



Cazul României

Dezvoltând industria investițiilor sociale în Europa Centrală și de Est

De Roxana Damaschin-Țecu și Nicole Etchart

DEZVOLTÂND INDUSTRIA INVESTIȚIILOR SOCIALE ÎN EUROPA CENTRALĂ ȘI DE EST: CAZUL ROMÂNIEI

Această publicație a fost co-finanțată printr-un grant din partea Elveției, prin intermediul Contribuției Elvețiene pentru Uniunea Europeană extinsă.

NESsT mulțumește Programului de Cooperare Elvețiano-Român pentru sprijinul generos în realizarea acestei publicații. NESsT le mulțumește de asemenea antreprenorilor și reprezentanților investitorilor care ne-au împărtășit din experiența lor și ne-au oferit informații pentru această cercetare. Printre aceștia îi amintim pe Adrian Nechita, Alice Stavride, Anca Ghoerghica, Andreea Lorena Urse, Angela Achitei, Corina Cociorva, Doris Stroiescu, Dorota Pieńkowska, Eva Gyorki, Gergo Ivancsics, Grzegorz Czerniawski, Ina Solomon, Michał Radziwiłł, Stefan Ionut Buciuc și Tica Darie. Mulțumiri speciale și pentru Reciproc, pentru că a găzduit ședința foto pentru realizarea imaginii de pe coperta publicației.

Colaboratori: Sonia Oprean, Zoltan Bereczki, Anna Horvath

Design & Layout: Melanie Finke

Traducere: Iuliana Bozkurt

Fotografia de pe copertă: Cristian Țecu

ISBN 978-1-930363-46-5

Copyright ©2016 NESsT

Toate drepturile rezervate

NESsT promovează drepturile sociale, politice, economice și religioase ale tuturor persoanelor și nu discriminează pe motive de vârstă, gen, rasă, naționalitate, dizabilități intelectuale sau fizice, orientare sexuală și opinii sau afiliere politice sau religioase.

A nu se cita, copia, distribui sau multiplica fără permisiune scrisă obținută în prealabil de la NESsT. Dacă doriți să folosiți informații sau să dați exemple din conținutul acestei publicații, vă rugăm să recunoașteți rolul de autor al NESsT.

Această publicație conține informații obținute din surse externe NESsT și opinii bazate pe aceste informații. NESsT se străduiește să ofere informații corecte și opinii documentate, ceea ce nu înseamnă însă că informațiile prezentate și opiniile exprimate în această publicație sunt fără nici o eroare.

4 Prefață

8 Întreprinderea socială în România

14 Finanțarea întreprinderilor sociale pentru un impact maxim

20 Studiu de caz 1: Fundația Kék Madár

27 Extinderea pieței

34 Studiu de caz 2: Charity Bank

48 Concluzii și recomandări

Prefață

CREȘTEREA SECTORULUI ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE ÎN ULTIMII DOUĂZECI DE ANI SE DATOREAZĂ SUCCESULUI ACESTORA ÎN SOLUȚIONAREA PROBLEMELOR ADÂNC ÎNRĂDĂCINATE, DE NATURĂ SOCIALĂ ȘI ECONOMICĂ.

Problemele persistente precum șomajul, sărăcia, excluderea socială, nivelul slab al serviciilor sociale și degradarea mediului— chiar și în economiile de piață emergente, aflate în creștere rapidă — impun adoptarea unor soluții noi, inovatoare. Aceste probleme nu au putut fi combătute nici printr-o abordare bazată exclusiv pe piață, nici printr-una bazată exclusiv pe sectorul public. Prima dintre ele avea tendința de a aborda aceste probleme ca activitate colaterală, ce ține de resortul programelor CSR (de responsabilitate socială a întreprinderilor), în timp ce a doua dintre ele tindea să creeze programe cu un accent prea mare asupra subvenționării serviciilor pentru un număr stabilit de beneficiari, în loc să combată cauzele de bază ale sărăciei și excluderii.

Întreprinderile sociale oferă un răspuns hibrid la aceste probleme sociale complexe. Ele dețin calificările unice care le permit să elimine barierele ce împiedică comunitățile defavorizate, sărace, să aibă acces la locuri de muncă și servicii. Aceste societăți creează locuri de muncă și oportunități de angajare pentru tinerii aflați în situații de risc, pentru femei și persoanele cu dizabilități, oferindu-le instruire profesională teoretică și practică, pregătire pentru locul de muncă și mentoratul necesar pentru a intra pe piața muncii și a avea o carieră pe termen lung, într-un post decent. Ele dezvoltă modele de afaceri care îmbunătățesc calitatea produselor, majorează volumele de vânzări, optimizează procesele de producție și oferă acces pe piață, majorând semnificativ volumul veniturilor înregistrate de micii producători și artizani.

Întreprinderile sociale oferă servicii accesibile, de înaltă calitate, în educație, sănătate, energie regenerabilă, precum și apă și canalizare pentru comunitățile neconectate la rețelele publice de utilități, izolate și adesea invizibile pentru restul societății. Ele aplică tehnologii și scheme inovatoare de plată pentru ca aceste servicii să devină accesibile și sustenabile la final.

În ciuda succesului și a creșterii întreprinderilor sociale în ultimii zece ani și a recunoașterii sporite a importanței lor, din partea sectorului public și privat, există încă foarte puțin capital disponibil pentru ca acestea să poată crește și prospera. Întreprinderile sociale nu au un istoric financiar și nu îndeplinesc criteriile impuse de băncile comerciale și de alte instituții financiare tradiționale. Întreprinderile aflate în stadiile incipiente sunt chiar și mai puțin eligibile din acest punct de vedere, din cauza modelelor lor de afaceri încă în stadiu incipient și a lipsei unui flux consistent de fonduri. Apare astfel nevoia urgentă de a soluționa această lipsă de finanțare și de a dezvolta instrumente financiare concepute pentru a satisface nevoile de capital. Întreprinderile sociale au nevoie de acces la împrumuturi pe termen lung, cu dobândă redusă, pentru a investi în infrastructură și în necesitățile legate de capitalul circulant. Au nevoie de o finanțare compusă dintr-o combinație de capital propriu și capital împrumutat pentru a-și extinde echipele și sistemele operaționale. În lipsa acestor mecanisme, întreprinderile sociale vor continua să se bazeze pe o finanțare sub formă de granturi, inflexibilă și nefiabilă, oferită numai pe bază de proiect, care le va împiedica să se extindă și să-și atingă potențialul maxim.

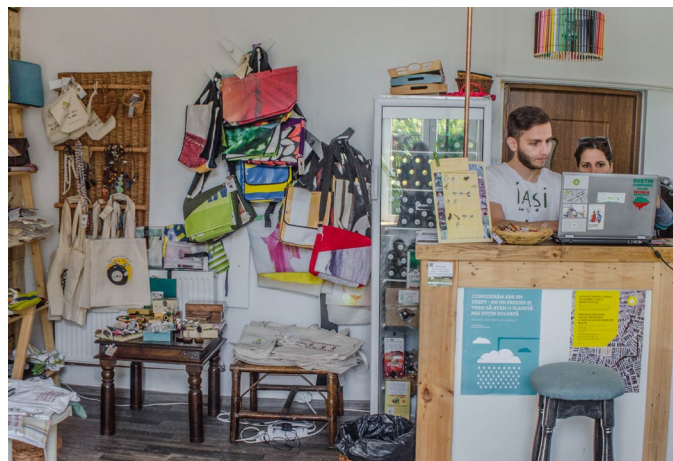
Pentru a înțelege acest fenomen și a putea să dezvolte recomandări aplicabile și realiste pentru obținerea de

¹ Întreprinderile sociale sunt afaceri create pentru a promova un obiectiv social, într-un mod sustenabil din punct de vedere financiar. Ele folosesc soluțiile antreprenoriale pentru a rezolva probleme sociale deosebit de importante, care includ reducerea șomajului și a nivelurilor ridicate ale sărăciei, în special în rândul grupurilor defavorizate. Întreprinderile sociale aplică principii și practici comerciale și își reinvestesc profitul realizat pentru atingerea obiectivelor sociale. Aceste întreprinderi activează într-o varietate de domenii, precum dezvoltarea comunității, crearea de locuri de muncă și de modalități de trai, educație, conservare și protecția mediului, servicii financiare, sănătate și drepturi universale. În plus, ele vizează o gamă largă de comunități marginalizate sau excluse, printre care tinerii și mamele aflate în situații de risc, comunitățile etnice, persoanele cu dizabilități, micii producători și artizani, migranții și refugiații și comunitățile cu venituri mici, în ansamblul lor.

capital de către întreprinderile sociale, NESsT și-a propus să deruleze un studiu regional care să evalueze starea finanțării întreprinderilor sociale în România și în Europa Centrală și de Est (ECE). Obiectivele acestei cercetări au fost următoarele: (1) evaluarea produselor de creditare pe care le au la dispoziție la ora actuală întreprinderile sociale din România și ECE și capacitatea acestora de a satisface necesitățile investiționale ale întreprinderilor sociale din regiune; (2) emiterea de recomandări privind noi împrumuturi și alte tipuri de instrumente de investiții de care au nevoie aceste întreprinderi sociale pentru a se alinia celor mai recente tendințe de la nivel mondial; și (3) identificarea parteneriatelor și îndemnul la acțiune necesare pentru implementarea acestor recomandări.

Metodologie

NESsT a colaborat cu diverși parteneri interesați pentru derularea acestui studiu—întreprinderi sociale, donatori, investitori, companii și guverne—organizând o serie de interviuri pentru a cartografia sistemul, a descoperi cele mai bune practici și a comunica aspectele reținute și pentru a documenta concluziile și recomandările. Echipa NESsT a creat un cadru detaliat de cercetare, subliniind criteriile esențiale ce trebuie luate în considerare la analizarea produselor de creditare. Aceste criterii au ajutat la evaluarea produselor de creditare care sunt disponibile și a celor care ar trebui dezvoltate. NESsT a analizat informațiile generale despre produse, etapa în care sunt folosite, principalele instituții care le oferă, zona geografică căreia îi sunt destinate, procesele lor de analiză și diagnostic și sprijinul oferit entităților împrumutate, precum monitorizare și servicii post-investiție. NESsT a evaluat de asemenea principalele criterii investiționale impuse de aceste entități, care includ rata dobânzii, perioada de creditare, precum și așteptările



Întreprinderile sociale, cum e și Mai Bine din Iași, România, dezvoltă modele inovatoare care ajută la rezolvarea problemelor sociale complexe din comunitățile lor locale, inclusiv șomajul și excluziunea socială.

de natură socială și cele privind randamentul financiar. Din perspectiva cererii, NESsT a evaluat nevoia de finanțare prin împrumut în rândul întreprinderilor sociale, sumele, utilizarea lor, condițiile preferate și atitudinile generale în privința acestui instrument.

Constatările obținute în urma acestor cercetări indică faptul că există o nevoie imensă de extindere a produselor de creditare existente deja în regiune, prin crearea de instrumente care să răspundă nevoilor întreprinderilor sociale. Ele au evidențiat de asemenea că a sosit momentul ca acest lucru să aibă loc, deoarece diferiții parteneri interesați și-au exprimat interesul de a colabora, de a implementa recomandările studiului, de a exploata angajamentul Uniunii Europene (UE) în acest domeniu și, de asemenea, de a învăța din cele mai bune practici de

la nivel global. Studiul indică oportunitatea extraordinară existentă la momentul actual în direcția colaborării pentru a le oferi întreprinderilor sociale acces la cele mai adecvate instrumente financiare necesare pentru a-și dezvolta activitatea și, în ultimă instanță, impactul lor asupra sistemului.

Despre NESsT

NESsT activează de 20 de ani în domeniul creării și al punerii la dispoziție a unor locuri de muncă decente, care să îi ajute pe oamenii din țările emergente să iasă din sărăcie. NESsT își realizează misiunea prin strângerea de capital filantropic pentru a-l investi în dezvoltarea de întreprinderi sociale ce creează oportunități de angajare și de obținere a unui venit viabil pentru cele mai sărace comunități care se confruntă cu izolare, discriminare, lipsa competențelor profesionale și un nivel educațional scăzut.

NESsT folosește o abordare de investiție angajată pentru a accelera creșterea întreprinderilor sociale care oferă acces la un loc de muncă decent. La selectarea acestor întreprinderi, NESsT pune mai puțin accentul pe forma de organizare a întreprinderii—non-profit, cooperativă, societate comercială, axându-se în schimb pe scopul sau obiectivul acesteia ca fiind cel mai important element. Cu alte cuvinte, întreprinderea socială aplică în realitate ceea ce susține? Încearcă ea să echilibreze considerentele sociale, financiare și de mediu în activitatea sa curentă, de fiecare zi, pentru a soluționa o problemă socială deosebit de importantă? Elaborarea unei definiții ample precum aceasta este deosebit de utilă în țările emergente, unde sectorul este încă foarte redus, deoarece îi oferă acestui sector un spațiu de dezvoltare și include multe tipuri diferite de întreprinderi, în măsura în care obiectivul lor

principal este generarea unui impact social prin aplicarea unui model de afaceri sustenabil.

Odată ce NESsT și-a finalizat raportul de diagnostic și analiză, invită întreprinderile sociale să se alătore portofoliului său. Angajându-se față de aceste întreprinderi timp de cinci până la șapte ani, NESsT le susține în tranziția dificilă de la start-up la o întreprindere în toată puterea cuvântului. În această perioadă, NESsT oferă mai multe investiții de capital rambursabile din momentul în care beneficiarul înregistrează venituri și pune în legătură întreprinderile cu alți co-investitori. Echipa sa oferă de asemenea asistență individuală pentru dezvoltarea afacerii, pentru a ajuta la consolidarea și extinderea activității și aplică experiența a peste 200 de mentori care oferă asistență specializată. NESsT contribuie la consolidarea ecosistemului, colaborând cu alți parteneri interesați pentru a se asigura că entitățile ce beneficiază de subvenții și antreprenorii pe care îi susțin sunt dotate cu instrumentele și resursele necesare pentru a se dezvolta și a-și maximiza impactul.

Până la ora actuală, NESsT a instruit peste 2300 de persoane din întreprinderi sociale din România. A invitat 21 de întreprinderi sociale să se alătore portofoliului său, oferindu-le o perioadă medie de sprijin de patru ani și investind peste 1 milion USD în consolidarea capacității și în finanțarea directă. Aproape 1700 de persoane marginalizate au obținut un loc de muncă sau oportunități de venit și aproape 20 000 și-au îmbunătățit calitatea sprijinului primit.

IMPACTUL GLOBAL AL NESsT PÂNĂ ÎN PREZENT

Încă din 1997, NESsT investește în și sprijină dezvoltarea întreprinderilor sociale din țările cu piețe emergente



167

de întreprinderi
sociale
susținute



11.5 milioane USD

investite



Peste 31.000
de oportunități
economice create
din 2008



Peste 509.000
de vieți îmbunătățite



44%

dintre întreprinderile sociale
ating pragul de rentabilitate
până în cel de-al 2-lea an
în care se află în
portofoliul NESsT



19%

creștere a veniturilor
întreprinderilor sociale aflate
în portofoliul NESsT în 2015

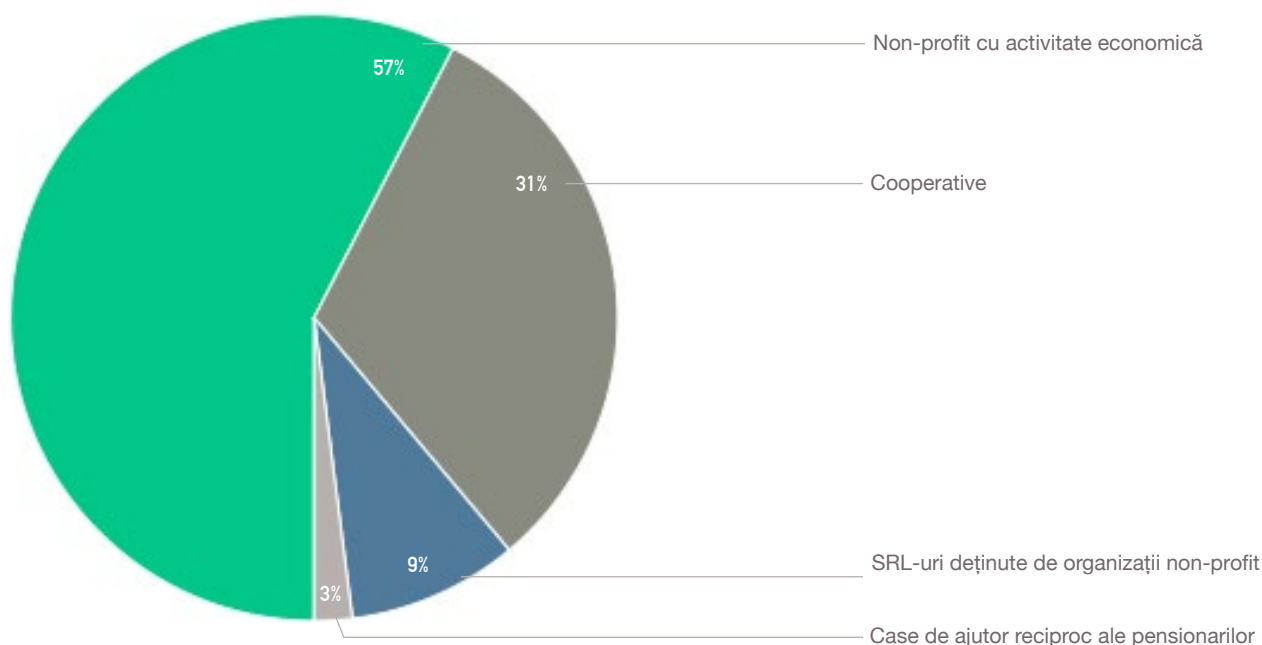
Întreprinderea socială în România

Conform Eurostat, România se află printre statele europene care înregistrează cel mai mare nivel al sărăciei, 39,5% din populație fiind supusă riscului de excludere socială în 2014, iar 25,4% riscului de sărăcie. Din cauza procentului ridicat de șomeri în rândul tinerilor (21,7%), a procentului de tineri care nici nu sunt încadrați profesional și nici nu urmează un program de educație sau formare (NEET) (18,1%) semnificativ mai mare decât media celor 28 de state membre UE (12%) și a numărului în creștere al populației îmbătrânite (17% din populație are peste 65 de ani), cel mai probabil România se va confrunta cu probleme sociale mai profunde și cu inegalități mai mari în anii ce vor veni.

România este țara din UE cu cel mai scăzut nivel al accesului la servicii financiare, numai 60% din populație având un cont bancar (35% în zonele rurale), comparativ cu zona euro, unde media este de aproape 95%.² Același lucru este adevărat și în cazul întreprinderilor sociale—sub 2% au accesat sprijin financiar în 2015.³

Unul dintre cele mai complete rapoarte care oferă date statistice relevante este Atlasul economiei sociale,⁴ publicat în 2014 de Institutul de Economie Socială (Social Economy Institute). Atlasul confirmă datele privind numărul de întreprinderi sociale care a fost comunicat în 2012 de Institutul Național de Statistică.

Tabelul 1: Organizații de economie socială în România



Sursă: Atlasul Economiei Sociale, România 2014.

² Demirguc-Kunt, Klapper, Singer și Van Oudheusden, “Baza de date globală cu privire la incluziune financiară, 2014: Măsurarea incluziunii financiare în jurul lumii.”

³ Ministerul Fondurilor Europene, “Evaluarea ex-ante a instrumentelor financiare pentru IMM-uri pentru perioada de programare 2014-2020.”

⁴ Barna, *Atlasul economiei sociale, România 2014*.

91% dintre angajații întreprinderilor sociale lucrează cu normă întreagă; organizațiile au între 1 și 60 de angajați, cu o medie de 9 angajați/întreprindere. Din punct de vedere al veniturilor, discrepanțele sunt și mai mari—venitul anual mediu este de 420 000 de euro, cel mai mare venit fiind de 4,7 milioane de euro și cel mai scăzut de 1200 de euro. Mai mult de jumătate au declarat că au înregistrat profituri, deși adesea întreprinderile sociale înregistrează granturile, donațiile și subvențiile la categoria venituri. Din acest motiv este dificil să estimăm în ce măsură acestea sunt într-adevăr profituri economice, provenite exclusiv din vânzări.

Până de curând nu a existat o definiție clară a întreprinderii sociale în România. Acest lucru s-a schimbat atunci când noua lege care reglementa economia socială a prevăzut o definiție și a oferit o percepție comună asupra conceptului. Acest lucru reprezintă un important pas înainte, în condițiile în care, în trecut, lipsa unui cadru juridic și de reglementare clar a fost invocată adesea ca fiind o provocare importantă de către majoritatea factorilor interesați din sector.

Legea menționată mai sus, nr. 219/2015, precum și normele aferente se aplică unor domenii esențiale:

- definește economia socială și clarifică două concepte—întreprinderea socială și întreprinderea socială de inserție. În măsura în care este autorizată ca atare de către agențiile locale de ocupare a forței de muncă, orice persoană juridică poate fi întreprindere socială. Pentru a fi autorizată, o întreprindere socială trebuie să respecte:
 - o serie de principii (o persoană juridică independentă, acordându-se prioritate misiunii sociale și nu profitului, responsabilității comune, alinierii cu interesele comunităților locale, controlului democratic, alocării profiturilor pentru misiunile sociale, asocierii voluntare și libere) și
 - criterii juridice (impuse de societate sau de

comunitate; cel puțin 90% din profit trebuie să fie alocat scopului social; în urma lichidării, bunurile rămase trebuie transmise către o altă întreprindere socială; niveluri de salarizare echitabile în rândul angajaților, între care nu pot exista diferențe care să depășească raportul de 1 la 8). Întreprinderile sociale pot avea o formă de organizare lucrativă sau non-profit.

- instituie un proces de certificare bazată pe marca socială, valabilă între 3 și 5 ani, care se aplică asupra produselor și serviciilor întreprinderilor. De asemenea, instituie Registrul unic de evidență a întreprinderilor sociale, care are scopul de colectare de date și realizare de statistici, oferind de asemenea acces la acestea. Marca generează o serie de obligații pentru întreprinderile sociale, solicitându-le să transmită rapoarte financiare, juridice și privind impactul social. De asemenea, sunt supuse controalelor anuale prin care se evaluează dacă întreprinderea socială respectă criteriile necesare pentru a-și menține marca. Întreprinderile sociale care angajează în proporție de cel puțin 30% persoane marginalizate, definite deja prin noua lege, îi pot solicita marca socială compartimentului dedicat economiei sociale—o structură din cadrul agenției locale de ocupare a forței de muncă. Marca socială, valabilă timp de trei ani, este diferită de marca întreprinderii sociale și are scopul de a sublinia aspectul legat de generarea de locuri de muncă al impactului. A se vedea caseta 1 (pagina 10) pentru perspectiva NESsT cu privire la mărcile sociale.
- menționează mecanismele de stat disponibile pentru stimularea și susținerea dezvoltării întreprinderilor sociale (stimulente fiscale, dreptul de a utiliza spații și/sau terenuri aflate în domeniul public, susținere în promovarea produselor/serviciilor, mecanisme de ajutor de stat, consiliere din partea agențiilor publice).

CASETA 1: POZIȚIA NESsT PRIVIND MĂRCILE ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE

NESsT consideră că legislația care simplifică înființarea, implementarea și raportarea activității întreprinderilor sociale le-ar putea sprijini semnificativ creșterea. Unele țări din Europa încep să implementeze certificarea „B Corp” (sau „B Lab”), un proces de certificare care le oferă recunoaștere entităților axate pe impactul social și de mediu. Certificarea întreprinderilor sociale le-ar putea poziționa într-o situație favorabilă obținerii de finanțare și, de asemenea, le-ar putea face eligibile pentru contracte de achiziții publice. În opinia NESsT, acest lucru trebuie să fie unul dintre principalele obiective ale mărcii. Totuși, chiar dacă mărcile pot fi foarte utile pentru sporirea vizibilității și pentru promovarea conceptului, mărcile trebuie să fie solicitate și apreciate de către clienți. Această conștientizare a clientului pare a nu exista încă în majoritatea țărilor europene (cu siguranță nu în ECE), prin urmare obținerea mărcii poate să nu aducă avantaje și diferențiere pe piață. În plus, existența a două mărci — a întreprinderii sociale și cea socială — pot genera confuzie în rândul specialiștilor și al publicului general. De asemenea, legătura dintre marcă și definiție trebuie făcută cu grijă, astfel cum este cazul acum în România, deoarece nu este dorit ca în etapele timpurii ale dezvoltării sectorului acesta să se reducă doar la acele organizații care au obținut marca. Marcarea aduce în discuție problema majoră a impactului social, de vreme ce acordarea mărcii depinde de capacitatea întreprinderii sociale candidate de a demonstra impactul social. Acesta este un subiect de dezbatere în domeniu: ce anume se consideră că reprezintă un impact social, ce indicatori să se folosească și cum să se monitorizeze impactul respectiv. Deseori, impactul materializează numai pe termen lung, deci ar putea fi foarte greu să se stabilească de la început conformitatea. Dacă obținerea unei mărci este legată de realizarea unui impact social, atunci vor fi suficiente rezultatele pe termen mai scurt. Există o tendință globală de standardizare a procedurilor de măsurare și raportare a impactului. Întreprinderile sociale și investitorii sociali caută indicatori și formate de raportare comune, pentru a înțelege mai bine performanța și impactul și pentru a putea efectua comparații. Aceste eforturi de standardizare pot ajuta la conștientizare și o înțelegere sporită, însă trebuie tratate cu atenție, pentru a nu omogeniza un sector foarte divers. Probabil că o marcă de tip „asigurarea calității”

(în funcție de performanța în activitate și de standardele privind impactul social), pe care întreprinderile sociale o pot solicita voluntar, poate fi utilă pentru dezvoltarea viitoare a domeniului și pentru a le oferi întreprinderilor sociale o mai mare credibilitate în raport cu finanțatorii și cu clienții. Agențiile guvernamentale din domeniul achizițiilor publice pot folosi atribuțiile lor pentru a include întreprinderile sociale și pentru a institui sau subvenționa mecanisme de finanțare destinate lor. La ora actuală există puține întreprinderi sociale care pot participa la achiziții publice, deoarece autoritățile publice nu sunt clienți de încredere și adesea nu dispun de procedurile care ar deschide procesele de licitare și pentru întreprinderile sociale. Așadar, în acest sens, efortul de marcă ar putea fi consolidat prin reformarea procedurilor de achiziții publice, care ar putea în viitor să acorde preferință întreprinderilor sociale deținătoare de mărci, din anumite domenii. Mulți sunt de părere că includerea întreprinderilor sociale și utilizarea universală a noilor proceduri la nivelul întregii Europe va fi o prioritate pe agenda Comisiei Europene, deoarece aceasta consideră că piața sectorului public reprezintă o oportunitate de dezvoltare pentru întreprinderile sociale. Suedia și Belgia acordă preferință întreprinderilor sociale în anumite situații de contractare publică. În aceste state li se rezervă anumite contracte, se ia în considerare impactul social atunci când se selectează participanții la licitație sau se încurajează întreprinderile sociale să creeze parteneriate cu alți ofertanți, ceea ce le facilitează accesul la contractele publice. În Ungaria, spre exemplu, reglementările impun evaluarea impactului social atunci când se achiziționează servicii sau produse pentru sectorul public, însă inițiativa eșuează încă din faza de implementare, deoarece aceste considerente nu apar de fapt în anunțurile de licitație. Prin urmare, reformarea achizițiilor publice (la nivel de reglementări, dar și de implementare) este o măsură extrem de importantă. Statele trebuie să înțeleagă și să exploateze mai bine posibilitățile actuale existente. . Întreprinderile sociale suferă din cauza faptului că autoritățile locale manifestă o lipsă de preocupare cu privire la îndrumările existente privind achizițiile, aplicabile la nivelul UE, iar acesta este unul dintre motivele pentru care implementarea a rămas în urmă.

Sursă: Etchart și Comolli, *Social Enterprise in Emerging Market Countries: No Free Ride*, (*Întreprinderea socială în țările emergente: nimic nu este gratis*).

În 2015, NESsT a publicat un Raport privind România pe baza rezultatelor obținute în urma unui studiu amplu, derulat în cadrul unui proiect internațional reprezentativ de cercetare multidisciplinară, axată pe metode multiple, privind întreprinderile sociale, proiect ce a fost finanțat de Comisia Europeană (SEFORIS). Raportul prezintă constatările referitoare la situația antreprenoriatului social din țară.

Așa cum se descrie în raport,⁵ Fondul Social European a avut un impact semnificativ asupra dezvoltării întreprinderilor sociale în România. Disponibilitatea granturilor generoase din partea UE a motivat numeroase organizații non-profit să dezvolte proiecte de economie socială și să creeze—nu să dezvolte—întreprinderi sociale. Din nefericire, marea parte a finanțării UE generează o proliferare a proiectelor care promovează conceptul de întreprindere socială prin activități precum crearea de site-uri web, centre de resurse fizice sau online, conferințe specifice anumitor domenii și campanii de informare. În ceea ce privește stimularea strictă a întreprinderilor sociale, modul în care finanțarea este structurată nu le permite acestora să facă față unui proces de validare a modelului de afaceri care să conducă la creștere și sustenabilitate. Finanțarea se concentrează asupra creării de locuri de muncă pe termen scurt și asupra altor activități pe termen scurt (de ex. seminarii) pe durata perioadei ciclului de finanțare, însă nu asupra tipului de investiții pe termen lung de care au nevoie întreprinderile sociale pentru a-și consolida operațiunile de marketing, vânzări, resurse umane și operațiunile de ansamblu. Finanțarea UE nu oferă nici acel tip de finanțare rambursabilă din momentul în care beneficiarul înregistrează venituri, care le-ar permite acestor întreprinderi să se dezvolte. Caseta 2 (pagina 11) prezintă un rezumat al motivelor pentru care finanțarea

CASETA 2: COMPROMISURILE DINTRE REGLEMENTĂRI ȘI STIMULAREA ÎNTREPRINDERII SOCIALE

Cazul politicilor UE

1. Disponibile numai pentru organizațiile mai mari și mai puternice;
2. Au aversiune la risc deși, în același timp, nu solicită un plan de afaceri solid, care ar putea atenua riscurile;
3. Oferă stimulente false și încurajează gândirea pe termen scurt, limitată la proiecte, care nu conduce la sustenabilitatea activităților întreprinderii;
4. Accent pe atingerea obiectivelor administrative și nu pe obținerea unui impact social;
5. Selecție inadecvată a solicitanților, ceea ce conduce la acordarea de fonduri către organizații fără experiență sau consistență, ceea ce afectează pe termen lung creșterea sectorului;
6. Oferă o finanțare insuficientă sau chiar inexistentă pentru susținerea organizațiilor și a altor intermediari dedicați construirii acestui sector; nu se construiesc capacități pe termen lung și nici nu se oferă asistență tehnică.
7. Solicită co-finanțare, care nu este oferită sau este întârziată la nivel național;
8. Cereri de ofertă suspendate adesea la nivel național, iar alocarea fondurilor înregistrează întârzieri, ceea ce cauzează probleme cu fluxul de fonduri și chiar falimentul.

Sursă: Varga și Etchart, “Trade-Offs Between Regulation and Fostering Social Enterprise: the Case of EU Policies, (Compromisurile dintre reglementări și stimularea întreprinderii sociale: cazul politicilor UE).”

5 Etchart, Iancu, Rosandic, Mocanu and Paclea, “Situația antreprenoriatului social în România, raport de țară SEFORIS.”

UE nu conduce la o întreprindere socială și un impact sustenabil.

Majoritatea rezultatelor studiului din 2015 continuă să rămână valabile și astăzi:

1. În ciuda informărilor realizate, sectorul se află încă într-un stadiu incipient de dezvoltare;
2. datele statistice obiective, corecte și actuale privind numărul de întreprinderi sociale, numărul locurilor de muncă create și menținute, precum și impactul de mediu, sunt dificil de obținut;
3. creșterea numărului de programe de formare relevante destinate antreprenorilor sociali;
4. principalele provocări sunt: (i) accesul la finanțare, (ii) accesul la piețe (acestea sunt mici și fragmentate, cu capacități de comercializare limitate), (iii) accesul la angajați cu pregătire adecvată, (iv) un mediu cu aversiune la risc, cu toleranță limitată la eșec, ceea ce face ca întreprinderea socială să suporte și să gestioneze singură costurile excesive de inovare, precum și cele legate de generarea și pilotarea de noi idei sau produse. În lipsa resurselor proprii, numeroși potențiali antreprenori renunță pur și simplu.
5. monitorizarea impactului pare a fi percepută numai ca o solicitare externă și numărul de persoane angajate este, de obicei, indicatorul cel mai utilizat.
6. ecosistem complex, cu o multitudine de părți interesate:
 - factorii de decizie politică: Ministerul Muncii, Familiei, Protecției Sociale și Persoanelor Vârstnice - Direcția Programe Incluziune Socială, Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă, Ministerul Economiei, Comerțului și Relațiilor cu Mediul de Afaceri, Ministerul

Agriculturii și Dezvoltării Rurale, Ministerul Justiției, Oficiul Național al Registrului Comerțului etc.

- instituțiile publice care implementează politici, precum certificarea și acordarea mărcii întreprinderii sociale (anume agenții locale ale forței de muncă, cu departamente speciale pentru întreprinderile sociale)
- structurile private: Camera de Comerț și Industrie a României, organizații comerciale, asociații profesionale
- organizații de sprijin (precum incubatoarele, acceleratoarele, poli de consolidare a capacităților, platforme online—mentori, schimburi de idei, partajarea bunelor practici)
- rețele de sprijinire a întreprinderilor sociale (de ex. Institutul de Economie Socială)
- universități și organizații de cercetare
- investitori sociali și intermediari în finanțări sociale
- consumatori
- parteneri de afaceri
- constituenți

Totuși, sunt și vești încurajatoare: în anul 2016 s-a remarcat în România un efort de colaborare puternic și evident, pentru a dirija utilizarea fondurilor în direcția generării unui impact real. Aceste eforturi au implicat o varietate de instituții (de ex. Ministerul Fondurilor Europene, Ministerul Muncii, Familiei, Protecției Sociale și Persoanelor Vârstnice, întreprinderi sociale, intermediari), care și-au aliniat prioritățile pentru a răspunde problemelor legate de sărăcie și excluziune din țară.

În același timp, antreprenoriatul social a început să ia amploare în România. NESsT a fost martor acestui lucru prin prisma experienței sale, în condițiile în care un număr

din ce în ce mai mare de solicitanți erau interesați să se alăture portofoliului său. De la un an la altul, antreprenorii își înțeleg tot mai bine piața și dezvoltă modelele de business to mai puternice.

Există de asemenea mai multe organizații (anume fundații, instituții financiare—cu programe CSR, intermediari, incubatoare etc.) care le oferă sprijin acestor întreprinderi. În România, entități private importante au decis să finanțeze economia socială și întreprinderile sociale, printre acestea numărându-se OMV Petrom cu programul său „Fabricat în Țara lui Andrei”, Fundația Româno-Americană, Fundația Citi/Citi Bank, Banca Comercială Română, Unicredit Țiriac Bank, Fundația Soros, Potsieu.ro—o nouă platformă de finanțare obținută de la membrii comunității, Fundația Velux, Fundația Erste care încurajează antreprenoriatul social în rândul studenților, Programul de Cooperare Elvețiano-Român și Mecanismul financiar din Spațiul Economic European, ambele gestionate de Fundația pentru Dezvoltarea Societății Civile, cererea de propuneri de proiecte „Orizont 2020”, cererile de propuneri „Erasmus+” și alte granturi acordate de Comisia Europeană. Cu toate că acest angajament crescând al sectorului privat cu privire la schimbarea socială este un trend pozitiv, este în continuare de acordarea unei atenții mai puternice impactului pe termen lung. A se vedea caseta 3 (pagina 13) pentru mai multe detalii.

CASETA 3: RESPONSABILITATEA SOCIALĂ A ÎNTEPRINDERILOR ÎN RAPORT CU INVESTIȚIILE SOCIALE

Conceptul de responsabilitate socială corporatistă (CSR) a evoluat în ultimii zece ani, iar companiile mai avansate încep să considere că filantropia și activitățile CSR sunt oarecum depășite și axate mai mult pe marketing decât pe un impact social sustenabil. Companiile încep din ce în ce mai mult să îmbrățișeze conceptul de „investiție socială”, începând să analizeze modul în care pot încorpora impactul social și de mediu în activitatea lor de bază și de investiții.

În ciuda acestei tendințe globale, corporațiile din România (și din ECE în general) continuă să își deruleze eforturile filantropice și de CSR din cadrul departamentelor lor de marketing, relații publice și afaceri comunitar. Aceasta înseamnă că ele sunt considerate un cost operațional și că valoarea finanțării și „randamentul anticipat” sunt dictate doar de considerente de marketing și afaceri publice. În același timp, deoarece conceptul de investiție socială a devenit „la modă”, numeroase corporații au început să utilizeze termenul în mod alternativ celui de CSR. Acest lucru creează confuzii, deoarece ascunde adevăratele caracteristici ale investițiilor sociale și lasă nevoi reale nesatisfăcute. CSR este adesea pe termen scurt și are la bază finanțare ad hoc, care poate fi combinată cu un angajament voluntar din partea angajaților corporației. Este oferit rareori într-un mod care asigură angajament și sustenabilitate pe termen lung, fiind de obicei colateral campaniilor anuale sau programelor care atrag vizibilitate și au un impact de marketing semnificativ. Investițiile sociale implică însă realizarea de investiții în întreprinderi sociale sau în alte tipuri de organizații în schimbul unui randament social măsurabil, iar, dacă modelul de afaceri permite, și al unui randament financiar modest. Aceste investiții sunt pe termen lung, vizează să creeze o activitate sustenabilă și împart riscul cu beneficiarul investiției. În urma investițiilor sociale nu se așteaptă un avantaj de marketing sau de reputație. CSR și investițiile sociale joacă amândouă un rol semnificativ în susținerea și finanțarea eforturilor de soluționare a problemelor sociale, însă trebuie să reținem faptul că acestea sunt diferite ca model și abordare a rezolvării de probleme sociale și, prin urmare, nu ar trebui folosite alternativ.

Sursă: NESsT, 2016.

Finanțarea întreprinderilor sociale pentru un impact maxim

PENTRU A SE PUTEA DEZVOLTA, ÎNTEPRINDERILE SOCIALE AU NEVOIE DE CAPITAL. TIPUL ȘI NIVELUL CAPITALULUI SUNT STRÂNS LEGATE DE ETAPA DE DEZVOLTARE A ACESTOR ÎNTEPRINDERI.

Pe baza modelului „de la demarare la dezvoltare”, acceptat la nivel extins, al dezvoltării întreprinderii sociale (a se vedea figura 1 de la pagina 15), întreprinderile trec de la etapa demarării/ideii/lansării/anterioară obținerii de venituri la etapa validării/ulterioară obținerii de venit/apropiată de atingerea pragului de rentabilitate, apoi la etapa pregătirii pentru extindere/atingerii pragului de rentabilitate/sustenabilității/însă nu încă la etapa de creștere și, în fine, la etapa de extindere. Parcurgerea acestor etape poate dura între 5 și 10 ani; și fiecare etapă impune concentrarea asupra unei serii diferite de obiective care trebuie neapărat atinse înainte de a se trece la următoarea etapă. Întreprinderile sociale de succes care ating amploarea vizată sunt cele care sunt conduse de echipe de antreprenori care dețin competențele de bază necesare la fiecare etapă sau care realizează faptul că trebuie să atragă persoane care stăpânesc aceste competențe. Ele sunt cele care pot să își pună pe piață produsele și serviciile de calitate înaltă la prețul corect, la structura corectă cost/venit. Și ele sunt de asemenea cele care pot folosi în avantajul lor rețelele și nevoile de finanțare în fiecare etapă de dezvoltare.

În etapa de demarare, întreprinderile sociale au nevoie de granturi care să le permită antreprenorilor să planifice și să își demareze afacerea. Aceste fonduri provin în principal din surse publice, din granturi private sau din donații oferite de prieteni și familie. În etapele de validare și de pregătire pentru extindere, capitalul rambursabil în momentul⁶ atingerii rentabilității continuă să fie foarte important. În multe cazuri, întreprinderile nu au atins încă

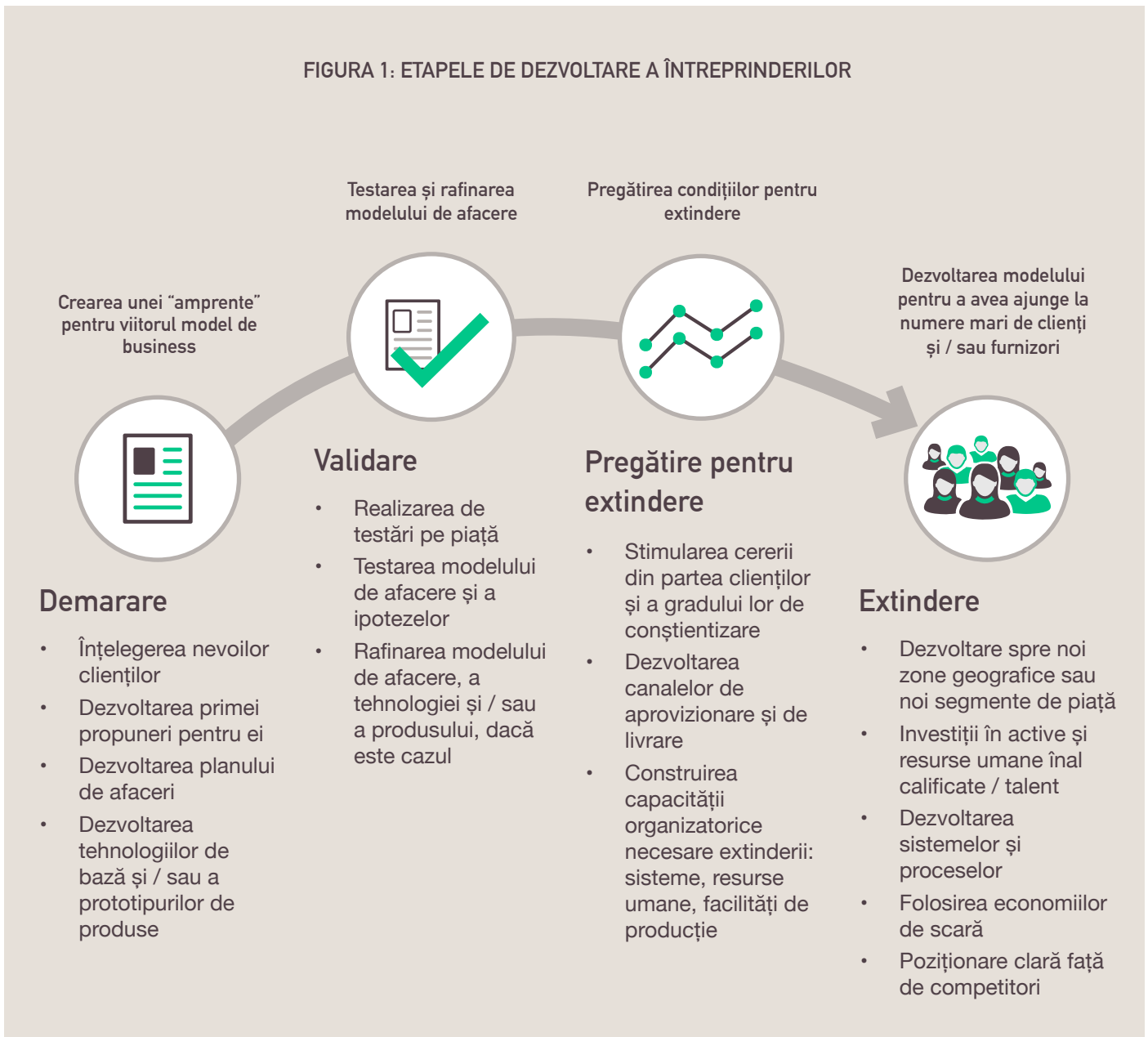
pragul de rentabilitate și nu se află în situația în care pot contracta un credit și nici nu au strategii clare de retragere care să le permită să ofere participațiuni la capitalul propriu. În aceste cazuri, donațiile și/sau împrumuturile pe termen lung, cu dobândă scăzută, a căror rambursare depinde de atingerea indicatorilor de performanță, sunt instrumente foarte eficiente și valoroase pentru dezvoltarea acestor întreprinderi. În etapele cele mai avansate, întreprinderile se găsesc de obicei într-o situație în care pot avea acces la tipuri de finanțare mai comerciale. De asemenea, instrumentul folosit în fiecare etapă a dezvoltării întreprinderii este legat de nivelurile de finanțare necesare. În etapa de demarare și validare, nivelurile tind să fie între 25 000 și 300 000, în timp ce în etapa de pregătire pentru extindere și extinderea propriu-zisă, nivelurile depășesc 300 000, ajungând la peste un milion. Figura 2 (a se vedea pagina xxx) ilustrează instrumentele combinate adecvate pentru etapa de creștere a întreprinderii și pentru nivelul de finanțare necesar.

Instrumente financiare mixte pentru întreprinderile sociale și modelele hibride

Pentru a răspunde la finanțarea diversă de care au nevoie întreprinderile sociale și alte tipuri de modele hibride, în ultimii 25 de ani, cu precădere în ultimul deceniu, a apărut o serie întregă de instrumente de finanțare. Aceste instrumente inovatoare sunt adesea sprijinite de donatori și investitori concentrați pe aspecte sociale (atât privați, cât și publici), sunt pilotate și validate, înainte de a fi introduse pe piață pe o scară mai largă. Piețele mai avansate folosesc activ multe dintre aceste instrumente, în timp ce piețele emergente și cele frontaliere, precum cele din Europa Centrală și de Est, le adoptă mai lent. Va urma o listă cuprinzătoare care conține aceste instrumente, scopul lor și modul în care sunt finanțate.

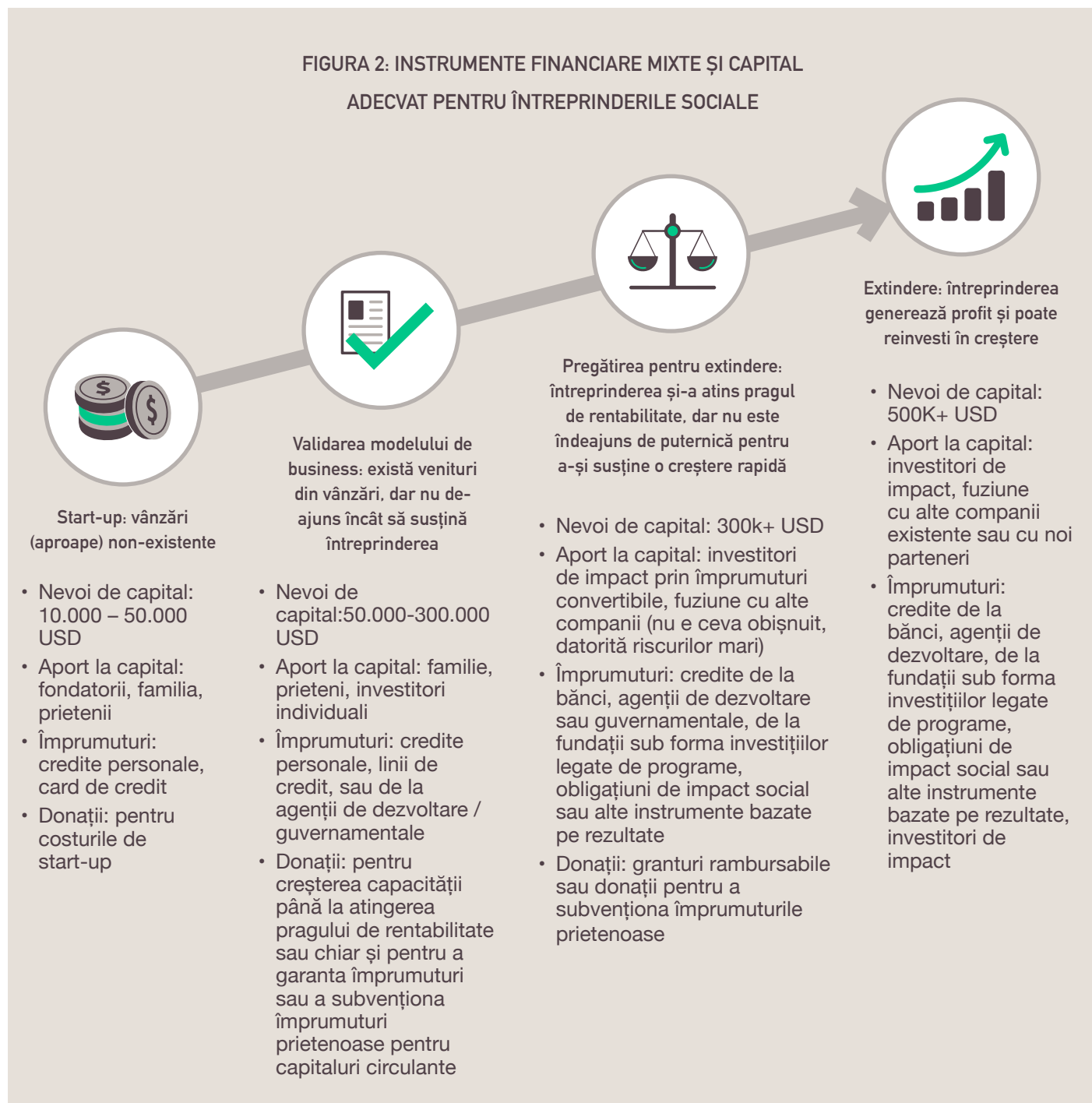
⁶ Capitalul rambursabil în momentul atingerii rentabilității se referă în principal la capitalul împrumutat, care are condiții de acordare mai favorabile, ce includ rate mai scăzute ale dobânzii și perioade de rambursare mai îndelungate. Acest tip de capital îi oferă întreprinderii mai mult timp pentru a realiza o creștere susținută până în momentul în care este pregătită pentru a contracta o finanțare comercială. Capitalul este cel care sprijină financiar întreprinderile în timpul procesului de consolidare a acestora și adesea provine din surse filantropice.

FIGURA 1: ETAPELE DE DEZVOLTARE A ÎNTREPRINDERILOR



Sursă: Koh, Karamchandani și Katz, *De la demarare la extindere: rolul filantropiei în investițiile de impact.*

FIGURA 2: INSTRUMENTE FINANCIARE MIXTE ȘI CAPITAL ADECVAT PENTRU ÎNTEPRINDERILE SOCIALE



Sursă: Adaptare din *Setul de instrumente de dezvoltare a întreprinderii și Întreprinderile sociale în țările cu piețe emergente: călătoria nu e gratuită*

Granturi nerecuperabile

Subvențiile care pot fi folosite într-o gamă largă de scopuri: consolidarea capacității, infrastructură organizațională, planificarea afacerii, investiții în active durabile—în principal imobiliare, inovare și cercetare, sunt acordate într-o serie întreagă de condiții: granturi nerestricționate, granturi corelate, granturi tip provocare și granturi de demarare. Ele sunt oferite de guvernele naționale și locale, de organizațiile internaționale și regionale, de fundații, trusturi și corporații. Donatorii se așteaptă doar la un randament sub forma impactului. Ele sunt folosite de obicei în etapa de demarare, înainte ca o întreprindere socială să devină pregătită pentru investiții,⁷ deoarece nu comportă așteptări legate de rata dobânzii sau randament și tind să fie competitive, acordate pe baza unei propuneri convingătoare, care trebuie:

- să demonstreze necesitatea proiectului;
- să arate că proiectul este bine planificat și bugetat în mod adecvat;
- să dovedească faptul că managementul este bun;
- să ilustreze în ce mod proiectul va genera o schimbare.

Granturi recuperabile

Includ acordul de a trata investiția ca grant, dacă eșuează. Dacă este încununată de succes, grantul trebuie rambursat, pe baza unor indicatori de performanță acceptați de către ambele părți. Aceasta permite reciclarea capitalului investit de la întreprinderile de succes, cu accent pe crearea de plus-valoare socială. Sunt folosite pentru finanțarea activităților cu risc mai ridicat, unde generarea de venituri și rambursarea nu sunt foarte certe, mai ales la începutul etapei de creștere, atunci când rezultatele timpurii sunt deja vizibile. Sunt de asemenea folosite în regiunile cu riscuri valutare sau cu alte riscuri macroeconomice sau

politice ridicate și sunt utile pentru testarea fezabilității afacerii, pentru a atrage eventual un capital suplimentar și pentru a dezvolta disciplina de piață în cadrul întreprinderii sociale.

Investiții conexe programului (ICP-uri)

Acest concept a fost creat de Fundația Ford în 1968. ICP-urile sunt investiții realizate de fundații pentru susținerea activităților care implică un potențial randament al capitalului într-o perioadă de timp stabilită. ICP-urile includ metode de finanțare asociate în mod obișnuit cu băncile sau alți investitori privați, precum împrumuturi, garanții ale împrumuturilor, depozite conexe și chiar și investiții în capitalul propriu. ICP-urile sunt realizate cunoscându-se pe deplin faptul că aceste investiții vor genera un randament sub nivelul pieței, ajustat în funcție de risc și misiune. ICP-urile există de ceva vreme, însă cei care oferă granturile le-au implementat lent. Oferă o punte de legătură pentru investițiile legate de misiuni. Conform celor cunoscute de NESsT, Fundația Româno-Americană este singura organizație care folosește acest instrument în România.

Împrumuturi

Forme rambursabile de finanțare cu structuri variate, ce depind de scop (adică investiții sau capital circulant) și de furnizorul/furnizorii împrumutului. Împrumuturile generează dobânzi, care trebuie să îi fie plătite împrumutătorului în mod regulat, în perioada de timp convenită, adesea împreună cu ratele regulate ale principalului (suma împrumutată inițial). Împrumuturile rambursabile în momentul în care beneficiarul înregistrează profit sunt puse la dispoziție de fundații, de investitorii de impact/cei care furnizează în mod specific aceste împrumuturi și au perioade de rambursare mai îndelungate și/sau rate mai scăzute ale dobânzii.

⁷ Pentru NESsT, acestea sunt principalele caracteristici în virtutea cărora o întreprindere socială poate fi considerată pregătită pentru investiții: o performanță puternică de activitate; instrumente și practici pentru măsurarea impactului social; planificare strategică; o conducere bună; planuri de creștere realiste și ambițioase.

Linii de credit

Îi oferă întreprinderii flexibilitate. Din cauza faptului că linia de credit permite accesul la bani în momentul în care este nevoie de ei în loc să îi pună la dispoziție într-o singură tranșă unică, oferă numerarul necesar fără un cost mai mare al dobânzii. Flexibilitatea liniilor de credit le face să fie un instrument util de gestionare a fluxului de numerar al unei întreprinderi—utilizarea liniei de credit la nevoie și achitarea sumei astfel obținute din veniturile viitoare. Întreprinderile sociale înregistrate ca societăți non-profit nu pot beneficia de linii de credit în România. Acest instrument a fost utilizat în unele cazuri de întreprinderile sociale cu scop lucrativ, însă nu reprezintă o practică des întâlnită în acest sector.

Garanții

Angajament scris de asumare a responsabilității pentru o parte sau toată datoria sau obligația unei entități terțe sau pentru executarea cu succes de către respectiva terță parte a obligațiilor sale, în cazul în care se produce un eveniment ce declanșează o astfel de garanție, precum o incapacitate de plată a împrumutului.⁸ Ele reprezintă o promisiune de plată din partea garantului, pentru a facilita împrumuturi din partea împrumutătorilor terțe părți și sunt deosebit de utile atunci când împrumutatul nu dispune de garanții.

Datorie/împrumut/titluri convertibile

Luarea cu împrumut a unei sume de la un investitor în intenția de a transforma ulterior datoria în capital propriu. Documentul final trebuie să specifice în ce moment și în ce mod se va converti împrumutul. Datoria convertibilă este foarte potrivită pentru investițiile pe termen scurt. Este deosebit de utilă în situațiile în care există dorința de participare la creșterea pe termen lung, însă și o reticență în privința expunerii la niveluri ridicate de risc. Este de

asemenea potrivită pentru piețele marcate de incertitudine, anume acolo unde creșterea anticipată este inițial redusă, însă aceasta poate accelera rapid datorită anumitor factori previzibili. Cele mai des întâlnite conversii sunt capitalul propriu și grantul; titlurile convertibile îi pot fi de asemenea plătite investitorului la un moment dat, cu o dobândă sub nivelul pieței.

Investiția individuală

Este o investiție într-o activitate cu potențial ridicat de creștere, care poate fi realizată în momentul demarării, în cel al obținerii primelor rezultate sau la începutul perioadei de dezvoltare—în schimbul unei dobânzi sub formă de participație la capitalul propriu. Adesea, investitorii individuali se implică în consiliul de administrație al beneficiarilor investiției lor, oferind îndrumări strategice.

Capital propriu

Oferirea de capital unei firme, investit direct sau indirect, în schimbul unui drept de proprietate total sau parțial asupra firmei respective; în această situație, investitorul de capital propriu poate să își asume anumite atribuții de management asupra firmei și poate participa la distribuirea profitului firmei.⁹ În unele cazuri, investitorul este interesat să obțină în mod prioritar un impact social; și de-abia în al doilea rând un randament financiar. În alte cazuri, este exact invers. Pentru a putea obține finanțare sub formă de capital propriu, întreprinderile sociale trebuie să fie înregistrate ca societăți comerciale cu scop lucrativ și trebuie să îi poată oferi investitorului o cale de retragere, anume în cazul în care întreprinderea este vândută, investitorul trebuie să obțină profitul din vânzare. Prin urmare, acest instrument necesită evaluarea activității.

8 Comisia Europeană, "Ghid pentru statele member cu privire la instrumentele financiare – glosar."

9 Comisia Europeană, "Ghid pentru statele member cu privire la instrumentele financiare – glosar."

Finanțare compusă dintr-o combinație de capital propriu și capital împrumutat (finanțare intermediară sau de tip „mezanin”)

Un tip de finanțare care se situează între împrumut și finanțarea sub formă de capital propriu și care are un risc mai înalt decât datoriile preferențiale (de prim rang) și un risc mai redus decât capitalul propriu obișnuit. Investițiile de tipul finanțării intermediare pot fi structurate ca o datorie, de obicei negarantată și subordonată și în anumite situații convertibilă în capital propriu sau capital propriu preferențial.¹⁰ Tipul de finanțare intermediară este deosebit de utilă întreprinderilor care au o structură juridică non-profit și, prin urmare, care nu pot obține capitaluri proprii. Un astfel de instrument este practic o formă de datorie, însă are o caracteristică importantă a unei investiții de capital: profiturile generate de acest titlu sunt indexate în funcție de performanța financiară a organizației. Deținătorul titlului de capital nu are drepturi directe asupra conducerii și deținerii întreprinderii. Este folosit în general pentru întreprinderile start-up și pentru satisfacerea diverselor nevoi pe termen scurt și lung ale întreprinderilor existente, spre exemplu pentru achiziționarea de echipamente, pentru capitalul circulant, pentru îmbunătățirea situației leasingurilor, inventar sau pentru achizițiile imobiliare. De obicei, trebuie garantat cu un activ. Trebuie reținut faptul că anumite definiții curente ale finanțării intermediare înglobează și utilizarea unor datorii subordonate, negarantate, precum și a obligațiilor cu impact social care oferă capital imediat în corelare cu rezultatele așteptate ale unei anumite inițiative sociale.

Instrumente hibride

Instrumente financiare combinate, de obicei fonduri publice care preiau o parte a riscului sau care oferă garanție, în vederea atragerii capitalului privat.

Obligațiuni de impact social

Mecanisme financiare prin care investitorii plătesc o serie de intervenții pentru îmbunătățirea unui rezultat social care prezintă un interes social și/sau financiar pentru un comisar guvernamental. Dacă rezultatul social este atins, agenția guvernamentală îi rambursează investitorului investiția sa inițială plus un profit pentru riscurile financiare pe care și le-a asumat. Dacă nu se obțin rezultatele sociale, investitorul riscă să își piardă investiția.¹¹

Împrumuturi în scop comercial între persoane fizice

O inovație majoră în creditarea întreprinderilor, bazată pe utilizarea platformelor internet în vederea punerii în legătură a persoanelor cu capacitatea de a împrumuta cu cei care au nevoie de împrumuturi. Împrumuturile în scop comercial între persoane fizice reprezintă o alternativă directă la un împrumut bancar. Poate fi perfectat mai rapid și le permite partenerilor, clienților și prietenilor și familiei care investesc prin intermediul platformei să participe la distribuirea profitului întreprinderii. Investitorii individuali pot acoperi porțiuni mici din împrumuturi necesare individuale, în schimbul unei sume foarte mici, care încurajează o gamă largă de împrumutători să participe la mai multe tranzacții. Kiva este partenerul strategic NESST în atragerea acestor împrumuturi pentru întreprinderile sud-americane aflate în portofoliul său. Până în prezent, NESST a făcut patru împrumuturi în propriul portofoliu, cu banii obținuți prin Kiva.

10 Comisia Europeană, “Ghid pentru statele member cu privire la instrumentele financiare – glosar.”

11 Social Finance Limited, “Introducere în obligațiunile cu impact social.”



STUDIU DE CAZ 1

**Acordarea cu succes a
unui împrumut către o
întreprindere socială NESsT**

Fundația Kék Madár
Ungaria

ACCESUL LA FINANȚARE A REPREZENTAT ÎNTOTDEAUNA O BARIERĂ PENTRU NUMEROASE ÎNTREPRINDERI DIN PORTOFOLIUL NESsT AFLATE ÎN ETAPELE INCIPIENTE.

De la început, NESsT oferea granturi pentru portofoliul său în valoare de 10 000 USD până la 20 000 USD (câteva runde). Totuși, pe măsură ce aceste întreprinderi se maturizau, aveau un flux de numerar constant și necesitau niveluri mai mari de finanțare pentru investiții și extindere, erau necesare noi forme și niveluri de capital. În 2009, NESsT a realizat prima investiție financiară mixtă în întreprinderea Kék Madár aflată în portofoliul său. Aceasta a fost și prima dată când întreprinderea a accesat o astfel de finanțare.

Kék Madár este o fundație înființată în 1997 în Szekszard care își propune să creeze oportunități economice și educaționale pentru persoanele cu dizabilități fizice și intelectuale. Oferă instruire la locul de muncă și angajare temporară, pentru a-i ajuta pe beneficiarii săi în tranziția către un loc de muncă cu normă întreagă și către un trai independent. În 2006, Kék Madár a abordat NESsT și a demarat procesul de planificare a unui restaurant. Acest restaurant urma să instruiască și să angajeze persoane cu dizabilități intelectuale și să ofere o alternativă de alimentație sănătoasă clienților săi. NESsT a ajutat la consolidarea capacităților și a oferit sprijin financiar (sub formă de grant) pentru lansarea restaurantului (Ízlelő) în luna mai 2007, iar întreprinderea a intrat astfel în incubatorul de afaceri NESsT. Oferind specialități zilnice unui grup de clienți fideli, plus catering pentru evenimente, restaurantul a devenit unul dintre localurile cele mai apreciate din Szekszard. Datorită alimentelor și serviciului de calitate foarte înaltă, a dobândit o reputație foarte bună și acum oferă servicii de catering și organizare de evenimente, invitând producători faimoși de vinuri din regiune.

Pentru a finanța lansarea restaurantului, s-a depus o cerere de participare la programul operațional cu finanțare europeană pentru dezvoltarea resurselor umane (POS DRU) pe lângă guvernul Ungariei. Astfel, întreprinderea a reușit să obțină un grant pentru acoperirea investiției inițiale (renovarea clădirii, echipamente) și a primelor salarii și costuri de exploatare ale restaurantului. UE a acoperit 68% din costurile inițiale, și restul de 32% au fost acoperite de organizație. Întreprinderea și-a atins punctul de rentabilitate în momentul în care a putut să aibă un cerc de clienți stabili, loiali, compus din circa 70-80 de persoane, având angajate șapte persoane cu dizabilități.

Kék Madár avea nevoie de lichidități semnificative pentru a acoperi costurile curente, așadar au contractat o facilitate de tip descoperire de cont la banca sa (o cooperativă de economii locală, Dunafoldvar Savings Cooperatives Ltd) – cu o rată a dobânzii de 12%. Organizația a folosit facilitatea de credit de două ori, în 2005, în sumă de 38 610 EUR și în 2006, în sumă de 77 220 EUR. Ambele erau împrumuturi tip punte pentru proiecte UE care necesitau realizarea în avans a cheltuielilor care urmau a fi rambursate prin grantul UE. Împrumuturile erau garantate prin contractul UE. Pentru a putea beneficia de garanție, era necesară completarea unui formular detaliat de cerere în acest sens, prezentarea planurilor privind fluxul de numerar, situațiile financiare și documentarea contractelor existente. Întregul proces—de depunerea cererii și până la primirea deciziei și obținerea fondurilor— a durat circa două luni. Cea mai mare provocare din cadrul procesului a fost pregătirea documentației, în condițiile în care împrumutătorul nu a oferit o asistență semnificativă. Organizația a trebuit să plătească un comision bancar

(aproape 2000 de euro), iar patru membri ai consiliului de administrație au trebuit să gireze cu bunuri proprii.

Între 2007 și 2009 și-au validat modelul de afaceri, oferind servicii și un meniu cunoscut, de calitate foarte înaltă, destinat întregii familii, unei baze de clienți loiali, aflată în continuă creștere. În 2009 Kék Madár a abordat din nou NESsT, de data aceasta cu un plan ambițios de a-și mări de patru ori dimensiunea restaurantului — de la 25 de locuri la 100 de locuri, 60 de locuri urmând a deservi 150 de clienți zilnici și 30 de locuri fiind situate într-un spațiu separat pentru servicii de catering. Totuși, întreprinderea avea nevoie de o finanțare semnificativă pentru achiziționarea unei clădiri învecinate în vederea transferului birourilor Kék Madár, aceasta oferind spațiul necesar pentru extinderea și reamenajarea restaurantului ce urma a fi finanțat de UE. Costurile generale estimate pentru această inițiativă erau de 181 700 USD sau 23% din veniturile totale anticipate ale organizației pentru 2009. Planul de afaceri a demonstrat că exista o cerere clară pe piață pentru extinderea capacității restaurantului și pentru lansarea unui serviciu de catering. Totuși, Kék Madár nu a putut obține finanțare comercială pentru acest împrumut fără a folosi ca garanție casa directorului său.

Kék Madár avea un istoric solid de realizări și de implementări strategice ale unor granturi semnificative. Directorul executiv al fundației este un lider excepțional, dedicat, care a câștigat premiul „Femeia cu cel mai mare impact” din anul respectiv (categoria business) acordat de o revistă maghiară pentru femei. Acești factori au jucat un rol important atunci când NESsT a decis să ofere o combinație de grant și împrumut, în valoare totală de 85 000 USD (30 000 USD sub formă

de grant și 55 000 USD sub formă de împrumut) pentru cumpărarea și renovarea unei clădiri noi. Această investiție financiară a fost însoțită de instrumente de creștere a capacității, în valoare de 60 000 USD — în principal în privința dezvoltării vânzărilor și a produselor, a feedback-ului oferit clienților, a sistemului de înregistrare a nivelului de satisfacție, a managementului inventarului și a managementului financiar de nivel mai înalt — o parte esențială a pachetului din portofoliul NESsT.

Investiția i-a permis organizației să își aducă sub un nou acoperiș atât birourile, cât și facilitățile de îngrijire a copiilor. În conformitate cu calculele inițiale (însă detaliate) și a proiecțiilor de vânzări, restaurantul extins și serviciile de catering vor genera o creștere a veniturilor cuprinsă între 13 și 17% în cinci ani, ceea ce va avea ca rezultat venituri nete de până la 21 000 USD pe an. Rambursarea se va realiza în șase rate anuale, în condițiile în care NESsT va primi o rată a dobânzii de 3%, în funcție de veniturile realizate. NESsT a decis să aplice acest comision modest pentru tranzacție și l-a conceput să fie plătit în rate, în funcție de performanța afacerii (veniturile) restaurantului, pentru a oferi flexibilitate conducerii. Împrumutul a fost susținut de o ipotecă asupra clădirii nou achiziționate, ceea ce reprezintă o practică standard pentru împrumuturile imobiliare din sectorul finanțării sociale. Condițiile au fost stabilite în comun de NESsT și de fundație, pentru a oferi cea mai bună soluție, în conformitate cu nevoile Kék Madár.

Durata împrumutului a fost suficient de lungă pentru a lua în considerare perioada aferentă renovărilor

și relansării restaurantului. De asemenea, faptul că prelucrarea grantului guvernamental a întârziat cu doi ani a reprezentat un avantaj. Suplimentarea împrumutului cu un grant a ajutat la stabilirea nivelului optim al datoriei pe care și-o putea asuma în mod confortabil organizația. În ansamblu, pachetul s-a dovedit a reprezenta combinația corectă de instrumente mixte ce trebuia utilizată în cazul Kék Madár. Întreprinderea a realizat întotdeauna plata ratelor la timp și la începutul acestui an împrumutul a fost rambursat în totalitate, fapt care i-a permis organizației NESsT să reinvestească banii în alte întreprinderi din portofoliu.

Din 2011 și până în 2015, întreprinderea socială se pregătea pentru extindere. A extins restaurantul, a lansat o unitate de producție de preparate alimentare, a întocmit documentația pentru a franciza modelul de afaceri și a-l copia și în alte orașe din Ungaria. Cu începere din 2016, și-a dezvoltat activitatea, în 2017 urmând a fi inaugurate două noi restaurante și altele două în următorii cinci ani. NESsT i-a oferit o finanțare sub formă de granturi, în valoare de 54 000 USD și a susținut-o pentru dezvoltarea modelului de franciză, atrăgând de asemenea și servicii de consiliere juridică pro bono. Acum întreprinderea are nevoie de 650 000 USD de la co-investitori: 230 000 USD dintr-un grant european, 140 000 USD de la conducerea locală din Paks, restul de 280 000 USD urmând a proveni din surse private. NESsT colaborează îndeaproape cu întreprinderea pentru a pregăti documentele de investiție și a prezenta întreprinderea rețelei sale de investitori, susținând structurarea tranzacției. Până la momentul de față, întreprinderea socială a instruit 45 de persoane cu dizabilități în domeniul cateringului, oferind locuri



Mulțumită finanțării NESsT, Fundația Kek Madar a putut să-și extindă restaurantul și serviciile de catering, oferind mai multe oportunități de training și angajare persoanelor cu dizabilități intelectuale și fizice din Szekszard, Ungaria.

de muncă decente pentru 27 de persoane și asigurând sustenabilitatea serviciilor sociale oferite către peste 500 de persoane cu dizabilități.

Principalul motiv pentru care NESsT a acceptat nivelul de risc și pentru care a realizat primul său împrumut de dezvoltare a unei întreprinderi sociale în Kék Madár este:

- relația istorică: NESsT colaborează cu Kék Madar de mai mulți ani; cele două organizații aveau aceeași viziune și NESsT a putut influența modul în care modelul de business a fost modelat.
- performanță înaltă: Organizația progresează serios, în perioada luării deciziei de a împrumuta, către atingerea obiectivelor sociale și financiare, și a fost convingătoare cu privire la faptul că va continua

s-o facă și în viitor. Acest progres era—și este în continuare—bine documentat în planurile anuale și acordurile de colaborare. Monitorizarea rezultatelor versus obiectivele stabilite a devenit o practică integrată în procesele organizaționale.

- resurse umane puternice: întreprinderea are un personal foarte dedicat și profesionist, condus de un lider foarte capabil, flexibil, strategic și cu viziune.
- conducere transparentă: oferă la timp informațiile necesare despre principalele decizii ale Consiliului de administrație către NESsT. Managementul financiar al întreprinderii și situațiile sale financiare sunt corecte, transparente și la zi. Acest factor, alături de cei enumerați mai sus, au condus la consolidarea unei relații bazate pe încredere, care reprezintă esența unui parteneriat formal, ce include angajamente și monitorizare regulată.
- faza corectă a creșterii întreprinderii din perspectiva unei noi finanțări: a ajuns la o fază de expansiune în dezvoltarea sa, susținută de o propunere valorică convingătoare și documentată printr-un nou plan de afaceri.
- nevoia de finanțare prin instrumente rambursabile: organizația era deschisă ideii de a împrumuta de la NESsT. Analiza inițială rapidă a indicat faptul că un împrumut, probabil combinat cu un grant, ar reprezenta o formă adecvată de obținere a finanțării necesare și că întreprinderea va avea potențialul de a rambursa împrumutul pe baza fluxului de numerar crescut care este anticipat.
- existența unor opțiuni complementare de finanțare: NESsT a fost co-finanțator, ceea ce i-a permis în ultimă instanță întreprinderii să obțină grantul UE.

Ambii parteneri au contribuit la această poveste de succes—întreprinderea socială datorită viziunii sale pe termen lung, leadershipului puternic, deschiderii la ideea învățării continue și a depășirii provocărilor, angajamentul față de cauza socială, un branding și o poziționare de calitate înaltă; iar catalizatorul, NESsT, datorită utilizării unei abordări pe termen lung, oferirii unei viziuni puternice de afaceri și a unei rețele adecvate, cu finanțare flexibilă, rambursabilă numai din momentul atingerii rentabilității.

La fel ca Kék Madár, întreprinderile sociale în ECE au nevoie de capital rambursabil din momentul atingerii rentabilității, sub formă de granturi recuperabile, împrumuturi cu dobândă scăzută, garanții pentru împrumuturi, datorii convertibile și alte forme de finanțare intermediară. Totuși, aceste tipuri de instrumente practic nu există în regiune, ceea ce face ca majoritatea întreprinderilor să rămână dependente de o finanțare pe termen scurt, pe bază de proiect, ceea ce le împiedică dezvoltarea. Unele reușesc să-și prezinte întreprinderea sub forma unui proiect de încadrare profesională sau de servicii sociale, pentru a obține acces la granturi UE. Totuși, acest lucru nu este sustenabil și nu este legat de performanța afacerii. Donatorii privați tind să aibă un apetit scăzut la risc, oferind sume mici, pe termen scurt, precum și bugete foarte restrictive. De la prima sa investiție în 2009, NESsT a acordat și a garantat alte împrumuturi în ECE, atât în Ungaria, cât și în România. În ambele regiuni, ECE și America Latină, NESsT deținea, la începutul anului 2016, peste 277 000 USD sub formă de împrumuturi în curs (creanțe de încasat) cu o rată de rambursare de 100%.

Procesul investițional NESsT

Astăzi, NESsT și-a integrat investițiile în strategia sa generală de portofoliu. Întreprinderile din portofoliul său sunt întreprinderi aflate în stadiile incipiente; au un istoric de vânzări, au o echipă de management puternică și un impact social important, însă nu sunt încă pregătite pentru investiția adevărată de pe piață. Prin urmare, se bazează atât pe investiții în condiții flexibile și prietenoase, cât și pe capitalul filantropic (anume granturi, granturi recuperabile, credite preferențiale, garanții) și o susținere continuă și adaptată a capacității pentru a se putea ajunge la următoarea fază de dezvoltare. NESsT investește aceste instrumente financiare pentru a-i permite întreprinderii să se consolideze și să se extindă.

Procesul de creditare aplicat de NESsT este formal, se perfectează printr-un contract de împrumut și trebuie să asigure obiectivitatea NESsT cu privire la potențialul de plată al solicitanților și că propune condiții de rambursare realiste și fezabile. Structurarea procesului de creditare are la bază etape clare, iar o comisie investițională externă ia decizia:

1. raportul de analiză și diagnostic, inclusiv interviurile și vizitele la fața locului, care se încheie cu un memorandum privind investițiile, redactat de echipele responsabile de portofoliul NESsT, pe baza informațiilor furnizate de către echipa de conducere a întreprinderii sociale. Include rezultatele istorice și proiecțiile financiare și de afaceri de pe următorii 3-5 ani. Sunt solicitate și analizate declarațiile financiare oficiale și alte acorduri de finanțare, dacă este cazul.



Suritex, o întreprindere socială care oferă venituri crescute crescătorilor de alpaca din Peru, a primit de la NESsT un împrumut în 2016, după ce a trecut cu succes prin noul proces de investiție.

2. comisia investițională ia deciziile, pe baza memorandumului privind investițiile, cu informații clare privind suma, clauzele, condițiile, sancțiunile în caz de neplată și garanțiile (dacă există)
3. protocolul de colaborare, care include contractul de împrumut cu graficul de rambursare și procesul de monitorizare și instrumentul de management al performanței (IMP), cu obiective pentru anul următor și indicatorii importanți privind aspectele sociale, performanța în afaceri, rezultatele financiare și consolidarea sectorului.

La compararea/selectarea uneia sau mai multor surse alternative de finanțare, situațiile financiare care documentează investiția reprezintă baza procesului decizional. Atunci când fac o propunere privind un pachet financiar, managerii de portofoliu evaluează mai întâi partea de asistență financiară care poate fi oferită sub forma unei investiții, fie împrumut în condiții flexibile și prietenoase (cum ar fi pentru necesitățile legate de capitalul circulant, cheltuielile de capital (CAPEX)/dezvoltarea infrastructurii), fie garanții (pentru a face posibilă atragerea de capital de la un investitor extern). NESsT suplimentează investiția cu granturi, dacă este cazul (cum ar fi, pentru pilotare/prototipizare, subvenționarea pierderilor operaționale până la atingerea pragului de rentabilitate). NESsT structurează pachete financiare cu durata cuprinsă între trei și cinci ani pentru portofoliul său de întreprinderi sociale, aliniat cu angajamentul general, pe termen lung, al organizației față de beneficiarii investițiilor ei. Atunci când se decide cu privire la tipul de capital ce trebuie investit, principalele variabile ce trebuie luate în considerare sunt:

- etapa de dezvoltare a afacerii, astfel cum s-a explicat mai sus;
- cantitatea efortului aferent rapoartelor de analiză și diagnostic, necesare pentru fiecare tip de finanțare și pentru monitorizarea performanței investiției;
- așteptările privind randamentul—financiar, social, de mediu;
- planificarea în timp și strategiile de retragere;
- nivelul de implicare/control care este de dorit în fiecare caz (numărul de locuri ocupate în Consiliul de Administrație);
- utilizarea banilor (anume pentru a susține creșterea vânzărilor, ceea ce are ca rezultat nevoi crescute de capital circulant, cheltuieli cu activele fixe, investiții în infrastructură, investiții în cercetare și dezvoltare, costuri sociale sporite, acoperirea pierderilor pe termen scurt);
- sursele de rambursare (anume venituri din vânzări, flux de numerar, creanțe de încasat, donații viitoare, contracte de finanțare încheiate);
- riscul de rambursare (anume prezența/absența fluxului de numerar, prezența/absența garanțiilor);
- perspectivele de creștere și extindere, probabilitatea ca întreprinderea să reușească;
- necesitatea de a lucra cu alți co-investitori.

Extinderea pieței

Creșterea sectorului întreprinderilor sociale, combinată cu interesul tot mai mare pentru o finanțare care să urmărească realizarea de impact, oferă ocazia de a crea o piață diversă de capital pentru întreprinderile sociale din România. Numeroasele instrumente financiare care există în lume, incluzându-le pe cele pe care NESsT și câțiva alți investitori le folosesc deja, reprezintă un bun punct de pornire. Pentru a le folosi în mod adecvat, există o nevoie clară de a pregăti mai multe întreprinderi sociale pentru a prelua investiții—din perspectiva cererii—și o nevoie de a convinge investitorii și donatorii să experimenteze și să ofere noi instrumente—din perspectiva ofertei.

Constatările rezultate în urma analizei cererii

În ECE și în România, întreprinderile sociale nu se gândesc de obicei la împrumuturi. Acest lucru nu este surprinzător, dată fiind—după cum am discutat deja—dependența lor de granturi, în special de finanțarea UE, precum și lipsa lor de experiență cu alte instrumente financiare. În unele cazuri, fondatorii au asigurat ei înșiși finanțarea la demararea întreprinderii sau au făcut împrumuturi de nevoi personale, deși acest lucru înseamnă că au fost nevoiți să se bazeze pe garanții personale, lucru care nu este niciodată o opțiune ideală.

Conform unui studiu derulat în România de Institutul de Economie Socială și Eurom¹² în luna aprilie 2016, 10% din cele 34 de întreprinderi sociale studiate contractaseră deja un împrumut bancar și 2% au accesat facilități de microcreditare. Peste 50% dintre ele erau interesate de obținerea unui împrumut, în viitor, majoritatea având nevoie de asistență tehnică și consultanță înainte de a face. Din nefericire, nu există alte statistici naționale fiabile privind numărul de întreprinderi sociale care au contractat împrumuturi sau care au folosit tipuri de instrumente de finanțare, altele decât granturile, în această țară.



Grupul Timural este o întreprindere socială din Mureș, România, care produce și vinde jucării educaționale și mic mobilier din lemn.

Pentru a afla mai multe despre percepțiile și experiența întreprinderilor din România în legătură cu finanțarea prin împrumut, NESsT a pornit de la experiența sa de 9 ani în această țară pentru a studia 9 întreprinderi sociale, majoritatea dintre ele aflate în portofoliul NESsT. Întreprinderile au fost selectate astfel încât să includă o gamă largă de: persoane juridice (non-profit sau cu scop lucrativ), modele de afaceri (prestatoare de servicii sau producătoare de bunuri), etape de dezvoltare (în fazele de extindere, validare, demarare), localizare (urban și rural) și tipuri de grupuri marginalizate susținute (anume persoane cu dizabilități, femei cu venituri reduse din mediul rural, tineri aflați în situații de risc, persoane șomere de mult timp). Trei întreprinderi sociale din cele nouă generează profituri—una dintre condițiile esențiale necesare pentru a fi eligibilă pentru o investiție și majoritatea dintre ele au în echipă persoane cu cunoștințe financiare. Cele nouă întreprinderi sociale intervievate sunt: Alături de Voi,

12 Doiciu, Ganci, Vameșu and Opincaru, “Necesarul de finanțare și acces la servicii financiare și asistență tehnică al întreprinderilor sociale din România.”



Alături de Voi, o fundație din România, implementează o întreprindere socială care formează și angajează tineri cu HIV / AIDS.

Concordia, EcoHerbal, Iluminis, Made in Rosia Montana, Mai Bine-CUIB, Motivation, Timural și Viitor Plus. Pentru mai multe informații despre ele, vă rugăm vizitați www.nesst.org.

NESsT nu a analizat cazurile de granturi recuperabile, de datorii convertibile sau de alte instrumente, deoarece acestea nu sunt încă utilizate, din nefericire, în regiune. Întreprinderile sociale lucrează cu diferite bănci (anume BCR-Erste, BRD, ING, Raiffeisen, Transilvania, Unicredit) și primesc servicii bancare de bază. Numai una are o facilitate tip descoperire de cont la banca sa, în sumă maximă de 27 000 EUR, cu o rată a dobânzii de 4,5%; utilizează de obicei linia de credit în proporție de 50%-100% pentru pre-finanțarea producției până la primirea plății din partea clienților. Costul anual al facilității bancare este sub 700 EUR. Numai trei au deja împrumuturi (anume împrumuturi pentru demarare, dezvoltare și tip punte) de la fonduri de împrumut specializate sau bănci comerciale. Altele trei ar putea lua în calcul o finanțare prin împrumut, în viitor, pentru a investi în active pe termen lung, capital

circulant și inventar, cheltuieli de exploatare, satisfacerea nevoilor, extinderea implementării strategiei și dezvoltarea tehnologică. În timp ce ultimele trei nu sunt interesate de împrumuturi, cel puțin nu la momentul respectiv.

Finanțarea prin împrumut este considerată de unele dintre întreprinderile sociale drept o modalitate de a-și diversifica mixtul de finanțare și de a-și reduce dependența de donatorii principali; în timp ce majoritatea ar folosi împrumuturi numai fiindcă finanțarea prin granturi nu există. Principalele condiții în care ele ar accesa un împrumut ar fi ca acesta să ofere o rată acceptabilă a dobânzii.

Cele care nu sunt interesate de împrumuturi au indicat ca motive principale următoarele:

- preferă finanțarea prin granturi, deoarece echipa de conducere și Consiliul de Administrație și/sau personalul operațional nu sunt dispuși să își asume riscuri;
- prea costisitoare, ratele dobânzii la împrumuturile disponibile sunt prea ridicate;
- băncile nu înțeleg, în general, conceptul de întreprindere socială;
- nu se simt bine știindu-se datornici;
- prea multă presiune asupra vânzărilor și asupra calității produselor (anume, sentimentul că trebuie să ramburseze un împrumut poate periclita procesul de producție lent și de calitate înaltă, ceea ce pune în pericol, în cele din urmă, impactul social al întreprinderii).

Studiul indică faptul că există cerere de finanțare prin credite preferențiale, adresate special întreprinderilor sociale. Aceiași conducători ai întreprinderii deschiși analizării creditelor preferențiale au ezitat să ia în considerare împrumuturile de la băncile comerciale, din diverse motive:

ALături DE VOI

Cel mai comun împrumut folosit la ora actuală de întreprinderile sociale este împrumutul tip punte, pentru a acoperi fluxul negativ de numerar generat de mecanismele de rambursare ale granturilor UE.

Alături de Voi (ADV) este o fundație românească înființată în 2002 în Iași, a cărei misiune este să se asigure că persoanele din România care trăiesc cu HIV/SIDA au acces la serviciile esențiale și la asistența de care au nevoie pentru a-și îmbunătăți calitatea vieții. ADV a lansat o întreprindere socială pentru a instrui și a angaja tineri cu HIV/SIDA și s-a alăturat portofoliului NESsT în 2007. Util Deco este un atelier protejat care oferă servicii de asistență pentru firme, precum fotocopiere și legare de documente și care creează și vinde produse artisanale de calitate, precum textile, picturi, articole de sticlărie, cărți poștale, agende și calendare. La ora actuală, oferă și servicii de arhivare.

În 2010 ADV avea nevoie de o finanțare tip punte de 100 000 EUR pentru un proiect aflat în desfășurare, finanțat din fonduri europene, dedicat dezvoltării întreprinderilor sociale. ADV a trebuit să colaboreze cu o autoritate de management al proiectelor care avea proceduri neclare cu privire la rambursarea TVA și înregistrase întârzieri la rambursare mai mari de un an. Prin urmare, organizația—în ciuda faptului că era una dintre cele mai puternice din țară, s-a confruntat cu dificultăți în a-și asigura fluxul de numerar necesar pentru a continua implementarea activităților din proiect. ONG-urile din România au rareori acces la împrumuturi bancare, așadar crearea unei „punți” peste perioadele în care se manifestă lipsa de numerar, prin solicitarea

unui împrumut comercial, nu era posibilă. ADV a reușit să contracteze un împrumut tip punte în valoare de 100 000 EUR de la un creditor extern, NESsT oferind garanția aferentă, putând astfel acoperi costurile TVA din cadrul proiectului. NESsT a colaborat cu TISE,¹³ o instituție poloneză ce oferă împrumuturi întreprinderilor sociale, pentru a finanța ADV în condiții personalizate: o rată acceptabilă a dobânzii și un grafic de rambursare care se potrivea cu ciclul proiectului. Nu s-a solicitat nicio garanție, însă NESsT a garantat 20% din suma acordată, în virtutea cunoștințelor pe care le avea despre ADV, ca membră a portofoliului său și după o analiză exhaustivă a proiectelor sale europene și a fluxurilor de numerar ale organizației. NESsT a derulat negocieri cu TISE și această garanție a deblocat finanțarea prin împrumut pentru ADV.

Principalele riscuri identificate de NESsT au fost graficul de rambursare imprevizibil al Guvernului României, care putea afecta negativ fluxul de numerar și putea cauza întârzieri la rambursare și probabil veniturile mai scăzute decât cele previzionate ale întreprinderii sociale, ceea ce ar fi redus cealaltă sursă de rambursare. Pentru a atenua aceste riscuri, NESsT a decis să continue să colaboreze îndeaproape cu ADV și să îi monitorizeze cu regularitate situația financiară. ADV a plătit dobânda și principalul la timp, în timpul celor trei ani cât a durat rambursarea împrumutului. TISE nu a trebuit să pună în executare garanția constituită de NESsT și, după cum au afirmat și reprezentanții săi, nici nu a fost nevoie să comunice cu ADV, deoarece toate plățile au fost realizate la scadența stabilită.

13 Pentru mai multe informații despre TISE, consultați secțiunea privind furnizorii din acest studiu.

TIMURAL

Timural produce și vinde jucării educaționale din lemn și mobilier de mic dimensiuni sub sigla Woodjoy, angajând persoane cu dizabilități în procesul de fabricație. A folosit de două ori ajutorul de stat de minimis¹⁴ prin intermediul Ministerului Finanțelor Publice: unul în valoare de 168 000 EUR în 2010 și un altul în valoare de 200 000 EUR în 2014. Finanțarea era folosită pentru dezvoltarea celor trei spații de producție și pentru achiziționarea mașinilor de prelucrare a lemnului. Pentru a obține finanțarea, echipa avea nevoie să prezinte un plan de afaceri, o propunere de proiect și proiecții privind fluxul de numerar. Pentru pre-finanțarea ajutorului de stat, echipa a contractat două împrumuturi tip punte, pe termen scurt: unul în valoare de 90 000 EUR în 2010 și un altul în valoare de 67 000 EUR în 2014 de la o bancă comercială cu care organizația avea o relație bancară îndelungată. Ambele au fost garantate cu clădirea deținută de Timural Group. Întreprinderea socială a considerat că abordarea băncii era lentă și birocratică și că împrumutul a fost scump și riscant, deoarece banca a solicitat o garanție de 200%. Prin urmare, Timural se va gândi de două ori înainte să mai ia un alt împrumut. Din fericire dețineau destule active; în caz contrar, le-ar fi fost imposibil să-și asigure finanțarea necesară pentru lansarea întreprinderii lor.

RECOVERY CLINIC MOTIVATION

Clinica Motivation este o întreprindere socială axată pe recuperarea medicală, ale cărei profituri finanțează parte din serviciile sociale oferite de Fundația Motivation copiilor cu dizabilități. Clinica a fost fondată în 2011, ca persoană juridică separată, cu scop lucrativ, deținută de Fundația Motivation (95%) și SC Motivation SRL (5%). Cea din urmă este prima întreprindere socială lansată de organizația nonprofit, care vinde și adaptează scaune cu roțile și alte dispozitive de asistență pentru toate tipurile de dizabilități. Scopul clinicii este să sprijine activitățile fundației și să ofere servicii medicale și de recuperare adecvate, inclusiv persoanelor cu dizabilități. Clinica a atins pragul de rentabilitate în 2014 și și-a majorat profiturile de 10 ori în 2015. Obiectivul său actual este să își consolideze poziția pe piață, neluând în calcul în acest moment activități de extindere.

În 2012, pentru a finanța o parte din costurile de pornire, clinica a contractat un împrumut de la o bancă comercială în condiții foarte avantajoase: 30 000 EUR pentru achiziționarea de echipamentele, timp de 5 ani, cu o rată a dobânzii de 0%, un an perioadă de grație și nicio garanție. Pentru a satisface cerințele de acordare a împrumutului, întreprinderea socială a înaintat un plan de afaceri, un plan de investiții și previziunile privind fluxul de numerar. Organizația avea o relație îndelungată cu banca, fapt care a facilitat procesul de creditare, odată ce banca și-a anunțat intenția de a susține întreprinderile sociale prin împrumuturi avantajoase. Nu a existat nicio reticență în rândul membrilor echipei față de contractarea unui împrumut. Au discutat despre expunere și despre vulnerabilitățile asociate îndatorării, iar directorul a luat decizia finală, care a fost aprobată de consiliul de administrație.

Întreprinderea a început în 2013 să plătească împrumutul din veniturile din vânzări, și a reușit să-l ramburseze anticipat. Întreprinderea socială se putea baza pe persoanele cu cunoștințe financiare care lucrau deja în cadrul Motivation și care au susținut afacerea și din punct de vedere financiar, în timpul perioadelor cu flux de numerar negativ. Pe baza acestei experiențe inițiale, clinica Motivation va contracta alte împrumuturi, dacă este nevoie, deoarece consideră că ele reprezintă un mecanism de dezvoltare excelent.

14 Asistența financiară oferită de stat pentru sume mai mici de 200 000 EUR, pe baza unui proces concurențial, selectiv și transparent, care își propune să producă un avantaj comparativ pentru întreprinderea selectată (anume să ajute start-up-urile cu investițiile lor inițiale).

- multe dintre întreprinderi nu pot beneficia de aceste împrumuturi din cauza statutului lor juridic;
- nu dispun de niciunul din bunurile care pot fi constituite ca garanție;
- frica riscurilor de plată a ratelor asociată instrumentelor clasice (anume, acestea nu sunt adaptate nevoilor lor și capacității lor de a plăti dobânzi și nu iau în calcul și nu evaluează impactul social generat);
- nu se simt confortabil știindu-se datornici;
- în multe cazuri, nu au încredere în investitorii tradiționali (spre exemplu, după cum a afirmat clar un manager de întreprindere: „Am senzația mă ajută cu o mână, însă își iau înapoi dobânda cu trei mâini”.)

Una dintre principalele constatări ale acestui studiu este că lipsa de experiență cu finanțarea prin împrumut are de asemenea la bază o lipsă de educație cu privire la alte instrumente. Absența informațiilor reprezintă unul dintre primele motive pentru care întreprinderile sociale nu consideră investițiile ca o alternativă viabilă de finanțare, nici chiar în etapele mai avansate.

Casetele din paginile 29-30 descriu experiențele a trei din întreprinderile sociale incluse în cercetare care au accesat diferite tipuri de împrumuturi: (1) Alaturi de Voi cu împrumut punte, (2) Timural cu împrumut pentru creștere și (3) Clinica de Recuperare Motivation, cu sprijinul organizației mamă, pentru demarare.

Aceste exemple au demonstrat faptul că există întreprinderi sociale care au fost dispuse să contracteze împrumuturi și care au avut, în mare parte, experiențe pozitive în acest sens. Tipurile de împrumuturi pe care le-au obținut au fost pentru finanțarea tip punte, pentru capitalul circulant, pentru investițiile de pornire și pentru investițiile în creștere. Condițiile au variat, în anumite cazuri au fost destul de favorabile, cu rate ale dobânzii de 0%, însă în alte cazuri

s-au solicitat garanții nerealiste. Existența unei relații mai îndelungate cu instituția bancară a facilitat acordarea împrumutului, în majoritatea cazurilor. Toate acestea indică necesitatea de a stabili condiții de creditare care să ia în considerare elementele specifice sectorului, precum dificultatea de a oferi o garanție și nevoia de a beneficia de perioade de rambursare mai îndelungate. Pe măsură ce cererea continuă să crească și se oferă mai multe produse de creditare flexibilă sau împrumuturi rambursabile din momentul atingerii pragului de rentabilitate, aceste produse financiare pot începe să fie standardizate, fapt care va face ca sectorul să devină mai eficient și mai eficace. De asemenea, trebuie promovate intens bunele practici, pentru a se diminua barierele emoționale și psihologice pe care le-au invocat numeroși conducători de întreprinderi sociale în momentul în care au luat în calcul posibilitatea finanțării prin împrumut. În cele din urmă, este important să reiterăm faptul că unele dintre aceste produse de creditare și alte instrumente vor trebui să fie susținute în etapa timpurie de surse filantropice, cum ar fi granturile non-rambursabile și rambursabile.

Constatările rezultate în urma analizei ofertei de finanțare

Din perspectiva băncilor sau a furnizorilor, imaturitatea sectorului întreprinderilor sociale este principalul factor demotivant; potențialul comercial limitat—sau perceput ca atare—al acestor întreprinderi descurajează investitorii de la dezvoltarea proactivă a unor produse adecvate de creditare sau chiar de la adaptarea unora dintre produsele existente deja. Instituțiile au confirmat faptul că principalul motiv pentru care nu oferă împrumuturi întreprinderilor sociale este lipsa istoricului de creditare și a istoricului bonității. Nu dețin planuri de afaceri convingătoare și previziuni clare și fiabile privind numerarul; lipsește personalul calificat și au o capacitate limitată de a oferi randament financiar.

În afara semnării de contracte de acordare de granturi în unele cazuri, întreprinderile sociale nu dețin garanții sau alte active ce pot fi gajate. Faptul că aceste organizații se bazează pe granturi legate de proiecte, care de obicei nu pot fi investite în active, și că nu pot demonstra existența unor venituri excedentare, nu le permite să dețină tipurile de garanții și situațiile financiare pe care le caută băncile. În absența unor instituții financiare solide, care să deservească explicit ONG-urile și întreprinderile sociale, precum Charity Bank din Marea Britanie (a se vedea studiul de caz de la pagina 34) sau Banca Prossima din Italia, întreprinderea socială din ECE nu are oportunitățile de a inversa această situație. Dilema oul sau găina.

Faptul că întreprinderile sociale se concentrează cu predilecție asupra impactului social, care include în multe cazuri încadrarea profesională a persoanelor marginalizate, le transmite adesea potențialilor investitori impresia că întreprinderile sociale sunt mai riscante și mai puțin profitabile decât alte societăți. Au tendința de a fi mici, cu resurse umane limitate și cu bugete reduse, ceea ce le face să pară mai puțin concentrate pe performanță decât sunt de fapt.

Creditorii se confruntă de asemenea cu bariere externe și interne la intrarea pe piața din ECE și la oferirea de împrumuturi către întreprinderile sociale; printre acestea se numără:

- bariere juridice semnificative la intrarea noilor actori și lipsa politicilor care să stimuleze investițiile sociale: oferirea de servicii financiare necesită o autorizație din partea autorității naționale de supraveghere financiară, autorizație care se obține în condiții foarte restrictive (investiție anticipată semnificativă, capital social, echipe de investiții înalt calificate și cu experiență, metodologii dezvoltate, cerințe speciale de raportare).
- Presupunând că se obține autorizația, aceasta oferă dreptul de a investi numai în țara în care a fost emisă. Pentru o abordare regională, un investitor trebuie să respecte cerințele din fiecare țară—și nu toate sunt motivante. Organizațiile internaționale pot până la urmă să acorde împrumuturi, însă numai ad hoc și nu ca activitate principală. Aceasta limitează interesul organizațiilor care nu activează în ECE de a începe să investească în regiune.
- băncile nu dețin instrumentele specifice de evaluare a riscului pentru a analiza aceste societăți. Nu știu cum să evalueze societățile care nu dispun de garanții și alte forme de active ce pot fi gajate.
 - acordarea unui împrumut către întreprinderile sociale necesită, pe lângă cunoștințele de natură financiară și bancară, înțelegerea unor structuri adesea complicate de tip cost-venit ce definesc organizațiile non-profit.
 - de asemenea, valoarea finanțării pe care o solicită de obicei este relativ mică, ceea ce înseamnă că intermediarii financiari suportă costuri mai ridicate, de vreme ce folosesc aceleași proceduri standardizate interne și rapoarte de analiză și diagnostic.
 - nevoia de a oferi sprijin potențialilor beneficiari ai investiției în timpul procesului de întocmire a rapoartelor de analiză și diagnostic, deoarece numeroase întreprinderi sociale nu înțeleg procesul investițional și au capacități de management suprasolicitate. Chiar și atunci când sunt adaptate nevoilor întreprinderii sociale, produsele financiare trebuie explicate în detaliu.
 - dificultăți la evaluarea impactului social, deoarece mulți furnizori nu au capacități interne în acest sens. De asemenea, nu există un mecanism acceptat la nivel de industrie pentru evaluarea impactului social, pe care să îl folosească creditorii în vederea efectuării acestei evaluări.

CASETA 4: ÎNVĂȚĂMINTE DIN EUROPA DE VEST

Ar fi recomandat să se evalueze la nivel de regiune organizațiile financiare și nefinanciare care investesc din punct de vedere social în întreprinderile sociale din Europa. Multe practici existente ar putea fi adoptate și adaptate pentru România și ECE. Acestea includ:

- fonduri provenite din filantropia de risc: ele folosesc abordarea de tip capital de risc pentru a finanța întreprinderile sociale, combinând întotdeauna investițiile financiare cu serviciile de asistență non financiară și se concentrează adesea asupra măsurării aspectelor sociale și a performanței antreprenoriale. Pot oferi granturi multianuale, investiții de capital sau împrumuturi, iar unele solicită un randament financiar moderat, pe lângă randamentul social. Pentru mai multe informații despre acest tip de fonduri, vizitați Cu toții în aceeași barcă¹⁵ și Asociația Europeană a Filantropiei de Risc, organizația umbrelă careia i s-a alăturat și NESsT, ca primul membru din ECE, în anul 2006.
- bănci caritabile, civice sau socio etice, care oferă împrumuturi întreprinderilor sociale și organizațiilor non-profit.
- bănci comerciale: fie prin produsele lor speciale, care se adresează special întreprinderilor sociale (de ex. rate scăzute ale dobânzii, perioade de grație, posibilitatea de a renegocia rambursarea în caz de dificultăți, în special pentru pre- și co-finanțarea proiectelor UE) sau pur și simplu prin integrarea întreprinderilor sociale în procesele lor de evaluare a riscului.
- fonduri de tipul investițiilor de impact și fonduri de împrumut special pentru întreprinderile sociale: unele se bazează pe Fondul European de Investiții și marca EuSEF (introdusă în 2013) aplicabilă fondurilor de investiții clasice. Puține fonduri au obținut până în prezent această marcă, și există un consens general cu privire la faptul că avantajele structurii EuSEF nu îi depășesc costurile, și că reglementările EuSEF ar trebui revizuite.¹⁶
- platformele de finanțare participativă: investitorii individuali donează, împrumută sau investesc capital propriu în proiectele și activitățile enumerate pe platformă, în conformitate cu interesele sau preferințele lor individuale.
- fundații: prin investițiile lor legate de programe, folosind dividendele din investițiile lor cu scop lucrativ.

Sursă: NESsT, 2016.

¹⁵ Davis, Etchart and Costello, *Toți în aceeași barcă: o introducere în filantropia implicate*.

¹⁶ Catana, Daniele, Hehenberger and Nogales, "Raport general 2016: îmbunătățirea accesului la finanțare."



STUDIU DE CAZ 2

Banking în mod etic, care funcționează pentru întreprinderile sociale

Charity Bank
Marea Britanie

ÎNTEPRINDERILE SOCIALE DIN MAREA BRITANIE ÎNTÂMPINĂ ȘI ELE DIFICULTĂȚI ÎN PRIVINȚA ACCESULUI LA FINANȚARE, ÎNSĂ AU MAI MULTE OPȚIUNI DECÂT OMOLOAGELE LOR DIN EUROPA CENTRALĂ.

Întreprinderile sociale din Marea Britanie întâmpină și ele dificultăți în privința accesului la finanțare, însă au mai multe opțiuni decât omoloagele lor din Europa Centrală. În Marea Britanie există o infrastructură dezvoltată de finanțare, asistență tehnică și sprijin, care se adresează exclusiv întreprinderilor sociale sau care le includ. Organizațiile financiare destinate dezvoltării comunității, precum și băncile sociale și fondurile de investiție și creditare a întreprinderilor sociale, oferă împrumuturi și finanțări intermediare sau sub formă de capital propriu, pe lângă sau combinate cu granturi acordate întreprinderilor sociale aflate la diverse niveluri de dezvoltare. Această ofertă este suplimentată de produsele băncilor clasice, care consideră că segmentul întreprinderilor sociale este rentabil și, prin urmare, încearcă din ce în ce mai mult să le atragă.

Întreprinderile sociale din Marea Britanie pot obține împrumuturi în condiții variate și în diverse scopuri. O strategie importantă pentru consolidarea activelor și sustenabilitate este ca ele să cumpere proprietăți cu finanțare prin împrumut, apoi să exploateze proprietatea în scopuri de afaceri (comerciale - de ex. chirie) și să ramburseze împrumutul din profitul activității comerciale. Aceasta impune personalizarea adecvată a produselor de creditare și a procedurilor de evaluare a riscurilor: sunt disponibile împrumuturi pentru investiții, ratele dobânzii tind să fie sub nivelul pieței, împrumuturile pot avea o valoare mare, cu scadențe îndelungate și pot însoți un model de afaceri destul de simplu, bazat pe fluxul de numerar obținut din chirie sau contracte guvernamentale.

Unele dintre fondurile de creditare a întreprinderilor sociale sunt dispuse să ofere un mix de finanțare (împrumut și grant), în funcție de capacitatea și nevoile solicitantului. Acest lucru este adevărat numai pentru fondurile a căror performanță nu este măsurată în principal pe baza randamentului financiar, acestea trebuind să aibă un randament social puternic. În aceste fonduri există dorința de a facilita accesul întreprinderilor sociale la investiții prin asistență tehnică sau consolidarea capacității, pregătind astfel împrumutații fie să contracteze împrumuturi de la fond, fie de la bănci, sporindu-le astfel șansele de a fi acceptați de către bănci.

În cadrul Charity Bank, al altor bănci sociale și al majorității fondurilor de împrumut, asistența la finanțare este separată strict de asistența pentru consolidarea capacității. Aparent de dragul unei evaluări obiective și pentru a evita consecințele unui „sfat prost”, finanțatorul nu oferă fonduri și consultanță în același timp. Dacă deține un program de consolidare a capacității pentru beneficiarii investițiilor sale, mai degrabă le va oferi acestora un grant pentru a-și plăti servicii de consiliere asigurate de specialiști externi, în loc să ofere el însuși această consiliere.

Întreprinderile sociale se tem de datorii și încearcă să le evite. În Marea Britanie există un efort educațional continuu, derulat de fondurile de creditare a întreprinderilor sociale și de băncile sociale, pentru a ajuta organizațiile caritabile și întreprinderile sociale să înțeleagă principiile de alocare a granturilor și a împrumuturilor. Acest proces educațional este necesar și în România și în ECE, unde trebuie luat în considerare și elementul suplimentar al dependenței de granturi.

La evaluarea riscurilor de creditare a întreprinderilor sociale, se remarcă doi factori: fluxul de numerar și echipa de conducere. Dacă o întreprindere socială împrumutătoare poate demonstra un flux de numerar pentru anii următori (pe durata împrumutului) și dacă are o structură transparentă de conducere, cu un consiliu de administrație care înțelege în totalitate activitățile organizației și implicațiile contractării unui împrumut, rambursarea este foarte probabilă.

Condițiile de piață dictează termenii aplicați de fondurile de creditare și de băncile ce depind de piețele financiare din punct de vedere al capitalului; așadar, costul împrumutului va reflecta întotdeauna costul fondurilor. În același timp, din cauza misiunii sociale a creditorilor, condițiile pe care le oferă împrumutaților tind să fie întotdeauna mai favorabile, mai flexibile și mai adaptate decât oferta standard a băncilor clasice. Rate mai scăzute ale dobânzii, durate de rambursare mai îndelungate și mai puține garanții, toate acestea se adaugă costului social al creditării întreprinderilor sociale. Aceasta afectează în mare măsură

sustenabilitatea fondurilor de creditare, astfel încât acestea se află într-o căutare constantă de investitori sociali sau de fonduri guvernamentale dedicate care să „subvenționeze” costurile mai scăzute ale creditării și costurile mai ridicate ale operațiunilor.

Măsurarea impactului social al activității de creditare reprezintă o provocare reală pentru fondurile de creditare a întreprinderilor sociale și pentru băncile sociale; totuși, acest lucru este deosebit de important pentru a convinge investitorii că banii lor sunt întrebuințați bine și eficient. Nu există o abordare standardizată, generalizată, în rândul fondurilor de creditare și al băncilor: unele recurg la evaluatori externi (remunerați) pentru a măsura impactul social. Altele acceptă informațiile privind impactul social oferite de cei împrumutați (pe principiul: o bună organizație non profit trebuie să aibă impact social), în timp ce altele încearcă să estimeze costurile financiare și sociale a ceea ce s-ar întâmpla cu beneficiarii dacă ONG-ul și-ar înceta activitatea (de exemplu, subvenții guvernamentale mari, instituționalizare).

Constatări privind ECE

În urma analizării situației creditării întreprinderilor sociale din ECE, s-a constatat că în regiune există doar câțiva furnizori care le acordă credite întreprinderilor sociale. NESsT a identificat, în urma unor cercetări secundare, aproximativ douăzeci de investitori globali și regionali care sunt deschiși ideii de a investi în ECE (a se vedea Tabelul 2 de la pagina 38-39).

În cazul României, există o singură bancă ce a dezvoltat produse pentru întreprinderile sociale sub forma unor împrumuturi preferențiale și o singură fundație care oferă la ora actuală împrumuturi acestor entități. Câteva alte bănci comerciale nu exclud întreprinderile sociale din politica lor de creditare, însă nici nu le oferă condiții mai avantajoase. Există cooperativele de credit—peste 80—și casele de ajutor reciproc, care împrumută de obicei fonduri pe termen scurt membrilor lor individuali; și, în cazuri excepționale de rare, există și câteva cooperative sociale sau întreprinderi mici care fac același lucru. Totuși, acestea nu au făcut obiectul prezentului studiu, deoarece nu se adresează întreprinderilor sociale și nici nevoilor sociale la scară largă. De asemenea, câteva instituții de microfinanțare—există mai puțin de 20 în România—pot include printre împrumutații lor și întreprinderile sociale, de obicei cu sume mai mici și în urma unei evaluări similare cu cea a unei microîntreprinderi sau întreprinderi mici. Pentru a extinde amploarea studiului și pentru a învăța din practica aplicată în restul regiunii, NESsT a intervievat în detaliu o bancă poloneză, două fonduri de creditare poloneze și un investitor social din Ungaria. În continuare vă prezentăm o descriere a împrumuturilor pe care le oferă.

Instituții din România

Fundația Româno-Americană

În România, Fundația Româno-Americană (FRA) ajută la crearea unui ecosistem de antreprenori de succes, investitori, oficiali guvernamentali și alte organizații de sprijin. Deși FRA promovează utilizarea granturilor, strategia sa permite și experimentarea cu împrumuturi, cunoscute adesea sub denumirea de granturi rambursabile. FRA consideră că inovarea cu instrumentele financiare ajută partenerii să creeze capacități și disciplină. Planificarea în timp și fluxul de numerar pot adesea să reprezinte bariere în calea implementării de către organizații a proiectelor cu finanțare europeană. FRA este conștientă de acest lucru și adesea oferă o finanțare tip punte partenerilor cu granturi rambursabile. De cutând, NESsT și FRA au colaborat pentru a ajuta la crearea a două întreprinderi sociale—Reciproc și Ambasada—cu ajutorul împrumuturilor tip punte. NESsT și-a asumat riscul de schimb valutar și cele două întreprinderi sociale și-au putut lansa operațiunile și au putut rambursa la momentele stabilite împrumutul pe termen scurt de 100 000 USD pe care îl contractase fiecare dintre ele la o rată a dobânzii de 0%. NESsT a avut o pierdere de 5600 USD din cauza diferențelor de curs valutar, deoarece grantul folosit pentru rambursarea împrumutului fusese plătit de către UE prin guvernul României, în RON, iar împrumutul a fost contractat și rambursat în dolari. Din nou, capitalul filantropic ar putea ajuta la combaterea acestor tipuri de riscuri. Pot fi utile și strategiile de împărțire a riscului.

Tabelul 2: Investitori actuali și potențiali din ECE

Denumirea investitorului	Zona geografică de interes	Domeniul de activitate	Gama de investiții	Tipul de instrumente financiare	Nivelul de implicare
Alterra Impact Finance	Europa	<ul style="list-style-type: none"> Sănătate pă, alimentație și agricultură Bunuri de consum obținute responsabil 	Începând de la €500 000	<ul style="list-style-type: none"> Capital propriu, rambursabil din momentul atingerii rentabilității și capital propriu de sprijin 	Înalt
BMW Foundation	Europa	<ul style="list-style-type: none"> Întreprinderile sociale 	Până la €200 000	<ul style="list-style-type: none"> Împrumuturi și capital propriu Rate ale dobânzii de 3% 	Mediu
Fondul European pentru Europa de Sud-Est (FESEE)	ESE	<ul style="list-style-type: none"> Investițiile în intermediarii care susțin microîntreprinderile și IMM-urile Bănci comerciale, instituții de microfinanțare și instituții financiare nebancale 	Nu sunt disponibile informații despre dimensiunea investițiilor	<ul style="list-style-type: none"> Împrumuturi Garanții Capital propriu/finanțare intermediară 	Mediu
Fondul acceleratorului de impact social din cadrul Fondului European de Investiții (FEI)	Europa	<ul style="list-style-type: none"> Investiții în fonduri care, la rândul lor, investesc în întreprinderi sociale 	Între €5 milioane și €10 milioane	<ul style="list-style-type: none"> Capital propriu Randament de 3-5%, maximum 6 ani 	Înalt
Global Innovation Fund	Global	<ul style="list-style-type: none"> Orice soluție care îmbunătățește viețile oamenilor ce trăiesc cu mai puțin de doi dolari pe zi 	Între US\$50 000 și US\$15 milioane	<ul style="list-style-type: none"> Granturi Împrumuturi (inclusiv datorii convertibile) Capital propriu 	Mediu
LGT Venture Philanthropy	Global	<ul style="list-style-type: none"> Educație Sănătate și salubritate Agricultură și silvicultură Resurse regenerabile TIC 	Gamă largă; de obicei 20% pentru capitalul propriu	<ul style="list-style-type: none"> Capital propriu Împrumut sau granturi 	Înalt

Denumirea investitorului	Zona geografică de interes	Domeniul de activitate	Gama de investiții	Tipul de instrumente financiare	Nivelul de implicare
Overseas Private Investment Corporation	Global	<ul style="list-style-type: none"> Energie regenerabilă Locuințe Agricultură Bunuri de consum 	Între US\$2 milioane și US\$50 milioane	<ul style="list-style-type: none"> Împrumuturi și garanții pentru împrumuturi Între 5 și 20 de ani, cu perioadă de grație și rate negociate ale dobânzii 	Înalt
Partners Group Impact	Global	<ul style="list-style-type: none"> Locuri de muncă și generare de venit 	US\$150 000-250 000 pentru investiții US\$50 000 pentru granturi	<ul style="list-style-type: none"> Granturi și împrumuturi Randament sub forma impactului social, costuri sub nivelul pieței 	Înalt
PYMWYMIC	Europa, Africa, America Latină	<ul style="list-style-type: none"> Agricultură Educație Micii producători 	Varies	<ul style="list-style-type: none"> Împrumuturi, capital propriu Rate preferențiale ale dobânzii 	Mediu
responsAbility Investments AG	ECE, Africa de Sud	<ul style="list-style-type: none"> Finanțe Agricultură Energie 	De la US\$500 000 pentru împrumuturi și cu \$US2 milioane pentru capital propriu	<ul style="list-style-type: none"> Împrumuturi și capital propriu Rate ale dobânzii la nivelul pieței 	Înalt
TONIIC	Global	<ul style="list-style-type: none"> Agricultură Sănătate Educație Energie Mediu înconjurător Servicii financiare Tehnologie 	Între US\$50 000 și US\$3 milioane	Variază	Înalt
Yunus Social Business	Global	<ul style="list-style-type: none"> Întreprinderi sociale ce asigură încadrare profesională, educație, servicii de sănătate, apă curată și energie 	€50,000 - €350,000	<ul style="list-style-type: none"> Împrumut pe termen lung, capital propriu Ratele dobânzii sunt sub nivelul pieței; perioade de grație 	Înalt

Sursă: NESsT, 2016.

BCR România

În România, BCR – Banca Comercială Română—a demarat acum patru ani o politică specială de acordare de credite către întreprinderile sociale, deși acestea sunt percepute ca generând un risc mai mare decât IMM-urile obișnuite. Raportul de analiză și diagnostic este derulat în condiții specifice, evaluându-se fiecare solicitare de la caz la caz. Banca a decis să nu creeze un produs destinat special întreprinderilor sociale—deoarece întreprinderile sociale generează volume de afaceri reduse, nu dispun în general de garanții și multe nu au încă o bonitate—ci mai degrabă să evalueze solicitantii folosind condiții ușor mai avantajoase. BCR oferă de asemenea facilități tip descoperit de cont pentru deținătorii lor de cont, implementând un program de microcredite, garanții și împrumuturi investiționale pe termen lung.

Banca a acordat, până în luna septembrie 2016, 13 astfel de împrumuturi către întreprinderi sociale. Toate se află încă la ora actuală în portofoliul de credite al băncii și valoarea împrumuturilor în derulare era de circa 3 milioane de euro în luna septembrie 2016. Sumele sunt cuprinse între 50 000 și 500 000 EUR (cu o medie de 230 000 EUR), cu o perioadă de rambursare de maximum șapte ani și cu rate ale dobânzii sub nivelul pieței, variind în funcție de bonitate și de maturitate. De obicei, nu există perioade de grație; se pot face excepții atunci când fondurile împrumutate sunt folosite pentru proiecte de construcții. Banca solicită garanții precum bunuri imobiliare, stoc, echipamente sau bilete la ordin ca garanții personale. Plata este lunară, în conformitate cu un grafic stabilit de comun acord. Întreprinderile trebuie să respecte termenii și condițiile generale ale băncii. Împrumuturile se pot folosi pentru achiziționarea de proprietăți imobiliare, pentru renovarea spațiilor existente, pentru achiziționarea de echipamente, pentru capitalul circulant, pentru activitățile

de extindere și pentru finanțarea tip punte—fie din motive de flux de numerar, fie pentru proiecte europene finanțate ulterior. Datorită noutății programului, banca începe acum să monitorizeze ratele sub nivelul pieței aferente întreprinderilor sociale din portofoliul său. Totuși, banca a monitorizat anual performanța tuturor împrumuturilor sale și, în caz de neplată sau de incapacitate de plată, își aplică procedurile standard de colectare după 90 de zile.

Întreprinderile sociale trec prin aceeași procedură de evaluare ca orice IMM, însă ele trebuie să respecte câteva criterii speciale privind structura asociațiilor și obiectivul social. Potențiala entitate împrumutată trebuie să completeze formularul de cerere standard al băncii, să prezinte planul de afaceri—să evidențieze previziunile financiare, concurența și analiza industriei—și, de asemenea, să prezinte referințe și CV-urile directorului și ale personalului cheie.

Banca se adresează întreprinderilor sociale organizând evenimente speciale de networking și le ajută cu previziuni financiare, dacă este necesar. Nu face diferențieri în funcție de domeniul de activitate sau de zona de impact, însă are o politică clară ce interzice creditarea organizațiilor implicate în activități de lobby politic. Pe baza experienței sale, banca a constatat că cea mai mare nevoie de creditare în rândul întreprinderilor sociale este în domeniul finanțării tip punte și al activităților de extindere, unde principalele dificultăți constau în asigurarea unui flux stabil de venituri.

BCR este membră a Erste Group, care a lansat de curând, începând din luna octombrie 2016, un program de banking social în întreaga regiune a ECE (incluzând Austria). Programul include întreprinderi sociale, pe lângă alte grupuri care nu au relații bancare, și oferă mentorat în afaceri pe lângă accesul la produsele financiare.

Unicredit România

În România, UniCredit Bank oferă împrumuturi întreprinderilor sociale. Ele sunt incluse în serviciile regulate de creditare oferite întreprinderilor mici și mijlocii. Întreprinderile sociale trec prin aceeași procedură de evaluare a riscului bancar ca orice altă societate, completând aceleași formulare de cerere și trebuind să respecte aceleași criterii, inclusiv prevederile privind garanțiile. Banca oferă asistență în etapa raportului de analiză și diagnostic, prin echipa sa de vânzări, care consiliază solicitanții cu privire la cele mai adecvate produse care corespund nevoilor lor și îi ajută cu documentația solicitată. Produsele oferite nu au valori standard, minime sau maxime, deoarece dimensiunea împrumutului este stabilită individual, pentru fiecare întreprindere în parte. Planificarea în timp depinde de tipul de produs—(1) maximum 12 luni pentru împrumuturile destinate capitalului circulant, cu posibilitate de prelungire, dacă este nevoie, la scadență; (2) 36 de luni pentru liniile de credit; și (3) 15 ani pentru împrumuturile pentru investiții. Perioadele de grație sunt disponibile numai în cazul împrumuturilor pentru investiții și numai pentru principal. Cealaltă parametri ai împrumutului (anume rata dobânzii, alte taxe și comisioane) sunt stabilite cu clientul pe baza câtorva variabile, care includ: analiza individuală a situației financiare, tipul de client și tipul de instrument.

Instituție de microfinanțare

Atunci când este vorba despre microfinanțare, NESsT a remarcat, din interviurile derulate, că întreprinderile sociale pot solicita servicii obișnuite de împrumut, fiind evaluate conform aceluiași criterii și trecând prin același proces de analiză și diagnostic ca orice alt potențial client. Instituțiile de microfinanțare oferă împrumuturi pentru IMM-uri și servicii de microcreditare în funcție de fiecare necesitate în parte.

O instituție de microfinanțare a lansat de curând un nou serviciu—scontarea facturilor, oferind un avans de 80% din facturi clienților săi. Valoarea totală a creditelor în curs, plătibile de către întreprinderile sociale către instituțiile de microfinanțare era de 56 799 de euro (august 2016).

În ceea ce privește evaluarea cererilor, NESsT a constatat că instituțiile de microfinanțare evaluează capacitatea organizației sau a antreprenorului, inclusiv capacitatea dovedită de producție sau un plan bine documentat care demonstrează capacitatea potențială de producție. Garanțiile sunt obligatorii în marea parte a cazurilor și pot lua forma unor bunuri imobiliare, a echipamentelor—care pot fi dobândite prin împrumut și constituite ca garanție, a garanțiilor personale, a garanțiilor din partea unei entități terțe și a veniturilor curente și viitoare.

Actorii din domeniu pun de asemenea un accent important pe caracterul antreprenorului și de obicei elimină întreprinderile aflate în litigiu, insolvență, care au împrumuturi neplătite sau o neîndeplinire nejustificată a obligațiilor contractuale. Capitalul de pornire disponibil și condițiile de piață favorabile/ nefavorabile contribuie de asemenea la decizia finală.

În medie, există maximum zece solicitări pe an din partea întreprinderilor sociale care sunt transmise către instituțiile de microfinanțare. Ca orice alt client, completează același formular, care constă dintr-o analiză solidă a activității, inclusiv o analiză a pieței, un model financiar și o interogare la biroul de credite (cu consimțământul clientului). Echipa de credit ajută clientul să completeze formularul de cerere și realizează vizite în locație. Principalele elemente ale luării deciziei sunt:

- criteriile financiare: coeficientul de lichiditate > 1, rata de acoperire a serviciului datoriei >1, analiza holistică a bilanțului pentru a se stabili corelarea dintre active și pasive;
- impresiile calitative formate în urma vizitei în locație, care determină o activitate cu potențial de succes din punct de vedere al poziționării, al spațiului, al dotărilor, al curățeniei, al relațiilor etc.; și
- istoricul și rata de succes a unor întreprinderi similare din portofoliul său sau la nivelul general al pieței, analizându-se cererea de pe piață cu privire la respectivul produs sau serviciu și forța concurenței.

Împrumuturile acordate variază între minimum 500 EUR pentru trei luni și 50 000 EUR pe o perioadă maximă de cinci ani, cu o dimensiune medie a împrumutului de 7000 EUR. Ratele dobânzii variază între 8 și 20%, în funcție de profilul clientului (nu poate avea relații bancare, ar putea avea relații bancare, poate cu siguranță să aibă relații bancare). Există alte costuri asociate împrumutului, care sunt aplicabile și întreprinderilor sociale și care ar trebui luate în considerare: comisionul de analiză, comisionul de administrare, costul de asigurare, costul de rambursare anticipată etc. Pășuirile la plată sau perioadele de grație, de maximum șase luni, pot fi acordate (dacă perioada totală a împrumutului—inclusiv perioada de grație—nu depășește cinci ani), în funcție de specificul activității—de obicei acest lucru se aplică activităților agricole sau de altă natură, sezoniere.

Frecvența și valoarea ratelor sunt calculate pe baza analizei fluxului de numerar. Întreprinderile sociale nu sunt percepute ca fiind mai riscante decât alte activități și 90% dintre solicitanți primesc finanțare, deoarece sunt filtrați în prealabil, în urma întâlnirilor directe. Împrumuturile sunt folosite în

principal pentru reamenajarea spațiilor existente, pentru achiziționarea de echipamente sau pentru acoperirea nevoilor legate de capitalul circulant.

Conform cerințelor de raportare ale Băncii Naționale a României, banca monitorizează portofoliul care prezintă risc—împrumuturi în curs unde se înregistrează o întârziere la plată de peste 30 de zile. Dacă ratele nu sunt plătite în termen de 5 zile de la scadență, echipa de creditare începe o discuție cu privire la această situație. Dacă se stabilește că neplata se datorează unor dificultăți financiare ale întreprinderii care nu pot fi controlate de antreprenori (de ex. activitate sezonieră, pagube, creanțe de recuperat care și-au depășit scadența etc.), ofițerul de credit împreună cu antreprenorul analizează fluxurile de numerar pentru a identifica dacă o reeșalonare a soldului de plată ar permite derularea în condiții optime a plăților. Dacă soluțiile identificate nu au ca rezultat efectuarea plăților la timp, în cazul soldurilor neachitate de peste 90 de zile banca va pune în executare garanțiile.

ECE instituțiile

BGK

Una din băncile intervievate din Polonia, Bank Gospodarstwa Krajowego – Banda de Dezvoltare de Stat a Poloniei—a dezvoltat un produs special pentru entitățile din domeniul economiei sociale (EES), lansat în 2012.¹⁷ Produsul avea condiții preferențiale: grafic de rambursare de maximum 60 de luni, cu o perioadă de grație de șase luni la achitarea ratelor. Rata dobânzii era cuprinsă între 0,44% și 0,88%. Nu genera nicio taxă și niciun comision și cerea numai un bilet la ordin în alb, ca garanție, precum și alte bilete dacă bonitatea era problematică. Suma maximă care putea fi acordată era de 24 000 EUR, iar o singură întreprindere socială putea să contracteze un singur împrumut pentru un

¹⁷ Înainte de lansare, banca a semnat contractul privind produsul în luna iulie 2012, a anunțat un proces de achiziție publică pentru alegerea intermediarilor financiari (IF), a selectat IF finali în ianuarie 2013 și a oferit primul împrumut în martie 2013.

anumit scop. Banca urma să efectueze plata către TISE, intermediarul financiar selectat, pentru ca acesta din urmă să îi ofere beneficiarului împrumutul însoțit de maximum 30 de ore de servicii de consultanță, pe baza nevoilor fiecărui împrumutat în parte, în domenii precum contabilitate, raportare și probleme fiscale. Întreaga inițiativă a fost susținută de Ministerul Dezvoltării Economice, în calitate de autoritate însărcinată cu administrarea fondurilor europene, și de către Ministerul Familiei, Muncii și Politicilor Sociale, ca instituție intermediară. La ora actuală banca este în curs de a institui un nou program, și acesta garantat de Uniunea Europeană. Programul va oferi împrumuturi și re-garantări ale împrumutului care vor fi acordate de către bancă altor instituții financiare ce oferă garanții pentru împrumuturi către EES-uri - precum TISE - și alte tipuri de investiții sociale. Sumele ce vor fi investite sunt de până la 24 000 EUR pentru maximum cinci ani, destinate întreprinderilor sociale aflate în etapele inițiale, și maximum 120 000 EUR pentru cele aflate în faza de dezvoltare. Fiecare întreprindere socială poate solicita maximum două împrumuturi. Dacă întreprinderea socială creează locuri de muncă, poate beneficia de subvenționarea ratei dobânzii

PAFPIO

În Polonia, PAFPIO – Fondul de Asistență Comună Polono-American—oferă, din 1999, finanțare prin creditare destinată ajutorării sectorului non-profit (cum ar fi asociații, fundații, camere) care au sau nu o activitate de întreprindere socială. Dimensiunea fondului este de 4 milioane EUR; la ora actuală, fondul are 128 de împrumutați activi, din care 12 sunt întreprinderi sociale—9 din ele sunt cooperative sociale—iar valoarea creditelor acordate în curs de desfășurare este de 3,7 milioane EUR. De la fondarea sa, a acordat aproximativ 2200 de împrumuturi către 670 de ONG-uri și întreprinderi sociale,

iar 3/4 din portofoliul său se compune din clienți recurenți. PAFPIO comunică cu clienții săi potențiali în special prin intermediul paginii sale web și prin trimiterea unor oferte de creditare special adresate beneficiarilor diferitelor competiții de granturi, astfel cum sunt ei publicați pe site-urile web ale autorităților care acordă respectivele granturi. Primește circa 200 de solicitări pe an, în mod continuu, iar 90% dintre ele sunt satisfăcute. Numai un mic procent dintre acești clienți sunt întreprinderi sociale, deoarece tind să prefere condițiile mai avantajoase oferite de TISE, care gestionează un fond european creat exclusiv pentru ele și este mai bine pregătită să le satisfacă necesitățile.

Documentele solicitate în faza raportului de analiză și diagnostic sunt documentele de înființare înregistrate (de la tribunal) și declarațiile financiare oficiale, astfel cum au fost ele transmise administrațiilor financiare în ultimii doi ani. PAFPIO poate de asemenea să solicite detalii suplimentare, dacă este nevoie, precum și previziuni financiare—pentru următoarele 18-24 de luni, în funcție de perioada împrumutului solicitat. Raportul de analiză și diagnostic nu se limitează la documentele transmise; ofițerii de credit evaluează materialele publice disponibile (anume site-uri web, rapoarte) și vizitează potențialul împrumutat, pentru a cunoaște echipa sa de management și principalele părți interesate (anume autoritățile locale, clienții importanți) și pentru a evalua direct impactul social. Echipa vizitează cu regularitate clienții existenți și entitățile pe care le creditează recurent, pentru a observa orice schimbări apărute și pentru a analiza în timp real, la fața locului, situația activităților desfășurate de client.

Planificarea în timp de la selecția inițială până la luarea deciziei este de maximum două săptămâni. În unele cazuri, poate fi mai îndelungată, în special atunci când se solicită sume

mai mari, de ex. 200 000 EUR. Consiliul de supraveghere al fondului trebuie să aprobe împrumuturile mai mari de 150 000 EUR. Condițiile de creditare sunt:

- 2500–250 000 EUR, cu o sumă maximă excepțională de 400 000 EUR (suma medie a împrumutului acordat este de 30 000 EUR).
- rată a dobânzii de 10%, plătită de ONG de obicei din mecanismul fiscal de 1%,¹⁸ din donații private, din economii, din propriii bani ai liderului; și 3–5% comisioane de administrare.
- o perioadă medie de 18 luni și o perioadă maximă de creditare de patru ani; previziunile solicitate trebuie să se coreleze cu perioada împrumutului.
- două treimi reprezintă împrumuturi tip punte, iar o treime este dedicată capitalului circulant sau investițiilor.
- fondul poate acorda perioade de grație de șase luni pentru rambursarea principalului, iar dobânda trebuie achitată lunar. Plata principalului este negociată de la caz la caz și este aliniată fluxului de venituri al ONG-ului.

Din punct de vedere al documentației, fondul semnează un contract simplu, de trei pagini, și un contract de garanție; dacă nu există bunuri constituite ca garanție, banca acceptă garanțiile entităților externe sau garanțiile personale. Împrumuturile pot fi folosite pentru reamenajarea spațiilor existente, pentru achizițiile de echipamente, pentru capitalul circulant, pentru extinderea activităților și pentru finanțarea tip punte, atât pentru fluxul de numerar, cât și pentru proiectele UE finanțate ulterior. Fondul nu oferă granturi în combinație cu împrumuturi, însă poate să ofere garanții unui furnizor de granturi. Acest lucru este adesea solicitat în Polonia dacă grantul provine de la o autoritate publică.

În cazul unor întârzieri la plată, ofițerul de credit contactează ONG-ul și realizează o vizită în locație, pentru a evalua

problema și a discuta cu garantul. Rata generală a neplăților este de 1,7%. La momentul derulării interviurilor (august 2016), două treimi din împrumuturi erau într-o situație de risc; toate dintre ele erau împrumuturi tip punte, cu plăți depășite de peste 30 de zile din cauza întârzierilor la rambursările UE.

TISE

NESsT a intervievat și TISE, un fond de creditare din Polonia cu care NESsT a avut o relație de co-investiție. NESsT a oferit garanții în numele a trei dintre întreprinderile sociale aflate în portofoliul său—una din România, două din Ungaria—pentru împrumuturile oferite de TISE.

Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A sau Societatea pentru Investiții Sociale și Economice S.A. își are sediul în Varșovia și din anul 2006 oferă împrumuturi, servicii financiare, consultanță și investiții pentru a facilita dezvoltarea inițiativelor locale de dezvoltare sustenabilă, în special în economia socială. Împrumuturile pot fi folosite ca împrumuturi tip punte sau pentru capitalul circulant și dezvoltarea afacerii. Sumele acordate ca împrumut încep de la 2900 USD. TISE are o abordare foarte simplă, accesibilă și personalizată în raport cu creditarea; documentația este minimă, timpul de acordare este rapid și condițiile împrumutului iau în considerare situația fiecărui împrumutat în cea mai mare măsură posibilă. Chiar în acest moment implementează un program de stat pentru microcredite cu o sumă medie de 20 000 USD pentru întreprinderile sociale, cu o rată a dobânzii de 0,5%, datorită subvenției de stat. În cadrul acestui program s-au acordat până la ora actuală circa 500 de astfel de împrumuturi. Până la ora actuală TISE a acordat mii de împrumuturi către ONG-uri și întreprinderile sociale, exclusiv din fondurile sale proprii, cu o remunerație medie de circa 8% pe an și un comision inițial de 1%. În Polonia, acordă și împrumuturi către IMM-uri; aceasta constituie 50% din activitatea de creditare a TISE.

¹⁸ În multe țări din ECE, ONG-urile pot primi, sub formă de donații, 1% sau 2% din impozitul pe venit plătit de persoanele fizice. Acesta numesc organizația recipientă a acestor sume.

TISE este deținută în proporție de 100% de una dintre cele mai vechi și mai mari instituții de investiții sociale din Europa, Crédit Coopératif, o bancă cooperativă activă pe piața din Franța de 120 de ani. Este un investitor ce urmărește scopuri lucrative. Organizația are un consiliu de supraveghere, numit de proprietar, compus din cinci persoane—trei de la Crédit Coopératif și două persoane independente—care iau toate deciziile strategice, în timp ce Consiliul de administrație, compus din două persoane, are rol executiv sau de implementare. Există 30 de angajați, toți din Varșovia, opt ofițeri de credit pentru IMM-uri și patru pentru ONG-uri și întreprinderi sociale, care gestionează 2000 de împrumuturi.

TISE a semnat un acord cu Fondul European de Investiții (FEI) la sfârșitul lunii mai 2016, pentru garantarea unui portofoliu de împrumuturi, în virtutea căruia 50% din împrumuturile oferite întreprinderilor sociale vor fi garantate de FEI. Acordul a fost realizat în cadrul facilității EaSi care oferă acces la finanțare pentru micro-întreprinderi și întreprinderi sociale.¹⁹ FEI oferă finanțare EaSi pentru 50% din garanții, reducând astfel suma de garantat de către întreprinderi direct. Zona geografică vizată este Polonia și ECE, care include 15 state din regiune, cu accent special asupra a trei țări: România, cu parteneriate deja existente, Slovenia și Slovacia. Valoarea totală a acestei scheme de finanțare este de 8 milioane EUR, iar 30% din suma totală trebuie investită în afara Poloniei. Există un plafon privind distribuția profitului între beneficiarii investițiilor; maximum o treime din profitul de pe trei ani poate fi distribuit între proprietari sau asociați.

Fondul trebuie să își constituie portofoliul din cadrul acestei scheme de garantare în următorii cinci ani. TISE a realizat deja patru împrumuturi în Polonia la o rată a dobânzii de 7-8%. Sumele sunt împrumutate în zlotși polonezi (în Polonia) sau în euro (în afara Poloniei) timp de maximum cinci ani, cu nicio restricție privitoare la utilizarea fondurilor. Ideea este să se

creeze o ofertă specială pentru România: împrumuturi între 25 000 și 300 000 de euro, la o rată a dobânzii de 6,5%. În afara Poloniei, TISE va investi la modul ideal în intervalul 100 000-300 000 EUR. Nu dorește să respingă organizațiile mai mici, însă caută în mod activ organizații mari. Deoarece este dificil de analizat întreprinderile sociale de la distanță, TISE este interesată să dezvolte parteneriate cu intermediari și parteneri care pot emite recomandări. Din punct de vedere al documentației necesare, solicită situațiile financiare; previziunile financiare și previziunile privind fluxul de numerar. Vor crea de asemenea un formular de solicitare simplu, cu o secțiune dedicată impactului social. Întreprinderea socială va trebui să emită rapoarte privind indicatorii sociali din doi în doi ani. Fiecare solicitare va fi analizată în Polonia și va lua în considerare recomandările de la partenerii care pot emite recomandări. TISE poate solicita referințe suplimentare de la clienți și alte părți importante interesate. Solicitanții vor primi asistență în timpul monitorizării etapelor raportului de analiză și diagnostic și post-investiție, din partea partenerilor care pot emite recomandări. Procesul decizional durează între două și patru săptămâni, în funcție de calitatea documentelor transmise.

Împrumuturile se adresează exclusiv întreprinderilor sociale. Nu există o zonă de impact preferată sau obiective specifice, însă criteriul principal este ca întreprinderea socială să aibă un impact social real, tangibil și să se angajeze să transmită rapoarte privind evoluția impactului. Din perspectiva financiară, previziunea privind fluxul de numerar este factorul care va motiva decizia, deoarece împrumutul trebuie rambursat în cinci ani. Sursa rambursării nu trebuie să fie exclusiv veniturile realizate din vânzări; împrumutul poate fi rambursat parțial din granturi sau alte surse de venit. Deoarece această schemă de finanțare este în faza de pilot pentru FEI și Comisia Europeană și deoarece piața nu este atât de dezvoltată în ECE, ideea a fost să se ofere condiții

19 Programul Comisiei Europene pentru angajare în muncă și inovație socială (EaSi) sprijină eforturile statelor UE în crearea și implementarea programelor de reformă socială și de angajare, la nivel european, național, regional și local, precum și identificarea, analiza și diseminarea exemplurilor de bună practică. Legat de finanțare, crește accesul grupurilor vulnerabile și al micro-întreprinderilor la microfinanțare și accesul întreprinderilor sociale la finanțare.

cât mai avantajoase posibil și să se mențină restricțiile la minimum, astfel încât să se poată realiza tranzacții.

Împrumuturile garantate de FEI reflectă modul obișnuit al TISE de a investi. Împrumuturile lor sunt flexibile, favorabile clienților și adaptate activității. Dobânda împrumuturilor este achitată cel puțin trimestrial—în Polonia se achită de obicei lunar—și este corelată cu rambursarea principalului. În cazul în care apar probleme, se încearcă identificarea motivelor pentru care împrumutul a ajuns în dificultate și se pot reeșalona plățile sau se pot întreprinde măsuri coercitive minore până ce se ajunge la măsuri mai drastice. 30% din actualul său portofoliu se compune din împrumuturi tip punte și adesea granturile care ar trebui să acopere aceste împrumuturi nu sunt achitate la timp, așadar condițiile împrumutului trebuie schimbate. În Polonia, 50% din împrumuturile tip punte trebuie să fie reeșalonate, din cauza problemelor de rambursare derivate din relația cu UE sau cu guvernul național. Reeșalonarea se produce și în cazul altor împrumuturi decât cele tip punte; au existat și situații în care împrumuturile au fost achitate după finele perioadei de creditare. Pentru TISE este importantă comunicarea continuă cu clientul. Instituția se îngrijorează dacă clientul încetează să mai răspundă solicitărilor sale și nu oferă nicio explicație pentru întâzieri.

Monitorizarea are loc prin rapoarte simple, trimestriale. Însă, dacă apar probleme, TISE ar dori să primească rapoarte la intervale de timp mai scurte. TISE nu își asumă riscul de activitate; ei sunt doar împrumutător și nu au o abordare de tip capital de risc/capital propriu din surse private. Pe ansamblu, TISE evaluează ONG-urile ca fiind mai puțin riscante decât IMM-urile, în general, însă întreprinderile sociale sunt percepute totuși ca fiind la fel de riscante ca IMM-urile, deoarece se confruntă cu aceleași provocări ale mediului antreprenorial. Liderii întreprinderilor sociale au

evoluat, înțelegând că de fapt ei fac afaceri; și, în afaceri, creșterea nu se realizează numai cu granturi. În aceeași notă, investitorii trebuie să fie dispuși să își asume anumite riscuri, deoarece întreprinderile sociale se confruntă cu aceleași erori de management și riscuri de piață ca orice altă activitate. TISE are intenția de a deveni o instituție financiară foarte activă, care investește în întreprinderile sociale din regiune. Întreprinderea este lider pe piața din Polonia și garanția EaSI de la FEI a reprezentat o oportunitate de dezvoltare pentru organizație. Este interesată și de alte instrumente; ia în considerare un fond pentru investițiile cu impact, cu credite subordonate destinate întreprinderilor sociale, pentru a le spori capacitatea de a lua împrumuturi. De asemenea, este interesată de finanțarea hibridă și ar dori să piloteze primele obligațiuni de impact social din Polonia. Echipa consideră că există cerere pentru instrumentele cu cerințe reduse din punct de vedere al profitabilității. Și, în condițiile în care acestea vor exista, va crește și finanțarea impactului social.

Portus Buda Group

Primim vești excelente din Ungaria, unde s-a creat de curând primul fond de impact din țară – Portus Buda Group . Misiunea sa este să catalizeze impactul asupra societății, prin finanțarea și susținerea întreprinderilor sociale—structurate ca organizații non-profit sau cu scop lucrativ—care să soluționeze provocări sociale sau de mediu prin soluții inovatoare.

PBG gestionează un portofoliu JEREMIE și este reglementat deja de Banca Națională a Ungariei, ca autoritate de supraveghere financiară; societatea poate implementa activități de investiție socială și intenționează să obțină acreditarea EuSEF. Fondul de impact va fi lansat în trimestrul 1 al anului 2017 și își propune să aibă disponibilități de 20 de milioane EUR; de asemenea, intenționează să înceapă să

realizeze investiții în momentul în care a colectat suma-prag inițială de 3,75 de milioane EUR. Investitorii actuali din cadrul fondului sunt persoane cu disponibilități financiare ridicate din Ungaria. Ele sunt motivate de filantropia inteligentă și de impactul social, precum și de ideea reciclării banilor investiți. Acestea alocă în medie 1% din valoarea propriilor active și se așteaptă la o rată scăzută a rentabilității (1,5%).

Investițiile inițiale vor avea loc în Ungaria, însă se planifică și co-investiții peste hotare. La modul ideal, PGB va co-investi alături de alte fonduri de impact social din regiune, în special în întreprinderi sociale mai mature, cu nevoi investiționale mai ridicate.

Criteriile de selecție pentru fond sunt: impact puternic și măsurabil asupra societății; echipă antreprenorială, eficientă; model de afaceri validat, sustenabil și adaptabil, cu informații despre industrie și o analiză a concurenței; strategie clară de retragere / exit. Acestea trebuie să se reflecte într-un document de sinteză, de o pagină, și trebuie detaliate în formularul de cerere aferent. Fondul nu se concentrează numai asupra unei singure zone de impact, din cauza oportunităților limitate din regiune. Eventual, s-ar putea specializa în viitor.

În prima rundă, echipa se așteaptă la circa 500-100 de solicitări și planifică să realizeze 3-4 investiții anual. Va avea un proces continuu de prelucrare a cererilor. Capitalul social va fi o investiție minoritară, în funcție de evaluarea societății. Fondul se concentrează pe împrumuturi; minimum 100 000 EUR pe o perioadă cuprinsă între 4 și 8 ani, rată anuală a dobânzii de 5%; nu solicită garanții, deoarece sunt considerate a avea un impact negativ major în caz de imposibilitate de plată. Planifică să promoveze fondul pe site-ul web, prin canalele de comunicare relevante din

domeniu și prin intermediul partenerilor precum NESsT care va recomanda beneficiari ai investiției, asigurând, conform așteptărilor, circa 50% din fluxul de tranzacții. Procesul decizional va dura între o lună și șase luni, în funcție de fluxul de informații și de cât de pregătită pentru investiție este întreprinderea socială.

Fondul își va adapta soluțiile de finanțare în funcție de fiecare investiție și echipa investițională va structura pachetul financiar, inclusiv planificarea individualizată a capitalului și graficul de rambursare a dobânzii. În funcție de volumul de lucru și de aspectele specifice, va putea colabora cu experți și consultanți în structurare financiară. Fondurile pot fi folosite pentru achiziționarea de echipamente, capital circulant, extinderea activității și finanțarea tip punte pentru a acoperi dificultățile temporare legate de fluxul de numerar.

Din punct de vedere decizional, managerul de investiții va propune o tranzacție comitetului investițional — compus din membrii Consiliului de administrație, investitori privați și alți manageri de investiții — care se întâlnește de 5-6 ori pe an. Managerul de investiții menține relația cu întreprinderea socială și în etapa de post-investiție. Implicarea este semnificativă și ar putea include soluționarea problemelor curente, accesul la rețele, facilitarea relațiilor cu donatorii și investitorii, consultanța privind măsurarea impactului, coaching, marketing și vânzări, controale financiare etc.

Dintr-o perspectivă globală, PBG consideră că cererea depășește oferta de împrumuturi și întreprinderile sociale se confruntă cu dificultăți la contractarea de împrumuturi, din cauza faptului că până la momentul respectiv s-au bazat exclusiv pe granturi și de asemenea din cauza atitudinii și a abordării lor antreprenoriale.

Concluzii și recomandări

„ÎNTEPRINDERILE SOCIALE AU NEVOIE DE ACCES LA INSTRUMENTE DE FINANȚARE INTELIGENTE—GRANTURI, ÎMPRUMUTURI, INVESTIȚII DE CAPITAL, FONDURI DE GARANTARE—ÎN FUNCȚIE DE ETAPA DE DEZVOLTARE ÎN CARE SE AFLĂ ÎNTEPRINDEREA. STADII DE DEZVOLTARE DIFERITE ÎNSEAMNĂ ȘI NIVELURI DE RISC DIFERITE.”

— Malcom Hayday, Fondator al Charity Bank

Veștile bune pe care le aduce acest studiu indică faptul că industria începe încet-încet să se dezvolte în Europa Centrală și de Est, dat fiind că au apărut câteva noi fonduri de investiții speciale adresate întreprinderilor sociale, iar câteva bănci comerciale oferă produse speciale destinate întreprinderilor sociale—tendință care, sperăm, va continua și în viitor. Băncile și fondurile din Polonia conduc detașat în aceste privințe, datorită produselor pe care le-au creat timp de peste zece ani și care acum sunt integrate în operațiunile lor obișnuite de creditare. Acestea oferă procese mai ușoare de solicitare a unor astfel de împrumuturi, precum și condiții de creditare favorabile, perioade de rambursare mai îndelungate, experimentează cu noi tipuri de garanții și, pe ansamblu, sunt mai puțin restrictive din punct de vedere al modului în care abordează întreprinderile sociale. O variabilă importantă în ceea ce privește aceste entități este că au fost sau sunt susținute de surse publice, în principal garanții UE care permit condiții preferențiale.

Băncile din România sunt în urmă la acest capitol, deoarece nu și-au adaptat condițiile și practic aplică aceleași prevederi pentru întreprinderile sociale ca și pentru IMM-uri, cu o singură excepție. Totuși, faptul că le oferă servicii de creditare întreprinderilor sociale și experimentează cu rate mai scăzute ale dobânzii și cu noi

moduri de garantare a împrumuturilor le face să devină inovatoare, alături de altele câteva din regiune.

Ceea ce este interesant în toate aceste cazuri este că se pare că există un flux tranzacțional, că parcursul întreprinderilor a fost destul de bun, că multe dintre ele sunt entități creditate recurent și că băncile sunt dispuse să colaboreze îndeaproape cu ONG-urile și întreprinderile sociale care au dificultăți în a oferi asigurări că sunt capabile să își ramburseze în cele din urmă împrumuturile. Și, deși utilizarea finanțării tip punte și pentru asigurarea fluxului de numerar predomină încă, peste 30% din împrumuturi sunt destinate investițiilor și dezvoltării.

Lansarea Portus Buda Group, primul investitor de impact local din regiune, este un semn foarte bun. Sumele investite mai mici, ratele mai scăzute ale dobânzii, perioadele de rambursare mai îndelungate și accentul principal asupra impactului social sunt unice nu numai pentru ECE, ci și pentru investițiile de impact în general. Există foarte puține fonduri la nivel global care sunt concepute pentru a oferi sume mai mici de 500 000 EUR, la rate anuale ale dobânzii de 5%. Și vor pune la dispoziție aceste pachete alături de asistență strategică și pentru consolidarea capacității, fie direct, fie recurgând la co-investitori precum NESST.

Totuși, vestea proastă este că, dat fiind numărul mare, în continuă creștere, al întreprinderilor sociale din regiune și dependența lor puternică de finanțarea prin granturi, care le împiedică să își stabilească bonitatea, acești câțiva actori pur și simplu nu sunt suficienți. Este nevoie să existe mult mai multe organizații—tradiționale și non-tradiționale—care să fie dispuse să le ofere întreprinderilor sociale o finanțare rambursabilă din momentul în care acestea

ating pragul de rentabilitate. Deși nu există nicio îndoială că aceste instrumente trebuie puse la dispoziție atunci când întreprinderile sociale sunt pregătite pentru investiții, trebuie să se facă un efort comun pentru a colabora cu întreprinderile, în vederea pregătirii lor pentru investiții și a asigurării instrumentelor utile în fiecare fază a dezvoltării întreprinderii sociale: demarare, validare, pregătire pentru dezvoltare și dezvoltare.

Principalele recomandări pentru ca acest lucru să se producă și pe care România și statele din regiune ar trebui să le ia în considerare cu seriozitate includ:

- pe ansamblu, trebuie oferit mai mult sprijin întreprinderilor sociale în etapele inițiale, astfel încât să își poată valida modelele de afaceri și să devină pregătite pentru investiții.
- întreprinderile sociale trebuie să aplice un management financiar solid, care să se alinieze cât mai bine posibil cu cel al societăților cu scop lucrativ și în care costurile sociale să fie evidențiate clar și să fie transparente.
- programele și regulamentele UE care susțin întreprinderile sociale trebuie reformate astfel încât să încurajeze mai multe modele antreprenoriale și subvențiile să fie folosite numai când este cazul.
- modelele de investiții în întreprinderile sociale care funcționează în regiune trebuie să fie evaluate mai atent, pentru a se putea vedea ce anume funcționează și cum s-au depășit provocările întâlnite.
- modelele de investiții sociale și finanțare socială din alte state care finanțează activ întreprinderile sociale trebuie studiate cu atenție din toate punctele de vedere—juridic, financiar, social—pentru a se evalua în ce mod pot fi adaptate regiunii.



Clinica Motivation este o întreprindere socială de recuperare, ale cărei profituri contribuie la finanțarea serviciilor sociale oferite de Fundația Motivation în beneficiul copiilor cu dizabilități. A accesat un împrumut de la o bancă comercială, în 2012, pentru acoperirea costurilor de start-up.

- organizațiile intermediare și investitorii joacă un rol cheie în crearea pieței, deoarece pun în legătură cererea cu oferta și produc întreprinderi sociale pregătite pentru etapa de investiții. Ele trebuie susținute.
- instrumentele noi (de ex. granturi recuperabile, împrumuturi rambursabile din momentul atingerii pragului de rentabilitate, datorii convertibile, scheme de împărțire a veniturilor, investiții legate de programe etc.) trebuie pilotate—în unele cazuri cu capital filantropic—și apoi aplicate în tot restul sectorului.
- împrumutătorii trebuie de asemenea să creeze noi instrumente de evaluare a riscului, care să le permită să ia în calcul unele dintre caracteristicile specifice ale întreprinderilor sociale, printre care lipsa garanțiilor și accentul pe scopul social.

- împrumutătorii și alți investitori trebuie să ia în considerare ei înșiși investițiile în etapa în care întreprinderea este pregătită pentru ele; de asemenea, trebuie să decidă dacă vor investi în întreprinderile sociale fie în mod direct, fie printr-un intermediar.
- cerințele de natură juridică și reglementările existente sunt foarte împovărătoare, ceea ce face ca procesul investițional să fie dificil atât pentru investitori, cât și pentru beneficiarii investițiilor. Ar trebui adoptate procese simplificate.
- stimulente financiare pentru investitori, care să evidențieze economiile fiscale pe care le oferă aceste întreprinderi sociale (scutirile fiscale pentru investițiile sociale din Marea Britanie pot fi folosite ca punct de pornire).
- trebuie create fonduri cu componente publice și private, pentru a se asigura direcționarea unui capital mai important către aceste întreprinderi și astfel încât riscurile asumate de investitori să fie contracarate de finanțarea publică.
- sectorul public, donatorii și investitorii trebuie să analizeze mai multe mecanisme de plată în funcție de rezultate (de ex. obligațiuni de impact social).
- trebuie adoptați indicatori de performanță acceptați pe scară largă, astfel încât impactul întreprinderii sociale să poată fi măsurat și evaluat la nivel de industrie.

La nivel național, eforturi de colaborare, în jurul unei viziuni asumate, ar trebui promovate între instituții guvernamentale (de ex. ministerele de finanțe, ale fondurilor europene, ale afacerilor sociale, dezvoltării regionale și economiei), investitori privați și de impact (de ex. bănci, fonduri), donatori (de ex. fundații, corporații, UE, multilaterali etc.), întreprinderi sociale, poli de consolidare a capacităților, universități și alți intermediari.

Acesta este obiectivul Grupului de lucru pentru investiții sociale de impact în Europa Centrală și de Est pe care NESsT îl lansează împreună cu European Venture Philanthropy Association. Scopul său este să catalizeze în regiune investiții de impact pentru etapele inițiale de dezvoltare a întreprinderilor sociale. Îl va realiza prin crearea unei mișcări ce să ducă la mai multe investiții în organizațiile care creează impact social și oferă randament financiar. Printre ideile inițiale de acțiune menționăm publicarea unui raport despre starea sectorului care să arate ca astfel de investiții au deja loc în regiune și care să încurajeze eforturi de co-investiții și de investiții legate de programe. NESsT va coordona aceste eforturi naționale în special în România, Ungaria și Polonia.

Potențialul întreprinderilor sociale de a contribui la rezolvarea sărăciei sistemice și a excluziunii nu a fost niciodată recunoscut mai puternic la nivel global decât acum. Deoarece multe dintre aceste întreprinderi activează în conformitate cu principiile Obiectivelor Națiunilor Unite privind Dezvoltarea Sustenabilă, pentru eliminarea sărăciei globale și crearea unei lumi definite prin pace și prosperitate, este deosebit de important să fie ajutate să reușească. Iar pentru aceasta vor avea nevoie de capital. Nu doar de caritate, ci de capital investițional rambursabil din momentul în care întreprinderile ating pragul de rentabilitate, care le va oferi posibilitatea de a se dezvolta și de a-și amplifica impactul. Niciodată nu am avut la dispoziție atât de mulți parteneri, atât de multe instrumente și voci atât de variate care să ajute la materializarea acestui deziderat. Haidеți să ne orchestrăm eforturile și să colaborăm pentru atingerea acestor obiective.

Bibliografie

- Banca Europeană de Investiții, fi-compas servicii de consultanță. *Instrumente financiare adecvate antreprenoriatului social*. Luxembourg, 2016.
- Barna, Cristina. *Atlasul economiei sociale, România 2014*. Institutul pentru Economie Socială, București, 2014.
- Catana, Laura, Dorotea Daniele, Lisa Hehenberger și Rocio Nogales. *Raport general 2016: îmbunătățirea accesului la finanțare*. GECES, 2016.
- Comisia Europeană. *Inițiativa pentru afaceri sociale a Comisiei Europene*. Internal Market and Services, 2014.
- Comisia Europeană. *Ghid pentru statele member cu privire la instrumentele financiare – glosar*. Fondurile Structurale și de Investiții Europene, 2015.
- Davis, Lee, Nicole Etchart și Claire Costello. *Toți în aceeași barcă: o introducere în filantropia implicate*. NESsT, San Francisco, 2005.
- Davis, Lee, Nicole Etchart, María Cecelia Jara, și Joanna Messing. *Pe locuri, fiți gata: pornind pe drumul spre autofinanțare*. NESsT, Santiago, Chile, 2004.
- Doiciu, Maria, Elena Sabina Ganci, Anuța Vameșu și Irina Sînziana Opincaru. *Necesarul de finanțare și acces la servicii financiare și asistență tehnică al întreprinderilor sociale din România*. Eurom și Institutul pentru Economie Socială, 2016.
- Etchart, Nicole și Loic Comolli. *Întreprinderile sociale în țările cu piețe emergente: călătoria nu e gratuită*. NESsT, 2013.
- Etchart, Nicole, Despina Iancu, Andreja Rosandic, Vlada Mocanu și Ioana Paclea. *Situația antreprenoriatului social în România, raport de țară SEFORIS*. NESsT, April 2014.
- European Venture Philanthropy Association (EVPA). *Un ghid practic pentru filantropia implicate și investiții de impact social*. Buxelles, Ianuarie 2016.
- Fountain, Mat. *Un ghid pentru antreprenorii sociali pentru crearea propriilor investiții sociale prin mecanismul de scutire de taxe pentru investiții sociale pentru întreprinderi sociale și organizații neguvernamentale*. Freedom Bakery, 2016.
- Koh, Harvey, Ashish Karamchandani și Robert Katz. *De la demarare la extindere: rolul filantropiei în investițiile de impact*. Aprilie 2012.
- Longair, Helena și Krisztina Tora. *De la idee la impact: elementele de bază ale unui ecosistem de impact pentru antreprenoriatul social*. Global Social Entrepreneurship Network, Iunie 2015.
- Ministerul Fondurilor Europene. *Evaluarea ex-ante a instrumentelor financiare pentru IMM-uri pentru perioada de programare 2014-2020*. Romania, 2015.
- Ministerul Muncii, Familiei, Protecției Sociale și Persoanelor Vârstnice. *Legea nr. 219/2015 cu privire la economia socială*.
- Națiunile Unite. *Raportul cu privire la obiectivele de dezvoltare ale mileniului*. Departamentul pentru economie și probleme sociale al Secretariatului Națiunilor Unite, 2015.
- Stănescu, Simona Maria (coord.), Romeo Asiminei și Daniela Virjan. *Raport de recomandări privind economia socială: România 2013*. ADD Media Communication, București, 2013.
- Toderita, Alexandra, Alexandru Damian și Bianca Toma. *Accesul la finanțare pentru antreprenorii romi, Studii de caz și propuneri de politici publice*. CRPE Policy Memo 68, Noiembrie 2015.
- Varga, Eva și Nicole Etchart. *Compromisul între reglementări legale și dezvoltarea întreprinderilor sociale: situația politicilor europene*. NESsT, Noiembrie 2012.
- Wilkinson, Charu. *Harta întreprinderilor sociale și a eco-sistemului lor în Europa, Raport de țară: România*. ICF Consulting Services, Comisia Europeană, Octombrie 2014.

