

„ДА ПОРАСНЕМ ЗАЕДНО: ИДЕИ И ДЕЙСТВИЯ ЗА ПО-ДОБРО УТРЕ“

Финансови инструменти за устойчивост и растеж на социални предприятия¹

Основни видове финансови инструменти²

Филантропия

Много социални предприятия често стартират с някакво безвъзмездно финансиране. Това е най-евтиният и често най-лесният източник на първоначално стартиращо финансиране за организации, водени от обществено значими мисии. Предлагането на безвъзмездно финансиране обаче е ограничено, непредсказуемо и много трудно да продължи да идва година след година. Много е трудоемко непрекъснато да се набират и управляват безвъзмездни средства. След като капиталовите нужди на вашата организация надвишат основния минимум, вие ще искате да диверсифицирате източниците си на финансиране с търговски такива - т.е. дълг (заеми) и дялово инвестиране.

Дялово инвестиране/ Дялово участие (Набиране на собствен капитал)

Дяловото инвестиране (Набирането на собствен капитал) е най-често срещаният начин за предприемачески инициативи (организации) в ранен етап на развитие да набират външно финансиране. Набирането на собствен капитал включва продажба на процент от компанията на външни инвеститори чрез акции или дялове. Следователно ключовите преговори с инвеститорите са около остойносттаването на предприемаческата инициатива (организация) т.е. колко струва вашата компания.

Следователно дяловият капитал (собствен капитал) е по-безопасна форма за инвестиране от гледна точка на предприятието, отколкото заема (дълг), тъй като дивидентите се изплащат само ако предприятието има печалба да ги изплати, докато лихвите по един заем винаги трябва да бъдат изплащани - независимо от това дали има печалба или не ...

В резултат на това инвеститорите с дялово участие очакват по-висока възвръщаемост на инвестициите си, отколкото инвеститорите със заеми, тъй като поемат по-голям риск и чакат по-дълго време да възвърнат инвестицията си. Следователно инвеститорите с дялово участие са склонни да инвестират само в компании, които според тях имат отлични перспективи за растеж, където могат да получаткратно повече на първоначалната си инвестиция (поне 5-10 пъти възвращаемост върху първоначалната им инвестиция в рамките на 7 години). Това е вярно дори за социално мотивирани инвеститори, като се има предвид високия риск, който поемат (повечето капиталови инвестиции в компании на ранен етап се провалят в рамките на 5 години и инвестицията ще е напълно отпаднала).

Заеми

Поемането на дълг от социални предприятия обикновено става под формата на заем от банка, фонд или директно от богати хора. За разлика от собствения капитал, дългът не изисква отказ от собственост върху предприятието. Дългът се изплаща от паричните потоци на дружеството, заедно с лихвите, в рамките на определен срок (падеж на заема) и съгласно определен график за изплащане. Ако не може да се изпълни планираното плащане на лихва или главница, инвеститорът по кредита може да поиска кредита и да доведе предприятието до фалит. Обикновено има период на договаряне и евентуално разсрочване на заема и други коригиращи действия, предприети преди да настъпи фалит, но ако се случи, това е фатално за компанията: компанията ще бъде ликвидирана, нейните активи продадени и паричните средства, използвани за изплащане на заема обратно...



Изключение от това са стартиращите конвертируеми заеми, отпуснати на предприятия в ранните етапи на развитие. Това е често срещан метод за осигуряване на първоначален капитал. В ранните етапи на развитие може да е трудно да се остойности предприятието. Конвертируемият заем е заем, който може да бъде преобразуван в собствен капитал на по-късен етап, когато предприятието има по-солидни резултати и неговото остойносттаване е възможно.

Актуален пример: Европейски фонд за социални иновации и въздействие (European Social Innovation and Impact Fund) ³

“The added value of social enterprises is clear, but often, getting access to finance is the missing link. This EU-backed fund will connect early-stage social enterprises with investors so the entrepreneurs can get their ideas off the ground. We must keep investing in the social economy, to create jobs, to help improve people's lives and to strengthen our societies' resilience. This is more important than ever in the context of the crisis.” **European Commissioner for Jobs and Social Rights, Nicolas Schmit⁴**

- Иновативен фонд, който да запълни липсата от финансови ресурси за европейските социални предприятия в ранен стадий на развитие докато подкрепя и развитието на социалните иновации
- Към момента – единственият европейски импакт фонд, който предоставя mezzanine capital и който е частично гарантиран от Европейския инвестиционен фонд
- Изтъкнати институционални и частни инвеститори са заделили 4,5 млн. Евро капитал на ESIF при първо затваряне

Европейският фонд за социални иновации и въздействие е партньорство на Европейската комисия и Европейския Инвестиционен фонд с avesco Management GmbH и Financing Agency for Social Entrepreneurship GmbH (FASE). Целта на Фонда е да направи връзка между социални предприятия в ранен етап на развитие и импакт инвеститори, които търсят повече от финансова възвращаемост на ресурсите си.

Частична гаранция, предоставена от Европейския съюз в рамките на Европейската програмата за заетост и социална иновация (EaSI), която покрива загуби от инвестициите на Фонда в размер до €3.2 милиона от целения размер на Фонда от €20 милиона.

Фондът предлага възможност на инвеститори да участват в създаването на социални иновации по устойчив начин, който отива далеч отвъд правенето на дарения и благотворителност. Фондът е затворен специален алтернативен инвестиционен фонд, съгласно немското законодателство, който е предназначен изключително за професионални и полу-професионални инвеститори в Германия. Фондът има широко и разнообразно портфолио от 60 иновативни социални предприятия от държави-членки на Европейския съюз, които работят в сфери като образование, здравеопазване, социални услуги и екология.⁵



България: Финансови инструменти с европейско финансиране за социални предприятия в България

Финансови посредници	Вид на финансирането	Инвестиционен фокус	Източници на финансирането
SIS Credit AD	Заем/гаранция	Всички сектори/ general, стартиращи, ранен етап на развитие, социални предприятия	Структурни фондове – Национални източници на финансиране
Microfund AD	Заем/гаранция	Всички сектори/ general, стартиращи, ранен етап на развитие, социални предприятия	Структурни фондове – Национални източници на финансиране
First Investment Bank (Fibank)	Заем/гаранция	Всички сектори/ general, стартиращи, ранен етап на развитие, социални предприятия	Структурни фондове – Национални източници на финансиране

¹ Настоящият материал е подготвен от Български център за нестопанско право, Павлета Алексиева, Програмен директор.

² http://socialinvestmenttoolkit.com/wp-content/uploads/2019/03/SIT_Fundamentals.pdf

³ Източник: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_20_2023

⁴ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_20_2023

⁵ <http://esiif.de/en/>

⁶ https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/en/financial-intermediaries?sh_s_term_node_tid_depth=139&field_company_category_tid_i18n=All&field_amount_of_finance_range_value_i18n=All&field_type_of_finance_tid_i18n%5B%5D=2103&field_type_of_finance_tid_i18n%5B%5D=2104&field_investment_focus_tid_i18n%5B%5D=2328&combine=

