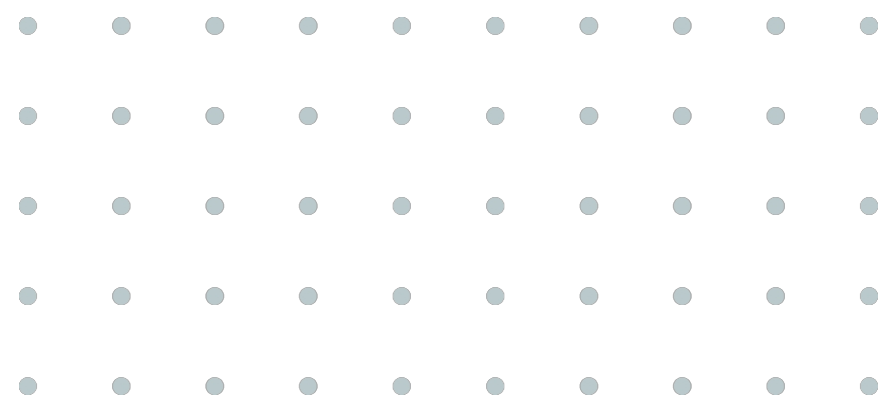




RÓŻNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

Szkolenie
trenerów

Projekt RESIST jest współfinansowany przez Unię Europejską (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego) w ramach programu Interreg „Region Morza Bałtyckiego”.

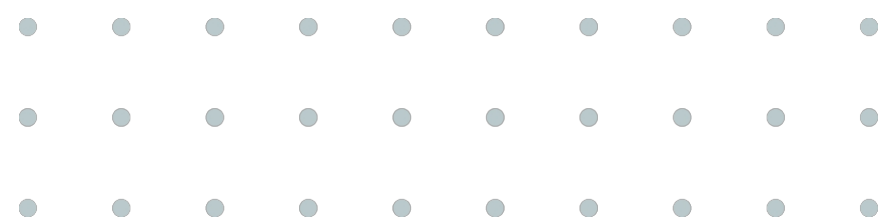


01. ZNACZENIE FINANSOWANIA

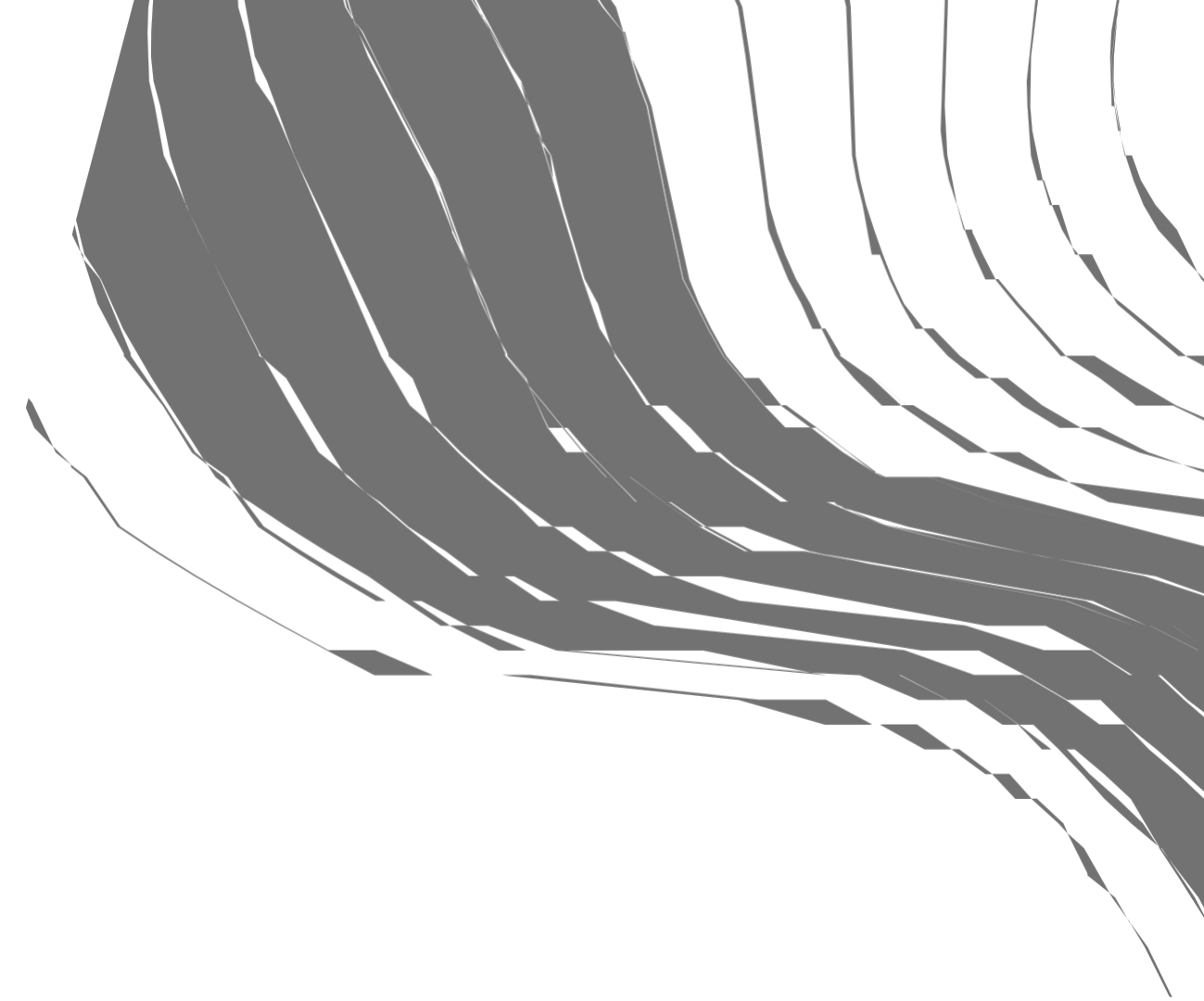
02. RÓŻNE MECHANIZMY WSPARCIA

03. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

04. JAK WYBRAĆ?



SPIS TREŚCI



01.

ZNACZENIE FINANSÓW

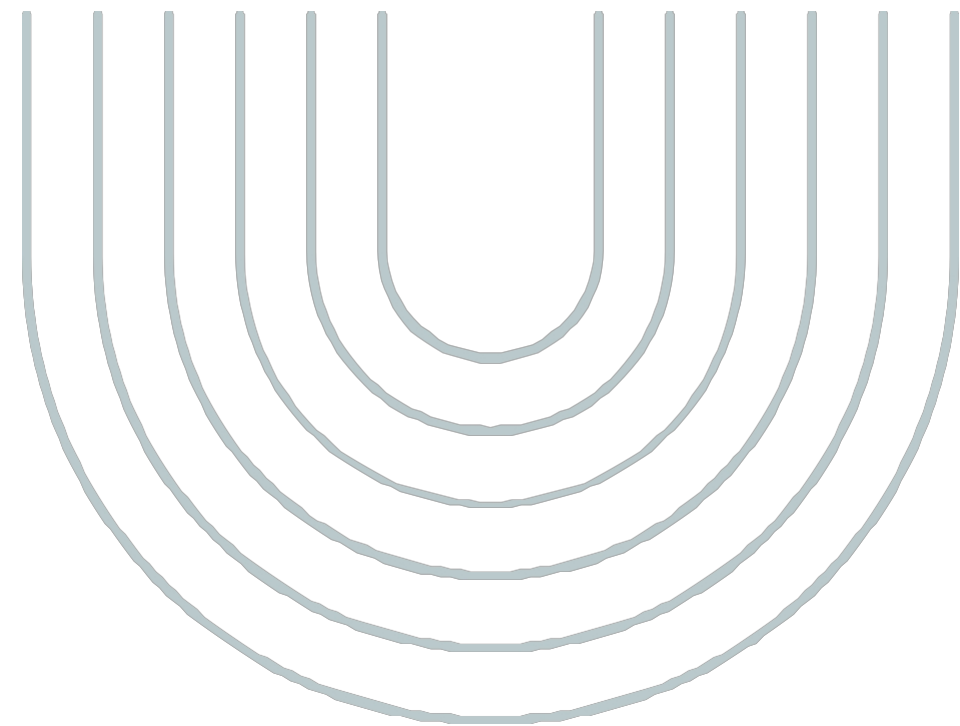
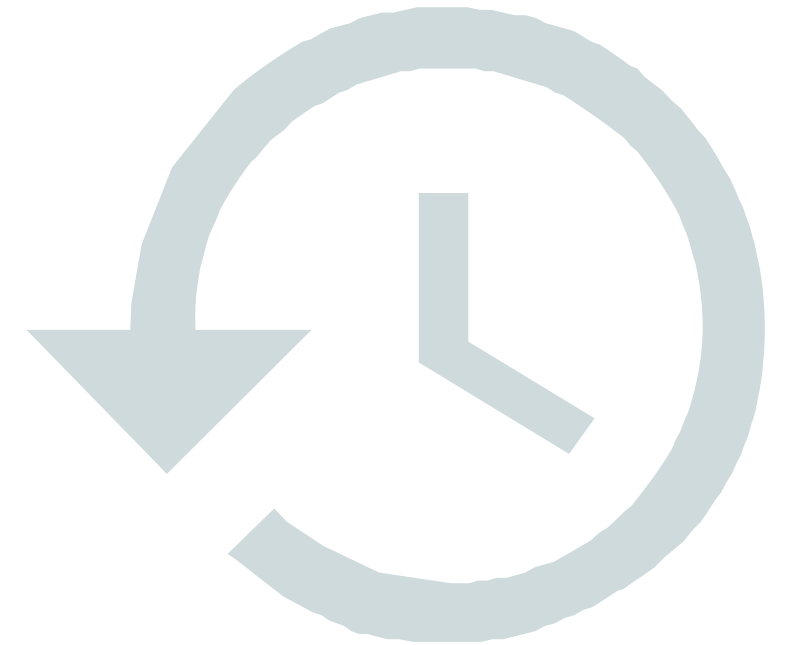


ROZWOJU ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA

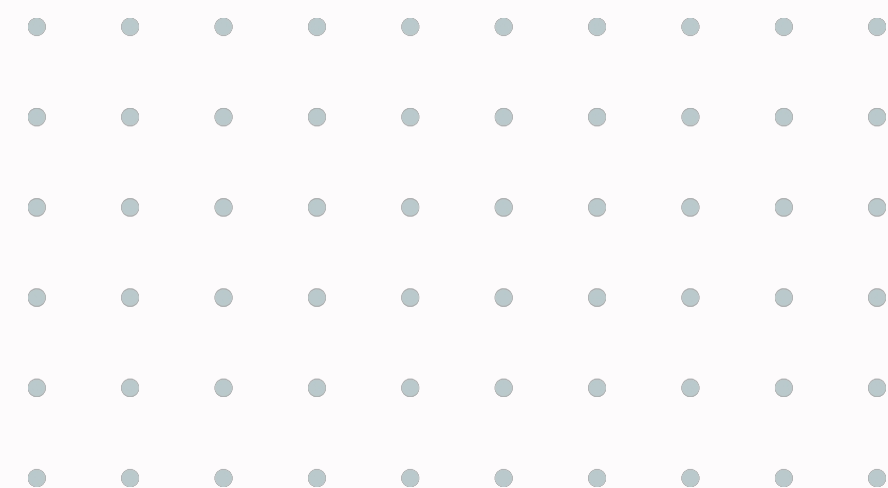
W ciągu ostatnich 20 lat finansowanie przedsiębiorstw społecznych uległo znaczącej transformacji, przechodząc od bezpośrednich dotacji udzielanych przez rząd i fundacje filantropijne do przychodów generowanych z szerszego zakresu źródeł.

Ponadto światowy kryzys gospodarczy z 2008 roku stworzył nowe wyzwania i możliwości dla sektora przedsiębiorstw społecznych.

Niestabilna sytuacja na rynkach tradycyjnych skłoniła inwestorów do rozważania strategii dywersyfikacji i inwestycji, z czego skorzystało wiele rodzajów przedsiębiorstw społecznych. Źródła przychodów „przesunęły się w kierunku rynku”.



Dostęp do zróżnicowanych i zrównoważonych źródeł finansowania ma zasadnicze znaczenie dla wzrostu, odporności i oddziaływania przedsiębiorstw społecznych w rozwiązywaniu palących wyzwań społecznych i środowiskowych.



Źródła finansowania

Źródła finansowania mają kluczowe znaczenie dla przedsiębiorstw społecznych

01



Zrównoważony rozwój. Zrównoważone finansowanie gwarantuje, że przedsiębiorstwa mogą kontynuować swoją działalność i realizować swoją misję w perspektywie długoterminowej.

Innowacyjność. Dostęp do finansowania umożliwia przedsiębiorstwom społecznym inwestowanie w badania i rozwój, innowacje oraz wdrażanie nowych technologii



02

03



Elastyczność. Różne źródła finansowania oferują zróżnicowane warunki, takie jak dotacje, pożyczki, inwestycje kapitałowe czy finansowanie społecznościowe.

Wiarygodność. Pozyskanie finansowania z renomowanych źródeł zwiększa wiarygodność i legitymację przedsiębiorstwa społecznego, czyniąc je bardziej atrakcyjnym dla innych inwestorów, partnerów i interesariuszy



04

02.

RÓŽNE MECHANIZMY MECHANIZMY



Źródła

finansowania Ulgi

podatkowe

Partnerstwa

Uprzywilejowane procedury
udzielania zamówień
publicznych
procedury

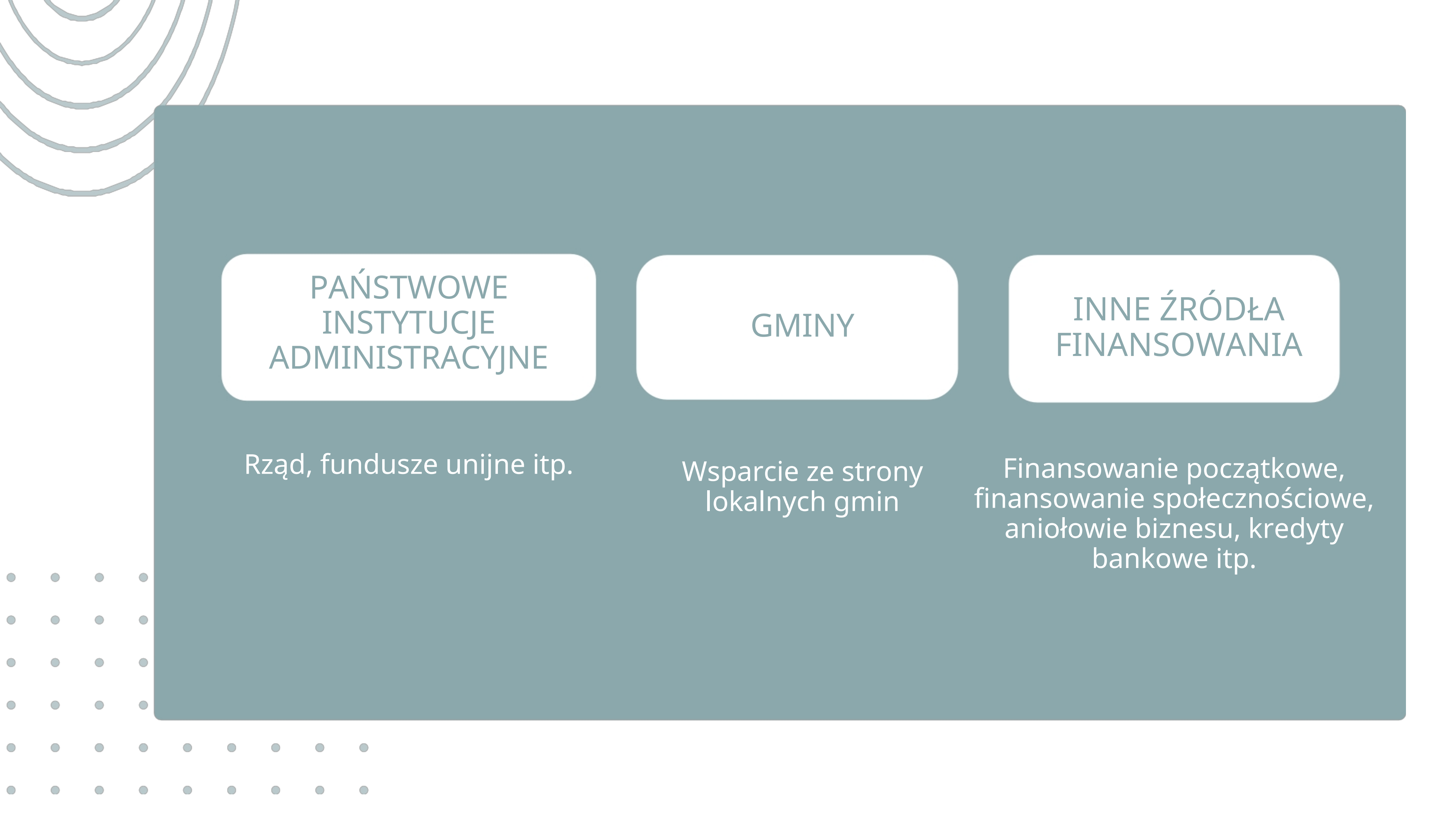


Obligacje społeczne

03.

ŹRÓDŁA FINANSOWA NIA





PAŃSTWOWE
INSTYTUCJE
ADMINISTRACYJNE

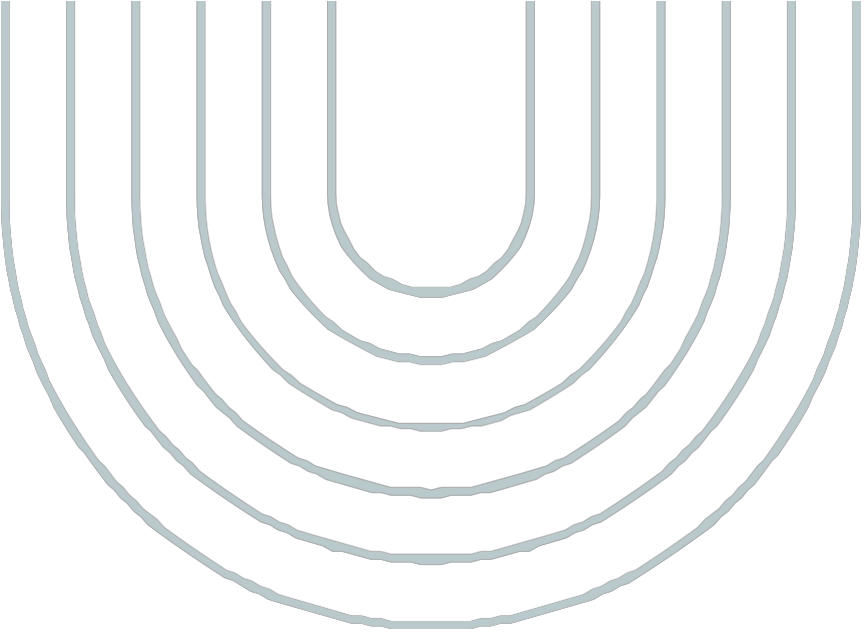
Rząd, fundusze unijne itp.

GMINY

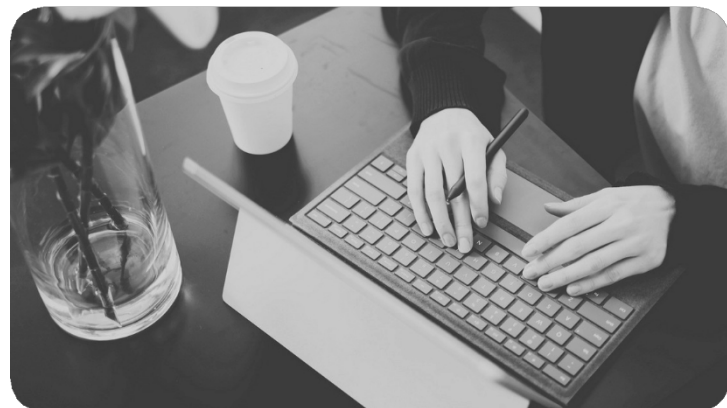
Wsparcie ze strony
lokalnych gmin

INNE ŹRÓDŁA
FINANSOWANIA

Finansowanie początkowe,
finansowanie społecznościowe,
aniołowie biznesu, kredyty
bankowe itp.



Państwowe instytucje administracyjne



Instytucje rządowe
Źródła wsparcia



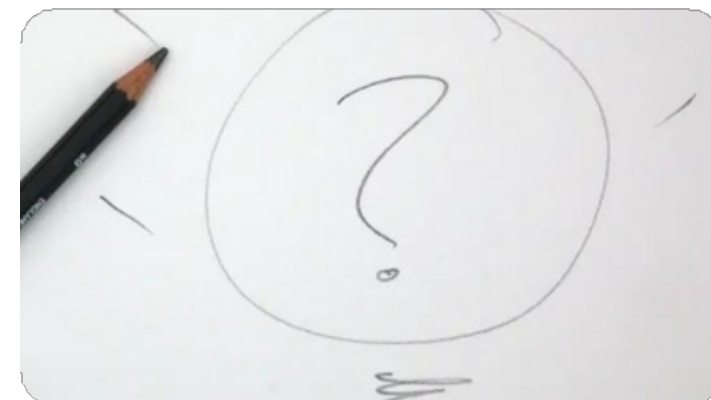
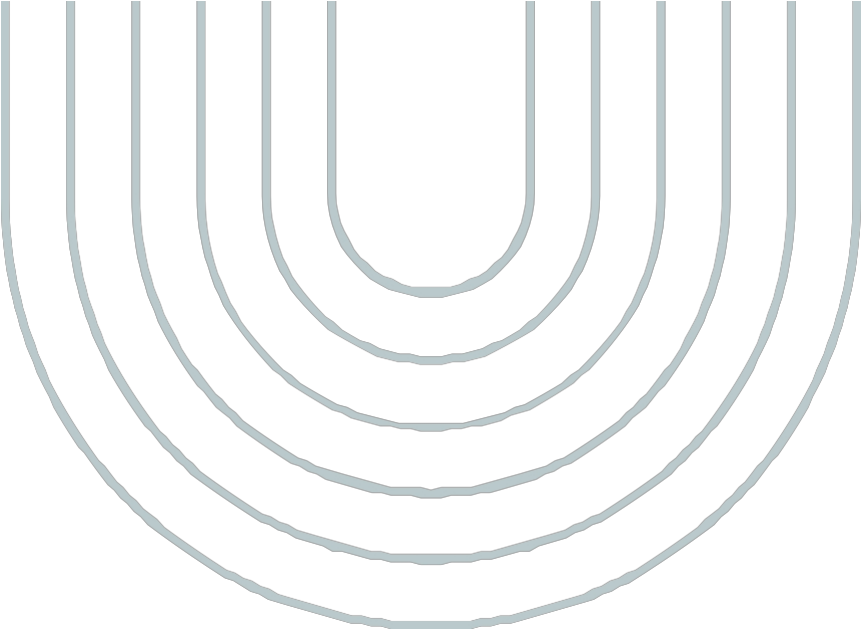
Państwowe agencje
wsparcia Państwowe
instytucje wsparcia

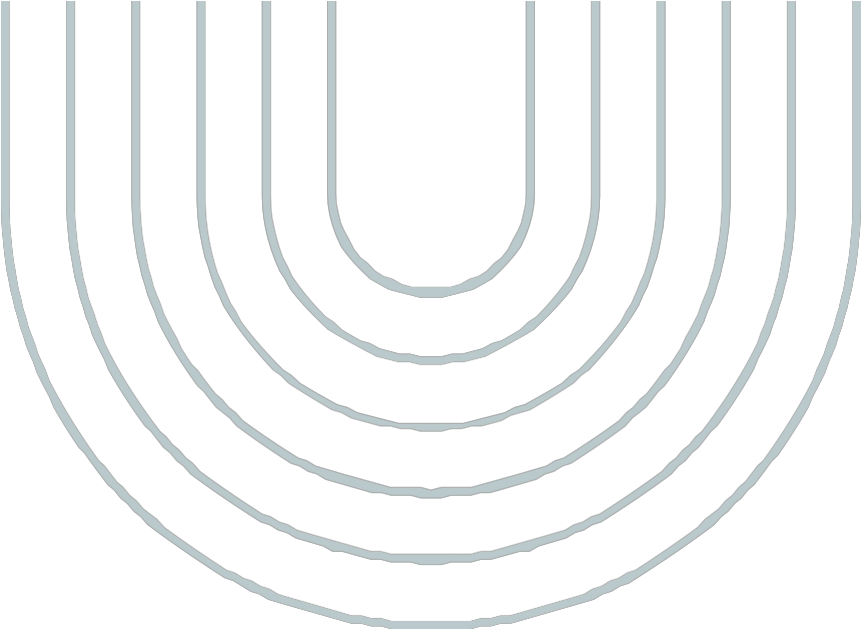


Fundusze UE
Dostępne fundusze unijne

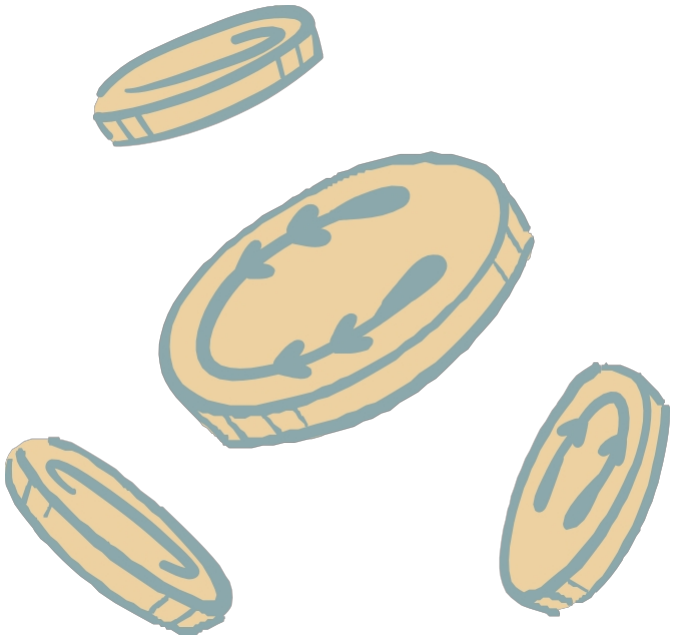


Przykłady z
poszczególnych krajów





Inne źródła finansowania



01 Dotacje i darowizny

02 Fundusze
inwestycji
społecznych

03 Aniołowie biznesu

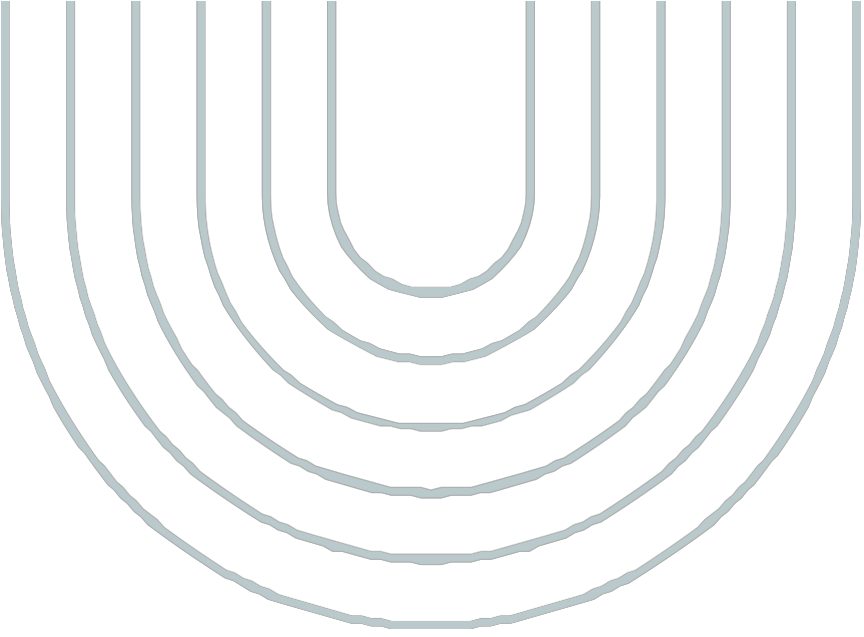
04 Działalność
generująca przychody

05 Kredyty bankowe

06 Finansowanie społecznościowe

07 Obligacje społeczne

08 Partnerstwa korporacyjne



Dotacje i darowizny

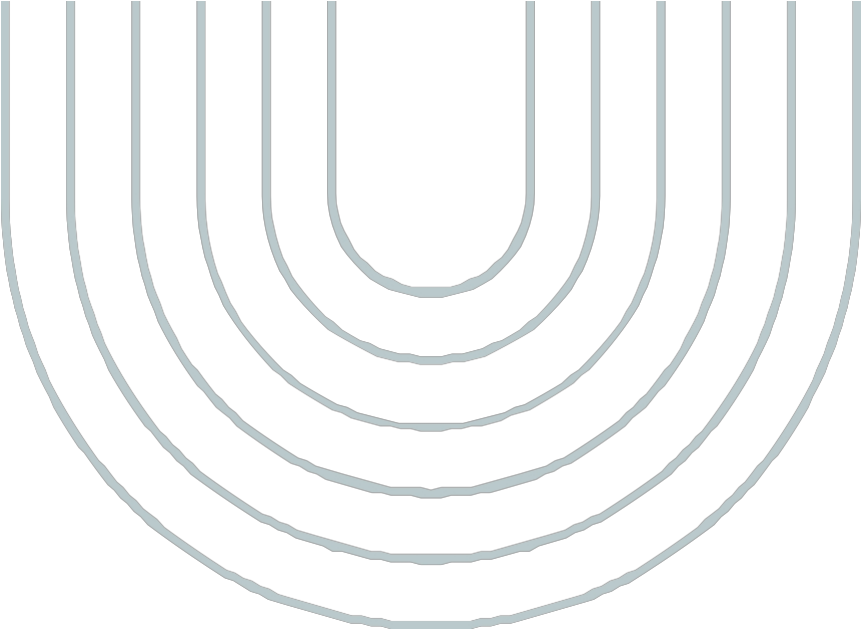


Dotacje to środki bezzwrotne przyznawane przez rządy, fundacje, korporacje lub organizacje filantropijne w celu wsparcia konkretnych projektów lub inicjatyw zgodnych z ich misją lub priorytetami finansowania. Przedsiębiorstwa społeczne często ubiegają się o dotacje, aby rozpocząć działalność, opracować nowe programy lub zwiększyć swój wpływ.

Fundusze inwestycji społecznych



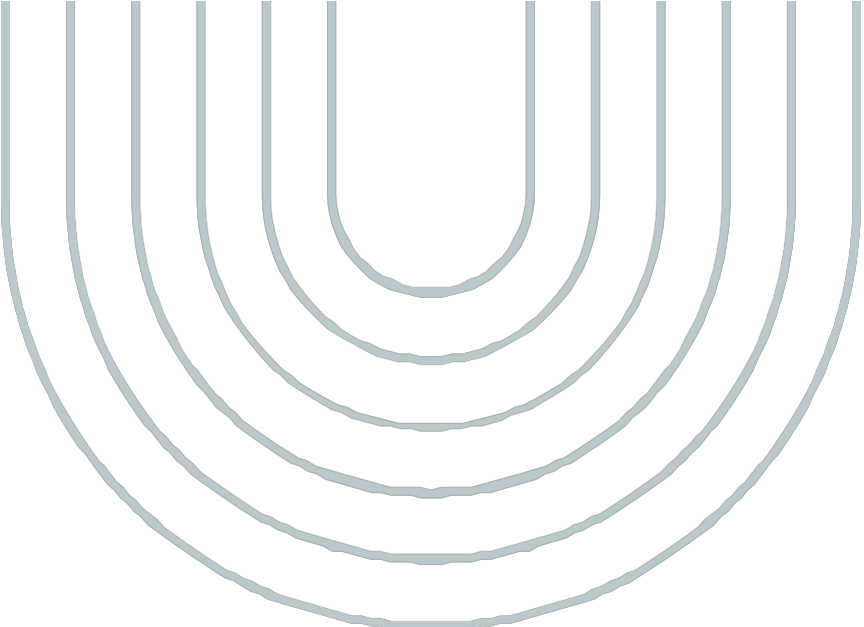
Inwestorzy społeczni to osoby fizyczne lub organizacje, które zapewniają finansowanie przedsiębiorstwom społecznym z zamiarem generowania zarówno zwrotu finansowego, jak i pozytywnych skutków społecznych lub środowiskowych. Mogą oni oferować inwestycje kapitałowe, finansowanie dłużne lub inne instrumenty finansowe dostosowane do potrzeb przedsiębiorstwa społecznego.



Aniołowie biznesu



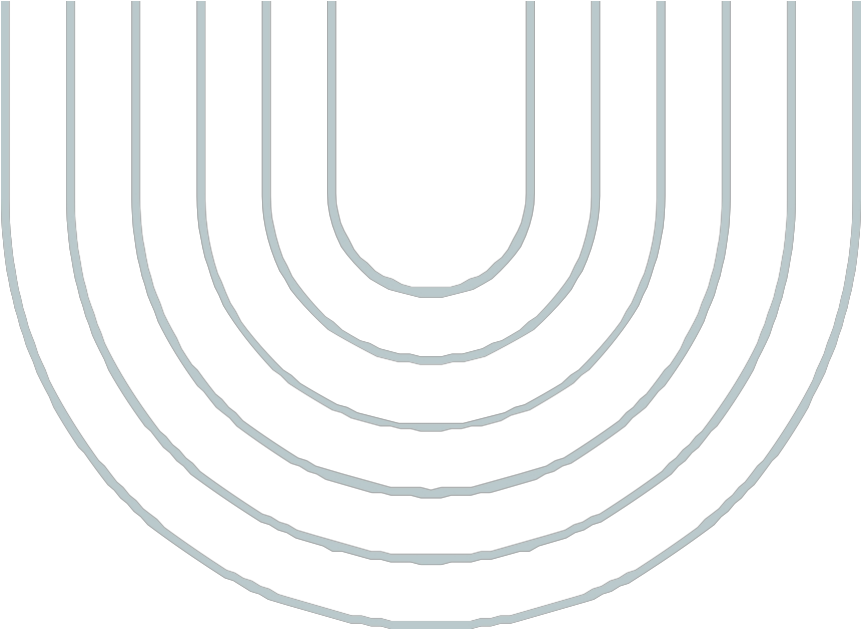
Aniołowie biznesu to osoby fizyczne lub organizacje, które zapewniają finansowanie przedsiębiorstwom społecznym z zamiarem generowania zarówno zwrotu finansowego, jak i pozytywnych skutków społecznych lub środowiskowych. Mogą oni oferować inwestycje kapitałowe, finansowanie dłużne lub inne instrumenty finansowe dostosowane do potrzeb przedsiębiorstwa społecznego. Zapewniają oni również mentoring, doradztwo strategiczne oraz możliwości nawiązywania kontaktów, aby pomóc przedsiębiorstwu społecznemu odnieść sukces.



Działalność generująca przychody



Przedsiębiorstwa społeczne mogą generować przychody poprzez sprzedaż towarów lub usług zgodnych z ich misją społeczną lub środowiskową. Reinwestując zyski w swoją działalność, przedsiębiorstwa społeczne mogą finansować swój rozwój i utrzymywać swój wpływ w dłuższej perspektywie.



Kredyty bankowe

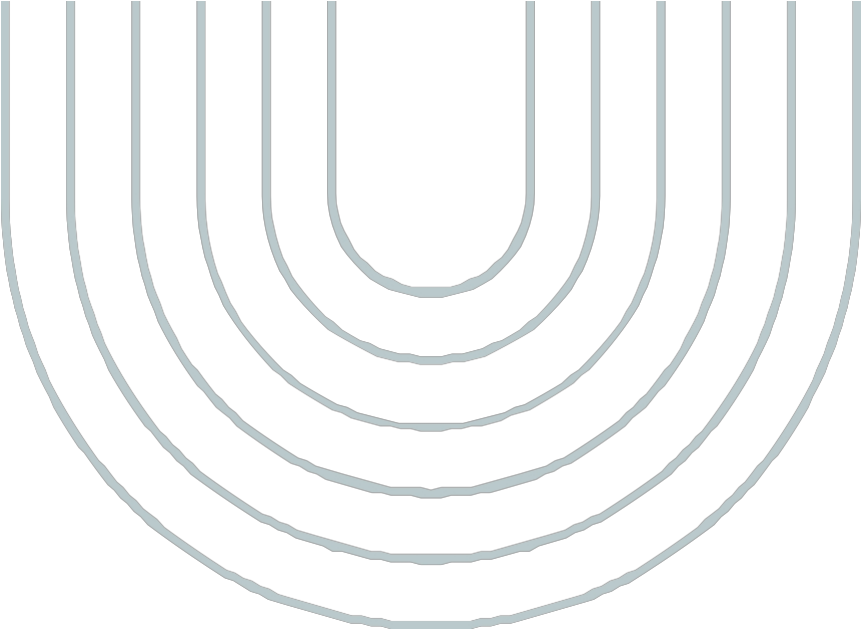


Kredyty bankowe dla przedsiębiorstw społecznych to forma finansowania dłużnego udzielana przez tradycyjne instytucje finansowe, takie jak banki lub spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, w celu wsparcia działalności, rozwoju lub konkretnych projektów przedsiębiorstw społecznych. Kredyty te są podobne do konwencjonalnych kredytów biznesowych, ale mogą mieć warunki dostosowane do specyficznych potrzeb i sytuacji przedsiębiorstw społecznych.

Finansowanie społecznościowe



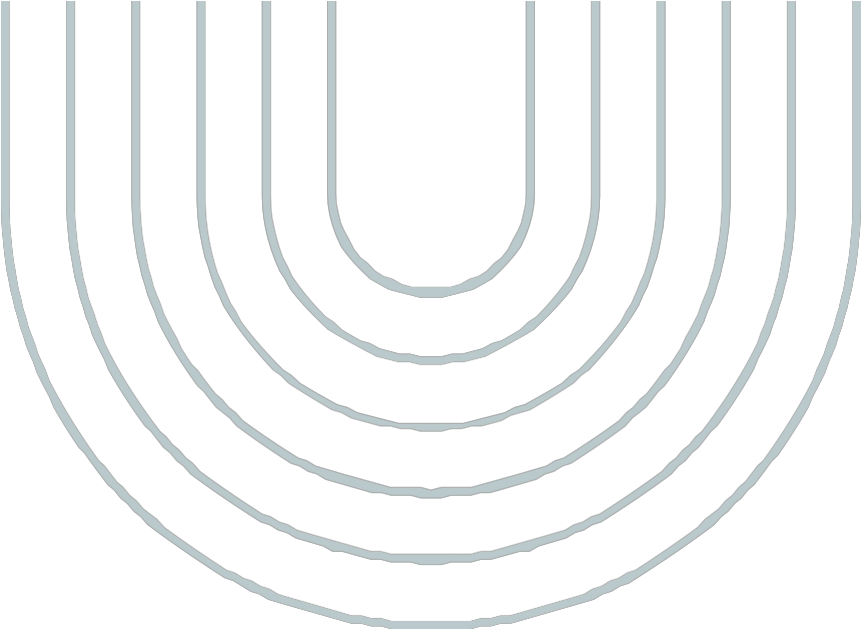
Platformy finansowania społecznościowego umożliwiają przedsiębiorstwom społecznym pozyskiwanie środków od dużej liczby osób lub organizacji poprzez kampanie internetowe. Takie podejście pozwala przedsiębiorstwom społecznym nawiązywać kontakty ze społecznościami lokalnymi, zwiększać świadomość na temat swojej misji oraz pozyskiwać fundusze na konkretne projekty lub inicjatywy.



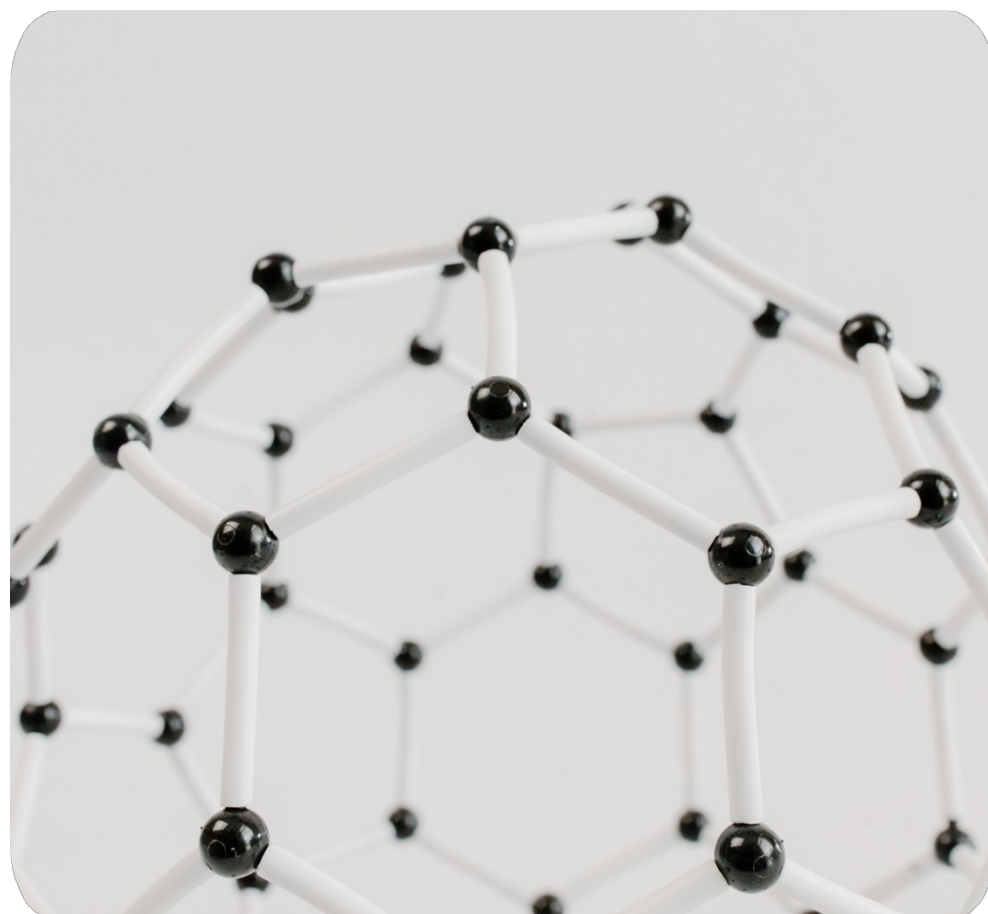
Obligacje społeczne



Obligacje społeczne to forma finansowania opartego na wynagrodzeniu za osiągnięcie sukcesu, w ramach której prywatni inwestorzy zapewniają kapitał początkowy na sfinansowanie programów społecznych lub interwencji. Jeśli program osiągnie z góry określone wyniki, które przyniosą oszczędności lub korzyści społeczne dla rządu lub innych interesariuszy, inwestorzy mogą otrzymać zwrot finansowy w oparciu o sukces programu.



Partnerstwa korporacyjne



Przedsiębiorstwa społeczne mogą współpracować z korporacjami w ramach partnerstw, sponsoringu lub inicjatyw marketingowych związanych z konkretną sprawą. Korporacje mogą zapewnić finansowanie, wsparcie rzeczowe lub dostęp do zasobów i wiedzy specjalistycznej, aby pomóc przedsiębiorstwom społecznym w osiągnięciu ich celów, jednocześnie realizując własne cele w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu.

PRACA PRAKTYCZNA

Przeanalizuj dostępne i
wykorzystywane zasoby



04.

JAK
WYBRAĆ?



Wybór odpowiedniego źródła finansowania dla przedsiębiorstwa społecznego wymaga starannego rozważenia różnych czynników:

- etap rozwoju
- potrzeby finansowe
- misja społeczna lub środowiskowa
- cele w zakresie stabilności finansowej.



Ocena tolerancji ryzyka

Zrozumienie poziomu tolerancji ryzyka przedsiębiorstwa i jego interesariuszy.

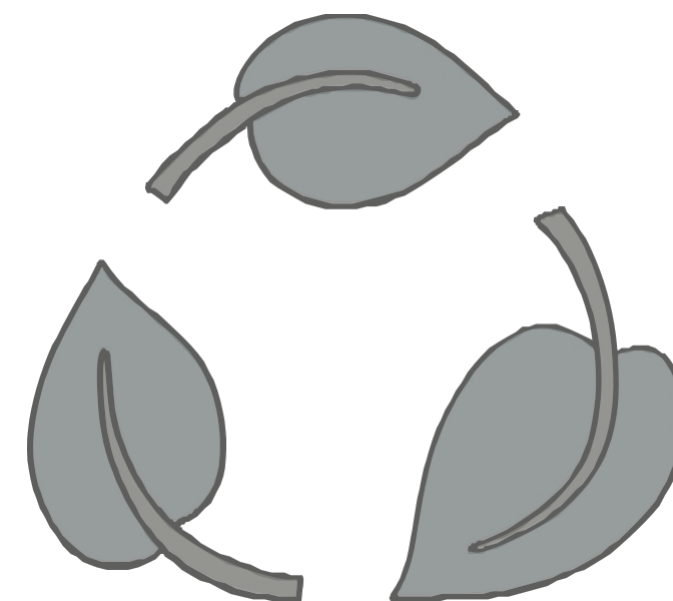
Niektóre źródła finansowania, takie jak dotacje lub fundusze inwestycji społecznie odpowiedzialnych, mogą oferować kapitał cierpliwy o wyższej tolerancji ryzyka, podczas gdy inne, takie jak kredyty bankowe lub inwestycje kapitałowe, mogą wymagać bardziej ugruntowanej historii działalności i stabilności finansowej.



Stabilność finansowa

Oceń długoterminową stabilność finansową przedsiębiorstwa oraz to, w jaki sposób różne źródła finansowania przyczyniają się do generowania przychodów, pokrywania kosztów i osiągnięcia rentowności.

Należy dążyć do osiągnięcia równowagi między finansowaniem w formie dotacji, które może zapewnić kapitał bezzwrotny, ale może być ograniczone pod względem dostępności, a działaniami generującymi przychody, które wspierają bieżącą działalność i rozwój.



- Rozważ dywersyfikację źródeł finansowania, aby zmniejszyć zależność od pojedynczego darczyńcy, inwestora lub źródła przychodów.
- Zbadaj możliwości połączenia różnych źródeł finansowania, takich jak dotacje, pożyczki, inwestycje kapitałowe, finansowanie współdzielcze lub działania generujące przychody, w celu stworzenia zrównoważonej struktury finansowania.

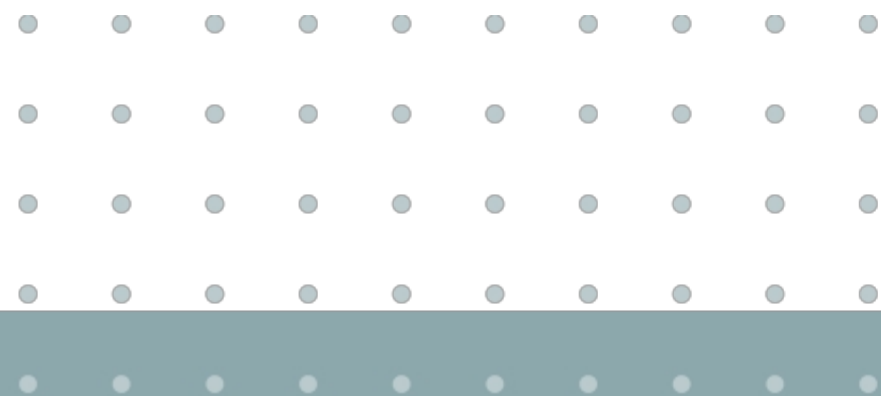


- Zasięgnij porady ekspertów, mentorów, doradców lub konsultantów posiadających doświadczenie w zakresie finansowania przedsiębiorstw społecznych.
- Eksperci mogą zapewnić spostrzeżenia, wskazówki i kontakty z odpowiednimi źródłami finansowania w oparciu o konkretne potrzeby i okoliczności.



Dostosowując decyzje dotyczące finansowania do potrzeb i celów przedsiębiorstwa społecznego, można zidentyfikować najbardziej odpowiednie źródła finansowania, które wspierające jego rozwój, oddziaływanie oraz długoterminową stabilność.





DZIĘKUJEMY

