



LEARNING CIRCLE

IO1: Programul de formare continuă
Modulul 7: Finanțarea pentru antreprenorii din
economia circulară- PPT1



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Modulul 7: Cuprins



Finanțarea antreprenoriatului în economia circulară

- Introducere
- Cum văd principalele firme de servicii financiare oportunitatea economiei circulare?
- Contribuția întreprinderilor sociale
- Investițiile ecologice: definiții și tipuri
- Investiții ecologice vs. Greenwashing
- Câteva definiții: structura capitalului, datorie, capital propriu
- Criterii pe care investitorii le pot folosi pentru a evalua o idee
- Potențialul financiar
- Faza de finanțare și de dezvoltare a companiei
- Investiții sociale
- Investiții de impact
- Surse de finanțare pentru o întreprindere socială
- Finanțarea publică





OBIECTIVE

CUNOAȘTE

Cunoașteți
conceptul și
tipurile de investiții
verzi

ÎNȚELEGEȚI

să înțeleagă rolul
diferiților actori în
finanțarea unei
întreprinderi

COMPREHEND

Criteriile pe care
investitorii le pot
folosi pentru a
evalua o idee

CONȘTIENTIZARE

conștientizarea
riscului de
"greenwashing"
atunci când vine
vorba de investiții





Introducere

Potrivit Fundației Ellen MacArthur, "economia circulară oferă o oportunitate majoră pentru sectorul financiar de a-și îndeplini angajamentele privind clima și alte obiective de mediu, sociale și de guvernanță (ESG), creând în același timp valoare pe termen lung.

Adoptarea practicilor circulare are potențialul de a reduce riscurile și de a spori rezistența prin diversificarea modelelor de afaceri, prin decuplarea creșterii economice de utilizarea resurselor și de impactul asupra mediului și printr-o mai bună anticipare a reglementărilor mai stricte și a schimbărilor în preferințele clienților".

Sprijinirea tranziției către o economie circulară necesită - printre altele - reorientarea fluxurilor de capital către investiții durabile. Pentru sectorul privat, acest lucru înseamnă integrarea factorilor de mediu, sociali și de guvernanță în procesul decizional privind investițiile, în plus față de cei economici. De asemenea, este nevoie de mobilizarea surselor de finanțare publică disponibile pentru a asigura proiecte circulare.





Introducere

Pe de altă parte, întreprinderile sociale contribuie din ce în ce mai mult la abordarea provocărilor socio-economice - cum ar fi șomajul sau problemele de mediu - adesea în moduri inovatoare și durabile la nivel local, regional și global, inclusiv în ceea ce privește economia circulară.

O gamă largă de părți interesate, cum ar fi factorii de decizie politică, antreprenorii, cetățenii și investitorii, au devenit mai interesați de întreprinderile sociale. În special generația Millennials manifestă o dorință puternică de a participa activ la rezolvarea problemelor sociale prin intermediul antreprenoriatului social (UNICEF, 2007).

În același timp, noi actori și intermediari financiari intră în acest domeniu: investitorii în domeniul impactului social, băncile etice și filantropii de risc oferă noi surse de finanțare pentru întreprinderile sociale, dar cer, de asemenea, evaluări mai riguroase ale impactului social, promovând o cultură a măsurării și evaluării (OCDE/Comisia Europeană, 2015).





Cum văd principalele firme de servicii financiare oportunitatea economiei circulare?

Urmăriți acest videoclip (Ellen MacArthur Foundation):

<https://youtu.be/u7GvAptjV2I>





INVESTIȚII ECOLOGICE

Poate finanța afaceri în domeniul
economiei circulare



- **INVESTIȚII ECOLOGICE**
se referă la activitățile de investiții aliniate la practicile comerciale ecologice și la conservarea resurselor naturale.
- **INVESTITORI**
pot sprijini inițiativele ecologice prin cumpărarea de fonduri mutuale ecologice, fonduri de indici verzi, fonduri tranzacționate la bursă (ETF) sau obligațiuni ecologice, sau prin deținerea de acțiuni în companii ecologice.
- **INVESTIȚII ECOLOGICE PURE PLAY**
sunt investiții în care majoritatea sau toate veniturile provin din activități ecologice.
- **PROFIT**
nu este singurul motiv, dar există dovezi că investițiile ecologice pot rivaliza cu randamentele activelor mai tradiționale.
- **BRANDING**
nu este suficient pentru a confirma un angajament față de inițiativele ecologice, investitorii ar trebui să efectueze cercetări pentru a se asigura că o companie aderă la standardele dorite.





TIPURI DE INVESTIȚII ECOLOGICE



Definiția termenului "verde" poate varia de la un investitor la altul. Unele așa-numite fonduri "verzi" includ companii care activează în sectorul gazelor naturale sau al petrolului.

- **ACȚIUNI VERZI**

cea mai simplă formă de investiție ecologică constă în cumpărarea de acțiuni ale unor companii care și-au asumat angajamente ferme față de mediu

- **BONURI VERZI**

Cunoscute uneori sub denumirea de obligațiuni climatice, aceste titluri cu venit fix reprezintă împrumuturi pentru a ajuta băncile, companiile și organismele guvernamentale să finanțeze proiecte cu impact pozitiv asupra mediului.

- **FONDURI VERZI**

acțiuni ale unui fond mutual, ETF sau ale unui fond indexat care oferă o expunere mai largă la companii ecologice. Aceste fonduri ecologice investesc într-un coș de titluri de valoare promițătoare, permițând investitorilor să își repartizeze banii pe o gamă diversificată de proiecte de mediu, mai degrabă decât pe o singură acțiune sau obligațiune.



Investiții verzi vs. Greenwashing



[Le greenwashing - Sursa : DansTaPub](#)

- **Greenwashing se** referă la practica de a prezenta o companie sau un produs ca fiind "prietenos cu mediul" pentru a profita de cererea tot mai mare de sustenabilitate.
- De exemplu, companiile care își supraestimează utilizarea de materiale reciclate; alte companii achiziționează compensații de carbon pentru a-și reduce amprenta de carbon fără a reduce emisiile de carbon etc.
- **MINCIUNA VERDE - DOCUMENTAR**

Werner Boote

Mașini electrice ecologice, alimente produse în mod durabil, producție echitabilă: Ura! Marile companii ar vrea să ne facă să credem că putem salva lumea doar cumpărând ceea ce trebuie. Dar aceasta este o minciună răspândită și periculoasă. În cel mai recent documentar al său, Werner Boote își unește forțele cu Katharina Hartmann, un expert în greenwashing, pentru a explora modul în care putem lupta împotriva acestei minciuni. Opreți minciunile verzi!

Urmăriți trailerul: <https://youtu.be/Kon48ssPfCU>



DEFINIȚII



○ STRUCTURA CAPITALULUI

Valoarea datoriei și/sau a capitalului propriu utilizate de o firmă pentru a-și finanța operațiunile și activele.

○ DATORIE

bani împrumutați care trebuie restituiți creditorului, de obicei cu plata unei dobânzi.

○ CAPITAL

constă în drepturi de proprietate asupra societății, fără a fi nevoie să returneze vreo investiție.

○ MAXIMIZAREA VALORII DE PIAȚĂ

Obiectivul de a maximiza valoarea de piață a unei firme presupune găsirea combinației de capital propriu și datorie care să minimizeze costul capitalului firmei.



Criteria pe care investitorii le pot folosi pentru a evalua o idee

Încercați întotdeauna să vă descrieți ideea în acești termeni. O bună potrivire cu aceste criterii este un bun indicator că o idee va avea succes



Criteria financiare	Criteria sociale
<p>Bună idee de afaceri:</p> <p>Este aceasta o idee bună de afacere?</p> <p>Există o bază de clienți semnificativă pentru produsele sau serviciile care urmează să fie produse?</p> <p>Pot fi vândute cu o marjă suficient de mare pentru a obține un profit?</p> <p>Există un avantaj competitiv?</p>	<p>O idee bună de serviciu</p> <p>Este acesta un produs sau un serviciu de care comunitatea are cu adevărat nevoie?</p> <p>Ar duce la o îmbunătățire semnificativă a vieții unui număr suficient de oameni?</p> <p>Poate fi furnizat la un cost rezonabil?</p> <p>Oferă această abordare a rezolvării problemei un avantaj competitiv față de alte modalități de rezolvare?</p>
<p>Strategia corectă</p> <p>Există o strategie bună pentru a obține succesul afacerii, randamentul financiar al investiției?</p> <p>În cadrul strategiei, sunt credibile ipotezele financiare din planul de afaceri și includ o strategie de ieșire rezonabilă?</p>	<p>Strategia corectă</p> <p>Există o strategie bună pentru a obține un impact social semnificativ?</p> <p>A fost elaborat un plan de afaceri bun pentru a pune în aplicare o strategie durabilă?</p>
<p>Oameni pentru a face să funcționeze</p> <p>Sunt oamenii din afaceri cei care cine poate face ca aceasta să aibă succes?</p>	<p>Oameni pentru a face să funcționeze</p> <p>Sunt oamenii care conduc organizația capabili să facă acest lucru cu succes?</p>





Potențialul financiar

Întrebări pentru a vă analiza potențialul financiar, pentru a putea planifica cum să obțineți fonduri pentru afacerea dumneavoastră:

- Care sunt costurile potențiale de pornire?
- Care vor fi costurile de operare?
- Aproximativ ce preț ați putea cere? Cum ar fi determinat prețul?
- Care este percepția dumneavoastră cu privire la profitul potențial al unei vânzări?
- Anticipați probleme legate de fluxul de numerar, inclusiv cererea sezonieră sau costurile inițiale ridicate?
- Cât de mult capital de lucru este necesar?
- Care ar putea fi ipotezele dumneavoastră privind vânzările în primii câțiva ani? Cifre? Creșterea?
- Cât timp va dura până când întreprinderea va ajunge la rentabilitate?
- Care sunt factorii cheie ai profitabilității? Poate funcționa întreprinderea la acest nivel?
- Există surse potențiale de sprijin financiar și uman pentru diferitele etape de dezvoltare?





Fazele de finanțare și de dezvoltare a companiei

Orice întreprindere are nevoie de finanțare în diferite etape pentru a-și atinge obiectivele. Există patru faze care trebuie distinse pentru a găsi cei mai buni investitori:

- 1. Faza inițială de gestație:** cel mai important lucru este reprezentat de fondatori și de ideea pe care se va baza afacerea. Nevoi financiare reduse. Acordul acționarilor.
- 2. Faza a doua: Creație:** aveți deja un prototip de produs, o echipă și nevoile financiare cresc. Cei mai buni investitori Familia&Friends (persoane apropiate de fondatori care cred în proiect). Programe publice pentru inovare ecologică sau de economie circulară.
- 3. Faza 3: Lansarea:** este necesar un nivel mai ridicat de finanțare (echipă comercială, distribuirea produsului, producerea unui stoc suficient etc.). Business angels, investitori de impact și crowdfunding, bănci.
- 4. Faza 4: Consolidare:** este momentul să se ia în considerare extinderea companiei pe alte piețe, pentru a o face mai mare. Investitori: capital de risc sau fonduri de investiții ecologice de impact, investitori care caută să sprijine întreprinderile sociale. alianțe cu întreprinderi europene și căutarea de finanțări comune.



[Nick Youngson CC BY-SA 3.0](#)
[Alpha Stock Images](#)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Investiții sociale

Întrebări:

- Ce este un investitor social?
- Ce doresc investitorii sociali?



Urmăriți acest videoclip:

Ce este investiția socială? (1'15")

<https://www.youtube.com/watch?v=rUrKGENE9ME>





Investiții sociale

Răspunsuri:

- Ce este un investitor social? Poate fi o persoană sau o organizație, căreia îi puteți împrumuta bani sau îi puteți oferi acțiuni în organizația dumneavoastră. Diferența constă în faptul că aceștia nu doresc doar să vadă un randament al investiției lor.
- Ce doresc investitorii sociali? Ei vor să vadă că banii lor sunt folosiți în scopuri bune, ajutându-vă să vă îndepliniți în continuare misiunea socială.

Este diferit de a avea o subvenție sau de a fi însărcinat, aveți o responsabilitate față de acești investitori. Atunci când o organizație primește investiții sociale, aceasta va trebui, de obicei, să plătească un randament pentru utilizarea banilor pe care investitorul îi împrumută. Orice investitor social se așteaptă să fie rambursat. **Costul de capital** se simplifică la rata dobânzii care vă va fi percepută pentru acești bani.

Urmăriți acest videoclip: Ce este costul capitalului? (2'17"") <https://youtu.be/f6E4POki8vg>





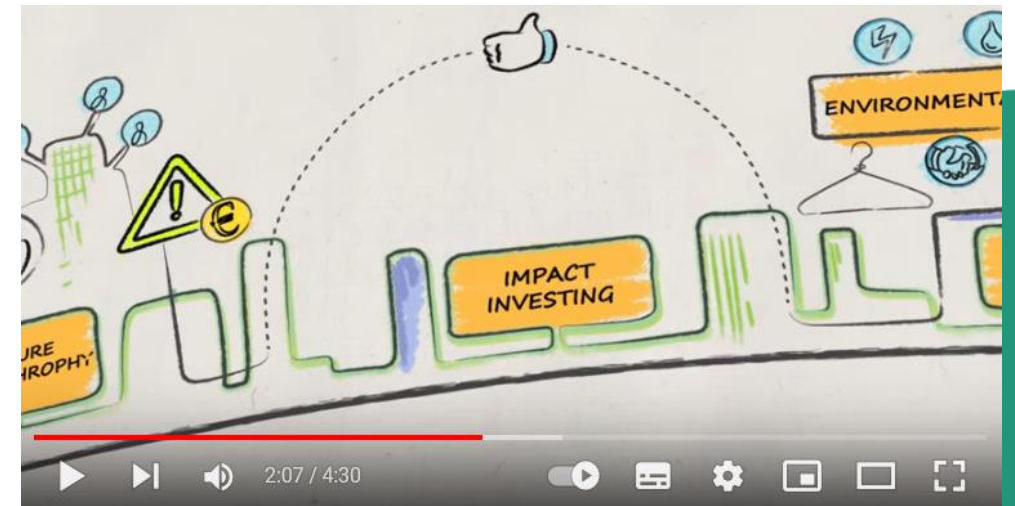
Investiții de impact

Urmăriți acest videoclip:

Ce este investiția de impact? <https://youtu.be/jv3oKGUbCPo>

Întrebări:

- Ce este investiția de impact?
- Ce tipuri de investiții sunt explicate în acest videoclip?
- Care este scopul oricărui tip de investiție?
- Dați un exemplu de investiții de impact





Investiții de impact

Răspunsuri:

- Ce sunt investițiile de impact? Investiții cu un obiectiv specific de a obține un impact social și/sau de mediu pozitiv, precum și un randament financiar.
- Ce **tipuri de investiții** sunt explicate în videoclip și care este scopul?
 - Investiții tradiționale: unicul scop al randamentului financiar
 - Investiții responsabile: filtrarea investițiilor dăunătoare, cum ar fi armele sau tutunul
 - Investiții durabile: investiți în companii care țin cont de criteriile de mediu, sociale și de guvernare.
 - Investiții de impact: scopul este de a face bine în mod intenționat,
 - Filantropia de risc: investiți în organizații cu scop social (risc ridicat)
 - Filantropia tradițională: finanțarea pe bază de granturi a organizațiilor cu scop social (donații)
- Dați un **exemplu** de investiții de impact





Surse de finanțare pentru o întreprindere socială

Gândiți-vă la tipul de surse de finanțare pe care le poate găsi o întreprindere socială.

NU UITAȚI → căutarea de fonduri trebuie să fie în concordanță cu misiunea și viziunea organizației și trebuie să fie în concordanță cu grupurile cu care aceasta lucrează.



Sursa: <https://www.alleywatch.com/wp-content/uploads/2017/07/merger-financing.png>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Surse de finanțare

1. Economii personale
2. Bănci
3. Fundații
4. Investitori privați: investitori sociali, business angels, platforme de crowdfunding.
5. Subvenții publice: Europene, naționale, locale
6. Acceleratoare, incubatoare, mentori
7. Evenimente specifice: mobilitate durabilă, tehnologii orașe durabile, orașe inteligente, etc.
8. Târguri comerciale și întâlniri de networking
9. Premii Sursa



Sursa: <https://taxocoin.com/wp-content/uploads/2019/07/Equipment-Financing-Rates.jpg>





Crowdfunding

Crowdfunding este o practică de finanțare a unui proiect sau a unei întreprinderi prin strângerea unor sume mici de bani de la un număr mare de persoane, de obicei prin intermediul internetului.

Tipuri de crowdfunding:

- Crowd-equity
- Împrumut în masă
- Crowdsourcing
- Donație de crowdfunding
- Crowdfunding cu recompensă





Platforme de finanțare colectivă

Platformele de crowdfunding:

[Inicia](#)

[Lucrul în echipă](#)

[iHelp](#)

Platformele de creditare colectivă:

[Ecrowd](#)

[Colectual](#)

[Crowdcube](#)



Comisia Europeană oferă un [ghid pentru finanțarea participativă \(Crowdfunding\)](#) și informații despre [Business Angels](#).



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Studiu de caz: Finanțarea întreprinderilor sociale de către RSF

Urmăriți acest videoclip: <https://www.youtube.com/watch?v=ap8-2cTjpci>

RSF Social Finance este o organizație de servicii financiare dedicată transformării modului în care lumea lucrează cu banii. RSF oferă servicii de investiții, împrumuturi și donații care generează un impact social și de mediu pozitiv, promovând în același timp comunitatea și colaborarea între participanți.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Studiu de caz: Earth Take Accelerarea soluțiilor tehnologice pentru climă și apă

<https://climateventures.org/earthtech/>

Earth Tech este un accelerator de șase luni pentru cei care lucrează la soluții tehnologice în domeniul climei sau al apei care vor avea un impact pozitiv asupra comunităților și ecosistemelor din Canada.

Earth Tech ajută startup-urile și întreprinderile sociale non-profit să își valideze soluțiile și modelele de afaceri, să își dezvolte tehnologiile, să obțină finanțare și să creeze un impact semnificativ. Desfășurându-se în fiecare an în perioada 2020-2022, Earth Tech va sprijini până la 55 de întreprinderi care avansează soluții pentru climă și apă.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Studiu de caz: Ashoka are în vedere o lume în care toată lumea este un schimbător



<https://www.ashoka.org/en-gb/about-ashoka>



Ashoka identifică și sprijină cei mai importanți antreprenori sociali din lume, învață din modelele inovațiilor lor și mobilizează o comunitate globală care adoptă aceste noi cadre pentru a construi o lume în care "toată lumea este un schimbător".

Ashoka se concentrează pe trei priorități strategice:

- **Antreprenoriatul social:** Ashoka selectează antreprenori sociali de talie mondială, oferindu-le sprijin financiar în faza de început și un statut de membru pe viață al unei rețele extinse de colegi și parteneri.
- **Empatie și tineri care fac schimbări:** Ashoka conduce o mișcare de transformare a modului în care tinerii cresc, astfel încât să aibă puterea de a conduce, de a contribui - de a fi responsabili.
- **Organizarea pentru schimbare.**





Finanțarea publică

Programele publice joacă un rol mic, dar nu neglijabil, în ceea ce privește finanțarea antreprenorială.

Dacă nu aveți idee cum să obțineți sprijin financiar, informați-vă despre ajutoarele publice, liniile de finanțare și puteți chiar apela la o firmă de consultanță pentru a găsi cel mai potrivit model.

Uniunea Europeană pune la dispoziție mai multe **programe de finanțare** pentru a sprijini **tranziția către o EC**, cum ar fi fondurile structurale și de investiții europene, Orizont 2020 și programul LIFE.

În plus, **Banca Europeană de Investiții** (BEI) oferă finanțare și consultanță pentru proiecte de educație ecologică prin intermediul Fondului european pentru investiții strategice și al programului "Finanțarea UE pentru inovatori" (InnovFin).

Începând cu aprilie 2021, **Consiliul European pentru Inovare** și **Agencia Executivă pentru Întreprinderi Mici și Mijlocii** (EISMEA) gestionează mai multe programe ale UE în domeniile sprijinului pentru IMM-uri și inovare, mediu, acțiune climatică, energie și afaceri maritime, **parțial sau în întregime, în numele Comisiei Europene.**



PUNCTE CHEIE

- Gândiți-vă la punctele cheie din acest modul 7.
- Reflectați asupra a ceea ce ați învățat în sesiunile de astăzi și încercați să identificați faptele noi pe care nu le știați până astăzi.





LEARNING CIRCLE



cantabria
perma
cultura



UNIVERSITY
OF LATVIA



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"Sprijinul acordat de Comisia Europeană pentru realizarea acestei publicații nu constituie o aprobare a conținutului, care reflectă doar opiniile autorilor, iar Comisia nu poate fi considerată responsabilă pentru orice utilizare care ar putea fi dată informațiilor conținute în această publicație." Numărul proiectului: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435