

Asigurarea investițiilor

Colectarea de fonduri sau asigurarea investițiilor este procesul de strângere a banilor pentru un scop bine definit. Întreprinderea dumneavoastră poate urmări unul sau mai multe tipuri diferite de finanțare. Identificarea etapei ciclului de viață în care se află o afacere nouă vă poate ajuta să decideți ce oportunități de finanțare sunt cele mai potrivite pentru situația dumneavoastră.

De exemplu, finanțarea start-up este disponibilă în general pentru întreprinderile sociale care se află într-un stadiu inițial de înființare și funcționare. Pe de altă parte, pot exista și finanțări sau contracte care sunt disponibile numai pentru întreprinderile cu experiență, care au un istoric de bună performanță.

Surse de finanțare

Etapete diferite de început sau dezvoltare necesită surse diferite de finanțare și capital. Sursele tipice de finanțare pentru start-up-uri includ:

1. Granturi guvernamentale și alte granturi private

Acestea sunt o sursă excelentă de finanțare a întreprinderii sociale rurale. Granturile sunt fonduri nerambursabile acordate de o parte (adesea un departament guvernamental, o fundație sau un trust) unui beneficiar (întreprindere socială, afacere sau persoană fizică). Pentru a primi un grant, de obicei vi se cere să completați o cerere de grant, în care să detaliați pentru ce anume veți folosi banii.

Granturile sunt adesea acordate pentru a finanța un anumit proiect sau un set de obiective și ar putea necesita un anumit nivel de conformare și raportare. Este posibil să fie necesar să dovedeți că îndepliniți obiectivele menționate în propunerea de grant și să furnizați dovezi în acest sens.

Principalii finanțatori prin granturi diferă de la o țară la alta, dar sunt, în general, reprezentanți de guverne, agenții guvernamentale și organizații suport al căror rol este de a sprijini și dezvolta întreprinderile sociale. De asemenea, granturile sunt oferite de fundații, societăți private și loterii.

Obținerea de granturi poate fi dificilă - poate exista o concurență puternică, iar criteriile pentru a putea câștiga sunt adesea stricte. Pentru obținerea unor granturi poate fi necesar să contribuiți cu o sumă și dumneavoastră, mărimea sumei putând varia, în funcție de finanțator.

În general va trebui să furnizați:

- O descriere detaliată a proiectului;
- O explicație a beneficiilor proiectului dumneavoastră;
- Un plan de lucru detaliat ce include costurile complete;
- Detalii despre experiența și pregătirea relevantă a managerilor cheie.

La nivel european, sunt disponibile diverse programe de finanțare și granturi, precum: Fondul European de Dezvoltare Regională, Fondul Social European și Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală. La nivel internațional există Fondul Internațional pentru Dezvoltarea Agriculturii.

2. Investiții de tip "Business Angels"

"Business angels" sunt în general indivizi bogați sau directori de companii pensionați care investesc direct în întreprinderi mici deținute de alte entități. Ei sunt adesea lideri în domeniul lor, contribuind nu doar cu experiența și relațiile pe care le au, ci și cu o serie de cunoștințe tehnice și/sau manageriale.

În schimbul riscului de pierdere a banilor, aceștia își rezervă dreptul de a supraveghea practicile de management ale întreprinderii. Acest lucru implică adesea un loc în consiliul de administrație și o asigurare a transparenței.

Pentru a putea întâlni astfel de oameni, trebuie să contactați asociații specializate sau să căutați site-uri care dețin informații despre business angels. La nivel european, există [European Business Angels Network](#) (EBAN), o asociație non-profit care reprezintă interesele investitorilor în stadii incipiente din Europa.

Înființată în 1999, EBAN este astăzi o organizație pan-europeană care face legătura între jucători de pe piață care se află în stadiu incipient, din Europa și din întreaga lume. O altă rețea este [Europe Angel Investors](#), al cărei site web prezintă business angels în funcție de țară și locație, precum și istoricul investițiilor lor.

3. Incubatoare de afaceri

Incubatoarele de afaceri sau „acceleratoarele” oferă sprijin noilor afaceri aflate în diferite stadii de dezvoltare. Cu toate acestea, există și incubatoare de dezvoltare comunitară locală, care se concentrează pe domenii precum crearea de locuri de muncă pentru membrii comunității rurale, revitalizarea comunității și parteneriatul pentru a găzdui și a distribui servicii.

În mod obișnuit, incubatoarele de afaceri ajută companiile noi și start-up-urile să se dezvolte prin furnizarea de servicii precum instruire în management sau spații de birouri. Pe lângă punerea la dispoziție a unor spații destinate sediilor, incubatoarele pot partaja resurselor lor administrative, logistice și tehnice.

În general, faza de incubație poate dura până la doi ani, iar odată ce produsul sau serviciul este gata, întreprinderea socială va părăsi sediul incubatorului pentru a debuta pe cont propriu.

Welsh ICE (Innovation Campus for Enterprise) are sediul în Țara Galilor, în Marea Britanie și oferă spații de lucru în comun la tarife reduse pentru întreprinderile nou-înființate. Printre beneficiile lucrului în apropierea altor start-up-uri pot fi amintite recomandări, parteneriate și rețele de suport asociate. Campusul găzduiește, de asemenea, ateliere de experți, consiliere și mentorat.

Citiți mai multe despre Welsh ICE [aici](#).

4. Crowdfunding

Crowdfunding-ul este un instrument modern pentru finanțarea unui proiect sau a unei afaceri prin strângerea de sume mici de bani de la un număr mare de persoane, de obicei prin internet. Crowdfunding-ul este văzut ca o formă de finanțare alternativă și a fost folosit de câteva întreprinderi sociale pentru proiectele lor.

ReTweed este o întreprindere socială din Scottish Borders, care oferă sprijin femeilor prin programe de formare în abilități textile și un spațiu sigur pentru ca femeile să se întâlnească, să vorbească, să învețe, să fie creative și să lucreze împreună. Ei au lansat o campanie de crowdfund în 2019 pentru a-și finanța activitățile.

Citiți mai multe aici: <https://www.crowdfunder.co.uk/bordersbags-from-retweed---plastic-free-bags>.

Killin and Ardeonaig Trust este o organizație comunitară din zona rurală Stirlingshire, care a strâns investiții prin crowdfunding pentru a-și achiziționa un chioșc local de ziare, ca ulterior, să fie închiriat unei întreprinderi sociale în beneficiul comunității.

Citiți mai multe aici: <https://www.crowdfunder.co.uk/more-than-a-post-office>.

Există diferite platforme de crowdfunding, în funcție de scopul pentru care se strâng fondurile. Două dintre cele mai populare site-uri pentru afaceri, întreprinderi sociale sau crowdfunding pentru proiecte creative sunt [Kickstarter](https://www.kickstarter.com/) și [Indiegogo](https://www.indiegogo.com/). Puteți citi mai multe despre diferențele dintre platformele de crowdfunding aici: <https://www.crowdfunding.com/selection/>.

Această prezentare susținută de Tim Wright de la twintangibles (o organizație de top în consultanță în crowdfunding din Scoția) explică cele 4 modele de crowdfunding, sfaturi de top și lucruri de evitat: <https://www.highlandtsi.org.uk/crowdfunding>

5. Strângere de fonduri, donații și sponsorizări

Alte surse de finanțare pentru întreprinderile sociale rurale se pot obține prin strângerea de fonduri, donații și sponsorizări. Pentru întreprinderile rurale și comunitare, evenimentele de strângere de fonduri sau caritabile pot reprezenta o modalitate bună de a obține fonduri prin donații de la persoane, grupuri și întreprinderi.

Organizarea de evenimente de strângere de fonduri în comunitatea din care faceți parte poate fi o modalitate bună de a încuraja părțile interesate locale să se implice și să facă o donație pentru cauza dumneavoastră. De asemenea, puteți descoperi potențiale parteneriate și puteți pune în comun resursele și expertiza.

6. Investiții sociale

Împrumuturile sunt o opțiune de a oferi finanțare rambursabilă pentru a ajuta o organizație să atingă un scop social. Organizațiile de caritate și întreprinderile sociale pot folosi finanțarea rambursabilă pentru a-și spori impactul asupra societății, ca de exemplu prin creșterea afacerii, furnizarea de capital de lucru pentru livrarea contractelor sau cumpărând active.

Unii investitori se concentrează pe investițiile sociale, iar unele bănci oferă un anumit număr de împrumuturi cu scop social. Pentru asigurarea finanțării prin împrumut este nevoie de un plan de afaceri solid și de previziuni financiare.

Scottish Community Reinvestment Trust oferă o schiță a opțiunilor de împrumut aici: <https://scrt.scot/investment-options/>

Există o pagină utilă ce descrie cerințele specifice ale fiecărei țări pentru accesarea investițiilor prin împrumuturi în alte zone ale Europei, disponibilă aici: <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/en>

7. Taxele de membru

Aceasta este o sursă de finanțare pentru organizațiile bazate pe membri. Astfel de organizații oferă beneficii specifice membrilor lor, inclusiv:

- Asocierie profesională cu o organizație cunoscută și respectată
- Beneficii precum consultanță și suport gratuit sau reduceri la conferințe și alte evenimente
- Oportunități de creare de contacte importante cu oameni și grupuri (local, regional, național sau internațional, în funcție de tipul de organizație)
- Recunoaștere. Organizațiile bazate pe membri sponsorizează, de asemenea, premiile din industrie, care pun în lumină lucrări remarcabile care ar trebui să fie prezentate, dar care altfel ar putea rămâne nedescoperite.

Este important să înțelegeți care este cea mai bună sursă de finanțare pentru organizația dumneavoastră. Acesta poate fi o anumită sursă de finanțare sau o combinație a mai multor modalități de finanțare. Pe lângă descoperirea și înțelegerea celei mai bune surse de finanțare este esențial să fim conștienți de diferitele runde de investiții care au loc.

[Click aici](#) pentru a citi despre surse de finanțare suplimentare pentru organizațiile românești sau estoniene.

[Click aici](#) pentru a citi despre surse de finanțare suplimentare pentru organizațiile scoțiene sau finlandeze.

Surse de finanțare în diferite țări

Mai jos sunt oferite câteva exemple de surse de finanțare disponibile pentru start-up-uri și întreprinderile sociale mici și mijlocii din țările partenere ViSEnet.

Estonia: *În curând*

Finlanda: <https://www.ruralsehub.net/wp-content/uploads/2020/10/Funding-Sources-Finland.docx>

România: <https://www.ruralsehub.net/wp-content/uploads/2020/10/Funding-Sources-Romania.docx>

Scoția: <https://www.ruralsehub.net/wp-content/uploads/2020/10/Funding-Sources-Scotland.docx>