

Czas na innowacje – czas na pieniądze

Źródła finansowania innowacji
społecznych w Polsce



Joanna Wardzińska

Teresa Zagrodzka

Autorki: Joanna Wardzińska i Teresa Zagrodzka

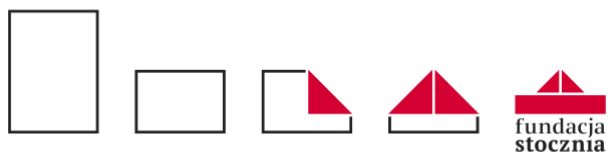
Maj 2023

ISBN: 978-83-62590-61-2

Publikacja dostępna jest na licencji



[CC-BY 4.0 – Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowa.](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



Publikacja powstała w ramach projektu The European Social Innovation Alliance (<https://si-alliance.eu>).



**Co-funded by
the European Union**

- *W tym domu znajduje się skarb.*
- *Nie widzę żadnego domu.*
- *A więc go zbudujemy*

Spis treści

Słownik	6
Używane skróty.....	7
Przedmowa	9
Kontekst tworzenia innowacji społecznych	9
Dlaczego innowacje potrzebują finansowania?	9
1. Informacje ogólne.....	11
1.1 Na czym polega innowacja społeczna?	11
1.2 Etapy tworzenia innowacji społecznej	11
1.3 Na jakim etapie i kiedy można utożsamiać innowację społeczną z przedsiębiorstwem społecznym, start upem biznesowym?	13
2. Źródła finansowania przedsięwzięć.....	15
3. Źródła finansowania dostępne dla innowacji społecznych: środki publiczne i europejskie	17
3.1 Bezzwrotne źródła finansowania: środki publiczne rządowe i europejskie	19
3.2 Środki dotacyjne samorządowe	32
3.3 Środki regionalne.....	32
3.4 Dotacje przyznawane przez Lokalne Grupy Działania.....	33
3.5 Dotacje ze źródeł prywatnych	34
3.5.5 NESsT	36
3.6 Fundacja Valores: venture philanthropy	38
3.7 Darowizny - nagrody	39
3.8 Mechanizm dotacyjny: korzyści i ryzyka.	39
4. Zakup usług lub towarów jako źródło finansowania	44
4.1 Samorządy lokalne i instytucje sektora publicznego	44
4.2 Innowatorzy jako podwykonawcy lub współpracownicy.....	45
4.3 Przywileje dla klientów kupujących usługi społeczne w przedsiębiorstwach społecznych	45
5. Instrumenty zwrotne finansowane ze środków publicznych	46
5.1 Pożyczki dla podmiotów ekonomii społecznej.....	46
5.2 Samorządy też mogą udzielić pożyczki.....	47
5.3 Finansowanie mikro małych i średnich przedsiębiorstw.	47

5.4	Social venture capital	52
5.5	Poręczenia	53
5.6	Instrumenty zwrotne: korzyści i ryzyka.....	53
6.	Inne formy finansowania inwestycji.....	59
6.1	Crowdfunding: dzielić się, aby realizować.....	59
6.2	Budżet partycypacyjny	62
6.3	Mechanizm obligacji społecznych	63
7.	Nad czym trzeba się zastanowić wybierając źródło finansowania?	65
	Bibliografia	66

Słownik

Podmiot ekonomii społecznej (PES) - określenie zastrzeżone do poniższych form prawnych:

- **Spółdzielnia socjalna,**
- **Warsztat terapii zajęciowej (WTZ)**
- **Zakład aktywności zawodowej (ZAZ),**
- **Centrum integracji społecznej (CIS) i Klub integracji społecznej (KIS),**
- **Spółdzielnia pracy, w tym spółdzielnia inwalidów i spółdzielnia niewidomych,**
- **Spółdzielnia produkcji rolnej,**
- **Organizacja pozarządowa oraz podmiot, o którym mowa w art. 3 ust. 3 pkt 1, 2 lub 4** ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (np. Spółka z o.o. non-profit);

Przedsiębiorstwo społeczne (PS) - status przedsiębiorstwa społecznego może otrzymać:

- **podmiot ekonomii społecznej,**
- **jednostka prowadząca podmiot ekonomii społecznej:**
 - **warsztat terapii zajęciowej** (art. 10b. 1. Warsztaty mogą być organizowane przez fundacje, stowarzyszenia lub przez inne podmioty),
 - **zakład aktywności zawodowej** (art. 29. 1. gmina, powiat oraz fundacja, stowarzyszenie lub inna organizacja społeczna, której statutowym zadaniem jest rehabilitacja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych),
 - **centrum integracji społecznej** (art. 3, jednostka samorządu terytorialnego, organizacja pozarządowa, podmioty, o których mowa w art. 3 ust. 3 pkt 1 i 3 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie),
 - **klub integracji społecznej** (art. 18 gmina, organizacja pozarządowa oraz podmioty, o których mowa w art. 3 ust. 3 pkt 1 i 3 ustawy).

Działalność przedsiębiorstwa społecznego służy rozwojowi lokalnemu i ma na celu reintegrację zawodową i społeczną **osób zagrożonych wykluczeniem społecznym** lub realizację **usług społecznych**.

Używane skróty

KPO – Krajowy Program Odbudowy i Zwiększania Odporności

RPO – Regionalny Program Operacyjny

GOPS – Gminny Ośrodek Pomocy Społecznej

MOPS – Miejski Ośrodek Pomocy Społecznej

ROPS – Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej

FERS – Fundusze Europejskie na Rozwój Społeczny

NIW CRSO – Narodowy Instytut Wolności Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego

PFRON – Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych

MRiPS – Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej

MEiN – Ministerstwo Edukacji i Nauki

MFiPR – Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej

MRiT – Ministerstwo Rozwoju i Technologii

KPRM – Kancelaria Premiera Rady Ministrów

NCBiR – Narodowe Centrum Badań i Rozwoju,

BGK – Bank Gospodarstwa Krajowego,

Ustawa dpp – Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie

PFR – Polski Fundusz Rozwoju

PARP – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

IOI - Instytucja odpowiedzialna za realizację inwestycji

JW – jednostka wdrażająca

PES – podmiot ekonomii społecznej

PS – przedsiębiorstwo społeczne

CUS – Centrum Usług Społecznych

WTZ – warsztat terapii zajęciowej,

CIS – Centrum Integracji Społecznej,

KIS – Klub Integracji Społecznej

ZAZ – Zakład Aktywności Zawodowej

PAFPIO – Polsko-Amerykański Fundusz Pożyczkowy Inicjatyw Obywatelskich

TISE SA – Towarzystwo Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych spółka akcyjna
Ustawa dpp – ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie
FTS - Fundusz Sprawiedliwej Transformacji

Przedmowa

Kontekst tworzenia innowacji społecznych

Pojęcie innowacji społecznych nie jest zamknięte w jednoznacznej definicji i może nigdy nie będzie. Innowacje znajdziemy m.in. na mapie ekonomii społecznej, organizacji pozarządowych, w instytucjach samorządowych, instytucjach publicznych, w aktywności obywatelskiej grup nieformalnych czy działających w formule organizacji pozarządowych, powstających lub już funkcjonujących podmiotów gospodarczych, w indywidualnych pomysłach. Gdy sięgniemy pamięcią do czasu narodzin sektora ngo w Polsce (lata 90-te ubiegłego wieku) to większość pojawiających się wtedy pomysłów na zmianę świata, także według dzisiejszych pojęć, było na tamten czas innowacyjnych: od organizacji w remizie strażackiej świetlicy dla dzieci, budowę i uruchomienie ośrodka dla dzieci z niepełnosprawnościami, prowadzenia grup wsparcia dla osób uzależnionych i współuzależnionych, stworzenie bazy danych organizacji pozarządowych, czy organizację szkoleń (np. w postaci tzw. letnich szkół) np. dla nauczycieli akademickich czy edukacji podstawowej. Każdy pomysł niosący nadzieję na zmianę społeczną był bezcenny na pustynnym krajobrazie rodzącej się aktywności społecznej, animowanej przez nielicznych wtedy jeszcze liderów społecznych.

Pojęcie innowacji społecznych zostało spopularyzowane na początku XXI wieku w związku ze wspieraniem rozwoju gospodarki społecznej i społecznej odpowiedzialności biznesu w krajach Unii Europejskiej. W Polsce tworzenie, testowanie i upowszechnianie innowacji społecznych (nawet jeśli wprost do tego pojęcia się jeszcze nie odwoływano) było przedmiotem Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL (finansowanej z budżetu UE na lata 2004-2006), Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (w latach 2007-2013), Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój (w latach 2014-2020). Wsparcie dla innowacji społecznych możliwe było także m.in. w ramach Programu Operacyjnego Fundusz Inicjatyw Obywatelskich (w latach 2005-2020) i programu NCBiR Innowacje społeczne (w latach 2013 – 2015).

Dlaczego innowacje potrzebują finansowania?

Innowacje w zależności od tego na jakim etapie rozwoju są potrzebują zasobów dla ich testowania, wdrażania i rozwijania. Tymi zasobami są zarówno zasoby ludzkie jak i finansowe, ponieważ dzięki nim można prowadzić „badanie i rozwój”, zapewnić trwałość. Dostępność źródeł finansowania uzależniona jest od szeregu czynników, takich jak forma

organizacyjno-prawna, faza rozwoju, koszt kapitału czy wielkość przedsięwzięcia. Finansowanie jest niezbędne dla innowacji, aby mogły pokonywać wszelkie bariery napotkane na drodze swojego rozwoju. Dostęp do źródeł finansowania stanowi zatem kluczowy warunek, który w znaczny sposób wpływa na tworzenie, wdrażanie i skalowanie innowacji.

1. Informacje ogólne

1.1 Na czym polega innowacja społeczna?

Nie każdy nowatorski pomysł jest innowacją społeczną. Nie każda innowacja może być zrealizowana (co najmniej dziś). Nie da się też przewidzieć, który pomysł odniesie sukces, a który trafi na „półkę ciekawych pomysłów”.

Tak jak w każdym przedsięwzięciu należy zacząć od oceny realności wizji zmiany, do której innowacja ma doprowadzić, potencjału jaki może nieść i skali przewidywanej zmiany oraz oczywiście unikalności podejścia. Na bardzo wczesnym etapie planowania warto ocenić, czy ta innowacja społeczna faktycznie przyczyni się do polepszenia sytuacji konkretnych grup ludzi, do których jest adresowana. Ważne jest mówienie o innowacjach językiem korzyści, ponieważ użyteczność i sukces innowacji często zależą od aprobaty otoczenia i tego, czy ją polubimy i zaakceptujemy.

Zgodnie z definicją Narodowego Centrum Badań i Rozwoju innowacje społeczne to „rozwiązania, które równocześnie odpowiadają na zapotrzebowanie społeczne jak i powodują trwałą zmianę w określonych grupach społecznych. Te rozwiązania mogą wiązać się z innowacyjnymi produktami, usługami bądź procesami, które umożliwiają odmienne rozwiązywanie typowych problemów społecznych”. Także wiele innych definicji ściśle wiąże innowacje społeczne z rozwiązywaniem problemów społecznych, przy czym kluczowe staje się ich rozpoznanie i tworzenie dla nich rozwiązań, pozwalających na zmiany o trwałym charakterze. Innowacją społeczną mogą być produkty, usługi, procesy, technologie, zasady, idee, rynki, platformy, formy organizacyjne, ustawodawstwo, modele biznesowe, ruchy społeczne itp., a także kombinacja kilku z nich.

1.2 Etapy tworzenia innowacji społecznej

W procesie powstawania innowacji społecznych można wyróżnić kilka faz rozwoju. Zaczyna się od zauważenia i nazwania potrzeby społecznej. Bodźcem dla powstawania innowacji społecznych często jest prosta obserwacja, że można łatwiej, lepiej, szybciej, bezpośrednio. Niekoniecznie z pierwszej obserwacji wynika pomysł na innowację – raczej pytanie: czy można inaczej? na tym etapie istotna jest diagnoza przyczyny i określenie źródła problemu. Może to być np. niespójny proces, brak właściwego „połączenia kropek” – przerwany cykl udzielanej pomocy przez różne instytucje. Rodzą się pomysły – często z „burzy w mózgu” jednej

osoby czy grupy osób – różne rozwiązania odpowiadające na zidentyfikowane zapotrzebowanie. Pomysły te mogą pochodzić m.in. od obywateli, społeczności lokalnej, pracowników firm czy członków organizacji społecznych. I tu zaczyna się praca nad wybraną innowacją społeczną: przygotowanie jej do praktycznego zastosowania, pilotażowe wdrożenie, w tym testowanie, poddawanie ocenie oraz wprowadzenie ewentualnych usprawnień. Jest to etap niezbędny, aby uzyskać informacje na temat celowości oraz użyteczności danego rozwiązania. Faza testowania zakłada szansę na sukces i dopuszcza porażkę (części lub całości pomysłu). Jeśli wdrożenie przesila innowację w stronę sukcesu możemy prototyp utrzymywać, ulepszać czy skalować, obudować modelem biznesowym, który jej zapewni stabilność finansową. Trzeba być jednocześnie świadomym, że nie każda innowacja takiego modelu będzie potrzebować, jak i nie każda innowacja podda się skalowaniu. Nieudane pilotażowe wdrożenie innowacji nie zawsze jest fiaskiem: może być iskrą zapalającą kolejne pomysły, dostarcza też cennych dodatkowych informacji na temat samego problemu społecznego czy grupy, której on dotyczy. Perpetuum mobile? Może w wersji „mikro”. Inwencja twórcza nie ma ograniczeń w myśleniu jak można pomagać ludziom i zmieniać świat na lepszy.



1.3 Na jakim etapie i kiedy można utożsamiać innowację społeczną z przedsiębiorstwem społecznym, start upem biznesowym?

Innowację społeczną, tak jak koncepcję przedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa społecznego trzeba wypróbować w praktyce.

Jaka firma jest startupem? **Start-up**, to nowo utworzone przedsiębiorstwo lub tymczasowa organizacja poszukująca modelu biznesowego, który zapewniłby jej zyskowny rozwój. Istnieje wiele definicji start-upów.

Steve Blank definiuje startup jako **„organizację stworzoną w celu poszukiwania powtarzalnego i skalowalnego modelu biznesowego”**. Istotą rzeczy wg. Blanka jest cel przedsięwzięcia, powinien być on tak sformułowany, by umożliwiał podbijanie kolejnych rynków oraz by gwarantował rozwój jednostki zgodny z założeniami modelu biznesowego oraz planami interesariuszy - właścicieli czy inwestorów. Każdy biznes powinien się rozwijać i odnaleźć taki model biznesowy, który będzie mógł być kontynuowany, powtarzany i odróżniał go od pozostałych, konkurencyjnych biznesów. Według Erica Riesa startup to **„przedsięwzięcie, które stworzono w celu wykreowania nowego produktu bądź usługi w warunkach braku pewności”**. Według Riesa nie możemy już każdej małej firmy nazwać startupem, a tylko te, które rozpoczynając swoją działalność ponoszą ryzyko, że dany produkt/usługa może nie zostać zaakceptowana przez klienta. Niepewność związaną z działalnością potęguje to, że dany model biznesowy nie ma bezpośredniego odwzorowania w innej, podobnej organizacji, ponieważ nikt wcześniej takiego biznesu nie prowadził. Nie ma możliwości przewidzenia reakcji popytowej, warunków oraz powodzenia całego przedsięwzięcia w początkowej fazie działalności.

Najczęściej wskazywanymi cechami **start-upów** są:

- krótka historia działalności (do 5–10 lat),
- innowacyjność,
- skalowalność,
- wyższe niż w przypadku „tradycyjnych” przedsięwzięć ryzyko, ale również wyższy w przypadku sukcesu zwrot z inwestycji,

Jest wiele definicji **przedsiębiorstwa społecznego – przyjętą w Polsce na mocy ustawy o ekonomii społecznej przedstawiamy w Słowniku**. Wszystkie one mają wspólny mianownik mówiąc, że jest to organizacja prowadząca działalność gospodarczą, która wyznacza sobie cele ściśle społeczne i która inwestuje wypracowane nadwyżki zależnie od

wyznaczonych sobie celów w działalność lub we wspólnotę, zamiast kierować się potrzebą osiągnięcia zysku na rzecz właścicieli.

Przedsiębiorstwo społeczne to specyficzny typ podmiotu gospodarczego, w działalności którego na pierwszy plan wysuwają się cele społeczne a nie zyski finansowe. Przedsiębiorstwa społeczne działają pod postacią różnych form prawnych. Łączy je jednak jedno: wszelkie nadwyżki związane prowadzeniem działalności są w takich organizacjach inwestowane w realizację celów takich jak integracja społeczna i zawodowa członków przedsiębiorstwa, świadczenie usług społecznych czy też działania na rzecz społeczności lokalnej.

Odnosząc się do wcześniej naszkicowanej definicji **innowacji społecznej**, chcemy podkreślić, że proces wprowadzania innowacji społecznych w pewnym uproszczeniu obejmuje planowanie, rozwój produktu/innowacji społecznej, testowanie, wdrożenie innowacji, kontrolę i ocenę. W procesie planowania innowacji społecznych, można także wykorzystać procedury właściwe dla planowania programów stosowane w marketingu społecznym. Jednym z najważniejszych etapów całego procesu jest analiza wstępna, powalająca na definicję problemu społecznego, określenie szczegółów dotyczących wybranego obszaru problemu oraz związanych z nim zjawisk.

Analizując te przedsięwzięcia możemy zauważyć, że innowacje społeczne mają wspólną cechę z przedsiębiorstwem społecznym jaką jest realizacja celów społecznych. Zarówno innowacje społeczne, jak i przedsiębiorstwa społeczne mogą mieć różną formę prawną. Jednak zwracamy uwagę, że innowacje społeczne często to są grupy nieformalnej aktywności obywatelskiej, czego nie spotkamy w przypadku przedsiębiorstwa społecznego.

Więcej cech wspólnych innowacja społeczna (nieważne przez kogo jest realizowana) ma ze start-upem. W obu przedsięwzięciach chcemy wykreować nowy produkt/usługę, chcemy eksperymentować w celu poszukiwania powtarzalnego i skalowalnego biznesu. Tak też od pomysłu, idei do wdrożenia i skalowania zarówno start-up jak i innowacja społeczna przechodzi podobne fazy rozwoju choć niejednokrotnie w różnych interwałach.

2. Źródła finansowania przedsięwzięć

Instrumenty finansowe stanowią bardzo ważny element budowania kapitału inwestycyjnego na lata. Inkubatory innowacji społecznych, finansowane od kilku lat z Europejskiego Funduszu Społecznego, otrzymują dofinansowanie na pracę nad wstępnymi pomysłami innowatorów i innowatorek społecznych oraz na przekazanie dotacji innowatorom i innowatorkom na przetestowanie innowacji społecznej. Dysponują także środkami (w różnej formie) na upowszechnianie tych najbardziej perspektywicznych. W rozpoczynającym się okresie programowania będą także dysponowały pieniędzmi na tzw. akcelerację, czyli dopracowanie produktów powstałych w wyniku testowania i przygotowanie ich do skalowania na większą skalę.

Analizując rynek źródeł finansowania przedsięwzięć możemy stosować kilka rodzajów podziałów instrumentów finansowych. Najczęściej stosowanym jest podział na instrumenty zwrotne i bezzwrotne, instrumenty kapitałowe, a w ostatnich latach coraz częściej pojawiają się instrumenty hybrydowe będące kompilacją wymienionych wcześniej. Biorąc pod uwagę źródło pochodzenia środków finansowych możemy je podzielić na publiczne/ prywatne, europejskie, rządowe, samorządowe, korporacyjne, społecznościowe. Przy tym podziale chcemy zwrócić uwagę, że będą one zwrotnymi lub bezzwrotnymi.

Finansowanie zwrotne to pieniądze otrzymane w ramach wsparcia, które należy zwrócić. Mówimy więc o kredycie, pożyczce, poręczeniu, wkładzie kapitałowym, gwarancji. Pieniądze przeznaczone na finansowanie zwrotne są wykorzystywane wielokrotnie – gdy zostaną zwrócone przez jednego beneficjenta, trafiają do następnego. **Instrumenty zwrotne** są jedną z najpowszechniej stosowanych form instrumentów finansowych. Na rynku funkcjonują już od bardzo długiego czasu, a ich popularność nieustannie wzrasta. Dla innowatorów społecznych interesujące są przede wszystkim te, które dotyczą preferencyjnych sposobów wsparcia przedsiębiorców ze środków dystrybuowanych w ramach funduszy europejskich. W nadchodzącej perspektywie unijnej na lata 2021-2027 rozszerzone zostanie stosowanie instrumentów zwrotnych na cele finansowania rozwoju przedsiębiorstw. Coraz częściej inwestycje rozwojowe o niskim poziomie ryzyka finansowane będą w formie preferencyjnych pożyczek.

Wśród instrumentów bezzwrotnych możemy rozróżnić darowizny, instrumenty dotacyjne i instrumenty doradcze. W przypadku dotacji udzielanych przez UE trzeba zwrócić uwagę na rozróżnienie związane z tym, czy w danym programie występuje pomoc publiczna. W przypadku,

gdy udzielenie dotacji stanowi pomoc publiczną, jej pułap nie może przekroczyć wielkości określonej dla poszczególnych rodzajów pomocy. W przypadku dotacji, gdzie nie występuje pomoc publiczna, pułap wsparcia uzależniony jest od rodzaju projektów, tj. czy mamy do czynienia z projektem generującym dochód czy z innego rodzaju projektem. Zazwyczaj beneficjent ma do wyboru dwie formy otrzymania środków pozyskanych na projekt z dotacji: zaliczki (wypłacane w transzach, rzadziej w kwocie całkowitej) i refundacje. W przypadku zaliczek beneficjent występuje przed zrealizowaniem zadania do instytucji udzielającej wsparcia o otrzymanie środków pieniężnych na poczet przyszłych wydatków. Odwrotna sytuacja ma miejsce w przypadku refundacji – w pierwszej kolejności beneficjent finansuje poniesione wydatki ze środków własnych, a następnie ubiega się o zwrot części poniesionych kosztów.



3. Źródła finansowania dostępne dla innowacji społecznych: środki publiczne i europejskie

Decyzje rządowe o uruchamianych programach wspierających m.in. przedsiębiorców są podejmowane na podstawie przyjętych polityk publicznych np. polityka gospodarcza, polityka społeczna. Z punktu widzenia innowacji społecznych szczególnie istotne są polityki horyzontalne takie jak polityka regionalna, polityka rodzinna czy polityka spójności społecznej.

Z przyjętych przez rząd celów i wskaźników do osiągnięcia wynikają założenia programów w tych obszarach, za które są odpowiedzialne odpowiednie ministerstwa np. MRiPS w obszarze usług społecznych, polityki rodzinnej, itd. Ministerstwo decyduje o mechanizmie dystrybucji środków publicznych, założeniach ogłaszanych konkursów ubiegania się o dotacje. Może utworzyć wydzielone fundusze (np. Fundusz solidarnościowy), bezpośrednio zarządzać programem (na poziomie departamentu ministerstwa) czy powołać administratorów - operatorów poszczególnych programów.

Zarządzającym środkami europejskimi na poziomie centralnym jest MFiPR, na poziomie regionalnym są samorządy wojewódzkie (urząd marszałkowski), a na poziomie lokalnym aktywnie pośredniczą w tych programach samorządy lokalne (gminne, miejskie i powiatowe). Mogą to być także wydzielone przez nie jednostki organizacyjne np. w zakresie polityki społecznej są to odpowiednio:

- na poziomie samorządu województwa: np. Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej (ROPS), Wojewódzki Urząd Pracy (WUP),
- na poziomie samorządu miasta: Miejski Ośrodki Pomocy Społecznej (MOPS),
- na poziomie samorządu gminy: Gminny Ośrodek Pomocy Społecznej (GOPS)
- na poziomie powiatu: Powiatowy Urząd Pracy (PUP)

Zarządzającym środkami europejskim są samorządy wojewódzkie oraz Ministerstwo Rozwoju i Funduszy Regionalnych, które wybiera instytucje pośredniczące do realizacji poszczególnych celów. Instytucjami pośredniczącymi na poziomie regionalnym są samorządy wojewódzkie – Urzędy Marszałkowskie. Na poziomie centralnym są to ministerstwa. Te z kolei mogą wybrać administratorów – np. Bank Gospodarstwa Krajowego był administratorem w zakresie instrumentów zwrotnych dla urzędów

marszałkowskich czy MRiPS. Administrator zarządza programem i może wybrać (najczęściej w formie przetargu) operatora danego programu, odpowiedzialnego za dystrybucję środków do bezpośrednich beneficjentów – przedsiębiorstw.

Innowacje społeczne nie ograniczają się do nowych pomysłów na świadczenie usług społecznych. Na przykładzie programów wdrażanych przez MRiPS pokażemy ogólny mechanizm dystrybucji środków publicznych, które mogą być wykorzystane przy finansowaniu innowacji społecznych.

Ministerstwa tworzą programy wzmacniające priorytetowe zadania w swoim obszarze. W przypadku MRiPS są to m.in.:

- rynek pracy – tworzenie miejsc pracy, w tym dla osób z grup wykluczonych,
- usługi społeczne: opiekuńcze (seniorzy, osoby z niepełnosprawnością), wytchnieniowe, wsparcie rodziny (w tym opieka nad dziećmi), piecza zastępcza.

MRiPS realizuje programy zarówno ze środków rządowych (budżet państwa) jak i ze środków europejskich (np. w ramach KPO). To rozróżnienie interesuje nas nie tyle ze względu na źródło pochodzenia środków dotacyjnych, co ze względu na różnice w parametrach obydwu ścieżek dotacyjnych np. sposobu naboru wniosków, okresu realizacji dotacji, wkładu własnego, itd.

Zakładamy, że innowacje społeczne mogą być każdą formą działalności: od wolontariatu indywidualnego czy angażującego większą społeczność, poprzez działalność organizacji pozarządowej, przedsiębiorstwa społecznego czy klasycznej formy działalności gospodarczej. Mogą więc one skorzystać z każdej formy dofinansowania dostępnego dla jednej z wyżej wymienionych grup podmiotów, w zależności od ekonomicznej „orientacji” tych innowacji.

Prawie wszystkie z omawianych poniżej publicznych źródeł finansowania są dostępne tylko dla podmiotów posiadających osobowość prawną. Są także programy, w których osoby indywidualne mogą uzyskać finansowanie, jednak pod warunkiem zarejestrowania / deklaracji zarejestrowania działalności gospodarczej, czyli utworzenia miejsca pracy.

Dla grup nieformalnych także pojawiają się możliwości uzyskania finansowania ich innowacji, głównie w zakresie środków stricte dedykowanych do finansowania inkubowanych pomysłów.

Nie zatrzymujemy się teraz na formule uruchamiania i funkcjonowania innowacji i dopasowania do tej formuły odpowiedniego źródła finansowania. Taka matryca – ambitna, ale potrzebna – pozostanie zadaniem na kolejne opracowania.

Poniżej omawiamy źródła finansowania z przyjętym głównym podziałem na:

- bezzwrotne np. dotacje, darowizny,
- zwrotne np. pożyczki, venture capital, gwarancje i poręczenia.

Idąc z duchem naszych czasów instytucje finansowe tworzą też instrumenty hybrydowe, wymykające się takiemu ostremu podziałowi - łączące element dotacyjny z pożyczkowym. O tym będzie w kolejnym rozdziale.

Warto zwrócić uwagę, że w niektórych programach element innowacyjności jest jednym z punktowanych kryteriów oceny ekspertów. To może zwiększyć szanse innowatorów społecznych w konkurencji o uzyskanie dotacji.

3.1 Bezzwrotne źródła finansowania: środki publiczne rządowe i europejskie

W tym rozdziale chcemy przede wszystkim pokazać:

- w jakich programach publicznych już uruchomionych lub uruchamianych w najbliższym czasie można szukać środków dotacyjnych na innowacje społeczne?
- jakie instytucje publiczne odpowiadają za dystrybucję środków bezzwrotnych i zwrotnych na działania, po które mogą sięgnąć innowatorzy społeczni?
- jaki jest sposób dystrybucji tych środków – kim są operatorzy?
- ogólne założenia procedury ubiegania się o te środki i mechanizmu ich wykorzystania: wybrane elementy szczególnie ważne dla innowatorów społecznych.

3.1.1 Program rządowy: Aktywni +

Kto może ubiegać się o dotację:	organizacje pozarządowe i inne podmioty prowadzące działalność pożytku publicznego.
---------------------------------	---

szacowana kwota dotacji:	25-250 tys. zł
--------------------------	----------------

Program Aktywni + jest zaplanowany do 2025r. Ma na celu przede wszystkim wzmocnienie szeroko rozumianej aktywności seniorów, sprzyjającej wydłużeniu ich życiowej samodzielności, co jest ważne przede wszystkim z punktu widzenia ich osobistych potrzeb jak i jest korzystne w życiu społeczeństwa. W programie wyróżnione są cztery priorytety działań, na które można uzyskać dotacje:

- **Aktywność społeczna** obejmuje działania mające na celu zwiększenie udziału osób starszych w aktywnych formach spędzania czasu wolnego, wspieranie niesamodzielnych osób starszych i ich otoczenia w miejscu zamieszkania, rozwijanie wolontariatu osób starszych w środowisku lokalnym oraz zwiększenie zaangażowania osób starszych w obszarze rynku pracy.
- **Partycypacja społeczna** przyczynia się do wzmocnienia samoorganizacji środowiska osób starszych oraz zwiększenia wpływu osób starszych na decyzje dotyczące warunków życia obywateli.
- **Włączenie cyfrowe** obejmujące działania na rzecz zwiększania umiejętności posługiwania się nowoczesnymi technologiami i korzystania z nowych mediów przez osoby starsze, a także upowszechnianie i wdrażanie rozwiązań technologicznych sprzyjających włączaniu społecznemu oraz bezpiecznemu funkcjonowaniu osób starszych.
- **Przygotowanie do starości** realizowane poprzez wzmocnienie trwałych relacji międzypokoleniowych, kształtowanie pozytywnego wizerunku osób starszych oraz zwiększanie bezpieczeństwa seniorów.¹

Jest to przykład programu dla grupy beneficjentów (seniorów), które z upływem czasu (starzenia się czy postępowania choroby) będą traciły życiową niezależność. Jest to ważny przykład z jednej strony ze względu na skokowy wzrost zapotrzebowania na dojrzałe, z dużą dozą profilaktyki usługi społeczne. Z drugiej strony na ukierunkowanie zaproszenia do wydzielonego sektora organizacji pożytku publicznego, które z natury swojej misyjnej działalności są najbliższe (zarówno lokalnie jak i merytorycznie) osobom potrzebujących. Ten obszar usług opiekuńczych i okołopiekuńczych (np. wytchnieniowych) będzie pojawiał się jeszcze w

¹ <https://www.gov.pl/web/rodzina/rusza-nowa-edycja-programu-aktywni> z dn. 4.05.2023

poniższych przykładach. Jest to wielki obszar do eksplorowania dla mikroinnowacji, ale też dla systemowych innowacji społecznych wprowadzających nowe modele opieki czy wsparcia opiekunów.

3.1.2 Program Funduszy Europejskich dla Rozwoju Społecznego (FERS) 2021-2027

W ramach tych środków FERS inkubatory innowacji społecznych posiadające doświadczenie w pracy z innowatorami, ponownie będą mogły wspierać innowatorów (na początek 2024r. jest planowane uruchomienie kontynuacji Programu Innowacji Społecznych finansowanych bezpośrednio przez MFiPR). Będzie to dedykowane źródło finansowania innowacji społecznych zarówno na poziomie inkubowania, jak i akceleracji czy skalowania. Program koncentruje się na następujących szerokich obszarach:

- kształcenie,
- zatrudnienie,
- włączenie społeczne,
- dostępność.

Założeniem Programu jest elastyczne podejście do innowacji społecznych, zakres tematyczny może być rozszerzany o kolejne wcześniej „niezaopiekowane” tematy takie, jak rozwiązania dla obywateli państw trzecich, w zakresie metod organizacji pracy czy laboratorium usług społecznych z wykorzystaniem technik behawioralnych.²

Kto może ubiegać się dotację:	osoby prawne, w tym przedsiębiorcy i podmioty ekonomii społecznej, organizacje pozarządowe
-------------------------------	--

FERS jest następcą POWERa (Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój). W tym programie będzie realizowane wsparcie na rzecz m.in. poprawy sytuacji osób na rynku pracy, zwiększenia dostępności dla osób ze szczególnymi potrzebami, zapewnienia opieki nad dziećmi, podnoszenia jakości edukacji i rozwoju kompetencji, integracji społecznej, rozwoju usług społecznych i ekonomii społecznej oraz ochrony zdrowia³. Budżet całego programu wynosi 21,7 mld zł. Zarządzany przez MFiPR, jest

² Prezentacja MFiPR „Programy Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego 2021-2027, Działanie 5.1 Innowacje społeczne. Pierwszy konkurs na inkubatory innowacji społecznych”, prezentowana podczas spotkania inkubatorów w Łodzi 29.03.2023.

³ <https://www.rozwojspoleczny.gov.pl/strony/dowiedz-sie-wiecej-o-programie/o-programie/> z dn. 6.05.2023

realizowany przez Ministerstwo Zdrowia, MEiN, MRiPS i MFiPR, KPRM, BGK, PARP oraz Centrum Projektów Europejskich i Centrum Projektów Polska Cyfrowa.

A może ... zrzutka na Twój start-up?

Osoby z pomysłem na innowacyjny biznes coraz częściej decydują się na finansowanie społecznościowe. To nic innego jak zaprezentowanie swojej idei na jednej z platform crowdfundingowych i zebranie w ten sposób pieniędzy dla swojej biznesowej idei. Twórcy projektów przygotowują opis, charakteryzują produkt, zamieszczają zdjęcia i filmiki działającego prototypu. Wszystko po to, by przekonać do swojego pomysłu internautów, członków społeczności danej platformy crowdfundingowej (o czym będzie mowa w dalszej części publikacji).

Przedsiębiorcy, którzy są innowatorami społecznymi mogą także skorzystać ze środków przeznaczonych na wsparcie dla przedsiębiorców. Obszary wsparcia to np.

- kształcenie i doskonalenie kadr systemu oświaty (MEiN, luty 2024),
- cyfryzacja w edukacji (MEiN, październik 2023),
- nowe rozwiązania na rzecz osób z niepełnosprawnościami (MRiPS, luty 2024).

Wartością innowacji społecznych jest to, że w pewnym sensie „nie mają granic”, mogą pojawić się w bardzo wielu obszarach życia. Tym samym, mogą stać się elementem projektów, na które dofinansowanie uzyskują uczelnie, organizacje badawcze, czy administracja publiczna.

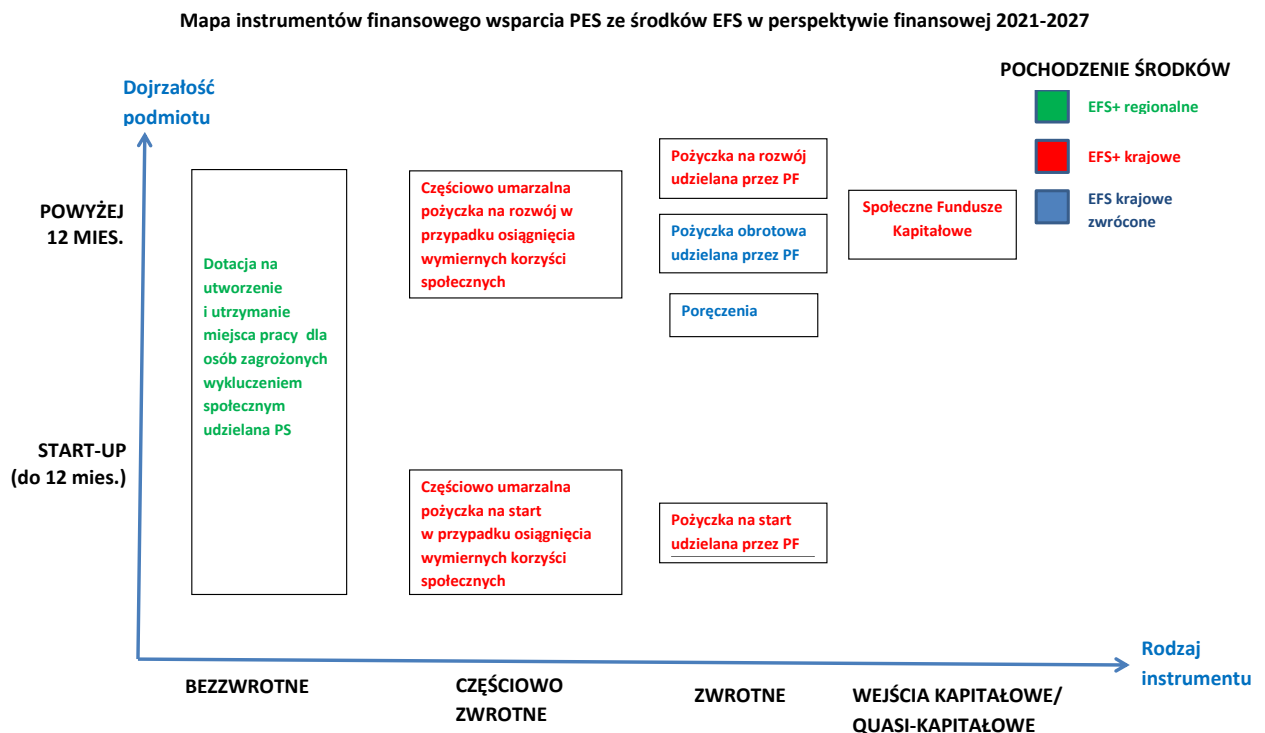
3.1.3 Program Maluch +

Kto może ubiegać się o dotację	m.in. osoby fizyczne, osoby prawne - przedsiębiorstwa, podmioty ekonomii społecznej, organizacje pozarządowe
Szacowana kwota dotacji	ca. 12 tys. zł w przeliczeniu na 1 dziecko + dofinansowanie na okresowe

Program Maluch korzysta z potrójnego finansowania. Jest to ciekawa oferta dla innowatorów działających w obszarze opieki nad najmłodszymi dziećmi.

Ważnym elementem programu jest możliwość uzyskania dofinansowania przez osoby fizyczne. Korzystnym modelem dofinansowania jest możliwość pokrycia pełnego kosztu inwestycji, z podatkiem VAT.

3.1.4 Program EFS + w perspektywie finansowej 2021-2027 dla ekonomii społecznej



Załącznik nr 1 do programu „Wsparcie finansowe ekonomii społecznej ze środków EFS w perspektywie 2021-2027”.

Wraz z uruchomieniem funduszy europejskich nowej perspektywy finansowania ruszą środki na tworzenie miejsc pracy w ekonomii społecznej. OWESy przygotowują się do aplikowania regionalnie o uzyskania dofinansowania EFS+ na kontynuację działalności doradczej i dotacyjnej dla podmiotów ekonomii społecznej. Zgodnie z powyższym schematem będą instrumenty bezzwrotne czyli dotacje, instrumenty częściowo zwrotne – pożyczki z umorzeniem, instrumenty zwrotne czyli pożyczki i social venture capital czyli wejścia kapitałowe.

Kto może ubiegać się o dotację?	Przedsiębiorstwa społeczne i podmioty ekonomii przekształcające się w przedsiębiorstwa społeczne (w ciągu 6 mies. od utworzenia miejsca pracy)
---------------------------------	--

Szacowana kwota dotacji	Dotacja w formie tzw. stawki jednostkowej – na dziś max. ok. 50,5 tys. zł (w zależności od wymiaru etatu miejsca pracy) na utworzenie i utrzymanie miejsca pracy
-------------------------	--

Dotychczasowa praktyka udzielania dotacji przez OWESy opierała się na cyklicznych naborach, prowadzonych w ograniczonym czasie. W naborze mogły brać udział zarówno grupy nieformalne chcące założyć podmiot ekonomii społecznej (w dowolnej formie prawnej) jak i już istniejące podmioty. Każdy kandydat mógł skorzystać z szerokiego doradztwa na poziomie przygotowania się do złożenia biznesplanu, który był podstawą do przyznania dotacji. Wśród kryteriów oceny biznesplanów często pojawiał się aspekt innowacyjności w bardzo szerokim rozumieniu, m.in. przewagi rynkowej czy wypełnienia niszy na rynku gospodarczym.

OWESy są naturalnymi partnerami inkubatorów innowacji społecznych czy pośredników finansowych odpowiedzialnych za dystrybucję środków zwrotnych dla PES. Przyznanie dotacji na tworzenie miejsca pracy jest poprzedzone kilkutygodniowym okresem doradczym głównie w kontekście oceny wykonalności danego pomysłu gospodarczego. Środki te mogą być podstawowym źródłem finansowania dla tych innowatorów, którzy są gotowi do założenia organizacji i zatrudnienia osób.

Warto podkreślić, że choć program nie wymaga formalnie wkładu własnego od przedsiębiorców społecznych, to jednak w przypadku, gdy VAT będzie wykluczony z finansowania ze środków dotacji może to oznaczać konieczność sfinansowania VAT (+23% - stawka VAT na większość usług) ze środków własnych.

3.1.5 Programy ze środków KPO

KPO to ogromne fundusze europejskie pomocy bezzwrotnej (i zwrotnej – o czym piszemy w rozdziale 7), które będą dostępne⁴ dla przedsiębiorców klasycznych, podmiotów ekonomii społecznej czy organizacji pozarządowych oraz osób indywidualnych chcących uruchomić działalność.

Obszary, w których będzie można uzyskać dotacje to:

- odporność i konkurencyjność gospodarki,
- zielona energia i zmniejszenie energochłonności;

⁴ Mamy nadzieję, że będą, mimo trwającego ponad 2 lata zawieszenia ich wypłaty ze względu na trwający spór między polskim rządem a Komisją Europejską.

- transformacja cyfrowa;
- efektywność, dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia;
- zielona, inteligentna mobilność.

Struktura zarządzania tymi środkami jest złożona:

- instytucją nadrzędną jest MFiPR,
- instytucje odpowiedzialne za wdrożenie inwestycji (IOI) to ministerstwa np. MRiPS, MRiT,
- jednostki wdrażające (JW.) czyli prowadzące procesy przyznania dotacji to np. PARP, NCBR, Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji),
- jednostką odpowiedzialną za operacyjne wypłaty środków jest PFR (Polski Fundusz Rozwoju).

W większości instytucji konkursy dotacyjne jeszcze nie ruszyły.

3.1.6 KPO dla ekonomii społecznej

Jednym z podobszarów finansowanych z KPO jest ekonomia społeczna, która może być szczególnie ciekawym źródłem dla innowatorów społecznych.

Kto może ubiegać się o dotację	podmioty ekonomii społecznej, w szczególności przedsiębiorstwa społeczne
Szacowana kwota dotacji:	100-170 tys. zł. Organizacje posiadające status przedsiębiorstwa społecznego lub deklarujące uzyskanie tego statusu w okresie trwania projektu mogą uzyskać dotację do kwoty 190 tys. zł

Priorytetowe obszary wsparcia tego programu są następujące:

- reintegracja osób zagrożonych wykluczeniem społecznym w przedsiębiorstwach społecznych i podmiotach zatrudnienia socjalnego
- budowanie potencjału przedsiębiorstw społecznych i podmiotów ekonomii społecznej do realizacji zdeinstytucjonalizowanych usług społecznych,
- wzmacnianie odporności i rozwój przedsiębiorstw społecznych i podmiotów ekonomii społecznej.

Jednym z celów tego programu jest „wzmacnianie potencjału innowacyjnego i rozwojowego podmiotów ekonomii społecznej”. Aspekt innowacyjności zawsze był ważnym elementem branym pod uwagę przy

ocenie wniosków o dofinansowanie. Zdarza się, że jest jednym z wyznaczonych kryteriów oceny – nie obligatoryjnym, ale punktowanym.

3.1.7 Programy realizowane przez Narodowy Instytut Wolności Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego (NIW - CRSO)

NIW dysponuje znaczącym budżetem pochodzącym z budżetu państwa⁵. Jego programy skierowane są przede wszystkim do organizacji pozarządowych (np. NOWEFIO), także do innych grup np. młodzieżowych (program wsparcia grup harcerstwa, Fundusz Młodzieżowy wspierający aktywność obywatelską młodzieży).

Główne programy dotacyjne NIWu, które mogą być interesujące dla innowatorów społecznych to:

- program NOWEFIO zaplanowany na lata 2021 – 2030, z wydzielonym programem mikrodotacji,
- program PROO.

Program NOWE FIO

W programie regrantingowym Mikroinicjatywy wybrani lokalni operatorzy⁶ udzielają dotacji małym organizacjom oraz grupom nieformalnym, co może być szczególnie interesujące dla innowatorów społecznych na początku ich drogi. Kwota dotacji wynosi do 5 tys. zł dla grup nieformalnych, do 10 tys. zł dla organizacji. Procedura ubiegania się o dotację jest ustalana przez operatora lokalnego.

Konkurs dotacyjny bezpośrednio prowadzony przez NIW obejmuje trzy kolejne obszary wsparcia:

- organizacje obywatelskie na rzecz dobra ogólnego
- organizacje obywatelskie w życiu publicznym
- wzmocnienie kompetencji organizacji obywatelskich

Dotacje na 2023r. zostały już rozdane: nabór wniosków o dofinansowanie zakończył się w lutym tego roku. Dotacje wynosiły 50 – 400 tys. zł i przyznane były na okres do 34 miesięcy.

Konkursy o dofinansowanie FIO ogłaszane są co roku, program jest zaplanowany do roku 2030. Mogą w nich startować organizacje

⁵ W tym np. Fundusz Młodzieżowy był finansowany z rezerwy budżetowej w 2022r.

⁶ Lista lokalnych operatorów <https://niw.gov.pl/nasze-programy/nowefio/operatorzy-lokalni-nowefio/> z dn. 13.05.2023.

pozarządowe, jednostki kościelne, spółdzielnie socjalne, spółki non-profit i – co ważne – Koła Gospodyń Wiejskich.

Program PROO

W ramach Programu PROO organizacje pozarządowe mogą uzyskać dotacje m.in. na:

- rozwój instytucjonalny organizacji (konkurs 2023 rozstrzygnięty),
- wkład własny do projektów międzynarodowych (konkurs 2023 rozstrzygnięty),
- wsparcie doraźne (konkurs 2023 otwarty do listopada).

Udzielane dotacje są w limitach ustalanych każdego roku na poziomie - ok. 50 – 400 tys. zł.

3.1.8 Fundusz Pracy: dofinansowanie na utworzenie miejsc pracy

Kto może ubiegać się o dotację	przedsiębiorstwa komercyjne, podmioty ekonomii społecznej, przedsiębiorstwa społeczne, osoby indywidualne chcące założyć działalności gospodarczą
Rodzaj dofinansowania	Np. składki ZUS dla zatrudnionych osób zagrożonych wykluczeniem (przez okres 6-36 miesięcy), na utworzenie stanowiska pracy dla osoby zagrożonej wykluczeniem lub poszukującej pracy (do 40 tys. zł), na założenie działalności gospodarczej osoby fizycznej (ok. 40 tys. zł)

Głównym obszarem finansowanym ze środków Funduszu Pracy jest tworzenie i utrzymanie miejsc pracy, szczególnie dla osób z grup wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem. Warto dodać, że grupa obejmuje teraz także osoby do 30 i po 50 roku życia i osoby w kryzysie psychicznym.

3.1.9 PFRON

Z funduszu PFRON mogą korzystać zarówno przedsiębiorcy klasyczni jak i organizacje pozarządowe. Wspólnym mechanizmem dla obydwu grup jest SODiR czyli system dofinansowania zatrudnienia osób z

niepełnosprawności zapewniający dofinansowanie do wynagrodzenia każdej osoby z niepełnosprawnością (posiadającą ważne orzeczenie o niepełnosprawności). Kwoty dofinansowania są zależne od orzeczonego stopnia niepełnosprawności pracownika zatrudnionego na umowę o pracę.

Organizacje pozarządowe

PFRON jest znaczącym źródłem finansowania dla działań realizowanych na rzecz osób z niepełnosprawnością przez organizacje pozarządowe w następujących obszarach:

- wejście osób z niepełnosprawnością na rynek pracy (w tym utrzymanie miejsca pracy),
- zwiększenie samodzielności osób z niepełnosprawnością,
- wzrost aktywności osób z niepełnosprawnością w różnych dziedzinach życia,
- zapewnienie osobom z niepełnosprawnością dostępu do informacji
- poprawa jakości funkcjonowania otoczenia osób z niepełnosprawnością,
- upowszechnianie pozytywnych postaw społecznych wobec osób z niepełnosprawnością i wiedzy na temat niepełnosprawności.

W ramach ogłaszanych konkursów grantowych (najczęściej ogłaszanych w końcu poprzedzającego roku) przyznawane są dotacje roczne i kilkuletnie (max. 3 lata). Wysokość dotacji i wartość wkładu własnego zależą m.in. od obszaru, w ramach którego jest składany wniosek o dofinansowanie i wynoszą odpowiednio: dotacja: na poziomie 50 tys. – 1 mln zł, wkład własny: 1% - 40%.

Przedsiębiorstwa społeczne

Klienci przedsiębiorstw społecznych kupując u nich usługi (z wyłączeniem handlu) mogą skorzystać z obniżenia obowiązkowej składki odprowadzanej do PFRON w przypadku nieosiągnięcia przez nich minimalnego wskaźnika zatrudnienia pracowników z tej grupy (6%). Jest to dodatkowy element „zachęty” wspierania tych przedsiębiorstw poprzez zakup ich usług.

Wszyscy przedsiębiorcy

Istotne kwoty dofinansowania PFRON można uzyskać na utworzenie miejsc pracy dla osób z niepełnosprawnością (ca. 40 tys zł – do 6-krotności przeciętnego wynagrodzenia), w tym na inwestycje (np. przystosowanie miejsca pracy do potrzeb takich osób). Z punktu widzenia innowacji społecznych, zakładających zatrudnienie osób z tej grupy to jest bardzo ważne źródło finansowania.

Uczelnie, instytuty badawcze, jednostki naukowe PAN i inne podmioty: program „Innowacje społeczne i technologiczne w procesie aktywizacji osób niepełnosprawnych”⁷

W ramach cyklicznego programu (nabór w tegorocznej siódmej edycji kończy się w czerwcu) PFRON udziela dotacji, obok podmiotów wymienionych w tytule, także innym podmiotom o udokumentowanym dorobku badawczym w zakresie problematyki społeczno-zawodowej osób niepełnosprawnych i prowadzącym działalność badawczą wpisaną do KRS / ewidencji działalności gospodarczej. Może się zdarzyć, że innowatorzy będą działać w formule takiego uprawnionego podmiotu prawnego i będą mogli ubiegać się o dotację.

3.1.10 Fundusz Solidarnościowy

Fundusz Solidarnościowy to państwowy fundusz celowy. O programach finansowanych z tego funduszu decyduje MRiPS, bezpośrednim zarządzającym jest Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Osób Niepełnosprawnych. Realizatorami usług finansowanych z tego funduszu są gminy (w ramach obszaru „Centra opiekuńczo-mieszkalne” i „Opieka wytchnieniowa”) oraz organizacje w dwóch poniższych obszarach:

- opieka wytchnieniowa dla członków rodzin lub opiekunów osób z niepełnosprawnościami,
- asystent osobisty osoby z niepełnosprawnościami.

W ramach uzyskanych dotacji organizacje pozarządowe mogą przyznawać wsparcie finansowe osobom indywidualnym np. opiekunom osób z niepełnosprawnościami⁸.

⁷ <https://www.pfron.org.pl/aktualnosci/szczegoly-aktualnosci/news/ogloszenie-z-dnia-14-kwietnia-2023-r-siodmego-otwartego-konkursu-pt-innowacje-spoleczneie> z dn. 18.05.2023

⁸Pytania i odpowiedzi do Programu „Opieka wytchnieniowa” – edycja 2023 oraz Programu „Opieka wytchnieniowa dla członków rodzin lub opiekunów osób z niepełnosprawnościami” – edycja 2023, „osoby indywidualne mogą otrzymać wsparcie z Programu „Opieka wytchnieniowa dla członków rodzin lub opiekunów osób z niepełnosprawnościami” – edycja 2023 (...). Realizatorami programu są organizacje pozarządowe (...). Realizator Programu kwalifikuje do przyznania/przyznaje usług opieki wytchnieniowej na podstawie Karty zgłoszenia do Programu (...)

3.1.11 Planowany program Przedsiębiorstwo społeczne +

Program ten będzie miał na celu wsparcie instytucjonalne przedsiębiorstw społecznych zakładając dofinansowanie do wynagrodzeń, kosztów eksploatacyjnych i programów reintegracyjnych. Szacuje się, że łącznie przedsiębiorstwo będzie mogło uzyskać ponad 100 tys. zł na działania operacyjne, co dla niektórych może oznaczać podarowanie kilku miesięcy na odzyskanie równowagi i koncentrację na sprzedaży. Program jest planowany na ten rok i kolejne dwa lata (do 2025r.)

3.1.12 Fundusz Sprawiedliwej Transformacji

Jednym z nowych instrumentów finansowych w ramach polityki spójności jest Fundusz Sprawiedliwej Transformacji (FST). Celem Funduszu Sprawiedliwej Transformacji jest ułatwienie wdrażania „Europejskiego Zielonego Ładu”, który ma przyczynić się do osiągnięcia neutralności klimatycznej Unii Europejskiej w 2050 roku. Fundusz ma niwelować społeczne i gospodarcze skutki transformacji energetyczno-klimatycznej. Sprawiedliwa transformacja, powinna, ma być przeprowadzona w taki sposób, aby zachodzące zmiany odbywały się z uwzględnieniem i poszanowaniem interesów lokalnej społeczności i administracji terytorialnej, inwestorów i biznesu, potrzeb środowiska naturalnego, a także, aby uwzględniały tworzenie nowych miejsc pracy w szczególności dla pracowników sektora węglowego

Fundusz Sprawiedliwej Transformacji w naszym kraju zapewni 3,85 mld euro pięciu regionom najdotkliwiej odczuwającym skutki przejścia na gospodarkę neutralną dla klimatu, czyli województwom śląskiemu, wielkopolskiemu, dolnośląskiemu, łódzkiemu i małopolskiemu. Środki te pomogą w restrukturyzacji przedsiębiorstw i we wdrażaniu przyjętych przez nie innowacyjnych sposobów przejścia na gospodarkę niskoemisyjną. Będą również wspierać zatrudnienie oraz poprawę jakości kształcenia w celu zwiększenia umiejętności pracowników. W ramach Funduszu Sprawiedliwej Transformacji udzielane będą m.in. bezzwrotne dotacje na inwestycje rozwojowe przedsiębiorstw prowadzących działalność na terenach okołogórnictwa. Dotacje będą dostępne dla projektów inwestycyjnych niekoniecznie z wymogiem wdrożenia innowacji. Województwa opracowały Terytorialny Plan Sprawiedliwej Transformacji artykułując działania jakie zamierzają podjąć w ramach przyznaných środków. Tak też przeznaczono między innymi:

415 mln euro dla Wielkopolski

Podregion koniński w Wielkopolsce otrzyma 415 mln euro na ambitny plan odejścia od wydobycia węgla brunatnego i opalanych nim elektrowni. Unijne dotacje będą też wspierały rozwój gospodarki „circularnej” poprawę efektywności energetycznej a także szkolenia i przekwalifikowanie 5,5 tys. pracowników sektora węgla brunatnego.

369,5 mln euro dla Łódzkiego

369,5 mln euro pochodzących ze środków unijnych zostanie zainwestowane w nową infrastrukturę biznesową dla lokalnych MŚP i w laboratoria badawcze, a także w efektywność energetyczną i wprowadzenie energii ze źródeł odnawialnych. Fundusz ma wspierać pracowników zatrudnionych obecnie w elektrowni Bełchatów, a także w sektorze wydobywczym i sektorach pokrewnych. Dzięki szkoleniom pracownicy mogą zdobyć nowe umiejętności. Środki z Funduszu Sprawiedliwej Transformacji przeznaczone zostaną także na dekarbonizację lokalnego transportu, m.in. na zakup nowych autobusów elektrycznych.

581,5 mln euro dla Dolnego Śląska

Na Dolnym Śląsku głównym beneficjentem będzie podregion wałbrzyski, który otrzyma 581,5 mln euro na stopniowe odejście od węgla. Fundusz będzie inwestował w dywersyfikację lokalnej gospodarki przez tworzenie nowych MŚP i przedsiębiorstw typu start-up, zwłaszcza w sektorach ekologicznych. Podjęte działania powinny pomóc stworzyć 1 000 nowych zielonych miejsc pracy. Wsparcie obejmie również inwestycje w odnawialne źródła energii, takie jak energia słoneczna, wymianę starych kotłów i lepszą termoizolację budynków.

2,4 mld euro dla Śląska i zachodniej Małopolski

Regiony te otrzymają większość przypisanych Polsce środków z Funduszu. Unijne środki wysokości 2,4 mld euro dla Śląska i zachodniej Małopolski przeznaczone są na pomoc mieszkańcom obu regionów i na wsparcie w przechodzeniu na zieloną gospodarkę, oferującą nowe możliwości zatrudnienia i czystsze powietrze. Środki z funduszu będą wspierać w szczególności dywersyfikację lokalnej gospodarki dzięki inwestycjom w małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) w sektorach energii ze źródeł odnawialnych i czystej mobilności oraz w innych zielonych sektorach. Fundusz przeznaczy również środki na szkolenia dla 100 tys. pracowników zatrudnionych w sektorze paliw kopalnych. Założono, że w wyniku środków przewidzianych w planie sprawiedliwej transformacji na Śląsku powstanie bezpośrednio 27 tys. nowych miejsc pracy. Aby pomóc w

obniżeniu rachunków za energię i umożliwić obywatelom korzystanie ze stabilnych, ekologicznych i przystępnych cenowo źródeł energii, w zachodniej Małopolsce Fundusz będzie inwestować w poprawę efektywności energetycznej budynków publicznych i mieszkalnych, m.in. przez finansowanie termoizolacji domów, dachowych instalacji słonecznych i pomp ciepła.

W ramach Funduszu Sprawiedliwej Transformacji już wiosną 2023 ruszają pierwsze konkursy na dotacje.

3.2 Środki dotacyjne samorządowe

Zgodnie z Ustawą dpp⁹ jednostki samorządowe (np. gminy, miasta) mogą zlecać zadania publiczne organizacjom pozarządowym, głównie w trybie ogłaszanych konkursów. Możliwe jest także zgłoszenie własnej inicjatywy przez organizacje i rozpatrywane poza tym trybem. Kwota przyznanego w ten sposób dofinansowania nie może przekroczyć 10 tys. zł.¹⁰, a czas trwania projektu nie może być dłuższy niż 90 dni.

3.3 Środki regionalne

Poznański ROPS prowadził inkubator innowacji społecznych. Po zakończeniu tego projektu zespół ROPS widząc potrzebę dalszego finansowania ciekawych pomysłów – innowacji społecznych – postanowił wystąpić do Marszałka o środki na ten cel¹¹. Urząd Marszałkowski przeznaczył kilkaset tysięcy złotych na kontynuację zbudowanego w ramach inkubatora modelu wsparcia innowacji. Nie ogranicza się on tylko do zewnętrznych środków projektowych, które zawsze są ograniczone w czasie, rzadko są dostępne stale, bez przerwy (szczególnie przy zmianie okresu perspektywy finansowania europejskiego). Jest to ciekawy przykład dobrej współpracy regionalnej i udanej próby osadzenia

⁹ Ustawa dpp, art. 5 ust. 4. *Zlecenie realizacji zadań publicznych (...) może mieć formy 1) powierzenia wykonywania zadań publicznych, wraz z udzieleniem dotacji na finansowanie ich realizacji, lub 2) wspierania wykonywania zadań publicznych, wraz z udzieleniem dotacji na dofinansowanie ich realizacji.*

¹⁰ Ustawa dpp, art. 19a, ust.1 pkt 1) *Na podstawie oferty (...) złożonej przez organizacje pozarządowe lub podmioty wymienione w art. 3 ust. 3 (red. m.in. spółki non-profit), organ wykonawczy jednostki samorządu terytorialnego (...) może zlecić (...) z pominięciem otwartego konkursu ofert, realizację zadania publicznego o charakterze lokalnym lub regionalnym, spełniającego łącznie następujące warunki: 1) wysokość dofinansowania lub finansowania zadania publicznego nie przekracza kwoty 10 000 zł; 2) zadanie publiczne ma być realizowane w okresie nie dłuższym niż 90 dni.*

¹¹ ROPS w Poznaniu jest osobną jednostką, nie będącą w strukturze Urzędu Marszałkowskiego.

finansowania innowacji społecznych z lokalnych środków. Uzyskanie środków z budżetu Marszałka województwa nie jest powszechną praktyką, ale mogłoby się taką stać się, bo jest możliwe.

Dzięki temu w Wielkopolsce innowatorzy społeczni mogą liczyć na środki samorządowe pochodzące z:

- otwartych konkursów prowadzonych przez działy ROPS np. dział polityki rodzinnej dedykowane innowacjom społecznym,
- konkursów w ramach ustawy dpp – z silnym wskazaniem na projekty z elementami innowacji społecznych,
- zadań zleczanych (zgodnie z Ustawą PZP).

3.4 Dotacje przyznawane przez Lokalne Grupy Działania

Lokalne Grupy Działania (LGD) działają w formie stowarzyszeń, działających na rzecz rozwoju lokalnego w gminach do 20 tys. mieszkańców. To partnerstwo łączące mieszkańców i przedstawicieli trzech sektorów: samorządowego, pozarządowego i przedsiębiorców. Ich budżet powstaje ze składek członków partnerstwa, mogą też ubiegać o dotacje. Korzystają ze środków europejskich, głównie w ramach Programu Regionalnego Obszarów Wiejskich (PROW). Regionalnie powstają Lokalne Strategie Rozwoju (LSR) – jak wynika z przeglądu stron internetowych LGD obecnie trwa proces ich tworzenia na lata 2023 - 2027¹².

Jednym z celów działania LGD jest wspieranie rozwoju lokalnej przedsiębiorczości. Organizacje te dotychczas udzielały dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej w kwocie do 100 tys. zł, często jest wymagany wkład własny, a środki są przekazywane na zasadach refundacji lub częściowego zaliczkowania. Konkursy dotacyjne ogłaszane są odrębnie w regionach, zwykle obejmują konkretny obszar usług.

¹² <https://www.lgdbadzmyrazem.pl/konkurs-na-wybor-strategii-rozwoju-lokalnego-kierowanego-przez-spoleczosc-lsr-na-lata-2023-2027/> z dn. 7.05.2023

3.5 Dotacje ze źródeł prywatnych

3.5.1 Fundacje korporacyjne i innych instytucji

Źródła prywatne udzielają wsparcia finansowego głównie organizacjom pozarządowym. W skali całego kraju są to znacznie mniejsze kwoty niż prezentowane wyżej środki publiczne. Na poziomie niektórych organizacji stanowią główne źródło finansowania. Portal ngo.pl prowadzi aktualny rejestr dostępnych funduszy¹³, w tym prywatnych. Są to m.in. środki fundacji korporacyjnych np. Fundacji mBank, Fundacji Santander, Fundacji Orange.

Zwykle organizacje te wybierają obszary finansowania zgodne z ich polityką CSRową czy ze względu na cele wybrane przez właścicieli firm (np. Fundacja Drzewo i Jutro założyciela spółki Benefit System S.A i jego żony finansująca działalność organizacji pozarządowych zajmujących się dziećmi).

Organizacją, która bardzo dużo środków zainwestowała w Polsce i u naszych sąsiadów (np. na Słowacji) jest duńska Fundacja Velux. Dzięki jej dotacjom organizacje mogły kupić / zbudować nieruchomości z przeznaczeniem na działania statutowe (np. uruchomienie ośrodka pomocy psychologicznej dla dzieci czy prowadzenie hotelu i pralni, gdzie zatrudnienie znalazły osoby z niepełnosprawnością intelektualną). Tutaj pomoc finansowa liczona jest w milionach.

3.5.2 Środki tzw. funduszy norweskich zarządzane przez prywatne organizacje pozarządowe

Znaczącym źródłem finansowania dla organizacji pozarządowych w ostatnich latach jest program w ramach Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Norweskiego Mechanizmu Finansowego (tzw. Funduszy Norweskich i Funduszy EOG). Operatorem **Funduszu Krajowego** jest konsorcjum złożone z trzech organizacji: Fundacji im. Stefana Batorego (lider), Fundacji Stocznia oraz Fundacji Akademia Organizacji Obywatelskich. Operatorem **Funduszu Regionalnego** jest konsorcjum w składzie Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego, Fundacja Edukacja dla Demokracji.

¹³ <https://fundusze.ngo.pl/aktualne> z dnia 7.05.2023

Dziś obydwa Fundusze – Krajowy i Regionalny – nie prowadzą naboru wniosków. Jest szansa na ponowne otwarcie możliwości ubiegania się o dotacje w tym mechanizmie w perspektywie ok. 2 lat, w **następujących** czterech obszarach:

Obszar 1. Angażowanie obywateli i obywaterek w sprawy publiczne i działania społeczne, w tym działania dotyczące ochrony środowiska i przeciwdziałania zmianom klimatycznym (koordynacja: Fundacja Stocznia)

Obszar 2. Ochrona praw człowieka i równe traktowanie, w tym przeciwdziałanie przemocy ze względu na płeć (koordynacja: Fundacja im. Stefana Batorego)

Obszar 3. Wzmocnienie grup narażonych na wykluczenie (koordynacja: Fundacja im. Stefana Batorego)

Obszar 4. Wsparcie rozwoju sektora obywatelskiego (koordynacja: Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich)

Wartość udzielanych dotacji wynosiła: 5 tys. EUR – 125 tys. EUR (zależna m.in. od obszaru wsparcia). Wymagany był wkład własny na poziomie 10%.

3.5.3 Programy Ashoka w Polsce

Ashoka jest znaną organizacją wspierającą tych, którzy wprowadzają zmiany (changemakers), rozwiązując problemy społeczne. Ma dwa programy, w których innowatorzy społeczni mogą znaleźć wsparcie finansowe:

- Fundusz TUTAJ: przeznaczony dla organizacji pozarządowych na programy i inicjatywy wspierające dobrostan i rezyliencję osób z doświadczeniem uchodźczym¹⁴. Ashoka wyróżniła trzy ścieżki, w ramach których organizacje pozarządowe mogą ubiegać się o wsparcie w Funduszu:
 - Ścieżka Eksperymenty - polega na testowaniu innowacyjnych rozwiązań dotyczących zidentyfikowanych przez nas problemów, obszarów lub grup docelowych
 - Ścieżka Programy – dotyczy dużych, przekrojowych problemów i współpracy na rzecz integracji

¹⁴ <https://www.ashoka.org/pl-pl/story/uruchomilismy-pierwszy-nabor-funduszu-tutaj> z dnia 20.05.2023

- Ścieżka Ekosystem – skierowana do organizacji realizujących cele na poziomie zmiany systemowej.

Dla innowatorów szczególnie interesująca może być ścieżka grantowa „Eksperymenty”, dająca możliwości testowania innowacyjnych rozwiązań w tym obszarze.

- Hello Entrepreneurship: zakłada wsparcie przedsiębiorczości społecznej osób z doświadczeniem migracyjnym lub uchodźczym w Polsce, którzy chcą / prowadzą już organizację pozarządową, biznesową.

3.5.4 Środki organizacji zagranicznych

Wiele organizacji humanitarnych działających na całym świecie zaoferowały swoją pomoc po wybuchu wojny w Ukrainie i w konsekwencji masowej potrzebie na pomoc dla uchodźców wojennych przybywających do Polski. Niektóre z nich np. Plan International, Save the Children, Mercy Corps założyły swoje biura w Polsce i stąd kontynuują współpracę z partnerami polskimi, którym przekazują środki na działania związane ze społecznością z Ukrainy, która została z nami na dłużej. Obszary wsparcia to głównie pomoc dziecku i rodzinie, edukacja.

3.5.5 NESsT

NESsT wspiera przedsiębiorców społecznych, którzy zatrudniają lub pracują na rzecz osób z grup wykluczonych czy zagrożonych wykluczeniem. Oferuje wsparcie tym organizacjom w formie pożyczek, dotacji, inwestycji finansowych (w ramach funduszu inwestycyjnego Violet Fund) czy też mentoringu i ułatwienia kontaktów z partnerami biznesowymi. NESsT chce wspierać długoterminowo wybrane organizacje, mające już doświadczenie prowadzenia działalności gospodarczej, w tym m.in. przedsiębiorstwa spełniające kryteria gospodarki cyrkularnej, obiegu zamkniętego, zrównoważonego rolnictwa. NESsT chce także zapewnić finansowanie i pomoc biznesową grupie przedsiębiorstw z misją społeczną, które długoterminowo wspierają uchodźców na rynku pracy (kwota tego wsparcia jest szacowana na 25-40 tys. USD).

3.5.6 Regranting zarządzany przez polskie organizacje pozarządowe

Organizacje humanitarne chcąc dotrzeć bezpośrednio do organizacji działających w różnych regionach Polski przekazywały dotacje rozpoznanym i sprawdzonym¹⁵ polskim partnerom na regranting, głównie w obszarach ich działań statutowych.

Innym przykładem może być program Business Unusual prowadzony przez Fundację Stocznia, w ramach którego możliwe jest uzyskanie dofinansowania na organizację ale i osób indywidualnych proponujących ciekawe (choć niekoniecznie innowacyjne społecznie) pomysły gospodarcze.

3.5.7 Firmy prywatne

Fundraising wśród firm działających na polskim rynku jest wymagający i odnosi znaczące sukcesy w obszarach największej wrażliwości społecznej np. pomocy dla dzieci.

Innowacje społeczne mogą być interesujące dla biznesu, może szczególnie na poziomie lokalnym, jeśli efekt ich działania będzie miał wpływ na otoczenie biznesu np. na pracowników firmy czy otoczenie zewnętrzne przedsiębiorstwa.

3.5.8 Środki pochodzące od inwestorów

Na całym świecie jest wielu inwestorów prywatnych, jesteśmy w epoce „nadpłynności” pieniądza. O inwestycjach prywatnych powiemy w osobnym rozdziale. Tu chcemy wspomnieć o hipotetycznej na dziś, a przywiezionej z Macedonii nowej możliwości uzyskania bezzwrotnych czy zwrotnych środków finansowych na działania społeczne czy związane z transformacją ekologiczną, od dużych graczy rynku finansowego, za pośrednictwem funduszy inwestycyjnych. Pomysł taki został przedstawiony na spotkaniu w Centrum Wsparcia Przedsiębiorstw Społecznych w Skopje przez przedstawiciela Global Venture Investment¹⁶.

¹⁵ Organizacje humanitarne najczęściej przeprowadzały uproszczoną ścieżkę due diligence, zwracając uwagę na sposób zarządzania, w tym przestrzeganie wewnętrznych procedur czy stabilność finansową.

¹⁶ <https://www.goldventuresinvestment.com/> z dn. 7.05.2023. Przedstawiciel Global Venture Investment (Izrael) – firmy konsultingowej - skontaktował się z Centrum Wspierania Przedsiębiorstw Społecznych w Skopje w celu wyboru potencjalnych partnerów – firm społecznych, z pomysłami na rozwój, które mogłyby

Zainteresował się on przedsiębiorstwami społecznymi, które oferowały innowacyjne produktu – np. wybrał przedsiębiorstwo chcące rozwijać swoją produkcję lodów z wina (z zastosowaniem ekologicznej metody produkcji), przedsiębiorstwo informatyczne zatrudniające osoby z niepełnosprawnością ruchową.

Z takim przykładem finansowania spotkaliśmy się w Izraelu w ramach realizacji inwestycji opartej o model obligacji społecznych (social impact bonds), zakładającej potrzebę wniesienia kapitału prywatnego, podlegającego zwrotowi w sytuacji pozytywnego zakończenia inwestycji. Inwestor, który przeznaczył 1 milion dolarów na ten projekt podkreślił, że jego motywacją jest finansowanie kilku projektów społecznych, z ryzykiem zmniejszania jego kapitału inwestycyjnego, który dedykował do obrotu. Jego celem nie było zwiększenie włożonego kapitału, ale wsparcie realizacji kilku projektów społecznych.

3.6 Fundacja Valores: venture philanthropy

To ciekawy przykład fundacji utworzonej przez osoby związane z Polskim Stowarzyszeniem Inwestorów Kapitałowych wspierających pro bono wybrane przez Fundację organizacje pozarządowe. Fundacja wypracowała dobry sposób angażowania środowiska biznesu w pomoc finansową i ekspercką w programie wsparcia tych organizacji, które mają największy potencjał zwiększenia skali swoich działań i osiągnięcia znaczącej zmiany społecznej¹⁷. Pomoc Fundacji dla organizacji jest oparta o model „venture philanthropy”¹⁸, obejmuje: wsparcie kompetencyjne, ułatwienie prezentacji działań organizacji w środowisku biznesu oraz wsparcie finansowe głównie w formie dotacji (możliwe jest także w formie instrumentów zwrotnych). Nie jest to tylko przekazanie środków finansowych, ale budowanie trwałej relacji organizacji z mentorami – profesjonalistami z branży private equity (kapitał prywatny).

zainteresować ich klientów chcących wesprzeć finansowo ciekawych inicjatyw społecznych. Firma m.in. analizuje potencjał inwestycji swoich klientów w startupy.

¹⁷ <https://www.valores.pl/misja/> z dn. 18.05.2023

¹⁸ Venture Philanthropy (VP) to podejście inwestora nastawionego na osiągnięcie zmiany, przy wysokim jego zaangażowaniu w perspektywie długoterminowej, który wspiera organizację z misją społeczną w celu osiągnięcia przez nią maksymalnej zmiany społecznej.

(**Venture Philanthropy** (VP) is a high-engagement and long-term **approach** whereby an investor *for* impact supports a social purpose organisation (SPO) to help it maximise its **social impact**), <https://www.valores.pl/misja/> z dn. 18.08.2023.

3.7 Darowizny - nagrody

Ciekawym, choć okazjonalnym źródłem finansowania innowacji mogą być konkursy różnych instytucji, w ramach których są przyznawane nagrody. Przykładem może być konkurs organizowany ponad 10 lat na Przedsiębiorstwo Społeczne Roku im. Jacka Kuronia. W konkursie przyznawane są nagrody w różnych kategoriach, w tym „Odkrycie roku” czy nagroda publiczności. Nagrody mają wymiar finansowy (nie wszystkie), ale bardzo ważny jest też wymiar promocyjny. Ramka „Odkrycia roku” może stać się dobrym opakowaniem innowacyjnego produktu.

Konkursy organizowane przez inne instytucje są branżowe, produktowe, PR-owe (np. najlepsza kampania medialna), sektorowe, regionalne. Nagradzani są ludzie i ich pomysły, organizacje i ich działalność. Warto w nich startować.

3.8 Mechanizm dotacyjny: korzyści i ryzyka.

Programy dotacyjne najczęściej są realizowane w formule otwartych konkursów, w jednym lub w kilku naborach. W ramach środków prywatnych może zdarzyć się konkurs zamknięty, do którego zapraszane są wybrane przez instytucję finansującą organizacje.

W każdym programie dotacyjnym określone są podstawowe parametry konkursu:

- Dostępność: określenie kto może startować o dofinansowanie. Najczęściej jest to zawężenie grupy organizacji uprawnionych np. przedsiębiorstwa, tylko podmioty ekonomii społecznej czy jeszcze wężej – tylko przedsiębiorstwa społeczne.

Często stosowane są dodatkowe parametry dookreślające grupę uprawnionych podmiotów np. okres działalności (powyżej 12 miesięcy od daty rejestracji) czy wielkość podmiotu (np. przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie (ich rodzaj zależy m.in. od liczby zatrudnionych)).

Przy regionalnej dystrybucji dotacji istotnym kryterium dostępności jest też miejsce działania organizacji (tak było przy udzielaniu dotacji przez OWESy czy udzielaniu pożyczek na rozwój w makroregionach).

- Kryteria formalno-prawne: ubiegający się o dotację deklarują, że:
 - nie mają zaległości w zapłacie podatków i składek ZUS,

- nie jest w stosunku do nich prowadzone postępowanie układowe, ugodowe bankowe, likwidacyjne lub upadłościowe,
- żadna z osób będących członkami organów zarządzających bądź wspólnikami nie została prawomocnie skazana za przestępstwa składania fałszywych zeznań, przekupstwa, przeciwko mieniu, wiarygodności dokumentów, obrotowi pieniężnemu i papierami wartościowymi, obrotowi gospodarczemu, systemowi bankowemu, przestępstwa skarbowe albo związane z wykonywaniem działalności gospodarczej lub popełnione w celu osiągnięcia korzyści majątkowej,
- otrzymały pomoc de minimis, której wartość brutto w bieżącym roku podatkowym oraz w dwóch poprzedzających go latach podatkowych z różnych źródeł i w różnych formach, łącznie z pomocą, o którą się podmiot ubiega, nie przekracza równowartości w złotych kwoty 200 tys. EUR, a w przypadku wsparcia działalności w sektorze transportu drogowego – 100 tys. EUR¹⁹,
- nie podlegają wykluczeniu z ubiegania się o pomoc publiczną na podstawie § 3 ust. 1-2 Rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 2 lipca 2015 r. w sprawie udzielania pomocy de minimis oraz pomocy publicznej w ramach programów operacyjnych finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego na lata 2014-2020. (Dz. U. poz. 1073);
- nie prowadzą działalności podlegającej wykluczeniu z możliwości uzyskania pomocy publicznej wymienionej w art. 1 ust. 1 lit. a-e Rozporządzenia Komisji (UE) 1407/2013 z dnia 18 grudnia 2013r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L 352 z 24.12.2013, str. 1), oraz w art. 1 ust.2 lit. c i d, ust. 3 lit. d oraz ust. 4 i 5. Rozporządzenia Komisji (UE) 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w

¹⁹ Informacja na bieżąco aktualizowana w bazie SUDOP: <https://sudop.uokik.gov.pl/search/aidBeneficiary>

zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, str. 1).

- Celowość: każdy program dotacyjny określa obszary, w których można ubiegać się dofinansowanie (np. reintegracja osób zagrożonych wykluczeniem społecznym), grupę osób, do których mają być skierowane działania projektu, przeznaczenie dotacji (np. utworzenie i utrzymanie miejsca pracy), zakładane produkty, rezultaty i wskaźniki i ich minimalne wartości do osiągnięcia (w przypadku wskaźników liczbowych). Przy wskazywaniu liczby wskaźników i szacowaniu ich wartości warto być „ostrożnym optymistą” i nie deklarować ich na poziomie maksymalnym. Np. w zakresie celowości projektu konieczne jest opisanie grupy, do której adresowane są proponowane aktywności. Szacowanie liczby uczestników, w podziale na grupy odbiorców, ich wiek a czasem i płeć także powinno zakładać ostrożną prognozę.
- Produkty projektu: to może być np. raport z rozpoznania rynku, ekspertyza prawna, scenariusze zajęć, publikacje, prototyp urządzenia. Tu również ważna jest ostrożność w deklarowaniu liczby produktów. Zwróćmy uwagę na właściwe rozłożenie energii i zaangażowania zespołu projektu. Powinno ono się koncentrować na końcowych rezultatach zmiany (społecznej) wniesionej przez projekt, a nie na produkcji tekstów, których – być może – jedynym uzasadnieniem powstania będzie zapis we wniosku o dofinansowanie.
- Kwalifikowalność kosztów: stałym elementem opisu warunków konkursu jest katalog kosztów tzw. kwalifikowalnych (np. remont pomieszczeń, zakup maszyn i narzędzi, wynagrodzenia zespołu) i – co szczególnie ważne – kosztów niekwalifikowanych (np. koszty poniesione przed rozpoczęciem projektu, odsetki czy kary umowne).
- Kwalifikowalność VAT: przy projektach publicznych organizacje składają deklaracje czy są płatnikiem VAT w ramach realizowanego projektu²⁰. W przypadku dotacji ze środków

²⁰ Jeśli organizacja prowadzi działalność nieodpłatną pożytku publicznego to w tym zakresie wg obecnych przepisów w większości przypadków nie jest płatnikiem VAT, a w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej lub odpłatnej działalności pożytku publicznego może być płatnikiem VAT (po przekroczeniu progu 200 tys. zł rocznego obrotu jest obligatoryjnie płatnikiem VAT).

europejskich, w szczególności dla przedsiębiorstw społecznych VAT może stać się wydatkiem niekwalifikowalnym.

- Wysokość minimalnej i maksymalnej dotacji, wkład własny: bardzo ważna jest ocena wykonalności projektu przez wnioskodawcę przy wymaganym wkładzie własnym i określeniu jego formy (np. tylko środki prywatne, tylko wkład finansowy, dopuszczony wkład rzeczowy, ale wyłącznie w postaci pracy wolontariuszy). Może się okazać, że organizacji „nie stać” na sięgnięcie po dotację, bo nie będzie w stanie zapewnić wymaganego wkładu własnego. Istotna jest też ocena wymaganej pracochłonności w ramach projektu m.in. w zakresie dokumentacji finansowej, w tym potwierdzenia wkładu własnego, raportowania, czy potwierdzania osiągnięcia zakładanych rezultatów. Dobre rozpoznanie w tym zakresie może prowadzić do decyzji organizacji, że w projekcie będą założone przede wszystkim koszty, które będzie najłatwiej rozliczyć.
- Okres projektu: każda dotacja ze środków publicznych i większość dotacji ze środków prywatnych zakłada realizację projektu w określonym czasie. Tu szczególnie ważna jest wiedza, do kiedy można ponieść koszty, a do kiedy należy dokonać wszystkich płatności. Przekroczenie jednego z tych terminów najczęściej skutkuje nieuznaniem tego kosztu w rozliczeniu.

We wniosku o dofinansowanie często jest wymagane określenie harmonogramu działań. Zawsze należy brać pod uwagę opóźnienia w podpisaniu umowy, przekazaniu pierwszej transzy

- Korzyści społeczne określone adekwatnie do programu: tu może pojawić się dodatkowa punktacja dla projektu zawierający elementy innowacji społecznej, zielonej czy cyfrowej transformacji, zakładające zatrudnienie osób z grup wykluczonych, czy realizowanych przez przedsiębiorstwa społeczne (np. dodatkowe punkty oceny wniosków w ramach KPO),

Wymagania w zakresie dotacji / darowizn z prywatnych środków zazwyczaj są bardziej elastyczne, wymagają mniej formalności zarówno na poziomie aplikowania o nie jak i rozliczania. Tu szczególnie ważne są budowane relacje z prywatnym grantodawcą przy pierwszym dotacji.

Wiarygodnie zrealizowany innowacyjny projekt może być pilotażem do długoletniej współpracy (tak się zdarzało w przypadku Fundacji Velux).



4. Zakup usług lub towarów jako źródło finansowania

Tytuł rozdziału może wydawać się „wbrew” tradycyjnemu myśleniu o źródłach finansowania, które kilkanaście stron wcześniej podzieliliśmy na bezzwrotne (już omówione) i zwrotne (omawiane w kolejnym rozdziale).

Sprzedaż usług i towarów generuje przychody. Ten, kto kupi usługi czy towar od innowatorów pomoże im funkcjonować na rynku.

4.1 Samorządy lokalne i instytucje sektora publicznego

Pierwsi, bo najbliżsi klienci usług innowacji społecznych mogą być samorządy lokalne, które dokonują zakupu usług lub towarów z zachowaniem przepisów o zamówieniach publicznych, bez względu na osobowość prawną (przedsiębiorstwo klasyczne czy społeczne). Oznacza to, że powyżej ustawowego progu kwoty zamówienia są zobowiązane do prowadzenia postępowania o zamówienie publiczne. Ten próg jest dość wysoki i wynosi równowartość 130 tys. zł (kwota bez VAT).

Dodatkowo Ustawa o ekonomii społecznej i solidarnej pozwoliła samorządom (i innym instytucjom sektora publicznego) na ograniczenie możliwości ubiegania się o zamówienie publiczne wyłącznie dla przedsiębiorstw społecznych ²¹ (dotyczy to zamówień tzw. bagatelnych, czyli poniżej 130 tys. zł netto). Cały czas istnieje też możliwość wprowadzenia klauzul społecznych dających dodatkowe punkty w ocenie złożonej oferty przez podmioty społeczne.

Innym obszarem spotkania samorządu i innowatorów może być koncepcja budżetu partycypacyjnego (patrz też pkt 10.2). Innowatorzy mogą zgłosić swój pomysł z wyszacowaną kwotą potrzebnej inwestycji, a jeśli ich pomysł zdobędzie najwięcej głosów mieszkańców, to samorząd zrealizuje to przedsięwzięcie. Możliwe tu są też różne konfiguracje innowatorów, pomysłodawców i finalnie kupującego usługi samorządu.

²¹ Ustawa o ekonomii społecznej: **Art. 26. 1.** Jednostka sektora finansów publicznych, udzielając zamówienia publicznego, do którego ze względu na jego wartość nie stosuje się przepisów ustawy z dnia 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz. U. z 2022 r. poz. 1710), może zastrzec, że o udzielenie zamówienia publicznego mogą ubiegać się wyłącznie przedsiębiorstwa społeczne

4.2 Innowatorzy jako podwykonawcy lub współpracownicy

W programie PFRON „Innowacje społeczne i technologiczne w procesie aktywizacji osób niepełnosprawnych” (pkt 7.1.9) innowatorzy mają niewielkie szanse uzyskać dotację. Ale mogą współpracować z uczelniami czy instytucjami badawczymi, dla których ten program jest przeznaczony. Mogą być współpracownikami czy usługodawcami.

4.3 Przywileje dla klientów kupujących usługi społeczne w przedsiębiorstwach społecznych

Przywileje dla zamawiających usługi społeczne w organizacjach społecznych, w których znajdzie swoje miejsce wielu innowatorów społecznych, mogą być bardzo skutecznym mechanizmem wspierającym ich działalność. Są one następujące:

- zgodnie z zapisami Ustawy o ekonomii społecznej²² pracodawcy, którzy dokonują zakupu produkcji lub usług (z wyłączeniem handlu) w przedsiębiorstwie społecznym mają możliwość obniżenia składki do PFRON²³,
- zgodnie z Ustawą o Centrach Usług Społecznych (CUS)²⁴ ośrodki te jako usługodawcy będą mieli obowiązek zakupu min. 30% usług społecznych u organizacji pozarządowych. Jest to nowa formuła kompleksowego spojrzenia na lokalne potrzeby społeczne, z założenia będąca zamawiającym usługi społeczne, więc zapotrzebowanie na usługodawców mocno wzrośnie tam, gdzie powstaną CUSy.

²² Ustawa o ekonomii społecznej i solidarnej, art. 24.

²³ (przyp. red.) przy braku spełnienia proporcji zatrudnienia min. 6% pracowników z niepełnosprawnościami.

²⁴ Ustawa o realizowaniu usług społecznych przez centrum usług społecznych z dnia 19 lipca 2019 r., Dz.U. 2019 poz. 1818

5. Instrumenty zwrotne finansowane ze środków publicznych

Dla przedsiębiorstw klasycznych instrumenty zwrotne, kapitałowe są podstawowym narzędziem w zarządzaniu bieżącą płynnością, a przede wszystkim w planowaniu inwestycji i tym samym rozwoju firm. Mają dużą swobodę w uzyskaniu kredytów w bankach. Dla nich też będzie dużo programów pożyczkowych zarządzanych regionalnie przez pośredników finansowych w ramach KPO i funduszy strukturalnych.

Minione 10 lat to okres pilotażu i rozwoju instrumentów zwrotnych dla sektora ekonomii społecznej. Wcześniejsze doświadczenia w zakresie udzielania pożyczek organizacjom pozarządowym miały fundusze prywatne – PAFPIO i TISE SA. Banki właściwie nie udzielały kredytów tym organizacjom.

Dziś podmioty ekonomii społecznej, przedsiębiorstwa społeczne, organizacje pozarządowe mają do dyspozycji kilka produktów pożyczkowych, zarządzanych przez kilku pośredników finansowych. Mogą też korzystać z funduszu social venture capital.

5.1 Pożyczki dla podmiotów ekonomii społecznej

Instrumenty zwrotne zgodnie w nowym okresie programowania będą przeznaczone dla podmiotów ekonomii społecznej. Będą one jak dotychczas w zarządzaniu BGK. Pożyczek będą udzielać operatorzy regionalni. Nabór wniosków o pożyczki jest ciągły do wyczerpania się funduszy. Istotnym elementem tych pożyczek są niskie koszty finansowe dla pożyczkobiorców:

- oprocentowanie pożyczek jest preferencyjne (w relacji do stopy redyskonta weksli), obniżane ze względu na utworzenie i utrzymanie miejsca pracy,
- brak opłat i prowizji za udzielenie pożyczki.

Przykłady dostępnych instrumentów pożyczkowych:

- pożyczka na start z możliwością umorzenia 25% kapitału: dla organizacji, które działają nie dłużej niż 12 miesięcy od zarejestrowania; kwota pożyczki do 100 tys. zł, okres realizacji – maks. 60 miesięcy;
- pożyczka na rozwój z możliwością umorzenia 25% kapitału: dla organizacji działających dłużej niż 12 miesięcy od daty rejestracji;

kwota pożyczki do 500 tys. zł, okres realizacji – maks. do 84 miesięcy,

- pożyczka obrotowa: dla organizacji działających dłużej niż 12 miesięcy; kwota pożyczki maks. do 50 tys. zł (w zależności od kwoty uzyskanych przychodów ze sprzedaży),

Nowym hybrydowym produktem jest połączenie pożyczki z częściowym umorzeniem. Pierwszy taki instrument był wprowadzony w ubiegłym roku tzw. pożyczka misyjna²⁵. W kolejnej perspektywie planowane jest zastosowanie pożyczki z umorzeniem zarówno dla pożyczki na start jak dla pożyczki na rozwój. Warunkiem uzyskania umorzenia ma być potwierdzenie uzyskania następujących korzyści społecznych:

- utworzenie miejsc/a pracy dla osób z niepełnosprawnościami,
- świadczenie usług społecznych lub zdrowotnych w społeczności lokalnej
- realizacji przedsięwzięć w obszarze zielonej gospodarki np. termomodernizacji, zwiększania efektywności energetycznej, ekologicznej gospodarki odpadami, ochrony środowiska, edukacji w zakresie przeciwdziałania zanieczyszczeniu powietrza.

5.2 Samorządy też mogą udzielić pożyczki

Zgodnie z Ustawą dpp samorządy od wielu lat mogą udzielać pożyczek lub poręczeń organizacjom pozarządowym, choć rzadko z tego korzystają²⁶.

5.3 Finansowanie mikro małych i średnich przedsiębiorstw.

Być może finansowanie klasycznych przedsiębiorstw to też jeden z elementów oferty dla ekonomii społecznej a zapewne dla innowacji społecznych. Oczywiście wszystko zależy od innowacji społecznej, jej etapu rozwoju, możliwości skalowania, prawdopodobieństwa sukcesu wdrożenia, efektywności po wdrożeniu. Wśród zwrotnych instrumentów

²⁵ Pożyczka misyjna częściowo umarzalna była przeznaczona wyłącznie na działania wspierające uchodźców z Ukrainy.

²⁶ Ustawa dpp art. 5 ust. 8: *Jednostki samorządu terytorialnego mogą udzielać pożyczek, gwarancji, poręczeń organizacjom pozarządowym oraz podmiotom wymienionym w art. 3 ust. 3, na realizację zadań w sferze pożytku publicznego, na zasadach określonych w odrębnych przepisach.*

finansowych dla przedsiębiorstw można wyróżnić pożyczki, poręczenia, wkłady kapitałowe, gwarancje oferowane w ramach różnych programów zarówno krajowych jak i regionalnych. Głównym celem instrumentów inżynierii finansowej, propagowanych przez Komisję Europejską i Europejski Bank Inwestycyjny jest upowszechnienie nowego systemu wykorzystania środków publicznych w formie mechanizmu rewolwingowego, zapewniającego znacząco wyższą efektywność wykorzystania środków finansowych.

Jednym z takich programów był i będzie **„Pierwszy biznes – wsparcie w starcie”**, program centralny. Inicjatywa realizowana przez Bank Gospodarstwa Krajowego daje możliwość pozyskania atrakcyjnie oprocentowanej pożyczki na rozpoczęcie pierwszego biznesu. Inicjatywa „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie” skierowana jest do osób szukających finansowania swojego biznesu. O pożyczkę mogą ubiegać się osoby bezrobotne, studenci oraz niedawni absolwenci wyższych uczelni. Maksymalna kwota pożyczki, którą można pozyskać uzależniona jest od poziomu przeciętnego wynagrodzenia podawanego przez Główny Urząd Statystyczny. Górny limit wnioskowanej kwoty nie może przekroczyć 20-krotności tej kwoty. Pieniądze na zakładanie firm to nie jedyna pomoc skierowana do przedsiębiorczych. Przedsiębiorcy już prowadzący działalność mogą w ramach programu pozyskać środki na stworzenie miejsca pracy. W tym wypadku kwota wsparcia wynosi ok. 32 tys. zł. W przeciwieństwie do dotacji pozyskane w ramach tego programu środki trzeba zwrócić (w ciągu 7 lat). Pożyczka jest jednak oprocentowana na preferencyjnych warunkach, co powoduje, że beneficjent ponosi niskie koszty obsługi pożyczki. Okres karencji (do roku) wliczany jest do okresu kredytowania. Oprocentowanie wsparcia jest stałe i wynosi od 0,01% do 0,03%. Warunkiem ubiegania się o pożyczkę jest dostępność środków oraz złożenie prawidłowo wypełnionego i kompletnego wniosku o pożyczkę. Przyjmowaniem i weryfikacją wniosków znajdują się podmioty pośredniczące współpracujące z Bankiem Gospodarstwa Krajowego.

Warto podkreślić, że w perspektywie finansowej 2021-2027 „nagradzane” w formie dotacji mają być wyłącznie projekty przełomowe – dotyczące prac B+R lub wdrażające ich rezultaty. Projekty o dużym potencjale, ale o jeszcze większym ryzyku. W nadchodzącej perspektywie unijnej na lata 2021-2027 rozszerzone zostanie stosowanie instrumentów zwrotnych na cele finansowania rozwoju przedsiębiorstw. Coraz częściej inwestycje rozwojowe o niskim poziomie ryzyka finansowane będą w formie preferencyjnych pożyczek. Kolejny bardzo ciekawy program dla

przedsiębiorców o którym naszym zdaniem warto powiedzieć to **Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki**.

FENG to następca Programu Inteligentny Rozwój, który w latach 2014-2020 finansował rozwój innowacji. Kluczowe do zakwalifikowania się danego przedsięwzięcia było to, aby wpisywało się ono w zakres Krajowych Inteligentnych Specjalizacji. Podobnie będzie w nadchodzącej perspektywie. Projekty finansowane w ramach FENG będą musiały wpisywać się w Krajowa Inteligentną Specjalizację. Wsparcie będzie opierało się o programy rozwojowe, wsparcie doradcze, akceleracyjne i post-akceleracyjne skrojone na miarę oraz instrumenty finansowe z ograniczonym udziałem dotacji.

Wsparcie finansowe przyznawane będzie w formie dotacji a także instrumentów finansowych. Start-upy będą mogły uzyskać bezzwrotne środki na przygotowanie do współpracy z inwestorem oraz usługi pomagające zwiększyć wartość spółki przed wejściem kapitałowym. Nie będą to, więc dotacje na realizację pomysłu, ale na doradztwo i szkolenia. Drugim źródłem pozyskania dotacji będą środki dla spółek wysokotechnologicznych prowadzących działalność B+R.

Finansowanie mikro małych i średnich przedsiębiorstw.

Być może finansowanie klasycznych przedsiębiorstw to też jeden z elementów oferty dla ekonomii społecznej a zapewne dla innowacji społecznych. Oczywiście wszystko zależy od innowacji społecznej, jej etapu rozwoju, możliwości skalowania, prawdopodobieństwa sukcesu wdrożenia, efektywności po wdrożeniu. Wśród zwrotnych instrumentów finansowych dla przedsiębiorstw można wyróżnić pożyczki, poręczenia, wkłady kapitałowe, gwarancje oferowane w ramach różnych programów zarówno krajowych jak i regionalnych. Głównym celem instrumentów inżynierii finansowej, propagowanych przez Komisję Europejską i Europejski Bank Inwestycyjny jest upowszechnienie nowego systemu wykorzystania środków publicznych w formie mechanizmu rewolwingowego, zapewniającego znacząco wyższą efektywność wykorzystania środków finansowych.

Jednym z takich programów był i będzie „**Pierwszy biznes – wsparcie w starcie**”, program centralny. Inicjatywa realizowana przez Bank Gospodarstwa Krajowego daje możliwość pozyskania atrakcyjnie oprocentowanej pożyczki na rozpoczęcie pierwszego biznesu. Inicjatywa „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie” skierowana jest do osób szukających finansowania swojego biznesu. O pożyczkę mogą ubiegać się osoby bezrobotne, studenci oraz niedawni absolwenci wyższych uczelni.

Maksymalna kwota pożyczki, którą można pozyskać uzależniona jest od poziomu przeciętnego wynagrodzenia podawanego przez Główny Urząd Statystyczny. Górny limit wnioskowanej kwoty nie może przekroczyć 20-krotności tej kwoty. Pieniądze na zakładanie firm to nie jedyna pomoc skierowana do przedsiębiorczych. Przedsiębiorcy już prowadzący działalność mogą w ramach programu pozyskać środki na stworzenie miejsca pracy. W tym wypadku kwota wsparcia wynosi ok. 32 tys. zł. W przeciwieństwie do dotacji pozyskane w ramach tego programu środki trzeba zwrócić (w ciągu 7 lat). Pożyczka jest jednak oprocentowana na preferencyjnych warunkach, co powoduje, że beneficjent ponosi niskie koszty obsługi pożyczki. Okres karencji (do roku) wliczany jest do okresu kredytowania. Oprocentowanie wsparcia jest stałe i wynosi od 0,01% do 0,03%. Warunkiem ubiegania się o pożyczkę jest dostępność środków oraz złożenie prawidłowo wypełnionego i kompletnego wniosku o pożyczkę. Przyjmowaniem i weryfikacją wniosków znajdują się podmioty pośredniczące współpracujące z Bankiem Gospodarstwa Krajowego.

Warto podkreślić, że w perspektywie finansowej 2021-2027 „nagradzane” w formie dotacji mają być wyłącznie projekty przełomowe – dotyczące prac B+R lub wdrażające ich rezultaty. Projekty o dużym potencjale, ale o jeszcze większym ryzyku. W nadchodzącej perspektywie unijnej na lata 2021-2027 rozszerzone zostanie stosowanie instrumentów zwrotnych na cele finansowania rozwoju przedsiębiorstw. Coraz częściej inwestycje rozwojowe o niskim poziomie ryzyka finansowane będą w formie preferencyjnych pożyczek. Kolejny bardzo ciekawy program dla przedsiębiorców o którym naszym zdaniem warto powiedzieć to **Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki**.

FENG to następca Programu Inteligentny Rozwój, który w latach 2014-2020 finansował rozwój innowacji. Kluczowe do zakwalifikowania się danego przedsięwzięcia było to, aby wpisywało się ono w zakres Krajowych Inteligentnych Specjalizacji. Podobnie będzie w nadchodzącej perspektywie. Projekty finansowane w ramach FENG będą musiały wpisywać się w Krajową Inteligentną Specjalizację. Wsparcie będzie opierało się o programy rozwojowe, wsparcie doradcze, akceleracyjne i post-akceleracyjne skrojone na miarę oraz instrumenty finansowe z ograniczonym udziałem dotacji.

Wsparcie finansowe przyznawane będzie w formie dotacji a także instrumentów finansowych. Start-upy będą mogły uzyskać bezzwrotne środki na przygotowanie do współpracy z inwestorem oraz usługi pomagające zwiększyć wartość spółki przed wejściem kapitałowym. Nie będą to, więc dotacje na realizację pomysłu, ale na doradztwo i szkolenia.

Drugim źródłem pozyskania dotacji będą środki dla spółek wysokotechnologicznych prowadzących działalność B+R.

Inwestycje w startupy

Startupy to bardzo ciekawa grupa powstających przedsiębiorstw postrzegana społecznie z jednej strony jako wielki potencjał, z drugiej strony jako wysokie ryzyko. Firmy konsultingowe specjalizują się w analizie startupów i ocenie ich strategii ekonomicznych, żeby potem przedstawić je inwestorom. W mijającej perspektywie wiele programów regionalnych i centralnych widziało te młode przedsiębiorstwa jako szansę na rozwój gospodarczy.

Programy rozwojowe dla nowopowstających firm zapewniają wsparcie dopasowane do etapu rozwoju innowacyjnej spółki, m.in. poprzez wsparcie w formie:

- grantu,
- zindywidualizowane wsparcie merytoryczne ekspertów,
- dostęp do potencjalnych klientów,
- dostęp do potencjalnych inwestorów (np. na wydarzeniach demo day),
- stworzenie warunków do realizacji testowego wdrożenia produktu lub usługi,
- wsparcie w procesie pozyskiwania finansowania zewnętrznego (np. od funduszy VC)

Pomysłodawcy, którzy decydują się na zewnętrzne finansowanie najczęściej wybierają fundusze VC (30%) oraz anioły biznesu (28%). W dalszej kolejności są krajowe akceleratory (23%) oraz wsparcie publiczne z programów realizowanych przez PARP lub NCBiR.

Częstą poradą dla start-upu jest: **Zapukaj do funduszu Venture Capital (VC)**

Fundusze VC inwestują w projekty na wczesnym etapie rozwoju, biorąc w pełni ryzyko projektu, czyli z pełną świadomością liczą się z utratą zaangażowanego kapitału. Fundusze zasilają młodą spółkę określoną kwotą w zamian za wynegocjowany z pomysłodawcami procent udziałów. Oprócz pieniędzy fundusze dają twórcom start-upów dostęp do know-how, kontaktów oraz dzielą się swoim biznesowym doświadczeniem. Celem funduszu jest podniesienie wartości spółki i odsprzedaż z zyskiem posiadanych udziałów. Wyjście kapitałowe może nastąpić w drodze wprowadzenia na giełdę, odsprzedaży udziałów inwestorowi branżowemu

czy np. wykupu menadżerskiego. Mimo pełnego ryzyka nie można przekazanych środków utożsamiać z dotacją lub darowizną.

Jednym ze sposobów na pozyskanie kapitału na własny biznes jest kontakt bezpośrednio z inwestorem – aniołem biznesu. Zwykle są to osoby, które odniosły sukces w biznesie i dziś wspierają młodych przedsiębiorców. Model ich działania różni się od funduszy Venture Capital choć aktywność aniołów biznesu to nie działalność charytatywna. Interesują się oni branżami, które sami znają. Jednak poza branżą niezwykle istotne są inne elementy takie jak zespół, silna przewaga konkurencyjna oraz jasna i skalowalna strategia rozwoju. Na polskim rynku funkcjonuje kilka sieci zrzeszających przedsiębiorców, którzy w cieniu i bez jupiterów inwestują w perspektywiczne biznesy. Rzadko Anioł Biznesu funkcjonuje w pojedynkę. Zwykle jest on zrzeszony w Sieci Aniołów Biznesu. Z zainwestowanych środków business angels oczekują bowiem ponadprzeciętnych zysków. Wśród sieci aniołów biznesu działających w Polsce wymienić można: Amber Invest, Lewiatan Business Angels, Polban, Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu oraz onadregionalna Sieć Aniołów Biznesu.

5.4 Social venture capital

Nowatorską inicjatywą było wprowadzenie w 2019 roku do testowania na zasadach programu pilotażowego społecznych inwestycji kapitałowych (Social Venture Capital – SVC) w ramach działania 4.1 Innowacje społeczne – PO WER. Pilotaż prowadzony jest przez Towarzystwo Inwestycji Społeczno - Ekonomicznych. Dzięki SVC podmioty ekonomii społecznej mogą skorzystać z instrumentów o charakterze kapitałowym lub quasi-kapitałowym. W ramach SVC finansowane są przedsięwzięcia rozwojowe, mające na celu wzmocnienie potencjału gospodarczego przedsiębiorstwa, ich pozycji na rynku oraz podniesienie ich konkurencyjności m.in. poprzez inwestycje związane z wdrażaniem nowych rozwiązań produkcyjnych i technologicznych, wprowadzaniem nowych i ulepszonych produktów i usług, zakupem maszyn, sprzętu produkcyjnego, w tym umożliwiających wdrażanie innowacji, finansowaniem rozszerzenia działalności, realizacji nowych projektów.

Innowacyjne wsparcie, połączone ściśle z doradztwem w całym okresie inwestycyjnym (w tym w zakresie prowadzenia firmy), w naszej ocenie podnosi potencjał przedsiębiorstw społecznych nie tylko w aspekcie finansowym, ale również merytorycznym oraz organizacyjnym. SVC jest więc innowacyjnym instrumentem finansowym, który zwiększa możliwości rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce.

Innowacje społeczne na etapie skalowania mogą być dobrym projektem inwestycyjnym. W zależności od skali inwestycji mogą być brane pod uwagę przez operatora projektu europejskiego (wartość inwestycji dotychczasowych wynosiła 300 tys. – 1 mln zł).

5.5 Poręczenia

Instrument poręczeń dla sektora społecznego ze środków strukturalnych POWER pojawił się w poprzednim okresie funduszy europejskich, jednak pośrednik odpowiedzialny za jego dystrybucję nie dotarł do grupy podmiotów, które mogłyby z niego skorzystać.

Równoległe z powodzeniem został wdrożony system gwarancji pożyczek udzielanych przez instytucje finansowe z prywatnego kapitału z mechanizmu EaSI (Employment and Social Innovation). Dzięki tej gwarancji (do 50% wartości kapitału pożyczki) wzrosła dostępność tych środków dla podmiotów ekonomii społecznej.

W instrumentach finansowych planowanych do roku 2027 ponownie jest mechanizm poręczenia, niezbędny podmiotom ekonomii społecznej. Zakłada on korzystne parametry dla pożyczkobiorców: poręczenie do 60% maksymalnej kwoty pożyczki 600 tys. zł, z opłatą 0,3-1%.

5.6 Instrumenty zwrotne: korzyści i ryzyka

Paleta dostępnych instrumentów zwrotnych dla innowacji społecznych ma wiele kolorów. Przedsiębiorstwa klasyczne swobodnie korzystają z różnych produktów finansowych. Sektor pozarządowy, ekonomii społecznej dużo już nauczył się jak korzystać z nich w ciągu ostatnich kilkunastu lat, a szczególnie w zakresie korzystania z pożyczek.

Programy pożyczkowe najczęściej są realizowane w otwartym naborze, określonym w czasie lub do wyczerpania środków. Pod względem dostępności programy ze środków publicznych są przeznaczone przede wszystkim dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą czy odpłatną, rzadko obejmują także organizacje nieprowadzących sprzedaży w żadnej z tych form. Instytucje prywatne (jak PAFPIO czy TISE) udzielają pożyczek dla wszystkich organizacji

W programie pożyczkowym określone są parametry istotne dla pożyczkobiorcy z punktu widzenia planowanej inwestycji jak i z punktu widzenia prawidłowego wykorzystania (sprawozdania z realizacji)

pożyczki. Niektóre z nich są analogiczne do elementów uwzględnianych przy konkursach dotacyjnych.

- Dostępność: określenie rodzaju podmiotu, który może startować o pożyczkę np. podmioty ekonomii społecznej. Rzadko dostępność jest zawężona np. tylko do podmiotów ekonomii społecznej. Warto pamiętać, że innowacje społeczne prowadzone w formule podmiotu gospodarczego (np. spółki z o.o.) mogą korzystać także z programów pożyczkowych dla przedsiębiorstw.

Dostępność produktów pożyczkowych zależy od okresu działalności pożyczkobiorcy: dla start-upów zwykle parametry pożyczek są niższe – „ostrożniejsze” np. niższa kwota maksymalnej pożyczki, krótszy okres spłaty pożyczki, wyższe zabezpieczenia. Warto zwrócić uwagę, że w konkursach dla przedsiębiorstw podmioty do 24 miesięcy były traktowane jako start-upy podczas gdy w ekonomii społecznej te, które działały nie dłużej niż 12 miesięcy.

Również wielkość pożyczkobiorcy (mikro, mały, średni) ma znaczenie w kontekście dostępności.

Środki pożyczkowe są dzielone na poszczególne makroregiony i dotychczas nie było możliwości przesunięcia środków między regionami. Może się więc zdarzyć, że w danym makroregionie limit na pożyczki został już wyczerpany podczas gdy w innym województwie z innego makroregionu cały czas można uzyskać pożyczkę. Warto więc obserwować publikowaną przez pośredników dostępność środków w danym regionie.

- Kryteria formalno-prawne są co do zasady te same co przy dotacjach (pkt 7.8): ubiegający się o pożyczkę deklaruje, że np. nie mają zaległości w zapłacie podatków i składek ZUS, nie jest w stosunku do nich prowadzone postępowanie układowe, ugodowe bankowe, likwidacyjne lub upadłościowe, otrzymały pomoc de minimis, której wartość brutto w bieżącym roku podatkowym oraz w dwóch poprzedzających go latach podatkowych z różnych źródeł i w różnych formach, łącznie z pomocą, o którą się podmiot ubiega, nie przekracza równowartości w złotych kwoty 200 tys. EUR,
- Celowość – przeznaczenie pożyczki: program pożyczkowy określa, jakie grupy kosztów mogą być sfinansowane ze środków pożyczki np. na utworzenie miejsca pracy, rozwój przedsiębiorstwa, bieżąca działalność przedsiębiorstwa. To zwykle jest bardzo szeroki zakres, z zawężeniem na poziomie kosztów kwalifikowalnych.

- Kwalifikowalność kosztów: osobno w programie jest określony katalog płatności niekwalifikowalnych np. spłata innych kredytów, sfinansowanie działań już zrealizowanych przez zaciągnięciem pożyczki (np. koszty zatrudnienia osoby przed podpisaniem umowy pożyczki) czy sfinansowanie wkładu własnego do innego projektu.
Szczególnie należy uważać na tzw. podwójne finansowanie: mimo, że pożyczka podlega zwrotowi, to pożyczkobiorca nie może z jej środków sfinansować kosztów działania spoza obszaru przeznaczenia pożyczki, gdyż będzie to traktowane jako podwójne finansowanie tego kosztu.
- Kwalifikowalność VAT: dotychczasowe programy pożyczkowe (z programów POKL i POWER) zakładały finansowanie pełnego kosztu wraz z zapłaconym VAT. Przy kolejnych programach pożyczkowych należy upewnić się, czy VAT także będzie finansowany z pożyczki i będzie podlegał rozliczeniu.
- Wysokość minimalnej i maksymalnej pożyczki, wkład własny: w programach pożyczkowych z funduszy publicznych nie ma ograniczenia minimalnej kwoty pożyczki, fundusze prywatne często taką kwotę określają (głównie ze względu właściwej proporcji nakładu pracy w analizie wniosku pożyczkowego i uzyskanej prowizji – takiej opłaty nie ma przy środkach publicznych). Kwota pożyczki powinna być dostosowana do wartości inwestycji. Należy pamiętać, że pożyczkę należy rozliczyć to znaczy przedstawić dokumenty finansowe na potwierdzenie wydatków poniesionych ze środków pożyczki. Zbyt wysoka kwota pożyczki może oznaczać brak wydatkowania całej kwoty i tym samym brak możliwości rozliczenia części pożyczki. To z kolei może skutkować naliczeniem odsetek karnych za przetrzymywanie środków publicznych (dziś ponad 12%). Przy pożyczkach prywatnych, gdzie nie trzeba rozliczać rachunkami pożyczki wyższa kwota wiąże się tylko z wyższymi odsetkami od korzystania z pożyczki.

Wysokość pożyczki powinna wynikać z prognozy cashflow czyli przepływów finansowych środków, którymi dysponuje pożyczkobiorca lub z prognozy bilansu.

Przy udzielaniu pożyczki instytucje finansowe mogą wymagać finansowego wkładu własnego (np. na poziomie 20%). To jest dodatkowe uwiarygodnienie inwestycji dla pożyczkodawcy mówiące, że pożyczkobiorca angażuje w inwestycję środki własne ponosząc jednocześnie ryzyko powodzenia inwestycji. Często też jest

zastrzeżenie, że środki własne muszą być wykorzystane jako pierwsze w finansowaniu inwestycji (co może być potwierdzone na podstawie faktur zakupu).

- Okres, na który przyznana jest pożyczka: jest to czas, w którym należy zwrócić pożyczkę (np. w ciągu 24 miesięcy), w tym termin rozliczenia pożyczki ze środków publicznych. Zwykle instytucje wymagają przedstawienia harmonogramu wydatkowania pożyczki (np. w ciągu 6 miesięcy od wypłaty) i dają ok. 1 miesiąc na przesłanie rozliczenia pożyczki.
- Okres spłaty pożyczki, kwota spłaty, spłata odsetek, karencja: maksymalny okres spłaty pożyczki jest zwykle określony w dokumentach programowych i wynosi np. 60/84 miesiące. Okres karencji to czas wolny od spłaty kapitału – najczęściej wynosi 6/12 miesięcy.

Pożyczki są spłacane w ratach: najczęściej w równych ratach miesięcznych, ale możliwe jest negocjowanie z pożyczkodawcą spłaty w ratach kwartalnych, w ratach o nieregularnej wysokości i czasie. Sposób spłaty jest sugerowany w zapisie programu, ale powinien być dostosowany do możliwości pożyczkobiorcy (w ruchomych ratach przy przychodach z działalności sezonowej). Odsetki od pożyczki są spłacane miesięcznie od pierwszego miesiąca korzystania z pożyczki.

Trzeba pamiętać, że regularność spłaty odsetek i rat pożyczki budują wiarygodność organizacji jako pożyczkobiorcy. W sytuacji, gdy organizacja nie może dotrzymać terminu spłaty warto poinformować o tym pożyczkodawcę i szukać razem rozwiązania (np. okresowe zmniejszenie raty pożyczki, uzgodnienie minimalnej kwoty spłaty pożyczki np. na poziomie 100zł na krótki okres, itp.). Ryzyko braku spłaty części lub całości pożyczki jest wpisane w udzielenie pożyczki. Brak spłat i brak kontaktu ze strony pożyczkobiorcy oznacza jednoznacznie dla pożyczkodawcy gwałtowny wzrost tego ryzyka.

- Zabezpieczenie pożyczki: pożyczka jest udzielana na zasadzie umowy cywilnej: pożyczkodawca przekazuje pieniądze, pożyczkobiorca zobowiązuje się je zwrócić. Formy zabezpieczenia pożyczki np. weksel z poręczeniem, przewłaszczenie sprzętu, hipoteka na nieruchomości mają zmniejszyć ryzyko utraty części lub całości pożyczonego kapitału. Banki zwykle wymagają zabezpieczenia do 150% wartości pożyczonego kapitału, co przy

pożyczce 100 tys. zł oznacza wymóg zabezpieczenia o szacowanej wartości 150 tys. zł. Dla większości organizacji pozarządowych czy podmiotów ekonomii społecznej jest to praktycznie niemożliwe co oznacza, że niemożliwe jest też uzyskanie pożyczki bankowej.

Udzielanie pożyczek podmiotom ekonomii społecznej czy organizacjom pozarządowym jest w dużej mierze oparte na relacji: nauczyło obydwie strony budowania zaufania do siebie nawzajem. To wynikało także z faktu, że te podmioty w bardzo małym procencie posiadają nieruchomości czy sprzęty, które mogą być użyte jako zabezpieczenie. Przy organizacjach o wysokim stopniu zaufania – zbudowanej relacji między pożyczkodawcą i pożyczkobiorcą – zdarza się, że jedynym dokumentem „zabezpieczającym” jest weksel in blanco wystawiony przez organizację²⁷. W przypadku poręczeń osobistych zdarzają się poręczenia np. do 20-50% wartości pożyczonego kapitału.

- Korzyści społeczne: to obowiązkowe dodatkowe wymaganie wobec pożyczkobiorców ekonomii społecznej, niezbędne do otrzymania (deklaratywne) i rozliczenia (potwierdzenie deklaratywne) pożyczki. Dodatkowo może to być kryterium uzyskania obniżenia preferencyjnego oprocentowania (np. do 25-50% stopy redyskonta weksla przy utworzeniu miejsc pracy).
- Analiza wniosku o pożyczkę - wymagana dokumentacja: proces analizy wniosku o pożyczkę wymaga często znacznie więcej dokumentacji niż wniosek o dotację. Podstawowe dokumenty do sprawozdanie finansowe, wniosek o pożyczkę z prognozą przychodów i kosztów na okres realizacji pożyczki i opis inwestycji. Dodatkowo są oświadczenia i zaświadczenia (np. o niezaleganiu w US i ZUS), deklaracje korzyści społecznych itd. W trakcie analizy często pojawiają się wymagania dodatkowych potwierdzeń np. umowa najmu lokalu (szczególnie, gdy organizacja chce przeprowadzić jego remont ze środków pożyczki), potwierdzenia stanu kont bankowych i wypłat / wpływów, lista kontrahentów, itp. Niezbędna jest też rozmowa z przedstawicielem organizacji występujące o pożyczkę, poznanie zespołu, który będzie zaangażowany w realizację inwestycji. To jest bardzo ważne kto

²⁷ Weksel jest de facto daje tytuł do uruchomienia procedury komorniczej względem dłużnika. Nie zapewnia odzyskania konkretnej kwoty: w przypadku, gdy organizacja nie posiada majątku trwałego ani środków pieniężnych nie ma z czego wyegzekwować zadłużenia.

będzie odpowiadał za wydatki z pożyczki, jego wiarygodność, kompetencje. Zbudowanie relacji z pożyczkobiorcą, zbudowanie zaufania do Niego i Jego projektu jest jednym z celów analizy wniosku o pożyczkę.

Im większe ryzyko inwestycji tym większe zabezpieczenie jest wymagane.

Pożyczki krótkoterminowe, do ca. 50-100 tys. zł (tzw. mikropożyczki – do 25 tys EUR), realizowane przez zespół, z dobrymi prognozami są traktowane jako te o niższym ryzyku.

Pożyczkodawca patrzy na ryzyko przede wszystkim ze swojego punktu widzenia oceniając prawdopodobieństwo zwrotu pożyczki. Ale patrzy także z punktu widzenia pożyczkobiorcy: czy to jest dla Niego bezpieczne, czy On jest w stanie spłacić pożyczkę, czy to nie wciągnie go w spiralę finansową. To bardzo ważny element analizy finansowej: czasem trzeba odmówić udzielenia pożyczki, w imię bezpieczeństwa obydwu stron.

Innowatorzy będą potrzebowali pożyczek, zarówno w pierwszej fazie uruchamiania działalności jak i rozwoju. Razem z możliwością uzyskania np. dotacji z OWESu na tworzenie miejsca pracy mogą być ważnym źródłem finansowania dla tych, którzy zdecydują się na założenie podmiotu ekonomii społecznej. Z drugiej strony środki dotacyjne mogą być niewystarczające, zbyt restrykcyjne, ograniczone w czasie, niedostępne. Zawsze dobrze jest dostać pieniądze. Czasem korzystniej jest pożyczyć pieniądze i je oddać, gdyż: są szybciej dostępne (czas od złożenia wniosku do wypłaty pożyczki nie powinien przekroczyć 1 miesiąca), w określonej kwocie przez innowatora, z pewną swobodą w zakresie zmian w wydatkowaniu. Przy inwestycji czas i dostępność środków finansowych mają bardzo duże znaczenie.

6. Inne formy finansowania inwestycji

6.1 Crowdfunding: dzielić się, aby realizować.

Jednym z „instrumentów finansowania” innowacji społecznych może być, wręcz powinien być crowdfunding.

Crowdfunding to proces współpracy większej liczby osób, które decydują się na wyasygnowanie własnych pieniędzy na wsparcie wysiłków, projektów, innowacji i wizji innych osób, ale także firm, przedsiębiorstw, organizacji. Często crowdfunding tłumaczony jest jako finansowanie społeczne. To właśnie tutaj chodzi o finansowanie, które autor projektu otrzymuje jako efekt wielce przemyślanej aktywności w sieci.

Finansowanie społecznościowe stanowi coraz ważniejszy rodzaj pośrednictwa, w ramach którego dostawca usług finansowania społecznościowego, bez przyjmowania na siebie ryzyka, obsługuje ogólnodostępną platformę cyfrową, aby kojarzyć lub ułatwiać kojarzenie potencjalnych inwestorów lub pożyczkodawców z przedsięwzięciami gospodarczymi, społecznymi ubiegającymi się o finansowanie. Takie finansowanie może przyjmować formę pożyczek lub nabycia zbywalnych papierów wartościowych, dotacji lub innych instrumentów dopuszczonych na potrzeby finansowania społecznościowego.

Crowdfunding jako innowacyjny kanał pozyskiwania funduszy, ma na celu wspieranie różnego rodzaju projektów, które jest bardzo trudno sfinansować tradycyjnymi sposobami (Lambert i Schwienbacher 2010). Crowdfunding uprościł proces pozyskiwania funduszy na cele prospołeczne łącząc zbieranie informacji, przekazywanie datków oraz interaktywną komunikację w jeden ustandaryzowany proces (Belleflamme, 2013). To przyczyniło się do zdefiniowania na nowo pojęcia działalności charytatywnej, ponieważ dziś łączy ono tradycyjną metodę z wykorzystaniem technologii informatycznych (Gleasure i Feller 2016).

Rozwój w wielu dziedzinach życia łączy się z kreatywnością, nowymi pomysłami i innowacjami. Nierzadko jednak ich pomysłodawcom brakuje funduszy, by zrealizować całe przedsięwzięcie. Szansą na **zniwelowanie bariery związanej z finansami** jest crowdfunding.

Dotychczas w Polsce nie było przepisów odnoszących się wprost do finansowania społecznościowego. Oferty na platformach crowdfundingowych organizowane były w oparciu o ogólne przepisy Kodeksu Spółek Handlowych oraz o ofercie publicznej. Ustawa o finansowaniu społecznościowym dla przedsięwzięć gospodarczych i pomocy kredytobiorcom weszła w życie 29 lipca 2022 r. Jest to regulacja,

która uzupełnia i implementuje Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1503 z dnia 7 października 2020 r. w sprawie europejskich dostawców usług finansowania społecznościowego dla przedsięwzięć gospodarczych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) 2017/1129 i dyrektywę (UE) 2019/1937.ECSP.

Czego nie obejmuje regulacja?

Regulacja nie obejmuje crowdfundingu dotacyjnego opartego o darowizny. Jeśli zbiórka pieniędzy będzie prowadzona np. na wydanie książki lub płyty, inwestor może otrzymać w zamian jedynie akcje, obligacje lub odsetki od pożyczki. Ewentualne sprezentowanie książki czy płyty będzie mogło być dodatkiem do takiej inwestycji, ale nie głównym ekwiwalentem.

Regulacja nie obejmuje także usług finansowania społecznościowego świadczonych na rzecz właścicieli projektów, którzy są konsumentami, czyli np. zbiórek charytatywnych.

Istnieje kilka rodzajów crowdfundingu: crowdfunding inwestycyjny, crowdfunding pożyczkowy, crowdfunding charytatywny, crowdfunding z systemem nagród.

Crowdfunding inwestycyjny.

To sposób pozyskania środków finansowych przez spółki lub podmioty, polega na wykorzystaniu tej metody do tworzenia kapitału. Crowdfunding inwestycyjny to sposób finansowania projektów, który w zamian za finansowanie odstępuje część swoich udziałów lub prawa do zysku. Jest to rozwiązanie, z którego korzystają startupy – firmy uzyskują kapitał do rozkręcenia biznesu, a wspierający mogą sprzedać udziały, gdy wartość przedsięwzięcia znacznie wzrośnie.

Crowdfunding pożyczkowy.

W praktyce rynkowej rozwinął się także crowdfunding pożyczkowy, w przypadku, którego uczestnicy zbiórki pożyczają na bazie określonej stopy procentowej kapitał przedsiębiorcy, pomysłodawcy.

Pomysłodawca składa wniosek, wykorzystując do tego platformy crowdfundingowe. Platforma ma kontakt ze wspierającymi, którzy oferują wpłaty finansowe. Osoba, która ma pomysł i otrzymuje pieniądze na jego realizację, musi w tym wypadku oddać całą pożyczoną kwotę wraz z odsetkami. Platformy crowdfundingowe pełnią tu rolę banku, a więc są one odpowiedzialne za sprawdzanie wypłacalności czy określenie wysokości odsetek.

Crowdfunding charytatywny.

Ten model polega na tym, że pomysłodawca za wpłaty nie oferuje wspierającym nic w zamian. Cały proces opiera się na formie darowizny. Jest to rozwiązanie korzystne dla pomysłodawcy. Pomysłodawca nie musi oddawać pieniędzy, aby zebrać ich w określonym czasie. Jednak w związku z tym, że taki crowdfunding wiąże się z darowizną i często wymaga opłacenia odpowiedniego podatku.

Crowdfunding z systemem nagród.

W tym systemie w zamian za wsparcie finansowe, realizujący wpłaty otrzymują od pomysłodawcy przedsięwzięcia różne profity – produkty, usługi, bonusy. Obie strony uzyskują tu korzyści, które są transparentnie określone.

To, jaki rodzaj crowdfundingu jest najlepszy, zależy głównie od tego, co jest celem inwestycji czy projektu. Jeśli finansowanie dotyczy innowacyjnego produktu, warto zastosować model z systemem nagród, gdzie inwestor nagrodzi swoich fanów, a jednocześnie fundatorów próbką stworzonej rzeczy. Jeśli autor przedsięwzięcia nie przewiduje świadczenia zwrotnego, jedynym wyjściem jest model dotyczący darowizny. Dzięki crowdfundingowi szansę na realizację mają projekty nawet przy braku funduszy pomysłodawcy, aby tak się stało, należy się odpowiednio przygotować. Narzędziem, które pozwala przeprowadzić cały proces, jest kampania crowdfundingowa.

Autorzy projektu korzystają z crowdfundingu wtedy, kiedy wierzą w swój projekt.

Kampania crowdfundingu może dotyczyć każdego środowiska i celu od pomocy medycznej dla dziecka cierpiącego na rzadką chorobę do badań technicznych, innowacyjnych rozwiązań technologicznych i innowacji społecznych.

Jak zdobywać kapitał przy wykorzystaniu crowdfundingu?

Dzięki crowdfundingowi szansę na realizację mają projekty nawet przy braku funduszy pomysłodawcy, aby tak się stało, należy się odpowiednio przygotować. Narzędziem, które pozwala przeprowadzić cały proces, jest kampania crowdfundingowa. Projekt to dopiero początek. Środki finansowe można uzyskać w określony sposób. Na samym początku należy wybrać odpowiedni portal, z pomocą którego możliwe jest uzyskanie pomocy finansowej w realizacji projektów. Platformy mają swoje specjalizacje, w obrębie których działają np. jedna platforma może się zajmować crowdfundingiem charytatywnym, inna z kolei pożyczkowym. Trzeba to uwzględnić przy wyborze metody pozyskiwania wpłat. Warto

pamiętać, że portale czasami pobierają również określone opłaty – wstępne i od kwoty zbiórki.

Później czas na określenie kwoty zbiórki. Musi być ona oparta na rzeczywistych szacunkach. Kwota powinna wystarczyć do realizacji celu, a nie być jak najwyższą, co może odstraszyć potencjalnych inwestorów. Kolejnym krokiem jest przygotowanie materiałów promocyjnych i tworzenie społeczności wokół prowadzonej zbiórki. Kampania obejmuje decyzje, które są w stanie wpłynąć na to, czy projekt zakończy się sukcesem. Pomysłodawca powinien zrobić rozeznanie rynku, wyznaczyć grupę docelową, czy zaplanować za pomocą jakich kanałów będzie promować swój projekt.

Przykłady platform crowdfundingowych.

Wśród najbardziej znanych platform crowdfundingowych możemy wyróżnić: Kickstarter.com, Indiegogo.com. W Polsce działa kilkanaście dużych platform o charakterze ogólnym jak Wspieram.to, Zrzutka.pl, Polakpotrafi.pl, Pomagam.pl czy Siepomaga.pl. Rozwijają się serwisy crowdfundingu inwestycyjnego takie jak Beesfund, Emiteo czy Navigator Crowd. Największym serwisem jest Zrzutka.pl, która rozpoczęła działalność w 2014 r. Zebranie pierwszych 10 mln trwało 36 miesięcy. W sumie przeprowadzono 726 tysięcy zrzutek i zebrano ponad 7 milionów pojedynczych wpłat. Średnia wartość jednorazowej wpłaty wynosi 65 zł.

Obserwacja: *W zależności od etapu rozwoju innowacji społecznej crowdfunding jako skrzyżowanie nowych form gospodarki z sieciami społecznościowymi, jako aktywizacja społeczeństwa dla osiągnięcia wspólnych celów jest jedną z ciekawszych form ich finansowania.*

6.2 Budżet partycypacyjny

Budżet partycypacyjny może być jednym ze sposobów finansowania innowacji społecznych, jeśli są zawężone terytorialnie tzn. adresowane do społeczności lokalnej. W związku z rozwojem demokratyzacji życia codziennego oraz wzrostem świadomości społeczeństwa o jego prawach i możliwościach, rośnie chęć dyskusowania i negocjowania nad dystrybucją środków publicznych. To oznacza, że budżet partycypacyjny może stanowić źródło wielu projektów, w tym projektów innowacji społecznych, pod warunkiem, że będą służyły rozwiązywaniu problemów społeczności lokalnej lub jej poszczególnym grupom. Podstawową zaletą budżetów partycypacyjnych jest łączenie bardziej efektywnego gospodarowania środkami publicznymi z podniesieniem jakości demokracji. Jest to

narzędzie, które wpływa na zwiększenie aktywności mieszkańców w zakresie innowacji społecznych.



6.3 Mechanizm obligacji społecznych

Oferta Obligacji Społecznych pozwala na finansowanie przedsięwzięć prospołecznych oraz proekologicznych przy jednoczesnym ograniczonym wykorzystywaniu środków publicznych lub komercyjnych. Ważną korzyścią z punktu widzenia Przedsiębiorców jest to, że istotnie mogą skoncentrować się na rozwiązywaniu konkretnych problemów bez piętujących się wymogów formalnych związanych z korzystaniem ze środków publicznych. Obligacje społeczne można zdefiniować jako szczególny rodzaj finansowania społecznego, w ramach którego pozyskuje się fundusze od inwestorów, aby zapewnić dostawcom usług socjalnych kapitał na ich działalność operacyjną. Należy je rozpatrywać jako element finansów społecznych rozumianych jako finansowanie przedsięwzięć, których celem jest osiągnięcie nie tylko efektów finansowych, ale również społecznych. Konstrukcja obligacji społecznych opiera się na specyficznym

rodzaju umowy „płatność za efekty” (payment-by-result,) zgodnie z którą płatnik płaci wykonawcy nie za działania operacyjne w ramach konkretnego zadania, ale za osiągnięcie wcześniej zdefiniowanych rezultatów.

Innowacje społeczne zdecydowanie są obszarem do testowania w ramach obligacji społecznych. Pomysł np. na opiekę domową nad seniorami połączoną z motywującymi zajęciami aktywności ruchowej może spowodować, że wzrośnie poziom jakości życia seniorów, co opóźni potrzebę opieki nad nimi w formule stacjonarnej. Rezultat ten można mierzyć np. ankietą jakościową oceny dobrostanu „na wejściu” i pod koniec realizacji tego projektu.

7. Nad czym trzeba się zastanowić wybierając źródło finansowania?

Przystępując do realizacji innowacji społecznej zastanawiamy się nad tym czy i na jakie potrzeby społeczne ona odpowiada. Pracując nad innowacją chcemy, aby miała ona praktyczne zastosowanie, chcemy zapewnić jej testowanie i wdrożenie. Dla każdego z tych etapów rozwoju potrzebne są innego rodzaju źródła finansowania. Generalnie wybór źródeł finansowania jest zadaniem trudnym. Dobrze jest „dostać” pieniądze. Otrzymanie darowizny czy dotacji także jest obarczone ryzykiem, że trzeba będzie część dotacji zwrócić (np. ze względu na niewłaściwie udokumentowany koszt, niewłaściwie przeprowadzony i udokumentowany proces zakupu usług czy towaru, nieosiągnięcie wskaźników). Projekty innowacyjne mogą być postrzegane przez potencjalnych grantodawców czy darczyńców jako trudne i obarczone dużym stopniem ryzyka ich wykonalności, choć z drugiej strony ciekawe i z dużym potencjałem wniesienia widocznej zmiany. Dobór źródeł finansowania – zwrotne czy bezzwrotne - w dużej mierze zależy od tego, czy innowacja jest w początkowej fazie uruchamiania, testowania czy skalowania. Wybrane źródło finansowania innowacji powinno być realne do uzyskania dla innowatora, w odpowiednim czasie, w odpowiedniej wysokości, z akceptowalnymi ograniczeniami przeznaczenia czy wymaganiami w zakresie raportowania.

Bibliografia

1. Badanie potrzeb finansowych i pozafinansowych w sektorze ekonomii społecznej oraz usług społecznych i zdrowotnych, kierownik badania M. Gajewski, Warszawa 2020
2. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2015. Informacje i opracowania statystyczne, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2016
3. Karolina Cyran-Juraszek, prezentacja Ustawa o ekonomii społecznej z dnia 5 sierpnia 2022r weszła w życie 30 października 2022,
4. Karolin Cyran-Juraszek, prezentacja Rozwój ekonomii społecznej jako trwałość innowacji społecznych, 18 lutego 2023,
5. Karolina Cyran-Juraszek, Źródła finansowania dla sektora społecznego, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, materiał przygotowany na Wielkopolskie Forum Ekonomii Społecznej / Ogólnopolskie Forum Spółdzielni Socjalnych Patrzymy w przyszłość, 5-7 października 2022,
6. Prezentacja MFiPR „Programy Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego 2021-2027, Działanie 5.1 Innowacje społeczne. Pierwszy konkurs na inkubatory innowacji społecznych”, prezentowana podczas spotkania inkubatorów w Łodzi 29.03.2023.
7. W kierunku sprawiedliwej transformacji regionów węglowych – Wyzwania rynku pracy i perspektywy pracowników w Wielkopolsce – Bank Światowy 09.2022
8. Weiss E., Pozyskiwanie środków unijnych przez przedsiębiorstwa innowacyjne: podejście procesowe, C. H. Beck, Warszawa 2011
9. Ustawa o ekonomii społecznej z dnia 5 sierpnia 2022r., Dz.U. 2022 poz. 1812
10. Ustawa z dnia 27.08.1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, Dz.U. 1997 nr 123 poz. 776
11. Ustawa z dn. 24 kwietnia 2003r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, Dz. U. 2003 Nr 96 poz. 873,
12. Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o realizowaniu usług społecznych przez centrum usług społecznych, Dz.U. 2019 poz. 1818,

Zasoby internetowe

<https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony/biura-i-departamenty>

<https://www.gov.pl/web/rodzina>

<https://www.rozwojspoleczny.gov.pl>

<https://www.lgdbadzmyrazem.pl>

<https://fundusze.ngo.pl>

<https://www.ashoka.org>

<https://www.valores.pl>

<http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/>

<http://www.ncbr.gov.pl>

<http://www.parp.gov.pl>

<https://www.pfrventures.pl>

<https://www.polskawschodnia.gov.pl>

<https://www.nesst.org>