

„PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK ÉS PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK KIHELYEZÉSE TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOKHOZ” KUTATÁS

Készült az OFA Nonprofit Kft. megbízásából, a GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs - Kiemelt projekt a társadalmi vállalkozások ösztönzésére a fenntartható és versenyképes szociális gazdaság érdekében” c. projekt keretében

SZÉCHENYI 2020

Készítette az OFA Nonprofit Kft. megbízásából:



Grants Europe Consulting Kft.

1055 Budapest, Balassi Bálint utca 25.

Tel.: +36 1 319-1790

Fax.: +36 1 319-1381

Honlap: www.grantseurope.eu

TARTALOMJEGYZÉK

| | |
|---|----|
| TARTALOMJEGYZÉK | 1 |
| 1. BEVEZETŐ..... | 3 |
| 1.1 A tanulmány célja, feladata | 3 |
| 1.2 Módszertani keretek | 3 |
| 2. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ | 4 |
| 3. TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK DEFINIÁLÁSA | 14 |
| 4. TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK PÉNZÜGYI-FINANSZÍROZÁSI HELYZETE MAGYARORSZÁGON .. | 17 |
| 4.1 Hazai társadalmi vállalkozások pénzügyi helyzete | 17 |
| 4.1.1 Bevételek nagysága és alakulása | 18 |
| 4.1.2 Bevéveltípusok alakulása | 19 |
| 4.1.3 Pénzügyi fenntarthatóság és társadalmi hasznosság | 22 |
| 4.2 Hazai társadalmi vállalkozások jelenlegi finanszírozási gyakorlata, lehetőségei (forrástérkép)..... | 24 |
| 4.2.1 Költségvetési finanszírozás, támogatások | 25 |
| 4.2.2 Európai Unió / hazai pályázati támogatások | 33 |
| 4.2.3 Banki finanszírozás | 36 |
| 4.2.4 Alapítványi támogatások, tőkealapok és -befektetések | 39 |
| 4.2.5 Magántámogatások, vállalati CSR tevékenység | 43 |
| 4.2.6 Támogató együttműködések..... | 45 |
| 5. NEMZETKÖZI FINANSZÍROZÁSI GYAKORLAT..... | 46 |
| 5.1 Társadalmi vállalkozások nemzetközi finanszírozási helyzete | 46 |
| 5.2 Társadalmi vállalkozások ökoszisztémájának fejlesztése | 51 |
| 5.2.1 EU-s / állami finanszírozás..... | 55 |
| 5.2.2 Társadalmi finanszírozási-befektetési piac..... | 57 |
| 6. HAZAI TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍROZÁSI ÖKOSZISZTÉMÁJÁNAK FEJLESZTÉSI FELADATAI | 63 |
| 6.1 Általános keretfeltételek | 68 |
| 6.1.1 Társadalmi vállalkozások definiálása és egzakt szabályozási keretrendszerének kidolgozása..... | 68 |

| | | |
|---------|---|-----|
| 6.1.2 | Társadalmi hatásmérés, társadalmi érték népszerűsítése | 73 |
| 6.1.3 | Társadalmi vállalkozások népszerűsítése | 74 |
| 6.2 | Pénzügyi-finanszírozási modellek..... | 77 |
| 6.2.1 | Társadalmi Vállalkozások Pénzügyi Alapja | 81 |
| 6.2.1.1 | Társadalmi Vállalkozások Pályázati Alap | 82 |
| 6.2.1.2 | Társadalmi Vállalkozások Hitelalap | 85 |
| 6.2.1.3 | Társadalmi Befektetési Tőkealap | 93 |
| 6.2.1.4 | Társadalmi Hatáskötvény Alap (illetve pilot projekt) | 100 |
| 6.2.2 | Társadalmi vállalkozások költségvetési finanszírozási, támogatási lehetőségei | 104 |
| 6.2.2.1 | Társadalmi vállalkozások által végzett közhasznú feladatok normatív finanszírozása..... | 105 |
| 6.2.2.2 | Önkormányzati támogatások | 106 |
| 6.2.2.3 | Adó- és járulékkedvezmények..... | 106 |
| 6.2.2.4 | Felelős vásárlás a közszférában – szociális közbeszerzési gyakorlat érvényre juttatása, szélesítése | 108 |
| 6.3 | Finanszírozási ökoszisztéma további fejlesztése | 110 |
| 6.3.1 | Üzleti értékteremtési folyamat és képesség erősítése | 111 |
| 6.3.2 | Befektetési fogadókészség javítása | 114 |
| 6.4 | Finanszírozási modellek alkalmazhatósága | 117 |
| 6.5 | Az egyes szereplők feladatai a társadalmi vállalkozások finanszírozási ökoszisztémájának fejlesztésében | 131 |
| 7. | FOGALOMTÁR | 140 |
| 8. | MELLÉKLETEK | 142 |
| 8.1 | Háttérelmzés | 142 |
| 8.2 | Kérdőíves felmérés eredményei..... | 142 |

1. BEVEZETŐ

1.1 A tanulmány célja, feladata

Jelen tanulmány az OFA Országos Foglalkoztatási Közhasznú Nonprofit Korlátolt Felelősségű Társaság megbízásából készült, a GINOP-5.1.2-15-2016-00001 „PiacTárs - Kiemelt projekt a társadalmi vállalkozások ösztönzésére a fenntartható és versenyképes szociális gazdaság érdekében” c. projekt keretében.

A társadalmi vállalkozások számára a pénzügyi források feltárása és lehívása elsődleges problémát jelent a folyamatos működés szempontjából, a hazai források és az uniós támogatások felhasználása során kialakult pályázati finanszírozási rendszer eredményeként. A tanulmány célja ezért a hazai és nemzetközi gyakorlatok feldolgozásával és a „PiacTárs” projekt keretében elkészült korábbi kutatások kapcsán összegyűjtött tapasztalatok felhasználásával a társadalmi vállalkozások finanszírozási környezetének részletes vizsgálata és a hazai társadalmi vállalkozások igényeire szabott pénzügyi modell meghatározása. A modell kiegészíti, bővíti a finanszírozás módjának, a pénzügyi eszközök igénybevételének szempontrendszerit, ezzel hozzájárul egy kiszámíthatóbb finanszírozási megoldás kialakításához.

1.2 Módszertani keretek

A tanulmány az alábbi kutatási módszertan szerint készült:

- **Dokumentumelemzés:** hazai és nemzetközi tanulmányok, publikációk és egyéb dokumentumok feldolgozása a társadalmi vállalkozások jelenlegi pénzügyi-finanszírozási helyzetének feltárása, a már működő finanszírozási modellek feltérképezése és bemutatása érdekében.
- **Szakmai interjúk lefolytatása:** szakmai interjúk lefolytatása a témában érintett szakmai, finanszírozó szervezetekkel, szereplőkkel a finanszírozási gyakorlatok és lehetőségek feltárására.
- **Fókuszcsoportos interjúk:** regionális fókuszcsoportos interjúk szervezése a társadalmi vállalkozások véleményének, igényeinek és elvárásainak feltárására.
- **Online kérdőíves felmérés:** online kérdőíves felmérés lefolytatása a társadalmi vállalkozások, civil szervezetek körében. A 2018. januárban végzett felmérésen 140 válaszadó küldte vissza a kérdőívet.
- **Stratégiai Munkacsoport ülései:** egyeztetések lefolytatása az érintett szak- és szakmapolitikai szereplőkkel, finanszírozó intézményekkel a koherens és széles körű konszenzuson alapuló rendszer kialakítása céljából.

A kutatás keretében, a hazai finanszírozás keresleti-kínálati tényezőinek, valamint a nemzetközi példák adaptálható megoldásainak feltárásával olyan **innovatív pénzügyi eszközöket tartalmazó támogatási-finanszírozási modell meghatározása a cél**, mely keretet ad az állami finanszírozásnak, ugyanakkor a külső finanszírozás lehetőségeit (társadalmi befektetések, CSR tevékenység, stb.) is figyelembe veszi.

A tanulmány nagyban épít az OFA Nonprofit Kft. által készítettett korábbi tanulmányokra, elsősorban az Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről¹ (továbbiakban Alap kutatás), valamint A társadalmi vállalkozások sajátosságai - Társadalmi vállalkozások sztenderdjeinek kialakítása² c. dokumentumokra. *Ennek megfelelően jelen tanulmánynak nem tárgya a társadalmi vállalkozások általános működési, szabályozási kereteinek feltérképezése; ezekre vonatkozóan az említett dokumentumok megállapításait fogadjuk el.*

A tanulmány részletesen így kizárólag a pénzügyi-finanszírozási megoldásokat és eszközöket vizsgálja, a nemzetközi gyakorlat alapján, a nemzetközi példák mentén bemutatva a már működő modelleket és értékelve ezek hazai adaptálhatóságát.

2. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

Az OFA Nonprofit Kft. „PiacTárs” c. projektje keretében kidolgozott definíció szerint **„A társadalmi vállalkozások társadalmi szempontból küldetésvezérelt szervezetek: társadalmi problémát oldanak meg üzleti eszközökkel, sok esetben újszerű ötletek alkalmazása mellett. A pénzügyi fenntarthatóságukat nagyobb részt piacképes, környezetileg és társadalmilag felelősen előállított termékek, szolgáltatások biztosításán és értékesítésén keresztül érik el.”** A társadalmi vállalkozások tehát olyan szervezetek, melyek egy meghatározott társadalmi cél elérésére jönnek létre és működnek, miközben jövedelmet is termelnek, profitjukat pedig nagyrészt, vagy teljes egészében visszaforgatják működésükbe. A társadalmi vállalkozások három fő dimenzióját így a társadalmi, a vállalkozói és szervezeti-irányítási dimenzió adja. Az ezeknek való megfelelés megköveteli a fenntarthatóságra való törekvést is.

Hazánkban a társadalmi vállalkozások nem szűkíthetők le egyetlen szervezettípusra, mivel az általános definíciókban közös pontként megjelenő üzleti és társadalmi célok együttes teljesítését több működési forma is lehetővé teszi. Egy gazdálkodó szervezet társadalmi vállalkozásként történő definiálásában tehát nem a jogi-szervezeti forma, hanem az üzleti és társadalmi célok együttes megjelenése az elsődleges szempont.

Jelenleg a hazai társadalmi vállalkozások pénzügyi-finanszírozási helyzete meglehetősen labilis.

¹ Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, 2017.

² A társadalmi vállalkozások sajátosságai - Társadalmi vállalkozások sztenderdjeinek kialakítása, Pangea Petény Tanácsadó Kft., 2017

A hazai társadalmi vállalkozások többnyire alacsony bevételt produkáló szervezetek. Bár a hazai szervezetek az elmúlt években bevételeik növekedéséről számoltak be, ez a bővülés nemzetközi összehasonlításban kismértékű volt. A **társadalmi vállalkozások bevételtermelő képessége meglehetősen szerény**, az üzleti célú tevékenységből származó bevételek részaránya alacsony a teljes bevételi struktúrában. A vállalkozói formát öltő társadalmi vállalkozások jellemzően piacorientáltabbak, mint a tradicionális nonprofit szektorból kinövő társadalmi vállalkozási formák. A társadalmi vállalkozások esetében a közvetlen fogyasztói célcsoport szélesebb és könnyebben körülhatárolható a megfogalmazott társadalmi cél és a széleskörű partnerség következtében. Ugyanakkor a fogyasztói kör bővítése általában akadályokba ütközik a termékek / szolgáltatások gyenge versenyképessége és a marketingre, piacépítésre fordítható kiadások szűkössége miatt.

A társadalmi vállalkozások (a jellemző jogi formák szabályozása szerint) jövedelem- és vagyonszerzésre irányuló vagy azt eredményező, üzletszerűen végzett gazdasági tevékenységet folytathatnak, ugyanakkor – a szociális szövetkezetek kivételével – ez nem lehet az elsődleges tevékenységük, az alapításuk célja. **A jövedelemtermelés lehetősége tehát a szervezeti formák szerint számos esetben eleve korlátozott.** Míg a forprofit vállalkozások szabadon dönthetnek a nyereség felhasználásáról; a társadalmi vállalkozások esetében ez erősen korlátozott, vagy egyáltalán nem megengedett.

A jövedelemtermelési lehetőségek korlátozottsága miatt a társadalmi vállalkozások beindításához, működtetéséhez, a szükséges fejlesztések megvalósításához is **nélkülözhetetlen a külső pénzügyi források bevonása.**

A társadalmi vállalkozások finanszírozási forrásokhoz való hozzáférhetősége azonban elégtelen, mely belső (azaz szervezeten belüli) és külső gyengeségekre is visszavezethető.

Bár megtalálható már hazánkban több stabil, a társadalmi küldetés mellett az üzleti fenntarthatóságra is koncentráló társadalmi vállalkozás, **gyakran hiányoznak, vagy nem elég erősek azok a belső kompetenciák, ismeretek, melyek a társadalmi célok mellett az üzleti életképességet is biztosíthatnák. A tudatos vállalkozásépítési szemlélet (üzleti értékteremtés) sokszor gyenge.** A társadalmi cél és a piacon maradás közötti egyensúly megteremtése különösen nehéz, mivel a társadalmi vállalkozások hatékonysága, termelékenysége általában elmarad a forprofit cégekéttől (különösen hátrányos helyzetűek foglalkoztatása esetén), az ún. társadalmi költségek miatt működtetésük drágább.

A társadalmi küldetés és az üzleti cél aránya jelenleg a társadalmi küldetés irányában tolódik el. Ezzel szemben kívánatos lenne az üzleti láb megerősítése, természetesen a társadalmi küldetés megtartása mellett.

A társadalmi vállalkozások forráshiányos helyzete azonban megnehezíti az üzleti láb kiépítését, megerősítését.

Számos területen alulfinanszírozott az alaplóműködésük, az állami normatíva jellemzően nem fedezi a költségeket; az önkormányzati források minimálisak. Annak ellenére, hogy a jogszabályok erre lehetőséget biztosítanak, **alacsony Magyarországon azon szervezetek száma, melyek kiszervezett feladatellátás, közszolgáltatási szerződés keretében vállalnának át feladatokat az állami szereplőktől.** Számos egyesület, alapítvány az SZJA 1%-os felajánlásokra „állt rá” az elmúlt években, ennek összege azonban erős visszaesést mutatott (részben az SZJA mértékének csökkentése, részben az e-bevallásból adódó csökkenő felajánlási hajlandóság miatt). A nagyvállalatok CSR büdzsáját a válság megnyírálta, csökkentve az adományozói kedvet. Így a szervezeteknek **nagy szüksége lenne könnyen hozzáférhető, rugalmas külső finanszírozási forrásokra.**

Az utóbbi évek finanszírozási gyakorlata azonban nem jelent előre mutató és hosszútávon fenntartható modellt: jelenleg a társadalmi vállalkozások finanszírozására a rövid távú adományozás, a vissza nem térítendő támogatások dominanciája jellemző, ezek azonban gyakran esetiek, ad hoc jellegűek, így nem biztosítanak több éves kiszámíthatóságot. **A pályázati támogatáshoz rendelt előírások és követelmények gyakran torzítják az eredeti célokat,** nem tudják figyelembe venni azt, hogy a társadalmi vállalkozások szegmense igen heterogén a szervezeti formát, az érettséget (életciklus szakaszt), a felkészültséget, az elérni kívánt társadalmi hatást és a végzett tevékenységi kört, a célcsoportot illetően egyaránt. **A vissza nem térítendő támogatások elkényelmesíthetik a szervezeteket, melyek így nem feltétlenül törekednek a saját lábra állásra, a piaci finanszírozási forrásokhoz való hozzájutásra.**

A társadalmi vállalkozások által igényelt források jellemzően nem érik el a bankoknál alkalmazott hitelkihelyezési limiteket, a bankok által észlelt **extrakockázat és a fedezethiány szintén megnehezíti a banki finanszírozást.**

A tőkebefektetések ma még szinte kizárólag egy-egy alapítványi kezdeményezésen keresztül vannak jelen hazánkban, az elért vállalkozások és a befektetett tőke nagyságát tekintve elenyésző mértékben. **Kevés hatásbefektető jelent meg a magyar piacon, ezek és a társadalmi vállalkozások közötti kapcsolatok eseti jellegűek.**

A nemzetközi gyakorlat és a hazai piaci szereplők véleménye alapján a társadalmi vállalkozások finanszírozásában **előremutató megoldást jelenthet, ha az állami projekt támogatástól egyre inkább a társadalmi finanszírozási piacok felé tolódik el a rendszer.** A társadalmi vállalkozások által kezelni kívánt közös társadalmi cél elérése egyúttal **felelősség- és kockázatvállalást igényel a magán-, a köz- és a civil szféra részéről egyaránt** – a társadalmi vállalkozásoktól kezdve a finanszírozó szervezeteken keresztül a lakossáig (ld. tudatos vásárlás, adományozói kultúra, közösségi finanszírozás).

Ebben kiaknázható a társadalmi vállalkozások közösségi beágyazódottsága, közösség iránti elkötelezettsége és az az előnye is, hogy ezek a szervezetek hozzáférhetnek olyan erőforrásokhoz, melyekhez a forpofit cégek nem (ilyen például az önkéntes munka, a közösségi finanszírozás, a társadalmi felelősségvállalási – anyagi vagy nem anyagi – források).

Különösen fontos a társadalmi vállalkozások üzleti értékteremtő szemléletének erősítése: mivel a termékek, szolgáltatások piaci versenyhelyzetben kell, hogy helytálljanak, **alapvető elvárás, hogy a szervezetek minőségi és piacképes termékeket állítsanak elő / szolgáltatásokat nyújtsanak.**

Annak ellenére, hogy többféle finanszírozási, támogatási program indult el és van jelen hazánkban, s jellemző az együttműködés is az érintett szakmai szervezetek és finanszírozók között; **nem jött létre az az átfogó rendszerszintű modell, fejlett finanszírozási ökoszisztéma, mely keretet adna ezeknek az egyedi, sokszor eseti kezdeményezéseknek és biztosítaná a forrásokhoz való kiszámítható hozzáférést egy szélesebb társadalmi vállalkozói kör számára.**

Az utóbbi években növekvő érdeklődés mutatkozik Európa-szerte a társadalmi vállalkozások iránt, felismerve azt, milyen **jelentős szerepet játszhatnak ezek a szervezetek Európa nagy, a hagyományos ellátórendszerek által egyre nehezebben kezelt társadalmi, környezeti kihívásainak megoldásában** (pl. előregedő társadalom, egyenlőtlenségek növekedése, klímaváltozás, fiatalok munkanélkülisége), például **szélesebb választékot és személyre szabott szolgáltatásnyújtást biztosítva a közszolgáltatások terén.**

A társadalmi vállalkozások nagyfokú ráutaltsága a közszférára azonban az üzleti modell hosszú távú fenntarthatóságával kapcsolatos kétségeket ébreszt, a korlátozott kapcsolat a magánszférával és a piaci finanszírozási lehetőségekkel szintén növeli a társadalmi vállalkozásokkal szemben észlelt kockázatot a bankok és más külső befektetők szemében. **Az utóbbi időben megjelent új típusú társadalmi vállalkozások ezért a küldetés mellett az üzleti tevékenységre, a profitra is hangsúlyt fektetnek:** látható tendencia olyan új vállalkozói szervezetek megjelenése, melyek a szociális küldetés elérését piaci árakon nyújtott szolgáltatásokkal kívánják biztosítani. Ez a jelenlegi üzleti modellt egy erősebb vállalkozói szemlélet felé tolja, természetesen a társadalmi küldetés megőrzése mellett.

Ezt a folyamatot innovatív finanszírozási formák, valamint az új üzleti modell kifejlesztését támogató hálózatok segíthetik elő. Szükségessé válhat a társadalmi vállalkozások megközelítésének kiszélesítése, jobban integrálva a társadalmi küldetésbe a vállalkozói dimenziót és a nyereségtermelést.

Egyre nagyobb hangsúly helyeződik arra, hogy a társadalmi vállalkozások alkalmasak legyenek magánbefektetések vagy egyéb visszafizetendő finanszírozási formák befogadására, hogy ezáltal nemcsak a társadalmi cél elérése, hanem a pénzügyi életképesség, megtérülés is biztosított legyen.

Olyan megoldások kidolgozása a cél, melyek lehetővé teszik a társadalmi vállalkozásokba befektetni kívánó szereplők és a finanszírozást kereső társadalmi vállalkozások közötti kapcsolatépítést a mindkét fél számára előnyös finanszírozási formák megtalálása érdekében.

A társadalmi finanszírozási-befektetési piacok dinamikusan fejlődnek Európa több országában, jelentős innovációt eredményezve. A civil szektor finanszírozási elemei ötvöződnek a klasszikus pénzügyi és közkiadások elemeivel annak érdekében, hogy a társadalmi vállalkozások igényeit kielégítő pénzügyi termékek jöjjenek létre. A társadalmi befektetések alapját a **társadalmi hatásbefektetés filozófia** jelenti. A társadalmi hatásbefektetés filozófia az üzleti megtérülés mellett a társadalmi hasznosságot is méri. A társadalmi hatás befektetés tehát nem adakozás, a befektető hozamra is számít, miközben a társadalmi cél elérését is fontosnak tartja. A társadalmi hatásbefektetés „türelmes tőkének” nevezi a pénzt, amit mozgat.

A finanszírozási konstrukciók kialakításához **alapvető fontosságú annak megértése, hogy a társadalmi vállalkozások igen sajátosak, egyedi jellemzőkkel bírnak**, melyek például ezek alapítási körülményeiből, a felvállalt társadalmi küldetésből, a működési környezetből adódnak. Éppen ezért, ezek **finanszírozásakor is egyedi, szervezetre szabott megoldásokat igényelnek**. Ezért a pénzügyi eszközök széles skáláját szükséges biztosítani: olyan összetett finanszírozási modell kialakítása célszerű, mely adott társadalmi vállalkozás életciklusa és fejlettségi szintje alapján épül fel és hosszabb távon alkalmassá teszi a vállalkozást a társadalmi finanszírozás felé nyitásra.

A társadalmi vállalkozások finanszírozási modelljének létrehozásakor az alábbi **alapelvek** figyelembevételre elengedhetetlen:

- **Társadalmi és üzleti célok egyensúlyának biztosítása**
- **Célcsoport heterogenitásának kezelése – rugalmasság, minél inkább testre szabott megoldások biztosítása**
- **Társadalmi vállalkozások finanszírozási formáinak kiterjesztése, egyre nagyobb hangsúlyt fektetve a piaci finanszírozási megoldásokra**
- **Átfogó rendszer kiépítése valamennyi érintett szereplő együttműködésében, feladat- és felelősségvállalása mellett**
- **Pénzügyi támogatások és a szakmai-üzleti szupport együttes biztosítása**

A társadalmi vállalkozások működéséhez, növekedéséhez szükséges átfogó ökoszisztéma fejlesztésének feladatait az alábbiakban foglaljuk össze.

I. ÁLTALÁNOS KERETFELTÉTELEK

A finanszírozási ökoszisztéma fejlődéséhez elengedhetetlen keretfeltételek:

1) Társadalmi vállalkozások definiálása és egzakt szabályozási keretrendszerének kidolgozása

- Együttműködési platform kialakítása, mely a különböző beavatkozások előkészítésébe az érintett szereplőket is bevonja, biztosítja a kooperációt, elősegíti a társadalmi vállalkozások hálózatosodását
- Társadalmi vállalkozásokra vonatkozó követelményrendszer meghatározása, társadalmi vállalkozások egységes definíciójának széles körű alkalmazása
- Társadalmi vállalkozásokra vonatkozó egyértelmű és egzakt jogi, szabályozási keretrendszer kidolgozása, alkalmazása

2) Társadalmi hatásmérés, társadalmi érték népszerűsítése

- Társadalmi hatásmérés, befektetések társadalmi megtérülési módszertanának kidolgozása (közvélemény és a potenciális finanszírozók számára is érthetően) – általános elfogadott módszertan szerint, de minél inkább személyre szabható módon
- Hatásmérések elvégzése, támogatása – szakmai támogatás biztosításával, pénzügyi források hozzárendelésével
- Társadalmi hatások bemutatása, kommunikálása a közvélemény, a befektetések társadalmi megtérülésének bemutatása és kommunikálása a potenciális finanszírozók felé

3) Társadalmi vállalkozások népszerűsítése

- Társadalmi vállalkozások minősítése, védjegy rendszer létrehozása (mely a finanszírozói oldal felé közvetíti a társadalmilag hasznos, egyúttal üzletileg életképes társadalmi vállalkozásokat)
- Társadalmi vállalkozások és az általuk előállított érték nyilvánosságának biztosítása, társadalmi vállalkozás márka (brand) felépítése (hasonlóan a fair trade termékek / szolgáltatások márkaépítéséhez)
- Szemléletformálás, érzékenyítés: a tudatos vásárlói szemlélet népszerűsítése a lakosság, vállalkozások és a közszféra szereplői körében; forprofit vállalkozások társadalmi felelősségvállalásának erősítése, vállalati CSR tevékenység elmozdítása a forrásszervezés (fundraising) irányába; nonprofit szervezetek üzleti szemléletének erősítése a saját lábra állás, a fenntartható – támogatástól függetleníthető – működés érdekében

II. PÉNZÜGYI-FINANSZÍROZÁSI MODELL

1) Társadalmi Vállalkozások Pénzügyi Alapja

A társadalmi vállalkozások állami finanszírozására javasolt egy önálló pénzügyi alap felállítása, mely komplex módon többféle pénzügyi eszköz portfolióját hozza létre, Európai Uniós és/vagy hazai finanszírozási források felhasználásával. A Társadalmi Vállalkozások Pénzügyi Alapja a pénzügyi finanszírozást (állami, civil vagy magán) közvetítőknél adja, melyek társadalmi vállalkozásokba fektetnek be / társadalmi vállalkozásokat finanszíroznak az állam számára fontos társadalmi hatások elérése érdekében. A közvetítő szereplőknek megfelelő szakértelemmel kell rendelkezniük ahhoz, hogy hatékony, testre szabott pénzügyi eszközöket dolgozzanak ki és kínáljanak a társadalmi vállalkozásoknak.

A Társadalmi Vállalkozások Pénzügyi Alapja többféle alprogramból áll („zsebek”), melyek tartalmazzák vissza nem térítendő és visszatérítendő forrásokat:

a) Társadalmi Vállalkozások Pályázati Alap

A Társadalmi Vállalkozások Pályázati Alap vissza nem térítendő támogatásokat kínál a hagyományos pályázati rendszer szerint. Olyan összetettebb megoldásokat hoz létre, melyek a vissza nem térítendő támogatás biztosítása mellett felkészítik a társadalmi vállalkozásokat a visszatérítendő támogatások fogadására, ezáltal az üzleti, menedzsment szemlélet erősítését szolgálják.

- **Induló társadalmi vállalkozások támogatása:** zöldmezős vállalkozásalapítás / nonprofit szervezet társadalmi vállalkozássá válását (üzleti, gazdasági tevékenység kiépítését, megerősítését) szolgáló vissza nem térítendő támogatások, elsődlegesen inkubációs (pre-seed), magvető (seed) és kezdő vállalkozások támogatásával, szakmai tanácsadással kombinálva.
- **Társadalmi innováció támogatása a társadalmi küldetés szerinti nonprofit tevékenységek fejlesztésére:** a nonprofit tevékenységhez kapcsolódó társadalmi innovációt célzó fejlesztések, beruházások megvalósításának támogatása, szakmai tanácsadással kombinálva.
- **Társfinanszírozás biztosítása különböző kombinált, hibrid megoldásokhoz:** különböző kombinált, hibrid pénzügyi termékek társfinanszírozásának biztosítása (pl. kombinált pénzügyi konstrukciók, hibrid megoldások, garanciaprogramok, közösségi finanszírozás ösztönzése).
- **Társadalmi vállalkozásokat segítő szakmai szolgáltatások biztosítása:** támogató szakmai szolgáltatások finanszírozása az állami / civil szakmai szereplő(k) számára kiírt pályázatokon keresztül (pl. inkubátorok és akceleratorok létrehozása, társadalmi hatásmérések, szemléletformálás).

b) Társadalmi Vállalkozások Hitelalap

A Társadalmi Vállalkozások Hitelalap pénzügyi eszközei között megjelenhetnek a kedvezményes (támogatott) hitelkonstrukciók, de hosszabb távon a cél, hogy a társadalmi vállalkozások a bankszektor (illetve annak a jövőben várhatóan szélesebb körben megjelenő Social Bank üzletága) számára is üzletképes ügyfélkört alkossanak. Utóbbi cél elérését biztosíthatja egy állami garanciaprogram. A Hitelalap a különböző konstrukciókhoz kapcsolatosan szakmai segítséget is nyújt.

- **Államilag támogatott kedvezményes hitelkonstrukciók** (beruházási célokra, működő tőke finanszírozáshoz, folyószámlahitelként, mikrohitelként a türelmes tőke jellemzőivel): elsősorban a fiatalabb, de megfelelő cash-flow előrejelzéssel bíró társadalmi vállalkozások számára javasolt, mivel ebben a szakaszban a hitelkihelyezési kockázat különösen nagy, a fedezettség jellemzően kicsi, így a hagyományos banki finanszírozás esélye csekély.
- **Garancianyújtás (portfóliógarancia) kereskedelmi banki hitelekre:** a piaci finanszírozás felé irányítja a társadalmi vállalkozásokat a kereskedelmi bankok által kiejánlott hiteltermékek igénybevétele, állami garanciavállalás mellett. A garanciaprogram az EU társfinanszírozott pénzügyi eszközei között is megjelenik.
- **Szociális kötvénykibocsátás:** a kötvény kibocsátásával foglalkozó szervezet – mely lehet állami szereplő is – a feltételrendszernek megfelelő társadalmi vállalkozások számára kötvényeket bocsát ki. Ez kisebb összegű, rövidebb lejáratú minikötvény és nagyobb összegű, 5-10 éves lejáratú finanszírozás is lehet. Az értékpapír-forgalmazó a kötvények értékét hitelként adja át a vállalkozásnak, mely kamatot fizet, a meghatározott fix időszak végén pedig visszafizeti a kötvény értékét.

c) Társadalmi Befektetési Tőkealap

A Társadalmi Befektetési Tőkealap tőkebefektetéseket kínál társadalmi vállalkozásokba, a türelmes tőke jellemzőivel. A tőkealap létrehozásának előfeltétele a befektetés lehetőségét biztosító szabályozási környezet megteremtése, illetve áthidaló megoldások kidolgozása (pl. profit- vagy bevételrészesedési megállapodások, átváltható kötvények).

- **Állami tőkealap korai (start-up) hatásbefektetésekre:** mivel hazánkban a tőkebefektetések ökoszisztémája fejletlen, ezért a kezdeti fázisban szükséges tőkét állami hatásbefektetési tőkealap nyújthatja, mely társadalmi vállalkozások számára kínál finanszírozást tőkebefektetés, illetve kvázi-tőkebefektetés formájában. Olyan jelentős társadalmi hatással bíró ötletek finanszírozása a cél, melyek piaci szempontból is ígéretesek, erős üzleti potenciállal is bírnak.

- **Társfinanszírozás / garancia nyújtása privát hatásbefektetési tőkealapoknak:** bár az állami szerepvállalás a tőkealap modellben nem szükségszerű, ez – a hazai hatásbefektetési piac fejletlensége miatt – a privát tőkebefektetések megjelenését segítheti, pl. társfinanszírozás biztosításával, garancianyújtással, szakmai támogatással.
- **Közösségi finanszírozás (crowdfunding) támogatása, ösztönzése:** a közösségi befektetési modellek a kisbefektetői forrásokat vonják össze (jellemzően internetes platformon keresztül) és helyezik ki a társadalmi vállalkozások finanszírozására. A közösségi finanszírozás ösztönzését szolgálhatja a népszerűsítés, a közösségi finanszírozási platform létrehozásának, működtetésének támogatása, adókedvezmények, garanciák biztosítása, állami társfinanszírozási nyújtása.

d) Társadalmi Hatáskötvény Alap (illetve pilot projekt)

A társadalmi hatáskötvények egyesítik az állami, magánbefektetői és társadalmi vállalkozási erőforrásokat valamely társadalmi probléma innovatív megoldása érdekében. **A modell lényege, hogy az állami/önkormányzati szereplő meghatároz egy olyan tevékenységet/célt, melynek megvalósítását egy társadalmi vállalkozásra bizza oly módon, hogy a feladat finanszírozására magántőkét von be (jellemzően közvetítő szereplőn keresztül). A magánbefektetők (magán befektetési alapok, alapítványok) megfinanszírozzák adott (emelt szintű, hozzáadott értéket tartalmazó) közszolgáltatási tevékenységet. A projektidőszak végén, a közösen meghatározott célértékek teljesülésekor fizeti vissza a közszféra szereplő a befektetőknek a befektetett összeget (illetve annak előre meghatározott kamatát).** Kiegészítő megoldásként állami társfinanszírozás, garancia nyújtható, a befektetések után járó adókedvezményekkel, vagy az elvárt érték feletti teljesítés esetén járó többletkamatokkal ösztönözhető a privát szektor bekapcsolódása.

2) Társadalmi vállalkozások költségvetési finanszírozási, támogatási lehetőségei

Szükség van olyan speciális kedvezmények kialakítására, melyek segítik a társadalmi vállalkozások alapítását és működtetését különböző állami szabályozási eszközökkel. Mind jogi, mind pedig finanszírozási szempontból kulcskérdés a kiszámíthatóság. Fontos kiemelni azt, hogy a társadalmi vállalkozásokat el kell választani a tisztán nonprofit civil szervezetektől: utóbbiak számára rendkívül fontos a vissza nem térítendő támogatások, adományok nyújtása, mely gyakorlatot a továbbiakban is fenn kell tartani. Ezzel szemben a társadalmi vállalkozások esetében a fő cél, hogy ezek minél inkább saját lábára tudjanak állni, így finanszírozásukban egyre nagyobb hangsúlyt kell, hogy kapjon a piaci finanszírozás.

- **Társadalmi vállalkozások által végzett közhasznú feladatok normatív finanszírozása:** a nemzetközi gyakorlatban a közszféra egyre több közfeladatot ad át a társadalmi vállalkozásoknak, mivel ezek a szervezetek személyre szabott módon, hatékonyabban tudják ellátni ezeket, mint a hagyományos állami, önkormányzati szereplők. A feladatellátáshoz kötődő finanszírozás – mivel versenyhelyzetet teremt – segítheti a társadalmi vállalkozások szolgáltatásainak minőségfejlesztését és vállalkozói szemléletük erősödését is.
- **Önkormányzati támogatások:** a helyi önkormányzatok speciális kedvezményekkel támogathatják a társadalmi vállalkozásokat, pl. ingyenes / kedvezményes ingatlanbérlet biztosításával. Az önkormányzati támogatási rendszert a helyi sajátosságokhoz szükséges igazítani.
- **Adó- és járulékkedvezmények:** a társadalmi vállalkozások számára speciális adó- illetve járulékkedvezmények nyújthatók, célzott támogatások biztosíthatók különböző adónemekből, összhangban a szervezetek társadalmi hasznosságával. Létrehozható egy speciális fiskális keretrendszer, azaz egy könnyített, egyértelmű adórendszer kifejezetten a társadalmi vállalkozások számára. Adókedvezményekkel ösztönözhető az adományozói kedv, a társadalmi vállalkozásokba történő befektetés.
- **Felelős vásárlás a közszférában – szociális közbeszerzési gyakorlat érvényre juttatása, szélesítése:** a társadalmi szempontból felelős közbeszerzés erősítésével biztosítani lehet, hogy a társadalmi érték beágyazódjon a közszféra közbeszerzési folyamatába oly módon, hogy a közbeszerzési specifikációk és értékelések ne gátolják a társadalmi vállalkozások részvételét, sőt, hangsúlyosabban vegyék figyelembe a társadalmi és környezeti szempontokat. Emellett szükséges a szakmai segítségnyújtás is ahhoz, hogy a társadalmi vállalkozások sikeresen tudjanak indulni a különböző tendereken.

III. FINANSZÍROZÁSI ÖKOSZISZTÉMA TOVÁBBI FEJLESZTÉSI FELADATAI

1) Üzleti értékteremtési folyamat és képesség erősítése

- **Teljes körű információszolgáltatás biztosítása, minél inkább helyi szinten:** a társadalmi vállalkozások ismerethiányát teljes körű információszolgáltatási tevékenységgel lehet enyhíteni (információs hálózat létrehozása, online együttműködési platformok kialakítása, stb.).
- **Társadalmi vállalkozás inkubátorok, akcelerátorok létrehozása, fejlesztése:** kapacitásfejlesztő és egyéb inkubációs szolgáltatások biztosítása, lehetőség szerint a magánszektor szakmai közreműködésének integrálásával, a már meglévő szolgáltatások összefogásával (pl. képzések szervezése, tudás- és adatbázisok létrehozása, kiadványok és kézikönyvek készítése, szakértők biztosítása, mentorálás).

- **Együttműködések támogatása – tudásátadás, networking és partnerségépítés:** a tudás- és tapasztalatcsere mellett a társadalmi vállalkozások közötti kapcsolatépítés fontos szerepet játszhat bizonyos feladatok közös ellátásának, vagy akár a közös piacralépésnek (pl. helyi termékek közös értékesítése) a megszervezésében is, kockázat- és költségcsökkentés mellett (pl. tudástranzfer események szervezése, értékesítési együttműködések támogatása, networking).
- **Állami, magán és civil szféra közötti együttműködések támogatása,** pl. rendszeres fórumok, kerekasztal beszélgetések szervezése

2) Befektetési fogadókészség javítása

- **Befektetési fogadókészség javítása:** a társadalmi vállalkozások befektetői fogadókészségének javításával a társadalmi finanszírozási piacok és megoldások ismertsége és elfogadottsága növekedhet a társadalmi vállalkozások körében; a szervezetek képessé válhatnak a külső finanszírozási források felszívására (pl. társadalmi befektetési lehetőséget biztosító szabályozási környezet megteremtése, tudásátadás, információszolgáltatás, jogi, szakmai támogatás biztosítása).
- **Befektetésösztönzés:** a befektetői bizalmat a társadalmi vállalkozások ismertségének növelése, a társadalmi hasznosság bemutatása erősítheti; emellett például adókedvezmények biztosításával is ösztönözhető a társadalmi hatásbefektetés.
- **Közösségi finanszírozás, vállalati CSR tevékenység ösztönzése,** a kisbefektetői források integrációját és társadalmi célú befektetését támogató megoldások kialakítása (pl. online platformok), adományozás népszerűsítése és elismerése nem anyagi eszközökkel.

3. TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK DEFINIÁLÁSA

A társadalmi vállalkozások mentorálásával foglalkozó nemzetközi szervezetek, az Európai Unió intézményei, valamint a hazai államigazgatás és pályázati forráselosztó rendszer is külön-külön definíciókat használnak a társadalmi vállalkozásokra, közös viszonyítási pontok mellett.

Az Európai Bizottság Social Business Initiative³ intézkedési csomagjában foglalt definíció: „A társadalmi vállalkozások a közösség érdekeit (társadalmi, szociális, környezeti) szolgálják, és nem a profit-maximalizálásra töreksznek. Termékeik vagy szolgáltatásaik révén, illetve az általuk alkalmazott termelési vagy szervezési módszereknek köszönhetően a társadalmi vállalkozások gyakran innovatív természetűek. Rendszerint a társadalom leginkább kirekesztett tagjainak adnak munkalehetőséget, így hozzájárulnak a társadalmi kohézióhoz, a foglalkoztatottsághoz és az egyenlőtlenség csökkentéséhez.”⁴

³ Az Európai Bizottság 2011-ben bevezetett Social Business Initiative intézkedési csomagja a társadalmi vállalkozások fejlesztését célzó akciótervet és beavatkozásokat határozott meg.

⁴ Módszertani Kézikönyv Társadalmi vállalkozások részére, OFA Nonprofit Kft., 2017.

Az OFA Nonprofit Kft. GINOP-5.1.2-15 „PiacTárs” kiemelt projektje keretében több alkalommal ülésező Társadalmi Vállalkozás Működési Sztenderdek Stratégiai Munkacsoportja – melynek résztvevői között a hazai társadalmi vállalkozásokat támogató, fejlesztő, segítő szervezetek; az állami, a civil szektor, valamint a társadalmi vállalkozói szektort képviselő ernyőszervezetek delegáltjai megjelentek – az Európai Unió definíciójára és alapkritériumaira építve alkotta meg munkadefinícióját, mely a társadalmi vállalkozások működési sztenderdjeinek alapját adta.

A definíció szerint: **„A társadalmi vállalkozások társadalmi szempontból küldetésvezérelt szervezetek: társadalmi problémát oldanak meg üzleti eszközökkel, sok esetben újszerű ötletek alkalmazása mellett. A pénzügyi fenntarthatóságukat nagyobb részt piacképes, környezetileg és társadalmilag felelősen előállított termékek, szolgáltatások biztosításán és értékesítésén keresztül érik el. A társadalmi vállalkozás főbb jellemzői:**

- vevői körrel rendelkezik;
- a szervezet tevékenységét saját közösségi környezetébe beágyazódva végzi, mely tevékenység szociális, gazdasági, társadalmi és/vagy környezeti funkciót és fenntarthatóságot egyaránt szolgál;
- méltányos megélhetést biztosít a munkában résztvevők számára.

A társadalmi vállalkozások autonóm módon működnek, törekednek a függetlenségre az állami vagy más nagyobb donációs rendszertől. Az értékesítési árbevétel visszaforgatása a vállalkozásba gazdasági és társadalmi és/vagy környezeti célokat egyaránt szolgál.”⁵

A társadalmi vállalkozások tehát olyan szervezetek, melyek egy meghatározott társadalmi cél elérésére jönnek létre és működnek, miközben jövedelmet is termelnek, profitjukat pedig nagyrészt, vagy teljes egészében visszaforgatják a működésükbe. A társadalmi vállalkozások jellemzően az EU2020 stratégiában is stratégiai célként meghatározott inkluzív növekedést, a társadalmi szükségletek kielégítését és a társadalmi kohézió erősítését helyezik működésük fókuszába.

A társadalmi vállalkozások három fő dimenziója⁶:

- **Társadalmi dimenzió:** a társadalmi vállalkozásoknak elsődleges és explicit társadalmi céljuk van, egy adott társadalmi kihívás kezelésére jönnek létre, mely így megkülönbözteti ezeket a szervezeteket a forprofit vállalkozásoktól;
- **Vállalkozói dimenzió:** a társadalmi vállalkozások folyamatos üzleti tevékenységet folytatnak, mely megkülönbözteti ezeket a szervezeteket a klasszikus nonprofit szervezetektől;

⁵ A társadalmi vállalkozások sajátosságai – Szakmai leírás, Pangea Petény Tanácsadó Kft., 2017.

⁶ A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)

- **Szervezeti-irányítási dimenzió:** a társadalmi vállalkozások szervezeti keretek között működnek, szervezeti autonómiával bírnak, mely demokratikus és/vagy részvételi alapú döntéshozatalt jelent, és a nyereség, illetve vagyon elosztásának korlátozását vonja maga után. Ez mind a klasszikus nonprofit, mind a forprofit szervezetektől megkülönbözteti a társadalmi vállalkozásokat.

E három dimenziónak való megfelelés megköveteli a társadalmi vállalkozás **fenntarthatóságra** való törekvését, emiatt a Stratégiai Munkacsoport kritériumrendszerében és a társadalmi vállalkozásra megfogalmazott működési sztenderdekben a fenntarthatósági dimenzió is megjelenik.

Hazánkban a társadalmi vállalkozások nem szűkíthetők le egyetlen szervezettípusra, mivel az általános definíciókban közös pontként megjelenő üzleti és társadalmi célok együttes teljesítését több működési forma is lehetővé teszi. A történelmi közelmúltból eredeztethetően ismertek – bár még mindig negatív beidegződéssel társulva – a szövetkezetek, illetve szociális szövetkezetek. Pozitívabb szemlélet övezi a szabad egyesülés jogával együtt megszületett egyesületi és alapítványi formákat, ezeken túlmenően pedig nonprofit gazdasági társaságok, sőt egyes gazdasági társaságok is vállalhatnak társadalmi célokat.⁷

- **Szociális szövetkezetek** alapítására 2006-tól van lehetőség Magyarországon. Ezek a szervezetek tagjaik gazdasági és más társadalmi szükségleteinek (pl. egészségügyi, szociális, oktatási, kulturális és/vagy gazdasági helyzetének előmozdítása) kielégítésére hozhatók létre. Fontos szerepük, hogy munkalehetőséget teremtenek munkanélküli (sokszor tartósan munkanélküli) és hátrányos helyzetű személyeknek. Gazdasági jogi értelemben olyan jogi személyiséggel rendelkező szervezetek, melyek tőkéjét a tagok vagyoni hozzájárulása adja. A nyitott tagság, a változó tőke és a demokratikus kormányzás elve határozza meg működésüket. Ennek megfelelően a döntéshozatal irányítása a tagság kezében van (egy ember egy szavazat elve alapján). Céljaikat ún. közösségi alapról finanszírozzák, így támogatva tagjaikat és azok családtagjait. *A szociális szövetkezetek egy részét kedvezőtlen helyzetbe hozta az a jogszabály-módosítás, mely szerint 2018. január 1-től kötelező már működő szociális szövetkezetek esetén is az önkormányzati tagság (2006. évi X. törvény módosítása). Azok a szervezetek, melyek nem tudják az önkormányzati tagságra vonatkozó előírást teljesíteni, más jogi formává kell, hogy alakuljanak (szövetkezetté alakulás esetén azonban kiesnek a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó támogatási lehetőségekből).*

⁷ Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, 2017

- A 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről rendelkezései alapján az **egyesületek és alapítványok** üzleti tevékenységet kiegészítő jelleggel folytathatnak, gazdasági tevékenység végzésére nem alapíthatók. Ilyen jellegű tevékenységüknek továbbá kapcsolatban kell lenniük fő céljukkal. Ezzel együtt számos alapítvány és egyesület jelentős mértékű gazdasági tevékenységet folytat, mindazonáltal folyamatos külső támogatásra szorul.
- A **nonprofit gazdasági társaságot** egy társadalmi közös szükséglet kielégítésének céljából végzett közös gazdasági tevékenység folytatására hozzák létre, tagjai vagyoni hozzájárulásával.

Az üzleti vállalkozások speciális típusaként foghatók fel, mely üzletszerű gazdasági tevékenységet kiegészítő jelleggel folytathat. Célja így alapvetően nem a profitszerzés vagy tagjaik jövedelemszerzése. Nyeresége a tagok között nem osztható fel. A szavazati jogok a tagok vagyoni hozzájárulásával arányosak. Bármilyen társasági formában alapíthatók (pl. Bt., Kft., Rt.), jelentős részük átalakult közhasznú társaság. Alapításukat, működésüket, megszűnésüket a Ptk. és a 2006. évi V. törvény rendelkezései szabályozzák. Közhasznú minősítést szerezhetnek.

Összefoglalásképpen elmondható, hogy jelenleg hazánkban egy **gazdálkodó szervezet társadalmi vállalkozásként történő definiálásához nem a jogi-szervezeti forma, hanem az üzleti és társadalmi célok együttes megjelenése az elsődleges szempont.**⁸ Emiatt a működő társadalmi vállalkozások számának egzakt meghatározása is nehézségekbe ütközik, erre vonatkozó statisztika nem áll rendelkezésre.

4. TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK PÉNZÜGYI-FINANSZÍROZÁSI HELYZETE MAGYARORSZÁGON

Jelen fejezet a társadalmi vállalkozások pénzügyi-finanszírozási helyzetének összefoglaló bemutatását adja. *A részletes háttérelmzés a mellékletben található.*

4.1 Hazai társadalmi vállalkozások pénzügyi helyzete

Míg a forprofit cégek üzleti működése a kereskedelmi, szolgáltatási tevékenységből származó nyereséget helyezi a fókuszba, addig **a társadalmi vállalkozások üzleti modellje nem a nyereségességre, hanem jellemzően a bevételszerzésre épül, mely bevétel a társadalmi küldetés érdekében végzett tevékenységek finanszírozhatóságát szolgálja.** Sőt, a társadalmi küldetés eleve korlátozza a profitelosztási célokat.

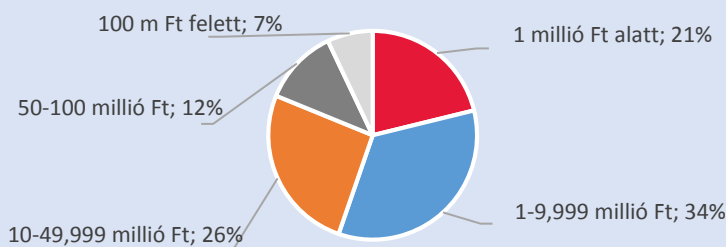
⁸ Módszertani Kézikönyv Társadalmi vállalkozások részére, OFA Nonprofit Kft., 2017.

4.1.1 Bevételek nagysága és alakulása

Az OFA Nonprofit Kft. által készített Alap kutatás szerint, a felmérésbe bevont társadalmi vállalkozások (220 szervezet) éves átlagos bevétele 2014-ben, illetve 2015-ben 45 millió Ft körül alakult. Ezt az eredményt néhány kiugró bevételt elérő vállalkozás adata torzította: hazánkban a társadalmi vállalkozások többsége 0-50 millió forint bevételt produkált; a szervezetek felének bevétele nem érte el 2014-ben a 10 millió Ft-ot, 2015-ben pedig 12,5 millió Ft alatt maradt.⁹

*A jelen kutatás keretében végzett kérdőíves felmérés is megerősíti, hogy a társadalmi vállalkozások **többnyire alacsony bevételt produkáló szervezetek. Az átlagos éves bevétel 37 millió Ft körül mozgott az előző évben, de jelentős szórás mellett: a szervezetek ötödének árbevétele az 1 millió Ft-ot sem érte el; harmaduk 1-10 millió Ft közötti bevételt produkált. Minden negyedik válaszadó 10-50 millió Ft közötti bevételt ért el. 0-50 millió Ft közötti bevétellel bírt a válaszadók többsége (81%-a).***

Éves bevétel nagysága, 2016



Az éves bevétel nagysága szervezeti forma szerint eltérő: a legnagyobb bevételre a nonprofit gazdasági társaságok tettek szert (átlagosan 82 millió Ft), az alapítványok, egyesületek közepes (47 millió Ft), míg a szociális szövetkezetek alacsony (15 millió Ft) átlagos bevételt produkáltak.

*Nemzetközi összehasonlításban, a bevételek nagyságát tekintve Németországban, Portugáliában, Spanyolországban és az Egyesült Királyságban a társadalmi vállalkozások legnagyobb arányban az 1 millió EUR éves árbevételi kategóriába tartoznak (különösen az Egyesült Királyságban magas ez az arány, az összes társadalmi vállalkozás több mint felével). Ezzel szemben, **Magyarországon és Romániában a legkisebb bevételi kategóriában (<80 ezer EUR) található a legtöbb társadalmi vállalkozás.***

⁹ Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar 2017

Pozitív tendenciát mutat, hogy a kérdőíves felmérésben résztvevő, legalább 1 éve működő hazai szervezetek több mint a fele folyamatos bevételemelkedésről számolt be; 38%-uk bevétele stagnált vagy hektikusan változott, és mindössze 7%-uk bevétele csökkent folyamatosan. Hasonló tendencia érvényesül a gazdasági, üzleti célú tevékenységet végzők e tevékenységekből származó bevételeit illetően is.

Nemzetközi összehasonlításban ennél valamivel kedvezőtlenebb a kép: a vizsgált országok közül a nagyobb mértékű bevételnövekedés Magyarországon és Spanyolországban volt a legkevésbé jellemző a társadalmi vállalkozásokra.

4.1.2 Bevéletípusok alakulása

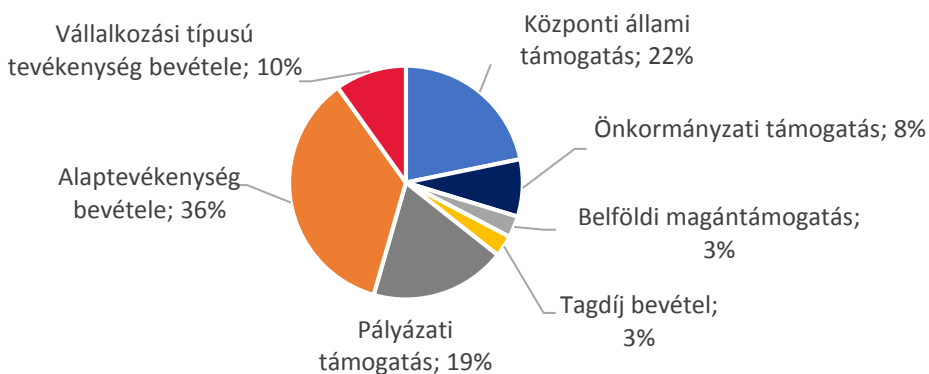
A társadalmi vállalkozások tevékenységi köre változatos palettát ölel fel; ugyanakkor a szociális célok – a munkaerőpiacon hátrányos helyzetű rétegek képzésének, foglalkoztatásának, társadalmi esélyegyenlőségének elősegítését szolgáló tevékenységek, kulturális, nevelési-oktatási, képességfejlesztési, szociális, családsegítési és időskorúak gondozását szolgáló feladatok – **dominálnak, emellett** – a szociális szövetkezetek miatt – **a mezőgazdasági, élelmiszeripari tevékenységek jelennek meg nagyobb gyakorisággal az alaptevékenységek között.**

Ennek megfelelően, a **társadalmi vállalkozások bevételtermelő képessége meglehetősen szerény**, az üzleti célú tevékenységekből származó bevételek részaránya alacsony a teljes bevételi struktúrában. Az Alap kutatás szerint, **a vizsgált társadalmi vállalkozások saját – alaptevékenységből vagy üzleti-vállalkozói tevékenységből származó – bevétele nem éri el az összes bevétel felét.**

- A vizsgált szervezetek bevételein belül a legnagyobb részarányt az alap-, ill. közhasznú / nem vállalkozási tevékenység bevétele jelentette 2015-ben, az összes bevétel több mint 1/3-ával (36%). E bevételtípus részaránya növekedett az előző évi adathoz (34%) képest.
- A tagdíjbevételek átlagos részaránya 3% körül alakult, jelentős növekedést mutatva az előző évhez képest (1% alatti részarány).
- Az állami, önkormányzati költségvetésből származó bevételek és egyéb állami támogatások – beleértve a pályázati támogatásokat is – aránya domináns a bevételi struktúrában: ez összesen 49%-ot tett ki 2015-ben, meghaladva az előző évi arányt (45%) is. Ezen belül, a központi és önkormányzati költségvetési támogatások aránya a teljes bevételen belül 30% volt 2015-ben (22% központi költségvetési, 8% önkormányzati támogatás). Az önkormányzati támogatás mértéke változatlan maradt, míg a központi költségvetési támogatásé csökkent az egy évvel korábbihoz képest.
- A pályázati támogatások részaránya 2015-ben majdnem elérte az összes bevétel egyötödét (19%), növekvő értéket mutatva (2014-ben 17% volt).
- Az üzleti, vállalkozási típusú tevékenységekből származó bevétel 10%-ot tett ki 2015-ben, ez 21%-os csökkenést jelentett az előző évhez képest (12%).

- A magántámogatások mértéke 3% volt 2015-ben, jelentős csökkenés mellett (2014-ben még 7%-ot képviselt).¹⁰

Társadalmi vállalkozások bevételi struktúrája, 2015



Forrás: Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, 2017.

Nemzetközi viszonylatban is elmondható, hogy bár növekvő kereslet mutatkozik a magánszféra részéről is (pl. a hagyományos vállalkozások által a munkavállalóiknak juttatott jóléti szolgáltatások terén), még mindig a közszféra által támasztott kereslet dominál.¹¹ A nemzetközi terminológia a fentiektől eltérően kategorizálja a társadalmi vállalkozások bevételeit, hiszen piaci, vagy ún. kvázi-piaci¹² bevételként azonosítja a közszféra számára értékesített áruk, szolgáltatások bevételét. E tipizálás szerint, a piacról szerzett bevételek igen különbözőek országonként és szervezeti formák szerint is¹³: míg Csehországban, Finnországban, Franciaországban, Olaszországban és az Egyesült Királyságban a társadalmi vállalkozások bevételének nagyobb része a piacról (de jellemzően a közszféra számára nyújtott termék- illetve szolgáltatásértékesítésből) származik; addig hazánkban ez az arány 35% alatt van.

¹⁰ Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar 2017

¹¹ Social Enterprises and their Eco-systems: Developments in Europe (European Commission Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion), 2016

¹² A kvázi-piacok jellemzője, hogy a vásárló és a fogyasztó jellemzően nem ugyanaz, az állam a szolgáltatások/termékek fő vásárlója, de a korábbi állami szolgáltatót versenyző szolgáltatók váltják fel.

¹³ A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)

| Piacról származó bevételek aránya a teljes bevételben | Példák (2012, 2013-as adatok) |
|---|---|
| 50% feletti | Csehország, Finnország, Olaszország, Egyesült Királyság |
| 35-50% | Ausztria, Belgium, Lengyelország |
| 35% alatti | Magyarország, Írország, Szlovákia |

*Forrás: A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015
(Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)*

A nemzetközi tapasztalatok szerint, erős korreláció van a szervezeti / jogi forma és a piaci bevételek mértéke között: vállalkozói formát öltő társadalmi vállalkozások jellemzően piacorientáltabbak, mint a tradicionális nonprofit szektorból kinövő társadalmi vállalkozási formák (pl. alapítványok, egyesületek).

Az OFA Nonprofit Kft. Stratégiai Munkabizottsága által elfogadott minősítési kritériumrendszerben kikötésre került, hogy **egy társadalmi vállalkozásnak tartósan rendelkeznie kell termékértékesítésből, szolgáltatásnyújtásból származó saját árbevétellel**. Jellemző bevételtermelő tevékenységek:

- Helyi termékek (elsősorban élelmiszer) előállítása
- Háztartási, lakberendezési kellékek készítése
- Ajándéktárgyak, szuvenírek készítése
- Vendéglátás (pl. fogyasztókkal élők által működtetett kávézó)

A kínált termékek és szolgáltatások fogyasztói lehetnek állami szereplők, önkormányzatok, vállalkozások — üzleti, vagy akár más társadalmi vállalkozások —, magánszemélyek. A társadalmi vállalkozások esetében a közvetlen fogyasztói célcsoport szélesebb és könnyebben körülhatárolható a megfogalmazott társadalmi cél és a széleskörű partnerség miatt (pl. helyi önkormányzat, segítők, adományozók). Ugyanakkor a fogyasztói kör bővítése általában akadályokba ütközik a termékek / szolgáltatások gyenge versenyképessége és a marketingre, piacépítésre fordítható kiadások szűkössége miatt. A piaci alapon termelő/szolgáltató vállalkozások között betöltött különleges státusz következtében a társadalmi vállalkozások esetében nagyobb hangsúly kerül a személyes értékesítésre, a helyi piacokon való megjelenésre. Szintén a csekélyebb versenyképesség miatt a termékek közvetett értékesítése is nehezebb a viszonteladók (pl. üzletláncok) erősebb alkuképességének köszönhetően. Mindazonáltal más társadalmi vállalkozásokkal (pl. szociális boltok) közösen fenntartott ellátási láncok megteremthetik a feltételeit a megtermelt árucikkek fogyasztókhöz való eljuttatásának és az eredményes értékesítésnek.

A kérdőíves felmérésben résztvevő szervezetek 80%-a folytat valamilyen bevételtermelő gazdasági, üzleti tevékenységet. A szervezetek többsége az utóbbi néhány évben egészítette ki tevékenységét valamilyen vállalkozási-üzleti célú tevékenységgel. Azon szervezetek többsége (kb. 80%-a), melyek jelenleg nem tekintik magukat társadalmi vállalkozásnak is tervezi, hogy a közeljövőben kiterjeszti tevékenységeit üzleti célú vállalkozási, gazdasági tevékenységekkel. **A több lábbon állás igénye tehát egyre hangsúlyosabb a szervezeteknél, az utóbbi évekre és napjainkra jellemző tendencia az üzleti célú tevékenységek beillesztése a szervezet működésébe.** Szervezeti forma szerint eltérések tapasztalhatók: az egyesületek, alapítványok a legnagyobb múltra visszatekintő szervezetek, melyek esetében a gazdasági tevékenység megléte az átlagosnál ritkább (válaszadók fele); ezzel szemben a szociális szövetkezetek fiatalabb szervezetek, melyek döntő többsége üzleti-gazdasági tevékenységet folytat.

Ugyanakkor, **a jövedelemtermelésre a szervezeti formák szerint számos esetben korlátozottan van csak mód.** A társadalmi vállalkozások (a jellemző jogi formák szabályozása szerint) jövedelem- és vagyonszerzésre irányuló vagy azt eredményező, üzletszerűen végzett gazdasági tevékenységet folytathatnak, ugyanakkor – a szociális szövetkezetek kivételével – ez nem lehet az elsődleges tevékenységük, az alapításuk célja. A nonprofit gazdasági társaságokat is olyan közös gazdasági tevékenység végzésére alapítják, melyeken keresztül a társadalmi szükséglet kielégítése biztosítható.

- Egyesületek, alapítványok és nonprofit gazdasági társaságok esetében a jövedelem- és vagyonszerzésre irányuló vagy azt eredményező, üzletszerűen végzett gazdasági tevékenység aránya legfeljebb 60% lehet.
- Szociális szövetkezetek esetében ez az arány 100% is lehet.

4.1.3 Pénzügyi fenntarthatóság és társadalmi hasznosság

Az OFA Nonprofit Kft. Stratégiai Munkabizottsága által elfogadott minősítési kritériumrendszerben kikötésre került, hogy a társadalmi vállalkozásnak a következőknek kell megfelelnie:

- Az adott termék vagy szolgáltatás értékláncában világosan betöltött szerepe van, piacképes, eladható termékeket/szolgáltatást biztosít. Tisztában van költségeivel, és ennek tudatában hozza meg döntéseit.
- A küldetésében a társadalmi céljai az eredmény célok mellett vannak: az értékesítés árbevételét és eredményét kimutathatóan visszaforgatja a saját társadalmi és/ vagy környezeti céljai elérésére.
- Az üzleti szektornál magasabb költségeket is felvállal a társadalmi célok elérése érdekében, de a nem társadalmi jellegű többletkiadásokat költséghatékonyan kezeli.

Az Alap kutatásban résztvevő társadalmi vállalkozások adózás előtti eredményének átlagos értéke 2015-ben 1,4 millió forint volt, igen nagy szórás mellett (8 millió forint)¹⁴:

- A társadalmi vállalkozások 70%-ának adózás előtti eredménye 2015-ben 0-5.000 ezer Ft között alakult, míg 15%-ának 0 Ft körüli vagy negatív volt.
- Néhány szervezet kiugróan magas (40.000 ezer Ft) vagy éppen alacsony (40.000 ezer Ft alatti) eredményt ért el.
- Az adózás előtti eredmény módusza 0 Ft, ez a nonprofit jellegnek megfelel.

Míg a forprofit vállalkozások szabadon dönthetnek a nyereség felhasználásáról (feloszthatják a tulajdonosok között, vagy visszaforgathatják a vállalkozás működésébe); a társadalmi vállalkozások esetében a nyereségelosztás az alábbiak szerint szabályozott:

- A szociális szövetkezetek esetében a közgyűlés dönthet a nyereség tagok közötti szétosztási arányáról, emellett ez kerülhet közösségi alapba vagy költhetik egyéb célra is. Közhasznú jogállással rendelkező szervezetek csak közhasznú céljaikra fordíthatják az elért profitot.
- A nonprofit gazdasági társaságok tevékenységéből származó nyereség a tulajdonosok között nem osztható fel, osztalékként nem fizethető ki, az a gazdasági társaság vagyonát gyarapítja.
- Egyesületek, alapítványok esetében a vagyon szintén nem osztható fel a tagok között, nyereség a tagoknak nem juttatható.

Az Alap kutatásban résztvevő társadalmi vállalkozások több mint fele a nyereségét teljes egészében visszaforgatja a társadalmi tevékenységébe. A társadalmi vállalkozások 42%-a viszont a nyereségének kevesebb, mint a felét fordítja társadalmi célra.¹⁵

A társadalmi vállalkozások működésének egyik legfőbb értékmérője az elért társadalmi hasznosság. Ennek mérése azonban jelenleg nem, vagy csak eseti jelleggel, ad hoc módszertanok alapján valósul meg a hazai társadalmi vállalkozások többségénél.

Nemzetközi összehasonlításban, a SEFORIS felmérése szerint¹⁶ a jövedelemtermelő tevékenység és a társadalmi hatások viszonya alapján Magyarország, Spanyolország és Románia lemarad a nyugati országok átlagától. Ez arra utal, hogy az itt működő társadalmi szervezetek nagyobbrészt fejlődtek ki a hagyományos nonprofit modellből, **az üzleti bevételtermelő tevékenységek az alapvető szociális program, tevékenység finanszírozását szolgálják.**

¹⁴ Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar 2017

¹⁵ Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar 2017

¹⁶ Cross-country report – A first cross-country analysis and profiling of social enterprises prepared by the SEFORIS research consortium, 2016 September

A társadalmi vállalkozások működésének egyik fontos alapköve a társadalmi innováció. Bár a társadalmi vállalkozások egy jelentős része innovációs tevékenységről számolt be, **az innováció legfőbb korlátját sok esetben a finanszírozás szűkössége jelentette: Magyarországon ez az arány 64% volt a SEFORIS felmérése alapján.**

4.2 Hazai társadalmi vállalkozások jelenlegi finanszírozási gyakorlata, lehetőségei (forrástérkép)

A hazai társadalmi vállalkozások finanszírozásában jelenleg az alábbi fő külső források jelennek meg:

- Költségvetési finanszírozás, támogatások:
 - o Központi költségvetési finanszírozás
 - o Önkormányzat által kiszervezett feladatellátáshoz kapcsolódó finanszírozás
 - o Adó- és járulékkedvezmények, támogatások
- Pályázati támogatások:
 - o Vissza nem térítendő EU-s / hazai pályázati támogatások
 - o Visszatérítendő, vagy kombinált EU-s / hazai pályázati támogatások
- Egyéb támogatás, segítségnyújtás:
 - o Egyéb önkormányzati támogatás, segítség (pénzbeli vagy természetbeni is, pl. kedvezményes / ingyenes irodahelyiség)
 - o Alapítványi vagy vállalkozások részéről érkező támogatás, adomány
 - o Önkéntes munka, ingyenes tanácsadási segítségnyújtás magánszemélyek / vállalkozások részéről
- Kereskedelmi bankhitel
- Tőkebefektetés

Hazánkban a társadalmi vállalkozások külső finanszírozásában a legjellemzőbb a különböző állami, költségvetési, pályázati támogatások igénybevétele. Emellett több alapítvány is nyújt támogatást társadalmi vállalkozásoknak, vissza nem térítendő pénzügyi támogatás, illetve szakmai szupport formájában. **A visszafizetendő pénzügyi eszközök és a tőkebefektetések piaca még fejletlen,** bár példákat találhatunk már a társadalmi finanszírozás területéről is. **A hazai adományozói kultúra, akárcsak a közösségi befektetés még gyermekcipőben jár.**

A kérdőíves felmérés szerint, a különböző állami, költségvetési vagy pályázati támogatásokon felül, a további finanszírozási formák közül kizárólag az önkéntes munka, ingyenes tanácsadási segítségnyújtás magánszemélyek / vállalkozások részéről jelenik meg valamelyest, az egyéb önkormányzati támogatás, segítség (pénzbeli vagy természetbeni is, pl. kedvezményes / ingyenes irodahelyiség), vagy az alapítványi vagy vállalkozások részéről érkező támogatás, adomány csekély mértékű. A kereskedelmi banki finanszírozás vagy a tőkebefektetés pedig egyáltalán nem jellemző a szervezetekre.

Szervezeti forma szerint eltérések tapasztalhatók:

- *Az alapítványok, egyesületek esetében az egyéb önkormányzati támogatások, az alapítványi, magántámogatások megjelenése, valamint az önkéntes munka, ingyenes tanácsadás az átlagosnál gyakoribb, ezzel szemben a kereskedelmi bankhitel egyáltalán nem jelenik meg a finanszírozásban.*
- *A szociális szövetkezetek esetében az önkormányzati támogatás az átlagosnál gyakrabban jelenik meg, a tőkebefektetés is gyakoribb.*
- *A nonprofit gazdasági társaságok gyakrabban jutnak hitelhez, az önkormányzati segítségnyújtás viszont lényegesen az átlag alatt alakul.*

4.2.1 Költségvetési finanszírozás, támogatások

A költségvetési források lehetnek normatív – azaz jogszabály alapján, valamilyen feladatellátáshoz kötött, és jellemzően létszamarányosan biztosított források –, és nem normatív, céljellegű támogatások is; melyek származhatnak az államháztartás központi, illetve önkormányzati alrendszeréből.

Fontos megjegyeznünk, hogy a költségvetési támogatások nem kifejezetten a társadalmi vállalkozásokra szabott lehetőségek, azok általában a nonprofit szervezetek számára hozzáférhetőek, a foglalkoztatási támogatások esetében pedig forprofit vállalkozások számára is rendelkezésre állnak.

Annak ellenére, hogy a jogszabályok erre lehetőséget biztosítanak, **alacsony Magyarországon azon szervezetek száma, melyek kiszervezett feladatellátás, közszolgáltatási szerződés keretében vállalnának át feladatokat az állami szereplőktől.**

A kérdőíves felmérés szerint, átlagosan 19%-ot tesz ki a közszolgáltatási, feladatellátási szerződés keretében finanszírozott tevékenységek bevétele a teljes bevételi struktúrában, igen jelentős szórás mellett: a válaszadók több mint fele esetében ez a bevételi forrás egyáltalán nem jelenik meg; a szervezetek 19%-ának viszont ez a fő bevételi forrása (50% feletti részaránnyal a teljes bevételen belül). Az alapítványok, egyesület esetében a legmagasabb a közszolgáltatási szerződés keretében finanszírozott tevékenységek bevétele (míg a magánszereplőknek nyújtott szolgáltatás / értékesített termék bevétele a szociális szövetkezeteknél képviseli a legnagyobb részarányt a teljes bevételen belül).

Ez tehát azt jelenti, hogy **az állami támogatások nagy része nem valamilyen kiszervezett feladatellátáshoz kötődik, hanem jellemzőbb az egyedi, esetlegesebb támogatási forma.**

Ebben szerepet játszik az is, hogy állami, közigazgatási, költségvetési szerv közszolgáltatási szerződést csak akkor köthet, ha az érintett szervezet közhasznú jogállással rendelkezik (2011. évi CLXXV. törvény).

A központi finanszírozás, támogatások között megjelennek a különböző adónemekből biztosított kedvezmények, illetve az ezekből nyújtott támogatások is.

Központi költségvetési támogatások

Jelenleg elérhető központi költségvetési támogatások:

- 327/2012. (XI. 16.) Korm. rendelet a megváltozott munkaképességű munkavállalókat foglalkoztató munkáltatók akkreditációjáról, valamint a **megváltozott munkaképességű munkavállalók foglalkoztatásához nyújtható költségvetési támogatásokról** (ún. NRSZH pályázat¹⁷): a jogszabály a megváltozott munkaképességű munkavállalók tartós vagy tranzit rehabilitációs foglalkoztatásához (egyéni támogatás) és a munkahely rehabilitációs célú átalakításához (munkahely-teremtési támogatás) nyújt vissza nem térítendő támogatást a központi költségvetésről szóló törvényben megjelölt, a rehabilitációs foglalkoztatás támogatására biztosított költségvetési előirányzatból.
- 327/2011. (XII. 29.) Korm. rendelet a megváltozott munkaképességű személyek ellátásaival kapcsolatos eljárási szabályokról: a Szociális és Gyermekvédelmi Főigazgatóság támogatást nyújthat a rehabilitációs szolgáltatásban részesülő személy **foglalkozási rehabilitációt elősegítő képzéséhez**. Képzési támogatás a rehabilitációs szolgáltatásban részesülő személynek és a munkáltatónak is nyújtható, pályázati úton, a képzés teljes elszámolható költségének 60%-áig, KKV-k esetén 70%-áig.
- 191/2008. (VII. 30.) Korm. rendelet a **támogató szolgáltatás és a közösségi ellátások finanszírozásának** rendjéről: a jogszabály értelmében a központi költségvetésből vissza nem térítendő működési támogatás nyújtható az alábbi szolgáltatásokat végző szolgáltatók, intézmények, ellátást nyújtó székhelyek, telephelyek fenntartóinak, finanszírozási szerződés keretében:
 - o Szenvedélybetegek részére nyújtott alacsonyküszöbű ellátás
 - o Utcai szociális munka
 - o Fejlesztő foglalkoztatás (2017.03.31-ig szociális foglalkoztatás)
 - o Biztos Kezdet Gyerekház
 - o Családok átmeneti otthona által működtetett krízisközpont
 - o Családok átmeneti otthona által működtetett titkos menedékház
- 489/2013. (XII. 18.) Korm. rendelet az egyházi és nem állami fenntartású **szociális, gyermekjóléti és gyermekvédelmi szolgáltatók, intézmények és hálózatok állami támogatásáról**: normatív alapú működési támogatás nyújtható a személyes gondoskodást nyújtó szociális, gyermekjóléti és gyermekvédelmi intézmények, szolgáltatások nem állami fenntartói számára a Szociális törvény szerinti azon szociális szolgáltatás, valamint a Gyermekvédelmi törvény szerinti azon gyermekjóléti, gyermekvédelmi

¹⁷ A Nemzeti Rehabilitációs és Szociális Hivatal 2016. december 31. napjával megszűnt, feladatait 2017. január 1-től a Budapest Főváros Kormányhivatala Rehabilitációs Főosztálya, a Szociális és Gyermekvédelmi Főigazgatóság, az Emberi Erőforrások Minisztériuma, illetve az Országos Nyugdíjbiztosítási Főigazgatóság látja el.

szolgáltató tevékenység után, melyhez a központi költségvetésről szóló törvény támogatást biztosít.

- 2011. évi CXCV. törvény a nemzeti köznevelésről, valamint 229/2012. (VIII. 28.) Korm. rendelet a **nemzeti köznevelésről** szóló törvény végrehajtásáról: a központi költségvetés a nem állami szerv által fenntartott intézmény köznevelési feladatainak ellátásához költségvetési hozzájárulást nyújt a fenntartók számára a pedagógus munkakörben alkalmazottak elismert létszáma, valamint a nevelő-oktató munkát közvetlenül segítők létszáma alapján (mértékét a központi költségvetésről szóló törvény állapítja meg).
- 2011. évi CVI. törvény a közfoglalkoztatásról és a közfoglalkoztatáshoz kapcsolódó, valamint egyéb törvények módosításáról, valamint 375/2010. (XII. 31.) Korm. rendelet a **közfoglalkoztatáshoz nyújtható támogatásokról**: a közfoglalkoztatók között megjelenhetnek a közhasznú jogállású szervezetek, a civil szervezetek, a szociális szövetkezet, a kötelező önkormányzati feladatellátásban közreműködő, törvény alapján kijelölt közérdekű szolgáltatók. Közfoglalkoztatás keretében végezhető tevékenységek: a törvényben meghatározott, állami vagy önkormányzati kötelező vagy önként vállalt feladatok mellett a helyi vagy azon túlmutató közösségi, így különösen egészség-megőrzési, szociális, nevelési, oktatási, kulturális, kulturális örökség megővése, műemlékvédelmi, természet-, környezet- és állatvédelmi, gyermek- és ifjúságvédelmi, sport, közrend és közlekedésbiztonsági, ár- és belvízvédelmi célú, közforgalom számára megnyitott út, híd, alagút fejlesztéséhez, fenntartásához és üzemeltetéséhez kapcsolódó szükségletek kielégítését szolgáló feladat, vagy a Kormány által meghatározott közösségi célok megvalósítását elősegítő feladatok. *A közfoglalkoztatásban végzett tevékenység nem lehet nyereségérdekelt, piac- és profitorientált.*

A társadalmi vállalkozások számára (is) nyitott elkülönített állami pénzalapok:

- A **Nemzeti Együttműködési Alap** a civil önszerveződések működését, a civil szervezetek szakmai tevékenységét támogató költségvetési előirányzat.
- A **Nemzeti Kulturális Alap** különböző kulturális, közművelődési tevékenységekhez nyújt pályázati úton elnyerhető támogatást.
- A **Nemzeti Foglalkoztatási Alap foglalkoztatási és képzési támogatásaiból** pályázat vagy kérelem alapján hatósági szerződés, támogatási szerződés, támogatói okirat útján részesülhetnek nonprofit gazdasági társaságok és egyéb civil szervezetek.
- A Nemzeti Foglalkoztatási Alap foglalkoztatási alaprész keretből **önfoglalkoztatóvá válás támogatására** nyílik mód azon legalább egy hónapja álláskeresőként nyilvántartott, vagy rehabilitációs járadékban vagy rehabilitációs ellátásban részesülő pályázó számára, aki egyéni vállalkozást, társas vállalkozást hoz létre (bértámogatás esetén már működő társas

vállalkozáshoz való csatlakozás is támogatott, a társaság tevékenységében személyesen közreműködő tagként).

- A Nemzeti Foglalkoztatási Alap foglalkoztatási alaprészéből finanszírozott „Azonnal cselekszünk” Program az átmeneti nehézséggel küzdő vállalkozások foglalkoztatási kapacitásának megőrzése érdekében nyújt munkahelymegőrző támogatást; emellett a kereset kiegészítés támogatása képzéssel, a foglalkoztatást bővítő, illetve továbbfoglalkoztatást célzó bértámogatás és bérköltség támogatás is igénybe vehető. A programot az OFA Nonprofit Kft. valósítja meg.
- A **Nemzeti Foglalkoztatási Alap Startmunka-program**ból kérelem alapján hatósági szerződéssel részesülhetnek nonprofit gazdasági társaságok és egyéb civil szervezetek.
- A **Fókusz Program** támogatása a közfoglalkoztatás alapjain szerveződő szociális szövetkezetek foglalkoztatási képességének növeléséhez, önfenntartó piaci szereplővé válásához nyújt támogatást 36 hónapos időtartamra, projektmenedzsment foglalkoztatási támogatással, beruházások, anyagok és igénybe vehető szolgáltatások támogatásával. A programot a Belügyminisztérium szakmai koordinálása mellett az OFA Nonprofit Kft. valósítja meg.

A kérdőíves felmérés alapján, a szervezetek egyharmadának finanszírozásában jelenik meg valamilyen központi költségvetési forrás, elsősorban az alábbiak (említések gyakorisága szerinti sorrendben):

- Nemzeti Együttműködési Alap előirányzata a civil önszerveződések működésének, a civil szervezetek szakmai tevékenységének támogatására
- Közfoglalkoztatáshoz kapcsolódó támogatás
- Munkaügyi támogatások (bér- és járuléktámogatások) vállalkozóvá váláshoz, önfoglalkoztatáshoz
- Megváltozott munkaképességű munkavállalók foglalkoztatásához nyújtható költségvetési támogatás (NRSZH pályázat)
- Nemzeti Kulturális Alap támogatásai
- Nemzeti Foglalkoztatási Alap foglalkoztatási és képzési támogatásai
- Nem állami fenntartású szociális, gyermekjóléti és gyermekvédelmi szolgáltatók támogatása

Önkormányzati támogatások

Az önkormányzatok bizonyos feladataikat kiszervezhetik, a hatályos közbeszerzési szabályok alapján kiválasztva a közszolgáltatót. A kiszervezett feladatellátáshoz kapcsolódó finanszírozás az önkormányzattal kötött *közszolgáltatósi, feladatellátási szerződés* keretében valósulhat meg¹⁸:

¹⁸ A helyi közszolgáltatások szervezése (Dicső László, kiadó: Települési Önkormányzatok Országos Szövetsége)

- Közszolgáltatási szerződés: az egyes közszolgáltatások igénybevételére létrejött szerződés, a díj a szolgáltatás tényleges nyújtása esetén jár (eredménykötelem), pl. személyszállítás, internetszolgáltatás.
- Feladatellátási szerződés: ugyancsak eredménykötelmes szerződés. A humánszolgáltatások körére jellemző szerződéstípus. Lényeges, hogy az önkormányzat mögöttes ellátási kötelezettsége a kiszervezés idejére is vonatkozik.

E körbe tartozhatnak, például:

- Közoktatási, közművelődési feladatok ellátása
- Egészségügyi szolgáltatásnyújtás
- Köztisztasági és településtisztasági feladatok ellátása
- Étkeztetés
- Házi segítségnyújtás
- Családsegítés
- Egyéb, természetben nyújtott szociális támogatás (pl. tüzelőanyag)
- Műszaki, infrastrukturális szolgáltatások (közüzemi, kommunális szolgáltatás)
- Közfoglalkoztatási program
- Egyéb feladatok

A kérdőíves felmérés alapján, az önkormányzati finanszírozás megjelenése a központi költségvetési támogatásoknál lényegesen alacsonyabb, az alábbi fő forrásokkal (említések gyakorisága szerinti sorrendben):

- Közfoglalkoztatási program
- Településtisztaság, település-fenntartási feladatok kiszervezése (pl. zöldfelületek kezelése)
- Közművelődési feladatok kiszervezése

Adó- és járulékkedvezmények

A társadalmi vállalkozásokra speciális adó- illetve járulékkedvezmények nem vonatkoznak; a szervezeti formától, tevékenységtől, közhasznú jogállástól és egyéb működési jellemzőktől (pl. foglalkoztatás) függően részesülhetnek különböző kedvezményekben.

Az 1996. évi LXXXI. szerint **társasági adómentesség illetve adókedvezmény** vehető igénybe az alábbi esetekben:

- Nem kell a társasági adót megfizetnie annak a közhasznú szervezetnek nem minősülő alapítványnak, egyesületnek, mely vállalkozási tevékenységből származó bevétele legfeljebb 10 millió forint, de nem haladja meg az adóévben elért összes bevételének 10%-át. Közhasznú szervezet esetében ez az arány magasabb, 15%.

- Nem kell a társasági adót megfizetnie a közhasznú nonprofit gazdasági társaságnak és a szociális szövetkezetnek azon bevételei után, melyek nem minősülnek vállalkozói tevékenységnek (közhasznú tevékenységből származó bevételnek az a része, mely a társadalmi közös szükséglet kielégítéséért felelős szervvel folyamatos szolgáltatás teljesítésére megkötött szerződés alapján folytatott tevékenységből származik).
- A szövetkezet a Ptk. alapján az adóévben képzett közösségi alap 6,5%-át adókedvezményként veheti igénybe, mely az adóévben igénybe vett csekély összegű (de minimis) támogatásnak minősül.

Áfa-kedvezmény vagy mentesség speciális tevékenységek után vehető igénybe; általános áfa-kedvezményben a társadalmi vállalkozások nem részesülnek. Az Áfa visszaigénylés időigénye miatt ez problémát jelenthet a szervezeteknek. Adott tevékenység közérdekű jellegére tekintettel az alapszabályban megjelölt tevékenysége tekintetében közszolgáltatónak minősülhetnek, mely alapján a tevékenység mentes lehet az adó alól (2007. évi CXXVII. törvény).

- Tárgyi adómentesség esetén a törvényben meghatározott szolgáltatások (pl. oktatás, egészségügyi szolgáltatás) értékesítése után nem kell Áfát fizetni.
- Alanyi adómentesség választható, ha a szervezet éves árbevétele nem éri el a törvényben meghatározott értékhatárt (jelenleg 8 millió Ft-ot) – ebben az esetben azonban a beszerzések után sem igényelhető vissza a kifizetett Áfa.

Helyi adókedvezményre vagy –mentességre vonatkozó szabályozást az önkormányzat helyi adókról szóló rendeletében hozhat. Helyi adómentesség abban az esetben illeti meg az egyesületeket, alapítványokat, ha a megelőző adóévben folytatott vállalkozási tevékenységükből származó jövedelem (nyereség) után sem bel-, sem külföldön adófizetési kötelezettségük nem keletkezett. Az építmény- és telekadóban a mentesség – az ott felsorolt adóalanyok számára – csak az alapító okiratban, alapszabályban meghatározott alaptevékenység kifejtésére szolgáló épület és telek után jár.

A civil szervezetek az 1990. évi XCIII. törvény rendelkezései értelmében teljes személyes **illetékmentesség**ben részesülnek, azonban csak akkor, ha vállalkozási tevékenységet nem folytatnak. Vállalkozási célú tevékenység esetén is vannak kedvezmények, például a visszterhes vagyonátruházási illeték, az ajándékozási és örökösödési illeték, az eljárási illetékek és az igazgatási, bírósági szolgáltatások díja esetében. A szociális szövetkezet, a nonprofit korlátolt felelősségű társaság, betéti társaság és közkereseti társaság, az alapítvány, egyesület bejegyzése, nyilvántartásba vétele illetékmentes.

Közhasznú státusszal járó előnyök, kedvezmények:

- Állami, közigazgatási, költségvetési szerv közszolgáltatási szerződést csak akkor köthet, ha az érintett civil szervezet közhasznú jogállással rendelkezik (2011. évi CLXXV. törvény).
- Az Áfa törvény alapján külföldi adományozás és segély esetén (amennyiben a termék, illetve a szolgáltatás beszerzésére a közhasznú feladat ellátása érdekében került sor), az abból beszerzett termék és szolgáltatás után a közhasznú szervezetre áthárított ÁFA-t vissza lehet igényelni (2007. évi CXXVII. törvény).
- A társasági adótörvény szerint a közhasznú szervezetek esetében a kedvezményezett bevételi mérték az összes bevétel 15%-a (1996. évi LXXXI. törvény).
- A közhasznú cél szerint címzett magánszemély által természetben megszerzett bevétel mentes a személyi jövedelemadó alól (1995. évi CXVII. törvény).

Foglalkoztatáshoz kapcsolódó kedvezmények:

- A társadalmi vállalkozások mentesek a szakképzési hozzájárulás alól.
- A társadalmi vállalkozások, bizonyos feltételekkel, igénybe vehetik a Nemzeti Foglalkoztatási Alap támogatásait (ld. korábban).
- Megváltozott munkaképességű munkavállaló foglalkoztatásának támogatása:
 - o Mentessül a rehabilitációs járulék megfizetése alól az a szervezet, ahol a foglalkoztatott megváltozott munkaképességű személyek száma eléri, illetve meghaladja a teljes létszám 5%-át (2011. évi CXCI. törvény).
 - o Az adózás előtti eredményt csökkenti a megváltozott munkaképességű munkavállalónak kifizetett munkabér, de legfeljebb az adóév első napján érvényes minimálbér, feltéve, hogy az adózó által foglalkoztatottak átlagos állományi létszáma az adóévben nem haladja meg a 20 főt (1996. évi LXXXI. törvény).
 - o A vállalkozói bevétel – legfeljebb annak mértékéig – csökkenthető legalább 50%-ban megváltozott munkaképességű alkalmazott foglalkoztatása esetén az alkalmazottnak fizetett bérrel, de legfeljebb a hónap első napján érvényes havi minimálbérrel (1995. évi CXVII. törvény).
 - o Meghatározott esetekben a megváltozott munkaképességű vállalkozót a szociális hozzájárulási adóból részkedvezmény illeti meg (2011. évi CLVI. törvény).
- A kisadózó vállalkozás a főállású kisadózó után havi 50 ezer Ft, míg a főállásúnak nem minősülő kisadózó után havi 25 ezer Ft tételes adót fizet.

A kisadózó vállalkozások ezen összeg megfizetésével mentesülnek – többek között – a pénzbeli egészségbiztosítási járulék megfizetése alól (2012. évi CXLVII. törvény).

Nonprofit szervezetek egyéb kedvezményei:

- Az alapítványokra, egyesületekre vonatkozó 2011. évi CLXXV. törvény (Civil törvény) nem határoz meg minimális vagyoni hozzájárulást, vagyoni juttatást az alapításhoz. A szociális szövetkezetekre vonatkozó jogszabályok sem állapítanak meg minimum alapítási tőkeösszeget (ezzel szemben nonprofit Kft-k esetében a törzstőke minimum 3 millió Ft, nonprofit részvénytársaságok esetében pedig el kell, hogy érje az 5 millió Ft-ot).
- Mentés a gépjárműadó alól az egyesület, az alapítvány a tulajdonában lévő gépjármű után, feltéve, ha a tárgyévvel megelőző évben társasági adófizetési kötelezettsége nem keletkezett. Ez a mentesség cégautóra nem vonatkozik.

A **személyi jövedelemadó 1%-ának** az adózó rendelkezése szerinti felhasználásáról szóló 1996. évi CXXVI. törvény szerint kedvezményezett a rendelkezés előtt legalább két évvel korábban bíróság által nyilvántartásba vett egyesület (kivéve a pártot, biztosító egyesületet, munkaadói és munkavállalói érdek-képviselői szervezetet), alapítvány, közalapítvány lehet, mely belföldi székhelyű és nyilatkozata szerint közhasznú tevékenységet végez.

Adományok adókedvezménye¹⁹:

- A társasági adóról és osztalékadóról szóló 1996. évi LXXXI. törvény szerint az adózás előtti eredményt csökkenti a közhasznú szervezetnek, a közhasznú tevékenység támogatására adott támogatás, juttatás (mértéke: támogatás 20%-a; további 20%-a tartós adományozási szerződés²⁰ esetén, de együttesen legfeljebb az adózás előtti eredmény összege). Ez a kedvezmény tehát kizárólag a közhasznú státuszhoz kötődik, más társadalmi vállalkozások támogatására nem vonatkozik.
- A korábbi személyi jövedelemadó kedvezmény a magánszemélyek adományozásához kapcsolódóan megszűnt.
- Az általános forgalmi adóról szóló 2007. évi CXXVII. törvény alapján az áru és szolgáltatás közcélú adományozása Áfa-mentességet élvez.

A jelenleg hatályos magyar **közbeszerzési törvény** átülteti az EU-s irányelv (2004/17/EK és a 2004/18/EK) szociális szempontú rendelkezéseit; azaz lehetőséget ad az eljárások fenntartására a védett munkahelyek számára.

¹⁹ <http://civil.info.hu/adomany-tarsasagi-adokedvezmenye>

²⁰ A civil szervezet és az adományozó által írásban kötött szerződés alapján nyújtott pénzbeli támogatás a szerződéskötés (szerződésmódosítás) évében és az azt követő legalább három évben, évente legalább egy alkalommal.

Emellett a közbeszerzést kiíró szerv szociális és környezetvédelmi elvárások teljesítését is előírhatja a szerződés végrehajtása során. Ennek gyakorlati alkalmazása azonban jelenleg a legtöbb esetben figyelmen kívül hagyja a beszerzési eljárásokban a közbeszerzési szabályozás adta lehetőségeket a társadalmi szempontok hangsúlyosabb megjelenítésére.

A kérdőíves felmérés alapján, a szervezetek közel fele igénybe vesz valamilyen adó-és/vagy járulékkedvezményt, támogatást. Kiemelkednek ezek közül a járulékkedvezmények és bértámogatások (39 ill. 31%). 10% társasági adókedvezményt vesz igénybe. Más adókedvezmények viszont csak minimális mértékben jelennek meg. Az SZJA 1% felajánlásból a válaszadók 11%-a részesül.

4.2.2 Európai Unió / hazai pályázati támogatások

Az Alap kutatás szerint, pályázati forrásokra a vizsgált cégeknek több mint a fele nemcsak a tevékenység beindításakor, hanem a működésük folyamatos fenntartása érdekében is támaszkodik.

A kérdőíves felmérés alapján, a pályázati támogatás a szervezetek közel 70%-ának finanszírozásában jelenik meg, döntően vissza nem térítendő támogatás formájában (a visszatérítendő vagy kombinált támogatások részaránya jelenleg elenyésző). A pályázati támogatás igénybevétele az alapítványok, egyesületek esetében a legnagyobb (válaszadók 82%-a), míg a nonprofit gazdasági társaságoknál a legkisebb (60%).

A pályázati támogatásokra való ráutaltság még a legnagyobb társadalmi vállalkozásoknál is jellemző. Így a társadalmi vállalkozások működését nagyban befolyásolják az elérhető pályázati források. Az Alap kutatásban megkérdezettek mindössze 30%-a válaszolta azt, hogy induláskor egyáltalán nem, és mindössze 17%-uk, hogy a működés során egyáltalán nem támaszkodott pályázati forrásokra. A kutatás szerint, leginkább a nonprofit gazdasági társaságok tudják függetleníteni magukat a pályázati forrásoktól, ezek jelentősebb saját bevételt realizálnak, így az állami forrás csak kiegészítő.

Az Európai Unió / hazai pályázati támogatások között megjelennek a társadalmi vállalkozások számára is hozzáférhető konstrukciók. Ezek egy része a civil szektort célozza, más része inkább a forprofit vállalkozások számára kínál pályázati forrásokat; ugyanakkor **kifejezetten a társadalmi vállalkozások számára kiírt konstrukciók is megtalálhatók.** Európai Unió (hazai társfinanszírozású) pályázati programok (tanulmány készítésekor elérhető), pl.:

- Kifejezetten társadalmi vállalkozások fejlesztését célzó pályázatok:
 - o GINOP-5.1.3-16 Társadalmi vállalkozások ösztönzése
 - o GINOP-5.1.7-17 Társadalmi vállalkozások ösztönzése
 - o GINOP-8.8.1-17 Foglalkoztatás ösztönzése célú Hitelprogram (visszatérítendő támogatás)

- Szociális szövetkezetek, nonprofit gazdasági társaságok, civil szervezetek egyéb pályázatokon is indulhatnak, pl.
 - o GINOP-5.3.8-17 Munkahelyi bölcsődék létrehozásának támogatása (nonprofit gazdasági társaság, szövetkezet)
 - o VEKOP-6.3.1-15 Gyermekotthonok kiváltása, gyermekotthonok korszerűsítése, hiányzó gyermekotthoni kapacitások létrehozása (nonprofit gazdasági társaság, civil szervezet)
 - o GINOP-5.1.5-16 Nem állami szervezetek munkaerő-piaci szolgáltatásainak támogatása (nonprofit gazdasági társaság, civil szervezet)
 - o EFOP-1.1.4-16 Elsőként lakhatás támogatása (nonprofit gazdasági társaság, civil szervezet)
 - o EFOP-1.1.3-17 Nő az esély – foglalkoztatás (civil szervezet, szociális szövetkezet)
 - o EFOP-1.2.5-16 Biztos menedék (nonprofit gazdasági társaság, civil szervezet)
 - o KEHOP 5.3.2-17 Helyi hő és hűtési igény kielégítése megújuló energiaforrásokkal (nonprofit gazdasági társaság)
 - o VEKOP-8.1.2-16 Nem állami szervezetek és társadalmi partnerek munkaerő-piaci szolgáltatásainak támogatása projektek megvalósítására (nonprofit gazdasági társaság, civil szervezet)
 - o VEKOP-6.3.2-17 Intézményi ellátásról a közösségi alapú szolgáltatásokra való áttérés fejlesztése - intézményi férőhely kiváltás ápolást-gondozást nyújtó, a célcsoportoknak (nonprofit gazdasági társaság, civil szervezet)
 - o Vidékfejlesztési Program pályázatai (szociális szövetkezetek számára)

A kérdőíves felmérés szerint, az elmúlt időszakban, illetve jelenleg rendelkezésre álló pályázati lehetőségek közül az igénybevétel gyakoriságát tekintve a legnépszerűbbek a korábbi TÁMOP pályázatok voltak (válaszadók 39%-a vett részt ezeken). Ugyancsak jelentős a FÓKUSZ Programban résztvevők aránya (válaszadók 33%-a).

A GINOP-on belül két vissza nem térítendő támogatási konstrukció érhető el a tanulmány készítésekor kifejezetten társadalmi vállalkozások számára: a GINOP-5.1.3 és a GINOP-5.1.7 kódszámú konstrukciók. Mindkét kiírás ugyanazt a pályázói kört szólítja meg (szociális szövetkezetek, nonprofit gazdasági társaságok, alapítványok és egyesületek). A GINOP-5.1.3. felhívásban a hátrányos helyzetűek munkavállalásának elősegítésén van a hangsúly – mindemellett ez az értékelés súlyozásánál nem tükröződik vissza –; míg a GINOP-5.1.7-ben megjelent az „új társadalmi célú vállalkozások létrehozásának segítése”, ami a pályázói kör lehatárolásánál is tetten érhető: akár újonnan létrehozott, létszám nélküli lezárt évvel rendelkező szervezetek is pályázhattak a szabad vállalkozási zónákból.

A tervezett projektek központi eleme az új célcsoporttagok foglalkoztatása, tehát a szociális alapon megvalósított foglalkoztatás-bővítés és a piacra jutás fejlesztése, melyet termék/szolgáltatásbővítés, eszközbeszerzés, építés egészíthet ki.

A GINOP-5.1.3 a legismertebb jelenleg is hozzáférhető GINOP pályázati konstrukció, hiszen a válaszadók több mint 80%-a legalább valamennyire ismeri a pályázati lehetőséget. A GINOP-5.1.7 konstrukció ismertsége is közel 80%-os, köszönhetően a szociális szövetkezetek felülreprezentáltságának a mintában. A két pályázati támogatást a válaszadók harmada vette már igénybe és további 41% tervezi ezt. Azok, akik nem tervezik a GINOP pályázati részvételt, ennek fő okaként a következőket jelölték meg: nem ismerik a pályázatot, nem tartoznak a kedvezményezett körbe, a pályázat keretében támogatható célok, tevékenységek nem illeszkednek a társadalmi vállalkozás céljaihoz, elképzeléseihez.

A nagyobb bankoknál elérhető társadalmi vállalkozások számára nyitott új konstrukció a **GINOP-8.8.1-17 Foglalkoztatás ösztönzése célú Hitelprogram**. Ez vállalkozóvá váló munkanélküliek és inaktív mikro-vállalkozásainak létrehozása mellett, visszatérítendő támogatás (kamatmentes kölcsön) formájában támogatja a társadalmi vállalkozásokat, azaz az egyesületeket, alapítványokat, nonprofit gazdasági társaságokat és szociális szövetkezeteket is. A pénzügyi eszközök partnereken keresztül történő értékesítésére a Magyar Fejlesztési Bank jogosult²¹, mely a forrítalapú visszatérítendő hitel értékesítési partnereit közbeszerzési úton választotta ki: ezek a B3 TAKARÉK Szövetkezet, a Budapest Bank Zrt., az FHB Zrt., a Gránit Bank Zrt., a MKB Bank Zrt., az NHB Növekedési Hitel Bank Zrt., valamint az OTP Bank NyRt. és a Takarékbank Zrt. pénzügyintézetei. Az állami támogatású kölcsön esetében a kamat fix 0% a teljes futamidő alatt; kezelési költség, rendelkezésre tartási jutalék, előtörlesztési díj és szerződés módosítási díj sem kerül felszámításra.

A GINOP-8.8.1 még kevésbé ismert konstrukció, a válaszadók 55% ismeri ezt legalább valamelyest. 2% pályázatot már rá és közel 40% tervezi a pályázaton való részvételt. Azok, akik nem tervezik a GINOP pályázati részvételt, ennek fő okaként a következőket jelölték meg: nem ismerik a pályázatot, nem akarnak hitelt felvenni még támogatott módon sem, túl bonyolultnak tartják a követelményeket, a pályázat keretében támogatható célok, tevékenységek nem illeszkednek a társadalmi vállalkozás céljaihoz, elképzeléseihez.

Összesítve jelenleg több mint 50 milliárd forint áll(t) rendelkezésre a társadalmi vállalkozások számára a Széchenyi 2020 programban, ami minden eddiginél nagyobb forrást és szélesebb kedvezményezett körrel jelent.

Fontos megjegyezni, hogy az OFA Nonprofit Kft. és az IFKA Közhasznú Nonprofit Kft. konzorciuma a **GINOP-5.1.2-15 Piaci társaság program** keretében szakmai támogatást nyújt a társadalmi vállalkozások számára; a Társadalmi vállalkozások ösztönzése konstrukció keretében benyújtható pályázat előfeltétele a társadalmi vállalkozások

²¹ A 1609/2015 (IX.8.) Korm. határozat jelölte ki erre a feladatra

üzleti tervének minősítése az IFKA Közhasznú Nonprofit Kft. által (minősített projektterv megvalósítására nyújthatnak be támogatási kérelmet).

A GINOP-8.8.1-17 Hitelprogramon való részvétel pedig a társadalmi vállalkozás minősítéséhez kötött (OFA Nonprofit Kft. „Piactárs” honlapján elérhető minősítési rendszer szerint).

4.2.3 Banki finanszírozás

Az induló forprofit vállalkozások számára a leggyakoribb kezdő finanszírozási forma a kölcsönfelvétel. Ennek megfelelően a nagyobb pénzügyi termékek számos mikro- és kisvállalkozások számára összeállított pénzügyi termékkel rendelkeznek, melyek kedvező feltételekkel nyújtanak jellemzően szabad felhasználású hiteleket. Ezek olyan banki hiteltermékek, melyek elvben társadalmi vállalkozások számára is igénybe vehetők, zömében a forprofit vállalkozásokkal azonos feltételekkel. Ilyen például a Széchenyi Kártya szabad felhasználású éven túli folyószámlakölcsön, vagy az OTP Vállalkozói Lombardhitel termék.

Olyan kereskedelmi banki hiteltermékek, melyek a társadalmi vállalkozásokat pénzügyi szempontból elkülönítve kezelnék a forprofit vállalkozásoktól, jellemzően nem állnak rendelkezésre. A jelenlegi helyzetet jól jellemzi, hogy azok a hitelkonstrukciók, melyek a nonprofit szektor számára is nyitottak, többségében állami / EU társfinanszírozott eszközök (ld. előzőekben bemutatott GINOP-8.8.1-17).

A társadalmi vállalkozások hitelezési lehetőségei elégtelenek, ami elsősorban a különleges, társadalmi jellegű státuszukból fakad. Legnagyobb nehézséget az induló vállalkozásoknak okoznak a banki követelmények, ugyanis ezek jellemzően nem rendelkeznek megfelelő cashflow-val, vagy fedezettel. Emellett az új vagy már működő vállalkozások számára elérhető konstrukciók többsége sem egyedi összeállítású: ez főként annak köszönhető, hogy az egyedi kezelés rendkívül megdrágítja a hitelezést, így nem éri meg külön pénzügyi terméket kialakítani.

A társadalmi vállalkozások mérete miatt ugyanis legtöbbjüknél túlságosan kicsi az ún. „ticket size” (megkötött üzlet mérete, átlagos tranzakcióméret), ami jellemzően néhány milliós kihelyezésre ad csak lehetőséget.

Az egyedi jellegből adódóan ezért csak a nagyobb bankok rendelkeznek megfelelő méretű apparátussal, pénzügyi háttérrel a többletköltségek kezelésére; így még a közösségi bankok esetében is hiányoznak a személyre szabott banki termékek.

Nem csupán az induló, hanem a már működő vállalkozások számára is komoly problémát okoz, hogy a társadalmi vállalkozások finanszírozási szempontból az átlagnál magasabb kockázatot jelentenek a bankok számára a vállalt társadalmi hatás miatti társadalmi többletköltség következtében.

A többletkockázat kezelését segíthetnék olyan beavatkozások (pl. garanciaprogramok), melyek az átlagon felüli kockázati részt kezelnék, így a bankok könnyebben vehetnének részt a társadalmi vállalkozások finanszírozásában.

Ilyen megoldásra volt példa a **Raiffeisen BANK Kiút programja**: a bank finanszírozási óvadéki betét alapot képzett a cég CSR keretéből, ez az 50 millió Ft-os betét a hitel bedőlése esetén kezelte a veszteséget.

Bár a társadalmi vállalkozások számára nyújtott speciális hitelkonstrukciók még nem hozzáférhetők az országban (kivéve Erste Bank – ld. továbbiakban); **több bank is létrehozott olyan társadalmi vállalkozásokat segítő szolgáltatáscsomagot, támogatási konstrukciót, melyek szakmai szupportot és/vagy vissza nem térítendő támogatást kínálnak a számukra**, pl.

- A **MagNet Bank** számos pénzügyi, infrastrukturális szolgáltatással igyekszik segíteni a civil szervezeteket és társadalmi vállalkozásokat. Ilyen például a **KAP (Közösségi Adományozási Program)**, melynek keretében az ügyfelek rendelkezhetnek a banki nyereség 10%-ával, így támogathatják a számukra fontos célokat képviselő civil szervezeteket, kezdeményezéseket. A KAP-ra pályázati úton jelentkezhetnek a szervezetek.
- A **CIB Társadalmi Felelősségvállalás Alapítvány** 2011-2012-ben közhasznú státuszú szervezetek, egyesületek, alapítványok, egyéb nonprofit szervezetek számára pályázati úton kínált támogatást a társadalmi felelősség terjesztésére, valamint a szegénységgel, társadalmi kirekesztéssel kapcsolatos problémák feloldására. A keretösszeg 20 millió Ft volt, egy pályázó legfeljebb 2 millió Ft támogatásban részesülhetett.²²
- A **UniCredit Bank "Lépj velünk!" társadalmi innovációs programja** (2015) társadalmi vállalkozásokat támogatott részben pénzügyi eszközökkel (legfeljebb 20 ezer EUR), részben szakmai kapacitásfejlesztéssel, mentorálással.
- A **CitiBank** a NESSt-tel együttműködve indította el **Társadalmi Vállalkozásfejlesztő Programját** (2010-2013): a tízhónapos program tanfolyamsorozatból és személyre szabott tanácsadásból állt piackutatás, működés és menedzsment, valamint pénzügyi terv és kockázatelemzés, társadalmi hatás témákban. A program célja a társadalmi vállalkozások felkészítése volt megalapozott üzleti terv elkészítésére. A program keretében a két legsikeresebb tervet elkészítő üzleti vállalkozás 10-10 ezer USD összegű vissza nem térítendő támogatásban részesült.²³

A fentiek tehát nem tekinthetők banki pénzügyi termékeknek, ezek – a bankok társadalmi felelősségvállalási tevékenységének részeként – vissza nem térítendő támogatásokat és szakmai segítségnyújtást kombinálnak.

²² <http://palyazatok.org/cib-tenni-tudunk-tarsadalmi-bevonas-palyazat/>

²³ <http://www.nesst.org/wp-content/uploads/2012/10/2012-FPSE-IV-Call.pdf>

Vannak azonban olyan, a társadalmi finanszírozásban élenjáró kereskedelmi bankok, melyek már kialakították szociális banki üzletágukat. Ilyen az ERSTE Bank Szociális Bank üzletága.

Az Erste Alapítvány és az Erste Csoport tíz éve támogatja különböző eszközökkel a társadalmi vállalkozásokat. A Bank az elmúlt években folyamatosan kereste a társadalmi vállalkozások számára a rugalmas, de pénzügyileg biztonságos hitelkihelyezés lehetőségeit. Az Alapítvány 2007 óta ERSTE Alapítvány Társadalmi Integrációs Díjjal jutalmazza azokat a sikeresen működő projekteket, melyekben a résztvevők saját közösségük társadalmi integrációját segítik elő. A vissza nem térítendő támogatás mellett a pályázati úton kiválasztott civil szervezetek ingyenes PR-támogatást kaptak projektjeikhez, valamint hozzáférést a hasonló szervezetek nemzetközi hálózatához. Az Alapítvány 2011-ben indított „good.bee” programja pénzügyi tanácsadást és szolgáltatásokat nyújtott társadalmi hasznosságú szervezeteknek. Erre alapozva 2016 második felétől az „Egyről a kettőre” elnevezésű társadalmi szervezetekre specializálódott programot vezetett be az Erste Bank. Az Erste SEEDS (Social Enterprise Establishment and Development Support, SEEDS) a bank 1,5 éves inkubációs programja az esélyegyenlőtlenségért és a rászoruló életminőségének javításáért küzdő társadalmi vállalkozások számára. A programban részt vevő társadalmi vállalkozások testreszabott, többlépcsős szakmai segítséget kapnak. A legígéretesebb vállalkozások vissza nem térítendő támogatáshoz is juthatnak, illetve felkészítik ezeket visszatérítendő pénzügyi eszközök, tőkebefektetések fogadására.²⁴ E programok jelentették az előzményét az Erste Bank Szociális Bank programjának: az Erste Alapítvány által indított programok segítségével kifejlődtek olyan üzletképes társadalmi vállalkozások, melyek a bank számára hitelképes ügyfelet jelentenek (természetesen a hagyományos hitelkonstrukciónál jóval kedvezőbb feltételek, kondíciók mellett). Az Erste Bank Szociális Bank programja Magyarországon valósult meg elsőként a bankcsoporton belül.

A társadalmi vállalkozások finanszírozására megoldást nyújthat a **közösségi finanszírozás**, mely a banki finanszírozáshoz némiképp hasonló modellben működik.

A hagyományos pénzintézetekkel szemben ezek a típusú szervezetek sokkal alacsonyabb költségrátával dolgoznak, hiszen alapvetően online finanszírozásról van szó, így alacsonyabbak a tranzakciós és az infrastruktúra költségek is. Hátrányként említhető, hogy a közvetítő szervezetek nem tudnak kezességet vállalni a mikrokölcsönök visszatérítésére, habár nemzetközi szinten a visszafizetések aránya igen magas²⁵. Hazai szinten a 2008-ban indult NOBA kínált közösségi hiteleket P2P formában, azonban az alacsony hitelezői kedv végül megszűnésre kényszerítette a vállalatot.

²⁴<https://www.nonprofit.hu/palyazatok/tarsadalmi-integracios-dij/>;

<http://www.erstestiftung.org/project/good-bee/>; <https://www.erstebank.hu/extras/ersteseeds/>

²⁵ A KIVA esetében jelenleg (2017.10.11.) 97%-os a visszafizetési ráta

4.2.4 Alapítványi támogatások, tőkealapok és -befektetések

A társadalmi vállalkozások támogatásának egyik formája a különböző alapítványok által biztosított segítségnyújtás: az alapítványi **támogatások sajátossága, hogy ezek jellemzően szakmai segítségnyújtással kombinálva biztosítanak vissza nem térítendő finanszírozási forrásokat.**

A társadalmi vállalkozások támogatásának két kiemelt szakmai szervezete hazánkban a NESsT és az Ashoka.

A **NESsT Magyarország** (NESsT Europe Nonprofit Kft.) fenntartható társadalmi vállalkozások fejlesztéséért dolgozik, három fő területen: hátrányos helyzetűek foglalkoztatása vagy foglalkoztathatóságának növelése; hátrányos helyzetűek jövedelemszerzési lehetőségeinek javítása; technológiai újítások. A szervezet szakmai segítségnyújtást (üzleti tervezés, üzleti terv értékelése, marketingtervezés, termékfejlesztés, márkáépítés, finanszírozási lehetőségek feltárása, finanszírozásszervezés, üzleti kapcsolatépítés, pro bono szakértők és gyakornokok közvetítése, társadalmi hatásmérés), hosszú távú (5-7 éves) inkubációs támogatást, pénzügyi támogatást (vissza nem térítendő támogatás, hosszú lejáratú hitel, működő tőketámogatás), valamint egyéb szupportot (pl. irodahelyiség biztosítása) kínál partnereinek. Adományozói oldalán magánadományokat gyűjt. Számos más szervezettel (bankokkal, nagyvállalatokkal, alapítványokkal) működnek együtt; pl. portfóliójából kerültek ki az Erste Bank szociális banki üzletágának partnerei is. A NESsT az IFKA Közhasznú Nonprofit Kft.-vel együttműködve részt vesz a Duna Transznacionális Program SENSES projektjében, mely a társadalmi innováció és az innovatív társadalmi vállalkozások fejlődésének ösztönzését, támogatását segítő transznacionális hálózat kialakítására irányul. A projekt keretében egy társadalmi vállalkozásokra szabott 60 órás tananyag is kidolgozásra kerül. A NESsT Magyarország portfóliójában az alábbi finanszírozási megoldások és támogatások jelentek meg:²⁶

- A Csimota társadalmi vállalkozás számára segítségnyújtás a Móra Kiadóval való tárgyalásokhoz, melynek eredményeként a Kiadó részesedést vásárolt a Csimotában.
- Finanszírozás-szervezés a Fruit of Care társadalmi vállalkozásnak, melynek eredményeként harmadik fél által nyújtott 21 ezer € összegű hitelhez jutott a vállalkozás.
- Pénzügyi támogatás nyújtása az Ezeréves Gesztenyés Szociális Szövetkezet számára a tevékenység megkezdéséhez.
- Hosszú lejáratú hitelnyújtás az Ízlelő Családbarát Étterem bővítéséhez szükséges új épület megvásárlásához.
- Működő tőke nyújtása a Matyodesign társadalmi vállalkozásnak anyagbeszerzésre.

²⁶ <http://www.nesst.org/magyarorszag/portfolio/>

- Finanszírozási lehetőségek feltárása a Tegyük Egyémásért Szociális Szövetkezet számára.

Az **Ashoka** nemzetközi szervezet társadalmi problémák innovatív megoldásához keres társadalmi vállalkozókat. Programja tehát abban különbözik pl. a NESST programjaitól, hogy nem vállalkozásokat, hanem kifejezetten vállalkozókat támogatnak az üzleti ötlet kidolgozásától a vállalkozásfejlesztésig. A tagok egyéni ösztöndíjban részesülnek nemzetközi hálózatuktól, mely 3 évig fedezi a megélhetésükhöz szükséges kiadásait. Emellett, a tagok kapcsolatba léphetnek a szervezet befektetői hálózatával, önkéntes partnereikkel és önkéntes tanácsadóikkal is. Feltételek: új ötlet, társadalmi hatás, vállalkozói tehetség, kreativitás, etikus működés.²⁷

Emellett további szakmai szervezeteknél is megjelennek a társadalmi vállalkozások támogatásai, jellemzően különböző szakmai tanácsadások, díjak keretében, pl.

- **CivilSegéd Közhasznú Alapítvány:** az Alapítvány több alkalommal hirdette meg pályázatát „Civil szervezetek üzleti ötleteinek felkarolása” címmel. A nyertes pályázók számára ingyenes támogatást nyújtanak az üzleti modellek kidolgozásában (összesen 6 nyertes pályázónak).
- **Demokratikus Jogok Fejlesztéséért Alapítvány (DemNet):** a DemNet által Magyarországon gondozott Erasmus Társadalmi Vállalkozóknak program társadalmi vállalkozók egymásközi tapasztalatcseréjét, gyakorlati oktatását teszi lehetővé.
- **Szociális Innováció Alapítvány:** a több alkalommal meghirdetett ProBono díjat valamely társadalmi problémára innovatív, fenntartható és gyakorlatias megoldást nyújtó szervezetek nyerhették el (a díjhoz anyagi támogatást egy magánvállalkozás adott). A Social Impact Award egész éves oktatási és fejlesztési program társadalmi vállalkozásokról, kifejezetten diákok számára.
- **Helyi Mérték Alapítvány:** az Alapítvány és az Ifjúsági Koordinációs és Szolgáltató Egyesület szervezésében civil szervezetek számára hirdették meg a Civil GPS elnevezésű nonprofit gazdasági és pénzügyi program pályázatát (gazdasági és pénzügyi tanácsadás, stb.).

Az alapítványi finanszírozás tekintetében két jól elkülöníthető típus működik. Az egyik eset, amikor egy jelentős piaci tőkével bíró **nagyvállalat létesít egy jogilag tőle elkülönülő alapítványt** a cég társadalmi felelősségvállalási tevékenységének megvalósítására. Ebben az esetben az alapítvány kuratóriumát részben vagy teljes mértékben a cég vezetőségének tagjai alkotják, az alapítvány pénzügyi likviditását pedig az anyacég támogatása biztosítja. Az alapítvány ebben a formájában az adott nagyvállalat marketingtevékenységének előre tolt bástyája, ugyanakkor a társadalmi felelősségvállalás tekintetében szakmailag kompetens szervezeti egysége is.

²⁷ www.ashoka.org

Az országosan ismert nagyvállalatok esetében így – az alapítvány munkája által – létrejön egy a céghez kapcsolt pozitív többlettartalommal bíró „márka”, továbbá a társadalmi felelősségvállalási tevékenység szakértői kézbe kerül. Ebbe a kategóriába sorolhatjuk a fent említett bankok által létrehozott alapítványokat; emellett más területeken működő nagyvállalatok esetében is találhatunk példákat. Az ilyen típusú alapítványok szinte kizárólag vissza nem térítendő finanszírozást nyújtanak, melyet esetenként szakmai segítségnyújtás egészít ki. Például, a **MOL Új Európa Alapítványt** 2006-ban hozta létre a MOL két társadalmi ügy, a fiatal tehetségek és a beteg gyermekek támogatása érdekében. A cég ezzel a lépéssel szeretne volna megerősíteni társadalmi felelősségvállalási tevékenységét. Az Alapítvány működésének első tíz évében 520 millió Ft támogatást biztosított a három pályázati programban résztvevők és a két kategóriában díjazott személyek, valamint civil szervezetek számára. Társadalmi vállalkozásokat egyelőre nem támogat az Alapítvány, de vizsgálják a pályázói kör ilyen irányú bővítésének lehetőségét.

A másik tipikus alapítványi támogatási forma, amikor **befektetők vagy állami intézmények tisztán társadalmi célkitűzések teljesítése, segítése érdekében hoznak létre pénzalapot** és azt kezelő szervezetet.

Jellemző ezeknél a szervezeteknél a támogatási célok egyértelmű lefektetése, a pályázók tematikus lehatárolása (pl. környezetvédelem, depriváció felszámolása). Ezeknek a támogatásoknak a jellemzője, hogy általában kisléptékűek (jellemzően néhány százezer Ft-os nagyságrendűek) és kevés számú társadalmi vállalkozás számára elérhetőek; hiszen a finanszírozók célja néhány kiválasztott vállalkozás hosszabb távú szakmai és pénzügyi támogatása. Üzleti alapú befektetéseknél felértékelődik a társadalmi cél elérése mellett a szervezet önfenntartó- és jövedelemtermelő képessége.

A magánszektorból jövő társadalmi célú alapképzési kezdeményezések Magyarországon még korántsem széleskörűek, de látszanak arra mutató jelek, hogy a potenciális befektetők érdeklődnek a szektor iránt.

- **Badur Alapítvány – Ugródeszka program**²⁸: az Egyesült Királyságban és Laoszban támogatói tevékenységet végző Badur Alapítvány 2014-ben kezdte meg működését hazánkban. Küldetése hátrányos helyzetű, mélyszegény közösségek életminőségének javítása programok támogatásával, fejlesztésével, kezdeményezésével. 2016-ban indult a NESST szakmai közreműködésével az Ugródeszka program, mely kimondottan társadalmi vállalkozások kezdeményezéseit támogatja az Alapítvány által meghatározott tématerületen belül (mélyszegénységben élő közösségeket segítő társadalmi vállalkozások). A támogatott szervezetek kiválasztásának fő szempontjai: az elérhető társadalmi hatás mértéke, az üzletképesség (pénzügyi fenntarthatóság), valamint a megvalósító csapat megléte.

²⁸ http://www.badurfoundation.org/images/badur/reports/2017_Badur_NessT_Call_HUN_final.pdf

A programban 5 sikeresen pályázó vehetett / vehet részt (a programot 2017-ben újra meghirdették):

- Az 1. szakasz 4 hónapos, ennek keretében a pályázók vállalkozásának átvilágítására, üzleti terv készítésére kerül sor szakértői segítségnyújtással (workshopok, egyéni konzultációk).
- A 2. szakasz 18 hónapos időszakot ölel fel, az 1. szakasz végén kiválasztott győztes szervezet a NESsT portfóliójának tagjaként szakmai tanácsadást kap, hozzáfér a NESsT tudástárhoz, az alapítvány és a nonprofit kft. üzleti-befektetői kapcsolataihoz, marketingcsatornáikhoz.

A kiválasztott projektet 3 millió Ft anyagi támogatással, szükség szerint hitellel, valamint üzletfejlesztési tanácsadással segítik. A további szakmai támogatás megítéléséről, tartalmáról, időtartamáról a Badur Alapítvány kuratóriuma dönt, a kedvezményezettel és a NESsT szakértőivel való egyeztetést követően.

A 2016-os program eredményeként a Tegyük Egymásért Szociális Szövetkezet a NESsT-től további 10 hónap mentorálást kapott a társadalmi vállalkozás üzleti tervének finomításához, és az induláshoz szükséges további források bevonásához; az Ezeréves Gesztenyés Szociális Szövetkezet pedig a sült gesztenye értékesítés beindítására nyerte el a program fődíját, 1,8 millió Ft pénzügyi támogatást és mentorálást.

- **Társadalmi Hasznosságú Befektetők Egyesülete – kockázati tőkebefektetések**²⁹: a Portus Buda Group kezdeményezésében 2016-ban megalakuló Társadalmi Hasznosságú Befektetők Egyesülete kockázati tőkebefektetési programot indított, mely a társadalmi, környezeti haszon, hasznosság mellett pénzügyi megtérülést is ígér a befektetőknek. Az egyesület célja, hogy a magyarországi és régióbeli pénzügyi és szakmai befektetők figyelmét felhívja a társadalmi, környezeti haszon, hasznosság megvalósítására befektetéseik során, természetesen a pénzügyi profit elérése mellett. Azon szemléletmód meghonosításán dolgoznak, hogy minden befektetés kettős céllal szülessen: egyrészt a befektetett tőke eredményesen megtérüljön, másrészt a befektetés tervezett és mérhető társadalmi hasznot eredményezzen.
- **Civil Support Közhasznú Nonprofit Kft. - Impact Accelerator**³⁰: az Impact Accelerator egy 6-9 hónapos fejlesztési program társadalmi vállalkozások számára. A program keretében a jelentkező társadalmi vállalkozásokat szakértői tanácsadással segítik a marketing, hatásmérési, jogi, design, számviteli, kommunikációs területen, munkaállomást és tárgyalóhelyiséget biztosítanak az ImpAcc irodájában, felkészítik a szervezeteket a befektetőkkel való kapcsolatfelvételre, tárgyalásokra.

²⁹ <http://www.thbe.hu/>

³⁰ <http://impactaccelerator.hu/>; <https://vs.hu/gazdasag/osszes/tarsadalmi-jot-uzleti-alapon-0227#!s0>

Olyan társadalmi vállalkozások pályázhatnak, melyek célja valamilyen társadalmi probléma megoldása; de képesek a következő fél évben legalább 5 millió Ft értékű önálló árbevételt elérni és hatékonyan tudnak több tízmillió Ft nagyságrendű befektetést felhasználni.

A hazai üzleti környezetben a társadalmi vállalkozások számára történő befektetői alapok létrehozását elsősorban a társadalmi vállalkozás, mint szervezettípus pontos definiálásának nehézsége, összességében pedig a társadalmi vállalkozások ismertségének hiánya jelenti.

4.2.5 Magántámogatások, vállalati CSR tevékenység

Az Alap kutatás szerint, a válaszadók többsége szívesen ajánlja fel adójának 1%-át, 59% szívesen vásárolna társadalmi vállalkozás által készített terméket. A válaszadók mintegy harmada végezne önkéntes munkát, a természetbeni (17,8%), ill. a pénzbeli adományozás (16,2%) már csak egy kisebb csoportot jellemez. Mindössze 6,6% (hasonló mértékben, mint a vásárlás esetében) zárkózott el mindenféle támogatási formától; ugyanakkor a hasonló típusú kérdéseknél a segítő szándék jellemzően felülreprezentált. **Hazánkban a civil szféra, a társadalmi vállalkozások direkt támogatása, segítése még gyerekcipőben jár, a magánszemélyek leginkább azokat a támogatási formákat preferálják, amelyek nem, vagy csak elhanyagolható mértékben járnak anyagi teherrel, a közvetlen segítség – legyen az természetbeni, vagy anyagi – pedig ritkának számít.**³¹

A magánszemélyek támogatásai mellett fontos szerepe lehet a vállalati társadalmi felelősségvállalásnak is (CSR) a civil szervezetek támogatásában. Csak néhány példa:

- A **Magyar Telekom** a KPMG tanácsadó céggel közösen **„Felelős Társadalomért Programot”** hirdetett 2016-ban, melynek keretében ingyenes tanácsadási szolgáltatást, működési költségek támogatására adományt, valamint számítógépcserét kínáltak fel az oktatás és az egészségügy területén működő szervezeteknek.³²
- A **Telenor Magyarország** és a NESsT **„Segíts másokon és magadon is!”** programja (2011-2012) keretében női vállalkozók kaphattak mobiltechnológián alapuló programjaikhoz támogatást, szakmai tanácsadás és eszközök formájában. Az első helyezett ezen felül egyéves internetelőfizetést kapott, és személyre szabott közösségi média kurzuson vehetett részt.

³¹ Alap kutatás a társadalmi vállalkozások működéséről, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar 2017

³²<https://home.kpmg.com/hu/hu/home/rolunk/vallalati-felelossegvallas/kozossegek/felelos-tarsadalomert-program.html>

- Az **Invitech** nonprofit és civil kategóriában meghirdetett **InnoMax Díjára** (2017) 4 témakörben (fenntarthatóság, oktatás, egészségügy, felzárkóztatás és esélyegyenlőség) lehetett pályázni olyan projektötlek megvalósítására, melyek innovatív infokommunikációs vagy információtechnológiai megoldásokat felhasználva valamilyen társadalmi, közösségi és/vagy ökológiai célt szolgálnak. A rendelkezésre álló keretösszeg 2,5 m Ft, egy pályázó legfeljebb 500 ezer Ft támogatást kaphat.

A vállalati társadalmi felelősségvállalási (CSR) tevékenység a hazai gyakorlatban a cég eredeti tevékenységén túlmutató dolgozói önkéntességre (pl. pro bono tanácsadásra), civil szervezetek rendszeres vagy eseti, szakmai vagy anyagi támogatására korlátozódik. A társadalmi vállalkozások támogatása elsősorban külföldi mintára, a multinacionális vállalatok behozott gyakorlata által kezd elterjedni. **A társadalmi vállalkozások támogatásában a legnagyobb akadályt az ismertségük hiánya jelenti.** A marketingkérdésekben döntő vezetők által egyrészt nem kellően ismert az ilyen típusú szervezetek profilja, másrészt a hazai környezetben – különösen az adományozáshoz kötődően – nehezen indokolható számukra egy piaci alapon működő szervezet támogatása. A szektorról kellő ismeretekkel rendelkező cégek közül azonban egyre több lát fantáziát a társadalmi vállalkozások támogatásában.

A társadalmi felelősségvállalás keretében túlnyomórészt közepes- és nagyvállalatok támogatnak civil szervezeteket. A társadalmi vállalkozások támogatásának elsődleges módja a pályázati felhívások megjelentetése. A kiírásokat meghirdető cégek jellemzően 2-3 éves időtartamban tartják fent a támogatási programjaikat és általában évenként egy alkalommal tesznek közzé felhívásokat. A támogató szervezetek gyakran specifikálják a felhívás témáját, vagyis a tevékenységi területtől függően szűkítik a pályázók körét (pl. egészségügyi/szociális/oktatási terület, női vezetőségű társadalmi vállalkozások).

Pénzügyi szempontból tehát önmagában ezekre a vállalati forrásokra nem alapozhatja a működését egyetlen társadalmi vállalkozás sem, ezek jellemzően egyszeri, kisebb léptékű finanszírozási forrást jelenthetnek a számukra egy-egy projekt vagy tevékenység megalapozására.

A szakmai segítségnyújtás révén azonban a CSR tevékenység hasznos elemét jelentheti a társadalmi vállalkozási ökoszisztémának. Hosszabb távon, a vállalati CSR források integrált felhasználásával pedig pótlólagos finanszírozási rendszer állhat össze.

4.2.6 Támogató együttműködések

A társadalmi vállalkozások működését szakmailag támogató intézmények, szervezetek, a teljesség igénye nélkül:

- Az **OFA Nonprofit Kft.** több mint 25 éves tapasztalattal bír a vállalkozásfejlesztés, foglalkoztatáspolitikai területén. Tevékenységében hangsúlyosan jelenik meg a társadalmi vállalkozások fejlesztésének támogatása. A „PiacTárs” kiemelt projekt keretében – az IFKA Iparfejlesztési Közhasznú Nonprofit Kft-vel közösen – a pályázó társadalmi vállalkozások számára biztosítanak széles körű szakmai szolgáltatásokat, pl. tanácsadások, szakterületi tanácsadások, mentorálás, tudásbővítő rendezvények, hálózatosodást támogató rendezvények, társadalmi vállalkozási sztenderdek kialakítása és bevezetése, projektlátogatások, piaci jelenlétet erősítő online szolgáltatások stb.). A szervezet által minden évben meghirdetett Hozzáadott Helyi Érték Díj pályázat célja, hogy elismerje a sikeres társadalmi vállalkozásokat (legjobb termék-előállító, legjobb szolgáltató és legjobb közösségfejlesztő társadalmi vállalkozás kategóriákban).
- Az **IFKA Iparfejlesztési Közhasznú Nonprofit Kft.** a gazdaság fejlődés ösztönzése érdekében a kutatás-fejlesztés, szakképzés, logisztika, környezetvédelem és foglalkoztatás terén tevékenykedik. A „PiacTárs” projekt keretében a társadalmi vállalkozások üzleti terveinek elkészítéséhez nyújt szakmai támogatást, az üzleti tervek előminősítését végzi. Több nemzetközi projektben is részt vesz: a RaiSE projekt célja a társadalmi vállalkozások versenyképességének növelése vállalkozásfejlesztési politikákkal; a SOCIAL SEEDS projekt keretében pedig a társadalmi vállalkozásokban rejlő lehetőségek kiaknázását célzó egységes teljesítményértékelési és fejlesztési rendszer kidolgozásában működik közre. Az Interreg Duna Program keretében megvalósítás alatt álló SENSES projekt célja a társadalmi vállalkozások, társadalmi határbefektetők, döntéshozók és szakmai szereplők nemzetközi hálózatának kialakítása, az innovatív társadalmi vállalkozási modell népszerűsítése.³³
- A társadalmi vállalkozások szakmai támogatását több **szakmai szervezet, alapítvány** is felvállalta. Ezek szakmai segítséget, valamint – jellemzően pályázatok keretében, kisebb léptékű – finanszírozási forrást is nyújtanak a társadalmi vállalkozásoknak. A két kiemelt szakmai szervezet a NESST és az Ashoka, emellett további szakmai szervezetekhez is fordulhatnak a társadalmi vállalkozások, pl. Civil Support, Szociális Innováció Alapítvány, CivilSegéd Közhasznú Alapítvány, Demokratikus Jogok Fejlesztéséért Alapítvány (DemNet), Helyi Mérték Alapítvány, Kislépték Egyesület, KÖVET Egyesület a Fenntartható Gazdálkodásért.

³³ www.ifka.hu

- Az **Impact HUB** nemzetközi hálózat budapesti szervezete inkubátor jellegű szolgáltatásokat nyújt társadalmi vállalkozásoknak: közösségi irodahasználat, csapatirodák, bérelhető rendezvényterek, programok, képzések, kapcsolatépítési lehetőségek szerepelnek a szolgáltatások között.³⁴ Co-working infrastruktúrát biztosítanak más szervezetek is, pl. a Loffice Budapest, a Kaptár, a KoWerk, stb.
- A **Társadalmi Vállalkozások Országos Szövetsége (TAVOSZ)** a hazai társadalmi vállalkozások érdekképviselői szervezete. Tagjai számára szakmai segítséget nyújt a közös szakmai érdekek együttes érvényesítésével, közös stratégia kialakításával, jogi, pénzügyi, üzleti segítségnyújtással, továbbképzések szervezésével, a forrásteremtés és a piacra jutás támogatásával. A TAVOSZ együttműködik az OFA Nonprofit Kft-vel a Hozzáadott Helyi Érték Díj program megvalósításában is.³⁵
- A **Szociális Szövetkezetek Országos Szövetsége (SzoSzöv)** célja a szociális szövetkezetek fejlődésének elősegítése, érdekképviselőik biztosítása, a szövetkezeti modell népszerűsítése, szövetkezeti együttműködések, hálózatok kialakítása.³⁶
- A társadalmi vállalkozásokkal kapcsolatos – tantárgy, szeminárium szintű – képzések megtalálhatók néhány **egyetemen** (Corvinus Egyetem - Társadalmi vállalkozások és szociális gazdaság tantárgy, ELTE - Közösségi gazdaságfejlesztés szeminárium).

5. NEMZETKÖZI FINANSZÍROZÁSI GYAKORLAT

5.1 Társadalmi vállalkozások nemzetközi finanszírozási helyzete

Az utóbbi években növekvő érdeklődés mutatkozik Európa-szerte a társadalmi vállalkozások iránt, felismerve azt, milyen jelentős szerepet játszhatnak ezek a szervezetek Európa nagy, a hagyományos ellátórendszerek által egyre nehezebben kezelt társadalmi, környezeti kihívásainak megoldásában (pl. elöregedő társadalom, egyenlőtlenségek növekedése, klímaváltozás, fiatalok munkanélkülisége), például **szélesebb választékot és személyre szabott szolgáltatásnyújtást biztosítva a közszolgáltatások terén.**

A szociális gazdaságnak nagy lökést adott a 2009-es gazdasági-pénzügyi válság: a válságra és a megszorító intézkedésekre egyrészt a globális gazdasági rendszerekkel szemben növekvő társadalmi elégedetlenség volt a válasz, másrészt egyre sürgetőbb kihívásként jelent meg egy befogadóbb, környezettudatosabb és pluralista gazdasági modell megteremtésének igénye.

³⁴ budapest.impacthub.net

³⁵ www.tavosz.hu

³⁶ www.szoszov.hu

Az utóbbi években az EU is egyre többet foglalkozik a szociális gazdaság fejlesztési kérdéseivel, mivel a komplex társadalmi kihívások, a gazdasági változások és a válság utóhatásának eredményeként egy új, törekeny társadalmi környezet alakult ki. Így paradigmaváltásra van szükség: a kizárólag munkahely- és növekedésorientált stratégiától el kell mozdulni egy hangsúlyosabb társadalmi megközelítés és a társadalmi jólétre épülő stratégiai gondolkodásmód felé (Milánói egyezmény, 2014).

A társadalmi vállalkozások nagyfokú ráutaltsága a közzsférára azonban az üzleti modell hosszú távú fenntarthatóságával kapcsolatos kétségeket ébreszt: az üzleti szemlélet esetlegessége veszélyeztetheti a hosszú távú fenntarthatóságot; a korlátozott kapcsolat a magánszférával és a piaci finanszírozási lehetőségekkel szintén növeli a társadalmi vállalkozásokkal szemben észlelt kockázatot a bankok és más külső befektetők szemében.

Mivel a közzféra a legfőbb jövedelemforrása és támogatója a társadalmi vállalkozásoknak (elsődlegesen vissza nem térítendő támogatásokon keresztül), a **gazdasági válság miatt az állami hitelállomány és a költségvetési hiány csökkentésére fektetett hangsúly hatására erősen visszavágott közkiadások ezt a legnagyobb bevételi forrást apasztották el.** Az OECD felmérése szerint a legnagyobb visszaesés a szociális kiadásokban Görögországban, Olaszországban, Portugáliában és Magyarországon volt 2009 után. **A társadalmi vállalkozások ugyanakkor sokszor jóval költséghatékonyabb módon tudnak biztosítani bizonyos szolgáltatásokat, mint az állami szektor.** Ezt a lehetőséget használták ki például Franciaországban, vagy Szlovéniában, ahol a válság után jelentősen növekedett a társadalmi vállalkozásokkal kötött közszolgáltatási szerződések száma.³⁷

A finanszírozási nehézségek mellett, a közkiadások megvágása ugyanakkor arra is ösztönözheti a társadalmi vállalkozásokat, hogy új, piaci finanszírozási lehetőségek után nézzenek. Ehhez **megváltozott szemléletre, új üzleti modellre van szükségük.**

Az utóbbi időben megjelent új típusú társadalmi vállalkozások ezért a küldetés mellett az üzleti tevékenységre, a profitra is hangsúlyt fektetnek, erős kereskedelmi háttérrel és üzleti tudással bíró menedzsmentet alkalmaznak. Több országban – pl. Ausztriában, Észtországban, Spanyolországban, Németországban, Franciaországban, az Egyesült Királyságban, Hollandiában és Svájcban – látható **tendencia olyan új vállalkozói szervezetek megjelenése, melyek a szociális küldetés elérését piaci áron nyújtott szolgáltatásokkal kívánják biztosítani** (pl. új fenntartható fogyasztási termékek vagy szolgáltatások, pl. „fair trade” termékek, környezetbarát termékek, megújuló energia, stb.). **Ez a jelenlegi üzleti modellt egy erősebb vállalkozói szemlélet felé tolja el, természetesen a társadalmi küldetés megőrzése mellett.**

³⁷ A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)

Tekintettel arra, hogy az EU társadalmi vállalkozás definíciójának megfelelő szervezetek száma abszolút értékben és a forprofit vállalkozásokhoz viszonyítva is kicsi, ez azt jelenti, hogy ezek az új folyamatok jelentős változást indukálhatnak a szociális gazdaságban és jelentősen kiszélesíthetik a társadalmi vállalkozások által végzett tevékenységek körét.

Az új típusú üzleti modell megvalósítása azonban az esetek többségében külső finanszírozási forrást igényel a társadalmi vállalkozások tőkefelhalmozási képességének hiánya miatt. **A finanszírozási lehetőség erősen függ a szervezet típusától.** A kizárólag társadalmi céllal működő szervezetek (pl. jótékonyági szervezetek, klasszikus NGO-k) tudnak a legnehezebben hozzájutni a külső forrásokhoz, esetükben a vissza nem térítendő támogatások jelentik az egyedüli, vagy elsődleges finanszírozási forrást, mely jellemzően meg is felel az igényeiknek. Ezzel szemben, a teljes mértékben üzleti alapon működő vállalkozások esetében a kereskedelmi banki finanszírozás vagy a tőkebefektetés lehet hatékony. A skála közepén elhelyezkedő, **a társadalmi és a pénzügyi megtérülési célokat kombináló társadalmi vállalkozások esetében látható a legnagyobb finanszírozási űr, ezek a vállalkozások tudják a legnehezebben bevonni a külső tőkét.** Ennek eredményeként nehéz az „átjárás” a két forma között, azaz az üzleti vállalkozások ritkán vállalnak fel társadalmi célokat, míg a kifejezetten szociális tevékenységet végző szervezetek nehezen állnak rá üzleti típusú tevékenységekre is, a klasszikus finanszírozási források elvesztésétől való félelem miatt.³⁸

A hagyományos modellben a nyereségfelosztás erősen korlátozott vagy tiltott (kivételt képeznek a szövetkezetek, ahol a tulajdonosok / tagok részesülhetnek a profitból). **Az új típusú üzleti modellnek viszont esszenciális eleme a profit, mely ugyanakkor nem a végcél, hanem csak eszközt jelent a társadalmi célok eléréséhez** (ellentétben a forprofit szervezetekkel, ahol a profit- / részvényérték maximalizálás jelenti a végcélt). *A nyereségorientált vállalkozások üzleti modelljei szükségessé tehetik bizonyos nyereség szétosztását a társadalmi befektetők számára tőkejuttatásukért cserében.*

Ezt a folyamatot innovatív finanszírozási formák, valamint az új üzleti modell kifejlesztését támogató hálózatok segíthetik elő. Szükségessé válhat a társadalmi vállalkozások megközelítésének kiszélesítése, jobban integrálva a társadalmi küldetésbe a vállalkozói dimenziót és a nyereségtermelést.

A társadalmi vállalkozások jelenleg azonban még számos kihívással szembesülnek. Létrehozásukat és növekedésüket az alábbi fő tényezők gátolják³⁹:

- **Külső tényezők:**
 - Társadalmi vállalkozási koncepció, működés nehéz megértése
 - Támogató szabályozási és jogi keretek hiánya

³⁸ Discussion Paper Promoting social enterprise financing (Centre for Policy and Business Analysis), 2016

³⁹ A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)

- Speciális üzleti szolgáltatások és támogatások hiánya
 - Nehézségek a piacra lépésben, életképes piaci termék / szolgáltatás előállításában (a társadalmi vállalkozások által képviselt küldetés – pl. hátrányos helyzetűek foglalkoztatása – figyelembevételével)
 - Nehézségek a külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférésben
 - A társadalmi hatások mérésére és bemutatására alkalmas közös módszerek, mechanizmusok hiánya
 - Általános gazdasági környezet korlátozó hatásai
- **Belső tényezők:**
- Életképes üzleti modell hiánya
 - Túlzott ráutaltság a közszférára, mint fő bevételi forrásra
 - Vállalkozói készség, attitűd hiánya
 - Menedzsment és szakmai tudás, kapacitások, kompetenciák hiánya a tevékenység felépítésében, fejlesztésében

Az utóbbi években számos nemzetközi tanulmány vizsgálta a szociális gazdaság, a társadalmi vállalkozások helyzetét, kihívásait és lehetőségeit. Valamennyi tanulmányban **hangsúlyosan szerepelt a finanszírozás kérdése, hiszen a nemzetközi (elsősorban EU-s) tapasztalatok alapján, a szociális gazdaság szereplői gyakran komoly finanszírozási nehézségekkel küzdenek**, mely problémák a fejlődésüknek, gazdasági tevékenységeiknek gátat szabnak, de akár a működésüket is veszélyeztethetik. *Ez – a társadalmi vállalkozások nem kellően üzleti-piaci szemlélete, a stratégiai gondolkodásmód hiánya mellett – a megfelelő finanszírozási megoldások és a társadalmi vállalkozási ökoszisztéma hiányosságaira is visszavezethető.*

Jelenleg a társadalmi vállalkozások finanszírozását elsődlegesen a különböző támogatások (pályázati támogatások, adományok, projekt támogatások) biztosítják. Ezek nem jelentenek hosszú távon fenntartható pénzügyi megoldást, ezáltal az ezekre való túlzott ráutaltság kockázatos stratégiát és egészségtelen üzleti hozzáállást, magartást eredményezhet.

Az egyéb finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés így kulcsfontosságú a társadalmi szervezetek esetében. Specifikus jellemzőik miatt, **a társadalmi vállalkozások azonban jelenleg gyakran nehezen, vagy egyáltalán nem férnek hozzá a hagyományos vállalkozásoknak kínált klasszikus pénzügyi termékekhez, a kockázati tőkéhez és nehézségekbe ütköznek az alternatív finanszírozási források megszerzésében is.** Ez nagymértékben korlátozza mind a társadalmi vállalkozások beindítását, mind pedig fejlődésüket, növekedésüket.

Egy 2013-as brit felmérés szerint, a társadalmi vállalkozások 40%-a szerint a finanszírozási lehetőségekhez való hozzáférés hiánya jelentős akadályt jelent a start-up fázisban, 39% szerint pedig a működés során és a növekedésben is (Social Enterprise UK, 2013).

A társadalmi vállalkozások ugyanis jellemzően kettős költségekkel kell, hogy számoljanak: nemcsak a hagyományos vállalkozásokra, KKV-kra vonatkozó működési költségeket kell viselniük (mint például a munkabérek és járulékaik, adminisztrációs és menedzsment költségek, irodabérlés, marketingköltségek), hanem az ún. „**társadalmi hatás költségeket**” is, melyek a társadalmi küldetés teljesítéséből adódó alacsonyabb termelékenységből, a közszolgáltatási feladatellátásból, a hátrányos helyzetű emberekkel való foglalkozásból, a társadalmi kapacitásépítésből adódnak. **A társadalmi vállalkozások ezért általában rosszabb pénzügyi mutatókat produkálnak**, mint a hagyományos vállalkozások, **így kevésbé hitelképesek a bankok szemében, kevésbé vonzó befektetési lehetőséget jelentenek a külső tőkebefektetők számára.** Emellett, a társadalmi vállalkozások kis méretéből és nonprofit szemléletéből adódó befektetőkészség hiánya is a külső finanszírozási források bevonásának gátjaként jelenik meg, továbbá gyakran a megfelelő biztosítékok jelentenek akadályt ebben.⁴⁰

Összességében tehát **számottevő igény mutatkozik olyan új alternatív pénzügyi eszközökre, melyek a társadalmi vállalkozások igényeihez szabott finanszírozási megoldásokat képesek kínálni.**

Fontos kiemelnünk azt, hogy a **társadalmi vállalkozások támogatása holisztikus szemléletet igényel**, azaz a pénzügyi finanszírozást és a nem-pénzügyi támogatásokat kombináltan szükséges biztosítani a számukra. Hiányzó, fejlesztendő támogatási formák⁴¹:

- Befektetési fogadókészség támogatása (nem-pénzügyi támogatás a társadalmi vállalkozások finanszírozásszerzési képességeinek fejlesztésére, pl. pénzügyi eszközök jobb ismerete, üzleti tervezési, pénzügyi modellezési ismeretek által)
- Start-up és innovációs támogatás (a tervezési fázis támogatásával együtt, pl. tudásmegosztás, képzés, üzleti tanácsadás)
- Társadalmi vállalkozások közötti együttműködések és partnerségek ösztönzésének támogatása
- Üzleti inkubációs és tanácsadási kapacitások fejlesztése, társadalmi vállalkozásokat segítő szervezetek kapacitásfejlesztése (humán kapacitások fejlesztése, partnerségi és tudásmegosztó platformok kialakítása)
- Befektetőket, mentorokat, szponzorokat és a társadalmi vállalkozásokat összekötő hálózatok kialakítása
- Pénzügyi finanszírozás, beleértve a pályázati támogatások és más pénzügyi forrásokat a fenntarthatóság elősegítésére

⁴⁰ Discussion Paper Promoting social enterprise financing (Centre for Policy and Business Analysis), 2016

⁴¹ A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)

A fejlettségi szinttől függően, a társadalmi vállalkozások a finanszírozást különböző források kombinációjából biztosíthatják, az állami támogatásoktól a hiteltermékeken és tőkebefektetéseken át az ún. türelmes pénzügyi eszközökig vagy a társadalmi hatásbefektetésekkig⁴². A magánadományok is megjelennek, igaz, jóval kisebb mértékben a bevételek között. Ezzel párhuzamosan új szereplők is feltűntek a piacon, pl. a pénzügyi közvetítők, melyek segítséget nyújtanak a társadalmi vállalkozások számára a befektetési készség növeléséhez és összekötik ezeket a potenciális befektetőkkel. Mindezek ellenére, *a közsféra szerepe még mindig nagyon fontos a kapacitásépítésben, új támogatási formák megtalálásában, melyek jobban illeszkednek a társadalmi vállalkozások igényeihez.*⁴³

A társadalmi vállalkozások különböző finanszírozási forrásokhoz való hozzáféréseinek javítása – nemcsak az EU alapokhoz, hanem a kockázati tőkéhez, a mikrohitelhez és a közösségi finanszírozáshoz is – elengedhetetlen annak érdekében, hogy a gazdasági és pénzügyi elvárások összeegyeztethetők legyenek ezeknek a szervezeteknek a közösség érdekében végzett tevékenységével.

5.2 Társadalmi vállalkozások ökoszisztémájának fejlesztése

A társadalmi vállalkozások fenntartható finanszírozásához a megfelelő pénzügyi eszközök és közvetítők széles skáláját szükséges biztosítani. *A állami (EU-s) támogatások mellett a magántőke szerepvállalása, a társadalmi finanszírozás térnyerése ebben nélkülözhetetlen.*

A társadalmi vállalkozások működéséhez, növekedéséhez **szükség van a társadalmi vállalkozások ökoszisztémájának fejlesztésére**, mely számos elemet foglalhat magában, pl. üzleti inkubációt, képzéseket, különböző pénzügyi eszközöket, a társadalmi vállalkozások népszerűsítését oktatáson és társadalmi marketingen keresztül. Szakirodalmak szerint a fő ökoszisztéma-elemek az alábbiak⁴⁴:

- Hálózatok és támogatási mechanizmusok
- Üzletfejlesztési szolgáltatások és támogatási formák, kifejezetten a társadalmi vállalkozásokra szabottan
- Védjegyek, minősítési rendszerek és tanúsítványok
- Jogi, szabályozási keretrendszerek (kifejezetten a társadalmi vállalkozásokra szabottan)
- Hatásmérés és jelentési rendszerek
- Társadalmi befektetési piacok

⁴² Az ún. „impact investment” olyan befektetési forma, amely a pénzügyi és a társadalmi megtérülést együtt keresi. 3D befektetésnek is hívják, mivel nemcsak a befektetett pénz megtérülését, hanem a társadalmi és környezeti hatásokat is figyelembe veszi.

⁴³ Boosting Social Enterprise Development - GOOD PRACTICE COMPENDIUM (OECD), 2017

⁴⁴ Discussion Paper Promoting social enterprise financing (Centre for Policy and Business Analysis), 2016

A társadalmi vállalkozások **fő finanszírozási formái:**

- **Támogatások:** jellemzően alapítványok, támogató szervezetek vagy a közsféra programjai által biztosítottak, projektfinanszírozás vagy adomány formájában. Kizárólag a társadalmi megtérülés az elvárás.
- **Kereskedelmi finanszírozás:** tőkejuttatás, melyet például hitelek vagy részesedések formájában kínálnak, pénzügyi megtérülésért, azaz kamatok vagy a vállalkozásban szerzett részesedések formájában, illetve a kettő kombinációjával.
- **Társadalmi finanszírozás:** a támogatás és a kereskedelmi finanszírozás kombinációi, melyek mind a pénzügyi, mind a társadalmi megtérülést figyelembe veszik (pénzügyi eszközöktől függően eltérő arányokban).⁴⁵

Az utóbbi években az ökoszisztémát egyre növekvő számú befektető alkotja, akik tőkéjüket gazdasági, társadalmi, kulturális vagy környezeti célokra kívánják fordítani.

Finanszírozók lehetnek:

- **Intézményi befektetők**
- **Egyéni befektetők**
- **Kormányzatok, állami ügynökségek, EU intézmények**

Az intézményi befektetők közvetlenül, vagy közvetítők útján, az egyéni befektetők és az állami, kormányzati szereplők jellemzően közvetítőkön keresztül kerülnek kapcsolatba a társadalmi vállalkozásokkal. Növekszik a közvetítőknek száma és köre is, melyek összekötik a befektetőket a célközönséggel.⁴⁶

A pénzügyi közvetítők között megtalálhatók a hagyományos bankok, a közösségi bankok, valamint alapítványok és más célzott szervezetek is.

Azokban az országokban, ahol a társadalmi vállalkozási szféra elég fejlett, a **hagyományos bankok**, pénzügyi közvetítők is képesek kielégíteni a társadalmi vállalkozások hiteligényeit. Franciaországban, Olaszországban és Írországban például a lakossági bankok általában hajlandók kölcsönöket nyújtani a szociális vállalkozásoknak, melyek, úgy tűnik, kevésbé kitettek a gazdasági helyzetnek, mint a magánpiacokon tevékenykedő vállalkozások, és kis méreteik miatt kezelhető mértékű kockázatot hordoznak.⁴⁷

Emellett, több hagyományos bank hozott létre speciális intézményt vagy részleget a nonprofit szervezetek igényeit kielégítő szolgáltatásokkal (pl. Unicredit és UBI Olaszországban; BNP Paribas Franciaországban; BGK Lengyelországban).⁴⁸

⁴⁵ Discussion Paper Promoting social enterprise financing (Centre for Policy and Business Analysis), 2016

⁴⁶ A recipe book for social finance – a practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets (authored by Eva Varga and Malcolm Hayday for RAND Europe/Ecorys), 2016

⁴⁷ Boosting Social Enterprise Development - GOOD PRACTICE COMPENDIUM (OECD), 2017

⁴⁸ Boosting Social Enterprise Development - GOOD PRACTICE COMPENDIUM (OECD), 2017

Bár bőséges választék áll rendelkezésre hagyományos banki hiteleszközökből más országokban is, ezek gyakran nem felelnek meg a társadalmi vállalkozások igényeinek (pl. futamidő, THM, hitel nagyság, biztosítéknyújtási kötelezettség tekintetében).

A szociális gazdaság finanszírozási forrásokhoz való hozzáférést segíthetik az utóbbi években megjelent **értékalapú vagy közösségi bankok**. Ezek úgy nyújtanak banki és pénzügyi szolgáltatásokat, hogy kiemelt célként pozitívan hozzájárulnak a társadalom fejlődéséhez. A hangsúly a meglévő gazdasági és társadalmi igények kielégítésén van, ezzel párhuzamosan figyelembe véve a társadalmi, kulturális, környezeti vagy gazdasági fenntarthatósági szempontokat is. Azonban, a közösségi finanszírozás előtt is problémák állnak, hiszen a nagy kereskedelmi bankok kockázataira készült szabályozások jórészt nem alkalmasak a közösségi bankok szabályozására, ezáltal nem támogatják megfelelő módon a működésüket. Ugyanez igaz a banki felelősségbiztosításra is. Ez nagy nyomást jelent a közösségi bankok számára, melyek jóval kisebb tőkével rendelkeznek, mint a hagyományos kereskedelmi bankok, pénzügyintézetek.⁴⁹ *A közösségi bankok elsődleges kötelessége, hogy megvédje a befektetői pénzt, ezért kevésbé képesek magas kockázatú szociális finanszírozást biztosítani.*

Az **alapítványok** ugyan természetes partnerei lehetnek a társadalmi vállalkozásoknak, nagyobb kockázatvállalási hajlandósággal, ugyanakkor ezek még mindig kis számban vannak jelen, és működésüket szinte kizárólag pályázati támogatások, adományok segítségével biztosítják. Így gyakran nem tudják a társadalmi vállalkozások hosszú távú életciklus finanszírozási igényeit kielégíteni. A támogatást nyújtó alapítványok egyre nagyobb arányban érdeklődnek a társadalmi vállalkozások befektetései, mint a működési költségek finanszírozása iránt.⁵⁰

Számos egyéb olyan innovatív megoldás is létezik a társadalmi vállalkozások finanszírozására, melyek az **egyéni befektetők** forrásait vonják össze közösségi finanszírozás keretében (összevont egyéni befektetések induló vállalkozásokba, jellemzően az interneten keresztül). Különösen fontosok azok a kezdeményezések, melyek a kapitalizációt részesítik előnyben, pl. kisösszegű támogatások összegyűjtését célzó megoldások, befektetési alapok, valamint garanciaalapok, melyek célja a szociális gazdaságba történő befektetés kockázatainak mérséklése.⁵¹

⁴⁹ Social Economy 2016

⁵⁰ A recipe book for social finance – a practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets (authored by Eva Varga and Malcolm Hayday for RAND Europe/ECORYS), 2016

⁵¹ Boosting Social Enterprise Development - GOOD PRACTICE COMPENDIUM (OECD), 2017

A társadalmi vállalkozások finanszírozását biztosító **pénzügyi eszközök** az alábbiak lehetnek a nemzetközi gyakorlat alapján (az egyes pénzügyi eszközök bemutatását, magyarázatát részletesen ld. Hátterelemzés):

- Támogatások:
 - o Vissza nem térítendő támogatás, adomány
 - o Visszafizetendő támogatások
 - o Kockázati jótékonyság
- Hitelek:
 - o Hosszú lejáratú hitelek, jelzáloghitelek
 - o Középlejáratú hitelek
 - o Készenléti, működési hitelek
 - o Mikrohitelek
 - o Követelések diszkontálása, faktoring
- Kötvények:
 - o Jótékonyági kötvények
 - o Társadalmi hatás kötvények / „Siker utáni finanszírozás”
 - o Befektetői kifizetések
- Hitelgaranciák és garanciaalapok:
 - o Kezesek közössége
 - o Garanciaalapok
 - o EaSI garancia
- Tőkebefektetések:
 - o Részvények
 - o Letéti számlák
 - o Szövetkezeti üzletrészek
 - o Üzleti angyalok
 - o Közösségi részvények
 - o Társadalmi hatásbefektetések
- Közösségi finanszírozás („crowdfunding”)
- Hibrid megoldások
 - o Visszafizetendő támogatások meghatározott pénzügyi eredmény elérése esetén
 - o Kvázi-befektetések, pl.
 - Átváltható részvények, kötvények (tőkebefektetéssé konvertálhatók)
 - Bevételezéses megállapodások
 - Mezzanine finanszírozás⁵²
 - o Programalapú befektetések

⁵² A mezzanine finanszírozás egy hibrid finanszírozási forma, mely mind hitel, mind tőke jellegű tulajdonságokkal rendelkezik: ilyen lehet például az elsőbbségi részvénytőke, melyre egy meghatározott mértékű, garantált osztalékot fizet a vállalkozás, a finanszírozó döntésével pedig egyszerű törzstőkévé alakítható.

A társadalmi befektetési piacokon a finanszírozás létezhet hitel vagy tőkebefektetési modell formájában, valamint hibrid megoldásként egyesítve ezeket vissza nem térítendő támogatásokkal vagy speciális pénzügyi eszközökkel. Az adományokat, támogatásokat nem számítva, a hitelkonstrukciók a leginkább elterjedtek. Emellett informális eszközök is megjelennek, alacsony vagy zérókamatos családi, tagi, baráti kölcsönök formájában.

A társadalmi vállalkozások finanszírozási ökoszisztémájának fejlesztése új megközelítésmódot igényel, mind a közsféra támogatási programjaiban, mind a magánszektor finanszírozási gyakorlatában.

5.2.1 EU-s / állami finanszírozás

Az EU pénzügyi politikájában a szociális gazdaság támogatása jellemzően közvetett módon, a foglalkoztatást és a társadalmi kohéziót célzó támogatási alapokon, formákon keresztül valósult meg az elmúlt időszakban. Több kezdeményezés szolgálta a szociális gazdaság fejlesztését, pl. ADAPT, EQUAL, ESZA programok, elsősorban társadalmi és munkaerőpiaci integráció fókusszal. A Foglalkoztatás és Szociális Innováció Program (EaSI) a társadalmi vállalkozások finanszírozási forrásokhoz való hozzáférést célozta meg, a munkanélküliség elleni harc részeként. A strukturális alapoknak és más európai programoknak nagy figyelmet kell fordítaniuk a továbbiakban a különböző típusú és méretű társadalmi, szolidaritás-alapú kezdeményezésekre (szövetkezetek, alapítványok, egyesületek, szociális és szolidaritáson alapuló gazdasági vállalkozások, amelyekre egyre nagyobb arányban képviseltetik magukat az európai KKV-k és mikrovállalkozások között).⁵³

EU-szinten innovatív támogatási programok kifejlesztése jelenti a leghatékonyabb módját a szociális gazdaság támogatásának a belső piacon, kiemelve a kulcsfontosságú szolgáltatások, a munkahelyteremtés és a társadalmi integráció fontosságát. Az Európai Strukturális Alapok szabályozása a 2014-2020 programozási időszakban új rendelkezéseket tartalmazott, melyek a pénzügyi támogatásokon keresztül a szociális gazdaság társadalmi innovációban betöltött katalizátor szerepének kiaknázását célozták. Az ESZA támogatás segítségével a társadalmi vállalkozásokat támogató központok hálózata jött létre például Lengyelországban, mely központokban a társadalmi vállalkozások indításához, valamint az első néhány éves működéshez kaphattak támogatást és képzést az érdeklődők.⁵⁴ Az ESZA programok jellemzően társadalmi innovációhoz, társadalmi vállalkozások fejlesztéséhez, társadalmi befektetési programokhoz nyújtanak támogatást, melyekkel főként a kezdeti vagy időszakos problémákon lendülhetnek túl a vállalkozások.

⁵³ Social Economy 2016

⁵⁴ Social Economy 2016

Ugyanakkor szükség van rugalmasabb támogatási csomagok kialakítására és a fenntarthatóság felé való orientációra is.⁵⁵ Az ERFA források a társadalmi befektetési piacok támogatását is szolgálja.⁵⁶

Az Európai Strukturális és Befektetési Alap a 2014-2020 közötti időszakban társfinanszírozott pénzügyi eszközöket is nyújt a tagállamok számára. A vissza nem térítendő támogatásokkal szemben, ezeknek a pénzügyi eszközöknek a fő jellemzői az alábbiak⁵⁷:

- Vissza kell fizetni ezeket.
- Pénzügyi szempontból életképes projektek finanszírozására alkalmasak (amelyek várhatóan elég jövedelmet, nyereséget termelnek a kapott támogatás visszafizetésére).
- Más forrásokból származó befektetések vonzására alkalmasak, beleértve a magánszektor befektetéseit is, annak érdekében, hogy növeljék a rendelkezésre álló források összegét a jelenleg a pénzeszközökhöz való hozzáférés problémájával küzdő ágazatokban, területeken.
- Hitelek, garanciák vagy tőkebefektetések formájában létezhetnek.
- Támogatják a kínálati oldal fejlesztését is, hozzájárulva a piac fejlődéséhez.
- Kiegészülhetnek vissza nem térítendő támogatásokkal is.
- Nemzeti vagy regionális pénzügyi intézetek, nemzetközi szervezetek (pl. Európai Beruházási Bank vagy az Európai Beruházási Alap), pénzügyi közvetítő szervezetek, illetve (hitelek és garanciák esetében) az Irányító Hatóságok által menedzseltek.

Társadalmi vállalkozások által is igényelhető pénzügyi eszközök az Európai Strukturális és Befektetési Alap keretében (természetesen adott ország prioritásai és operatív programjai szerint):

- Hitelek: amennyiben kereskedelmi bankhitel felvételének lehetősége nem áll rendelkezésre, vagy kedvezményes feltételek (pl. alacsonyabb hitelkamat, hosszabb visszafizetési periódus, kisebb biztosíték) biztosítása szükséges.
- Mikrohitel: a pénzügyi szolgáltatásokból gyakran kizárt szereplők számára nyújtott kisebb kölcsönök, jellemzően rövid futamidővel, biztosíték nélkül (vagy kisértékű biztosítékkal).
- Garanciák: a hitelezők számára nyújtott garanciák az adós nemteljesítésére, a külső finanszírozási források könnyebb megszerzése érdekében (kockázatcsökkentés).

⁵⁵ Social economy - laying the groundwork for innovative solutions to today's challenges, 2013 (The Open University (UK) and Roskilde University (Denmark)), EC Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion

⁵⁶ A recipe book for social finance – a practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets (authored by Eva Varga and Malcolm Hayday for RAND Europe/Ecorys), 2016

⁵⁷ The European Social Fund - Financial instruments (advancing with ESIF financial instruments)

- Tőkebefektetések: a befektetők a befektetett tőke megtérülése érdekében tulajdont is szereznek a vállalkozásban (menedzsment kontroll, részesedés a profitból). Az EU által / államilag támogatott tőkebefektetéseket jellemzően a vállalati életciklus korai fázisában, a start-up tevékenységekhez használják.

Bár bizonyos fázisokban (különösen a kezdeti szakaszban) elengedhetetlennek tűnik a vissza nem térítendő támogatás biztosítása, jelenleg ez a szektor erősen ráutalt a támogatásokra, mely torzíthatja az eredeti célokat, rövid távú (támogatás időtartamához kötött) tervezésre ösztönöz, nem biztosítja a hosszú távú pénzügyi stabilitást eredményező üzleti-finanszírozási szemlélet megerősödését. Ezért szükség van olyan új szereplőkre és pénzügyi termékekre is, melyek a társadalmi vállalkozások igényeihez illeszkedő, de a profitcélokat is magában foglaló feltételekkel kínálnak hatékony finanszírozási megoldásokat. A pályázati források, támogatások szűkülése ehhez további nyomást jelent.

Ezek az új típusú pénzügyi eszközök a társadalmi finanszírozási piac részét alkotják.

5.2.2 Társadalmi finanszírozási-befektetési piac

Az utóbbi években egyre nagyobb hangsúly helyeződött arra, hogy a társadalmi vállalkozások a vissza nem térítendő EU-s / állami támogatásokon túl alkalmasak legyenek magánbefektetések vagy egyéb visszafizetendő finanszírozási formák befogadására, hogy ezáltal nemcsak a társadalmi cél elérése, hanem a pénzügyi életképesség, megtérülés is biztosított legyen. *Olyan megoldások kidolgozása a cél, melyek lehetővé teszik a társadalmi vállalkozásokba befektetni kívánó szereplők és a finanszírozást kereső társadalmi vállalkozások közötti kapcsolatépítést, annak érdekében, hogy mindkét fél számára előnyös finanszírozási formák valósulhassanak meg.*

Mivel a társadalmi finanszírozást jellemzően vissza kell fizetni, a vállalkozásoknak megbízható bevétellel kell rendelkezniük a törlesztéshez. Ehhez pedig megfelelő, életképes üzleti tervre van szükségük. Ezért jóval inkább kereskedelmi és befektetés-orientált finanszírozási megoldásokat szükséges nyújtani a számukra, mint például a hagyományos harmadik szektorbeli szervezetek (NGO-k) részére. **A legtöbb piacon azonban nagy kihívást jelent az, hogy megtalálják a célhoz illeszkedő finanszírozási formát, mivel a befektetők és a társadalmi vállalkozások kockázati és megtérülési elvárásai (mind pénzügyi, mind társadalmi szempontból) gyakran nem egyeznek.** Általában nem áll rendelkezésre az a türelmes tőke, melyre a társadalmi vállalkozásoknak szükségük lenne a társadalmi célok teljesítéséhez.⁵⁸

⁵⁸ A recipe book for social finance – a practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets (authored by Eva Varga and Malcolm Hayday for RAND Europe/Ecorys), 2016

A finanszírozás nehézségei több okra is visszavezethetők^{59,60}:

- A finanszírozók nem, vagy nem kellőképp ismerik, értik a társadalmi vállalkozások működését, jellemzőit. Nincs például olyan általánosan elfogadott értékelési, minősítési rendszer, mely segíti a befektetőket a társadalmi vállalkozások által végzett tevékenység társadalmi hasznának meghatározásában, valamint az üzleti kockázatértékelésben.
- A rossznak tekintett kockázati profil, a rossz adóbesorolás, a fedezet hiánya gátolja a banki hitelezést. A társadalmi vállalkozások sokszor nem rendelkeznek életképes üzleti modellel a vállalkozói szemlélet, az üzleti készségek és kompetenciák hiánya miatt. A fedezet hiányát pótolhatná egy jó üzleti modellből levezetett cash-flow terv, de a kezdő vállalkozások gyakran nem tudnak kimutatni meggyőző pénzügyi előrejelzéseket.
- A potenciális hozamok az egyéb befektetési tevékenységekhez viszonyítva alacsonyak, a nyereségtermelés és –felosztás korlátozottsága is gátolja a tőkebefektetésekhez való hozzáférést.
- Gyakran a társadalmi vállalkozások mérete, vagy éppen a finanszírozhatni kívánt tevékenység, beruházás jellege jelent akadályt a megfelelő források bevonásában. Kizárólag működésre kevés finanszírozási forrás található a piacon (de a támogatásokból is gyakran már kizárt a működés támogatása). A befektetői tőke jellemzően a nagyobb méretű ügyleteket keresi, mivel az alacsony összegű finanszírozási igény túlságosan magas egy ügyletre eső tranzakciós költséget eredményez. Emellett, a nagyobb befektetők nem is szívesen foglalkoznak kisléptékű eszközökkel. Számszerűen, a nemzetközi gyakorlatban a legnagyobb finanszírozási igény a kisösszegű (kevesebb, mint 250 ezer EUR, gyakran kevesebb, mint 50 ezer EUR) pénzügyi eszközök iránt van, mely ezért alkalmasabb lehet egyéni befektetők és közösségi finanszírozási piacok számára. A másik végletet a túlságosan nagy, infrastruktúrafejlesztési vagy beruházási finanszírozási igények jelentik, melyek már túl nagy falatot, ezáltal extrakockázatot jelentenek.⁶¹
- A társadalmi vállalkozások számára rendelkezésre álló banki hitelek, pénzügyi termékek kínálata sokszor korlátozott, pl. a KKV-k számára rendelkezésre álló pénzügyi lehetőségek (mind a befektetési alapok, mind az állami garanciák) nem elérhetők a társadalmi vállalkozások számára. Máshol a pénzügyi eszközök ugyan rendelkezésre állnak, de ezek nem elég innovatívok az új, start-up vállalkozásoknak.

⁵⁹ A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)

⁶⁰ Social Economy 2016

⁶¹ A recipe book for social finance – a practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets (authored by Eva Varga and Malcolm Hayday for RAND Europe/Ecorys), 2016

Az első lépés a szociális gazdaság általános hozzáféréseinek javítása a pénzügyi eszközökhöz, a szociális gazdaságban rejlő potenciál kiaknázhatósága érdekében. Az Európai Bizottság befektetési terve szerint, a szolidáris gazdaság “olyan szektor, amely alkalmas arra, hogy ezekből a forrásokból részesedjen”.⁶²

Ehhez a társadalmi vállalkozások, társadalmi finanszírozás ökoszisztémájában a hiányzó elemeket létre kell hozni, illetve az egyes részterületeket és szereplőket rendszerbe kell foglalni. **A társadalmi befektetési piacok a társadalmi vállalkozások ökoszisztémájának kulcsfontosságú elemei.**

A társadalmi finanszírozási-befektetési piacok dinamikusan fejlődnek Európa több országában, jelentős innovációt eredményezve. A civil szektor finanszírozási elemei ötvöződnek a klasszikus pénzügyi és közkiadások elemeivel annak érdekében, hogy a társadalmi vállalkozások igényeit kielégítő pénzügyi termékek jöjjenek létre.

A társadalmi befektetések alapját a **társadalmi hatásbefektetés** filozófia jelenti. **A társadalmi hatásbefektetés filozófia (korábban „socially responsible investment”; jelenleg “impact investing”) az üzleti megtérülés mellett a társadalmi hasznosságot is méri. A társadalmi hatás befektetés tehát nem adakozás, a befektető hozamra is számít, miközben a társadalmi cél elérését is fontosnak tartja: ez a társadalmi megtérülés a befektetésen (SROI = social return on investment).** A hatásbefektetés tehát egyszerre teremt pénzügyi, valamint ökológiai és társadalmi értéket. A társadalmi hatásbefektetés pénzügyi eszköz szempontjából több formát is ölthet, lehet pl. részvényvásárlás, kockázati tőkebefektetés, alapkezelés, garanciavállalás. A társadalmi hatásbefektetés „türelmes tőkének” nevezi a pénzt, amit mozgat. **Türelmes finanszírozás** esetén nem cél a rövidtávú pénzügyi megtérülés. A türelmes finanszírozást nyújtó befektetők hosszú távon gondolkodnak a társadalmi vállalkozások fejlesztésében. A befektető elhalasztja a befektetése megtérülését jellemzően addig, amíg a közösen meghatározott célok (pl. bevételek egy meghatározott mértéke) nem teljesülnek. Addig a befektető a társadalmi célokra fókuszál, és visszafizetést vagy kamatot kérhet, ha a vállalkozás nem tudja teljesíteni a vállalt társadalmi hatáscélokat. A türelmes finanszírozók (pl. közösségi vagy etikus bankok) a pénzügyi támogatás mellett nem anyagi jellegű segítséget is nyújtanak a vállalkozásoknak. A klasszikus befektető tehát a pénzügyi megtérülést várja el; ezzel szemben a társadalmi befektetések esetében a fő fókusz a társadalmi, környezeti, kulturális vagy gazdasági előnyökön van. Ez lehetőséget ad az elvárt megtérülés spektrumának szélesítésére, a mérsékeltebb társadalmi megtérüléstől a kizárólag a társadalmi megtérülést célzó (tehát pénzügyi megtérülést nem váró) befektetésekig.⁶³

⁶² Social Economy 2016

⁶³ A recipe book for social finance – a practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets (authored by Eva Varga and Malcolm Hayday for RAND Europe/Ecorys), 2016

A pénzügyi és a társadalmi cél egyensúlya ad módot a befektető, befektetési termék bevonására.

A társadalmi finanszírozásnak vagy társadalmi befektetésnek az alábbi jellemzői vannak⁶⁴:

- Legalább a befektetett tőkemértékig visszafizetendő finanszírozási forma;
- Elszámoltatható társadalmi, kulturális vagy környezeti célokat követ;
- Független az államtól;
- A vállalkozás küldetése a legfőbb befektetési elv;
- Az elérni kívánt társadalmi hatás mérése megvalósul;
- Úgy tervezték, hogy pénzügyi értéket vagy szervezeti ill. közösségi kapacitást generáljon, pl. azáltal, hogy segítséget nyújt a növekedéshez, vagyonszerzéshez, a szervezeten irányítás megerősítéséhez, bevételhez és / vagy megtakarításokhoz;
- Befogadó, mindenki számára elérhető forma.

A társadalmi finanszírozás akkor tudja kielégíteni a társadalmi vállalkozások igényeit, ha egyszerű és könnyen érthető struktúrájú, valamint rugalmas finanszírozást biztosít.

A társadalmi finanszírozás ökoszisztémája magában foglalja a finanszírozást nyújtókat és a társadalmi vállalkozásokat, valamint azokat a szereplőket, melyek valamilyen módon részt vesznek, befolyással vannak vagy a hatását élvezik a befektetési tevékenységnek. A társadalmi befektetési piac az, ahol a kereslet és a kínálat találkozik (azaz tranzakciók jönnek létre a befektetők, a közvetítők és a társadalmi vállalkozások között). A társadalmi befektetési piac tehát az alábbi elemekből áll⁶⁵:

- Kereslet, azaz a társadalmi vállalkozások
- Kínálat, azaz a társadalmi befektetők
- Pénzügyi közvetítők
- Támogató környezet, beleértve a szabályozást, az információáramlást, a hálózatokat, stb.

A társadalmi befektetők széles skálán mozoghatnak, az üzleti angyaloktól a nagybefektetéseket finanszírozó tőkealapokig. Lehetnek kockázati befektetők, jótékonyági alapítványok, hitelintézetek, befektetési alapok, pénzügyi és hitelszövetkezetek, közösségi bankok, vagy egyéb alapok, melyeket egyedi szereplők alkotnak (esetenként adókedvezményekkel ösztönözve).

⁶⁴ A recipe book for social finance – a practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets (authored by Eva Varga and Malcolm Hayday for RAND Europe/Ecorys), 2016

⁶⁵ A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)

Az ún. crowdfunding és a közösségi részvények a kevésbé tehetősegyéni befektetőket is behúzzák a közösségi finanszírozásba.⁶⁶

A társadalmi befektetők, egyénileg értékalapú vagy közösségi bankoláson, mikrofinanszírozási alapokon és más adókedvezményes formákon keresztül, jótékonyági kötvények, közösségi részvények vásárlásával, közösségi finanszírozással (ún. crowdfunding), vagy éppen, mint a társadalmi vállalkozások termékeinek, szolgáltatásainak megvásárlói vesznek részt a finanszírozásban. Intézményi szinten, közvetlen befektetőként vagy közvetítőként a finanszírozók fedezettel biztosított vagy fedezet nélküli hiteleket nyújtanak, társadalmi vagy jótékonyági kötvényeket vásárolnak és együttműködnek a társadalmi vállalkozásokkal a kínálati láncban.

A társadalmi befektetési piac hatékonyságának fejlődéséhez számos keresleti és kínálati oldali korlátozó tényezőt szükséges feloldani. Ezek az akadályok az alábbiak⁶⁷:

- Keresleti oldali problémák:
 - o Állami támogatási formáktól való függőségi kultúra (vissza nem térítendő támogatásokra, donációra hagyatkozás)
 - o Külső finanszírozás iránti igény megjelenésének hiánya
 - o Befektetési készség, menedzsment képességek, belső struktúrák és fenntartható működtetés hiánya
 - o Házon belül rendelkezésre álló készségek hiánya a befektetésösztönzésre (befektetőknek bizonyítsák a társadalmi hatásokat és az üzleti modell fenntarthatóságát)
- Kínálati oldali problémák:
 - o A speciális kereskedelmi eszközök hiánya, amelyek illeszkednek a társadalmi vállalkozások piacához (sőt, bizonyos befektetéseket a társadalmi vállalkozások jogi formái korlátoznak)
 - o Információs aszimmetria, információhiány a társadalmi megtérülésről és a vállalkozás üzleti modelljéről
 - o Vonzó befektetési lehetőséget jelentő társadalmi vállalkozások korlátozott száma (különösen, a megfelelő méretű vállalkozások hiánya)
 - o A szociális vállalkozásokba történő befektetéssel kapcsolatos észlelt kockázatok körüli megértés hiánya
 - o Magas tranzakciós költségek, elsősorban a hitelek / ügyletek kis mérete miatt, melyek a kereskedelmi finanszírozás életképességét megkérdőjelezzik

⁶⁶ A recipe book for social finance – a practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets (authored by Eva Varga and Malcolm Hayday for RAND Europe/Ecorys), 2016

⁶⁷ A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)

A közösségi finanszírozás használatát gátló elsődleges tényező a finanszírozás költsége, mely mögött számos tényező áll, pl. az észlelt kockázatok, a magas tranzakciós költségek, a portfóliók elégtelen diverzifikálhatósága. A finanszírozás magas ára, elsősorban a magas kamatok miatt számos szervezet képtelen hozzáférni a finanszírozáshoz anélkül, hogy saját fenntarthatóságát veszélyeztetné.

A másodlagos gátlótényező a tőke formája. Megjelentek ugyan a társadalmi vállalkozásoknak szánt pénzügyi termékek (pl. társadalmi hatáskötvények, ún. Social Impact Bonds), melyek segítséget nyújtanak a szociális szektorban működő szervezetek számára, ugyanakkor ezek nagyon specializáltak és valószínűleg nem nyújtanak megfelelő megoldást a legtöbb társadalmi vállalkozás számára. Ahol alternatív megoldások (pl. fedezet nélküli hitelek) működnek, az igényelhető hitelek nagyságrendje túl nagy a társadalmi vállalkozások igényeihez és lehetőségeihez mérten. **Olyan kisebb nagyságrendű "türelmes" pénzügyi eszközökre lenne szükség, melyek megfelelő időt adnak a hitelfelvevők számára a társadalmi hasznok generálása mellett a pénzügyi fenntarthatóságot biztosító törlesztésre.** Emellett, kihívást jelent a futamidők megfelelő meghatározása is.⁶⁸

A fenti nehézségek ellenére, a társadalmi vállalkozások külső finanszírozási igénye Európa-szinten növekszik, hiszen – bár a társadalmi vállalkozásoknak van valamennyi önfinszírozási képessége – a növekedéshez vagy a tevékenységeikhez szükséges beruházásokhoz külső finanszírozási forrásokra szorulnak.

Az Európai Bizottság GECES szakértői csoportja az alábbi fő javaslatokat fogalmazta meg a társadalmi vállalkozások és a szociális gazdaság finanszírozási forrásokhoz való hozzáférése kapcsán⁶⁹:

- Forrásbiztosítás tréning programokra, inkubációs lehetőségekre és közvetítő szervezetekre a társadalmi vállalkozások testre szabott helyi kapacitásépítésének segítésére (menedzsment kompetenciák fejlesztése, pénzügyi fenntarthatósági szemlélet erősítése):
 - o A hálózatok és platformok támogatása a társadalmi vállalkozások és szakemberek (pro bono szakértők) közötti kapcsolatépítésre
 - o Befektetésfogadási készség javítását célzó programok létrehozása
 - o Speciális inkubátorok, fejlesztők és köztes szervezetek pénzügyi támogatása kapacitásfejlesztő és tréning programokhoz
- Tréning, ismeretterjesztés és érzékenyítés a szélesebb finanszírozó közösség körében (közsféra és magánszektor egyaránt)
- A társadalmi befektetéseket finanszírozó közvetítők összekötése a társadalmi vállalkozások szükségleteivel
- Testre szabott finanszírozási követelmények meghatározása
- Külső finanszírozás (jog, szabályozási) akadályainak felszámolása

⁶⁸ EESC recommendations on Social Enterprise

⁶⁹ Szociális vállalkozások és a szociális gazdaság jövője – A Bizottság szociális vállalkozással foglalkozó szakértői csoportjának (GECES) cselekvési javaslata, 2016. október

- A szociális gazdaság számára kedvező adókedvezmények biztosítása
- További EU-s pénzügyi alapok biztosítása, kiterjesztése a társadalmi vállalkozások számára
- Tagállami szinten átfogó közfinanszírozási rendszer kialakítása a társadalmi befektetések növelése érdekében; a közfinanszírozás és a magánfinanszírozás egymást kiegészítő jellegének erősítése kombinált eszközök segítségével
- Hatásvizsgálatok végzése; társadalmi hatás kommunikációja

Alapvető fontosságú annak megértése, hogy **a társadalmi vállalkozások igen sajátosak, egyedi jellemzőkkel bírnak**, melyek például ezek alapítási körülményeiből (sok esetben személyes érintettség hatására), a felvállalt társadalmi küldetésből, a működési környezetből adódnak. Éppen ezért, **ezek finanszírozásakor is egyedi, szervezetre szabott megoldásokat igényelnek.**

A mellékletként csatolt háttérelmzés részletesen tartalmazza a társadalmi vállalkozások finanszírozásának nemzetközi finanszírozási modelljeit.

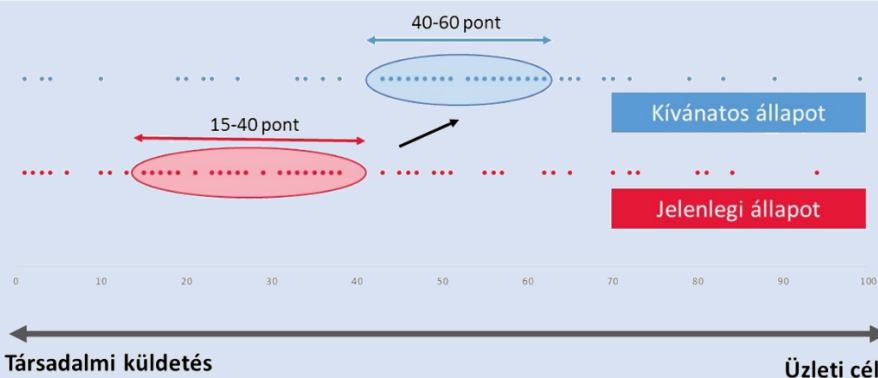
6. HAZAI TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍROZÁSI ÖKOSZISZTÉMÁJÁNAK FEJLESZTÉSI FELADATAI

Jelenleg a hazai társadalmi vállalkozások finanszírozási helyzete meglehetősen labilis: a finanszírozási forrásokhoz való elégtelen hozzáférhetőség belső (azaz szervezeten belüli) és külső gyengeségekre is visszavezethető.

Bár megtalálható már hazánkban több stabil, a társadalmi küldetés mellett az üzleti fenntarthatóságra is koncentráló társadalmi vállalkozás, a szervezeteket többnyire szociálisan érzékeny, humán irányultságú emberek hozzák létre, sokszor személyes indíttatásból. **Számos szervezet a civil szférából indult el.** Ennél jóval ritkább a forprofit cégből kialakult társadalmi vállalkozás, vagy a „zöldmezős” társadalmi vállalkozásalapítás. **Gyakran hiányoznak, vagy nem elég erősek ezért azok a belső kompetenciák, ismeretek, melyek a társadalmi célok mellett az üzleti életképességet is biztosíthatnák.** A társadalmi vállalkozások vezetőinek ugyanis kettős kompetenciával kell rendelkezniük: a szociális érzékenység mellett az üzleti érzék is fontos elvárás a társadalmi hatás és a gazdasági fenntarthatóság, mint a társadalmi vállalkozások definíció szerinti kettős céljának együttes biztosítása érdekében. A társadalmi cél és a piacon maradás közötti egyensúly megteremtése különösen nehéz a számukra, mivel a társadalmi vállalkozások hatékonysága, termelékenysége általában elmarad a forprofit cégekétől (különösen hátrányos helyzetűek foglalkoztatása esetén, ahol hosszabb betanítási időszakkal és lassabb munkavégzéssel kell számolni), a társadalmi költségek miatt működtetésük drágább. **A társadalmi vállalkozások saját bevételtermelő képessége, a tudatos vállalkozásépítési szemlélet (üzleti értékteremtés) sokszor gyenge.**

Az OFA Nonprofit Kft. által készített Alaputatásban résztvevő vállalkozások működésük kockázati faktorai közül kiemelték (61%-ban) a támogatások bizonytalanságát, valamint azt, hogy a pénzügyi támogatások lényegükben adódóan gátolhatják az üzleti gondolkodási minták ténynyerését. Jelentős kockázatnak látják a válaszadók a „jogi szabályozás változását” (40%-os jelölési arány), illetve a „vállalkozási / gazdálkodási / üzleti bevétel hiányát” (34%) is. A felmérésben a társadalmi vállalkozások egyértelmű gyengeségei között szerepelt a rendszeres finanszírozás/támogatás, a stabil tőkeellátottság, a jelentős mértékű üzleti tevékenység és a megfelelő marketing tevékenység hiánya⁷⁰.

A társadalmi küldetés és az üzleti cél aránya jelenleg a társadalmi küldetés irányában tolódik el a kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók értékelésében, 100-as skálán értékelve a 0-40 pont között látható sűrűsödés a válaszokban. Ezzel szemben kívánatos lenne az üzleti láb megerősítése, természetesen a társadalmi küldetés megtartása mellett: a válaszadók többsége a 40-70 pont közötti arányt tartaná ideálisnak.



A fenti arány az egyesületek, alapítványok esetében tolódik el leginkább a társadalmi küldetés felé, míg a szociális szövetkezeteknél a leginkább kiegyenlített. Valamennyi szervezeti formába tartozó válaszadó kívánatosnak látná az elmozdulást az üzleti cél felé.

A társadalmi vállalkozások forráshiányos helyzete azonban megnehezíti az üzleti láb kiépítését, megerősítését.

Számos területen alulfinanszírozott az alapműködésük, az állami normatíva jellemzően nem fedezi a költségeket; az önkormányzati források minimálisak (inkább csak a kisebb működési támogatások jelennek meg, pl. kedvezményes helyiségbérlet formájában). Számos egyesület, alapítvány az SZJA 1%-os felajánlásokra „állt rá” az elmúlt években, ennek összege azonban erős visszaesést mutatott (részben az SZJA csökkentése, részben az e-bevallásból adódó csökkenő felajánlási hajlandóság miatt⁷¹). A nagyvállalatok CSR büdzsáját a válság megnyirbálta, csökkentve az adományozói kedvet.

⁷⁰ Alaputatás a társadalmi vállalkozások működéséről, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar 2017

⁷¹ A Human Dialog felmérése szerint, 2017-ben 12%-kal csökkent (8,5milliárd Ft-ról 7,5 milliárd Ft-ra) a civil szervezeteknek felajánlott SZJA összege.

Így a szervezeteknek **nagy szüksége lenne könnyen hozzáférhető, rugalmas külső finanszírozási forrásokra.**

A válaszadók szerint a társadalmi vállalkozásoknak nagy szüksége van külső finanszírozásra: a társadalmi vállalkozás működtetéséhez vagy tervben lévő fejlesztéséhez (10-es skálán értékelve) átlagosan 8-as szinten lenne szükség külső pénzügyi forrás bevonására. Harmaduk szerint nagyon nagy (10-es), további 50% szerint nagy (7-9) igény van erre. Leginkább az egyesületek, alapítványok, legkevésbé pedig a nonprofit gazdasági társaságok tartják fontosnak társadalmi vállalkozásuk működtetéséhez, fejlesztéséhez a külső finanszírozási forrásokat.

Az utóbbi évek finanszírozási gyakorlata azonban nem jelent előre mutató és hosszútávon fenntartható modellt: jelenleg a társadalmi vállalkozások finanszírozására a rövid távú adományozás, a vissza nem térítendő támogatások dominanciája jellemző, ezek azonban gyakran esetiek, ad hoc jellegűek, így nem biztosítanak több éves kiszámíthatóságot. A pályázati támogatáshoz rendelt előírások és követelmények gyakran torzítják az eredeti célokat, **nem tudják figyelembe venni azt, hogy a társadalmi vállalkozások szegmense igen heterogén a szervezeti formát, az érettséget (életciklus szakaszt), a felkészültséget, az elérni kívánt társadalmi hatást és a végzett tevékenységi kört, a célcsoportot illetően egyaránt.** A pályázatok általában projektalapú (adott időszakra szóló, adott tevékenységhez kötődő) támogatást jelentenek, nem feltétlenül a vállalkozás működésének stabilitását, hosszú távú megerősítését szolgálják. **A vissza nem térítendő támogatások elkényelmesíthetik a szervezeteket, melyek így nem minden esetben törekednek a saját lábra állásra, a piaci finanszírozási forrásokhoz való hozzájutásra.**

A társadalmi vállalkozások által igényelt források jellemzően nem érik el a bankoknál alkalmazott hitelkihelyezési limiteket, a szegmens heterogenitása miatt a hiteltermékek kidolgozása nem elég hatékony a bankok számára (a hitelkihelyezés költsége ugyanannyi, vagy még magasabb, mint a nagyobb hiteligényeknél). **Az extrakockázat és a fedezetihiány szintén megnehezíti a banki finanszírozást.**

A tőkebefektetések ma még szinte kizárólag egy-egy alapítványi kezdeményezésen keresztül vannak jelen hazánkban, az elért vállalkozások és a befektetett tőke nagyságát tekintve elenyésző mértékben.

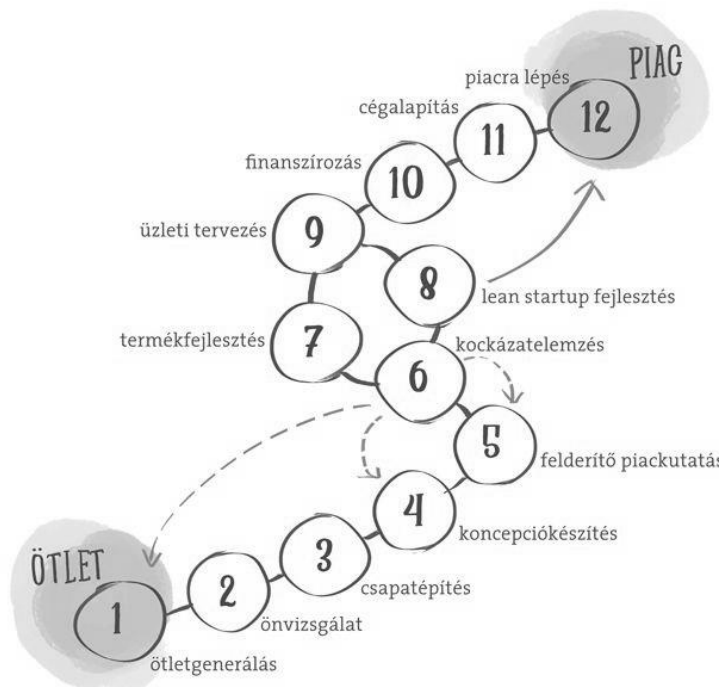
Kevés hatásbefektető van jelen a magyar piacon, ezek és a társadalmi vállalkozások közötti kapcsolatok eseti jellegűek, de a vállalkozások részéről is tapasztalható az „ellenállás” a befektetésekkel szemben.

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók szerint, **a finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés nehézsége leginkább a potenciális finanszírozók és a társadalmi vállalkozások elvárásai közötti eltérésekből adódik** (a társadalmi vállalkozások igényei és lehetőségei nem felelnek meg a finanszírozók gyakorlatának; a finanszírozók pedig nem értik a társadalmi vállalkozásokat, azok működését és céljait). Ugyancsak **problémát jelent a biztosíték, fedezet hiánya, valamint a visszafizetési lehetőségek korlátozottsága**. A pénzügyi forrásokhoz való hozzájutás jelentős időigénye, a törvényi, jogszabályi környezet bizonytalanságai szintén nehézséget jelentenek. Minden negyedik válaszadó **korlátozó tényezőnek látja a társadalmi hatásmérés egyértelmű módszertanának, mechanizmusának hiányát**. Minden ötödik válaszadó szerint **a társadalmi vállalkozások ismeretei sem elégségesek az elérhető finanszírozási megoldásokról, lehetőségekről**.

A nemzetközi gyakorlat és a hazai piaci szereplők véleménye alapján a társadalmi vállalkozások finanszírozásában **előremutató megoldást jelent, ha az állami projekt támogatástól egyre inkább a társadalmi finanszírozási piacok felé tolódik el a rendszer**. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy a társadalmi vállalkozások által kezelni kívánt közös társadalmi cél elérése **felelősség- és kockázatvállalást igényel a magán-, a köz- és a civil szféra részéről egyaránt** – a társadalmi vállalkozásoktól kezdve a finanszírozó szervezeteken keresztül a lakosságig (ld. tudatos vásárlás, adományozói kultúra, közösségi finanszírozás). Ebben kiaknázható a társadalmi vállalkozások közösségi beágyazódottsága, közösség iránti elkötelezettsége és az az előnye is, hogy ezek a szervezetek hozzáférhetnek olyan erőforrásokhoz, melyekhez a forprofit cégek nem (ilyen például az önkéntes munka, a közösségi finanszírozás, a társadalmi felelősségvállalási – anyagi vagy nem anyagi – források).

Különösen fontos a társadalmi vállalkozások üzleti értékteremtő szemléletének erősítése: mivel a társadalmi vállalkozások által végzett üzleti tevékenység során előállított termékek / nyújtott szolgáltatások piaci versenyhelyzetben kell, hogy helytálljanak, ezért **alapvető elvárás, hogy minőségi és piacképes termékeket állítsanak elő / szolgáltatásokat nyújtsanak**. Ehhez végig kell menniük a hagyományos vállalkozói életúton, mely során a finanszírozás nem a cél, hanem csak az eszközt jelenti a célok eléréséhez.

Ahogy azt az alábbi ábra is szemlélteti, a finanszírozás csak a 10. lépcső az ötlettől a piacra lépésig vezető úton.



Forrás: Vecsenyi János - Petheő Attila *Vállalkozz okosan! Az ötlettől a piacra lépésig* (HVG Könyvek Kiadó, 2017)

Annak ellenére, hogy többféle finanszírozási, támogatási program indult el és van jelen hazánkban, s jellemző az együttműködés is az érintett szakmai szervezetek és finanszírozók között; **nem jött létre az az átfogó rendszerszintű modell, fejlett finanszírozási ökoszisztéma, mely keretet adna ezeknek az egyedi, sokszor eseti kezdeményezéseknek és biztosítaná a forrásokhoz való kiszámítható hozzáférést egy szélesebb társadalmi vállalkozói kör számára.** Emiatt ezek a pénzügyi források – a pályázati támogatások kivételével – csak egy szűkebb réteg számára érhetőek el és szinte kizárólag egyedi együttműködések, megállapodásokon alapulnak.

*A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók szerint, a társadalmi vállalkozások pénzügyi fenntarthatóságának javításához **elsődlegesen fontos** a finanszírozási környezet fejlesztése: **a hosszabb távon is kiszámítható pénzügyi-finanszírozási feltételek megteremtése, valamint a külső finanszírozási forrásokhoz való jobb hozzáférhetőség biztosítása.** A társadalmi vállalkozások **belső fejlesztése** (humán kapacitások, üzleti szemlélet, piaci-marketing tudás, termékek-szolgáltatások minőségének javítása) és a **szervezetek népszerűsítése** ugyancsak fontos. Bár a rangsor végén szerepel a **támogató jogszabályi környezet kialakítása, a társadalmi hatások mérése, valamint a jobb partnerség, kapcsolat kialakítása az érintett szereplők között; valamennyi feltétel legalább a válaszadók fele szempontjából lényeges tényezőt jelent, ezért ezek biztosítására is hangsúlyt kell fektetni!***

A pénzügyi fenntarthatóság javítása érdekében az alapítványok, egyesületek az átlagosnál fontosabbnak tartják a termékek / szolgáltatások minőségének javítását, valamint a támogató jogszabályi környezet kialakítását, ugyanakkor kevésbé fontosnak a humán kapacitásaik fejlesztését, valamint a társadalmi vállalkozás ismertségének, elismertségének növekedését. Ezek a szervezetek tehát valószínűleg a helyi közösségükbe, környezetükbe jobban beágyazottnak tekinthetők, üzleti potenciáljuk azonban gyengébb.

A nonprofit gazdasági társaságok ezzel szemben termékeik, szolgáltatásaik minőségét megfelelőnek gondolják, de az átlagosnál jóval lényegesebbnek tartják a társadalmi vállalkozásuk ismertségének, elismertségének növekedését, azaz ezek a szervezetek még nem kellőképpen ismertek, társadalmi hatásaikat sem tudják megfelelően közvetíteni a célcsoportjaik, a közvélemény felé (ez abból is adódhat, hogy a nonprofit gazdasági társaságok az átlagosnál fiatalabb szervezetek). Ugyancsak az átlagosnál szükségesebb számukra a jobb partnerség, kapcsolat kialakítása az érintett szereplők (pl. társadalmi vállalkozások és potenciális finanszírozók) között.

A társadalmi vállalkozások finanszírozási modelljének létrehozásakor az alábbi **alapelvek** biztosítása elengedhetetlen:

- **Társadalmi és üzleti célok egyensúlyának biztosítása**
- **Célcsoport heterogenitásának kezelése – rugalmasság, minél inkább testre szabott megoldások biztosítása**
- **Társadalmi vállalkozások finanszírozási formáinak kiterjesztése, egyre nagyobb hangsúlyt fektetve a piaci finanszírozási megoldásokra**
- **Átfogó rendszer kiépítése valamennyi érintett szereplő együttműködésében, feladat- és felelősségvállalása mellett**
- **Pénzügyi támogatások és a szakmai-üzleti szupport együttes biztosítása**

Az alábbiakban a társadalmi vállalkozások működéséhez, növekedéséhez szükséges átfogó ökoszisztéma fejlesztésének feladatait mutatjuk be.

6.1 Általános keretfeltételek

A tanulmány fő fókuszja a pénzügyi eszközök kutatása, de – részletes kibontás nélkül – meghatározzuk a finanszírozási ökoszisztéma fejlődéséhez elengedhetetlen keretfeltételeket is.

6.1.1 Társadalmi vállalkozások definiálása és egzakt szabályozási keretrendszerének kidolgozása

Hazánkban **bizonytalanság mutatkozik a társadalmi vállalkozások mibenlétét illetően**. Ez részben a szociális gazdaság újszerűségéből fakad, részben annak a következménye, hogy a társadalmi vállalkozások egzakt lehatárolását megnehezíti a szegmens összetettsége, mind a szervezeti-jogi formát, mind a működési és gazdálkodási jellemzőket, mind pedig a tulajdonosi szerkezetet illetően.

Ez a bizonytalanság maguknál a szervezeteknél is megjelenik: a kérdőíves felmérés szerint, a válaszadók egy jelentős része (kb. 35%-a) nem tekinti magát társadalmi vállalkozásnak, annak ellenére, hogy többségük – saját bevallása szerint – folytat vállalkozói, üzleti célú tevékenységet is a társadalmi cél által vezérelt alaptervékenység mellett.

A társadalmi vállalkozások különböző jogi-szervezeti formába soroltak, mely alapvetően meghatározza működésük kereteit, az általuk végezhető üzleti tevékenységeket és a finanszírozási lehetőségeket. Az egyesületekre, alapítványokra a civil törvény vonatkozik, gazdálkodási tevékenységeik, a külső forrásbevonás lehetőségei is erősen korlátozottak. A nonprofit gazdasági társaságok és szociális szövetkezetek viszont jogilag vállalkozásnak minősülnek, ennek ellenére kevés – a kis- és középvállalkozásoknak szóló – gazdaságfejlesztési pályázaton indulhatnak, miközben a társasági formájuk miatt a legtöbb nonprofit pályázati kiírásból is kiszorulnak, ezáltal bevonhatóságuk a kiszervezhető állami feladatellátásba korlátozottabb.⁷² A szociális szövetkezetek esetében a befektető tag bevonásának tiltása is akadályozza a külső finanszírozási források megszerzését.

A társadalmi vállalkozásokra alkalmazott definíciók meghatározzák ugyan a közös elvárásokat (dimenziók), **nincs kifejezetten a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó szervezeti, jogi keretrendszer, mely megkülönböztetné ezeket a klasszikus nonprofit szervezetektől.** Nincs egységes rendszere például a támogatások hozzáférhetőségének, a rendelkezésre álló adó- illetve járulékkedvezményeknek, a külső pénzügyi források bevonási módjának és lehetőségeinek. Ez kevésbé kiszámítható környezetet teremt a társadalmi vállalkozások számára, egyúttal a potenciális finanszírozóknál is bizonytalanságot eredményez.

Az egységes jogi definiálás hiánya a fejlesztéspolitikai döntésekhez szükséges statisztikai adatgyűjtésnek is gátat szab, így például a társadalmi vállalkozások számát, bevételeit, egyéb számszerűsíthető jellemzőit illetően sem állnak rendelkezésre pontos információk (kizárólag néhány nem reprezentatív jellegű primer kutatási eredmény használható fel).

E diszcrepancia feloldásához a **társadalmi vállalkozásokra vonatkozó egyértelmű követelményrendszer** lefektetése szükséges, azaz meg kell adni, hogy milyen feltételek teljesítése esetén minősül egy szervezet társadalmi vállalkozásnak (függetlenül a jogi, szervezeti formájától). A követelményrendszer kidolgozása a nemzetközi gyakorlatok alapján történhet; a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó definíció mentén (a társadalmi vállalkozások sokszínűségének figyelembevételével). Ennek fontos eleme a hatásterv: a társadalmi vállalkozásoknak meg kell határozniuk a tevékenységeik révén elérni kívánt társadalmi hasznot, mely a befektetések társadalmi megtérülésszámításának is az alapját képezheti (a társadalmi hatásméréssel kapcsolatos feladatokat a következő részfejezet tartalmazza). Emellett, az üzleti fenntarthatósággal kapcsolatos előrejelzések is lényegesek.

⁷² Módszertani Kézikönyv Társadalmi vállalkozások részére, OFA Nonprofit Kft., 2017.

A követelményrendszer meghatározásához a társadalmi vállalkozási szektorral kapcsolatos fejlesztéspolitikai célok tisztázása elengedhetetlen: meg kell határozni, hogy milyen jövőkép vázolható fel a szektort illetően, milyen célokat rendel hozzá a fejlesztéspolitika a szociális gazdaság fejlesztéséhez (pl. milyen területeken, milyen hatásokat vár el – pl. foglalkoztatási mutatókat, GDP előállításában való részvétel arányát, állami társadalmi kiadások csökkenését vagy más eredményeket vár a szektortól). A célok teljesülésének mérhetősége érdekében számszerűsített célértékekre, indikátorokra van szükség.

Az EIB társadalmi vállalkozásokra vonatkozó ellenőrzőlistája⁷³

Az Európai Beruházási Bank a társadalmi vállalkozásoknak nyújtott finanszírozáshoz (hitelekhez, befektetésekhez) egy egyszerű követelménylistát alkalmaz. A társadalmi vállalkozások által kitöltendő checklist az alábbi kérdéseket tartalmazza:

- A szervezet vállalkozás vagy egyéni vállalkozó (igen/nem)
- A szervezet elsődleges célja a pozitív és mérhető társadalmi hatások generálása, nem pedig a nyereségtermelés a tulajdonosok, a tagok és a részvényesek számára (igen/nem)
- Valamint
 - o szolgáltatásokat és termékeket kínál, melyekkel a pozitív társadalmi hatást eléri (igen/nem), és/vagy
 - o olyan termékelőállítás, szolgáltatásnyújtási megoldást alkalmaz, mely tükrözi a társadalmi céljait (igen/nem)
- Társadalmi célok bemutatása (leírás)
- A nyereségét elsősorban és elsődlegesen a társadalmi céljának elérésére használja fel (igen/nem)
- Vállalja, hogy korlátozza a részvényesei és a tulajdonosai nyereségrészesedését annak érdekében, hogy a nyereség felosztása ne veszélyeztesse az elsődleges célt
- A vállalkozás elszámoltatható és átlátható módon működik, bevonva az üzleti tevékenység által érintett munkavállalókat, ügyfeleket és érintetteket (igen/nem)

A társadalmi vállalkozás vállalja az átláthatóság biztosítását a társadalmi küldetés folytatása és követése során; a társadalmi küldetést nem változtatja meg a pénzügyi közvetítő tájékoztatása nélkül. Vállalja továbbá, hogy a nyújtott pénzügyi eszközöket kizárólag a társadalmi cél eléréséhez használja fel.

A társadalmi vállalkozási szektor komoly fejlesztési igénye esetén **szükség van egy egységes, a társadalmi vállalkozások alapításának, működtetésének és kedvezményezésének szabályozását is magában foglaló jogi keretrendszerre, mely hosszú távú tervezhetőséget biztosít.**

⁷³ Erste Bank adatszolgáltatása

E keretrendszerben *megfelelő rugalmasságra kell törekedni*; ösztönözve a társadalmi vállalkozások alapítását, az üzleti-gazdálkodási tevékenység megerősítését, a külső finanszírozási források bevonását is (pl. a nyereségfelosztás szabályait a külső finanszírozás megkönnyítésére).

Érdemes megfontolni a társadalmi vállalkozások személyre szabott jogi formáinak létrehozását: ezek olyan hibrid jogi, szervezeti formák, melyek illeszkednek a társadalmi vállalkozások összetett, a társadalmi hasznosságot és az üzleti életképességet egyaránt magában foglaló működéséhez.

Hibrid szervezeti formák, Egyesült Királyság⁷⁴

A hibrid szervezetek társadalmi küldetéssel bírnak, de jövedelmük jelentős részét a piacról (vagy kvázi-piacokról) szerzik; azaz kombinálják a hagyományos forprofit vállalkozások és a nonprofit szervezetek jellemzőit. Ilyen hibrid szervezeti forma például az Egyesült Királyságban 2005-ben bevezetett „Community Interest Company” (CIC): a CIC olyan korlátozott felelősségű társaság, mely nyereséget termel, amit a közjó érdekében használ fel. A CIC-ek létrehozására egyszerű szabályok vonatkoznak, új szervezetként is létre lehet hozni, vagy más szervezeti formából is átalakítható. Egy hatóság (The Office of the Regulator of Community Interest Companies) dönt arról, hogy egy szervezet lehet-e CIC, illetve folytathatja-e tevékenységét CIC-ként (éves beszámolók alapján). A CIC egy rugalmas szervezeti forma, pl. részvénytársasági korlátozás esetén a tulajdonosok a részvényeik értékéig tartoznak felelősséggel. A bevezetést követő 10 évben 10 ezer ilyen szervezet jött létre az országban.

A fenti feladatok megvalósításához mindenképpen **fontos, hogy létrejöjjön a társadalmi vállalkozásokat érintő különböző szakpolitikai, szakmai szervezetek, a társadalmi vállalkozások és a potenciális finanszírozók koordinált együttműködése** annak érdekében, hogy az egyes beavatkozások szinergiája biztosítható legyen.

Beavatkozási területek, feladatok:

- **Együttműködési platform kialakítása**, mely a különböző beavatkozások előkészítésébe az érintett szereplőket is bevonja, biztosítja a szakpolitikai, a szakmai-érdekképviseleti szervezetek és a társadalmi vállalkozások kooperációját, elősegíti a társadalmi vállalkozások hálózatosodását
- **Társadalmi vállalkozásokra vonatkozó követelményrendszer meghatározása, társadalmi vállalkozások egységes definíciójának széles körű kommunikációja**
 - o Fejlesztéspolitikai célok meghatározása: társadalmi vállalkozási szektor jövőképe és fejlesztési céljainak meghatározása (indikátorokkal)

⁷⁴ <https://www.gov.uk/government/publications/community-interest-companies-business-activities>

- Társadalmi vállalkozásokra vonatkozó egyértelmű követelményrendszer kidolgozása (nemzetközi példák adaptálhatóságának vizsgálatával, társadalmi hatások és üzleti életképesség együttes értékelésével)
- Társadalmi vállalkozások definíciójának széles körű alkalmazása
- **Társadalmi vállalkozásokra vonatkozó egyértelmű és egzakt jogi, szabályozási keretrendszer kidolgozása, alkalmazása**
 - Társadalmi vállalkozások jogi definiálása (lehetőség szerint önálló jogi forma létrehozásával – a rugalmasság biztosítása mellett)
 - Kiszámítható, a társadalmi és üzleti értékteremtést, a pénzügyileg fenntartható működést és a külső finanszírozás források bevonását támogató jogi, szabályozási keretek megteremtése (pl. a társadalmi befektetések térnyeréséhez szükséges szabályozási háttér megteremtése a befektetések utáni visszafizetési lehetőségek szélesítésével)
 - Társadalmi vállalkozásokra vonatkozó kedvezmények egyértelmű lefektetése, szabályozása

A Szociális és Szolidáris Gazdaság törvénye, Franciaország⁷⁵

A 2014-es törvény (Law No. 2014-856 of 31 July 2014 on the Social and Solidarity Economy) célja a társadalmi vállalkozások fejlesztésének támogatása volt, különösen a finanszírozási forrásokhoz és közbeszerzésekhez való hozzáférés segítségével, hálózatok létrejöttének támogatásával, a jogi-szabályozási környezet módosításával. A finanszírozáshoz és közbeszerzésekhez való hozzáférés javítása célkitűzéshez kapcsolódóan létrejött egy Társadalmi Innovációs Alap az állami befektetési bank, a Bpifrance által, mely 40 millió EUR-s költségvetéssel azokat a társadalmi innovációban érintett szereplőket célozta meg, melyek nem férnek hozzá a piaci finanszírozási forrásokhoz. A Bpifrance létrehozott szolidaritás-alapú közösségi részvényeket és tőkebefektetéseket is. A törvény emellett a társadalmi kötvényekkel lehetőséget adott az egyesületek, alapítványok és más közhasznú szervezetek számára a külső finanszírozási források bevonására. Egy másik állami szervezet, a Caisse des Depots et Consignations (CDC) kapta a megbízást a 100 millió EUR értékű „Befektetés a jövőbe” program megvalósítására 2010-2015 között. A program célja a társadalmi vállalkozások fejlesztése volt a befektetési alapon keresztül. Kifejlesztettek továbbá egy társadalmi hatásmérési és monitoring eszközt is (NovESS – Le Fond ESS). A törvény emellett a támogatások jogi kereteit is tisztázta. A törvény rendelkezett a társadalmi klauzúrák közbeszerzésekbe való beépítéséről, kötelezővé téve azok alkalmazását azon önkormányzatok számára, melyek éves közbeszerzése meghaladta a 100 millió EUR-t.

⁷⁵ Boosting Social Enterprise Development - GOOD PRACTICE COMPENDIUM (OECD), 2017

6.1.2 Társadalmi hatásmérés, társadalmi érték népszerűsítése

A társadalmi vállalkozások működésének megfelelőségét – definíció szerint – a társadalmi hatás és az üzleti életképesség együttes biztosítása jelenti. A külső finanszírozók számára az üzleti életképesség még megítélhető lehet, **a társadalmi hatások mérésének nehézsége azonban gátolja a társadalmi hatásfinanszírozás térnyerését.**

Bár a hazai társadalmi vállalkozások közvetlen környezete, a működési területükön élők jellemzően tisztában vannak adott szervezet által végzett tevékenységgel, céljával és eredményeivel; a tágabb környezet, a közvélemény, a potenciális külső finanszírozók szempontjából még nem kommunikált kellőképpen a szervezetek tevékenységeinek társadalmi hasznossága.

A társadalmi hatások mérése valamennyi érintett szereplő szempontjából lényeges:

- **A társadalmi vállalkozások szempontjából,** tevékenységeik társadalmi hasznosságának mérése és bemutatása erősíti elfogadottságukat, környezeti beágyazottságukat, elősegíti a finanszírozási források (adományok, támogatások, hatásfinanszírozások) megszerzését, valamint növeli a termékek, szolgáltatások iránti keresletet a tudatos vásárlók körében.
- **Az állami szereplők szempontjából,** a társadalmi hasznok mérése hozzájárul a szakpolitikai döntések megalapozásához, a kiszervezhető közfeladatok körének és az így elérhető állami költségmegtakarításnak a meghatározásához, mely biztosíthatja a leginkább hatékony finanszírozási konstrukciók, formák bevezetését. Jó példa erre a későbbiekben részletesen is bemutatásra kerülő társadalmi hatáskötvény modell: a modell lényege, hogy az állam meghatároz bizonyos célokat, ezek eléréséhez szükséges feladatokat kiszervezi a társadalmi vállalkozásokhoz külső finanszírozási források bevonásával, és az elérni kívánt hatások teljesülésekor fizet a külső finanszírozóknak. Hatásmérés nélkül a modell nem működhet, mivel a célok teljesülése nélkül nem követhető.
- **Az egyéb külső finanszírozók (alapítványok, tőkealapok, hitelintézetek, lakossági „crowdfunding” finanszírozók, stb.) szempontjából,** a társadalmi hatások mérhetősége a finanszírozandó társadalmi vállalkozások kiválasztásában nyújt segítséget; a társadalmi hatásfinanszírozás alapját jelenti, mely a befektetett tőke társadalmi megtérülését mutatja.

A társadalmi hatások mérése ezért rendkívül fontos feladatot jelent, melyre a társadalmi vállalkozásoknak egyedileg korlátozottan van csak lehetőségük, kapacitásuk.

A társadalmi vállalkozások körében végzett kérdőíves felmérés alapján, a válaszadók döntő többsége szerint szükség lenne a társadalmi vállalkozások által elért társadalmi hasznok mérésére és bemutatására - a válaszadók közel 2/3-a ugyanis úgy gondolja, hogy a potenciális finanszírozóknak nehéz bemutatni azt a társadalmi hasznokat, amit a társadalmi vállalkozás már elért / el kíván érni. A társadalmi hatásokat a válaszadók harmada azonban jelenleg egyáltalán nem méri, melynek fő oka az, hogy erre nincs kialakult módszertanuk. A válaszadók közel fele pedig csak esetenként méri a vállalkozása által kifejtett társadalmi hatást (főként kérdőívvezéssel, a célcsoportok elért létszáma, vagy visszajelzései alapján).

A társadalmi hasznosság mérésének, a befektetések társadalmi megtérülésszámításának fontossága a nemzetközi gyakorlatban is hangsúlyosan jelenik meg. A hazai gyakorlatban a szakmai szervezetek (pl. NEST, Civil Support Közhasznú Nonprofit Kft.) segítséget nyújtanak ugyan a támogatási körükhöz tartozó szervezeteknek, egy általánosan elfogadott, egységes módszertan a társadalmi hatások mérésére nagyban segíthetné ennek szélesebb körű elterjesztését, elfogadását és alkalmazását a forrásszerzés során is, biztosítva az új típusú finanszírozási megoldások (pl. társadalmi hatáskötvények) térnyerését, továbbá hozzájárulva a szemléletformáláshoz is.

A hatásmérés segítségével a fejlesztéspolitika is a céljaihoz tudja igazítani a különböző támogatásokat, finanszírozási formákat.

Beavatkozási területek, feladatok:

- **Társadalmi hatásmérés, befektetések társadalmi megtérülési módszertanának kidolgozása** (közvélemény és a potenciális finanszírozók számára is érthetően) – általános elfogadott módszertan szerint, de minél inkább személyre szabható módon, ún. impact scorecard (hatásmutató pontrendszer) kidolgozásával, alkalmazásával
- **Hatásmérések elvégzése, támogatása** – szakmai támogatás biztosításával, pénzügyi források hozzárendelésével
- **Társadalmi hatások bemutatása, kommunikálása** a közvélemény, a befektetések társadalmi megtérülésének bemutatása és kommunikálása a potenciális finanszírozók felé

6.1.3 Társadalmi vállalkozások népszerűsítése

A társadalmi vállalkozások által előállított társadalmi érték meghatározása mellett **rendkívül fontos ennek az értéknek a közvetítése, kommunikálása is mind a potenciális finanszírozók, mind pedig a tágabb közvélemény felé** (mely közvélemény akár finanszírozóvá is válhat, ld. crowdfunding megoldások).

Ehhez természetesen a minőséorientáció elengedhetetlen, a társadalmi vállalkozásoknak minőségi, piacképes termékeket, szolgáltatásokat kell előállítaniuk gazdasági tevékenységük keretében; valamint egyértelműen bemutatható társadalmi hasznosságot kell produkálniuk.

A társadalmi vállalkozások minősítése a befektetői bizalmat építi, ezáltal vonzóbbá teszi a minősített társadalmi vállalkozásokat a társadalmi befektetők számára. Így hatékony segítséget nyújthat a finanszírozók számára a finanszírozni kívánt szervezetek kiválasztásában, elősegítheti a társadalmi vállalkozások piaci megerősítését, ezáltal biztosíthatja a finanszírozási forrásokhoz való könnyebb hozzáférést.

A társadalmi vállalkozások minősítése tehát elsődlegesen nem fogyasztói márkaként értékelendő, hanem a finanszírozói oldal felé közvetíti a társadalmilag hasznos, egyúttal üzleti szempontból is életképes társadalmi vállalkozásokat.

Social Enterprise Mark, Egyesült Királyság⁷⁶

Az Egyesült Királyságban hozták létre, de nemzetközi szinten is elérhető a társadalmi vállalkozások védjegye. Az akkreditációs rendszer célja, hogy minősítést adjon, ezáltal kiemelve azokat a társadalmi vállalkozásokat, melyek mind a társadalmi haszon, mind pedig a befektetők számára kínált pénzügyi megtérülés szempontjából teljesítik az elvárásokat. Az értékelést évente végzi egy független értékelő testület. A minősítési szempontrendszer között szerepel, többek között az, hogy a társadalmi vállalkozás bevétele min. 50%-át saját kereskedelmi tevékenységéből szerzi. A védjegyet a Social Enterprise Mark CIC működteti. A minősítés mellett szakmai segítséget is nyújtanak, pl. célzott kutatások, publikációk rendelkezésre bocsátása, társadalmi vállalkozások közötti kapcsolatépítés, networking, marketingtámogatás.

Emellett, az **általános szemléletformálás és érzékenyítés is fontos feladat:** a közvéleménnyel, a magánszektossal meg kell ismertetni a társadalmi vállalkozásokat, az általuk végzett tevékenységeket és ezek társadalmi hasznosságát. A társadalmi vállalkozások márkaépítésével a társadalmi-gazdasági kihívások kezelésében végzett munkájuknak megfelelő imázs alakítható ki. De a szemléletformálás a társadalmi vállalkozások körében is fontos: az üzleti szemlélet erősítésével, a saját lábra állás fontosságának hangsúlyozásával a hosszabb távon is fenntartható működtetés érdekében.

A nonprofit gazdasági társaságok az átlagnál is jóval fontosabbnak tartják a társadalmi vállalkozásuk ismertségének, elismertségének növekedését, azaz ezek a szervezetek még nem kellőképpen ismertek, társadalmi hatásukat sem tudják megfelelően közvetíteni a célcsoportjaik, a közvélemény felé (ez abból is adódhat, hogy a nonprofit gazdasági társaságok az átlagnál fiatalabb szervezetek).

⁷⁶ www.socialenterprisemark.org.uk

Beavatkozási területek, feladatok:

- **Társadalmi vállalkozások minősítése, az OFA Nonprofit Kft. által indított megfeleléségi nyilatkozat széles körű alkalmazása**
 - OFA megfeleléségi nyilatkozat alkalmazásának kiterjesztése (GINOP pályázatok belépési követelménye mellett ennek szélesebb körű – pl. külső forrásbevonást segítő – alkalmazási lehetőségeinek megvizsgálása, kialakítása)
 - Társadalmi vállalkozások védjegy rendszerének kialakítása és működtetése⁷⁷, pl. működés időtartama, kiválóság vagy a finanszírozási igények és lehetőségek figyelembevételével kategorizálva a szervezeteket – a védjegy a finanszírozói oldal felé közvetíti a társadalmilag hasznos, egyúttal üzletileg életképes társadalmi vállalkozásokat (ld. Social Enterprise Mark UK)
 - Megfeleléségi nyilatkozattal rendelkező társadalmi vállalkozások bemutatása, népszerűsítése (mely megfelelő és megbízható információt ad a potenciális finanszírozók számára a vállalkozásról, annak fő paramétereiről, üzleti jellemzőiről és társadalmi hasznairól)
- **Társadalmi vállalkozások, és az általuk előállított érték nyilvánosságának biztosítása, társadalmi vállalkozás márka (brand) felépítése** (hasonlóan a fair trade termékek / szolgáltatások márkaépítéséhez, pl. díjakkal, kommunikációs aktivitásokkal)
- **Szemléletformálás, érzékenyítés:**
 - Tudatos vásárlói szemlélet népszerűsítése a lakosság, vállalkozások és a közsféra szereplői körében
 - Szociális közbeszerzés elterjedésének ösztönzése (ld. később)
 - Forprofit vállalkozások társadalmi felelősségvállalásának erősítése, együttműködések ösztönzése, vállalati CSR tevékenység elmozdítása a forrásszervezés (fundraising) irányába
 - Nonprofit szervezetek üzleti szemléletének erősítése a saját lábra állás, a fenntartható – támogatástól függetleníthető – működés érdekében (társadalmi vállalkozás létrehozásának előnyeinek kiemelésével)

⁷⁷ Egy védjegyrendszert az IFKA Közhasznú Nonprofit Kft. részvételével folyó Social Seed nemzetközi projekt keretében tervez kidolgozni a projekt partnerség.

6.2 Pénzügyi-finanszírozási modellek

Az utóbbi időben egyre nagyobb hangsúly helyeződik nemzetközi szinten arra, hogy a társadalmi vállalkozások a vissza nem térítendő EU-s / állami támogatásokon túl alkalmasak legyenek magánbefektetések vagy egyéb visszafizetendő finanszírozási formák befogadására. Ezáltal nemcsak a társadalmi cél elérése, hanem a pénzügyi életképesség, megtérülés is biztosított legyen.

Bár bizonyos fázisokban (különösen a kezdeti szakaszban) elengedhetetlenek tűnik a vissza nem térítendő támogatás biztosítása, jelenleg ez a szektor erősen ráutalt a támogatásokra, mely torzíthatja az eredeti célokat, rövid távú (támogatás időtartamához kötött) tervezésre ösztönöz, nem biztosítja a hosszú távú pénzügyi stabilitást eredményező üzleti-finanszírozási szemlélet megerősödését. Ezért szükség van olyan új szereplőkre és pénzügyi termékekre is, melyek a társadalmi vállalkozások igényeihez illeszkedő, de a profitcélokat is magában foglaló feltételekkel kínálnak hatékony finanszírozási megoldásokat. *Ezek az új típusú pénzügyi eszközök a társadalmi finanszírozási piac részét alkotják.*

Olyan megoldások kidolgozása a cél, melyek lehetővé teszik a társadalmi vállalkozásokba befektetni vágyó szereplők és a finanszírozást kereső társadalmi vállalkozások közötti kapcsolatépítést, annak érdekében, hogy mindkét fél számára előnyös finanszírozási formák valósulhassanak meg.

Az állami – jellemzően vissza nem térítendő – projekt támogatástól egyre inkább el kell mozdulni a **társadalmi finanszírozási megoldások** felé.

A társadalmi vállalkozások heterogenitása miatt minél inkább személyre szabott, adott vállalkozáshoz, annak érettségéhez illeszkedő, a hosszú távú pénzügyi fenntarthatóságot, stabilitást biztosító finanszírozásra van szükség. Ez tehát **egy több elemből álló, diverzifikált pénzügyi portfólió kidolgozását igényli: ennek célja, hogy végigvezesse a társadalmi vállalkozásokat egy olyan finanszírozási, finanszírozás-szervezési folyamaton, mely az érettségi fázishoz illeszkedően, egymásra épülő pénzügyi eszközöket kínál a számukra, egyre inkább a piaci finanszírozás felé orientálva ezeket.**

A diverzifikáció egyúttal azt is jelenti, hogy a finanszírozást különböző – állami, szervezeti vagy magán – finanszírozók nyújtják, azaz a modell **a jelenleg pontszerűen már meglévő és működő megoldásokat egy komplex rendszerbe foglalja a társadalmi finanszírozási piacok ökoszisztémájának fejlesztésével.**

Az Egyesült Királyság társadalmi befektetési piaca⁷⁸

A brit Big Society Capital szervezet által készített felmérés és tanulmány alapján, a társadalmi befektetések nagyságrendje az Egyesült Királyságban legalább 1500 millió £ volt 2015-ben.

⁷⁸ SOCIAL INVESTMENT INSIGHTS SERIES, 2016 March (Big Society Capital, UK)

Közel 3500 különböző társadalmi befektetés valósult meg adott évben, melyből legalább 3000 különböző jótékonyági szervezet és társadalmi vállalkozás részesedett. A magasabb kockázatú pénzügyi eszközök egyre nagyobb szerepet játszanak a társadalmi vállalkozások finanszírozásában. A társadalmi bankok által kihelyezett (jellemzően fedezett) hitel jelenleg az elsődleges termék (pl. Charity Bank, CAF Bank, Triodos Bank, Unity Trust Bank hitelek brit jótékonyági szervezeteknek és társadalmi vállalkozásoknak). Ugyanakkor megjelentek egyéb finanszírozási formák, pénzügyi termékek is, így jelen vannak

- a nem-banki hitelek,
- a közösségi részvények, a jótékonyági kötvények és a tőkerészesedés-jellegű termékek,
- valamint a társadalmi befektetések adókedvezménye is, növekvő érdeklődés mellett.

Jellemző arányok a társadalmi befektetések értékének arányában:

- Társadalmi banki hitelek: 50%
- Nem banki hitelek (jellemzően fedezet nélküli hitelek): 15%
- Ingatlanalapú tőkejuttatások: 13%
- Községi részvények: 9%
- Jótékonyági kötvények: 9%
- Tőkerészesedés-jellegű termékek: 3%
- Társadalmi hatáskötvények: 1,5%
- Társadalmi befektetések adókedvezménye: <1%

A társadalmi befektetések 20%-os növekedést mutattak az előző években, jelentős arányban a magasabb kockázatú termékeknek köszönhetően.

A többszereplős modell előnye a kockázatok megosztása, mely a hagyományos finanszírozásba kevésbé bevonható társadalmi vállalkozások pénzügyi forrásokhoz való hozzáférését segíti (pl. társfinanszírozással megosztva a kockázatot, vagy garanciával kezelve a banki hitelezésnél az extrakockázatot).

A modell működtetéséhez szükség van felkészült pénzügyi közvetítőkre, mely szereplők pályázati úton választhatók ki egy államilag támogatott és koordinált rendszer részeként. A forráskihelyezéskor a megfelelő szakmai tapasztalattal és kompetenciával bíró testület kulcsfontosságú a kockázatok megítélésében.

Természetesen a komplex rendszer felállítása rövidtávon reálisan nem kivitelezhető, hiszen a különböző megoldások a pénzügyi-finanszírozási piacok és szegmensek megfelelő érettségét feltételezik. Ez az érettségi szint jelenleg különböző, így **hosszabb távon reális cél a teljes rendszer felállítása és működtetése**.

A fent bemutatottak szerint, a finanszírozási modell hatékony, sikeres működéséhez **elengedhetetlen a támogató egyéb (nempénzügyi) szupport biztosítása**.

Alapvető szempontok:

- Diverzifikált pénzügyi portfólió kidolgozása, mely a vissza nem térítendő támogatások mellett (egyre nagyobb mértékben) tartalmaz egyéb piaci, vagy kvázi-piaci finanszírozási eszközöket
- Valamennyi érintett szereplőt összefogó, az egyes pénzügyi eszközökre lépcsőzetesen építő koordinált modell felállítása (állami szereplők, pénzintézetek, alapítványok, közösségi finanszírozás egy rendszerbe foglalva, egymásra épülő elemekkel)
- Kockázatmegosztás, kockázatcsökkentés figyelembevétele társfinanszírozási megoldásokkal és garanciákkal
- Felkészült pénzügyi közvetítők, intermedierek bevonása, pénzalapok felállítása
- Lépcsőzetes megvalósítás a társadalmi finanszírozási piacok érettségéhez igazodva
- Kiegészítő nempénzügyi szupport biztosítása

Az egyes finanszírozási formák és azok fő alkalmazhatósági területei (nem kizárólagosan):

- **Központi költségvetési finanszírozás:** jellemzően a társadalmi vállalkozás nonprofit alaptevékenységének finanszírozását, valamint a foglalkoztatási célokat szolgálja. Nemzetközi szinten a közszférával kötött szerződések növekvő állománya jellemző a különböző egészségügyi, szociális ellátási, oktatási, szabadidős és egyéb területeken végzett tevékenységben. Ez a fajta szemlélet – amely az állami támogatások helyett az állami feladatokat ellátó szervezetektől vásárolt szolgáltatásokra helyezi a nagyobb hangsúlyt – mindenképpen erősítést igényel a hazai gyakorlatban is. Az állami és önkormányzati szereplőkkel kötött feladatellátási, közszolgáltatási szerződések mellett, a különböző adó- és járulékkedvezmények segíthetik a társadalmi célok megvalósítását, legfőképp a foglalkoztatási célok teljesülését. Fő alkalmazási területek:
 - o Alaptevékenység finanszírozása
 - o Társadalmi cél finanszírozása (pl. foglalkoztatás)
- **Vissza nem térítendő pályázati támogatások és adományok:** a társadalmi vállalkozások külső finanszírozásában jelenleg a legelterjedtebb forrás a vissza nem térítendő támogatások igénybevétele, valamennyi életciklus szakaszban. A már említett problémák ellenére ez a finanszírozási forma – különösen a kezdeti fázisban, valamint jelentősebb beruházási igénnyel járó, de kockázatosabb innováció esetén – várhatóan a jövőben is meghatározó marad. A vissza nem térítendő támogatások a kombinált és hibrid pénzügyi termékeknél jól alkalmazhatók a kockázatok megosztása, a külső finanszírozók könnyebb bevonása érdekében.

A szervezetek finanszírozásában a közösségeknek is nagy szerepe lehet, így a közösségépítésre is hangsúly kell fektetni a vissza nem térítendő jellegű közösségi finanszírozás elterjesztésével. Fő alkalmazási területek:

- Kezdő vállalkozások támogatása (ötlet kidolgozása, vállalkozás felépítése, beindítása)
 - Jelentősebb fejlesztés, innováció támogatása
 - Kombinált pénzügyi konstrukciókhoz, hibrid megoldásokhoz társfinanszírozás, garancia biztosítása
 - Közösségi finanszírozás (crowdfunding)
 - Nagyvállalati CSR tevékenység elmozdítása a fundraising (forrásgyűjtés, forrásszervezés) irányába
 - Kapcsolódó szakmai szolgáltatások biztosítása
- **Visszatérítendő támogatások, hitelek:** a visszatérítendő támogatások, hitelek elsősorban az érettebb szakaszban lévő, biztos bevétellel rendelkező vállalkozások működésének és fejlesztéseinek finanszírozását szolgálhatják. Különösen a megfelelő cash-flow előrejelzésekkel bíró kiegészítő gazdasági, vállalkozási tevékenység beindításához, fejlesztéséhez jelenthetik az elsődleges finanszírozási formát. Emellett az időszakos likviditási problémák kezelését, kisléptékű forrásigény kielégítését biztosíthatják. Fő alkalmazási területek:
- Érettebb szakaszban lévő, biztos bevétellel rendelkező társadalmi vállalkozások működésének, jelentős fejlesztéseinek támogatása
 - Piacképes üzleti, vállalkozási tevékenység kiépítése, fejlesztése
 - Időszakos likviditási problémák kezelése, pályázati támogatások előfinanszírozása (főleg folyószámlahitelek, áthidaló hitelek)
 - Mikrofinanszírozás kisléptékű forrásigény esetén
- **Tőkebefektetések:** jelenleg a tőkebefektetések ökoszisztémája a legkevésbé fejlett hazánkban, nemzetközi szinten azonban egyre több társadalmi hatásbefektető, hatásbefektetési tőkealap jelenik meg, mely tendencia várhatóan (és remélhetőleg) hazánkban is érvényesülni fog. A jogszabályi lehetőségek biztosítása mellett, a társadalmi vállalkozások felkészültségét is javítani szükséges; így hosszabb távon lehetséges csak ennek a finanszírozási módnak az intenzívebb alkalmazása, elsősorban már felkészült társadalmi vállalkozások jelentősebb – főként az üzleti, gazdasági tevékenység fejlesztését célzó – beruházásainak finanszírozásához. Emellett, a tőkebefektetések – ígéretes, erős üzleti lábbal is bíró társadalmi vállalkozási ötletek esetén – megjelenhetnek az ötletgenerálásnál, start-up fázisban is, akár közösségi finanszírozás formájában. Fő alkalmazási területek:
- Ígéretes társadalmi vállalkozások elindítása – ötletgenerálás, befektetés „tehetséges emberekbe”, start-up vállalkozások finanszírozása

- Érettebb fázisban lévő társadalmi vállalkozások jelentősebb fejlesztéseinek, beruházásainak finanszírozása
 - Üzleti, gazdasági tevékenység fejlesztésének finanszírozása
 - Társadalmi hatásbefektetések, befektetési alapok
 - Közösségi finanszírozás („crowdfunding”)
- **Hibrid megoldások:** a hibrid megoldások a köz-, a magán- és a civil szektor együttműködésében valósulhatnak meg. Egyik potens formája a társadalmi hatáskötvények kibocsátása, emellett a különböző, a kockázatok megosztását szolgáló kombinált konstrukciók jelenhetnek meg. Fő alkalmazási területek:
- Társadalmi hatáskötvények (pilot)
 - Kombinált konstrukciók (vissza nem térítendő támogatás + hitel; hitel + befektetés bankok és kockázati befektetők közötti együttműködésben; vissza nem térítendő támogatás + hitel + befektetés)
 - Hitel + befektetés a kockázatok csökkentésére (együttműködés bankok és kockázati befektetők között)

A hazai helyzetértékelés és a nemzetközi jó gyakorlatok alapján az alábbiakban javaslatot adunk a társadalmi vállalkozások finanszírozási modelljét alkotó pénzügyi-finanszírozási portfólió fő elemeire vonatkozóan (a nemzetközi jó gyakorlatok példaként történő bemutatásával).

6.2.1 Társadalmi Vállalkozások Pénzügyi Alapja

A társadalmi vállalkozások állami finanszírozására javasolt egy önálló pénzügyi alap felállítása, mely komplex módon többféle pénzügyi eszköz portfólióját hozza létre, Európai Uniós és/vagy hazai finanszírozási források felhasználásával.

A Társadalmi Vállalkozások Pénzügyi Alapja többféle alprogramból áll („zsebek”), melyek tartalmazznak vissza nem térítendő és visszatérítendő forrásokat:



A Társadalmi Vállalkozások Pénzügyi Alapja a pénzügyi finanszírozást (állami, civil vagy magán) közvetítőknek adja, melyek társadalmi vállalkozásokba fektetnek be / társadalmi vállalkozásokat finanszíroznak az állam számára fontos társadalmi hatások elérése érdekében.

A közvetítő szervezeteknek olyan fenntartható megoldásokra szükséges fókuszálniuk, melyekkel pozitív pénzügyi megtérülés érhető el, így motiválva a társfinanszírozók bevonását. **A közvetítő szereplőknek megfelelő szakértelemmel kell rendelkezniük ahhoz, hogy hatékony, testre szabott pénzügyi eszközöket dolgozzanak ki és kínáljanak a társadalmi vállalkozásoknak (legyen az tőkebefektetés, kvázi-befektetés, hitel, támogatás, garancia, társfinanszírozás, profit- vagy bevételrészesezési megállapodás, vagy más, hibrid megoldások). Cél, hogy testre szabott egyéni megoldások jöjjenek létre, annak érdekében, hogy a kiválasztott pénzügyi eszköz minél jobban összhangba hozza adott társadalmi vállalkozás és a potenciális társadalmi befektetők igényeit.**

Az egyes „zsebek” bemutatása:

6.2.1.1 Társadalmi Vállalkozások Pályázati Alap

A Társadalmi Vállalkozások Pályázati Alap vissza nem térítendő támogatásokat kínál a hagyományos pályázati rendszer szerint.

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók értékelésében a vissza nem térítendő támogatások kifejezetten megfelelő források a társadalmi vállalkozások finanszírozásában (9-es értékelés 10-es skálán). A válaszadók döntő többsége úgy gondolja, hogy a társadalmi cél miatt mindig szükség lesz valamilyen formájú támogatásra; közel 90% szerint nemcsak a fejlesztésekhez, hanem a működéshez is. Ugyanakkor a felelősségvállalás is megjelenik, hiszen a válaszadók közel 2/3-a szerint a társadalmi

vállalkozásoknak is valamilyen mértékű kockázatot kellene vállalniuk működésük fenntarthatóságáért.

A válaszadók harmada gondolja úgy, hogy a vissza nem térítendő támogatás elkényelmesítheti a társadalmi vállalkozásokat.

Különösen az alapítványok és egyesületek esetében mutatkozik igény a vissza nem térítendő támogatásokra.

A vissza nem térítendő támogatásokkal kapcsolatos fent bemutatott aggályok miatt az ún. „grant” típusú (pályázati vissza nem térítendő) támogatási forma önmagában nem jelent jövőbe mutató, fenntartható megoldást. Ugyanakkor bizonyos esetekben – elsősorban a kezdeti fázisban, illetve nagyobb innováció esetén – a kezdeti nehézségek áthidalását biztosíthatja, amíg a vállalkozás bevételszerző tevékenységei nem teremtik meg a fenntartható működés pénzügyi feltételeit. **Érdemes olyan összetettebb megoldásokban gondolkodni, melyek a vissza nem térítendő támogatás biztosítása mellett felkészítik a társadalmi vállalkozásokat a visszatérítendő támogatások fogadására, ezáltal az üzleti, menedzsment szemlélet erősítését szolgálják.**

A szakmai szolgáltatások biztosítását olyan szereplők feladatkörébe szükséges utalni, melyek megfelelő szakértelmet nyújtanak a hatékony működéshez. Kulcskérdés az átlátható, megbízható és hatékony tranzakció menedzsment, professzionalizmus és tapasztalat, mely bizalmat épít mind a befektetőkben, mind a társadalmi vállalkozásokban. Így **célszerű nem új szervezeteket létrehozni, hanem a meglévő, ismert és elismert szervezetek kapacitásfejlesztését támogatni állami támogatási eszközökkel.**

A Társadalmi Vállalkozások Pályázati Alap a vissza nem térítendő támogatásokat mindig szakmai segítségnyújtással kombinálva biztosítja.

Támogatási területek, pénzügyi eszközök:

a) Induló társadalmi vállalkozások támogatása

Zöldmezős vállalkozásalapítás / nonprofit szervezet társadalmi vállalkozássá válását (üzleti, gazdasági tevékenység kiépítését, megerősítését) szolgáló vissza nem térítendő támogatások, elsődlegesen az alábbi területeken:

- Inkubációs (pre-seed) támogatások: az inkubációs életszakaszban történik az ötlet fázisban lévő elképzelések üzleti tartalommal való megtöltése, valamint az ötletgazdák felkészítése a későbbi tőkebevonásra.
- Magvető (seed) támogatások: a magvető fázis alatt valósul meg a termékfejlesztés jelentős része és elkezdődhet a piaci validálás is.
- Kezdő vállalkozások támogatása: induló (max. 3 éves) társadalmi vállalkozások támogatása a piacra lépéshez, termelés beindításához működési és fejlesztési támogatásokkal (nonprofit szervezetek társadalmi vállalkozássá válásának segítése).

Mivel sok esetben nincs felkészült szakemberstábja a nonprofit szervezeteknek a vállalkozási láb felépítésére (működtetés, vállalkozási infrastruktúra felépítése), fontos lehet működési forrást biztosítani az üzleti modell gyakorlatba való átültetésére. Különösen igaz ez kezdő vállalkozásoknál, hiszen az első 3 év a legkritikusabb a vállalkozás túlélése és stabil pályára állítása szempontjából. Pozitív megkülönböztetést javasolt tenni e tekintetben az alapítványi, egyesületi formában működő szervezetek javára: esetükben az üzleti láb kiépítését, a termékek / szolgáltatások minőségének, piacképességének javítását, a gazdasági-üzleti tevékenységek kialakítását és megerősítését célozt vissza nem térítendő támogatások segíthetik.

E támogatásokhoz kapcsolódóan a szakmai segítségnyújtás különösen fontos.

b) Társadalmi innováció támogatása a társadalmi küldetés szerinti nonprofit tevékenységek fejlesztésére

A jelenleg is működő vissza nem térítendő támogatási gyakorlat szerint, a nonprofit tevékenységhez kapcsolódó társadalmi innovációt célzó fejlesztések, beruházások megvalósítására nyújthatók vissza nem térítendő támogatások (hagyományos pályázati források a közhasznú, közérdekű társadalmi küldetés szerinti tevékenység innovatív megoldásainak támogatására).

Különösen az alapítványok, egyesületek esetében van szükség vissza nem térítendő támogatásokra, így esetükben a küldetésvezérelt nonprofit tevékenység innovatív fejlesztésének, továbbfejlesztésének a támogatása fontos feladat a jövőben is.

c) Társfinanszírozás biztosítása különböző kombinált, hibrid megoldásokhoz

Az Alapból különböző kombinált, hibrid pénzügyi termékek társfinanszírozása biztosítható, pénzügyi közvetítő(k) bevonásával, elsősorban az alábbi termékekhez nyújtott vissza nem térítendő támogatásokkal (ezek kifejtését a következő fejezet tartalmazza):

- Kombinált pénzügyi konstrukciók, hibrid megoldások
- Garanciaprogramok
- Közösségi finanszírozás (crowdfunding) ösztönzése

d) Társadalmi vállalkozásokat segítő szakmai szolgáltatások biztosítása

Az Alapból a társadalmi vállalkozásokat segítő szakmai szolgáltatások finanszírozása biztosítható, az állami / civil szakmai szereplő(k) számára kiírt, vissza nem térítendő támogatási konstrukciók keretében az alábbi szakmai területeken (GINOP-5.1.2 Piacárs projekthez hasonlóan, illetve annak folytatásaként):

- Finanszírozásszervezés (pl. társadalmi vállalkozás / ötlet átvilágítása, üzleti modelljének kidolgozása, optimális finanszírozási megoldások és pénzügyi eszközök meghatározása)
- Inkubátorok és akceleratorok létrehozása, inkubációs szolgáltatások biztosítása

- Társadalmi hatásmérés módszertanának kidolgozása és társadalmi hatásmérések támogatása
- Társadalmi vállalkozások népszerűsítése

A jelenlegi támogatáspolitiká szerinti, a vissza nem térítendő támogatásokat elsődlegesen a konvergencia régiók kaphatják meg. Javasolt ezt kiterjeszteni az ország teljes területére, a Közép-Magyarországi Régióra is, kiváltképp a segítő szakmai szolgáltatások és a társfinanszírozási eszközök esetében. A pályázati feltételek kidolgozása során mindig arra kell törekedni, hogy azok minél jobban illeszkedjenek a pályázók igényeihez, lehetőségeihez.

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók több mint 70%-a szerint nehéz pályázati támogatáshoz jutni a szigorú feltételek miatt; emellett nehezen jelezhető előre új tevékenységek bevezetése esetén azok piaci fogadtatása, így az üzleti terv, az indikátorok teljesíthetősége. Több, mint 70% inkább egyetértett azzal is, hogy sokszor torzítja az eredeti célokat, ötleteket az, hogy milyen célokra, tevékenységekre lehet pályázni.

Egy ideális vissza nem térítendő támogatás jellemző paramétereit az alábbi táblázat foglalja össze (részletesen ld. Melléklet – kérdőíves felmérés eredményei):

| Támogatás összege | Arány | Önerő | Megvalósítás ideje (hó) | Fenntartási idő (év) | Többlet-foglalkoztatás (fő) | Tevékenység |
|-------------------|-------|-------|-------------------------|----------------------|-----------------------------|----------------------|
| 0-20 m Ft | 16% | 14% | 32 | 2,2 | 2-3 | működés |
| 20,1-50 m Ft | 44% | 11% | 30 | 3,4 | 4-5 | fejlesztés / működés |
| 50,1-100 m Ft | 19% | 11% | 39 | 3,1 | 7 | fejlesztés |
| 100 m Ft felett | 21% | 12% | 33 | 3,4 | 12 | fejlesztés + működés |

6.2.1.2 Társadalmi Vállalkozások Hitelalap

A Társadalmi Vállalkozások Hitelalap különböző eszközöket kínálhat a társadalmi vállalkozások finanszírozásához. Ezek között **megjelenhetnek a kedvezményes hitelkonstrukciók, de hosszabb távon a cél, hogy a társadalmi vállalkozások a bankszektor (illetve annak a jövőben várhatóan szélesebb körben megjelenő Social Bank üzletága) számára is üzletképes ügyfélkört alkossanak.** Utóbbi cél elérését biztosíthatja egy **állami garanciaprogram, melynek segítségével egyre inkább piaci alapokra helyezhető a társadalmi vállalkozások finanszírozása.** A banki hitelezést ugyanis nagyban megkönnyítheti az állami garanciavállalás a társadalmi vállalkozások extra kockázatának kezelésével, így javítva a társadalmi vállalkozások hitelképességét.

*A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók a visszatérítendő, illetve kombinált támogatások megfelelőségét a társadalmi vállalkozások finanszírozásában közepesnek (10-es skálán 5,2), a kereskedelmi bankhiteleket inkább kedvezőtlennek (10-es skálán 3,3) ítélték. Ezek a többség szerint inkább **csak a felkészült, kiszámítható cash flow-val rendelkező társadalmi vállalkozások számára megfelelőek, mivel a hitelhez jutás nehéz a szigorú feltételek, az előminősítés miatt.***

Problémát jelent a fedezet hiánya, de sokak szerint a visszafizetés is bizonytalan még kamatmentes kölcsön esetén is (ugyanakkor 30% szerint ez nem jelent problémát). Ugyanakkor a **visszatérítendő támogatások, és valamelyest a bankhitelek is segítséget nyújthatnak a társadalmi vállalkozásoknak a piaci finanszírozásra való felkészüléshez**. A válaszadók némileg több mint a fele gondolja úgy, hogy **gyakran csak kisösszegű, nagyon rövid lejáratú kölcsönre lenne csak szüksége**.

Azok, akik felvennének esetleg kereskedelmi bankhitelt, jóval kisebb összegeket jelöltek meg, mint a támogatások esetén, azaz nagyfokú óvatosság látható. A válaszadók zöme támogatott kamatszintben gondolkodik.

| Hitelösszeg-kategória | Arány | Kamat (%) | Futamidő (év) | Türelmi idő (hó) | Fejlesztési cél | Fedezet |
|-----------------------|-------|-----------|---------------|------------------|--|----------------------------|
| 0-10 m Ft | 54% | 2,8 | 7,9 | 10,1 | fejlesztés / eszközbeszerzés / (működés) | vásárolt eszköz / ingatlan |
| 10,1-20 m Ft | 14% | 2,5 | 12,1 | 15,8 | fejlesztés / bővítés / forgóeszköz | vásárolt eszköz / ingatlan |
| 20,1-50 m Ft | 14% | 2,1 | 13,8 | 18 | fejlesztés / működés | ingatlan |
| 50 m Ft felett | 18% | 2,9 | 13,3 | 15 | fejlesztés, bővítés | ingatlan |

A visszatérítendő vagy kombinált megoldások a nonprofit gazdasági társaságoknak felelnek meg a leginkább a vizsgált szervezettípusok közül.

A hiteltermékek jelenleg alig jelennek meg a társadalmi vállalkozások finanszírozásában, mely részben a felkészültség, a tapasztalatok hiányára is visszavezethető (hiteltermékek ismeretének hiánya, üzleti tervezési, cash-flow tervezési ismeretek korlátozottsága).

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók többsége szerint **a társadalmi vállalkozások egyáltalán nincsenek tisztában a hitellehetőségekkel**. Ennek egyik oka, hogy 90% még soha nem vett fel bankhitelt.

Így a **Hitelalap a különböző konstrukciókhoz kapcsoltn szakmai segítségnyújtást is kínál**.

Támogatási területek, pénzügyi eszközök:

a) Államilag támogatott kedvezményes hitelkonstrukciók

Elsősorban a fiatalabb, de megfelelő cash-flow előrejelzéssel bíró, üzleti tevékenységre is építő társadalmi vállalkozások számára javasolt a kedvezményes hitelkonstrukciók kialakítása, mivel ebben a szakaszban a hitelkihelyezési kockázat különösen nagy, a fedezettség pedig jellemzően kicsi, így a hagyományos kereskedelmi banki finanszírozás esélye még csekélyebb (érettebb szakaszban lévő társadalmi vállalkozások finanszírozását érdemes minél inkább a piaci finanszírozás felé fordítani, így számukra a következőkben bemutatott garanciaprogram lehet hatékony megoldás).

Javasolt a beruházási cél mellett a működőtőke finanszírozást, az időszakos likviditási problémák kezelését, pályázati támogatások előfinanszírozását biztosító pénzügyi termékeket (főleg folyószámlahitelek, áthidaló hitelek) is biztosítani.

A portfólió tartalmazhat

- Mikrohiteleket,
- Seed hiteleket a fundraising előkészítéséhez,
- Innovációs hiteleket új termékek / szolgáltatások bevezetéséhez,
- Ingatlanlízing / eszközlízing konstrukciókat,
- Hosszabb futamidejű növekedési hiteleket,
- Bevételezéses fejlesztési hiteleket,
- Egyéb speciális megoldásokat (pl. átváltható kölcsönök, mezzanine hitelek).

A konstrukciókat úgy szükséges kialakítani, hogy azok minél szélesebb kör számára legyenek elérhetőek. Minden esetben a türelmes tőke jellemzőit szükséges követni (türelmi időszak a hitel folyósítását követően, hosszabb futamidő, részletekben történő törlesztés az előre megegyezett mérföldkövek elérésekor, stb.). A (tanulmánykészítés ideje alatt elérhető) GINOP-8.8.1 pályázat tapasztalatai alapján (is) érdemes a konstrukciót finomra hangolni.

TISE Hitelalap, Lengyelország⁷⁹

A TISE Hitelalap (ES Fund TISE) egy pilot program, mely kifejezetten a társadalmi vállalkozások igényei szerint kifejlesztve kínál alacsony költségű hitelt kedvező kondíciókkal, 30 órányi ingyenes üzleti tanácsadás kíséretében. A társadalmi vállalkozásokra szabott visszafizetendő pénzügyi eszközt az Európai Bizottság ajánlására fejlesztették ki, a társadalmi vállalkozások finanszírozási forrásokhoz való nehéz hozzáféréseinek kezelésére. A befektetési fázis 2013-2015 között zajlott, a visszafizetési és portfólió monitoring periódus pedig 2021-ben ér véget. Az indikatív befektetési összeg 7,3 millió EUR volt. A programot 85%-ban az Európai Szociális Alap finanszírozza, a nemzeti hozzájárulás mértéke 15% (Humán Tőke OP 2007-2013 keretében, annak félidős értékelésekor vezették be). Az Irányító Hatóság és a Közreműködő Szervezet állami szereplők, a kedvezményezett pedig a Bank Gospodarstwa Krajowego, mint projektalap kezelő. A TISE (Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych) pénzügyi közvetítői funkciót tölt be.

Az Alap felállítását követően, a menedzselést végző Bank Gospodarstwa Krajowego pályázatot írt ki pénzügyi közvetítők számára a hiteltermékek biztosítására. Az országot 5 nagy régióra osztották fel, a pénzügyi közvetítők egy vagy több régióra pályázhattak. A jelentkezők közül 2013-ben a TISE-t választották ki mind az öt régió ellátására. A Társadalmi és Gazdasági Befektetési Társaság TISE SA 1991-ben jött létre, alapítója a BISE Bank, a Társadalmi és Gazdasági Kezdeményezések Alapítvány (FISE) és a Francia Befektetési Alap (SIDI) volt. Jelenleg a francia bank, a Credit Cooperatif tulajdonolja, mely bank 120 éve foglalkozik a szociális gazdaság projektjeinek támogatásával.

⁷⁹ Boosting Social Enterprise Development - GOOD PRACTICE COMPENDIUM (OECD), 2017, <https://tise.pl/social-and-economic-investment-company-tise-sa/>

2002-ben a TISE csatlakozott az Etikus és Alternatív Bankok Európai Szövetségéhez (European Federation of Ethical and Alternative Banks), 2006 óta pedig az európai tőkealap, a Coopest működtetője, mely a szociális gazdaság szereplőit támogatja.

A program keretében alacsony költségű hiteleket kínáltak a társadalmi vállalkozásoknak: a kamat mindössze fele, negyede a diszkontrátának (0,88% jelenlegi értéken; de minimis támogatás), adminisztrációs díjak vagy egyéb extra költségek nélkül, a futamidő legfeljebb 5 év, 6 hónapos türelmi idővel, a maximálisan igényelhető összeg 25.000 EUR volt. A program népszerűsítésére és a helyi fejlesztések szakmai támogatására 40 partnerséget hoztak létre, nemkormányzati szereplők, alapítványok, egyesületek és magánszemélyek együttműködésében. Számukra a TISE tréninget, képzést és rendszeres egyeztetést tartott. A potenciális kedvezményezettek számára több mint 100 konferenciát szerveztek országszerte. A hitelfelvétel mellett 30 órás tanácsadást vehettek igénybe a társadalmi vállalkozások (külső és belső szakértők közreműködésével).

Az első értékelési fázisban, 2015. decemberéig több mint 600 igény érkezett be az alaphoz. Eredmények: 2016 májusáig 431 hiteligényt hagytak jóvá 371 társadalmi vállalkozásnak, melynek segítségével 436 új munkahely jött létre és 1400 munkahely megőrzéséhez járult hozzá a program. 241 vállalkozás számára tartottak tanácsadást.

A társadalmi vállalkozások jó adósnak bizonyultak, a lejárt követelések aránya a teljes hitelportfólió értékéhez viszonyítva mindössze 2,9% volt az első értékelési szakasz végén, teljes nemfizetésre pedig egyáltalán nem került sor.

A kedvező eredmények hatására kiegészítésként – elsősorban a hiteltörlesztésekből és projekt bevételekből – 9,3 millió EUR-ra emelték az alap teljes büdzsáját és a hitelígénylési fázist meghosszabbították 2016-ra is.

Fő továbbfejlesztési igények:

- A pilot projekt keretében mindössze egy pénzügyi eszköz (kedvezményes hitel) tesztelésére került sor, mely nem illeszkedett valamennyi társadalmi vállalkozás igényeihez; így új eszközök bevezetésére van szükség (pl. működőtőke, kvázi-tőkebefektetések, ld. társadalmi kockázatitőke, alárendelt hitelek, mezzanine).
- A rugalmasságot javítani szükséges a feltételekben (pl. működőtőke finanszírozásra is alkalmas legyen, hosszabb futamidő, 50 főnél nagyobb szervezetek, illetve start-up szervezetek számára is hozzáférhető legyen).
- A társadalmi hatások mérésére mechanizmus kidolgozása szükséges.

A program eredményeinek felhasználásával, mintegy 38 millió EUR költségvetéssel új alapot hoznak létre: a Lengyel Nemzeti Alap a Társadalmi Vállalkozásoknak (Polish National Fund for Social Entrepreneurship) visszafizetendő pénzügyi eszközöket kínál majd a társadalmi vállalkozásoknak és a szociális gazdaság egyéb szereplőinek (pl. hitelek, garanciák, mezzanine finanszírozás formájában). A program menedzselését a Bank Gospodarstwa Krajowego látja el, mely pályázati felhívást tett közzé 2016-ban pénzügyi közvetítők számára társadalmi vállalkozásoknak szánt hitelek, garanciák és szociális kockázatitőke eszközök biztosítására.

b) Garancianyújtás kereskedelmi banki hitelekre

A piaci finanszírozás felé irányítja a társadalmi vállalkozásokat az, ha a kereskedelmi bankok által kijánlott hiteltermékeket veszik igénybe, állami / EU garanciavállalás mellett. Ez a konstrukció a már működő, megfelelő cash flow-val bíró érettebb szervezetek számára lehet megfelelő.

A hitelkonstrukciót a bank és az ügyfél közötti megállapodás hozza létre, ennek megfelelően az ügyfél igényeihez igazíthatók a feltételek. A garanciaprogramokra jellemző kockázatminősítés (mely a banki kockázatminősítés mellett folyik) lassítja a folyamatot, ezért hatékony megoldást a portfóliogarancia jelenthet. A garancia hagyományos és speciális hitelekre (pl. mezzanine hitelek, alárendelt kölcsönök, lízingek és bevételrészesezési hitelek) is adható. A bankokkal folytatott megállapodástól függ, de javasolt a garanciát a hitelérték 70-80%-ára biztosítani.

A garanciaalap létrehozását követően kerülhet sor a garanciaalap kezelő kiválasztására, felállítására, mely portfóliogaranciát biztos kereskedelmi bankok számára társadalmi vállalkozásoknak kínált hiteltermékekhez (pályázati úton). Szükség van egy szakmai háttérszolgáltatást végző szervezetre is, mely szakmai, üzleti háttértámogatást, tanácsadást biztosít a társadalmi vállalkozásoknak.

A garanciaprogram az EU társfinanszírozott pénzügyi eszközei között is megjelenik (ld. EaSI garanciaprogramok), javasolt ennek népszerűsítése.

Nemzetközi Garanciaalap (International Guarantee Fund)⁸⁰

A genfi székhelyű Nemzetközi Garanciaalap (FIG) egy nonprofit garanciaszervezet, melynek küldetés szerinti feladata a szegénység és egyenlőtlenség leküzdése a fejlődő országokban. Garancia rendszerének köszönhetően a FIG lehetővé teszi a finanszírozást olyan mikro- és kisvállalkozóknak is, akik a bankrendszer számára nem hitelképesek. Így ezek bővíthetik jövedelemtermelő tevékenységüket és javíthatják fenntarthatóságukat. Ehhez a FIG helyi finanszírozási forrásokat mozgósít az USB bank által biztosított nemzetközi bankgarancia segítségével. A modellben tehát a helyi bankok biztosítják a forrásokat a helyi vállalkozásoknak, a FIG pedig garanciát nyújt ehhez. A garancia mértéke a hitelérték legfeljebb 50%-a lehet. A kedvezményezettnek a FIG tagjává kell válnia oly módon, hogy a garancia összegének 5%-áig részvényeket kell vásárolnia. Ez az összeg nemteljesítés esetén a garancia lehívásának fedezetét jelenti. 2012-ig, 28 éves működése alatt, a FIG 59,3 millió USD értékű bankgaranciát nyújtott 246,1 millió USD banki finanszírozást generálva 299 ezer mikrovállalkozás számára. A garanciát a FIG működési tőkéjéből fizetik, melyhez külső befektetők járulnak hozzá, pl. FIG részvények megvásárlásával, kedvezményes hitelek biztosításával, viszontgarancia nyújtásával vagy donációval.

⁸⁰ <http://www.fig-igf.org/en/>

EaSI Garancia⁸¹

Az Európai Befektetési Alap EaSI Garancia pénzügyi eszköz az Európai Bizottság kezdeményezésére jött létre, a társadalmi vállalkozások finanszírozási eszközökhöz való hozzáféréseinek javítását is nagyban szolgálva. A Foglalkoztatási és Szociális Innovációs programot (EaSI), mely pénzügyi eszközt közvetlenül az Európai Bizottság kezeli, korábbi 3 (2007-2013-as időszakban elérhető) EU program integrálásával hívták életre, összesen 919,5 millió EUR költségvetéssel a 2014-2020-as időszakra. A korábbi programok az EaSI 3 pillérét alkotják, melyek közül a Mikrofinanszírozás és Társadalmi vállalkozás tengely a mikrofinanszírozási forrásokhoz való hozzáférést és a társadalmi vállalkozásokat támogatja (teljes költségvetés 21%-ával).

Az EaSI kétféle típusú pályázati támogatást kínál, az Európai Befektetési Alap keretében:

- EaSI Garancia: 96 millió EUR áll rendelkezésre mikrohitelt nyújtók és szociális vállalkozások befektetői számára garanciavállalás keretében,
- EaSI kapacitásfejlesztés: 16 millió EUR áll rendelkezésre a kiválasztott pénzügyi közvetítők kapacitásfejlesztésére, hitelnyújtásra és tőkebefektetésekre.

A pályázati úton kiválasztott pénzügyi közvetítők (melyek lehetnek pénzügyintézetek, de alapítványok vagy társadalmi befektetési alapok is) számára ez lehetőséget ad arra, hogy szélesítsék célcsoportjaikat, pl. start-up vállalkozásokkal, a korai fázisban rejlő kockázatok csökkentésével. Az Európai Befektetési Alap, az Európai Bizottság és a mikrofinanszírozást nyújtók együttműködésének célja mikrofinanszírozási hitel mozgósítása. Az Európai Befektetési Alap nem nyújt közvetlen pénzügyi támogatást a vállalkozásoknak és a mikrohitel-igénylőknek, hanem a végrehajtáshoz helyi pénzügyi közvetítőket vesz igénybe, például mikrofinanszírozási, szociális finanszírozási és garanciaintézeteket, valamint bankokat.

Start-up hitelgarancia program, Észtország⁸²

Az Európai Szociális Alap támogatásával start-up hitelgarancia program indult Észtországban. A start-up hitelgarancia programot öt észtországi bankkal együttműködve, a Tallin Tudományos Park Technopol szakmai támogatásával indította el az észt kormányzat megbízásából a KredEx (a KredEx-et 2001-ben hozta létre a gazdasági minisztérium három hitel- és garanciaalap összeolvasztásával). A garanciaalap célja a finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés elősegítése volt azon szervezetek, köztük a társadalmi vállalkozások számára, melyek egyébként nehezen jutnak hozzá a hagyományos banki hitelekhez.

Szereplők és feladataik:

- Európai Szociális Alap: programfinanszírozás (garanciaalap pénzügyi forrása).

⁸¹ A recipe book for social finance – a practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets (authored by Eva Varga and Malcolm Hayday for RAND Europe/Ecorys), 2016

⁸² Micro loan schemes, Difass (Interreg IVC)

- KredEx: a program működtetése. A működési költségeit a hitelek nagysága alapján meghatározott százalékos szerződéses díj, valamint százalékos garanciadíj fedezi.
- Bankok (Swedbank AS, Nordea Pank, SEB Pank, Versobank, Eesti Krediidipank): hiteleket biztosító pénzintézetek.
- Tallin Tudományos Park Technopol: szakmai, üzleti háttértámogatás, tanácsadás biztosítása, üzleti inkubáció.

A hiteligenymlések a bankokhoz futnak be, melyek pozitív döntés esetén pályáznak a garanciáért a KredEx-nél. A KredEx átnézi a dokumentációt és jóváhagyás esetén a KredEx biztosítja a garanciát.

A start-up hitelprogram garancia modell 3 évnél nem régebben működő vállalkozásokat támogat, melyeknek reális üzleti és pénzügyi cash-flow tervvel kell rendelkezniük és nem lehet korábbi hiteltartozásuk. A hitel nagysága – amit beruházásokra vagy működő tőkeként lehet felhasználni – a normál mikrohitelknél némileg magasabb, 2000-64000 EUR lehet, 5 éves futamidővel, 6 hónapos türelmi idővel. A garanciadíjak és a hitelkamatok összesen kb. 8%-ot tesznek ki: 3% KredEx díj + banki / Euribor alapkamat + max. 4%-os kockázati díj. A hitelgarancia mértéke a hitelérték legfeljebb 75%-a lehet.

Társadalmi vállalkozások garanciaprogramja, Franciaország

Az Európai Befektetési Alap és a francia közösségi bank, a Société financière de la NEF (La Nef) írta alá az első társadalmi vállalkozások számára nyújtott garancia megállapodást az EaSI alap igénybevételével 2016-ban. A garanciaalap segítségével a La Nef 33 millió EUR-s összköltségvetésű támogatást nyújt 300 francia társadalmi vállalkozás (fair trade szervezetek, organikus farmerek is) és mikrovállalkozás számára, akik így alacsonyabb kamatozású hitelekhez juthatnak hozzá EU támogatott garanciavállalás mellett. Emellett, egy mikrofinanszírozási megállapodást is kötettek.

c) Szociális kötvénykibocsátás

A társadalmi vállalkozásokra rendkívül jellemző az alultőkésítettség, mely nemcsak az induláskor jelenthet problémát, de a növekedésnek, egy későbbi innovációnak (pl. új termékek kialakítása, piacbővítési tevékenység) is gátat szabhat. A kötvénykibocsátás a hagyományos forprofit cégeknél gyakran alkalmazott megoldás a külső tőkebevonásra, akárcsak a tőkebefektetés, mely révén kockázati tőkéhez jut a vállalkozás. A társadalmi vállalkozások esetében a kevésbé stabil pénzügyi működés, az alacsony szintű profittermelés és az osztalékfizetés korlátozása gátolja ezt a fajta finanszírozási formát, hazánkban a társadalmi hatásbefektetők száma is még csekély. Induló társadalmi vállalkozásoknak, illetve érettebb szervezetek továbbfejlesztéséhez, tevékenységeik kiterjesztéséhez jelenthet megfelelő finanszírozási megoldást a szociális kötvénykibocsátás. Ez kisebb összegű, rövidebb lejáratú (minikötvény) és nagyobb összegű, 5-10 éves lejáratú finanszírozás is lehet. A kötvény kibocsátásával foglalkozó szervezet – mely lehet állami szereplő is – az átvilágított és a feltételrendszernek megfelelt társadalmi vállalkozások számára kötvényeket bocsát ki.

A társadalmi vállalkozások egy online platformon mutatkozhatnak be, a potenciális befektetők így megismerhetik ezeket a vállalkozásokat és kiválaszthatják, melyikbe kívánnak befektetni.

Az értékpapír-forgalmazó a kibocsátott kötvények értékét hitelként adja át a vállalkozásnak, mely kamatot fizet (nemzetközi gyakorlat szerint ez 4-5% nagyságrendű), a meghatározott fix időszak végén pedig visszafizeti a kötvény értékét. A pénzügyi eszköz az egyéni befektetők számára olyan megoldást nyújt, mely pénzügyi megtérülést biztosít a társadalmi haszon mellett (fix kamatozás).

Social Stock Exchange, Egyesült Királyság⁸³

Az Egyesült Királyságban létrehozott Szociális tőzsde társadalmi vállalkozásokba történő hatásbefektetéseket kínál Európa-szerte. A követelményeknek megfelelő vállalkozások papírjaival szabadon lehet kereskedni a rugalmas, de szabályozott piacon. A közzétett Hatásjelentésből a befektetők tájékozódhatnak a lehetséges befektetésekről, akár területi szűrés alapján is. Ezzel biztosítják, hogy a befektetők megbízható, hiteles szervezetekbe fektessék be a pénzüket. 2016 végére 36 taggal rendelkeztek, közülük 14 szervezet papírjainak nyilvános jegyzése indult el a tőzsdén.

Retail Charity Bonds, Egyesült Királyság⁸⁴

Az Egyesült Királyságban a jótékonyági szervezetek jelentős része üzleti tevékenységet folytat, melyből nyeresége származik. A kötvénykibocsátás lehetőséget ad nekik arra, hogy kiterjesszék tevékenységeiket, több bevételre tegyenek szert, melynek segítségével a társadalmi küldetésüket jobban, nagyobb célközönség bevonásával tudják biztosítani. A Retail Charity Bonds részvénytársaság e jótékonyági szervezetek, szociális vállalkozások számára kínál 10-50 m € közötti 5-10 éves lejáratú finanszírozást oly módon, hogy a finanszírozandó társadalmi vállalkozásokat összekapcsolja az etikus befektetőkkel a Londoni Értéktőzsdén jegyzett speciális ún. Retail Bonds kötvényeken keresztül. A kötvénykibocsátáson keresztül a jótékonyági szervezetek a banki hitelnél kedvezőbb feltételekkel juthatnak finanszírozáshoz: a részvénytársaság a kibocsátott kötvények értékét hitelként adja át a jótékonyági szervezetnek, a szervezet kamatot fizet (amelyet a kötvény értéke után fizet ki a részvénytársaság a befektetőknek), a meghatározott fix időszak végén pedig visszafizeti a kötvény értékét. A pénzügyi eszköz az egyéni befektetők számára olyan megoldást nyújt, mely pénzügyi megtérülést biztosít a társadalmi haszon mellett (fix kamatozású kötvény). A kötvényeket disztribútorokon keresztül adják el. A londoni értéktőzsdén jegyzett kötvények lehetővé teszik a befektetők számára, hogy ezeket a társadalmi befektetési termékeket megvásárolják vagy értékesítsék a másodlagos piacon. A Retail Charity Bonds részvénytársaság kizárólag kötvénykibocsátással foglalkozik, nincs személyzete, az igazgatósági tanács tagjai társadalmi munkában végzik tevékenységüket (szervezetek értékelése), az adminisztrációt külső szolgáltatási szerződés keretében az Allia Impact Finance szervezet biztosítja (mely szervezet fejlesztette ki a pénzügyi eszközt). A pénzügyi eszközt 2014-ben vezették be, sikerrel (az első kötvényt egy lakhatással foglalkozó szervezetnek bocsátották ki, a 11 millió £-os kötvénykibocsátást hamar túl is jegyezték).

⁸³ <http://socialstockexchange.com>

⁸⁴ <https://allia.org.uk/social-finance/retail-charity-bonds/>; <http://www.retailcharitybonds.co.uk>

Egy másik hasonló szervezet a pénzügyi eszköz segítségével 25 millió £ (mínusz költségek) hitelhez jutott, 9 éves futamidővel, 4,25%-os kamat mellett (a kötvényeket 1 nap alatt túljegyezték). Jelenleg 6 kötvény jegyezhető a szervezetnél, 4-5%-os fix kamatozással. Az Allia Impact Finance jótékonyági minikötvény típusú finanszírozást is kínál, 1-3 millió £ értékben 5 éves futamidőre.

6.2.1.3 Társadalmi Befektetési Tőkealap

A társadalmi hatásbefektetés jelenleg alig van jelen a hazai piacon, minimális mind a hatásbefektetők, mind pedig az ilyen módon finanszírozott társadalmi vállalkozások száma. Ennek okai között szerepel, hogy a szabályozási környezet a legtöbb esetben szinte egyáltalán nem biztosítja külső szakmai, pénzügyi befektetők bevonását és számukra visszafizetés nyújtását. A tőkealap létrehozásának előfeltétele ezért a befektetés lehetőségét biztosító szabályozási környezet megteremtése, illetve olyan megoldások kidolgozása, melyek áthidalják ezeket a nehézségeket (pl. profit- vagy bevételrészesezési megállapodások, átváltható kötvények).

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók értékelésében a tőkebefektetés a támogatásoknál kedvezőtlenebbnek, a kereskedelmi hiteleknel azonban kedvezőbbnek ítélt finanszírozási forrás (10-es skálán 4,9). Ugyanakkor a tőkebefektetésekkel szembeni aggály, hogy a többség véleménye szerint egyáltalán nincs lehetősége a társadalmi vállalkozásoknak arra, hogy a befektetések után visszafizetéseket adjanak (pl. osztalékfizetés, bevételi részesedés fizetés). Emellett az is megnehezíti a finanszírozást, hogy a befektetőknek nehéz bemutatni azt a társadalmi hasznot, amit a társadalmi vállalkozás már elért / el kíván érni.

A Társadalmi Befektetési Tőkealap tőkebefektetéseket kínál társadalmi vállalkozásokba, a türelmes tőke jellemzőivel; részben önálló állami tőkealap létrehozásával és működtetésével, részben társfinanszírozás / garancia nyújtásával privát hatásbefektetési tőkealapoknak, valamint közösségi finanszírozáshoz.

A tőkebefektetések új, üzleti szemléletet vihetnek be a társadalmi vállalkozásokba, segítve az üzleti láb kiépítését, fejlesztését. A tőkebefektetési lehetőségekkel, feltételekkel szemben azonban a társadalmi vállalkozásoknak fenntartásai vannak, mely részben az ismeretek, tapasztalatok hiányából ered.

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók többsége szerint a tőkebefektetők segíthetnek a társadalmi vállalkozásnak saját lábra állni, az üzleti szemléletet erősíteni. Ugyanakkor a válaszadók fele egyáltalán nem ismeri a tőkebefektetéssel járó kötelezettségeket, lehetőségeket. Akárcsak a kereskedelmi hiteleknel, a tőkebefektetéseknel is magas volt a bizonytalanok („nem tudom” választ adók) aránya, azaz sokan nincsenek tisztában a tőkebefektetési lehetőségekkel, feltételekkel.

A Társadalmi Befektetési Tőkealap ezért **szakmai segítségnyújtást is biztosít** a társadalmi vállalkozások számára.

a) Állami tőkealap korai (start-up) hatásbefektetésekre

A finanszírozási források bevonása különösen nehézkes induló vállalkozások esetében az átlagosnál is nagyobb kockázatok miatt. Mivel hazánkban a tőkebefektetések ökoszisztémája fejletlen, ezért a kezdeti fázisban szükséges tőkét állami hatásbefektetési tőkealap nyújthatja.

A korai fázisú befektetésekkel foglalkozó („venture capital”) kockázati tőkebefektetés start-up vállalkozásoknak kínálhat finanszírozást a termék / szolgáltatás kifejlesztése és piaci bevezetése érdekében. Olyan jelentős társadalmi hatással bíró társadalmi vállalkozási ötletek finanszírozása a cél, melyek piaci szempontból is ígéretesek, erős üzleti potenciállal is bírnak.

Az állami tőkealap (akár pénzügyi közvetítők kapacitásfejlesztésével az 346/2013/EU Rendeletben meghatározott „minősített szociális vállalkozási alapkezelőként”) társadalmi vállalkozások számára kínál finanszírozást tőkebefektetés, illetve kvázi-tőkebefektetés formájában. A kvázi-befektetések olyan pénzügyi eszközök, melyek mind hitel, mind tőkebefektetés jellegű tulajdonságokkal rendelkeznek. Mivel számos társadalmi vállalkozásnak nincs lehetősége tőkebefektetők bevonására a profit szétosztás tiltása, vagy korlátozása miatt, de a hitelezésből is kimaradnak, ez az eszköz segítheti ezeket a finanszírozási forrásokhoz való hozzáférésben. Ezzel befektetés-típusú kockázatokat vállal a befektető, hiszen a visszafizetés nem garantált. Így nagyfokú rugalmasságra és a társadalmi cél előnyben részesítésére van szükség a finanszírozók részéről.

Típusai lehetnek, többek között, az alábbiak:

- Átváltható részvények, kötvények (tőkebefektetéssé konvertálhatók)
- Bevételezéses megállapodások esetén a befektetők az elért bevételből részesednek meghatározott mértékben. Általában egy fix összeget meghaladó bevétel szerzés (többlet) esetén történik meg a kifizetés.
- Royalty finanszírozás esetén a jövőbeni bevételre meghatározott fix százalékos kamatot, osztalékot kap a befektető.
- De minimis kamatfizetés / többletrészesedés csak bizonyos célok elérése vagy túlteljesítése esetén fizetendő.
- Mezzanine tőkejuttatás bevételi részesedéssel és társadalmi hatásösztönzéssel: a modell fix kamatot és bevételi részesedést kombinál. A befektetés elején meghatározzák a befektetők által kitűzött hozamot, a kezdeti időszakra korlátozzák a bevételi részesedés összegét, így a társadalmi vállalkozásnak az első években lehetősége van a növekedésre. A futamidő végén, a befektető igényelheti az elvárt célhozamának értékét. Ehhez kapcsolódhat egy olyan egyszeri végső kifizetés is, melyet a társadalmi hatás alapján határoznak meg.
- Mezzanine tőkejuttatás profitrészesedéssel és társadalmi hatásösztönzéssel: az előző modellhez képest ez annyiban más, hogy a fix kamattal együtt profitrészesedést ad a befektetőknek.

A pályázó társadalmi vállalkozás elkészíti 3-5 éves üzleti tervét, mely alapján az Alap közvetítő szervezete forrást biztosít az átvilágított és befektetésre érdemesnek ítélt pályázónak.

A társadalmi start-up vállalkozások esetében hozamelvárás nélkül indokolt a befektetéseket biztosítani, kisebbségi tulajdonosi részesedéssel (illetve felügyelőbizottsági, igazgatótanácsi, kuratóriumi tag, stb.), mely a szakmai-üzleti háttértámogatást is biztosítja a pénzügyi forrás mellett. A befektetéshez érdemes oktatási, képzési, mentorálási, networking és más nem pénzügyi szupportot rendelni.

b) Társfinanszírozás / garancia nyújtása privát hatásbefektetési tőkealapoknak

A nemzetközi tendenciák szerint, a szükséges feltételek megléte esetén várhatóan (hosszabb távon) hazánkban is nagyobb számban megjelennek azok a társadalmi hatásbefektetők, hatásbefektetési tőkealapok (equity fund), melyek társadalmi vállalkozásokba fektetnek be a türelmes tőke jellemzőivel.

A „türelmes tőke” esetében a hangsúly a folyamatos és hosszan tartó partnerségi-kooperatív viszony fenntartásán van, szemben az általános kockázati befektetések tőkehozam orientáltságával.

Ezek a befektetések jellemzően a nagyobb és jobban működő, akár fedezettel is rendelkező vállalkozások finanszírozásában hatékonyak, így elsősorban már felkészült társadalmi vállalkozások jelentősebb – főként az üzleti, gazdasági tevékenység fejlesztését célzó – beruházásainak finanszírozásában jelenhetnek meg.

A tőkealap modellben egy vagy több magánbefektető, illetve alapítvány hosszú távon működő tőkealapot hoz létre, mely lehetőséget ad a társadalmi vállalkozásokba történő befektetésre. Általában a társadalmi vállalkozásoknak pályázniuk kell az alaphoz és egy szigorú követelményrendszernek kell megfelelniük a finanszírozáshoz: mivel a magánszektor tőkebefektetéseit igen alapos átvilágítás és mérlegelés előzi meg, ezért ez egyénre szabott konstrukció kialakítására ad módot. Ez kedvezőbb feltételeket teremt a társadalmi vállalkozás számára (pl. alacsonyabb hozamelvárásokat indukál), egyúttal csökkenti a magánbefektetők kockázatait is, így ösztönözve a finanszírozást.

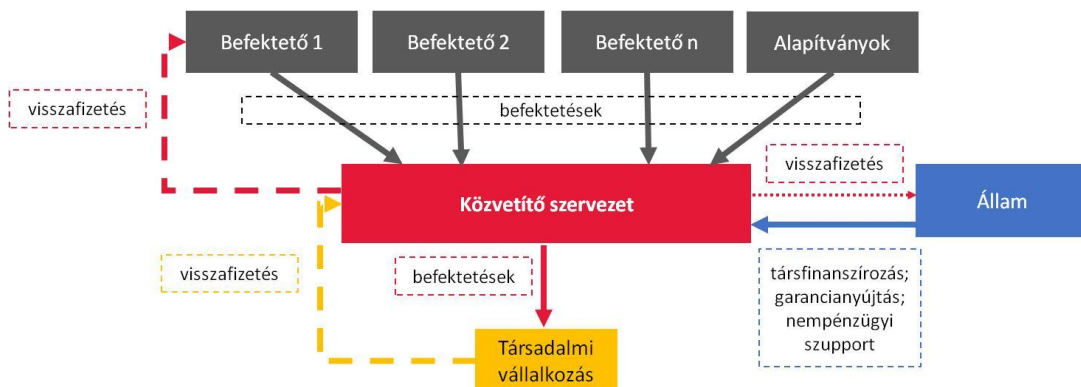
A tőkealap a finanszírozásért cserében részvételt kérhet a társadalmi vállalkozás döntéshozatalában. Azon szervezetek esetében, melyek a profitot nem tudják felosztani, bevételrészesedési fejlesztési hitelek biztosíthatók. A hagyományos banki hiteltermékeknél jellemzően kedvezőbb finanszírozás után a visszafizetéseket a tőkealap kapja, mely ezután kifizeti a befektetőket.

A befektetést jellemzően oktatási, képzési, mentorálási, networking és más nem pénzügyi tevékenységek kísérik. A pénzügyi és nem pénzügyi eszközök kombinálása minden érintett számára előnyös lehet és hatékonyan biztosíthatja a pénzügyi és társadalmi megtérülést.

Bár az állami szerepvállalás ebben a modellben nem szükségszerű, a hazai hatásbefektetési piac fejletlensége miatt a tőkebefektetések megjelenését segítheti az állami szerepvállalás, az alábbi eszközökkel:

- **Társfinanszírozás biztosítása:** a társfinanszírozási modellben az állam kiegészíti a magánbefektetők által a társadalmi vállalkozásnak adott finanszírozást. Így a magánbefektető jóval nagyobb hatást tud elérni a befektetésével, ami az eredményeit is javíthatja. Az állam számára előnyt jelent, hogy a közfinanszírozáshoz magántőke párosul. A társadalmi vállalkozás nagyobb befektetéshez jut, egyúttal ösztönzést is kap arra, hogy eredményeket érjen el. Az állami társfinanszírozás lehet alárendelt a privát befektetőkének, így csökkentve azok kockázatát. Amennyiben az állami szereplő a finanszírozás után nem kíván visszafizetést kapni, a társfinanszírozásra eső visszafizetés a közvetítőnél maradhat, újabb kihelyezésre adva lehetőséget.
- **Magánbefektetők biztosítási mechanizmusainak finanszírozása (garancianyújtás):** a hatásbefektetési modellben nem garantált a befektetők számára a megtérülés, így további kockázatcsökkentő megoldásokkal – állami garanciákkal – növelhető a konstrukció népszerűsége, a forrásbevonás esélye.
- **Nem pénzügyi támogatások biztosítása, finanszírozása:** az állami szerepvállalás kiterjedhet még a kapcsolódó nem pénzügyi támogatások (pl. befektetési készség javítása, hosszú távú coaching, mentorálás) biztosítására, finanszírozására is.

Ez tehát az előző állami alaphoz képest még inkább piaci irányba mozdítja el a társadalmi vállalkozások finanszírozását. Emiatt elsődlegesen az érettebb fázisban lévő, már bizonyított társadalmi vállalkozások növekedésének, nagyobb léptékű fejlesztéseinek finanszírozásában lehet szerepe.



Forrás: Discussion Paper Promoting social enterprise financing (Centre for Policy and Business Analysis), 2016 alapján saját szerkesztés

Social Capital Fund, Dánia⁸⁵

A dán Társadalmi Tőkealap olyan szervezeteknek nyújt finanszírozást, melyek a társadalmi és az üzleti előnyök ötvözésével a hátrányos helyzetűek munkaerőpiaci integrációját segítik elő. A szervezet 2011-ben jött létre. Alapítója a Tryg biztosítótársaság által tulajdonolt TrygFonden volt, 25 millió dán koronával (a TrygFonden a TrygGruppen cégcsoport jótékonyági szervezete). 2014-ben újabb 50 millió DKK biztosításáról döntöttek, négy éven keresztül. 2015-ben 550 millió DKK-t fordítottak többszáz projekt megvalósítására. Alapító partnere a Velux Fonden volt: a nonprofit alapítványt a Velux Csoport hozta létre, mely 2013-ben 240 millió DKK-t adományozott jótékonyági célokra. A szervezetek partnerei között szerepel jogi cég, tanácsadó cég, melyek ingyenes szakmai segítségnyújtással vettek részt az alap létrehozásában és működtetésében. Szorosan együttműködnek a témában releváns kormányzati szervezetekkel, szakmai kezdeményezésekkel és nemzetközi hálózatokkal is.

Az alap 2013-ban indította el Társadalmi Növekedés programját, melyet 2014-ben a Társadalmi Start-up program követett.

- A Társadalmi Növekedés Programot EU támogatás segítségével indították 23,2 millió DKK-s költségvetéssel. A program 6 hónapig tartott, egyéni tanácsadást, tréningeket, táborokat és más tudásmegosztó eseményeket foglalt magában. A 32 kiválasztott szervezet egyenként 100.000 DKK vissza nem térítendő támogatást is kapott további fejlesztéseihez.
- A Társadalmi Start-up program új társadalmi vállalkozások létrehozását támogatja. A hosszú távú coaching és fejlesztési tanácsadás mellett a résztvevők start-up tőkéhez juthatnak, fejlesztési támogatás, illetve hitel formájában. A program pénzügyi eszközeit a Velux Fonden és a Villum Fonden társfinanszírozással biztosítja (22 millió DKK). 6 hónapos üzleti fejlesztési tevékenység után, a résztvevők az ország legjobb szakértőitől kaphatnak stratégiai, szervezetfejlesztési, működési, értékesítési, marketing támogatást. 6 hónap után a résztvevők vagy egy mentort kapnak, vagy egy tanácsadói testület hoznak létre. Bizonyos szervezeteket hosszabb távú, 12 hónapos fejlesztési segítségnyújtásban részesítenek.

A Társadalmi Tőke Alap elemzi és értékeli a befektetések és tevékenységek eredményeit. Független vizsgálatokat végeznek, módszereket fejlesztenek ki, tudásmegosztást folytatnak és tanácsadással, projektfejlesztéssel segítik ügyfeleiket. A vállalatok irányításában is pozíciót kérhetnek a működés eredményessége érdekében. A finanszírozást átváltható kölcsön vagy közvetlen tőkebefektetés formájában kínálják:

- Tőkebefektetéseket jellemzően már működő társadalmi vállalkozások számára kínálnak, melyek a növekedéshez, a társadalmi hatás fejlesztéséhez igényelnek finanszírozási forrásokat.
- Bizonyos szervezeteknek – elsősorban alapítványoknak, egyesületeknek – inkább hiteleket, illetve átváltható kölcsönöket kínálnak a "türelmes tőke" jellemzőivel: türelmi időszak a hitel folyósítását követően, részletekben történő hitelfolyósítás az előre meggyezett mérföldkövek elérésekor, átváltás lehetősége a hitelről tőkebefektetésre.

⁸⁵ <http://www.densocialekapitalfond.dk>

Követelmények:

- Dániában működő szervezet
- Társadalmi hatás (hátrányos helyzetűek számára új lehetőségek)
- Üzleti szemlélet (életképes üzleti működés)
- Növekedési potenciál
- Professzionális menedzsment és vezetőség
- Eredményesség (jelenleg is vannak eredményei)

Az alap eddig 8 társadalmi vállalkozásba fektetett be és 52 társadalmi vállalkozás számára nyújtott támogatást a Szociális Start-up és a Társadalmi Növekedés Programon keresztül. 2015 óta több mint 1500 ember foglalkoztatása, képzése, oktatása valósult meg ezeknél a társadalmi vállalkozásoknál (70%-uk korábban kizárt volt a munkaerőpiacról). A bevételek összege 300 millió DKK (24%-os növekedés), az adózás előtti nyereség pedig 6,8 millió DKK volt.

c) Közösségi finanszírozás (crowdfunding) támogatása, ösztönzése

A közösségi befektetési modellek a kisbefektetői forrásokat vonják össze és helyezik ki a társadalmi vállalkozások finanszírozására. Ezek között megjelenhetnek közösségi kezességi programok, crowdfunding finanszírozási formák.

A „crowdfunding” közösségi finanszírozás jellemzően internetes platformot használ, hogy finanszírozást gyűjtsön közvetlenül az egyénektől, cégektől (vállalati CSR tevékenységet elmozdítva a fundraising irányába), intézményektől vagy akár kormányzatoktól. A közösségi részvényvel együtt a „crowdfunding” az online alternatív finanszírozási piac legnagyobb részét képezi.

Bár több hazai crowdfunding oldal is működik már hazánkban, ezek ismertsége még nem elég széleskörű, a források is korlátozottak. A crowdfunding eszközöknek nagy szerepe lehet a közösségi finanszírozási kultúra kialakításában, erősítésében, a szemléletformálásban, így ezek ösztönzése fontos állami feladatot jelent: ez megjelenhet a közösségi finanszírozás népszerűsítésében (ismertség növelése, szemléletformálás a közösségi felelősségvállalás jegyében) és ösztönzésében anyagi és nem anyagi eszközökkel.

- **Közösségi finanszírozás népszerűsítése** különböző kommunikációs aktivitásokkal, szemléletformálással (lakosság, magánvállalkozások körében)
- **Közösségi finanszírozási platform létrehozásának, működtetésének támogatása** (anyagi és nem anyagi jellegű szupport, pl. tanácsadás, szereplők összekapcsolása, jó gyakorlatok bemutatása)
- **Közösségi finanszírozás ösztönzése adókedvezményekkel, garanciákkal**
- **Közösségi részvénykibocsátás lehetőségeinek vizsgálata, feltételeinek kialakítása** (jogszabályi keretek, szabványok kidolgozása, szakmai-koordináló szerep, pl. közösségi finanszírozás népszerűsítése, jó gyakorlatok megismertetése, tudásátadás (közösségi részvények kézikönyve, módszertani útmutatók), szabványok és védjegyek kialakítása (olyan

részvénykibocsátók kaphatják meg, amelyek teljesítik a jó gyakorlatokban foglalt standardokat)

- **Társfinanszírozás biztosítása közösségi finanszírozáshoz:** a közösségi finanszírozás ösztönözhető, támogatható állami társfinanszírozás biztosításával, azaz a magántőke kiegészíthető a tőkealap terhére, így nagyobb léptékű fejlesztések finanszírozása is megvalósulhat. Emellett, a modellbe jótékonyági adományozók is bekapcsolhatók, így tőkeadománnyal kombinált hatásbefektetésekre kerülhet sor (ez a hibrid struktúra az adományok révén növeli a társadalmi vállalkozás tőkeállományát, így jobb lehetőség kínálkozik további befektetők bevonására).

MCE Social Capital közösségi kezességi program⁸⁶

Az MCE egy nonprofit hatásbefektető társaság, mely innovatív finanszírozási modellt alkalmaz 30 fejlődő országban, közösségi kezességi programmal kiegészítve. Az MCE Social Capital befektetői forrásokból hitelt helyez ki mikrohitel és kisvállalkozói hitelek formájában. A befektetői tőke bevonása érdekében garanciát is biztosít: ehhez kezesseket von be a programba. A kezessek akkreditált befektetők vagy adómentességet élvező szervezetek lehetnek. A kezessek egy ún. Philanthropic Guarantee Agreement (PGA) szerződést írnak alá, annak érdekében, hogy az adósok nemteljesítése esetén adókedvezményre jogosító hozzájárulást adjanak az MCE számára. A garanciaérték a hitelösszeg max. 50%-a lehet. 2017-ben 92 kezese volt a szervezetnek, több mint 113 millió USD garanciaértékben.

Közösségi részvények, Egyesült Királyság⁸⁷

Az Egyesült Királyság piacvezető a közösségi részvények területén. 2009-2016 között közel 120.000 magánszemély fektetett be összesen 100 millió £-ot 350 közösségi vállalkozásba, üzletbe. 2015-ben a közösségi részvények az ország társadalmi befektetési piacának 14%-át tették ki, több mint 427 millió £ összértékkel.

Közösségi részvényeket a 2014. évi szövetségi és közösségi juttatásokról szóló törvény hatálya alá tartozó közösségek bocsájthatnak ki. Egy részvényes legfeljebb 100.000 £ értékű részvényt vásárolhat. A kockázatot növeli, hogy a közösségi részvények piaca nem szabályozott pl. nemfizetés esetére. A kifizetett kamatok jövedelemadó-mentesek.

A Közösségi Részvény Egység (Community Shares Unit) 2012-ben jött létre a Locality Alapítvány és a Co-operatives UK szervezet együttműködésében, minisztériumi támogatással. Célja a közösségi részvények fenntartható piacának növelése és hosszú távú siker elérése a közösségi kezdeményezések és finanszírozás területén: vállalkozások támogatása, jó gyakorlatok népszerűsítése (közösségi részvények kézikönyve), szemléletformálási tevékenység.

⁸⁶ <http://www.mcesocap.org>

⁸⁷ <http://communityshares.org.uk>

Ennek keretében létrehozták a Közösségi Részvények Szabványát: a védjegyet olyan részvénykibocsátók kaphatják meg, melyek teljesítik a jó gyakorlatokban foglalt standardokat (pl. könnyen érthető ajánlati dokumentáció, teljes körű információ biztosítása, üzleti terv megléte). A védjegyesek megjelennek a www.microgenius.org.uk honlapon.

Néhány példa:

- 2014-ben jött létre egy közösségi részvénytársaság Észak-Írországban, 13 közösségi épület energiahatékonyságának növelésére. 86 tag összesen 154 ezer £ beruházásának segítségével az épületekre napelemeket helyeztek fel.
- 2000 tagot számlál a Manchester United 2005-ben létrehozott részvényközössége a klub támogatására 2 millió £-tal.
- 363 részvényese van a skóciai Portpatrick Harbour örökségvédelmi összefogásnak, a tagok összesen 104 ezer £-ot fektettek be a történelmi kikötő fenntartása és közösségi funkciójának erősítése érdekében.

European Crowdfunding Network (ECN)⁸⁸

A „European Crowdfunding Network” szervezet egy ECN bróker hálózat (Electronic Communication Network), mely szakmai segítséget és közösségi finanszírozási megoldásokat is kínál, annak érdekében, hogy a kisbefektetők könnyebben találjanak megfelelő társadalmi finanszírozási lehetőséget, így segítve a társadalmi vállalkozások banki hitelfüggőségének enyhítését alternatív finanszírozási megoldásokkal.

6.2.1.4 Társadalmi Hatáskötvény Alap (illetve pilot projekt)

A társadalmi hatáskötvények innovatív és előre mutató finanszírozási megoldást jelentenek a köz-, a magán- és akár a civil szektor együttműködésében. Bevezetése – elsőként pilot projekt jelleggel, majd hatáskötvény alapként – mindenképpen javasolt; tapasztalatai alapján pedig egy hosszú távú program alakítható ki.

A társadalmi hatáskötvények egyesítik az állami, magánbefektetői és társadalmi vállalkozási erőforrásokat valamely társadalmi probléma innovatív megoldása érdekében. **A társadalmi hatáskötvény lényege, hogy az állami szereplő meghatároz egy olyan tevékenységet/célt, melynek a megvalósítását egy társadalmi vállalkozásra bízza oly módon, hogy a feladat finanszírozására magántőkét von be (jellemzően egy közvetítő szereplőn keresztül). A magánbefektetők (magán befektetési alapok, alapítványok) megfinanszírozzák adott (emelt szintű, hozzáadott értéket tartalmazó) közszolgáltatási tevékenységet, és a projektidőszak végén, a közösen meghatározott célértékek teljesülésekor fizeti vissza az állami szereplő a befektetőknek a befektetett összeget (illetve annak előre meghatározott kamatát).**

⁸⁸ <http://eurocrowd.org/>

A társadalmi kötvények kibocsátása hasonló a tőkealap modellhez, a magánbefektetők, vagy alapítványok egy közvetítő szervezetnél helyezik el a pénzüket, mely szervezet a tőkét társadalmi vállalkozások közcélú tevékenységeinek finanszírozására helyezi ki.

Egy független szervezet ellenőrzi a társadalmi célok teljesülését, az állami szereplő pedig fizet a befektetőknek (a közvetítőn keresztül) az elért társadalmi célokért (mivel ezzel megtakarítást ért el a saját közkiadásában – pl. foglalkoztatás növelésén, egészségügyi helyzet javításán keresztül elérhető állami megtakarítások). Társadalmi hatásbefektetésről lévén szó, a befektetők kamatmentesen, vagy minimális kamat mellett helyezik ki a pénzüket. A megállapodástól függően, a célértéktől való elmaradás esetén a befektető nem, vagy csak részben (amennyiben valamilyen garancia is beépítésre kerül) kapja vissza a befektetett összeget.

Az állam számára e megoldás hatékony és a közkiadásokat csökkentő modellt jelent, hiszen

- külső befektető finanszírozza elő adott közszolgáltatási tevékenységet;
- a célok elérése nélkül akár nem is kerül sor, vagy csak részben állami kifizetésre;
- olyan közszolgáltatás valósul meg, mely egyébként is közpénzből finanszírozott lenne, de hatékonyabb módon, ezáltal olcsóbban;
- a tevékenység továbbgyűrűző számszerűsíthető, vagy nem számszerűsíthető gazdasági-társadalmi hatásokkal is jár (pl. elsődleges munkaerőpiacon elhelyezett munkavállaló után nem kell szociális ellátásokat fizetni, a munkabérből vásárolt fogyasztási termékek utáni áfa az államkasszába került).

A modell helyi szinten, települési önkormányzatok által is indítható.

Szereplők és fő feladataik:

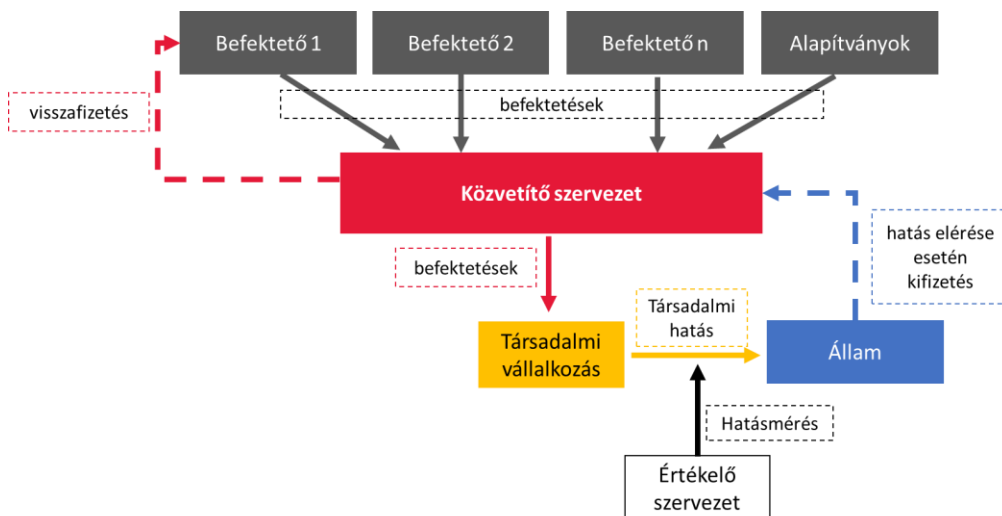
- Állam / önkormányzat: meghatározza azokat a célokat, melyekre a társadalmi hatáskötvény modell bevezetésre kerül; pályázati úton kiválasztja a közvetítő szervezetet és szükség esetén a hatásmérést végző szereplőt; a periódus végén visszafizeti a befektetőknek a befektetett tőkét a megállapodás szerint.
- Befektetők: magánvállalkozások, alapítványok előfinanszírozzák a tevékenységet; a periódus végén visszafizetésre tarthatnak igényt (megállapodás szerint).
- Közvetítő szervezet: az ún. menedzselt társadalmi hatáskötvény modell szerint a közvetítő független a további szereplőktől, a feladata a finanszírozásszervezés, a forráskihelyezés, a hatásmérés és a társadalmi hasznok értékének meghatározása (mely alapján az állami szereplő fizet a közvetítőnek, aki pedig a befektetőknek fizeti vissza a megállapodás szerinti kamattal a befektetést). Ebben az esetben a befektetők (vállalkozások, alapítványok) a közvetítőnél helyezik el a pénzüket, mely szervezet a tőkét

társadalmi vállalkozások közcélú tevékenységeinek finanszírozására helyezi ki. A társadalmi célok teljesülése esetén az állami szereplő a közvetítőn keresztül fizet a befektetőknek az elért társadalmi célokért.

- Hatásmérést végző szakmai szereplő: amennyiben a közvetítő szereplő erre nem alkalmas, illetve fokozott objektivitás szükségeltetik, külső szakmai szereplő végezheti a hatásmérést.

Javasolt kiegészítő megoldások:

- **Állami társfinanszírozás:** a pilot projektben szükség esetén állami társfinanszírozással biztosítható a megfelelő beruházási összeg előteremtése (amennyiben erre tisztán privát tőkéből nincs mód), alárendelt hitelező státusszal további garanciát nyújtva.
- **Adókedvezmény:** a befektetésösztönzést szolgálja a társadalmi vállalkozásokba fektetett tőke után járó társasági adókedvezmény.
- **Meghatározott fix kamat:** a hozzáadott érték feletti teljesítés esetén meghatározott kamat is növelheti a pénzügyi eszköz vonzerejét a befektetők körében.
- **Garancianyújtás:** a megoldás népszerűségét növelheti, ha valamilyen állami kockázatkezelési mechanizmus épül be a modellbe (pl. minimum megtérülés garancia). Hosszabb távon a társadalmi vállalkozás is vállalhat kockázatot, pl. nemteljesítés esetén kiróható kamatfizetési kötelezettséggel.
- **Alapkezelés:** a visszafizetés – a befektetők döntése értelmében – visszaforgatható lehet az Alapba, így újabb projekt megvalósítására nyílnak módok.



Forrás: Discussion Paper Promoting social enterprise financing (Centre for Policy and Business Analysis), 2016 alapján saját szerkesztés

A fenti formák lehetőséget adnak arra is, hogy a forprofit cégek CSR keretének integrációja megvalósuljon, különböző típusú állami szerepvállalás, támogatás mellett; így a jelenlegi ad hoc támogatási gyakorlat helyett egy hosszú távú, kiszámíthatóbb együttműködési forma jöhet létre.

Social Finance Ltd., Egyesült Királyság⁸⁹

A társadalmi hatáskötvény finanszírozási formát Londonban vezették be elsőként (az első projekt büntetett előéletűek társadalmi reintegrációját célozta a bűnisméltés megelőzésére; a befektetők különböző alapítványok és magánbefektetési társulások voltak, a projekt 5 évig tartott és 5 millió £ befektetéssel valósult meg). A Social Finance Ltd. 2007-es alapítása óta több mint 100 millió £ társadalmi befektetést tudott inicializálni. A szervezetet több mint 70 fős szakértői team irányítja, a tagok tapasztalattal és tudással rendelkeznek a finanszírozás és a társadalmi vállalkozás terén is. Eddig 11 társadalmi hatáskötvény programot bonyolítottak le, gyermekvédelmi, időügyi, foglalkoztatási, egészségügyi témákban. 2016-ban a brit kormányzat több alapot írt ki társadalmi hatáskötvény programokra: ezek között szerepelt például egy 80 millió £-os „Életesélyek Alap” hátrányos helyzetű fiatalok életesélyeinek javítására. Azok a szervezetek, melyek érdeklődnek e feladatok iránt és erre társadalmi hatáskötvényeket bocsátának ki, a Social Finance Ltd-n keresztül tehetik meg ezt, mely szervezet szakmai segítséget is nyújt a jelentkezők számára (pl. piackutatás, tanácsadás, jelentkező szervezetek átvilágítása, hatásmérési mechanizmusok kidolgozása).

Társadalmi hatáskötvény a családon belüli erőszak kezelésére, Ausztria⁹⁰

Ausztriában 2015-ben bocsátották ki az első társadalmi hatáskötvényt, a nők elleni családon belüli erőszak elleni harc részeként. Becslések szerint, a nők elleni erőszak kezelése évente 80 millió EUR-ba kerül az országnak (ebben megjelennek egészségügyi ellátási költségek, a munkából való hiányzás költségei, stb.). A 3 éves hatáskötvény program célja, hogy támogassa a nőket a családon belüli erőszak tartós megszakításában, anyagi függetlenség elérésében és a pszichológiai károk enyhítésében; célzott szolgáltatásokon keresztül, külső finanszírozási forrás bevonásával. A tevékenységek között biztonságos lakóhely, oktatás, tréning, karriertanácsadás, álláskeresési segítségnyújtás és pszichológiai segítség szerepel. A célérték: 75 nő elhelyezkedése legalább 20 órás heti munkaviszonyban és minimum 12 hónapra. A célérték elérése esetén legfeljebb 0,8 millió EUR fizethető ki a befektetőknek, akik a befektetett tőkén felül 1%-os kamatot kapnak. A szereplők:

- A külső (elő-)finanszírozást befektetők biztosítják hitel formájában: Erste Alapítvány, HIL Alapítvány, Scheuch Családi Magánalapítvány, Schweighofer Magánalapítvány, Juvat Nonprofit Kft.
- A szolgáltató egy női menedékház és egy erőszak megelőzési centrum (Gewaltschutzzentrum Upper Austria; Frauenhaus Linz).
- A közvetítő, akivel a kormányzati szerv szerződést kötött, a Juvat Nonprofit Kft. (befektetők bevonása, pénzügyi közvetítői tevékenység, szakmai irányítás).
- A visszafizetést a munkaügyi-népjóléti minisztérium biztosítja.
- A hatás elérésének mérését az E&Y Tanácsadó iroda végzi.

⁸⁹ <http://www.socialfinance.org.uk>

⁹⁰ <http://www.socialfinance.org.uk/database/>

Menekültek munkanélküliségének kezelése (Caritas Perspektive), Svájc⁹¹

Jelenleg Svájcban a menekültek és a menekültjogra várók közel 10 évig maradnak a szociális hálón, mivel az elhelyezkedés komoly nehézséget okoz számukra. Ez jelentős közkiadásokkal jár. A társadalmi hatáskötvény célja ezért az, hogy segítséget nyújtson a menekültek és a menekültstátuszra várók munkavállalásához és a munkahely megtartásához, a nagyobb fokú anyagi függetlenség biztosítása érdekében. Az öt éves program célértéke 60-70 menekült tartós elhelyezkedése és tartós munkában tartása.

Szereplők:

- A szolgáltatásnyújtó a Caritas Bern szervezet, mely összetett tevékenységgel igyekszik elérni a célértéket: kompetenciamérés, álláskeresési tanácsadás, fordítás-tolmacsolás, adminisztratív ügyintézés, folyamatos mentorálás.
- A program előfinanszírozást magánbefektetők biztosították.
- A visszafizetést (0,29 millió CHF) a berni Egészségügyi és Jóléti Minisztérium adja.
- A közvetítőt az Invethos AG részvénytársaság.

A befektetők a befektetett tőke visszafizetésén felül 0,25%-1% kamatot kapnak (a túlteljesítéstől függően). Nemteljesítés esetén a befektetők nem kapnak kamatot, de az eredetileg befektetett összegből is levonásra kerülhet maximum 4,9% (a célértékhez képesti elmaradás nagyságrendjének függvényében). A program sajátossága, hogy a szolgáltatásnyújtó is anyagilag érdekelt a sikerben: amennyiben az elért célérték legalább 5%-kal meghaladja az előírtat, bónuszra jogosult (programérték 1,5%-a), ugyanakkor nemteljesítés esetén szankcionálható (1,5% büntetés fizetési kötelezettség).

6.2.2 Társadalmi vállalkozások költségvetési finanszírozási, támogatási lehetőségei

A nemzetközi és a hazai fejlesztéspolitika is egyre fontosabb és potens szereplőként tekint a társadalmi vállalkozásokra, felismerve azok szerepét és jelentőségét a különböző társadalmi kihívások kezelésében. Fejlődésükhöz azonban támogatásra, kedvezményezésre van szükség annak érdekében, hogy a társadalmi költségekkel együtt is fenntartható módon tudjanak ezek működni és a társadalmi célokat elérni. Ezért szükség van olyan speciális kedvezmények kialakítására, melyek a társadalmi vállalkozások alapítását és működtetését segítik különböző állami szabályozási eszközökkel. Mind jogi, mind pedig finanszírozási szempontból a kiszámíthatóság kulcskérdés.

Fontos itt kiemelnünk azt, hogy a társadalmi vállalkozásokat el kell választani a tisztán nonprofit civil szervezetektől: utóbbiak számára rendkívül fontos a vissza nem térítendő támogatások, adományok nyújtása, mely gyakorlatot a továbbiakban is fenn kell tartani. Ezzel szemben, a társadalmi vállalkozások esetében a fő cél, hogy ezek minél inkább saját lábra tudjanak állni, így finanszírozásukban egyre nagyobb hangsúlyt kell, hogy kapjon a piaci finanszírozás.

⁹¹ <http://www.socialfinance.org.uk/database/>

Beavatkozási területek, feladatok (a társadalmi vállalkozások által leginkább igényelt kedvezmények, speciális szabályozások):

6.2.2.1 Társadalmi vállalkozások által végzett közhasznú feladatok normatív finanszírozása

A nemzetközi gyakorlat alapján, a vállalkozások piaci (kvázi-piaci) bevételei között tartják számon a közszférának nyújtott szolgáltatások bevételeit. Fontos az, hogy ezeket nem támogatásként szükséges kezelni, hiszen ebben az esetben szolgáltatási tevékenységet végeznek a társadalmi vállalkozások, mely ellenértékét kapják meg az államtól / önkormányzattól vagy ezek intézményeitől, mint kvázi-piaci szereplőktől. A nemzetközi gyakorlatban a közszféra egyre több közfeladatot ad át a társadalmi vállalkozásoknak – a szociális, egészségügyi ellátástól a kulturális, oktatási tevékenységeken át a különböző közösségi funkciókig –, mivel ezek a szervezetek személyre szabott módon, hatékonyabban tudják ellátni ezeket, mint a hagyományos állami, önkormányzati szereplők. A nemzetközi irány, hogy központosítás helyett inkább a feladatok decentralizálásával, kiszervezésével igyekeznek a hatékonyságot növelni, ezáltal a közkiadásokat csökkenteni. A normatív finanszírozásnál fontos szempont a megfelelő költségszint meghatározása és a költségváltozások lekötése (pl. évente felülvizsgált és az „iparági” költségátlagok alapján számított normatíva).

*A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók bevételei között átlagosan 19%-ot tesz ki a közszolgáltatási szerződés keretében finanszírozott tevékenységek bevétele. Ez az átlagérték azonban jelentős szórás mellett keletkezett: **a válaszadók több mint fele esetében ez a bevételi forrás egyáltalán nem létezik.***

A szervezetek egyharmadának finanszírozásában jelenik meg valamilyen központi költségvetési finanszírozás (elsősorban NEA támogatás, közfoglalkoztatáshoz kapcsolódó támogatások), az önkormányzati finanszírozás ennél lényegesen alacsonyabb.

Jelenleg a pályázati támogatások dominálnak, ahelyett, hogy a közszféra szolgáltatásokat vásárolna az ezeket ellátni képes társadalmi vállalkozások pályáztatásával. A feladatellátáshoz kötődő finanszírozás segíthetné a társadalmi vállalkozások szolgáltatásainak minőségfejlesztését és vállalkozói szemléletük erősödését is, hiszen versenyhelyzetet teremtene.⁹² Célszerű ezért megfontolni, hogy mely ellátások vonatkozásában terjeszthető ki ez a finanszírozási forma.

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók döntő többsége szerint az alapcél szerinti tevékenység folyamatos működtetéséhez, fenntartásához szükséges külső finanszírozás. Az elsődleges finanszírozási forrásnak a központi költségvetési támogatás minősül. Az önkormányzat által kiszervezett feladatellátáshoz kapcsolódó finanszírozás, az egyéb önkormányzati segítségnyújtás, valamint az adó- és járulékkedvezmény az átlagosnál kisebb, míg a vissza nem térítendő támogatás nagyobb arányban jelenik meg.

⁹² A társadalmi vállalkozások helyzete Magyarországon 2011 (NESsT Kézikönyv)

6.2.2.2 Önkormányzati támogatások

A helyi önkormányzatok speciális kedvezményekkel támogathatják a társadalmi vállalkozásokat, pl. ingyenes / kedvezményes ingatlanbérlet biztosításával. Az önkormányzati támogatási rendszert a helyi sajátosságokhoz szükséges igazítani.

6.2.2.3 Adó- és járulékkedvezmények

A társadalmi vállalkozások szerepének, jelentőségének fokozásához szükség van olyan pozitív diszkriminációra, mely figyelembe veszi a társadalmi vállalkozások hozzájárulását a közjóléthez. Ennek hatása például a közkiadások csökkentésén keresztül is jelentkezhet.

A válaszadók véleménye szerint a bértámogatások és járulékkedvezmények fontos kedvezményt jelentenek, melyek körét szélesíteni kellene. Emellett igényelnék az Áfa- és a társasági adókedvezményt, a képzési támogatást is. A különböző adónemekből (pl. SZJA, TAO) biztosított célzott támogatások is fontosok lennének a számukra.

Lehetséges beavatkozások, feladatok:

- **Társadalmi vállalkozásoknak nyújtott adó- illetve járulékkedvezmény:** mivel a társadalmi vállalkozások esetében jellemzően a személyi jellegű ráfordítások kigazdálkodása jelenti a legnehezebb feladatot, így a foglalkoztatottak járulékkedvezménye nagyban segíti ezek fenntartható működését. Emellett további adókedvezmények is nyújthatók, így egy speciális adórendszer hozható létre a társadalmi vállalkozások számára, összhangban ezek közjóléti szerepével, közkiadás-csökkentő hatásaival. Ez nagyban segítené a működést és kiszámítható környezetet teremtené.
- **Célzott támogatás biztosítása különböző adónemekből:** az SZJA 1% felajánlások lehetőség szerinti kiszélesítésével (jelenleg felajánlás a közhasznú tevékenységet végző egyesületek, alapítványok, közalapítványok számára tehető), illetve ennek mintájára más adónemekből is nyújtható támogatás (pl. a látványsportok részére nyújtott TAO támogatás rendszeréhez hasonlóan) a szervezetek társadalmilag hasznos tevékenységeihez. Ezzel a magánszektor társadalmi felelősségvállalása is ösztönözhető, népszerűsíthető lehet.
- **Speciális fiskális keretrendszer kialakítása:** a fentiek figyelembevételével, megfontolható egy könnyített, egyértelmű adórendszer felállítása kifejezetten a társadalmi vállalkozások számára (a társadalmi és nonprofit vállalkozások számára, mint amilyen pl. a kisvállalkozói KATA), ezáltal támogatva e szervezeteket a társadalmi hasznosságú tevékenységeik hatékony ellátásában.

Adókedvezmények⁹³

Csökkentett társadalombiztosítási hozzájárulást kell fizetni hátrányos helyzetű embereket foglalkoztató vállalkozásoknak Belgiumban, Olaszországban, Spanyolországban, Lengyelországban. Szociális szövetkezetek szintén adókedvezményben részesülnek Olaszországban, Spanyolországban, Lengyelországban, jellemzően a társasági adóból (mint más nonprofit szervezetek is), bizonyos esetekben az Áfa-ból is (pl. sport- és kulturális szervezetek esetében). Belgiumban a WISE szervezetek nyereségét csökkentett adó terheli, bizonyos esetekben ezek Áfa-kedvezményt is kapnak. Ugyanakkor, a társadalmi vállalkozások szabályozása általában nem jár új, előnyös költségvetési környezet kialakításával Belgiumban és Olaszországban, mely magyarázatot ad az itt jelenlévő társadalmi vállalkozások igen alacsony számára. Lengyelországban és Szlovákiában az adófizetők rendelkezhetnek arról, hogy az adójuk egy adott százalékát mely nonprofit szervezetnek adják.

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók véleménye szerint a társadalmi vállalkozásokba történő befektetést a befektetők nem tartják jó üzletnek, ami gátolja a finanszírozás térnyerését.

A társadalmi finanszírozás ösztönzését nagyban segíthetik a társadalmi vállalkozásoknak adott adományok, a társadalmi vállalkozásokba történő befektetések utáni adókedvezmények (utóbbiak esetében a türelmes finanszírozás biztosítása esetén). A költségvetési támogatások mellett a magánszektor finanszírozási hozzájárulásainak ösztönzése hozzájárulhat a társadalmi vállalkozásokra jellemző finanszírozási úr kezeléséhez, enyhítéséhez a privát tőkebevonás lehetőségeinek szélesítésével.

Gazdasági szervezetek esetén a társasági adó csökkentésével, magánszemélyeknél SZJA kedvezménnyel ösztönözhető a társadalmi vállalkozások finanszírozásában való részvétel; mely hosszabb távon szemléletformáló hatással is bír.

Társadalmi befektetések adókedvezménye, Egyesült Királyság⁹⁴

A társadalmi befektetések adókedvezményét 2014-ben vezették be az Egyesült Királyságban, a társadalmi vállalkozások és jótékonyági szervezetek külső finanszírozásának elősegítésére. Az egyéni befektetők 30%-os jövedelemadó-kedvezményt vehetnek igénybe a társadalmi vállalkozásokba történő befektetéseik (hitelek vagy tőkebefektetések) után. Ez a lehetőség a türelmes finanszírozási megoldásokat motiválja, hiszen a társadalmi befektetések adókedvezményével adott hiteleket 3 éves türelmi idővel kell biztosítani. Így a start-up fázisban lévő társadalmi vállalkozások számára is kedvező finanszírozási lehetőség nyílhat. Egy 2016 nyarán végzett felmérés szerint, a bevezetés óta 30 szervezet összesen 3,4 millió £ befektetéshez jutott hozzá. A megkötött ügyletek fele közvetlen befektetés volt, míg másik felét két nagy tőkealapon keresztül bonyolították (Resonance Bristol Sitr Fund; SIS Community Capital Fund).

⁹³ A map of social enterprises and their eco-systems in Europe – Synthesis Report, 2015 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion)

⁹⁴ SOCIAL INVESTMENT TAX RELIEF: TWO YEARS ON (Abigail Rotheroe and Plum Lomax, July 2016)

Az átlagos tőkejuttatás értéke 100.000 £ volt. Az ügyletek 80%-át hitelek, 20%-ot közösségi részvények és társadalmi hatáskötvények tettek ki. A finanszírozási megoldás a kisbefektetőket és a kisebb társadalmi vállalkozásokat kötötte össze: az átlagos befektetés nagysága 20.000 £ volt, de a közösségi részvények esetén 230 £-ra is lement; jellemzően kisebb vállalkozások jutottak ilyen módon finanszírozási forrásokhoz (átlagos éves bevétel 615 ezer £, <10 fő foglalkoztatotti létszám). Az átlagos tőkeköltség 4,8% volt.

6.2.2.4 Felelős vásárlás a közzférában – szociális közbeszerzési gyakorlat érvényre juttatása, szélesítése

A társadalmi vállalkozások támogatásának fontos eleme a közbeszerzésekhez való hozzáférésük elősegítése.

A 2014-es EU direktíva a közbeszerzésekről (Directive 2014/24/EU on Public Procurement) új szabályozásokat vezetett be, arra sarkallva az állami hatóságokat, hogy vegyék figyelembe a közbeszerzési specifikációk és értékelések során a társadalmi és környezeti szempontokat. Az új irányelv lehetővé teszi bizonyos területeken (elsősorban a szociális és egészségügyi ágazatokban) a társadalmi vállalkozások könnyebb bekapcsolódását a közszolgáltatásokba. Sőt, az EU közbeszerzési szabályai lehetőséget adnak az ún. „fenntartott szerződések” (reserved contracts) alkalmazására is. Emellett azonban további beavatkozásokra van szükség annak érdekében, hogy a társadalmi vállalkozások teljes mértékben integrálódjanak a közpénzek elosztási rendszerébe.⁹⁵

Általános vélemény ugyanis, hogy a gyakorlatban a közbeszerzési eljárások nem részesítik kellőképp előnyben a társadalmi vállalkozásokat. Különösen, mivel sok esetben az egyetlen értékelési szempontot az ajánlati ár jelenti; mely a társadalmi vállalkozások innovációra, kielégítetlen keresleti igényekre fókuszáló szemléletét erősen korlátozza. Sőt, inkább hátrányt jelentő elvárások vannak, ilyen pl. a szerződés értéke, az általános szerződési sablonok használata, az előkvalifikációs, vagy olyan speciális elvárások beépítése, melyek pl. hosszú távú működéshöz vagy nagyon stabil pénzügyi helyzethez kötik a közbeszerzés elnyerését. A hosszú fizetési határidők is megnehezítik a társadalmi vállalkozások részvételét a közbeszerzési eljárásokban.⁹⁶

Másfelől, gyakran a társadalmi vállalkozások sem rendelkeznek azokkal a képességekkel, tudással és erőforrásokkal, melyek alkalmassá tennék őket arra, hogy sikeresen pályázzanak ezekre a tenderekre.

⁹⁵ Social Economy 2016

⁹⁶ Social economy and social entrepreneurship, 2013 (Social Europe guide | Volume 4) Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, written by Euricse (European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises) and Commission Staff

A társadalmi szempontból felelős közbeszerzés erősítésével biztosítani lehet, hogy a társadalmi érték beágyazódjon a közszféra közbeszerzési folyamatába oly módon, hogy a közbeszerzési specifikációk és értékelések ne gátolják ezekben a társadalmi vállalkozások részvételét, sőt, hangsúlyosabban vegyék figyelembe a társadalmi és környezeti szempontokat (összhangban a 2014-es EU direktívával és a társadalmi szempontból felelős közbeszerzés, az ún. SRPP elvével):

- Közbeszerzési kritérium kialakítása a társadalmi és környezeti elvek mentén (társadalmi kritériumok beépítése)
- Legalacsonyabb ár helyett a legelőnyösebb ajánlat preferálása
- Az uniós küszöb feletti szerződésekre szociális klauzulák bevezetése
- Ún. fenntartott szerződések alkalmazása meghatározott feltételek esetén (pl. olyan társadalmi vállalkozásoknak, melyek állományi létszámában legalább x%-ban hátrányos helyzetű munkavállalók szerepelnek)

Emellett szükséges a szakmai segítségnyújtás is ahhoz, hogy a társadalmi vállalkozások sikeresen tudjanak indulni a különböző tendereken.

Az Európai Bizottság „Szociális beszerzés – Útmutató a szociális szempontok figyelembevételéhez a közbeszerzések során” (*Buying Social: A Guide to Taking Account of Social Considerations in Public Procurement*) c. ajánlása meghatározza a társadalmi szempontból felelős közbeszerzés fogalmát: az ún. „SRPP olyan beszerzési tevékenységet takar, amelynek során figyelembe veszik a következő szociális szempontok legalább egyikét:

- Munkalehetőség,
- Tisztességes munka,
- A szociális és munkajogok tiszteletben tartása,
- Társadalmi befogadás (ideértve a fogyatékkal élőkét is), esélyegyenlőség,
- Hozzáférhetőség és minden felhasználó számára alkalmas kialakítás.

Emellett mérlegelnek fenntarthatósági kritériumokat is, köztük az etikus kereskedelem kérdéseit; az önkéntes társadalmi felelősségvállalást (CSR) pedig szélesebb körben alkalmazzák, betartva az Európai Unió működéséről szóló szerződésben és a közbeszerzési irányelvekben foglalt elveket. Az SRPP mind a fenntartható fejlődés előmozdításában, mind az EU (és az egyes tagállamok) szociális célkitűzéseinek elérésében hatékonyan alkalmazható. A szociális szempontok a közbeszerzés fenntarthatóságával kapcsolatos integrált megközelítésben környezetvédelmi szempontokkal ötvözhetők.”⁹⁷

⁹⁷ Social economy and social entrepreneurship, 2013 (Social Europe guide | Volume 4) Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, written by Euricse (European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises) and Commission Staff

Social Value Act, Egyesült Királyság

Az Egyesült Királyság Közszolgáltatásokról (Public Services) szóló Társadalmi Érték Törvénye 2012 (Social Value Act) azt a célt szolgálja, hogy a társadalmi érték beágyazódjon a közbeszerzés folyamatába. E törvény értelmében az állami szereplőknek kötelessége figyelembe venni a közbeszerzés és kiszereződés során, hogy a szolgáltatások, melyeket vásárolnak, hogyan javítják a gazdasági, szociális és környezeti jólétet.

6.3 Finanszírozási ökoszisztéma további fejlesztése

A társadalmi vállalkozások finanszírozási ökoszisztémájának fejlesztése a társadalmi finanszírozás kiépülését, a hatásbefektetéseket segíti elő állami eszközökkel. Kettős cél szolgálja a társadalmi vállalkozások piaci forrásokhoz való hozzáféréseinek támogatását, ezek adományokra, vissza nem térítendő támogatásokra való ráutaltságának mérséklését:

- Egyrészt a társadalmi vállalkozásokat fel kell készíteni a piaci finanszírozási formák fogadására;
- Másrészt ösztönözni kell a hatásbefektetők megjelenését, a társadalmi vállalkozások finanszírozásában a türelmes tőke elvének érvényesítését.

Fontos feladat annak ösztönzése, hogy megfelelő, erős finanszírozási piac álljon a társadalmi vállalkozások rendelkezésére. **A magánszféra intenzívebb bevonásához és új piaci pénzügyi eszközök kifejlesztéséhez szemléletváltásra van szükség: a profitorientált vállalkozások és alapkezelők hagyományos, kizárólag a nyereség maximalizálására vonatkozó törekvését az ésszerű, a társadalmi és környezeti felelősséget is magában foglaló profittermelési célokra szükséges átállítani. Ugyancsak szükség van a megfelelő csatornák kialakítására, melyek összekötik a potenciális befektetőket a finanszírozást kereső társadalmi vállalkozásokkal.**⁹⁸

Ehhez **javítani kell a tradicionális pénzügyi szektor megértését a társadalmi vállalkozásokról.** Például, az állam által biztosított garancia a bankok társadalmi vállalkozásoknak nyújtott hitelezéséhez csökkentheti az észlelt kockázatokat. Ezzel párhuzamosan, innovatív intézményi megállapodásokra van szükség az állami szereplők és a pénzügyintézetek között, pl. olyan intézkedésekkel, melyek közös befektetéseket hoznak létre a társadalmi és a pénzügyi megtérülést együtt biztosítva. Ez különféle formákat ölthet, beleértve a fiskális ösztönzőket a szociális vállalkozások befektetői számára, illetve közvetlen tőkeinjekciót a pénzügyi eszközökbe.⁹⁹

⁹⁸ EESC recommendations on Social Enterprise

⁹⁹ Policy Brief on Social Entrepreneurship – Entrepreneurial Activities in Europe (Local Economic and Employment Development (LEED) Programme of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)), 2013

Jelenleg vannak kezdeményezések és remélhetőleg hamarosan új szereplők is megjelennek a piacon, pl. MagnetBankhoz, vagy az Erste Social Bank üzletágához hasonlóan más kereskedelmi bankok is nyitnak a társadalmi vállalkozások felé; létrejönnek olyan újabb alapítványok, hatásbefektetési társaságok, melyek befektetést, támogatást biztosítanak a társadalmi vállalkozásoknak (pl. megjelenhetnek hazánkban is a nyugat-európai társadalmi hatásbefektetési alapok, mint pl. a PhiTrust vagy a Phineo).

A következőkben e célok elérését támogató állami eszközökre teszünk javaslatot.

6.3.1 Üzleti értékteremtési folyamat és képesség erősítése

A társadalmi vállalkozások egy jelentős része jelenleg nem rendelkezik megfelelő üzleti-vállalkozói képességekkel, tapasztalatokkal. Emellett a társadalmi vállalkozások kapcsolatrendszere, e szervezetek és a potenciális finanszírozók közötti partnerség is esetleges.

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók szerint, a társadalmi vállalkozások pénzügyi fenntarthatóságának javításához fontos a társadalmi vállalkozások belső kompetenciáinak fejlesztése: az üzleti szemléletünk, piaci-marketing tudásuk erősítése, a termékek, szolgáltatások minőségének javítása, a humán kapacitások fejlesztése. A pénzügyi fenntarthatóság javítása érdekében az alapítványok, egyesületek az átlagosnál is fontosabbnak tartják a termékek / szolgáltatások minőségének javítását.

Elsősorban az alábbi területekhez kapcsolódóan azonosíthatók hiányosságok:

- Társadalmi vállalkozások üzleti-vállalkozói szemléletének, belső kompetenciáinak erősítése, többek között az alábbi területeken:
 - o Minőségi, piacképes termékek / szolgáltatások előállítása az ötletgenerálástól a piacfelmérések át a koncepcióalkotásig, üzleti tervezésig
 - o Piaci, értékesítési és marketing ismeretek
 - o Egyéb ismeretek, pl. jogi ismeretek, közbeszerzési ismeretek
 - o Vezetői tapasztalatok és személyes vezetői készségek (pl. lobbiképesség, személyes vezetői gyakorlat, kiégés elleni tréning)
 - o Szervezetfejlesztés – megfelelő szakemberstáb felállítása a vállalkozás felépítésére, az üzleti modell gyakorlatba való átültetésére
- Pénzügyi-finanszírozási ismeretek bővítése: pénzügyi ismeretek, társadalmi finanszírozási környezet ismerete – fundraising (forrásgyűjtési, forrásszervezési) kompetenciák, felkészítés a hatásbefektetésre, hatásfinanszírozásra; pályázói ismeretek bővítése
- Együttműködés, partnerségépítés (társadalmi vállalkozások között; társadalmi vállalkozások – potenciális finanszírozók között; állami, magán és civil szféra között)

A nemzetközi szakirodalom és gyakorlat is kiemeli annak fontosságát, hogy a pénzügyi eszközök mellett ezek a szervezetek megkapják a szükséges szakmai szupportot is, annak érdekében, hogy alkalmazkodni tudjanak a piaci változásokhoz a társadalmi küldetés megőrzése mellett. **Rendkívül fontos ezért a társadalmi vállalkozások folyamatos segítése, támogatása, nemcsak a kezdeti időszakban, illetve egy-egy fejlesztés kapcsán, hanem a teljes vállalati életciklus alatt.**

Célzott állami támogatásra van szükség olyan támogató háttérstruktúrák kialakításához, mint a hub-ok, akceleratorok és inkubátorok, annak érdekében, hogy a társadalmi vállalkozások megkapják a fejlődésükhöz szükséges üzleti támogatást. Az egyik leghatékonyabb módja az életképes és fenntartható vállalkozások kialakításának ugyanis az, ha ezek megfelelő üzleti készségekkel és know-how-val bírnak. A képzések, coaching és tanácsadási szolgáltatások kritikus szerepet játszanak a vállalkozói készségek fejlesztésében (pl. hatástervezés, eligazodás az adminisztratív és közbeszerzési eljárásokban, üzleti terv készítés, különböző finanszírozási források megszerzése, pénzügyi fenntarthatósággal kapcsolatos ismeretek). Fontos cél, hogy a társadalmi vállalkozások átállítsák üzleti modelljüket a vissza nem térítendő támogatásfinanszírozási gondolkodásmódról a pénzügyi megtérülést is biztosító üzleti modellre. Különböző állami pénzügyi eszközök szintén segíthetik ezt a folyamatot (mikrofinanszírozás, vállalkozásfejlesztés, pénzügyi oktatás és képzés, valamint a pénzügyi eszközökhöz való hozzáférés biztosítása). Ezekért a szolgáltatásokért a társadalmi vállalkozások gyakran nem tudnak / akarnak fizetni, így állami támogatásra, donációra lehet szükség ehhez.

Bár számos szervezet kínál a társadalmi vállalkozások számára különböző szakmai szolgáltatásokat, ezeket a tevékenységeket érdemes összefogni, koordinálni (akár egy ernyőszervezet alá, vagy együttműködési platformra rendelni) a hatékonyság és a minél szélesebb körű hozzáférhetőség érdekében.

A társadalmi vállalkozások fejlesztésében szerepe lehet a magánvállalatoknak is, melyek CSR büdzsájuk terhére, vagy munkatársaik önkéntes munkájára építve pro bono szakmai tanácsadási támogatással integrálódhatnak a rendszerbe. Változatos együttműködés ösztönzésére nyílnak így mód a magánvállalatok és a társadalmi vállalkozások között: jelek mutatkoznak már hazánkban is arra, hogy a hagyományos CSR tevékenységet már nem tartják elég hatásosnak a magáncégek, így az átfogóbb, hosszabb távú társadalmi hatás érdekében a társadalmi vállalkozások felé fordulnak.

Ilyen lehet pl. egy „white label incubator” típusú együttműködés, mely esetben a társadalmi vállalkozás beszállítója, innovátora egy hasonló területen tevékenykedő nagyvállalatnak (pl. élelmiszerekkel foglalkozó társadalmi vállalkozáshoz csatlakozik partnerként egy nagy élelmiszeripari cég, mely teret és lehetőséget biztosít a fejlődéséhez, egyúttal árusítja a termékeket, vagy továbbfoglalkoztatja a kiképzett munkavállalókat).

Emellett, **egyéni szakértelem is bevonhatóvá válhat önkéntes segítők, tanácsadók révén** (lakossági szemléletformálással).

Fő beavatkozási területek, feladatok:

- **Teljes körű információszolgáltatás biztosítása, minél inkább helyi szinten:** a társadalmi vállalkozások ismerethiányát teljes körű információszolgáltatási tevékenységgel lehet enyhíteni.
 - Információs hálózat létrehozása, fejlesztése: az információkhoz való hozzáférést célszerű minél alacsonyabb (lehetőség szerint járási) szintre rendelni, így kialakíthatók regionális, megyei, járási információs pontok.
 - Online platform kialakítása, működtetése: célszerű létrehozni egy olyan online platformot, mely valamennyi elérhető szakmai és finanszírozási megoldásról tájékoztatást, ezekhez közvetett vagy közvetlen hozzáférést kínál (pl. pályázati modul, hiteltermék modul, befektetési modul, közösségi finanszírozási modul).
- **Társadalmi vállalkozás inkubátorok, akcelerátorok létrehozása, fejlesztése:** ugyancsak járási, megyei vagy regionális szinten kialakíthatók olyan inkubációs, akcelerátor központok, melyek kapacitásfejlesztő és egyéb inkubációs szolgáltatásokat kínálnak a társadalmi vállalkozások számára, lehetőség szerint a magánszektor szakmai közreműködésének integrálásával, a már meglévő szolgáltatások összefogásával:
 - Képzések, tréningek szervezése a fenti témákban
 - Tudás- és adatbázisok létrehozása és közzététele
 - Kiadványok, kézikönyvek és útmutatók készítése és közzététele (pl. kidolgozott üzleti modellek)
 - Szakértők biztosítása (támogatott módon, vagy pro bono szakértői pool létrehozásával, a már működő rendszerek integrálásával) – jogi, szakmai, pénzügyi, piaci, marketing, értékesítési, HR, szervezetfejlesztési vagy akár pszichológiai területen jártas szakemberekkel
 - Mentorálás, coaching tevékenység
 - Co-working irodák biztosítása
 - Együttműködések fejlesztésének támogatása
- **Együttműködések támogatása – tudásátadás, networking és partnerségépítés:** több sikeresen működő társadalmi vállalkozás található meg hazánkban, mely szervezetek hiteles tanácsokkal, jó példával szolgálhatnak más társadalmi vállalkozások számára is (pl. finanszírozási gyakorlatuk megismertetésében). Sok esetben azonban a szervezetek nem ismerik egymást, még hasonló területeken belül sem. A tudás- és tapasztalatcsere mellett, a társadalmi vállalkozások közötti kapcsolatépítés fontos szerepet játszhat bizonyos feladatok közös ellátásának, vagy akár a közös piacralépésnek (pl. helyi termékek közös értékesítése) a megszervezésében is, kockázat- és költségcsökkentés mellett.

- Tudástranszfer események szervezése (konferenciák, workshopok, információs napok, egyéb események jó gyakorlatok és esettanulmányok bemutatásával, stb.)
 - Értékesítési együttműködések támogatása (méretgazdaságossági probléma enyhítésére, pl. közös online értékesítési felületek, rendszerek kialakításával)
 - Egyéb networking aktivitások (pl. online partnerségkeresés)
- **Állami, magán és civil szféra közötti együttműködések támogatása, pl. rendszeres fórumok, kerekasztal beszélgetések szervezése**

6.3.2 Befektetési fogadókészség javítása

A finanszírozási forrásokhoz való nehézkes hozzáférés sok esetben a létező pénzügyi termékekkel kapcsolatos ismerethiányra, a befektetési készségek hiányára vezethető vissza.

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók szerint, a finanszírozási forrásokhoz való nehézkes hozzáférés leginkább a potenciális finanszírozók és a társadalmi vállalkozások elvárásai közötti eltérésekből adódik: a társadalmi vállalkozások igényei és lehetőségei nem felelnek meg a finanszírozók gyakorlatának; a finanszírozók pedig nem értik a társadalmi vállalkozásokat, azok működését és céljait. A válaszadók több mint fele fontosnak tartja a jobb partnerség, kapcsolat kialakítását az érintett szereplők – a társadalmi vállalkozások és potenciális finanszírozók – között.

A nemzetközi szakirodalom és gyakorlat szerint is **személyre szabott segítséget szükséges nyújtani a társadalmi vállalkozásoknak, hogy készek legyenek a külső befektetések fogadására** és meghatározzák azokat az eszközöket, melyekkel a pénzügyi fenntarthatóság elérhető.

A kérdőíves felmérésben résztvevő válaszadók értékelésében a tőkebefektetések a támogatásoknál kedvezőtlenebbnek, a kereskedelmi hiteleknel azonban kedvezőbbnek ítélt finanszírozási megoldások. A többség szerint a tőkebefektetők segíthetnek a társadalmi vállalkozásnak saját lábára állni, az üzleti szemléletet erősíteni.

A tőkebefektetések értékelésekor azonban magas volt a bizonytalanok aránya, azaz sokan nincsenek tisztában a tőkebefektetési lehetőségekkel, feltételekkel. A válaszadók fele egyáltalán nem ismeri a tőkebefektetéssel járó kötelezettségeket, lehetőségeket.

A többség szerint a társadalmi befektetéseket a jogszabályi korlátok is gátolják. Emellett az is megnehezíti a finanszírozást, hogy a befektetőknek nehéz bemutatni azt a társadalmi hasznot, amit a társadalmi vállalkozás már elért / el kíván érni.

A szakmai támogatás a finanszírozók számára is fontos lehet, hiszen a megfelelő befektetési célpontok megtalálása folyamatos kihívást jelent az új típusú (pl. türelmes tőkét nyújtó) támogatóknak. Ezért gyakran az inkubátorokon keresztül találnak megfelelő projektre vagy támogatásra érdemes vállalkozásra. **A partneri kapcsolat és a külső szakértelem bevonása, a felkészítés ezért a számukra is lényeges** (pl. banki alkalmazottak felkészítése a társadalmi vállalkozások számára kialakított hiteltermékek nyújtásához, a társadalmi hasznosság értékeléséhez).

Egyesült Királyság – Nagy potenciál (Big Potential): Befektetési fogadókészség javítása¹⁰⁰

Az Egyesült Királyságban a Miniszterelnöki Hivatal által 2012-ben indított Befektetési Fogadókészség Program két részből állt: a befektetési és szerződési készség alapból, illetve a szociális inkubátor alapból. A program működtetője a Social Investment Business szervezet (Alapkezelő), amely 2012-ben jött létre állami támogatással.

A 10 millió £-os befektetési és szerződési készség alap (Investment and Contract Readiness Fund) hároméves támogatási programja vissza nem térítendő támogatást nyújtott a társadalmi vállalkozásoknak ahhoz, hogy alkalmasak legyenek állami közszolgáltatási szerződések elnyerésére vagy visszafizetendő befektetések fogadására. A támogatás mértéke a társadalmi vállalkozások életciklus szakaszához, fejlettségéhez igazodott. Online eszközök segítségével mérték fel az igényeket, majd személyes konzultációk keretében vitatták meg az üzleti tervet. A program 50-150 ezer £ közötti támogatást kínált ígéretes társadalmi vállalkozások számára, melyek legalább 500 ezer £ visszafizetendő finanszírozási forrást, vagy legalább 1 millió £ értékű közszolgáltatási szerződés megszerzését célozták. A program költségét később 13,2 millió £-ra emelték meg.

A támogatás az alábbi tevékenységeket foglalta magában:

- pénzügyi modellezés (vállalkozások 86%-a igényelte)
- hatásmérés és társadalmi küldetés (vállalkozások 72%-a igényelte)
- befektetés strukturális (vállalkozások 57%-a igényelte)
- tendereken való indulás és szerződéskötés támogatása (vállalkozások 57%-a igényelte)

Az eredmények 2015-ös értékelése alapján az alábbi fő eredményeket érte el a program:

- 13,2 millió £-tal támogattak 155 társadalmi vállalkozást, az átlagos támogatási összeg 85.000 £ volt.
- A támogatott szervezetek fele legalább 1 közszolgáltatási szerződést megkötött, illetve befektetést eszközölt a támogatásnak köszönhetően: a szerződések és befektetések teljes értéke 233 millió £ volt, azaz minden az Alap által elköltött 1 £ 18 £ értéket hozott létre (amennyiben csak a sikeres vállalkozásokat nézzük, ez az érték 32 £-ra emelkedik).

A szociális inkubátor alapot (Social Incubator Fund) 2012-ben vezették be, a Nagy Lottó Alapon keresztül, a Civil Társadalom Hivatal kezdeményezésére. Ez támogatást kínált a társadalmi inkubátorok számára, a támogatás egy részét társadalmi befektetésekre kellett fordítaniuk. A cél a start-up vállalkozások ösztönzése volt inkubációs szolgáltatások biztosításával, és új társadalmi inkubátorok életre hívásával.

¹⁰⁰ Boosting Social Enterprise Development - GOOD PRACTICE COMPENDIUM (OECD), 2017; In Pursuit of Readiness: Evaluation of the Investment and Contract Readiness Fund October 2015 (Ecorys)

Valamennyi támogatott inkubátornak a támogató szolgáltatások teljes skáláját biztosítania kellett, és képesnek kellett lennie arra, hogy legalább 50 társadalmi vállalkozásnak segítsen. Összesen 10 millió £-ot fektettek be 10 inkubátorba.

Az adományozói kultúra fejlesztése a társadalmi vállalkozásoknak adott adományok, társadalmi vállalkozásokba történő befektetések utáni adókedvezményekkel; emellett a nem anyagi jellegű elismerésekkel is segíthető. A CSR tevékenységet érdemes minél inkább a hagyományos adományozásoktól a társadalmi vállalkozásokba történő hatásbefektetés irányába tolni.

MAF Felelős Támogató Védjegy és Társadalmi Befektetési Díj¹⁰¹

A Magyar Adományozói Fórum Felelős Támogató Védjegye „minősíti, hitelesíti, fejleszti és elismeri a vállalatok támogatási, társadalmi befektetési tevékenységét”. A MAF Társadalmi Befektetés Díj „a hazai vállalatok társadalmi befektetési programjait olyan minőségi szempontok alapján értékeli, mint a partnerség, a hatás és az innováció.”

Fő beavatkozási területek, feladatok:

- **Befektetési fogadókészség javítása:** a társadalmi vállalkozások befektetői fogadókészségének javításával a társadalmi finanszírozási piacok és megoldások ismertsége és elfogadottsága növekedhet a társadalmi vállalkozások körében; a társadalmi vállalkozások képessé válhatnak a külső finanszírozási források felszívására. A társadalmi befektetéseknek fontos feltétele a megfelelő szabályozási háttér megteremtése, a befektetések utáni visszafizetési lehetőségek megteremtésével, szélesítésével.
 - Társadalmi befektetési lehetőséget biztosító szabályozási környezet megteremtése (befektetők bevonása, befektetések utáni visszafizetés szabályozási feltételeinek megteremtése)
 - Tudásátadás, információszolgáltatás (üzleti, befektetési lehetőségek megismertetése, jó gyakorlatok bemutatása, lehetőségek és követelmények objektív megítélése)
 - Társadalmi vállalkozás optimális finanszírozási megoldásainak meghatározása (társadalmi vállalkozás / ötlet átvilágítása, üzleti modelljének kidolgozása, optimális finanszírozási megoldás és ehhez illeszkedő pénzügyi eszközök meghatározása)
 - Társadalmi vállalkozás életútjának adott szakaszához kapcsolódó pénzügyi eszközök alkalmazásának támogatása
 - Jogi, szakmai támogatás biztosítása (pl. szerződéskötéshez)
- **Befektetésösztönzés:** természetesen a finanszírozói oldal ösztönzése is elengedhetetlen, a befektetői bizalmat a társadalmi vállalkozások ismertségének növelése, a társadalmi hasznosság bemutatása erősítheti; emellett például adókedvezmények biztosításával is ösztönözhetővé válnak a társadalmi hatásbefektetések.

¹⁰¹ <http://www.donorsforum.hu/>

- Befektetői bizalomépítés (társadalmi vállalkozások népszerűsítése, társadalmi hasznosság bemutatása)
 - Befektetők és a társadalmi vállalkozások közötti kapcsolatfelvétel támogatása, bemutatkozási lehetőség biztosítása, pl. befektetői fórumok, kiállítások és bemutatók, pitch-ek („elevator speech” alkalmak) szervezése, honlap létrehozása a befektetési lehetőségekről / befektetésre váró társadalmi vállalkozásokról
 - Befektetői klubok szervezése
 - Hatásbefektetés népszerűsítése, szemléletformálás a társadalmi hasznosságú befektetések ösztönzésére (pl. találkozások, helyszíni programok)
 - Társadalmi hatásbefektetések utáni adókedvezmények biztosítása (ld. korábban)
 - Finanszírozói oldal szakmai felkészültségének javítása, fejlesztése (pl. társadalmi hasznosság értékelése)
- **Közösségi finanszírozás, vállalati CSR tevékenység ösztönzése:**
- Kisbefektetői források integrációját és társadalmi célú befektetését támogató megoldások kialakítása (pl. online platformok)
 - Társadalmi vállalkozásoknak adott adományok után adókedvezmény biztosítása magánszemélyek részére (ld. korábban)
 - Adományozás népszerűsítése, elismerése nem anyagi eszközökkel (ld. MAF Felelős Támogató Védjegy, MAF Társadalmi Befektetés Díj)

6.4 Finanszírozási modellek alkalmazhatósága

A nemzetközi gyakorlatban már működő leginkább innovatív megoldások **ötvözik a különböző pénzügyi és nempénzügyi megoldásokat** annak érdekében, hogy olyan összetett pénzügyi portfóliót alakítsanak ki, melyből a különböző életciklus szakaszban járó, különböző finanszírozási igényű társadalmi vállalkozások mindegyike megtalálja a számára megfelelő finanszírozási formát, egyúttal a potenciális befektetők is a számukra vonzó befektetési lehetőséget. **Ezek a rendszerek egy platformon integrálják a különböző pénzügyi eszközöket, a privát- és a közsféra finanszírozási forrásait; egyúttal szakmai segítségnyújtást is biztosítanak az érintettek számára.**

Részben EU támogatások igénybevételel több országban valósítottak meg átfogó társadalmi finanszírozási rendszereket, ösztönözve a komplex társadalmi befektetési piacok létrejöttét, fejlődését.

Társadalmi Innovációs Alap, Portugália¹⁰²

Portugáliában a Társadalmi Befektetési Munkacsoportot 2014-ben hozták létre a társadalmi befektetések népszerűsítése és fejlesztése, a szociális gazdaságban jelentkező finanszírozási hiány feloldása érdekében. A pilot projekt keretében elkészült a Társadalmi Innováció c. tanulmány a fő feladatokkal és ütemtervvel a társadalmi befektetési piac fejlesztésére. A társadalmi vállalkozások pénzügyi és nem pénzügyi támogatását biztosító programot hoztak létre az EU strukturális alapok 150 millió EUR-s támogatásával, az alábbi fő elemekkel:

- Pénzügyi alapok:
 - o A Társadalmi Innovációs Alap a társadalmi vállalkozások és innováció támogatására kedvezményes hitelekkel kínál állami garanciával (kereskedelmi közvetítőkön keresztül eljuttatva ezeket a végső kedvezményezett számára). A start-up társadalmi vállalkozások a Társadalmi Vállalkozások Alapból, illetve az Üzleti Angyal Társadalmi Befektetési Alapból kaphatnak támogatást tőkebefektetés, illetve kvázi-tőkebefektetés (pl. jövedelemrészesezési megállapodás) formájában.
 - o Létrehozták az első társadalmi hasznosságú kötvényalapot az országban, a közszolgáltatások innovatív, magas színvonalú ellátása érdekében, a projektben résztvevő alapítvány (Calouste Gulbenkian Foundation) működtetésében. Az első hatáskötvényt a korai iskolaelhagyás elleni programra bocsátották ki, az alapítvány 120.000 EUR-t adott 3 lisszaboni iskolában folytatott számítógépes tanfolyamokra (közel 3 éves program). A program végén egy üzleti és közgazdasági iskola értékeli az eredményeket. Amennyiben a programban résztvevő diákok teljesítménye jobb lesz, mint társaiké, Lisszabon Önkormányzata visszatéríti a befektetett tőkét az Alapítványnak.
 - o A Partnerség a Hatásért Alap vissza nem térítendő támogatást kínál a kezdeti szakaszban lévő társadalmi vállalkozások és az innováció ösztönzésére; oly módon, hogy összeköti a különböző finanszírozó szervezetek alapjait, forrásait (pl. alapítványok, jótékonyági szervezetek).
- Innovációval és társadalmi vállalkozásokkal foglalkozó kezdeményezések és szereplők összekapcsolása: az előző három eszköz által finanszírozott konkrét projektek megvalósításához nyújtott támogatás, annak érdekében, hogy a szereplők felkészüljenek a fenti pénzügyi eszközök fogadására, a piaci finanszírozási eszközök használatára.

2013-ban, a Portugál Parlament megszavazta a Szociális Gazdaság Alaptörvényét, lehetőséget teremtve a szociális gazdasági szereplők jogi státuszának tisztázására, hálózatainak és irányításának konszolidálására, pénzügyi források biztosítására, speciális adóstatusz kialakítására. Létrejött a Társadalmi Vállalkozások Ügynöksége, mely multiszektorális szövetkezet összekapcsolja az álláskeresőket a társadalmi vállalkozások által kínált munkalehetőségekkel.

¹⁰²<http://www.easi-socialinnovation.org/index.php/2014-11-17-15-30-48/digital-social-innovation/14-english/news/112-portugal-launches-social-innovation-initiative-a-strategy-for-the-civic-economy>

A Társadalmi Vállalkozások Intézete (Social Entrepreneurship Institute, IES) egy nonprofit alapítvány, mely szakmai segítséget nyújt a társadalmi vállalkozások számára: ennek keretében feltérképezte a társadalmi vállalkozásokat és kezdeményezéseket, jó példákat és fenntartható üzleti modelleket. A Társadalmi Befektetések Laboratóriuma ("Laboratório de Investimento Social") feltárja és összeköti a társadalmi vállalkozások befektetési lehetőségeit és a privát / közszféra beruházók forrásait, pl. társadalmi hatáskötvényeken keresztül. Több kommunikációs felület és szervezet segíti a társadalmi vállalkozások népszerűsítését. 2015-ben kiadtak egy tréning programot, mely segíti a társadalmi vállalkozásokat abban, hogy megfelelően tudják prezentálni az általuk előállított társadalmi értéket, hasznosságot.

Big Society Capital Fund, UK¹⁰³

A szervezet magánszervezetként jött létre 2012-ben, függetlenül az államtól. Tulajdonosa a Big Society Trust és a Shareholding Banks (Barclays, Lloyds, RBS és HSBC). A Big Society Trust a tőke 60%-át, a részvényes bankok 10-10%-át adják. A Big Society Trust ugyanakkor 80%-os szavazati joggal bír. Az Alap forrásait a Nemzeti Lottó Alap angolai része adja (a Lottó Alapot a 15 éve nem használt ún. alvó bankszámláján lévő pénzeszegekből hozták létre).

Az Alap külső befektetőkkel közösen 1 milliárd £ tőkét biztosított már különböző szervezetek, társadalmi vállalkozások számára társadalmi céljaik eléréséhez. Fókuszok: lakhatás a rászorulóknak, közösségek támogatása az életfeltételek javítására, problémák megelőzését szolgáló korai akciók. Az Alap összehozza a befektetőket és a társadalmi vállalkozásokat. Tevékenységek:

- Jótékonyági szervezetek, társadalmi vállalkozások bevonása és tudásának fejlesztése a társadalmi befektetésekről, finanszírozásról (GoodFinance.org.uk honlap segítségével)
- Befektetők bevonására a társadalmi befektetések megismertetése (kutatás, publikációk, oktatás, képzés)
- Társadalmi hatás eszközök fejlesztése: hatásgenerálás, bizonyítékszerzés, tudásmegosztás, hatás infrastruktúra fejlesztése (útmutatók, riportok, egyéb eszközök)
- Befektetések: az Alap a pénzügyi finanszírozást közvetítőknak adja, melyek jótékonyági szervezetekbe, társadalmi vállalkozásokba fektetnek be a társadalmi hatások elérésére. A fenntartható megoldásokra fókuszálnak, melyekkel pozitív pénzügyi megtérülés érhető el, így motiválva a társfinanszírozók bevonását.
Követelmények:
 - o Egyértelmű társadalmi küldetés és kapcsolat a tervezett tevékenységek és az elérni kívánt hatások között
 - o Célközönség ismerete, megértése
 - o Innovatív megoldás
 - o Ár-érték arány
 - o Megfelelő menedzsment
 - o Fenntartható üzleti modell (a célzott megtérülés 4-6%)

¹⁰³ <http://www.bigsocietycapital.com>

Finanszírozási portfólió:

- Tanácsadás
- Bankhitelek
- Nem-banki hitelek
- Jótékonyági kötvények
- Közösségi részvények
- Társadalmi hatáskötvények
- Crowdfunding (közösségi finanszírozás)
- Tőkebefektetések
- Ingatlanbefektetések
- Társadalmi befektetés adókedvezmény

Közvetlen befektetéseknél egy igazgatósági helyet, vagy megfigyelői jogot is magában foglalhatnak a követelmények.

Eddig eredmények:

- A jótékonyági szervezetek és társadalmi vállalkozások 82%-a nyilatkozott úgy, hogy javult a megértésük a társadalmi befektetésekről az elmúlt 2 évben.
- A 2012-es 25-ről 110-re nőtt azoknak a szervezeteknek, szövetkezeteknek, alapítványoknak a száma, amelyek részt vesznek a Társadalmi Hatásbefektetés Csoportban.
- 5 m £-ra emelkedett a Társadalmi Befektetés Adókedvezmény kihasználtságának mértéke (a kedvezményért folyó lobbitevékenységet az Alap nagyban segítette).
- 2012 és 2016 között 893 millió £-ot fektettek be 63 különböző szervezetbe, ebből 340 millió £ az Alap költségvetéséből, 553 millió £ a társfinanszírozóktól származott. Ebből 467 millió £ jutott jótékonyági szervezeteknek és társadalmi vállalkozásoknak.

Fő társfinanszírozók: társadalmi bankbetétek (18%), UK jótékonyági szervezetek és alapítványok (14%), nemzetközi finanszírozók (10%), UK állami ügynökségek (11%), UK bankok (4%). Finanszírozás megoszlása terméktípus szerint: 50% tőke a jótékonyági szervezeteknek, társadalmi vállalkozásoknak támogatás és közösségi banki finanszírozás formájában; 39% ingatlan; 4% társadalmi hatáskötvény; 4% menedzsment költség közvetítőknél; 3% lebonyolítás.

Társadalmi vállalkozások finanszírozási ügynöksége (Financing Agency for Social Entrepreneurship, FASE), Németország¹⁰⁴

A FASE egy pénzügyi közvetítő szervezet, mely hibrid finanszírozási megoldásokat kínál társadalmi vállalkozások számára. A magáncéggként működő szervezetet 2013-ban hozta létre 100%-os tulajdonosa, az Ashoka Németország. Üzleti modelljében a jövedelem főként a tranzakciókból származó bevételen alapul. A FASE csapatát társadalmi finanszírozási és társadalmi vállalkozási, üzleti tanácsadási, vállalatfinanszírozási és befektetésösztönzési tapasztalatokkal rendelkező szakértők alkotják. Tevékenységét Németországban és Ausztriában végzi. A szervezet tagja a Német Nemzeti Tanácsadó Testületnek és az Európai Bizottság társadalmi vállalkozásokkal foglalkozó szakértői csoportjának is, így a szabályozási környezet alakítására, a döntéshozatali mechanizmusokra is hatása van.

¹⁰⁴ Boosting Social Enterprise Development - GOOD PRACTICE COMPENDIUM (OECD), 2017

Működésének lényege, hogy testre szabott egyéni megoldásokat kínál, annak érdekében, hogy a kiválasztott pénzügyi eszköz minél jobban összhangba hozza adott társadalmi vállalkozás és a potenciális társadalmi befektetők igényeit. A FASE új megoldásokat kínál a társadalmi vállalkozások, különösen a korai szakaszban lévő, ezáltal a befektetők által különösen kockázatosnak ítélt szervezetek finanszírozási hiányosságainak kezelésére, olyan hibrid megoldásokkal, melyek különböző eszközöket és finanszírozókat (pl. támogatók, befektetők és az állami szektor) kombinálnak. Ehhez a FASE egy több mint 250 aktív hatásbefektetőből és potenciális finanszírozóból (a magánbefektetőkön az alapítványokon át a bankokig és állami szereplőkig) álló európai hálózatot hozott létre. Az Európai Bizottság 2013-as „A társadalmi vállalkozások finanszírozási piacának kereslet-kínálati oldali fejlesztése” kezdeményezésére 7 új finanszírozási modellt dolgoztak ki és teszteltek pilot projektként. Ezek között személyre szabott finanszírozási modellek, hibrid közösségi finanszírozási modellek és innovatív pénzügyi eszközök is szerepeltek, jellemzően kvázi-tőkebefektetésekkel:

- Mezzanine tőkejuttatás bevételi részesedéssel és társadalmi hatásöszttönzéssel: a modell fix kamatot és bevételi részesedést kombinál. A befektetés elején meghatározzák a befektetők által kitűzött hozamot, a kezdeti időszakra korlátozzák a bevételi részesedés összegét, így a társadalmi vállalkozásnak az első években lehetősége van a növekedésre. A futamidő végén, a befektető igényelheti az elvárt célhozamának értékét. Ehhez kapcsolódhat egy olyan egyszeri végső kifizetés is, melyet a társadalmi hatás alapján határoznak meg.
- Mezzanine tőkejuttatás profitrészesedéssel és társadalmi hatásöszttönzéssel: az előző modellhez képest ez annyiban más, hogy a fix kamat mellett profitrészesedést ad a befektetőknek.
- Tőkeadománnyal kombinált hatásbefektetés: ez a modell összekapcsolja a jótékonyági adományozókat a befektetőkkel. Az adományozók tőkejuttatást adnak a hibrid struktúrájú (azaz nonprofit és forprofit részleggel is rendelkező) társadalmi vállalkozások nonprofit egységének a szükséges finanszírozási igény adott részéig, mely így növeli a nonprofit szervezet tőkeállományát, amely ezt át tudja adna a forprofit részlegének. Így már lehetőség van további befektetők bevonására, jellemzően kvázi-tőkebefektetések formájában.
- Közösségi finanszírozás hatásbefektetésekkel kombinálva: a közösségi finanszírozás rugalmas, irányulhat a nonprofit részlegnek adomány biztosítására vagy a forprofit részlegnek tőkebefektetésre, hatásbefektetésre.
- Korai szakasz társfinanszírozási alapja: az alap hozzáférést kínál a hatásbefektetők számára korai szakaszban lévő társadalmi vállalkozások diverzifikált portfóliójához, társfinanszírozás biztosításával. A tervek szerint ez csatlakozni fog egy új EU garanciaprogramhoz is (EU Program a Foglalkoztatásért és Társadalmi Innovációért), a további kockázatcsökkentés érdekében.

A személyre szabott megoldások kulcsfontosságúak. A hibrid struktúrájú szervezetek számára a FASE jellemzően kvázi-befektetéseket kínál (pl. mezzanine), míg a forprofit üzleti modellek esetében a tőkebefektetés a leggyakoribb. Ezek az alapelemek kombinálhatók hitelekkel, támogatásokkal, garanciákkal, társfinanszírozással, és további kiegészítő elemekkel, mint a társadalmi hatásöszttönző eszközök, profit- vagy bevételrészesedési megállapodások.

A siker kulcskérdése az átlátható, megbízható és hatékony tranzakció menedzsment, professzionalizmus és tapasztalat, mely bizalmat épít mind a befektetőkben, mind a társadalmi vállalkozásokban. A közvetítő szerepe tehát kulcsfontosságú. A folyamat fő lépései (a tranzakciók átlagos időigénye 6 hónap):

- A társadalmi vállalkozás elkészíti 3-5 éves üzleti tervét, mely alapján a FASE meghatározza a hatékony finanszírozási megoldásokat.
- A befektetőkereséshez a társadalmi vállalkozás információs anyagot készít és prezentációkat tart; a FASE azonosítja a potenciális befektetőket, összefoglalót készít a számukra és kapcsolatban lép velük.
- Ezt követően a társadalmi vállalkozás információkat biztosít a potenciális befektetőknek az átvilágításhoz és tárgyalásokat folytat a feltételekről, kondíciókról (ehhez külső szakértőt is igénybe vehet). Ehhez a FASE szakmai támogatást nyújt.
- A szerződéskötést követően a FASE kommunikálja az eredményeket, sikertényezőket.

A tapasztalatok alapján a személyre szabott pénzügyi megoldások igen hatékonyak bizonyultak a társadalmi befektetések mobilizálásában. A közvetítőn keresztül a társadalmi befektetők bevonása könnyebb, több különböző típusú – a FASE esetében jellemzően 2-4 – befektető is finanszírozhat egyazon vállalkozást, projektet, mely így megosztja a kockázatokat.

2016 decemberéig 20 tranzakciót bonyolítottak le, kb. 8 millió EUR forrás becsatornázásával a társadalmi vállalkozások ökoszisztémájába. Az eredményeket jó példák és esettanulmányok formájában is feldolgozták; emellett évente több mint 30 eseményt, befektetői fórumot, kerekasztal beszélgetést szerveztek a témában.

A további kezdeményezések között szerepel:

- Pilot projektek megvalósítása „siker utáni fizetés” modellekre
- Közösségi finanszírozási platform létrehozása a társadalmi vállalkozásoknak

Mivel a társadalmi vállalkozások igen eltérők lehetnek típus, életszakasz, szervezeti forma, tevékenység szerint, ezért célszerű a pénzügyi eszközök széles skáláját biztosítani a számukra, melyből minden szervezet megtalálja a számára leginkább megfelelő finanszírozási formát.

A fő szempontok¹⁰⁵:

- Megfelelő pénzügyi eszköz (pl. hitel, tőkebefektetés, hibrid megoldások),
- A megfelelő időben (vállalati életciklus szerint),
- A megfelelő célra, tevékenységhez (ne torzítsa el az üzleti modellt),
- A megfelelő hatás elérésére (pénzügyi, illetve társadalmi hatások),
- A megfelelő megtérülést biztosítva.

¹⁰⁵ Discussion Paper Promoting social enterprise financing (Centre for Policy and Business Analysis), 2016

Olyan összetett finanszírozási konstrukció kialakítása célszerű ezért, mely minél inkább személyre szabottan, adott társadalmi vállalkozás életciklusa és fejlettségi szintje alapján épül fel és hosszabb távon alkalmassá teszi a vállalkozásokat a társadalmi finanszírozás felé nyitásra.

Egy induló, vagy jelenleg nonprofit modell szerint működő társadalmi vállalkozás finanszírozásának egymásra épülő lépcsőfokai:

- 1. lépcső: a kezdeti fázisokban a vállalkozás beindításához vissza nem térítendő támogatás biztosítása; olyan szakmai támogatással, mely felkészíti a vállalkozást a következő finanszírozási fázisra az üzleti-menedzsment szemlélet erősítésével.
- 2. lépcső: a következő lépésként a társadalmi vállalkozás működésének finanszírozását, elsősorban a bevételtermelő tevékenység megerősítését államilag támogatott például mikrohitel programok segíthetik. Kísérő szolgáltatásokkal, tanácsadással a növekedésre és az ehhez szükséges nagyobb léptékű finanszírozási források felszívására készíthető fel a vállalkozás.
- 3. lépcső: a következő lépésként a már érettebb szakaszban járó társadalmi vállalkozás banki hitel igénybevételére is alkalmassá válhat, államilag támogatott módon (kedvezményes hitelekkel, garanciákkal), vagy a türelmes finanszírozás elveinek figyelembevételével. Kísérő szolgáltatásokkal, tanácsadással pedig a társadalmi finanszírozási források felszívására készíthető fel a vállalkozás.
- 4. lépcső: tőkebefektetések bevonására is alkalmassá válhat a vállalkozás.

Ez a modell tehát a különböző típusú eszközöket időben nem egyszerre, hanem egymásra építve nyújtja; így hozzáigazítva a finanszírozási formát a vállalkozás életciklus szakaszához és lehetőségeihez; egyúttal a kockázatosabb finanszírozási formákból kiszűrve a nem életképes társadalmi vállalkozásokat. Ez olyan támogatási gyakorlatot feltételez, mely hosszabb távon kíséri végig a vállalkozás működését és testre szabott pénzügyi és kísérő szakmai szolgáltatásokat kínál a számára.

*A társadalmi vállalkozások többsége szerint a **vállalati életciklus minden szakaszában, az üzleti tevékenység beindításához és a fejlesztések megvalósításához is szüksége lehet a társadalmi vállalkozásoknak külső finanszírozásra.***

Természetesen a társadalmi vállalkozások a fenti életút különböző szakaszánál tarthatnak, így eltérő finanszírozási forma léphet be.

A társadalmi vállalkozások finanszírozásának kérdésében igen fontos a társadalmi vállalkozások életciklus szakaszainak a figyelembevétele.

Általános jellemző, hogy a társadalmi vállalkozások nehezen találnak megfelelő finanszírozást az életciklus valamennyi fázisában; tapasztalatok alapján, a fenntarthatóság biztosítása érdekében a támogató programokat és a megfelelő finanszírozást így a teljes életciklus alatt szükséges biztosítani. Ugyanakkor eltérő megoldások jelenthetnek hatékony finanszírozási formát a különböző életciklus szakaszokban. A társadalmi vállalkozások támogatását ezért a vállalati életciklus alatt, de az egyes szakaszokban differenciáltan érdemes biztosítani. Ehhez:

- Meg kell határozni, hol tart most a társadalmi vállalkozás, mennyire vannak jelen a működésében az üzleti-gazdasági célú tevékenységek, mennyire erős az üzleti láb.
- Számba kell venni, milyen céljai vannak, ennek érdekében milyen tevékenységeket akar megvalósítani (pl. működés stabilizálása vagy növekedés, fejlesztés), ennek milyen forrásigénye van és mekkora külső forrásra tart számot.
- Ezek alapján meg kell határozni a társadalmi vállalkozás számára ideális finanszírozási konstrukciót és gondoskodni kell e finanszírozási forrás bevonásáról és a szükséges kapcsolódó szakmai támogatásról is.

A finanszírozási igény különösen nagy a kezdeti fázisban. A kezdeti fázisban a társadalmi vállalkozásokat indítók saját megtakarításaikat használják fel, vagy gyakran kedvező (jellemzően kamatmentes) családi, baráti kölcsönből indítják el a vállalkozást („venture philanthropy”). Számos társadalmi vállalkozás számára azonban nem állnak rendelkezésre ilyen források. A bankok nem szívesen finanszírozzák a társadalmi vállalkozások elindítását, mivel ezek kockázatosabbnak tekintettek és mert küldetésükből adódóan ezek a társadalmi hasznokat a pénzügyi megtérülés elé helyezik. Az egyéb külső finanszírozás igénye tehát ebben a fázisban különösen nagy¹⁰⁶. Ugyanakkor, a társadalmi befektetők is gyakran óvakodnak a kezdeti fázisban lévő társadalmi vállalkozások finanszírozásától, az észlelt nagyobb kockázat miatt: ezek a szervezetek ugyanis jellemzően (nemzetközi tapasztalatok alapján) 100-500 ezer EUR közötti tőkét igényelnek, de ebben a tőkeigény-kategóriában a tranzakciós költségek túlságosan magasak ügyletenként. Így egy új keletkezik a korai szakaszban lévő társadalmi vállalkozások finanszírozásában.

A jelenlegi finanszírozási formák közül, a kezdeti fázisban (társadalmi vállalkozások generálása, start-up) a támogatások a legjellemzőbbek. **A kisléptékű finanszírozás (seed funding) kritikus a korai szakaszban, így ennek biztosítása rendkívül fontos mikrohitelzés vagy pályázati támogatás útján.** A támogatások esetében fontos lenne a rugalmasság biztosítása: mivel a kezdőtőke előteremtése a nonprofit szervezetek számára gyakran nem könnyű, így a pályázati támogatásokra hagyatkoznak, melyek követelményei gyakran torzítják az eredetileg tervezett működési-üzleti modellt.

¹⁰⁶ Discussion Paper Promoting social enterprise financing (Centre for Policy and Business Analysis), 2016

A pénzügyi támogatás mellett a szakmai tanácsadás, segítségnyújtás is elengedhetetlen. A vállalkozásokat fel kell készíteni a következő fázisokra, pl. további hatásbefektetők, ún. „impact investor”-ok fogadására is.

A hitelek jól használhatók a társadalmi vállalkozás életének különböző szakaszaiban. Kivételt jelentenek a kezdő vállalkozások, hiszen legtöbbjük induláskor nem rendelkezik a visszafizetést garantáló cashflow-val. Emellett, innováció esetén is problémát jelenthet a törlesztés kitermelése. **A már működő társadalmi vállalkozásokat a kedvező feltételekkel nyújtott testre szabott hitelek elvezethetik a piaci finanszírozáshoz.**

Unicredit Social Impact Banking, Olaszország¹⁰⁷

Az Erste Bank magyarországi kezdeményezéséhez hasonlóan, az Unicredit Bank Olaszországban indította el 2017. végén a szociális hatás bank programját, melynek keretében a pozitív társadalmi hasznossággal bíró, de a hagyományos banki finanszírozói gyakorlatból kizoruló társadalmi vállalkozásoknak nyújtanak finanszírozási megoldásokat, a türelmes tőke elvei mentén (hatásfinanszírozás, mikrohitel). Ehhez a társadalmi és a gazdasági hatásokat együtt értékeli. A finanszírozáshoz szaktanácsadás is társul. A program a banki hálózaton keresztül elérhető országszerte a bankfiókokban.

A növekedési szakaszban új munkavállalók foglalkoztatására, a tevékenységek kiterjesztéséhez szükséges eszköz- vagy ingatlanberuházásokra, vagy például egy új üzletág piacra viteléhez lehet szükség pótlólagos forrásra. A társadalmi vállalkozások jellemzően nem tudnak annyi pénzt felhalmozni, melyből saját befektetésként tudnák megfinanszírozni ezeket a feladatokat. **A növekedéshez, befektetésekhez testre szabott finanszírozásra lenne szükség. Alkalmos pénzügyi eszköz lehet a társadalmi befektetés. Utóbbinál fontos tendencia az elmozdulás a nagy szervezetektől a közösségi befektetések felé, annak érdekében, hogy egy adott társadalom, közösség együtt kezelje a társadalmi ügyeket. Ugyanakkor ebben még mindig túl nagy hangsúlyt kapnak a befektetési célok, szemben a társadalmi célokkal.¹⁰⁸**

Az érettebb szakaszban járó társadalmi vállalkozások esetében az alternatív finanszírozási eszközök jelenthetnek megoldást, például rugalmas tőkebefektetések (kvázi-tőkebefektetések / garanciavállalás), kedvezményes hitel formájában, illetve a befektetési készség növelését támogató nempénzügyi eszközök segíthetik a növekedést. A legtöbb társadalmi befektető az érettebb fázisban lévő, már bizonyítottan jól működő társadalmi vállalkozásokba fektet(ne) be.

¹⁰⁷ <https://www.unicreditgroup.eu/en/a-sustainable-bank/social-impact-banking.html>

¹⁰⁸ EESC recommendations on Social Enterprise

Az állami támogatás mellett tehát szükség van a banki hitelezési gyakorlat jobb illesztésére a társadalmi vállalkozások céljaihoz, emellett olyan új finanszírozási szereplők megjelenésére, melyek különböző alternatív forrásokat biztosítanak a számukra, pl. magánalapítványok, alapítványok, közösségi befektetési formák, vállalati CSR tevékenység keretében biztosított eszközök. Utóbbiak esetében számos lehetőség állhatna rendelkezésre, pl. meghirdethetnek és támogathatnak üzleti tervezési pályázatokat, segíthetnek olyan társadalmi vállalkozásokat, melyek beszállítóikká válnak, és ezzel a helyi közösséget is támogathatják, saját maguk vagy partnerszervezeteken, inkubátorokon keresztül nyújthatnak különféle segítséget vagy befektetést.¹⁰⁹

A kérdőíves felmérés eredményei alapján, az egyes életciklus szakaszokban, illetve működési jellemzők és célok esetén az alábbi finanszírozási igények merülnek fel:

- ***Az ötlet kidolgozásához, vállalkozás felépítéséhez a válaszadók 93%-a szerint szükség van valamilyen külső finanszírozásra. A vissza nem térítendő támogatás mellett, az átlagosnál lényegesen nagyobb itt az önkéntes munka, tanácsadás igénye.***
- ***A vállalkozások elindításához a válaszadók 96%-a szerint szükség van valamilyen külső finanszírozásra. A vissza nem térítendő támogatás igénye az előző fázishoz képest megnő, de a tőkebefektetés is az átlagosnál nagyobb arányban jelenik meg ebben az életciklus szakaszban.***
- ***Az alapcél szerinti tevékenység folyamatos működtetéséhez, fenntartásához a válaszadók 97%-a szerint szükséges külső finanszírozás. Az elsődleges finanszírozási forrásnak a központi költségvetési támogatás minősül. Az önkormányzat által kiszervezett feladatellátáshoz kapcsolódó finanszírozás, az egyéb önkormányzati segítségnyújtás, valamint az adó- és járulékkedvezmény az átlagosnál nagyobb, míg a vissza nem térítendő támogatás kisebb arányban jelenik meg.***
- ***A kiegészítő gazdasági, vállalkozások tevékenység beindításához, folytatásához a válaszadók 95%-a szerint szükség van külső finanszírozásra. Ennél a kategóriánál a leginkább kiegyenlített az egyes finanszírozási formák megjelenése – a tevékenységek összetettsége okán – és itt a legkisebb a vissza nem térítendő támogatás igénye. A visszatérítendő vagy kombinált támogatások jelentik az elsődleges finanszírozási formát. Emellett, az egyéb adó- és járulékkedvezmények, valamint a kereskedelmi bankhitel, mint lehetséges finanszírozási forrás ennél a működési célnál jelenik meg a legnagyobb mértékben. Emellett, az átlagosnál nagyobb a tőkebefektetés előfordulása is.***
- ***A jelentősebb fejlesztés, beruházás megvalósításához a válaszadók 99%-a szerint szükség van külső forrás bevonására. Legfőbb finanszírozási forrása egyértelműen a vissza nem térítendő támogatás, valamennyi korábbi kategóriánál nagyobb mértékben. Az átlagosnál nagyobb a visszatérítendő vagy kombinált, a kereskedelmi bankhitel aránya is, és ennél a szakasznál a legnagyobb a tőkebefektetés megjelenése is (10%).***

¹⁰⁹ A társadalmi vállalkozások ökoszisztémája (Kék Madár Alapítvány, NESsT)

Fontos megjegyeznünk, hogy **adott társadalmi vállalkozás számára a hatékony finanszírozási forma megtalálásában nem a szervezeti forma a döntő**, azaz az egyes finanszírozási modellek alkalmazhatóságát nem a jogi forma határozza meg (pl. alapítvány, nonprofit gazdasági társaság), **hanem a működési időtartam, az életképesség, az üzleti láb erőssége, az innováció mértéke szabja meg elsődlegesen azt, hogy milyen finanszírozási megoldás lehet célravezető.**

Sematikusan vizsgálva a társadalmi vállalkozások életciklus szakaszait, az 5. fejezetben javasolt finanszírozási konstrukciók, modellek az alábbiak szerint illeszkedhetnek az egyes szakaszokhoz, illetve az azokban jellemző célokhoz, működési jellemzőkhöz (ismét kiemelve azt, hogy az egyes pénzügyi eszközöket javasolt egymásra építve, adott társadalmi vállalkozás fejlődési életútjához igazodva biztosítani):

| Finanszírozási modellek, megoldások | | Időtáv | Induló vállalkozások | | | | Növekedési szakaszban lévő vállalkozások | | | Érettebb fázisban lévő vállalkozások | |
|--|---|--------|--|-------------------------------------|---------------|-------------------------|--|--|-----------|---|---|
| | | | Inkubációs (pre-seed) fázis ¹¹⁰ | Magvető (seed) fázis ¹¹¹ | Induló (<3év) | Start-up ¹¹² | Alapműködés (alap-tevékenység) | Üzleti-gazdasági tevékenység fejlesztése | Innováció | Alapműködés (alap-tevékenység + üzleti láb) | Továbbfejlesztés, kapacitás- vagy piacbővítés |
| Társadalmi Vállalkozások Pályázati Alap | Induló társadalmi vállalkozások támogatása | rövid | ✓ | ✓ | ✓ | | | | | | |
| | Társadalmi innováció támogatása (nonprofit tevékenységek) | rövid | | | | ✓ | | ✓ | | | |
| | Szakmai szupport | rövid | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | |
| Társadalmi Vállalkozások Hitelalap | Államilag támogatott kedvezményes hitelkonstrukció | rövid | | | | | | ✓ | ✓ | | |
| | Állami garancia kereskedelmi banki hitelekre | közép | | | | | | | | ✓ | |
| | Szociális kötvény-kibocsátás | hosszú | | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | |

¹¹⁰ Inkubációs (pre-seed) fázis: vállalkozási ötlet kidolgozása, üzleti tartalommal való megtöltése

¹¹¹ Magvető (seed) fázis: termékfejlesztés, piaci bevezetés időszaka

¹¹² Start-up vállalkozások: nagy növekedési potenciával bíró, innovatív induló vállalkozások

| Finanszírozási modellek, megoldások | | Időtáv | Induló vállalkozások | | | | Növekedési szakaszban lévő vállalkozások | | | Érettebb fázisban lévő vállalkozások | |
|-------------------------------------|---|---------------|--|-------------------------------------|---------------------|-------------------------|--|--|-----------|---|---|
| | | | Inkubációs (pre-seed) fázis ¹¹³ | Magvető (seed) fázis ¹¹⁴ | Induló fázis (<3év) | Start-up ¹¹⁵ | Alapműködés (alap-tevékenység) | Üzleti-gazdasági tevékenység fejlesztése | Innováció | Alapműködés (alap-tevékenység + üzleti láb) | Továbbfejlesztés, kapacitás- vagy piacbővítés |
| Társadalmi Befektetési Tőkealap | Állami start-up tőkealap | rövid | | | | ✓ | | | | | |
| | Társ-finanszírozás / garancia privát hatásbefektetési tőkealapoknak | közép | | | | | | ✓ | | | ✓ |
| | Közösségi finanszírozás (crowdfunding) | közép | | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | | |
| | Társadalmi Hatáskötvény Alap | rövid (pilot) | | | | | | | ✓ | ✓ | ✓ |

¹¹³ Inkubációs (pre-seed) fázis: vállalkozási ötlet kidolgozása, üzleti tartalommal való megtöltése

¹¹⁴ Magvető (seed) fázis: termékfejlesztés, piaci bevezetés időszaka

¹¹⁵ Start-up vállalkozások: nagy növekedési potenciával bíró, innovatív induló vállalkozások

| Finanszírozási modellek, megoldások | Időtáv | Induló vállalkozások | | | | Növekedési szakaszban lévő vállalkozások | | | Érettebb fázisban lévő vállalkozások | | |
|--|--|--|-------------------------------------|---------------|-------------------------|--|--|-----------|--|---|---|
| | | Inkubációs (pre-seed) fázis ¹¹⁶ | Magvető (seed) fázis ¹¹⁷ | Induló (<3év) | Start-up ¹¹⁸ | Alapműködés (alaptevékenység) | Üzleti-gazdasági tevékenység fejlesztése | Innováció | Alapműködés (alaptevékenység + üzleti láb) | Továbbfejlesztés, kapacitás- vagy piacbővítés | |
| Költségvetési finanszírozás, támogatás | Társadalmi vállalkozások által végzett közhasznú feladatok normatív finanszírozása | rövid | | | | | ✓ | | | ✓ | ✓ |
| | Önkormányzati támogatások | rövid | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| | Adó- és járulékedvezmények | rövid | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| | Felelős vásárlás a közszférában – szociális közbeszerzés | rövid | | | | | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

¹¹⁶ Inkubációs (pre-seed) fázis: vállalkozási ötlet kidolgozása, üzleti tartalommal való megtöltése

¹¹⁷ Magvető (seed) fázis: termékfejlesztés, piaci bevezetés időszaka

¹¹⁸ Start-up vállalkozások: nagy növekedési potenciával bíró, innovatív induló vállalkozások

6.5 Az egyes szereplők feladatai a társadalmi vállalkozások finanszírozási ökoszisztémájának fejlesztésében

Jelen tanulmány elsődlegesen az állam szempontjából vizsgálta és határozta meg a társadalmi vállalkozások finanszírozásának lehetőségeit és modelljeit. **A hazai társadalmi vállalkozási szektor fentiekben taglalt problémái, a szociális gazdaság ökoszisztémájának, piaci finanszírozási lehetőségeinek fejletlensége miatt az állami beavatkozás, támogatás fenntartása a jövőben is nélkülözhetetlen.** Mivel a társadalmi vállalkozások valamilyen társadalmi probléma megoldását célozzák meg, tevékenységeik olyan társadalmi hasznossággal járnak, mely révén az állami közfeladatok ellátásában is hatékonyan vehetnek részt, akár az állami kiadások csökkentéséhez is hozzájárulhatnak, így állami támogathatóságuk elve megkérdőjelezhetetlen.

Ugyanakkor a komplex finanszírozási ökoszisztéma megteremtése nem nélkülözheti valamennyi érintett szereplő együttműködését, részvételét és felelősségvállalását.

Az egyes beavatkozások tekintetében ezért le kell határolni a közzféra, a külső finanszírozást és szakmai szupportot nyújtó intézmények és szervezetek (pl. civil szervezetek, hitelintézetek, tőkealapok), a társadalmi vállalkozások, és a magánszereplők (lakosok, forprofit cégek) feladatait.

- Az **állami szereplők** feladata elsődlegesen az ökoszisztéma fejlődését támogató keretfeltételek megteremtése, valamint a piaci finanszírozást segítő pénzügyi eszközök és háttértámogatások biztosítása:
 - o a szakpolitikai célok és indikátorok meghatározása a szociális gazdaság jövőképeinek és célrendszerének felállításával,
 - o a társadalmi vállalkozások igényeinek megfelelő és a piaci hatásfinanszírozás térnyerését elősegítő jogi-szabályozási környezet megteremtése,
 - o a piaci hatásfinanszírozás térnyerését elősegítő kockázatcsökkentés (garancianyújtás, társfinanszírozás),
 - o az új típusú kooperatív finanszírozási modellek bevezetése / támogatása különböző fiskális, szabályozási és egyéb nempénzügyi eszközökkel,
 - o a társadalmi vállalkozások részvételének támogatása a közfeladatok ellátásában, a szociális közbeszerzési gyakorlat erősítése,
 - o a megfelelő szakmai háttértámogatás, a személetformálás és érzékenyítés biztosítása (illetve ehhez finanszírozási források rendelkezése),
 - o együttműködés a további szereplőkkel.

A szakmai háttértámogatásokat az állami szereplők intézményeik révén láthatják el, vagy ezeket kiszervezhetik szakmai szereplőknek. Ehhez forrást a Társadalmi Vállalkozások Pályázati Alap biztosíthat (pl. a GINOP-5.1.2 projekthez hasonlóan). A Pályázati Alap emellett társfinanszírozást is nyújt a különböző kombinált, hibrid pénzügyi termékekhez (támogatott hitelek, garanciaprogramok, közösségi finanszírozás ösztönzése).

- **A finanszírozói oldal (intézményi befektetők)** feladatai közé sorolható
 - o a társadalmi vállalkozások igényeire és lehetőségeire szabott új típusú pénzügyi termékek, hatásfinanszírozási megoldások kidolgozása és piacra vitele,
 - o az ehhez szükséges belső szakmai felkészültség biztosítása,
 - o a külső szereplők felkészítésének, kapacitásfejlesztésének támogatása,
 - o együttműködés a további szereplőkkel.
- **A szakmai támogatást nyújtó szereplők**
 - o a módszertani kérdésekben (pl. követelményrendszer, hatásmérés módszertanának kidolgozása),
 - o az egyes szereplők szakmai felkészítésében,
 - o a partnerségépítésben,
 - o a közösségi finanszírozási formák népszerűsítésében, közös platformok kialakításában,
 - o és a szemléletformálásban játszhatnak szerepet.
- **A társadalmi vállalkozások** feladata és felelőssége
 - o a társadalmi hasznosság előrejelzése (hatásterv készítése), mérése és bemutatása,
 - o az üzleti szemléletük, piacorientáltságuk erősítése (pl. minőségi, piacképes termékek és szolgáltatások biztosítása),
 - o az új típusú finanszírozási formák megismerése,
 - o a belső kapacitásfejlesztés a befektetési fogadókészség javítására.
- **A magánszereplők** (pl. lakosság, forprofit cégek) feladata és felelőssége
 - o a társadalmi vállalkozások által elért hasznosság elismerése,
 - o a társadalmi vállalkozások által előállított termékek, szolgáltatások előnyben részesítése (tudatos vásárló magatartás),
 - o a társadalmi célok anyagi támogatása (ld. crowdfunding, CSR tevékenység),
 - o részvétel a társadalmilag hasznos tevékenységekben (pl. önkéntesség, pro bono tanácsadás).

Az alábbi táblázatban a javaslatokban szereplő beavatkozásokat foglaljuk össze feladat- és felelősségi körök szerint.

| Beavatkozások | Állami szereplők | Piaci finanszírozók | Szakmai szervezetek | Társadalmi vállalkozások | Magánszereplők (lakosság, forprofit cégek) |
|--|---|---------------------|---|---|--|
| Keretfeltételek megteremtése | | | | | |
| Együttműködési platform kialakítása, működtetése | - Együttműködési platformok létrehozása, működtetésének támogatása - Együttműködés | - Együttműködés | - Együttműködés szakmai támogatása - Együttműködés | - Együttműködés | |
| Fejlesztéspolitikai célok meghatározása | - Fejlesztéspolitikai célok meghatározása (jövőkép, célrendszer, indikátorok) | | - Szakmai segítségnyújtás | | |
| Társadalmi vállalkozások követelményrendszerének kidolgozása | - Követelményrendszer kidolgozása | - Közreműködés | - Szakmai segítségnyújtás | - Együttműködés | |
| Társadalmi vállalkozások jogi definiálása | - Jogi forma kidolgozása | - Közreműködés | - Szakmai segítségnyújtás | - Közreműködés | |
| Támogató jogi, szabályozási keretek megteremtése, kedvezményrendszer kidolgozása | - Jogi, szabályozási keretek megteremtése | - Közreműködés | - Szakmai segítségnyújtás | - Közreműködés | |
| Társadalmi hatásmérés módszertanának kidolgozása | - Hatásmérés módszertanának kidolgozása | - Közreműködés | - Szakmai segítségnyújtás | - Közreműködés | |
| Hatásmérések elvégzése, támogatása | - Hatásmérések támogatása | | - Hatásmérések elvégzése | - Hatásterv elkészítése - Hatásmérések elvégzése | |

| Beavatkozások | Állami szereplők | Piaci finanszírozók | Szakmai szervezetek | Társadalmi vállalkozások | Magánszereplők (lakosság, forprofit cégek) |
|--|---|---------------------|--|--|--|
| Társadalmi hatások bemutatása, kommunikálása | - Társadalmi hatások bemutatása, kommunikálása általában | | - Társadalmi hatások bemutatása, kommunikálása általában | - A vállalkozás által elért társadalmi hatás kommunikálása | |
| Társadalmi vállalkozások minősítési, védjegy rendszerének kialakítása, működtetése | | | - Társadalmi vállalkozások minősítési, védjegy rendszerének kialakítása, működtetése | | |
| Társadalmi vállalkozások bemutatása, népszerűsítése | - Társadalmi vállalkozások bemutatásának, népszerűsítésének támogatása | | - Társadalmi vállalkozások bemutatása, népszerűsítése | | |
| Szemléletformálás, érzékenyítés | - Szemléletformálás, érzékenyítés támogatása - Szociális közbeszerzési gyakorlat erősítése | | - Szemléletformálás, érzékenyítés | | - Tudatos vásárlói szemlélet erősítése - CSR tevékenység elmozdítása a fundraising irányába |

| Beavatkozások | Állami szereplők | Piaci finanszírozók | Szakmai szervezetek | Társadalmi vállalkozások | Magánszereplők (lakosság, forprofit cégek) |
|--|--|--|---------------------------|--|--|
| Társadalmi Vállalkozások Pénzügyi Alapja | | | | | |
| Társadalmi Vállalkozások Pályázati Alaphoz kapcsolódó tevékenységek | | | | | |
| Induló vállalkozások támogatása | - Vissza nem térítendő támogatások biztosítása | | | | |
| Társadalmi innováció támogatása | - Vissza nem térítendő támogatások biztosítása | | | | |
| Társfinanszírozás biztosítása különböző kombinált, hibrid megoldásokhoz | - Társfinanszírozás biztosítása (hibrid termékek) | | | | |
| Társadalmi vállalkozásokat segítő szakmai szolgáltatások biztosítása | - Szakmai segítségnyújtás támogatása (szakmai feladatokhoz finanszírozási forrás biztosítása) | - Szakmai segítségnyújtás | - Szakmai segítségnyújtás | | |
| Társadalmi Vállalkozások Hitelalaphoz kapcsolódó tevékenységek | | | | | |
| Államilag támogatott kedvezményes hitelkonstrukciók | - Állami támogatás biztosítása hitelkonstrukciókhoz | - Hitelek kihelyezése - Szakmai segítségnyújtás | - Szakmai segítségnyújtás | - Finanszírozási lehetőségek megismerése - Kapacitás-fejlesztés | |
| Garancianyújtás kereskedelmi banki hitelekhez | - EIB garancia-programok népszerűsítése - Állami garanciaprogramok indítása - Szakmai segítségnyújtás támogatása | - EIB garancia-programok - Pályázás a garanciákra - Hitelkihelyezés, finanszírozás biztosítása | - Szakmai segítségnyújtás | - Finanszírozási lehetőségek megismerése - Kapacitás-fejlesztés | |

| Beavatkozások | Állami szereplők | Piaci finanszírozók | Szakmai szervezetek | Társadalmi vállalkozások | Magánszereplők (lakosság, forprofit cégek) |
|---|--|--|---------------------------|---|--|
| | | - Szakmai segítségnyújtás | | | |
| Szociális kötvénykibocsátás | - Szabályozási keretek megteremtése - Szakmai segítségnyújtás támogatása | - Szociális kötvénykibocsátás (pénzügyi eszköz kifejlesztése) | - Szakmai segítségnyújtás | - Finanszírozási lehetőségek megismerése - Kapacitásfejlesztés | |
| Társadalmi Vállalkozások Tőkealaphoz kapcsolódó tevékenységek | | | | | |
| Állami tőkealap korai start-up hatásbefektetésekre | - Állami tőkealap létrehozása, működtetése - Szakmai segítségnyújtás | | | - Finanszírozási lehetőségek megismerése - Kapacitásfejlesztés | |
| Garancianyújtás / társfinanszírozás privát hatásbefektetési tőkealapoknak | - Garancianyújtás - Társfinanszírozás biztosítása - Szakmai segítségnyújtás támogatása | - Privát hatásbefektetési tőkealap létrehozása, működtetése - Szakmai segítségnyújtás | - Szakmai segítségnyújtás | - Finanszírozási lehetőségek megismerése - Kapacitásfejlesztés | |

| Beavatkozások | Állami szereplők | Piaci finanszírozók | Szakmai szervezetek | Társadalmi vállalkozások | Magánszereplők (lakosság, forprofit cégek) |
|---|--|---|---|---|---|
| Közösségi finanszírozás (crowdfunding) | <ul style="list-style-type: none"> - Népszerűsítés - Közösségi finanszírozási platform létrehozásának, működtetésének támogatása - Közösségi részvénykibocsátás lehetőségeinek vizsgálata, feltételeinek kialakítása - Társfinanszírozás biztosítása | <ul style="list-style-type: none"> - Közösségi finanszírozási platform létrehozása, működtetése | <ul style="list-style-type: none"> - Közösségi finanszírozási platform létrehozása, működtetése | <ul style="list-style-type: none"> - Finanszírozási lehetőségek megismerése - Kapacitás-fejlesztés | <ul style="list-style-type: none"> - Közösségi finanszírozás |
| Társadalmi Hatáskötvény Alaphoz kapcsolódó tevékenységek | | | | | |
| Társadalmi hatáskötvény | <ul style="list-style-type: none"> - Célok és indikátorok meghatározása - Célérték elérése esetén a befektetés visszafizetése - Garancianyújtás és/vagy állami társfinanszírozás - Alapkezelés | <ul style="list-style-type: none"> - Célok és indikátorok meghatározása - Tevékenység előfinanszírozása | <ul style="list-style-type: none"> - Célok és indikátorok meghatározása - Közvetítői feladatok ellátása: finanszírozás-szervezés, hatásmérés - Szakmai segítségnyújtás | <ul style="list-style-type: none"> - Célok és indikátorok meghatározása - Tevékenység megvalósítása a célok elérése érdekében | <ul style="list-style-type: none"> - Közösségi finanszírozás |

| Beavatkozások | Állami szereplők | Piaci finanszírozók | Szakmai szervezetek | Társadalmi vállalkozások | Magánszereplők (lakosság, forprofit cégek) |
|--|--|-----------------------------------|--|--------------------------|--|
| Társadalmi vállalkozások költségvetési finanszírozási, támogatási lehetőségei | | | | | |
| Társadalmi vállalkozások által végzett közhasznú feladatok normatív finanszírozása | - Közfeladatok kiszervezése a társadalmi vállalkozásokhoz - Finanszírozás biztosítása | | | | |
| Önkormányzati támogatások | - Támogatások biztosítása | | | | |
| Adó- és járulékkedvezmények biztosítása | - Adó- és járulékkedvezmények kidolgozása, biztosítása | | - Szakmai segítségnyújtás | | |
| Felelős vásárlás a közszférában | - Szociális közbeszerzési gyakorlat érvényre juttatása, szélesítése | | - Szakmai segítségnyújtás | | |
| Finanszírozási ökoszisztéma fejlesztésének további feladatai | | | | | |
| Üzleti értékteremtési folyamat és képesség erősítése | - Üzleti értékteremtési folyamat és képesség erősítésének támogatása | - Együttműködés, partnerségépítés | - Üzleti értékteremtési folyamat és képesség erősítése (pl. inkubáció, képzés) - Együttműködés, partnerség-építés | - Kapacitás-fejlesztés | |

| Beavatkozások | Állami szereplők | Piaci finanszírozók | Szakmai szervezetek | Társadalmi vállalkozások | Magánszereplők (lakosság, forprofit cégek) |
|------------------------------------|---|--|--|--|---|
| Befektetési fogadókészség javítása | <ul style="list-style-type: none"> - Szabályozási környezet megteremtése - Befektetési fogadókészség javításának támogatása | | <ul style="list-style-type: none"> - Befektetési fogadókészség javítása | <ul style="list-style-type: none"> - Kapacitás-fejlesztés | |
| Befektetésösztönzés | <ul style="list-style-type: none"> - Befektetési adókedvezmények biztosítása - Befektetésösztönzés támogatása | <ul style="list-style-type: none"> - Finanszírozói oldal szakmai felkészültségének javítása, fejlesztése - Együttműködések | <ul style="list-style-type: none"> - Befektetésösztönzési tevékenységek - Népszerűsítés, szemléletformálás | | |
| Közösségi finanszírozás | <ul style="list-style-type: none"> - Közösségi finanszírozás ösztönzésének támogatása | | <ul style="list-style-type: none"> - Platformok létrehozása - Népszerűsítés, szemléletformálás | <ul style="list-style-type: none"> - Kapacitás-fejlesztés | <ul style="list-style-type: none"> - Közösségi finanszírozás - CSR tevékenység és fundraising |

Az egyes feladatok megvalósításában természetesen nagy szerepet játszhatnak a már jelenleg is működő szervezetek, szereplők, melyekről a 3.2 fejezet nyújtott áttekintést. A különböző finanszírozási megoldások között már elérhető konstrukciók, források is szerepelnek (ld. 3.2 fejezet), melyek összerendezésével alakítható ki az átfogó finanszírozási modell bázisa.

7. FOGALOMTÁR

EU2020 stratégia: az Európa 2020 stratégia az Európai Unió 2010-2020 közötti évtizedre szóló növekedési stratégia, melynek célja az intelligens, fenntartható és befogadó európai gazdasági növekedés biztosítás.

Fundraising: befektetés keresés, finanszírozási források felkutatása és bevonása.

Kockázati tőke, kockázati tőkebefektetés („venture capital”): a kockázati tőke olyan pénzügyi tőke melyet korai stádiumú, nagy potenciállal rendelkező, magas kockázatú, induló vállalatok számára nyújtanak.

Közösségi finanszírozás („crowdfunding”): a közösségi finanszírozás a kisbefektetői forrásokat vonja össze és helyezi ki a társadalmi vállalkozások finanszírozására. A „crowdfunding” közösségi finanszírozás jellemzően internetes platformot használ, hogy finanszírozást gyűjtsön közvetlenül az egyénektől, cégektől, intézményektől vagy akár kormányzatoktól.

Mezzanine finanszírozás: a mezzanine finanszírozás egy hibrid finanszírozási forma, mely mind hitel, mind tőke jellegű tulajdonságokkal rendelkezik: ilyen lehet például az elsőbbségi részvénytőke, melyre egy meghatározott mértékű, garantált osztalékot fizet a vállalkozás, a finanszírozó döntésével pedig egyszerű törzstőkévé alakítható.

Start-up: olyan induló vállalkozás, mely gyors növekedésre képes és hosszú távú versenyelőnyét valamilyen technológiai vagy üzleti innovációra alapozza.

Társadalmi finanszírozási-befektetési piacok: a nem állami szereplők által biztosított finanszírozási formák, pénzügyi eszközök (pl. bankhitelek, magán tőkebefektetések).

Társadalmi finanszírozás ökoszisztémája: a társadalmi finanszírozás ökoszisztémája az a rendszer, mely magában foglalja a finanszírozást nyújtókat, a társadalmi vállalkozásokat, azokat a szereplőket, melyek valamilyen módon részt vesznek, befolyással vannak vagy a hatását érzékelik a befektetési tevékenységnek, a nyújtott pénzügyi és nempénzügyi eszközöket, valamint a szabályozási, jogi, információáramlási környezetet.

Társadalmi többletköltség, társadalmi hatás költség: a társadalmi többlet- vagy hatásköltség egy vállalkozások normál működési költségein (pl. munkabérek és járulékaik, adminisztrációs és menedzsment költségek, irodabérlés, marketingköltségek) felül jelentkező kiadások, melyek a társadalmi küldetés teljesítéséből adódó alacsonyabb termelékenységéből, a közszolgáltatási feladatellátásból, a hátrányos helyzetű emberekkel való foglalkozásból, a társadalmi kapacitásépítésből származnak.

Társadalmi hatásbefektetés („impact investment”): olyan befektetési forma, amely a pénzügyi és a társadalmi megtérülést együtt keresi. A társadalmi hatásbefektetés tehát nem adakozás, a befektető hozamra is számít, miközben a társadalmi cél elérését is fontosnak tartja: ez a társadalmi megtérülés a befektetésen (SROI = social return on investment). 3D befektetésnek is hívják, mivel nemcsak a befektetett pénz megtérülését, hanem a társadalmi és környezeti hatásokat is figyelembe veszi.

Társadalmi hatáskötvények („social impact bond”): a társadalmi hatáskötvények egyesítik az állami, magánbefektetői és társadalmi vállalkozási erőforrásokat valamely társadalmi probléma innovatív megoldása érdekében. A társadalmi hatáskötvény lényege, hogy az állami szereplő meghatároz egy olyan tevékenységet/célt, melynek a megvalósítását egy társadalmi vállalkozásra bízta oly módon, hogy a feladat finanszírozására magántőkét von be (jellemzően egy közvetítő szereplőn keresztül). A magánbefektetők (magán befektetési alapok, alapítványok) megfinanszírozzák adott (emelt szintű, hozzáadott értéket tartalmazó) közszolgáltatási tevékenységet, és a projektidőszak végén, a közösen meghatározott célértékek teljesülésekor fizeti vissza az állami szereplő a befektetőknek a befektetett összeget (illetve annak előre meghatározott kamatát).

Tőkebefektetési alap (equity fund): tőkebefektetés tulajdonrész megszerzésével (pl. vállalkozásból részesedés, részvény).

Türelmes finanszírozás („patient financing”): türelmes finanszírozás esetén nem cél a rövidtávú pénzügyi megtérülés. A türelmes finanszírozást nyújtó befektetők hosszú távon gondolkodnak a társadalmi vállalkozások fejlesztésében. A befektető elhalasztja a befektetése megtérülését jellemzően addig, amíg a közösen meghatározott célok (pl. bevételek egy meghatározott mértéke) nem teljesülnek. Addig a befektető a társadalmi célokra fókuszál, és visszafizetést vagy kamatot kérhet, ha a vállalkozás nem tudja teljesíteni a vállalt társadalmi hatáscélokat. A türelmes finanszírozók (pl. közösségi vagy etikus bankok) a pénzügyi támogatás mellett nem anyagi jellegű segítséget is nyújtanak a vállalkozásoknak.

Türelmes tőke, tőkebefektetés („patient capital”): a társadalmi hatásbefektetés „türelmes tőkének” nevezi a pénzt, amit mozgat. A türelmes tőke esetében a hangsúly a folyamatos és hosszan tartó partnerségi-kooperatív viszony fenntartásán van, szemben az általános kockázati befektetések tőkehozam orientáltságával.

Társadalmi szempontból felelős közbeszerzés (SRPP, „socially responsible public procurement”): a társadalmi érték beágyazódik a közbeszerzési folyamatba oly módon, hogy a közbeszerzési specifikációk és értékelések hangsúlyosabban vegyék figyelembe a társadalmi és környezeti szempontokat, pl. közbeszerzési kritérium kialakítása a társadalmi és környezeti elvek mentén (társadalmi kritériumok beépítése), legalacsonyabb ár helyett a legelőnyösebb ajánlat preferálása, szociális klauzulák beépítése.

Vállalati életciklus: a vállalat működésének, növekedésének életútja, egyes szakaszaiban eltérő életkori jellemzőkkel, nehézségekkel és kockázatokkal.

8. MELLÉKLETEK

8.1 Háttérelmzés

8.2 Kérdőíves felmérés eredményei