evropska raziskava potrošniških navad, ljudje neradi menjajo svoje banke, kljub temu, da z njo niso zadovoljni ali da se velikokrat pritožujejo nad podražitvami bančnih storitev. Pogosto zaradi strahu, da bi bila taka menjava težavna (Krisper 2012), čeprav je od leta 2009 menjava banke v Sloveniji brezplačna. Za varčevalce je sicer zelo pomembno zaupanje in varnost depozitov je pa – zanimivo – raziskava, nastala v okviru magistrske naloge *Zaupanje potrošnikov v banke* (Fonović 2013), pokazala, da se vpliv kriznega družbenoekonomskega okolja ni pokazal kot bistven pri ocenjevanju zadovoljstva in zaupanja strank do banke. Zato je vprašljivo, koliko se ljudje sprašujejo o delovanju svoje banke oziroma o tem, kaj ta počne z njihovim denarjem. Zdi se, da jim je pomembno le, da je ta varno shranjen. Čeprav te



ugotovitve niso v skladu z razlagami, da so prav zaradi nezaupanja potrošnikov v klasične banke socialne banke pridobile več klientov v času finančne krize, lahko ugibamo, da slovenski potrošniki zaradi načetega ugleda svoje banke te niso pripravljeni zamenjati, kar prav gotovo ne govori v prid pobudnikom socialne banke v Sloveniji. Zato bo prav poseben izziv iniciative – kako pridobiti varčevalce, saj imamo Slovenci kar nekaj slabih izkušenj s propadlimi hranilnicami v 90. letih, kljub temu, da so vloge pri bankah danes zajamčene do vrednosti 100.000 evrov. Dejstvo je tudi, da je koncept socialnega podjetništva v Sloveniji še precej neznan, zato brez večje ozaveščenosti javnosti, prav gotovo ne bo večjega zanimanja.

Tudi v Slovenijo so sicer že prodrli nekateri trendi, npr. LOHAS potrošnikov, ki jih zanimajo odgovorni nakupi, ekološka prehrana, pravična trgovina, obnovljivi viri energije in so za takšne produkte pripravljene odšteti več denarja. Prav tako mislim, da bo socialno podjetništvo z izzivi, ki jih prinaša prihodnost na področju sociale in okolja, pridobivalo na veljavi, vprašanje pa je, ali je slovenska družba, tudi glede na majhnost trga, pripravljena večjo pozornost posvetiti izboru banke, ki je bližje idejam trajnostnega razvoja.

Slovenska iniciativa bi po mojem mnenju morala iskati pomoč in podporo pri zagonu, predvsem pa pri pridobivanju potrebnih kompetenc, pri različnih krovnih organizacijah, ki širijo svojo mrežo. Po besedah Malnarja so stopili v stik s Febeo, katere član je tudi že Sklad 05, ki se že nekaj let ukvarja z razvijanjem specializiranih finančnih produktov. Na drugi strani bi morali nujno več pozornosti usmeriti tudi iskanju potencialnih partnerjev med neprofitnimi organizacijami, zadrugami in že obstoječimi socialnopodjetniškimi praksami.

### *3. Bančna mreža in zaposleni*

Socialne banke pogosto nastajajo na lokalni ravni, saj je njihov glavni namen predvsem podpora projektom in organizacijam na določenem geografskem področju. Banca Etica, ki ima sedež v Padovi, je svojo mrežo razširila s poslovalnicami, a na področjih, kjer ni prisotna, delujejo »terenski« dežurni bančniki. Danes trendi v bančništvu narekujejo digitalizacijo, zato tudi Banca Etica omogoča opravljanje večine bančnih storitev preko spleta. Iniciativa Kooperativa Zebra nastaja v Mariboru, kjer naj bi imela po besedah gospoda Malnarja tudi sedež, a sami stavijo na mobilno banko, ki je strankam dosegljiva na pametnem telefonu, fizično prisotnost pa bi zagotovili z bančnimi pooblaščenici, ki bi delovali po Sloveniji. Ker vidijo priložnost v podpiranju lokalnih projektov, kot potencialne deležnike oziroma investitorje vidijo tudi lokalne oblasti in razvojne agencije.

Da so v ožji ekipi iniciativ Kooperative Zebra zbrani bivši bančniki, je zaradi potrebnih bančnih kompetenc vsekakor dobrodošlo, ker pa so to kadri, ki so do sedaj delovali v klasičnih bankah, bodo morali obvezno v svoje delovanje in odločanje vključiti tudi družbeno-okoljske vidike, prav tako bo nujno poznavanje delovanja organizacij tretjega sektorja, ki bodo potrebovala tudi dodatno pomoč pri učenju podjetniških večin in več prilagojenega mentorstva. Pri tem je nujno razvijanje in dosledno merjenje nefinančnih rezultatov, saj so ti zares odraz dodatne vrednosti takšne banke. Dejstvo, da bančniki prihajajo večinoma iz propadle Probanke, pa bi v očeh javnosti lahko porodilo določene dvome o verodostojnosti projekta.

### **7.3 Splošne ugotovitve**

Z vidika potrošnice menim, da bi bila takšna banka zanimiva pridobitev, ki pa bi morala poskrbeti tudi za določene varovalke, ki bi zagotavljale njeno socialno misijo, pri čemer je ključnega pomena čim bolj demokratično delovanje, zagotavljanje preglednosti in transparentnosti, vključevanje preverjenih (socialnih) investitorjev in drugih deležnikov ter izobraževanje in osveščanje tako zaposlenih kot javnosti. Banka mora imeti jasno opredeljeno vizijo, koga bo in česa ne bo financirala, kakšne produkte bo ponujala ter kaj bo počela z dobičkom. Ustanavljanje banke je dolgotrajen proces, tako zaradi pridobitve kapitala, zadostitve regulatornim zahtevam, kot tudi za vzpostavljanje infrastrukture. Ob predstavitvi iniciative je bila strokovna javnost (Banka Slovenije, profesorji na ekonomski fakulteti) precej zadržana in skorajda pesimistična glede možnosti, da bi takšna banka lahko zaživela v Sloveniji oziroma je podvomila o njeni smiselnosti (Klapš in drugi 2015), a to ne bi smelo biti razlog za prenehanje aktivnosti; tudi Banci Etica ne nazadnje nihče ni napovedal preživetja na italijanskem trgu.

Prav gotovo bo zanimivo spremljati prenos teorije v prakso na Hrvaškem, če bo tamkajšnja etična banka dobila dovoljenje in začela z aktivnostmi. Zato verjamem, da bo tudi njihov projekt referenčna točka za slovenske pobudnike. Ti bi morali po mojem mnenju iskati tudi možnosti podpore prek krovnih organizacij v tujini, ki že ponujajo izobraževanja in druge aktivnosti na področju širjenja socialnega bančništva – koncepta, ki sicer v Slovenijo še ni zbudil večje pozornosti.

## 8 SKLEP

Hart in drugi (2011) so na vrhuncu gospodarske krize v svojem zborniku razpravljali o možnosti prihodnjega ustroja svetovne družbe, o moralni politiki in novih pristopih k ekonomiji ter predlagali novo pot, ki bi morala biti pot k »humani« ekonomiji, kot so jo poimenovali – ekonomiji, ki je sestavljena iz antropologije, sociologije, politične ekonomije, ekonomske filozofije in svetovne zgodovine – h konceptu, za katerega sta se zavzemala že Polanyi in Mauss. Slednji je napovedal (v Hart in drugi 2011, 8), da proces, ki bo vodil k temu »ne bo ne revolucionaren ne radikalno alternativen, ampak bo proces grajenja novih skupin in institucij vzporedno in nad že obstoječimi«, in ki bo izkazoval konkretne prakse in ne zgolj abstraktne načrte znotraj okvirov že danih možnosti. Te »nove institucije« avtorji iščejo med praksami organizacij tretjega sektorja, socialnih podjetij, pravične trgovine in solidarne ekonomije ter med nekaterimi produkti socialnih financ. Mednje bi sama uvrstila tudi socialne banke, ki so glavni predmet te magistrske naloge.

Ti koncepti pa porajajo tudi kritike, v katerih mnogi opozarjajo na potencialne stranpoti – tako Servet (2011, 134) pravi, da je veliko mikrofinančnih institucij na začetku resda bilo neprofitnih, kasneje pa so se spremenile v prave banke, ki so pričele trgovati tudi na finančnih trgih in služile na račun revnih. Salamonova (2011, 173) se sprašuje o dvoumni družbeni odgovornosti oz. konceptu CSR, za katerega pravi, da ga multinacionalke uporabljajo za povečanje legitimnosti pri oblikovanju pravil v sistemu, znotraj katerega delujejo, in skušajo s tem preko lobijev vplivati na zakone, ki so jim v korist (npr. fleksibilnost trga dela). Avtorica zato opozarja, da je treba pri kritičnem pristopu do CSR preseči zgolj kritiko avtentičnosti družb do izpolnjevanja okoljskih in družbenih kriterijev, ampak je treba upoštevati tudi njihov politični vpliv, ki ga imajo pod pretvezo družbene odgovornosti.

Družbena odgovornost je tudi pomembno vodilo socialnih bank. A kot sem ugotovila in izpostavila v poglavju Etika in finance, se tudi med njimi skrivajo različne oblike institucij raznolikih poslovnih praks. Ker pa je to relativno novo področje zanimanja akademikov, še primanjkuje relevantnih raziskav, ki bi povsem osvetlile nekatere vidike njihovega delovanja. Deloma gre to najbrž pripisati dejstvu, da so socialne banke zelo majhne in v finančnem svetu neznatne. Ob tem je treba poudariti, da je naivno pričakovati, da bi lahko postale konkurenca klasičnim bankam, ki bodo še vedno pomemben dejavnik družbenega in gospodarskega razvoja, saj majhne banke ne morejo servisirati velikih investicij, ki so potrebne v gospodarstvu. A le zasledovanje hitrega dobička za vsako ceno, kot glavnega cilja poslovanja,

se je v preteklosti že izkazalo kot zelo tvegano, saj je vodilo k nepremišljenim, napačnim, velikokrat tudi neetičnim praksam. Zato so socialne banke, ki jim strokovnjaki napovedujejo rast, vredne pozornosti prav zaradi drugačne filozofije poslovanja, ki se je pokazala za učinkovito pri obvladovanju tveganj, kot so upoštevanje družbeno-okoljskih rezultatov in transparentnosti za doseganje večjega zaupanja in ugleda med strankami.

Menim, da bodo socialne banke ostale banke, ki bodo močno povezane z lokalno skupnostjo, v kateri bodo delovale, in ki bodo v prvi vrsti posrednik med varčevalci in posojilojemalci, in ki bodo podpirale projekte, ki ne bodo prinašali visokih dobičkov, a bodo imeli ugodne družbene in okoljske vplive. Socialne banke bodo pomemben podpornik pri razvoju socialnih podjetij in drugih organizacij, ki za tradicionalne banke zaradi nižjih donosov niso toliko zanimive. Prepričana sem, da je pri samem udejstvovanju tovrstnih bank mogoče tako z ekonomskimi in sociološkimi raziskavami v bodoče osvetliti različne vidike njihovega delovanja, kot so obvladovanje tveganj, mehanizmi participativnosti in (so)upravljanja, motivacija njihovih varčevalcev ali vrednote zaposlenih.

Sama sem se odločila za študijo primera italijanske Bance Etica, da bi bolje razumela njeno povezanost s socialnimi podjetji in na kakšen način jih podpira. Italijanska banka, ki je nastala na prelomu tisočletja, je nastala s povezovanjem različnih organizacij in finančnih zadrug, ter je razvila svojevrstne mehanizme delovanja, organiziranosti, participativnost, povezovanja in promocije. Med temi sem poleg prilagojenih finančnih produktov izpostavila institut socialnega ocenjevalca in pomembnost družbeno-okoljske ocene projektov, ki jim banka nameni posojila, ter razvejano mrežo prostovoljcev in članov, ki omogoča povezovanje in vzajemno promocijo znotraj lokalne skupnosti. Pri njenem delovanju sem upoštevala tudi specifične socialnopodjetniškega sektorja v Italiji in ugotovila, da ima ta v primerjavi s Slovenijo dolgo tradicijo, temelji na združni organizacijski obliki in v mnogih primerih zagotavlja socialne storitve preko javno-zasebnih partnerstev, izkazuje pa tudi večjo stopnjo tržne naravnosti. Pomembna ugotovitev, ki bi jo lahko v večji meri upoštevala tudi slovenska socialna podjetja, je, da se socialne kooperative v Italiji učinkovito povezujejo v večje konzorcije, ki delujejo tako na lokalni kot nacionalni ravni in svojim članicam nudijo več možnosti za rast in raznolikost ponudbe ter znižujejo administrativne stroške. Sama vidim potencialne za razvoj socialnega podjetništva prav pri združevanju sorodnih aktivnosti in povezovanju različnih deležnikov na lokalni ravni; tako lokalnih oblasti, neprofitnih organizacij, občanov (prostovoljcev) in podjetnikov, kot sem večkrat naletela pri socialnih podjetjih v Italiji; npr. konzorcij združuje socialne kooperative, ki se ukvarjajo s turizmom,

gostinstvom, animacijo, urejanjem okolice (kar so vse sorodna področja), pri tem pa zaposlujejo ranljive skupine. Vire svojih prihodkov kombinirajo s storitvami za javni sektor (urejanje parkov) in prodajo storitev na trgu (turistični aranžmaji). Zanimivo bi bilo tudi v duhu socialnega bančništva povezati javnost, ki je pripravljena podpreti družbeno-okoljske projekte, in organizacije ali posameznike, ki bi radi uresničili svoje družbene inovacije. Ker socialne banke še ni v Sloveniji, se mi zdi možen način, kako vzpostaviti takšno recipročnost, uporaba spletne platforme »crowdfundinga«, kot je npr. Kickstarter, le da bi bila ta namenjena socialnopodjetniškim iniciativam, ki potrebujejo zagonski denar. Takšno povezovanje, nad katerim bi moral bdeti posrednik in zagotavljati uresničevanje poslovnih načrtov (morda kakšen sklad?), bi omogočil večjo prepoznavnost socialnih podjetij, olajšal pridobivanje potencialnih strank, hkrati pa pobudnikom omogočil tudi ocenjevanje poslovne priložnosti. Brez večje avtonomnosti socialnih podjetij v Sloveniji se namreč trg socialnih financ ne bo mogel razviti.

Ob analizi slovenskega socialnopodjetniškega sektorja sem ugotovila, da še išče svojo vlogo med trgom in državo, pri čemer je močno odvisen od državnih subvencij, zato tudi ni dovolj zanimiv za socialne investicije. Edini ponudnik, ki bi ga lahko uvrstila med socialne finance v Sloveniji, je Sklad 05, ki ponuja predvsem premostitvene kredite v sodelovanju z bankami in finančnimi inštitucijami. V krovni organizaciji socialnega podjetništva SFSP tako ocenjujejo, da mora država najprej poskrbeti, da bi bili v Sloveniji vzpostavljeni osnovni pogoji za zagon in rast socialnih podjetij, kot so spremembe Zakona o socialnem podjetništvu, ki se sicer obetajo v kratkem, jasna opredelitev sektorja, trdno in enoznačno vzpostavljeno podporno okolje – nacionalno in regijsko. Socialna podjetja potrebujejo več podjetniškega znanja in mentorske pomoči v vseh fazah razvoja, zato je tudi vprašljivo, ali bodo mikrokrediti, ki jih v letu 2016 SPS ponudil socialnim podjetjem, pritegnili dovolj zanimanja in primerno pripravljenih projektov. Ob vsem tem pa se morajo tudi socialni podjetniki zavedati, da socialna podjetja prinašajo določena ekonomska tveganja.

V zadnjem delu naloge sem poskusila s pridobljenim znanjem oceniti potencial slovenske iniciative za vzpostavitev socialne banke Kooperative Zebra, ki jo je, glede na to, da je še le v začetni fazi in oblikovanju poslovnih modelov, brez oprijemljivih podatkov nemogoče postaviti ob bok banki s sedemnajstletno tradicijo. Pri tem sem naštel več ovir kot priložnosti. A kolikšne so realne možnosti, da socialna banka zaživi v Sloveniji, je težko napovedati, saj je uspeh odvisen od številnih dejavnikov; predvsem zbiranja kapitala, iskanja investitorjev, zadostitve regulatornim zahtevam, pridobitve licence, na drugi strani pa od

pridobivanja zaupanja varčevalcev in njihovih depozitov ter posojilojemalcev s projekti, ki bodo poleg reševanja družbenih izzivov zadostili tudi ekonomski vzdržnosti. Pomemben izziv ostaja tudi, kako ob danih zakonskih okvirjih vzpostaviti možnosti čim bolj demokratičnega odločanja in kako oblikovati nadzor in varovalke, da se takšni poskusi ne bi izpridili ali postali nov poligon za poslovne goljufije. Ne nazadnje so med Slovenci še preveč boleči spomini na propadle hranilnice v 90. letih, finančne prevare (Zdenex), korupcije pri javnih naročilih, v invalidskih podjetjih, nepravilnosti v bankah.

Zato je pri razvijanju obeh konceptov; tako socialnega podjetništva kot socialnega bančništva nujno pristopiti iz več vidikov; pomembno je osveščanje in izobraževanje, vključevanje javnosti v razprave o ekonomiji, povezovanje nevladnikov in ekonomistov ter oblikovanje jasnih politik vlade – ob tem je treba imeti v obeh širšo sliko spreminjajoče se družbe z vsemi okoljskimi in socialnimi izzivi, ki jih prinaša, kot so staranje prebivalstva, integracija migrantov in razvijanje multikulturalnosti, skrb za ohranjanje kulture dediščine in naravnih virov. Ko pa se sprašujemo o etiki in financah, se moramo vprašati tudi o solidarnosti in preseganju lastnih interesov ter si, kot piše Bánfi (2013, 38), odgovoriti na dve ključni vprašanji: zakaj bi se banke in njeni varčevalci oziroma delničarji odrekli dobičku za »višje« dobro družbe, in drugo, za koliko bi se mu bili pripravljene odreči.

## 9 LITERATURA

- Alexander, Catherine. 2011. The Third Sector. V *The Human Economy*, ur. Keith Hart, Jean-Louise Laville in Antonio David Cattani, 213–225. Cambridge: Polity Press.
- Alternative Bank Schweiz (ABS)*. 2015. Dostopno prek: <https://www.abs.ch/en/> (7. december 2015).
- Anheire K., Helmut, ur. 1990. *Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organizations*. New York: De Gruyter.
- Antonucci, Gianluca. 2015. Social Enterprises in Italy. Co-producers or State Aid Claimants? *European Scientific Journal* 11 (8): 242–262.
- Arnsperger, Christian. 2014. On the politics of social and sustainable banking. *Global Social Policy* 14 (2): 279–281.
- Arudini, Stefano. 2016. Senato, via libera alla riforma del Terzo settore. *Vita*, 30. marec. Dostopno prek: <http://www.vita.it/it/article/2016/03/30/senato-via-libera-alla-riforma-del-terzo-settore/138836/> (5. april 2016).
- Bajo Sanchez, Claudia in Bruno Roelants. 2015. *Kapital in pasti zadolževanja: združništvo kot alternativa*. Ljubljana: Modrijan založba.
- Banca Etica*. 2015. Dostopno prek: <http://www.bancaetica.it/> (5. december 2015).
- Bánfi, Attila. 2013. *Ethical Finances? A Special View of Ethical Banking, Socially Responsible Investments*. Budimpešta: Corvinus University of Budapest.
- Banka Slovenije*. 2016. Dostopno prek. <https://www.bsi.si/> (23. april 2016).
- Baranes, Andrea. 2015. *Riforme finanziarie in Europa: le false soluzioni – quarta parte*. Dostopno prek: <http://www.nonconimieisoldi.org/cosa-non-va-nella-finanza/riforme-finanziarie-in-europa-le-false-soluzioni-quarta-parte-2/> (16. aprila 2016).
- Becchetti, Leonardo. 2011. Why do we need social banking? V *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*, ur. Olaf Weber in Sven Remer, 48–70. New York: Routledge.
- Benedikter, Roland. 2011. *Social Banking and Social Finance*. New York: Springer.
- Bevc, Miranda. 2003. *Hedge skladi kot alternativna oblika naložbe*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Bezjak, Miran. 2013. *Trajnostno in družbeno odgovorno investiranje*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Bohinc, Rado, Blanka Kovačič in Martina Kadunc. 2014. *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Country Report: Slovenia*. Bruselj: Evropska komisija. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?advSearchKey=socentcntryrepts&mode=advancedSubmit&langI&langId=en> (12. december 2015).
- Borzaga, Carlo in Jacques Defourny. 2001. *The Emergence of Social Enterprises*. London/New York: Routledge.
- Borzaga, Carlo in Giulia Galera. 2012. The Concept and Practice of Social Enterprise: Lessons from the Italian Experience. *International Review of Social Research* 12 (2): 95–112.

- Borzaga, Carlo. 2015. Terzo settore, i numeri dimostrano la natura imprenditoriale delle coop sociali. *Il Fatto Quotidiano*, 23. junij. Dostopno prek: <http://www.ilfattoquotidiano.it/2015/06/23/terzo-settore-i-numeri-dimostrano-la-natura-imprenditoriale-delle-coop-sociali/1793481/> (30. april 2016).
- Chirico, Stefania, Paolo Venturi, Roberto Randazzo in Giuseppe Taffari. *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe. Country Report: Italy*. Bruselj: Evropska komisija. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149> (3. januar 2016).
- Center ponovne uporabe*. 2016. Dostopno prek: <http://www.cpu-reuse.com/> (4. marec 2016).
- Cornée, Simon in Ariane Szafarz. 2013. Vive le Différence: Social Banks and Reciprocity in the Credit Market. *Journal of Business Ethics* 125 (3): 361–380. Dostopno prek: <http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10551-013-1922-9> (4. december 2015).
- Črnak-Meglič, Andreja in Tatjana Rakar. 2010. *Odnos med organizacijami civilne družbe in državo*. Ljubljana: Inštitut Republike Slovenije za socialno varstvo.
- De Clerck, Frans. 2009. Ethical Banking. V *Ethical Prospects: Economy, Society and Environment*, ur. Laszlo Zsolnai, Zsolt Boda in Laszlo Fekete, 209–229. Budimpešta: Corvinus University of Budapest.
- Defourny, Jacques in Marthe Nyssens. 2011. Social Enterprise. V *The Human Economy*, ur. Keith Hart, Jean-Louise Laville in Antonio David Cattani, 284–293. Cambridge: Polity Press.
- Dufays, Laurie. 2012. Responsible banking, the 10 Principles. *Aestimatio, the IEB International Journal Of Finance* 12(5): 238–269.
- Etri – Razvojnja zadruga*. 2016. Dostopno prek: <http://etri.si/> (8. april 2016).
- Evropska centralna banka (ECB). 2015. *Numbers of monetary financial institutions: (MFIs): October 2015*. Dostopno prek: [https://www.ecb.europa.eu/stats/money/mfi/general/html/mfis\\_list\\_2015-10.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/money/mfi/general/html/mfis_list_2015-10.en.html) (3. maj 2016).
- Evropska komisija. 2014. *A map of Social Enterprises and their Eco-system in Europe*. Bruselj: Generalni direktorat za zaposlovanje, socialne zadeve in vključevanje. Dostopno prek: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=2149> (5. december 2015).
- - - 2015a. *A map of Social Enterprises and their Eco-system in Europe: Sythesis. Report*. Bruselj: Generalni direktorat za zaposlovanje, socialne zadeve in vključevanje. (10. December 2015).
- - - 2015b. *Social economy in the EU*. Dostopno prek: [http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/index_en.htm) (3. januar 2016).
- Evropski socialno-ekonomski odbor. 2013. *Amandmaji*. Bruselj: Strokovna skupina ESSO. Dostopno prek: <https://webapi.eesc.europa.eu/documentsanonymous/CES1557-2013.../content> (15. februar 2016).
- Febea - European Federation of Ethical and Alternative Banks*. 2015. Dostopno prek: <http://www.febea.org/> (9. november 2015).
- Fidermuc, Katarina. 2016. Dobiček ni edini namen, a je koristen. *Delo*, 4. marec. Dostopno prek: <http://www.delo.si/nedelo/dobicek-ni-edini-namen-a-je-koristen.html> (3. april 2016).



- Finance.si. 2015. *Ni res, da etična banke ne ustvarja dobička*, 14. maj. Dostopno prek: <http://biznisplus.finance.si/8831744?cctest&> (25. april 2016).
- Fištravec, Andrej. 2003. *Pogledi na družbo Rudolfa Steinerja*. Maribor: Litera
- Fonović, Tina. 2013. *Zaupanje potrošnikov v banke*. Magistrsko delo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Global Alliance for Banking on Values. 2013. *Real Banking for the Real Economy: Comparing Sustainable Bank Performance with the Largest Banks in the World*. Dostopno prek: (15. december 2016).
- - - 2014. *Real Economy – Real Return: The Business Case for Sustainability Focused Banking*. Dostopno prek: (15. marec 2015).
- - - 2015. Dostopno prek: <http://www.gabv.org/> (15. december 2015).
- Global Sustainable Investment Alliance. 2014. *Global Sustainable Investment Review*. Dostopno prek: [http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA\\_Review\\_download.pdf](http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf) (2. april 2016).
- GLS Bank. Dostopno prek: <https://www.gls.de/privatkunden/> (17. december 2015).
- Gole, Nejc. 2015. Socialna podjetja bodo lahko dobila mikrokredit. *Delo*, 31. december. Dostopno prek: (5. januar 2016).
- Grmadnik, Jerneja. 2011. Socialno podjetništvo lahko da delo težje zaposljivim. *Delo*, 20. december. Dostopno prek: <http://www.delo.si/gospodarstvo/posel-in-denar/socialno-podjetnistvo-lahko-da-delo-tezje-zaposljivim.html> (24. januar 2016).
- - - 2012. Prihranjeni denar zasebnim vlagateljem. *Delo*, 5. april. Dostopno prek: <http://www.delo.si/gospodarstvo/posel-in-denar/prihranjeni-denar-zasebnim-vlagateljem.html> (3. februar 2016)
- - - 2014. Potrebujemo več etičnih bank in etike v bankah. *Delo*, 18. julij. Dostopno prek: <http://www.delo.si/gospodarstvo/finance/potrebujemo-vec-eticnih-bank-in-etike-v-bankah.html> (6. januar 2016).
- - - 2015a. Etične banke: zadovoljstvo uporabnikov je visoko na listi prioritet. *Delo*, 2. avgust. Dostopno prek: <http://www.delo.si/clanek/344225/free> (8. november 2015).
- - - 2015b. O etičnem bančništvu z Zvonetom Malnarjem: »Ljudem je mar, kaj banka počne z njihovim denarjem«. *Delo*, 3. avgust. Dostopno prek: <http://www.delo.si/gospodarstvo/finance/o-eticnem-bancnistvu-z-zvonetom-malnarjem-ljudem-je-mar-kaj-banka-pocne-z-njihovim-denarjem.html> (29. marec 2016).
- Gubelli, Stella, Valentina Langella in Valentina Bramanti. 2014. *The Social Impact of 15 years of Banca Etica*. Rim: Altis, Catholic University of Milan. Dostopno prek: [https://www.bancaetica.it/sites/bancaetica.it/files/web/BLOG/ricerca%20altis/BE-ricerca15anni\\_ABSTRACT\\_ENG\\_web.pdf](https://www.bancaetica.it/sites/bancaetica.it/files/web/BLOG/ricerca%20altis/BE-ricerca15anni_ABSTRACT_ENG_web.pdf) (5. april 2016).
- Hart, Keith, Jean-Louise Laville in Antonio David Cattani, ur. 2011. *The Human Economy*. Cambridge: Polity Press.
- Hayday, Malcolm. 2014. Social banks: What do they need to be successful? *Global Social Policy* 14 (2): 272–274.
- Hayday, Malcolm in Eva Varga. 2016. *A recipe book for social finance*. Luksemburg: Publications Office of the European Union.

- Hrast, Anita, Sabina Kojc in Matjaž Mulej. 2014. *Merjenje družbenih učinkov socialnih podjetij v Sloveniji*. Študija za MDDSZ. Dostopno prek: <http://www.irdo.si/skupnicd/cdji/cd-irido-2015/referati/07-sabina-kojc,-anita-hrast,-m.pdf> (15. marec 2016).
- Hugård, Lars. 2011. Social Entrepreneurship. V *The Human Economy*, ur. Keith Hart, Jean-Louise Laville in Antonio David Cattani, 293–301. Cambridge: Polity Press.
- INAISE – International Association of Investors in the Social Economy. 2015. Dostopno prek: <http://www.inaise.org/> (13. februar 2016).
- Institute for Social Banking. 2015. Dostopno prek: <http://www.social-banking.org/> (5. april 2016).
- Inštitut za raziskovanje trga in medijev Mediana. 2014. *Poznavanje in precepcija koncepta pravične banke: javnomnenjska raziskava*. Dostopno prek: [www.pravicnabanka.si](http://www.pravicnabanka.si) (9. november 2015).
- Janičijević, Sabina. Socialna podjetja se kljub izteku financiranja borijo naprej. *MMC RTV SLO*, 8. september. Dostopno prek: <http://www.rtv slo.si/slovenija/socialna-podjetja-se-kljub-izteku-financiranja-borijo-naprej/373476> (7. april 2016).
- Käufer, Katrin. 2011. *Banking as if Society Mattered: The Case of Triodos Bank*. Berlin: Communitzinnovators lab.
- Klapš, Srečko, Irena Ferluga in Stojan Spetič. Alternativa slabim praksam. *Večer*, 14. avgust. Dostopno prek: <http://www.vecer.com/clanek/201508146135636> (15. april 2016).
- Kolarič Zinka, Andreja Črnak-Meglič, Lilijana Rihter, Ružica Boškovič in Tatjana Rakar. 2006. *Velikost, obseg in vloga zasebnega neprofitnega sektorja v Sloveniji (raziskovalni projekt v okviru CRP – celovita analiza pravnega in ekonomskega okvirja za delo nevladnih organizacij): zaključno poročilo*. Ljubljana. Fakulteta za družbene vede; Center za preučevanje družbene blaginje.
- Kolarič, Zinka. 2009. Third Sector Organisation in the Changing Welfare System of Central and Eastern European Countries. *Teorija in praksa*, 46 (3): 224–236.
- Kooperativa Zebra. 2015a. Dostopno prek: <http://ebanka.si/> (9. december 2015).
- Kooperativa Zebra. 2015b. *Statut zadruga*. Dostopno prek: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:ikhqWcvDuXUJ:https://zebra.blue/index.php/kdo-smo/statut-kooperative-zebra%3Ftask%3Ddownload%26id%3D1+%&cd=1&hl=sl&ct=clnk&gl=us&client=firefox-b> (10. februar 2016).
- Kopinč, Saša. 2015. *Socialno bančništvo v času finančne krize*. Magistrsko delo. Maribor: Poslovno-ekonomska fakulteta.
- Krisper, Boštjan. 2012. Zamenjava banke še vedno ni preprosta. *Zveza potrošnikov Slovenije*, 28. februar. Dostopno prek: <https://www.zps.si/index.php/osebne-finance-sp-1406526635/osebni-rauni/5312-zamenjava-banke-e-vedno-ni-preprosta> (6. april 2016).
- Kristan, Tina in Jerneja Grmadnik. 2014. Jadranka Vesel: »Slovinci nismo niti podjetni niti socialni«. *Delo*, 11. avgust. Dostopno prek: <http://www.vecer.com/clanek/201508146135636> (3. marec 2016).
- Lazarevič, Žarko. 2001. Slovensko bančništvo do prve svetovne vojne. *Bančni vestnik* 50 (1/2), 72–73. Ljubljana: Združenje bank Slovenije.

- Leire, San-Jose, Jose Luis Retolaza in Jorge Guitierrez-Goiria. 2011. Are Ethical Banks Different? A Comparative Analysis Using the Radical Affinity Index. *Journal of Business Ethics* (100): 151–173.
- Lombardi, Valerio. 2008. Il modello organizzativo di una banca solidale e l'influenza dell'etica sull'organizzazione. Due realtà a confronto: Banca Popolare Etica e BCC. Rim: Facoltà di economia.
- Mag2 Finance*. 2016. Dostopno prek: <http://www.mag2.it/> (6. april 2016).
- Magnus, Marcel in Cairen Power. 2016. Bančna unija. *Kratki vodnik po Evropski uniji*. Dostopno prek: [http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/sl/displayFtu.html?ftuId=FTU\\_4.2.4.html](http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/sl/displayFtu.html?ftuId=FTU_4.2.4.html) (5. april 2016).
- Mesojedec, Tadeja. 2012. *Osnove socialnega podjetništva*. Učno gradivo. Nova vas: Središče Rotunda.
- Mesojedec, Tadeja, Primož Šporar, Kristjan Strojjan, Tjaša Valentinčič, Franci Bačar, Gregor Sakovič in Tatjana Strojjan. 2012. *Socialno podjetništvo*. Ljubljana: Salve.
- Mevlja, Bojan in Primož Šporar. 2012. *Šola socialnega podjetništva*. Učno gradivo. Dostopno prek: [http://sredisce-rotunda.si/wp-content/uploads/2013/08/Delavnica3\\_Pomen\\_financnih\\_sredstev\\_v\\_socialnih\\_podjetjih.pdf](http://sredisce-rotunda.si/wp-content/uploads/2013/08/Delavnica3_Pomen_financnih_sredstev_v_socialnih_podjetjih.pdf) (15. januar 2016).
- Milano, Riccardo. 2011. Social Banking a brief history. V *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*, ur. Weber Olaf in Sven Remer, 15–48. London/New York: Routledge.
- Miller, Joe. 2014. Co-op Bank fails Bank of England stress tests. *BBC News*, 16. december. Dostopno prek: <http://www.bbc.com/news/business-30491161> (15. april 2016).
- Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti. 2013. *Strategija razvoja socialnega podjetništva za obdobje 2013–2016*. Dostopno prek: [http://www.mddsz.gov.si/nc/si/medijsko\\_sredisce/novica/article/1966/7189/](http://www.mddsz.gov.si/nc/si/medijsko_sredisce/novica/article/1966/7189/) (6. februar 2016).
- Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. 2015a. *Evidenca socialnih podjetij*. Dostopno prek: [http://www.mgrt.gov.si/si/delovna\\_podrocja/socialno\\_podjetnistvo/](http://www.mgrt.gov.si/si/delovna_podrocja/socialno_podjetnistvo/) (16. marec 2016).
- Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. 2015b. *Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o socialnem podjetništvu – predlog za obravnavo*. Dostopno prek: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Nfqkip\\_Tpy0J:www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/zakonodaja/soc.\\_podjet/ZSocP\\_spremembe\\_cistopis\\_koncni\\_04112015.doc+&cd=1&hl=sl&ct=clnk&gl=us&client=firefox-bk](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Nfqkip_Tpy0J:www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/zakonodaja/soc._podjet/ZSocP_spremembe_cistopis_koncni_04112015.doc+&cd=1&hl=sl&ct=clnk&gl=us&client=firefox-bk) (6. marec 2016).
- Monzón, José Luís in Chaves, Rafael. 2012. *The Social Economy in the European Union*. Bruselj: Ekonomsko-socialni odbor. Dostopno prek: (16. aprila 2016).
- Moulaert, Frank in Oana Ailenei. 2005. Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present. *Urban Studies* 42 (11): 2037–2053. Dostopno prek: [http://base.socioeco.org/docs/moulaert\\_ailenei\\_2005.pdf](http://base.socioeco.org/docs/moulaert_ailenei_2005.pdf) (5. januar 2016).
- Nova ljubljanska banka (NLB)*. 2015. Dostopno prek: <http://www.nlb.si/> (6. april 2016).

- Nyssens, Marthe. 2009. Western Europe. V *Social Enterprise: A Global Comparison*, ur. Janelle A. Kerlin, 126–140. London: University Press of New England.
- Oman, Barbara. 2010. *Vpliv tipa blaginje na strukturo virov financiranja neprofitnih organizacij*. Magistrsko delo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Onken, Werener. 2000. The Political Economy of Silvio Gesell: A Century of Activism. *The American Journal of Economics and Sociology* 59 (4): 609–622.
- Organizacija združenih narodov. 2015. *United nation Principles for Responsible Investment*. Dostopno prek: <https://www.unpri.org/about/the-six-principles> (2. marec 2016).
- Ožbot, Lea. 2013. *Razvoj in način financiranja socialnega podjetništva v Sloveniji*. Magistrsko delo. Maribor: Doba Fakulteta.
- Pipan, Gregor. 2011. ETF Skladi. *Bančni vestnik* 11 (1/2): 36–42.
- Podnar, Klement in Urša Golob. 2002. Socialna ekonomija in družbena odgovornost: alternativni globalni anarhiji neoliberalizma. *Teorija in praksa* 39 (6): 952–969. Dostopno prek: <http://dk.fdv.uni-lj.si/db/pdfs/tip20026podnargolob.pdf> (3. december 2015).
- Post, James in Fiona S. Wilson. 2011. Too Good to Fail. *Stanford social innovation review*, 13. oktober. Dostopno prek: [http://ssir.org/articles/entry/too\\_good\\_to\\_fail](http://ssir.org/articles/entry/too_good_to_fail) (5. februar 2016).
- Relano, Francesco. 2015. Disambiguating: The Concept Of The Social Banking. *Oxford Journal of Finance and Risk Perspectives* 4 (3): 48–62.
- Remer, Sven. 2011. Social banking at the crossroads. V *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*, ur. Olaf Weber in Sven Remer, 136–195. New York: Routledge.
- Rodriguez, Sandra, Matthew Roman, Samantha Sturhahn in Elizabeth Terry. 2002. *Sustainability Assessment and Reporting*. Ann Arbor: University of Michigan.
- Triodos Bank. Dostopno prek: <https://www.triodos.com/en/about-triodos-bank/> (6. 2. 2016).
- Salamon, Ann. 2011. Corporate Social Responsibility. V *The Human Economy*, ur. Keith Hart, Jean-Louise Laville in Antonio David Cattani, 166–175. Cambridge: Polity Press.
- San Jose, Leire in Jose Luis Retolaza. 2008. Are Ethical Banks Different? A comparative Analysis Using the Radical Affinity Index. *Journal of Business Ethics* 100(1): 151–173.
- Sedláček, Tomáš. 2014. *Ekonomija dobrega in zla*. Ljubljana: Družina.
- Seražin Lisjak, Tine. 2015. *Dostop do finančnih virov za rast slovenskih socialnih podjetij*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Servet, J. Michel. 2011. Microcredit. V *The Human Economy*, ur. Keith Hart, Jean-Louise Laville in Antonio David Cattani, 130–142. Cambridge: Polity Press.
- Sklad 05. 2016. Dostopno prek: (4. april 2016).
- Soliani, Riccardo. 2013. Gesell, Silvio: Establishing a natural economic order through free-land and free money. *Journal of Economics* 3 (3): 301–304. Dostopno prek: [http://econpapers.repec.org/article/kapjeczfn/v\\_3a111\\_3ay\\_3a2014\\_3ai\\_3a3\\_3ap\\_3a301-304.htm](http://econpapers.repec.org/article/kapjeczfn/v_3a111_3ay_3a2014_3ai_3a3_3ap_3a301-304.htm) (16. februar 2016).
- Slovenski forum socialnega podjetništva. 2012. *Pobude in predlogi za dopolnitev Strategije razvoja socialnega podjetništva in Programa ukrepov spodbujanja socialnega podjetništva*. Dostopno prek: <http://fsp.si/wp-content/uploads/2014/01/Predlogi-SFSP->

- strategija-in-program-ukrepov-razvoja-socialnega-podjetni%C5%A1tva-v-SLO1.pdf (9. marec 2016).
- - - 2014. *Stališča in predlogi Slovenskega foruma socialnega podjetništva do Programa ukrepov za izvajanje strategije razvoja socialnega podjetništva 2014–2014 in Operativnih programov finančne perspektive EU 2014–2020 za področje socialnega podjetništva in združništva*. Dostopno prek: (8. marec 2016).
- - - 2015. Dostopno prek: <http://fsp.si/> (8. marec 2016).
- Slovenski podjetniški sklad*. 2015. Dostopno prek: <http://www.podjetniskisklad.si/sl/> (26. april 2016).
- Smohay, Ferenc. 2008. *Banca Etica: Peculiarità Relazionali Innovative*. Magistrsko delo. Milan: Università Degli Stugi di Milano Biocca.
- Stres, Anton. 1991. *Etika in filozofija morale*. Ljubljana: Družina.
- Svetovna banka. 2014. *The World Bank Annual Report*. Washington: World Bank
- Svet za varstvo okolja Republike Slovenije. 2002. *Okoljski pojavi in pojmi*, ur. Lah Avguštin. Ljubljana: Svet za varstvo okolja RS.
- The Vienna Group of Citizens. 2015. *Valued Based Banking: Bringing the voice of the citizen into finance*. Poročilo UNEP. Dostopno prek: [http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2015/04/Values\\_Based\\_Banking.pdf](http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2015/04/Values_Based_Banking.pdf) (6. februar 2016).
- Testo unico bancario (TUB)*. Decreto legislativo 385/1993. Dostopno prek: [https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/intermediari/TUB\\_febbraio\\_2016.pdf](https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/intermediari/TUB_febbraio_2016.pdf) (15. april 2016).
- Treanor, Jill. 2013. Co-op Group loses majority control of banking division. *The Guardian*, 21. oktober. Dostopno prek: <https://www.theguardian.com/business/2013/oct/21/coop-group-bank-us-hedge-funds> (4. marec 2016).
- Triodos Bank*. 2015. Dostopno prek: <http://www.triodos.com> (12. december 2015).
- Ulcej, Blaž. 2013. *Novejši razvoj tretjega sektorja in socialnega podjetništva*. Magistrsko delo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede
- Yin, K. Robert. 2009. *Case study research: design and methods*. New York: Sage.
- Yunus, Muhammad. 2009. *Novemu kapitalizmu naproti*. Tržič: Učila International.
- Weiss, Monika. 2012. Kdo bo dokapitaliziral KD Banko? *Finance*, 7. april. Dostopno prek: <http://www.finance.si/349140/Kdo-bo-dokapitaliziral-KD-Banko> (26. april 2016).
- Weber, Olaf in Sven Remer, ur. 2011. *Social Banks and The Future of Sustainable Finance*. New York: Routledge.
- Weber, Olaf. 2012. *Social Finance and Impact Investing*. Ontario: University of Waterloo.
- Zadruga eTRI*. 2015. Dostopno prek: <http://etri.si/> (15. januar 2016).
- Zakon o bančništvu (ZBan-1)*. Ur. l. RS 131/2006 Dostopno prek: <https://www.uradni-list.si/1/content?id=60123> (6. februar 2016).
- Zakon o socialnem podjetništvu (ZSocP)*. Ur. l. 20/2011. Dostopno prek: <https://www.uradni-list.si/1/content?id=102703> (10. februar 2016).
- Zakon o zadrugah (ZZad)*. Ur. l. RS 923/1992. Dostopno prek: <https://www.uradni-list.si/1/content?id=94809> (3. april 2016).

*Zavod pod Strehco*. 2016. Dostopno prek: <http://www.podstrehco.si> (9. marec 2016).

Žitko, Tomi. 2011. *Obvladovanje kreditnega tveganja ter oblikovanje rezervacij in oslabitev izbrane banke*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

## **PRILOGE**

### **PRILOGA A: INTERVJU Z ENRICOM TREVISIOLOM, DIREKTORJEM POSLOVALNICE BANCE ETICA V TRSTU, 18. 4. 2016.**

*Kakšna je struktura strank na območju, ki ga pokriva poslovalnica v Trstu oz. katera so socialna podjetja, ki jih financirate?*

Naša poslovalnica deluje pet let, prej je bil tukaj samo pooblaščenec Bance Etica; mi združujemo celotno območje Furlanije Julijske-Krajinne – imamo še dva dežurna bančnika na terenu v Vidmu in Pordenonu, ki opravljata bančne storitve, tam, kjer ni poslovalnice. Med pravnimi osebami velik del predstavljajo socialne kooperative, ki so – če govorimo torej o tej regiji in tudi sicer v Italiji, povezane v konzorcije – torej mi dejansko podpiramo konzorcije; eden od teh je Ausonia, ki ima sicer tudi profitni del in se ukvarja z vzdrževanjem mestnega kopališča, pod njenim okriljem pa delujejo različne manjše kooperative, ki opravljajo še druge aktivnosti – prenavljanja, čiščenja, animacije in ravnanja z odpadki; to so kooperative, ki se ukvarjajo tudi z delovno integracijo ali izvajajo nekatere koncesijske dejavnosti. To je največja organizacija na tem področju, ki jo finančno podpiramo, potem je tukaj tudi – zelo pomembna – saj je bila ena od prvih socialnih kooperativ v Italiji, Noncello iz Pordenona, ki se ukvarja z vzdrževanjem javnih površin, čiščenjem, ravnanjem z odpadki in ima tudi pomemben promet, okoli milijon evrov – ima veliko članov in je tudi del še večjega konzorcija kooperativ Lege Coop. Cooperativa ONLUS Itaca je že naš deležnik, a ni še naša stranka, sedaj se dogovarjamo; tudi oni se sicer ukvarjajo z različnimi komunalnimi deli in so koncesionarji. Pod našim okriljem je tudi več združenj (»associationsi«) – npr. ARCI, ki je nacionalno združenje – ki se ukvarja predvsem s športno rekreacijo, in ACLI, ki so tudi naši deležniki in eni od ustanoviteljev Bance Etica, ki s ukvarja s svetovanjem in delovanjem predvsem upokojencev in ima na področju Trsta več drugih, recimo, hčerinskih organizacij, ki se ukvarjajo npr. s socialnimi stanovanj. Potem imamo tudi klasična, profitna podjetja, ki pa izpolnjujejo družbeno-okoljske standarde Bance Etica. Podpiramo npr. podjetje, ki se ukvarja s predelavo potencialno škodljivih odpadkov, ki jih nabere, zmelje, naredi koristne in jih uporablja za izdelovanje gradbenih panelov. Podpiramo tudi nekaj projektov t. i. »workers buy out« – torej delavskih prevzemov. Delavci so po stečaju podjetja tega odkupili in ohranili proizvodnjo ter seveda delovna mesta; nekaj podobnega je tako podjetje Idrotel, ki se ukvarja z optičnimi kablji. Pri takšnih praksah, ki tudi niso vedno potem uspešne, je pomoč banke zelo potrebna, hkrati pa tu velik del opravi tudi Lega Coop, ki podpira takšne delavske kooperative, tako da imajo delavci več garancije in podpore z več strani. Lega Coop ima tako

možnosti, da postane »socio-suventore« (neke vrste delničar), velikokrat se zgodi, da delavci sami zahtevajo stečaj podjetja in potem svoje terjatve spremenijo v kapitalske deleže, s katerimi začnejo na novo aktivnosti. Med našimi strankami je veliko tudi neprofitnih organizacij, ki jih podpiramo z mikrokrediti, v velikosti do 25.000 evrov z zelo ugodnimi obrestmi, imamo pa tudi številne instrumente za podporo socialnih startupov, saj jim nudimo garancijo preko dveh različnih skladov – npr. preko Etica SGR in preko sodelovanja s fundacijo Uomo – imamo dve jamstveni shemi, ki se polnijo iz prispevkov posameznih varčevalcev oz. kdor se odloči, da bo vlagal v Etico SRG, ima možnost, da z manjšim prispevkom, napolni ta fond jamstvenih shem, ki ga uporabimo pri zagonskem kapitalu. Startupi veljajo za tvegane, mi pa uporabimo različne vrste mehanizmov, da zavarujemo kredite in to ne gre na račun stroška stranke. Tako recimo neka kooperativa dobi jamstvo konzorcija oz. ta plača zavarovanje in njej ni treba plačati vstopnih stroškov za odobritev kredita. Sodelujemo tudi z državnim skladom (articolo 118 – TUB) pri shemi mikrokreditov – pri tem sodelujejo tudi druge banke; torej omogočimo kredite z zelo nizkimi stroški in brez velikih birokratskih obveznosti. Imamo tudi dvojno poimenovanje; iz naših skladov je »microfinanza« in državnih pa »microrcredito«. Kot sem že rekel, se Banca Etica čedalje bolj usmerja v profitni sektor, pri tem podpiramo podjetja, ki sicer ne ustvarjajo velikih profitov, ampak delujejo po okoljskih in socialnih kriterijih na področjih, ki jih je naša banka definirala kot področja, ki ustvarjajo družbene koristi. To so tudi mikro in mala podjetja ali samostojni podjetniki.

*Katere so finančne storitve oz. produkti, po katerih največ povprašujejo socialna podjetja?*

Veliko je povpraševanje po mikrokreditih, sploh s kooperativami, ki se ukvarjajo z integracijo migrantov, v Trstu so del pomembne mreže ICS. Imamo seveda zelo veliko finančnih produktov, glede na potrebe, kot so npr. garancije za vnaprejšnja plačila, premostitveni krediti oz. plačila vnaprej – predujemi. Nekateri so namenjeni manjšimi organizacijam npr. samo premostitvena plačila zaradi zamud, ki so še vedno pogoste pri javno-zasebnih partnerstvih. Za večje organizacije, recimo, imamo različne srednje ali dolgoročne kredite, za nove investicije, predujeme na pogodbe ali račune. Nekoliko smo spremenili politiko glede obrestnih mer, nekoč so bile enake ne glede na jug ali sever Italije, sedaj so obrestne mere stvari območja, ker je konkurenca močna in se moramo prilagoditi. Recimo za neko družbo, ki se ukvarja s proizvodnjo ekoloških jajc, smo naredili dve liniji kredita, eno za inštalacijo fotovoltaičnih plošč, za večjo energetske učinkovitost, z drugo pa jamčimo pri zamudah pri plačilih za njihove stranke; imamo torej več mešanih posojil, skrbimo, da so organizacije



likvidne, torej da lahko nemoteno delujejo ali pa se razvijajo z novimi investicijami in projekti.

*Koliko strank je tudi članov?*

Imamo več klientov kot članov, seveda, ampak da, spodbujamo to, da nekdo postane deležnik. Minimalno lahko kupi pet delnic – po 57,50 evra za en delež, nihče pa ne more imeti več kot deset odstotka. Na začetku, ko smo nastali, smo dajali posojila samo deležnikom. Danes je drugače; podatki v štirih letih kažejo, da imamo v tej poslovalnici 1.277 deležnikov (podatki so za december 2015) in 1.445 strank. Na leto nam uspe zbrati okoli 3 milijone evrov denarja varčevalcev – tega imamo za okoli 27,5 milijonov evrov; pri dajanju kreditov imamo sicer nekoliko nižje številke od drugih podružnic, okoli 10 milijonov evrov, saj je na tem območju manj podjetniških iniciativ, a to bi moralo letos zrasti. Večina posojil, ki smo jih odobrili, je za fizične osebe, in sicer za prvo stanovanje.

*Banka posluje transparentno; so vseeno kakšne informacije, ki jih zaradi narave zaupnost ne objavite?*

Ne objavljamo posojil fizičnim osebam, glede pravnih oseb pa so vsi na spletni strani – kjer je poseben zavihek – Z mojim denarjem – tam lahko iščete po regijah, po posameznih poslovalnicah, vidite ime organizacije, višino kredita, tudi vrsto kredita, zapadlost, objavljamo tudi kakšne posebne zgodbe, osebno predstavimo naše deležnike oz. stranke – tukaj vidite npr. zgodbo o majhni trgovinici z azijskimi produkti, ki smo jo pomagali financirati begunki iz Bangladeša Irin Parvin, ki je v Italiji od leta 2006. To posojilo je že odplačano, Irin pa je dober primer uspešne zgodbe. Podpiramo tudi zaposlovanje žensk in pravično trgovino.

*Kako je pomembno, kdo postane člani Bance Etica?*

Vsakič, ko dobimo novo stranko, želimo razumeti, zakaj se nam hoče nekdo pridružiti; ali gre zgolj za naše ugodnosti ali deli z nami neko širšo idejo etičnega bančništva; seveda ne moremo soditi, ali je zaradi tega nekdo etičen ali ni, torej ga ne odslovimo, če vidimo, da je njegov interes zgolj ugodnejše obresti, ampak seveda želimo razložiti, da je izbral banko, ki bo njegov partner in ki ima več vrst aktivnosti na področju, ki mogoče ustrezajo tudi njegovemu pogledu na svet. Npr. ko govorimo o odgovornosti bančnega sistema, se mnogi počutijo kot del projekta. Ob tem moram poudariti nekaj; ni nujno, da bo neko socialno podjetje izbralo za finančnega partnerja prav našo banko, sploh v času krize je težko menjati

banko, saj gre za nek odnos, ki temelji na zaupanju, torej so banke, če je bilo neko (socialno) podjetje že dolgo pri njih, najbrž skušale pomagati temu podjetju – menjava banke, ko si v težavah, zahteva nove procedure itd. in najbrž ni najbolj smiselna. Torej ni enačaj med tem, da si socialna kooperativa in te financira Banca Etica. Poleg tega je bančni sektor zelo konkurenčen, tudi klasične banke nudijo ugodne storitve za organizacije tretjega sektorja. Res pa je, da mi ponujamo pregledne in čiste finance, brez špekulativnih poslov, torej denar, ki ni obremenjen z nekim potencialno spornim izvorom.

*Torej, kakšne se prednosti Banca Etica tako za varčevalce kot za člane?*

Po mojem mnenju – kar se tiče varčevalcev je pomembna visoka stopnja likvidnosti naše banke – torej nam zaupajo, saj je mnogo strank prav v času krize izgubilo zaupanje v svoje banke zaradi vprašljive varnosti depozitov – pri nas so torej iskali varnost. Banka ima določene mehanizme, ki veljajo za zaupanja vredne, kot je razmerje med plačami v menedžmentu, ki je 1:5 (se ve, da ni ekscesov), pa povezava z območji preko skupin GIT, in to, da pač se denar varčevalcev torej tistih, ki imajo višek, pretaka k tistim, ki ga potrebujejo, da ustvarijo nekaj dobrega – čisti namen. Za člane ni posebnih denarnih ugodnosti (oz. morda nekaj ugodnosti pri kreditih) in seveda možnost participacije.

*Ko je govora o socialnem ocenjevalcu, kako poteka sodelovanje med poslovalnico in njim pri odločanju o finančni podpori?*

Pomembno je razumeti, da je ocenjevalec avtonomen; mi mu sicer posredujemo ključne podatke neke organizacije, ki mu jo damo za preveriti; povemo mu tudi, ali je projekt finančno vzdržan, saj je to vseeno prvi pogoj za odobritev posojila. Včasih so kakšni mejni primeri, ko je sicer finančna ocena dobra, socialno-okoljske namere pa ne razumemo prav dobro, takrat skupaj z ocenjevalcem in GIT razglabljamo, kaj in kako. Vsekakor je njihova oz. njegova ocena zelo koristna. Mogoče je včasih nekoliko zamuden proces in zahteva kar nekaj dela. Ocenjevalec je sicer v našem registru, pred tem opravi tudi izobraževanje – to mora vsako leto nadgrajevati, saj je veliko tudi zakonodajnih sprememb in novih družbenih izzivov. Ocenjevalci so prostovoljci in veliko je starejših, ki imajo mnogo kompetenc, nekateri so izjemno dobri in uspešni pri svojem delu, torej tudi nam – pri tehnični plati – veliko pomagajo k boljšim odločitvam.

*Spremljate tudi družbeno-okoljske učinke organizacij tudi po začetnih korakih sodelovanja?*

Da, ocena je ključna na začetku, potem pa jo preverjamo na dve leti, da se slučajno kontekst oziroma delovanje organizacij vmes ni spremenilo; ko gremo na sestanke, gremo velikokrat skupaj tako ekonomski izvedenec kot socialni ocenjevalec, tako da lahko vidijo, da resnično delujemo skupaj in da nas zanimata obe plati delovanja organizacije.

*Kako pa poteka sodelovanje med GIT in banko?*

Če imam čas se tudi sam udeležujem srečanj, sicer pa smo nekako konstanto v kontaktu. GIT zelo dobro opravlja kulturni del – spremlja iniciative, jim sledi, navezejo kontakte, na skupnih srečanjih mi večkrat poročajo o potrebah, ki jih identificirajo v okolju – recimo zdaj bi radi povabili nekatere ustanove k sodelovanju in sem jih prosil, naj navežejo stike in me najavijo – delujejo torej kot nekak povezovalni člen, pomagajo pri določenih kampanjah, ki jih ima banka. Skupaj imamo tudi različna izobraževanja.

*Kako ukrepate, če se neka organizacij pod vašim okriljem znajde v težavah, npr. pri odplačevanju obrokov, imate kakšen poseben pristop, svetovanja itd.?*

Imamo različne instrumente, tako kot jih imajo tudi druge banke, skupaj s stranko poskušamo najti vzrok težav, vsekakor pa poskušamo že preden pride do resnih težav spremljati situacijo in prehiteti neugodne razplete. Potem seveda obstajajo različnih instrumenti, kot so moratoriji, da se prekine odplačevanje za kako leto, vsekakor ne gremo na nož, poskusimo najti rešitev, a seveda tudi naš regulator zahteva, da ukrepamo, če stvar ni rešljiva.

*Kaj za vas osebno pomeni delati za Banco Etico glede na to, da ste prej delal v klasični banki?*

To da sem prej delal v klasični banki je velika prednost, ker sem se tam naučil pomembnih in potrebnih analiz, pri delu za Banco Etico pa mi je zelo pomembno, da lahko te instrumente uporabim z nekoliko manj ozkim gledanjem, oziroma, da imamo širšo vizijo – ne le individualistično, ampak vizijo skupnega dobrega – da skozi ocene posameznih aktivnosti vidim širšo sliko delovanja, torej, da ne gre samo za povečanje profita, ampak da hkrati podpiram neko kooperacijo – to pomeni tudi, da rastem skupaj s stranko. Največje zadovoljstvo je, da banka raste in to zaradi vseh, ki imajo podobne vrednote. To je način dela, ki je blizu temu, kako gledam na svet. Potem je tudi kvaliteta strank, to sem najbolj izkusil, ko sem delal na okencu – to so kulturne, razmišljujoče osebe. Videti je, da si postavljajo določena vprašanja, kaj in kako. Potem so tu tudi sodelavci, s katerimi imam odlične odnose in s katerimi me prav tako povezuje to, da mislimo podobno. Seveda tudi v tej banki ni vedno

vse uredi, organizacijo moramo še urediti, smo še mladi, ampak delati v takšni edinstveni banki mi je zelo všeč prav zaradi tega kulturnega in socialnega konteksta, ki mi je blizu.

**PRILOGA B: Intervju s prof. dr. Riccardom Milanom, zaposlenim v Banci Etici na področju kulturnih in raziskovalnih dejavnosti, 18. 4. 2016**

*Banca Etica je nastala s povezovanjem različnih MAG in drugih organizacij tretjega sektorja. Mi lahko pojasnite, kako pomembna je bila ta prva faza nastajanja banke?*

Banca Etica je nastala najprej kot finančni posrednik in ne kot banka, da bi lahko financirala tiste, ki so v letih pred letom 2000 veljali za bančno nezanimive – varčevalce, ki so imeli depozite, ampak niso mogli dobiti posojila, ker bodisi niso dobili garancije ali ker so bile njihove aktivnosti prepoznane kot ekonomsko tvegane. Banke niso razumele, kako deluje tretji sektor, kako naj se ocenjuje njihove bilance itd. Banca Etica je nastala prav zato, da bi financirala tretji sektor oz. neprofitni sektor tako, da je povezala varčevalce in posojilojemalce. Pozabljeno pravno obliko MAG je sicer iz italijanske zakonodaje izbrskal izjemno spreten pravnik iz Verone Gianbatista Rossi, velika italijanska osebnost. Ko je bil izbran za stečajnega upravitelja dveh podjetij, se je zelo trudil, da bi lahko delavci ponovno zagnali proizvodnjo, odkupili zdravo jedo odkupili, a banke seveda niso mogli dobiti na svojo stran. Ta zakon pa omogoča ustanovitev takšne finančne kooperative, ki je pričela zbirati prihranke in z zbranim denarjem začela financirati dejavnosti in posojati organizacijam ali delavskim skupinam, ki jih klasične banke niso želele financirati. MAG so postale priljubljene in so se razširile, a so bile še vedno precej revne. Imele so malo kapitala, s težavo so dohajale bančne normative, dodatno pa je njihov razvoj ustavila sprememba zakonodaje – tako se je MAG iz Verone skupaj z ostalimi organizacijami odločil, da začne aktivnosti za ustanovitev banke. MAG še vedno delujejo, dandanes se ukvarjajo z mikrokrediti. Za njihovo ustanovitev je potrebno imeti milijon in nekaj evrov ustanovitvenega kapitala. Ena je nastala pred kratkim v Rimu, druga nastaja na Kalabriji, a so majhni. Če se vrnem nazaj, vmesni čas za banko Etica je bil predvsem čas zbiranja kapitala, povezovanje in iskanja idej. Na kongresu, ki smo ga imeli pred tem, leta 1998 smo napisali program in naša osnovna načela.

*Posebno banke je, da je ustvarila posebne mehanizme za merjenje in presojanje o družbeno-okoljskih kriterijih. Kakšni so?*

Ko je Banca Etica začela s svojo aktivnostjo, se je odločila usmerjati denar v štiri makropodročja: kooperative na državnem nivoju, mednarodne iniciative kooperativ

(mikrokrediti v državah tretjega sveta; npr. na začetku z organizacijo Etimos), okolje in lokalni razvoj ter kultura. Varčevalcem je bilo treba zagotoviti varnost s tem, da so vedeli, kam gre njihov denar, tako smo oblikovali slavni 5. člen statuta. Banka se ni ukvarjala samo z ekonomsko problematiko, ampak tudi s filozofskim pristopom do financ. To je bilo predvsem moje delo. Sam sem pred tem delal v bančnem inštitutu in se ukvarjal predvsem s kreditno sposobnostjo, torej z mehanizmi, s katerimi se je preučevalo bilance, bonitete itd. Kar počnejo seveda v vseh bankah, ampak v Banci Etici nam to ni bilo dovolj, saj smo želeli narediti drugačno banko, pri kateri bi posebno pozornost namenili temu, kdo uporablja naš denar in kaj počne z njim. Ni dovolj, da rečem, da sem socialna kooperativa, da bi dobili denar od Bance Etice, ampak moram dokazati, da aktivno izvajam neko dejavnost oziroma da imam neke učinke za skupno dobro; ne le da spoštujem zakon, ampak tudi enakovrednost spolov, odnos do delavcev, okolje, skupnost itd. Tako pridemo počasi do novih vrst smernic, ki smo jo poimenovali družbeno-okoljska ocena, ki vpliva na dodelitev posojila oz. finančne podpore. Imamo institut t. i. socialnega ocenjevalca, ki je izučen prostovoljec, deležnik banke, ki zbere informacije o organizaciji ali podjetju, ki zaprosi za posojilo. On gre k njim na obisk, v živo govori z vodilnimi, sindikati itd., da dobi nekakšen okvir za analizo, točkuje vprašalnik – razvili smo lastno metodologijo VARI. To oceno sporoči tudi območni skupini banke GIT in na koncu banki. Ocena je izjemno pomembna, ob upoštevanju seveda, da je projekt tudi finančno vzdržen, kar ocenijo zaposleni v banki. Zgodi se, da nekdo, ki zaprosi za posojilo in recimo, da ima mogoče kakšne finančne težave, ampak je zelo družbeno-okoljsko zaveden oz. je njegova aktivnost zelo pomembna za dobro skupnosti, ga spremljamo in mu omogočimo vse pomoči, da lahko takšna organizacija nadaljuje z delom ali uresniči projekt. Če pa je neko podjetje finančno zelo stabilno in profitno npr., a ne ustreza socialno-okoljskim kriterijem ne nadaljujemo postopka. Smo edina banka, si upam trditi, ki izvajamo takšno ocenjevanje.

*Kje so prednosti takšnega ocenjevanja?*

To je imelo velike posledice, saj morate vedeti, da tudi ko je bila kriza, nismo nehali posojati denarja. Nikoli nismo imeli t.i. »credit cruncha« (kreditni krč). Mi smo vedno nadaljevali s financiranjem in še vedno financiramo nad italijanskim povprečjem. Torej, lahko bi sklepali, da ima Banca Etica število slabih kreditov, ki je nekako primerljivo z ostalimi italijanskimi bankami ali še večje, pa ni tako. Imamo daleč najnižji odstotek slabih terjatev v bančnem sistemu. Zakaj? To se je vprašala tudi italijanska centralna banka, pa tudi Baselski inštitut. Odgovor je ta, da z merjenjem družbeno-okoljskega učinka uspemo obvladovati tveganja, izboljšamo ocene. Prava garancija ni dana z imetjem lastnikov (poslovnežev), ta je sicer

nujna, ampak zares prava garancija je močna mreža deležnikov, ki pomeni veliko odgovornosti vseh vpletenih. Ne le samo podjetnikov, ampak tudi drugih vključenih. Banca Etica je tudi imela več rezervnega kapitala od povprečja. Torej je Banca Etica varna banka. Metodologija, ki jo uporabljamo, je poslovna skrivnost, ampak če pogledate našo socialno bilanco, ki jo izdamo vsako leto in objavimo družbeno-okoljske učinke, vam je lahko jasno, na kaj smo pozorni. Se zgodi, da se tudi zmotimo, a raje se zmotimo enkrat, kot večkrat.

*Kako postopate pri etičnih dilemah, ko imate kakšne mejne ocene?*

Imamo jasno politiko, kaj financiramo in kaj ne, občasno pride do dilem, tudi večjih. Zato imamo etični odbor, ki ga voli skupščina in je pomemben posvetovalni organ Banke Etica, saj je bil ustanovljen prav za reševanje določenih dilem. Vam povem eno: na začetku je banka financirala ekskluzivno tretji sektor, kasneje smo ugotovili, da se na nas za finančno podporo obračajo tudi družine, ne zaradi luksuznih zadev, ampak pogosto zato, ker so v težavah: nepredvidljivi stroški, osebe, ki postanejo hendikepirane, težave pri študiju. Tako smo se odločili za posojila tudi za družine. Nato smo začeli financirati projekt t. i. »prve hiše oz. stanovanja«. To je aktivnost, ki jo delamo tudi danes, pa tudi energetske prenove itd. Ampak, kaj se je dogajalo. Dobivali smo tudi povpraševanja za financiranje za drugo ali tretjo hišo. Na tej točki se nismo strinjali s tem. Potem smo ugotovili, da veliko od teh ljudi ni prosilo za kredite, ker bi si gradili ali obnavljali vikende, ampak je šlo v resnici za primere, ko je nekdo živel in delal v drugem kraju, ali pa je šlo za podedovane nepremičnine itd., torej smo se po začetnem »ne«, odločili, da bomo vsak takšen primer obravnavali posebej.

*Če nadaljujeva – kakšna pa je vloga območnih združenj GIT?*

GIT se voli vsake tri leta. Ti vodijo pomembne odnose z javnimi oblastmi in neprofitnim sektorjem na področju, na katerem delujejo. Ne gre za ekonomske zadeve, ampak za študijo potreb območja, za lokalno prisotnost. Člani banke ne vidijo samo kot finančne institucije, ki daje kredite, ampak kot nek subjekt socialne pomoči in razvoja, pri tem delujejo kot prostovoljci in opravljajo zelo pomembno delo. Mislim, da smo edinstveni tudi s tega vidika.

*Spodbujate stranke, da postanejo člani?*

Seveda. Še posebej tiste, ki si sposodijo denar. To je tudi način zavarovanja in medsebojne pomoči: ko si sposodiš, tudi nekaj daš. Konflikt interesov je preprečen, ker banka deluje kot kooperativa. Torej en član, en glas. Poleg tega ima lahko nekdo maksimalno en odstotek

delnic oz. deležev. Kako bo v nadaljevanju, ne vemo, saj se je v Italiji pod vplivom zahtev Evropske unije tudi spremenil zakon, ki je malce sporen in ko pridemo do 8 milijard kapitala, bomo videli, kaj se bo zgodilo s član. Pravila, ki so stopila v veljavo na evropski ravni, so seveda pravila, ki se jih bomo morali držati. Na splošno je celoten sistem predmet velikih sprememb. Zdaj velja, da če kupiš delnice oz. deleže, jih moraš kupiti najmanj pet za okoli 270 evrov skupaj.

*Se je zgodilo, da je bilo kdaj premalo povpraševanje s strani organizacij tretjega sektorja? Kaj takrat?*

Po 17 letih delovanja smo nekako na razpotju, veliko se je spremenilo. Medtem je tretji sektor bil sprejet tudi od drugih bank kot sektor, ki je finančno stabilen oz. vreden financiranja. Dokazali smo, da je mogoče brez tveganj nuditi finančno podporo tovrstnim organizacijam. V Banci Etica smo se zato odločili, da se bomo posvetili t. i. družbeni ekonomiji. Torej tudi profitnim podjetjem, novim podjetniškim praksam, realnemu gospodarstvu, majhnim podjetjem, družinskim podjetjem, ki ne ustvarjajo velikih dobičkov, ampak pomembne stvari/aktivnosti Zanimajo nas podjetja, ki poslujejo v skladu z našimi vrednotami, torej spoštujejo zakone, plačujejo davke, delujejo na področjih, ki so pomembna (obnovljivi viri energije, ekološki pridelki itd.). Pojavila se je nova socialna banka na trgu Banca Prossima, za katero sicer ne bi rekel, da je naša konkurenca – mi še vedno vse objavljamo na internetu, vsi krediti so transparentni – pogosto druge banke tako pridobivajo podatke o naših klientih, ali so zaupanja vredni, ker smo neko merilo. Ne glede na konkurenco in druge banke, tudi majhne kooperative, ki so močno vpete v lokalno skupnost, je za nas pomembno, da se financira gospodarstvo, podjetništvo. Naš namen ni, da postanemo velika, pomembna banka. Pomembno pa se nam zdi naše sporočilo, tudi za prakse drugih banke. Jaz vedno ko predavam, rečem svojim študentom, da je najbolj etično, kar lahko naredijo, da od svojih bank – ne glede na to, katere so – zahtevajo, da postanejo etične. Da jih vprašajo, kaj delajo z njihovim denarjem. Preprosto.

Kako pa ločevati družbeno odgovornost podjetij kot marketinški trik od resnične zavezanosti spoštovanja ESG? Tudi vam so pri skladu Etica SGR, ki vlaga v delnice profitnih podjetij, mnogi očitali nenačelnost ali pri primeru Bance Popolare di Milano, ki ima tudi delež v Etici SRG in se je znašla na »orožarski listi«.

Da pojasnim primer sodelovanja z Banko Popolare di Milano, ki se je znašla na tem seznamu orožarskih bank, ki ga ministrstvo za finance redno daje v javnosti. Banca di Milano je bila naša »tutor« bank; tako namreč predvideva zakon v Italiji, da ima vsaka nova banka na začetku delovanja drugo banko nad seboj, ki ji pomaga itd. Ko se je Banca di Milano znašla na spornem seznamu, smo bili seveda šokirani. Na tisti točki smo se vprašali, kaj naj naredimo. Ali zapremo skupne aktivnosti – torej se umaknemo iz sklada – ali poskusimo banko spremeniti. Tako smo se odločili, da raje odpremo dialog, da jih opozarjamo in spodbujamo k ukrepom, ki bi preprečeval transakcije z orožjem. Sicer pa je družba Etica SGR nastala, ker banka ni vedela, kam bi dajala svoje rezerve; lahko bi sicer kupovali državne obveznice. Toda tudi italijanska država ni ravno etična, v tujino pa jih nismo mogli prenesti.... No, skratka, ustanovili smo sklad, ki vlaga v profitna podjetja, ki poslujejo družbeno odgovorno. Toda tudi pri tem smo imeli cilj, da iščemo dobre prakse, izvajali smo preglede družb in jih veliko tudi izločili, če smo odkrili nepravilnosti. Še vedno Etica SGR ne vlaga v določene industrije, npr. kemično, naftno in druge konglomerate, ki prinašajo velike zasluške. Zdi se nam pomembno, da spremenimo velike družbe, ki izvajajo sporne prakse, kot je bil primer multinacionalke Nike, ki je bila vpletena v izkoriščanjem otrok z delom. Tako so dejansko vlagatelji z bojkotom dosegli, da je to prakso spremenila. Počasi spreminjamo slabo v dobro in tudi tisti, ki so nas kritizirali, so spoznali, da je pomembno, da smo aktivni pri spreminjanju določenih praks.

*Kakšni so glavni izzivi po finančni krizi za Banco Etica, ki je v vseh teh letih hitro zrasla?*

Veliko je izzivov. Prvi je ta, da širimo vedenje, da lahko z našimi načinom financiranja dosežemo dobre rezultate. Drugič, dvigniti moramo kulturo med varčevalci in vlagatelji. Da ne bodo vlagali v derivate ali špekulativne naložbe. Tretja je širjenje sporočila etičnega financiranja in pomembnosti družbeno odgovornega poslovanja podjetij. Opažamo, da je res bila ta velikokrat zlorabljen, zgolj zato, da je nekdo izpadel lepo, a to mišljenje je treba spremeniti. Še vedno se zavzemamo za ločevanje komercialnih in investicijskih bank. Smo neke vrste lobi za spreminjanje sveta financ in bančništva. Nadaljevali bomo s širjenjem ideje, da je kredit človekova pravica in da ga je potrebno omogočiti. Pomembno je, da prispevamo k ustvarjanju delovnih mest za mlade. Brezposelnost je velika težava. Delo daje namreč dostojanstvo ljudem. Pojavljajo se se tudi novi način dela: prekariat itd., ki težje dobijo kredite. Tu moramo poskrbeti za njih. Kdor bo delal v klasičnih bankah, ga bo delo spravilo v obup, vam povem, razen če je dobiček edina stvar, ki jo zasleduje. Sicer pa je potrebno



ponovno vzpostaviti vezi med ekonomijo, socialo, antropologijo, teologijo. To kar je v 19. stoletju ekonomija začela ignorirati. Veliko je še »bojnih« polj.

*Po vaših izkušnjah z ustanovitvijo banke, kaj bi rekli, da je pomembno za nove iniciative?*

Začeti je treba od spodaj; sami smo na začetku zavrnil velike finančne vložke, saj smo verjeli, da ustvarjamo neko novo ekonomijo. Pomembno je dobiti kontakte, se povezovati, iskati dobre prakse. Ampak na začetku je zelo pomembno delati samo na idejah. Preden smo formalno nastali, smo na kongresu, na katerem smo se dobili, sprejeli naš manifest etičnega financiranja, naše vizije, naše poslanstvo, kaj želimo, za koga to počnemo. Da smo torej banka za vse, kje se vsak počuti odgovoren in pomemben del zgodbe.

### **PRILOGA C: INTERVJU Z VODJO OBMOČNEGA ZDRUŽENJA GIT TRSTA IN GORICE, PAOLO MACHETTA, 19. 4. 2016**

*Kot prostovoljka ste koordinatorica območne skupine GIT Bance Etica za Trst in Gorico, lahko pojasnite, kako je GIT strukturiran, kdo ga sestavlja?*

Sama sem članica Bance Etica že več kot 10 let, v GIT smo torej člani banke, vsi smo prostovoljci, a na to mesto te mora izvoliti skupščina članov. Volitve za GIT so vsake tri leta. Izbere se okoli 11 članov in ti med seboj določijo, kdo bo koordinator skupine. Mi pokrivamo tako območje Gorice in Trsta. Pod poslovalnico tržaške banke pa spadata še GIT Pordenone in GIT Videm. GIT imajo torej provincialno pokritost. Skupaj pa se združujemo v regije. Tako je v severovzhodni regiji (»Nord est«), več kot 30 skupin GIT.

*Kako pa potekajo volitve na višjih ravneh?*

Vsi delničarji prispevajo svoj glas k izvolitvi upravnega odbora, po principu en član, en glas. Mi kot GIT koordiniramo te volitve, sodelujemo pri kampanjah, pri pripravah. Včasih imamo priložnost, da se srečamo s kandidati ali tudi določenega podpremo, a to še nič ne pomeni, saj ni nujno, da je izvoljen kandidat z največ podpore v določenem GIT. Volitve imajo zelo pomembno vlogo, saj gre za sodelovanje, participativnost. Pred tem pa je več srečanj na različnih nivojih, tako da je dejansko veliko možnosti kandidate spoznati v živo, kar je prednost pred drugimi bankami. Nas je sicer več kot 11 članov, ki smo aktivni v našem GIT, celo okoli 15, saj smo zelo odprti za sodelovanje. Če hoče nekdo prevzeti del dolžnosti ali kakšno posebno nalogo, je veliko možnosti za sodelovanje in nove člane.

### *Kakšne so torej konkretne naloge, zadolžitve in aktivnosti vašega GIT?*

Naše delo je predvsem kulturne in izobraževalne narave. Bom predstavila nekaj konkretnih projektov: npr. poučevanje financ v šolah. Dogovorimo se s šolami in organiziramo neke vrste predavanja o pomenu denarja in financ, skozi zgodovino, sociologijo. Recimo, moj sodelavec in tudi deležnik banke, je filozof in sociolog in na zelo zanimiv način predstavi zgodbo globalizacije skozi družbene odnose in zgodovinske okoliščine. Naredili smo prav neke vrste igro, ki simulira aktivnosti banke in različne akterje, npr. družine, podjetja. Šolarji – igralci igre, pa se odločijo, kaj bi podprli, skratka gre za nekako igro vlog, ki simulira različne scenarije, kako bi se spreminjal svet glede na vrste naložb. Ekonomija sicer velja za dolgočasno področje, mi pa pokažemo, da je izjemno pomembna, zanimiva in da moramo o njej govoriti. Poleg tega GIT organizira različne okrogle mize na ekonomske tematike, tudi v sodelovanju z direktorji bank in z novinarji. Sodelujemo pri različnih dejavnostih neprofitnih organizacij. Na zadnje smo sodelovali pri plesnem festivalu, kjer so igralci oz. plesalci brali aktualne članke s področja ekonomije, ki so bila del predstave, in jih je kot del performansa komentiral profesor ekonomije, tudi naš deležnik. Tako smo povezali kulturo in finančno filozofijo.

### *Kako pa poteka konkretno sodelovanje z organizacijami tretjega sektorja?*

Tukaj, na tem naslovu, imamo sedež GIT in se srečujemo en krat tedensko. Vrata so odprta komurkoli. Člani različnih organizacij včasih pridejo do nas, ker jih zanimajo kakšne stvari ali iščejo finančno podporo, pa pridejo prej do nas kot do banke. Včasih najdemo tudi mi člane organizacij, s katerimi se želimo povezati ali jih podpreti. Pred kratkim smo na pogovor povabili organizacijo, ki se ukvarja z migranti in razvija zanimivo aplikacijo za pametne telefone, ki pokaže, kje lahko priseljenec opravi upravne postopke oz. druge birokratske zadeve. Oziroma kje so organizacije, ki jih potrebujejo, ko iščejo informacije, in to na interaktiven način, s fotografijami, da se lahko uporabniki znajdejo, tudi če ne poznajo jezika. Prosili so nas za pomoč, ker bi radi, da bi bila aplikacija na voljo po različnih mestih v Italiji. Nekaj so že zbrali preko množičnega financiranja («crowdfundinga»). Tudi tem pomaga tudi Banca Etica, če je projekt večinoma podprt. Nekatere organizacije pridejo do nas zaradi kontaktov ali v želji po povezovanju z drugimi organizacijami v naši mreži. Včasih na srečanjih GIT ali kje drugje, predstavimo uspešne zgodbe, ki smo jih financirali, da pokažemo konkretno, kdo so ljudje in kaj počnejo. Drugi primer je, ko se mi približamo organizacijam, ki jih je banka financirala, in jih povabimo, da nam predstavijo, kaj počnejo, ali jih povabimo,

da nekaj organiziramo skupaj. Torej gre za dvosmerno sodelovanje. Npr. obstaja dogodek Biofest, ki predstavlja biološke pridelke. In recimo, da želimo biti zraven, pa se povežemo, vprašamo za možnost stojnice, poiščemo kakšnega deležnika, ki bi lahko predstavil svojo zgodbo itd. Pogosto grem sama tudi v poslovalnico in vprašam, ali je banka pridobila kakšnega novega klienta, kakšno organizacijo, s katero bi se lahko povezali zaradi kulturnih dejavnosti, predstavitve.

*Kakšno pa je sodelovanje med GIT in socialnim ocenjevalcem?*

V okviru našega GIT imamo dva socialna ocenjevalca; eden je del skupine GIT, drugi pa je želel nekoliko zmanjšati svojo dejavnost, zato ni aktiven član. Ta ocena je izjemnega pomena – ker je zelo konkretna. Socialni ocenjevalec počne zelo konkretne stvari – spozna, obišče, govori z organizacijami, ki jih vzamemo pod okrilje – skratka dobi res obsežne informacije, ko presoja družbeno-okoljske vplive. Srečanje z GIT lahko pride prej ali po sami oceni; če se zgodi prej to pomeni, da velikokrat tudi člani GIT poznajo organizacije, ki jih banke financirajo, npr. poznaš lokal, ki rabi denar, da bi ga prenovili, in veš da gre tudi za posebne vrste kavarno s knjigami itd. V GIT so namreč ljudje, ki imajo dolgoletne izkušnje s prostovoljstvom, zato se pogosto zgodi, da se poznamo med seboj oz. poznamo organizacije, ki se obrnejo na Banco Etico, ker smo že kdaj bili na kakšnih njihovih dogodkih, srečanjih itd. Ocena družbeno-okoljskih učinkov je vedno predstavljena GIT, torej socialni ocenjevalec predstavi svojo oceno na naših srečanjih, seveda ob pogoju, da smo prisotni samo deležniki (in ne tudi zunanji sodelavci), saj spoštujemo zaupnost podatkov v fazi ocenjevanja. Včasih je sicer to nekoliko dolgotrajen proces, ampak je vreden svojega časa. Tudi mi torej damo neko oceno oz. in po izkušnjah tudi drugih GIT in poslovalnic po Italiji, vem, da je to mnenje tako zelo pomembno in zelo upoštevano, da kdaj zaradi tega nekdo ne dobi posojila.

*Se zgodi, da imate različna mnenja? Kako ukrepate?*

Spomnim se nekega primera organizacije, za katero se je vedelo, da ima ljudi, ki delajo na črno, torej izven zakonodajnih predpisov za delavce in to je takoj pomenilo negativno oceno. Tudi spoštovanje delovne zakonodaje je za nas zelo pomembno. Včasih ne moreš točno vedeti, ampak če se pozanimaš, in veš, da je nekdo delal tam in da je imel težave, to seveda upoštevaš. Je pa treba biti seveda previden in stvari preveriti. In, da, torej, se zgodi, da se reče ne. Predvsem zato, ker želimo financirati etične zadeve, torej take, ki res delajo v dobro skupnosti, ampak na koncu, je ta ocena tudi pomembna, saj je zaradi nje manj slabih terjatev,

torej je tudi celotni kreditni odnos med banko in kreditojemalcem uspešen in ne prihaja do zamud pri plačilih ali neplačil.

*Glede na to, da GIT spremlja stanje na območju in potrebe skupnosti. Kako se vam zdi, da so ljudje na splošno seznanjeni z etičnim bančništvom – kako daleč seže glas etičnega bančništva na območju vašega GIT?*

Še vedno mislim, da je etično bančništvo malo poznano. Prav ob naših kulturnih dejavnostih ugotavljam, da je veliko ljudi, ki na naših dogodkih prvič slišijo za to. Zanimivo, saj vsi uporabljamo finančne produkte, od tekočih računov naprej, a se še vedno veliko ljudi ni vprašalo, kaj se počne z njihovim denarjem oz. niso razmišljali o dolgoročnih posledicah izbire banke – zato je naša naloga vedno pomembna oz. uporabna, da širimo ideje, ki niso še poznane. Ampak to počnemo zelo mirno, počasi, saj Banca Etica ne izvaja nekih velikih oglasnih akcij. Banca Etica se je zavestno odločila, da ne bo vlagala veliko sredstev v trženje, za reklame na TV itd., ampak je vse zelo vezano na osebne stike – od ust do ust; traja, da ljudi privabimo, rabijo čas, to počnemo z veliko potrpežljivosti. Ljudje se težko odločajo, da bodo zamenjali banko, zato je pomembno, da se veliko pogovarjamo o tem, da zgradimo zaupanje. Ponavadi gre tako, da spoznaš nekoga, ki je že pri Banci Etici in ki mu zaupaš – prijatelja, sodelavca itd. – tako je bilo z mano. Moj kolega in prijatelj je bil že član Bance Etica in ko sem o teh tema govorila z njim, je rekel, če hočeš kaj spremeniti, postani članica, saj imaš več možnosti participacije. Torej lahko vplivaš in prispevaš.

*Kako pa deluje nov način povezovanja Soci di rete?*

Ta portal je zelo nova stvar – tega je izjemno dosti, to je nekaj, kar še moramo razvijati – zelo se želimo povezovati med seboj – sploh na regionalnem področju in to nam bo omogočilo tudi večje možnosti sodelovanja pri kakšnih skupnih aktivnostih.

*Kakšno je stanje na področju socialnih podjetij oz. katere, ocenjujete, da so potrebe vašega lokalnega območja?*

Več je novih projektov na kulturnem področju, npr. organizacije, ki se ukvarjajo z ekoturizmom na temo socialnih domov – »housing sociale« – kot neke vrste turistično vodstvo, ampak z dodatno kulturno ponudbo. Organizirajo npr. vodstva po hišah oz. nekih skupnih prostorih, ki so jih opremili umetniki. Pojavljajo se organizacije, ki so zelo inovativne in ne delujejo samo na lokalnem nivoju, ampak opažam, da čedalje več organizacij deluje

mednarodno. Zanimiv izziv je seveda tudi multikulturalnost, sploh ob begunski krizi. Veliko je socialnih startupov z zelo originalnimi zadevami. Številne organizacije imajo sicer zaradi nižjih javnih sredstev težave – banka daje prednostna plačila, torej podpira organizacije, ko npr. plačila s strani javnega sektorja zamujajo, a če neka organizacija izgubi določen vir financiranje, mora začeti iskati nove. Sodelujemo tudi na področju navezovanje stikov z lokalnimi oblastmi. Npr. pred kratkim smo sodelovali pri nameri o financiranju prenove neprofitnih stanovanj z lokalnimi oblastmi; gre za to, da če se bo lastnik stanovanja odločil, da bo dal stanovanje v neprofitni najem, mu bo banka odobrila ugoden kredit za prenovo stanovanja.

*Kaj so po vašem mnenju razlike med klasično in etično banko?*

Dogajanja v zadnjih letih in vsi problemi, povezani z globalno gospodarsko krizo, kažejo, kako velik, obsežen je finančni trg, ki »premika« sredstva, ki so večja od BDP držav, od državnih proračunov, skratka ne morem spregledati vpliva, ki ga ima tudi na naše življenje. Naivno je sicer misliti, da ga bomo lahko kontrolirali, vendar je Banca Etica majhen korak k temu, da to spremenimo. Banca Etica je nekakšen vozec v tem sistemu, in s tem, da si del te zgrade, si povezan s tem vozom in imaš možnost participacije, ki vpliva na delovanje banke – torej je prednost ta, da res lahko nekaj narediš.

*Kaj je bila vaša motivacija, da ste postali prostovoljka na področju etičnega financiranja?*

Ko sem prišla prvič na informativno točko Banca Etica – še preden je bila leta 2011 odprta poslovalnica – sem rekla, da želim pomagati in so me sprejeli. Že več časa sem razmišljala, kaj bi počela kot prostovoljka, kako bi lahko prispevala za skupno dobrobit. Sama sem že doštudirala, sem zaposlena kot inženirka, torej sem nekako uresničila svoje prvotne potrebe eksistence in imam čas na razpolago, zato mislim, da je zelo pomembno prispevati k izboljšanju skupnosti, v kateri živim. Razumem, da nekdo recimo nima časa, ker ima mogoče družino in je obremenjen s tem, tako seveda, ne morem reči, da je prostovoljstvo nekaj, kar bi morali vsi početi, je pa vsekakor zelo pomembno za izgradnjo skupnosti. Banca Etica mi je omogočila, da imam kot prostovoljka stik z več organizacijami tretjega sektorja, saj banka financira združenja, društva, kooperative in ostale organizacije, s katerimi skupaj pripravljamo določene projekte, ki so pozitivni za območje. Resda pomagam sicer banki, ki je banka v vsakem pomenu besede, ampak hkrati imam možnost, da sem povezana z več sektorji in imam veliko stika z različnimi neprofitnimi organizacijami. Prva stvar, ki sem jo

naredila kot prostovoljka, je bilo navezovanje stikov z različnimi organizacijami, npr. tudi zelo preproste stvari, kot je ta sedež – tukaj, na tem sedežu, je enajst organizacij – moramo se organizirati, skupaj upravljamo ta prostor, si delimo stroške itd., tukaj lahko izvajamo najrazličnejše aktivnosti. Spoznala sem sicer, da je v Banci Etica res veliko možnosti aktivne participacije, to delo mi omogoča, da se veliko naučim; lahko predlagamo stvari, lahko tudi prenašamo znanje naprej, širimo ideje o etičnosti financ itd. Všeč mi je bilo, da sem tudi del nekega velikega sveta, saj je to nacionalna struktura, tudi prostovoljcev. Tudi recimo pri sodelovanju z ostalimi GIT in drugimi organizacijami, s katerimi sodelujemo pri različnih projektih, se veliko naučim. Je veliko zadoščenje biti prostovoljka v takšni organizaciji, kjer je visok nivo nekakšnega sodelovanja, saj npr. tudi če pride do kakšnih nesporazumov ali težav, ga znamo vedno reševati z dialogom ali ustanovimo neko skupino, ki se ukvarja s tem.

#### **PRILOGA Č: INTERVJU S PREDSEDNIKOM KOOPERATIVE ZEBRA ZVONETOM MALNARJEM, 22. 4. 2016.**

*Kooperativo Zebra ste ustanovili leta 2015, na kakšni točki je projekt?*

Zebra deluje kot socialno podjetje, zdaj zaposluje eno osebo, ostali delamo prostovoljno, trenutno pa se ukvarjamo s poslovnimi načrti za banko. Kooperativa se bo najprej ukvarjala s finančnem svetovanjem s poudarkom na socialnih podjetjih, ki jim bomo nudili tudi prilagojene računovodske standarde. Pa ne samo socialnim podjetjem, ampak tudi drugim. Lahko bi rekel, da iščemo v okviru zadruga poslovne priložnosti, ki so hkrati »podpriložnosti« v banki. Niso še čisti bančni posli, se pa navezujejo na podjetniška področja. Zelo pomembno je, da zadruga zaživi, da postane profitabilna, prepoznavna na trgu, da obrača določeno količino prometa, ker je to osnova za to, da nas regulator prepozna kot investitorje in da ima lahko Zebra nato solastništvo v etični banki.

*Imeli ste pogovore na Banki Slovenije, kakšne so bile povratne informacije?*

Z Banko Slovenije smo imeli dva sestanka, pričakujemo še naslednjega, ker končujemo poslovni model s številkami, prilogami za investitorje itd. Sporočilo centralne banke je bilo jasno; bančni svet se centralizira, veliko je odvisno od ECB, ki je sicer bolj kot razpršenemu lastništvu naklonjen strateškemu lastniku, torej lastniku, ki je v neki fazi sposoben servisirati dokapitalizacijo banke; npr. v primeru rasti ali zaradi napačnih poslovnih odločitev.

*V Sloveniji nimamo možnosti za ustanovitev banke v obliki kooperative, torej ali delničarska oblika banke ali hranilnice. Kaj predvideva vaš poslovni načrt?*

Naš poslovni načrt je še v fazi nastajanja in je zelo prilagodljiv, štartamo na obliko banke, torej na najmanj 5 milijonov evrov, idealno pa bi bilo, da bi ga zbrali okoli 10 milijonov, ker je treba postaviti kar nekaj infrastrukture. Število zaposlenih bi bilo 20.

*Kje boste iskali kapital?*

Tukaj je vse skupaj stvar debate, kako se bodo stvari odvijale. En od možnih scenarijev predvideva tri oblike; en del iz zadruge Zebra, eno tretjino lokalne skupnost, ki bi bile zainteresirane za financiranje lokalnih projektov, torej občine, razvojne agencije in eno tretjino EBRD Evropska banka za razvoj in obnovo, ki bi vstopila z nekim vložkom, iz katerega pa želi po treh, štirih letih izstopiti, torej je nujno, da se najde nekega drugega lastnika; sicer pa je pot odprta za strateškega lastnika, pri čemer se išče profil investitorja, ki bi bil pripravljen vložiti nekaj denarja, torej nekaj milijonov, ne da bi pričakoval takojšen donos. To je en velik izziv; najti nekoga, ki ima nek višek sredstev in želi z njimi narediti nekaj za družbo in okolje.

*Je dovolj projektov, ki bi jih lahko podprli z dolžniškim kapitalom?*

Mi bi podpirali podjetja, ki investirajo v lokalno okolje, zelene energije, pri našem modelu etične banke ne gre samo za poslovanje in transparentnost, ampak da se kapital, ki se kopiči v takšni banki uporablja za investicije za boljši jutri; za okolje, za družbo. Je pa seveda finančna vzdržnost zelo pomembna. Težava socialnih podjetij je nepoznavanje podjetniških veščin. Mi smo že ponudili znanje, a se socialna podjetja še niso odzvala. Tudi sredstva, ki se jih dobi na razpis, bodo morali boljše izkoristiti; nekje je kdaj potrebno nekaj kriznega menedžmenta, pri nekaterih projektih pa je treba pretresti poslovni načrti, saj brez tega ne gre. Imam občutek, da jih veliko čaka, da jim država da nekaj denarja, a ko jih sprašujejo, kaj bodo s tem naredili, nimajo odgovora – moraš biti zmožen reči „naredil bom take in take rezultate“, v smislu, da nekdo reče „s tem denarjem bom poskrbel, da bo na koncu projekta potok bolj čist“. Marsikateri projekt je treba subvencionirati, ker je njihov družbeno-okoljski učinek res velik in če pri tem nastanejo neki stroški, jih je treba pokriti.

*Se vam zdijo mikrokrediti dober produkt?*

Zdi se mi, da so mikrokrediti preveč razpršeni, da težko karkoli narediš s tisto nekaj malega, kar dobiš, velikokrat je tako, da če hočeš dobre ljudi, jih moraš dobro plačati in potem imaš moč, da upravljaš s skupino v smislu dosega cilja, sicer se pa stvari razvedenijo.

*Koliko se vam zdijo pomembni poleg finančne pomembna družbeno-okoljska ocena?*

Da, ta ocena je vsekakor zelo pomembno, drugo pa je potem spremljanje projekta, da vidiš, da ne pride do napak ali pa da pravočasno kot banka poskrbiš za dodaten denar, če je potrebno. Če ima projekt mentorstvo, se stvari prej uredijo z manjšimi problemi. To je tudi naša vizija; spremljanje, podpora in mentorstvo – torej, da smo nekakšen inkubator in banka hkrati, s tem začnemo v Zebri – kjer bomo poskušali dobiti kliente in njihovo zaupanje.

*Kaj lahko etična banka, kot ste si jo zamislili, ponudi tako varčevalcem kot posojiljemalcem?*

Če gledam na pasivni stranki, varčevalcem se kot prvo poveča donos na depozite, ker je banka čista in ki nima težav, lahko se jim ponudi fleksibilne obrestne mere, da podprejo nek projekt, ki na drugi strani dobi boljše kreditne pogoje, druga komponenta pa je, da obstaja neka sled, da se njihov denar v banki obrača, da se ga uporablja v projektih, ki koristijo okolju in družbi. Transparentnost bo zelo pomembna. Na drugi strani so podjetja, ki imajo dober poslovni model, etično komponento, ki vlagajo v družbo, okolje.

*Kaj ljudje sprašujejo? Kaj jih skrbi?*

Tukaj regulacija dela skupaj, do 100.000 je zdaj zajamčenih.

*Kooperativo ste registrirali v Mariboru, kako boste zagotavljali lokalno usmerjenost oz. prisotnost?*

Sedež bo v Mariboru, ampak sicer mora biti banka na mobilni napravi, na drugi strani pa morajo biti finančnih tudi na terenu, tam kjer se stvari dogajajo; pomembna je dobra uporabniška izkušnja, poleg tega pa moraš imeti nekoga, ki bo skrbel zate kot za klienta, tako bo počasi nastajala bančna mreža; pri tem nimamo v mislih klasičnih poslovalnic, mogoče bo banka le v pisarni od kakšne v občina. Vsekakor je lokalnost pomembna, gre za neko vrste zaščito pred globalizacijo, samozadostnost, k jo taka banka prinese v okolje.

*Se boste izločili iz poslovanja finančnih trgov tako kot etične banke?*

Tako je zamišljen model že takoj na začetku; zbiranje depozitov in plasiranje v posojila.



*Ste mogoče iskali mednarodno podporo na ravni krovnih združenj ali skladih na področju etičnega bančništva?*

Kot sem že omenil, smo na vezi z EBRD, pogovarjali smo se tudi z različnimi skladi – informativno – tam je problem donos – kapital, ki gre v take naložbe, gre veliko v Azijo, kjer so visoki donosi – in zato ne pridejo v poštev.

*Kaj pa t. i. etični skladivoz. skladi za pomoč krovnih organizacij socialnega bančništva?*

Iščemo možnosti preko Febee – smo del iniciative, da bi se oblikoval nek vir sredstev, ki bi nudil pomoč med socialnimi bankami znotraj EU; ciljamo na povezovanje.

*Kako vi gledate na participativnost, ne glede na direktive, kako bi zagotovili demokratičnost odločanja?*

To je ena stran, ki jo je težko postaviti – ne glede višino kapitala imeti en glas, je težko; morda se da nekje približati. Mislim, da problem nastane, ko pride do krize, ko je treba recimo banko dokapitalizirati, potem pridejo v ospredje interesi vsakega posameznika. Če sem večinski lastnik kapitala, sem najbolj zainteresiran to rešiti. Mogoče je rešitev v neki notranji organiziranost, da se oblikuje nek posvetovalni organ, kjer je mogoče soodločanje.

*Kdo je vse v ekipi Zebre?*

Kar se tiče Zebre zaposlujemo enega človeka, kot predvideva statut so.p za namene promocije. Kar se tiče iskanja poslovnega modela banke pa je ožja projekta skupina, sestavljena iz petih ljudi, ki zbira dokumentacijo – uspeli smo se dogovoriti s Probanko s priporočilom BS, da smo prevzeli bančno dokumentacijo; pravilnike, statute itd., da ne rabimo tega početi z nule, ampak prilagajmo na naš model vse akte – ki pridejo na koncu zahteva za dovoljenje.

*Ste iskali podporo pri organizacijah tretjega sektorja; zadrugah, registriranih socialnih podjetjih?*

Smo v rednih pogovorih z zadrugami in drugimi – kmalu naj bi nastala še ena dokumentacija, ki bo dala bolj čisto sliko, kaj želimo oz. kaj počnemo, da bo bolj jasno potencialnim komitentom in investitorjem. Da konkretno pokažemo, kaj bomo financirali, kakšne so številke itd.

*Kakšni finančni produkti bi bili najbolj potrebni po vašem mnenju? Imamo nekaj idej, predvsem kar se tiče zavarovanj, pa skupnih skladov, ampak trenutno nočemo izgubiti fokusa, najprej aktiva/pasiva, nato pridobitev licence.*

**PRILOGA D: Vprašanja, poslana prek elektronske pošte na Forum socialnega podjetništva; pri odgovorih je sodeloval upravni odbor SFSP, 17. 4. 2016.**

*SFSP je že leta 2012 omenjal potrebo po inovativnih finančnih mehanizmih oz. trgu socialnega investiranja – med drugim je bilo govora tudi o etični banki. Umanoterina iniciativa iz leta 2014 je, kot kaže, zastala, pojavila pa se je Kooperativa Zebra. Mislite, da bi lahko – glede na število socialnih podjetij in njihovih potreb – takšna banka zaživela tudi v Sloveniji ali samo področje še ni ustvarilo dovoljšnega števila praks organizacij tretjega sektorja, ki bi bile finančno vzdržne in zanimive za socialne investitorje?*

Banka, namenjena samo za potrebe socialnih podjetij je iluzija. Etična banka bi morala imeti kot nišna banka med ciljnim skupinami socialna podjetja, tretji sektor, družbeno odgovorna podjetja in družbeno odgovorne posameznike. Takšna segmentacija bi ji omogočala verjetni tržni delež med 1–3 odstotke.

*Koga vse bi lahko po vašem mnenju taka banka financirala – kdo bi bili njeni glavni deležniki in stranke?*

Vsi, ki želijo oziroma se zavedajo, da dobiček ni lahko samo finančen, pač pa tudi družben in/ali okoljski. Deležniki, ki želijo pregleden bančni sistem, kjer lahko tudi sami vplivajo na to, kam in za kakšne namene oz. projekte se bodo namenila vložena sredstva. Poudarek bi verjetno bil tudi na financiranju subjektov, ki težje dobijo dostop do virov financiranja pri klasičnih finančnih ustanovah: novoustanovljena podjetja, NPO, posamezniki z nerednimi ali pa prenizkimi dohodki za pridobitev posojil pri klasičnih bankah itd.

*Pri nas smo tudi precej zakonsko omejeni, saj nimamo možnosti za uvedbo finančne zadruge, kot jih poznajo drugje. Menite, da bi takšna banka imela več možnosti za nastanek, če bi imela boljšo zakonsko podlago (Denimo v Italiji poznajo finančne zadruge t. i. MAG, ki za delovanje potrebujejo manj kapitala; pri nas je možnost, ali hranilnica (1 milijon evrov) ali banka (5 milijonov evrov)?*

Zakonodaja na področju zadrug res ni prilagojena ustanovitvi t. i. finančne zadruge, vendar pa ni omejitev, kaj lahko zadruga počne in kaj ne. Zadruga je posledično lahko finančni

posrednik, oziroma finančna zadruga, ki lahko vire (svoje ali najete) plasira na trg. Na ta način je lahko zadruga dejansko »predfaza« t. i. etične banke, kasneje pa tudi eden od lastnikov ali edini lastnik takšne banke. Na ta način bi se tudi bistvene lastnosti združnega modela lahko posredno prenesle na banko, čeprav je po trenutno veljavni zakonodaji edina mogoča pravno-organizacijska oblika banke delniška družba.

*Kakšni so po vašem mnenju glavni izzivi za tako banko v Sloveniji?*

Sestaviti uspešen in vzdržen model, ki bo po eni strani izpolnjeval vsa pričakovanja in cilje, ki jih etična banka in njeni komitenti zasledujejo in po drugi strani biti finančno dovolj uspešna, da bo preživela in uspešno delovala na trgu. Drug izziv predstavlja kako prepričati tako javnost kot potencialne vlagatelje in stranke, da gre tokrat za resen projekt, ker imajo ljudje v finančne ustanove zelo nizko zaupanje. Začetni izziv pa seveda predstavlja zbrati zahtevana finančna sredstva za ustanovitev banke oziroma hranilnice.

*Financiranje socialnega podjetništva je še vedno velik izziv. SPS je letos prvič ponudil mikrokredite. Menite, da gre za pravilen ukrep vlade pri spodbudi socialnega podjetništva?*

Ukrep je zagotovo pravilen, vendar ne bi smel biti to prvi in edini ukrep, saj socialna podjetja potrebujejo splet finančnih ukrepov oziroma spodbud. A že sedaj se kaže, da lahko zaradi nezadostne poslovne sposobnosti socialnih podjetij za črpanje sredstev ostanejo v veliki meri neporabljena. Socialna podjetja v Sloveniji namreč v večini primerov še nimajo »investment ready programov«, ki bi omogočali uspešno in učinkovito investiranje. Vlada (in pristojno ministrstvo) bi moralo vzporedno (oz. pred tem) poskrbeti, da bi bili v Sloveniji vzpostavljeni ustrezni osnovni pogoji za zagon in rast socialnih podjetij (spremembe zakona o socialnem podjetništvu, jasne opredelitve sektorja, trdno in enoznačno vzpostavljeno podporno okolje – nacionalno in regijsko). Šele z ustrezno razvitim podpornim okoljem s programi, ki bodo pomagali socialnem podjetjem pri zagonu in rasti (npr. mrežo inkubatorjev so. p in družbenega inoviranja), ki jih bo država tudi ustrezno finančno podprla bodo vzpostavljeni pogoji za resnejše in učinkovitejše črpanje sredstev iz sheme mikrokreditov za socialna podjetja. Mentorske sheme so nujne za področja, kot so finančno in strateško planiranje, podjetniški »coachingi« s specifičnega področja delovanja posameznega socialnega podjetja, ustrezna pravna in računovodska podpora... Bilo bi preudarno, če bi država za ta področja namenila nekaj denarja in posledično socialnim podjetjem omogočila večje možnosti za uspešen zagon in rast v zgodnji življenjski fazi. V nasprotnem primeru lahko pričakujemo, da

sploh ne bodo kandidirala na razpisu za mikrokredite (kar se je pokazalo na prvem roku – manj kot 10 prijav po naših informacijah) ali pa da sredstva, ki jih bodo pridobila, ne bodo učinkovito porabljena in se socialno podjetje ne bo obdržalo na trgu.

*Kako se bo SFSP še zavzemal za ureditev področja financiranja socialnega podjetništva?*

Kot zagovornik sektorja bo SFSP posredoval pripombe, mnenja, predloge svojih članov o tem kaj je potrebno, kakšne so morebitne pomanjkljivosti, nepravilnosti in kakšen uspeh so pri socialnih podjetjih imeli do sedaj izvedeni ukrepi. Preko svojih članov bo sodeloval pri oblikovanju za slovenski prostor novih modelov financiranja za socialna podjetja.

*Obljubljenega sklada za socialno podjetništvo tudi še nimamo. Se še vedno zavzimate zanj ali se vam zdi dovolj, da so na voljo finančna sredstva preko SPS?*

Samo sredstva SPS za mikrokredite seveda niso dovolj, so nek začetek in za nekatere dobrodošel ukrep, ki pa pri večini socialnih podjetij ne bo rešil težav s financiranjem. Pomembno je tudi, da so posamezni ukrepi komplementarni z ostalimi in v nekem logičnem zaporedju, so prilagojeni vsem fazam razvoja podjetij in časovno ustrezni oz. pravočasni, ker čakanje na razpis primerne ukrepa lahko za podjetja pomeni finančne težave in propad. Bolj pomembno od tega, kdo razpisuje projekte finančnih spodbud je predvsem, da so razpisi pripravljene tako, da se bodo socialna podjetja lahko nanje sposobna prijaviti in da sami razpisi upoštevajo specifikum socialnih podjetij. SPS je smiseln kot dopolnilni ponudnik iz javnega sektorja, potrebna pa je okrepitev ponudbe v zasebnem sektorju. Takšen poskus je bil npr. napovedanih 8 milijonov mikrokreditov SPS-ja plasirati preko posrednikov v zasebnem sektorju in okrepiti njihovo dejavnost, posredniki pa naj ne bi bile klasične banke. Na dolgi rok je nujna vzpostavitev ravnotežja med javnimi in zasebnimi ponudniki finančnih instrumentov.

*S kakšnimi finančnimi težavami se največkrat soočajo vaši člani/ce (oz. socialna podjetja). Gre za ustanovitveni kapital, premostitvene kredite, kapital za razvoj, težave pri zaposlovanju?*

Načeloma s težavami na vseh omenjenih področjih. Sam ustanovitveni kapital načeloma ne predstavlja težav, saj je z izjemo d.o.o. ostale pravne osebe, ki lahko pridobijo status socialnega podjetja mogoče ustanoviti z relativno majhnimi sredstvi. Po ustanovitvi pa lahko že nastopijo prve težave pri nakupu potrebne opreme, surovin in plačilu stroškov poslovanja

za pričetek opravljanja dejavnosti. Zaradi splošnega pomanjkanja finančnih sredstev se ne vlaga dovolj v promocijo in razvoj kar vpliva na obseg prihodkov. Težave predstavlja tudi pomanjkanje sredstev za pred in/ali sofinanciranje projektov, s katerimi bi podjetja lahko pridobila del sredstev za delovanje. Problem lahko predstavlja tudi izobraženost menedžmenta in zaposlenih za delo v socialnih podjetjih, saj se na tem področju praviloma varčuje oziroma ni ukrepov, ki bi to (so)financirali v dovolj veliki meri. Večina socialnih podjetij se vsaj deloma opira na sofinancirane zaposlitve v programih javnih del. Po izteku programov javnih del lahko redka socialna podjetja sama prevzamejo financiranje stroškov dela za vse v programe vključene osebe in so prisiljena ali zmanjšati število zaposlenih ali v program vključiti nove sodelavce. Problem predstavlja tudi dejstvo, da ukrepi medresorsko niso usklajeni in je poslovno okolje za socialna podjetja zelo nepredvidljivo. V javnosti se nesorazmerno veliko poudarja, da slovenska politika in vlada podpirata strategijo in razvoj socialnega podjetništva, temu pa precej nasprotuje realno stanje – kaj od obljubljenih ukrepov je dejansko na razpolago.

*Kaj bi po vašem mnenju omogočilo/spodbudilo nastanek trga socialnega investiranja oz. njegov razvoj?*

Pridobitev realnih finančnih sredstev iz naslova zasebnega kapitala, javnih sredstev iz namenskih programskih sredstev EU, v okviru 1–2 pilotnih ponudnikov v Sloveniji, ki bi s pomočjo mentorjev iz tujine (npr. FEBEA) pilotno ponudili ugodne produkte na trgu.

*Ugotavljam, da veliko podjetij, ki bi jih lahko uvrstili med socialna podjetja, ni registriralo statusa so. p., pri tem pogosto navajajo, da je zakon zelo omejujoč in prinaša veliko birokratskega dela. Kakšne so vaše izkušnje kot krovna organizacija in kako gledate na predlagane spremembe zakona o socialnem podjetništvu?*

Dejansko imamo res težave, ko se na nas obrnejo s vprašanjem kakšne so prednosti, če si socialno in ne klasično podjetje, ker (trenutno) konkretnih prednosti ni. [Ampak, če kdo le išče prednosti, da bi postal socialni podjetnik je verjetno zgrešil bistvo socialnega podjetništva]. V SFSP smo pozdravili pripravo novele Zakona o socialnem podjetništvu, saj se je v praksi pokazalo, da nekatere določbe obstoječega zakona prej ovirajo, kot spodbujajo razvoj socialnega podjetništva a smo ob tem pripravljavca novele tudi pisno opozorili na:

- pomanjkanje jasne, konsistentne in strokovne razlage osnovnih opredelitev, ko gre za želeno redefinicijo socialnega podjetja. V zakonskem besedilu se pojavljajo pojmi:

socialno podjetje, podjetje s socialno vsebino, socialna ekonomija, podjetja socialne ekonomije in pri tem ni jasnih opredelitev in povezav med njimi;

- sprememba zakona ne vsebuje pojasnil k nameravani širitvi na celotno polje socialne ekonomije, kreativnih industrij in prekarnih oblik dela, ekonomske demokracije, »klasičnega profitnega« zadrugištva, ki so s socialnim podjetništvom velikokrat povezane, niso pa identične;
- potrebo po jasni opredelitvi pogojev pod katerimi lahko socialna podjetja opravljajo javne službe in kdo je lahko njihov ustanovitelj, da se izognemo različnim možnostim zlorab.