

# COACH: Financiranje

**INDEED**

Inovativnost na  
področju demence v Podonavju

Projekt sofinancira Evropska unija  
A stream of cooperation

## INDEED

- Trajno in dolgoročno **financiranje** storitev v socialnem in zdravstvenem sektorju je bistveno in ga **morate načrtovati** v samem začetku razvijanja novega projekta.
- Medtem ko tradicionalna podjetja želijo ustvariti **finančni donos**, si organizacije v socialnem in zdravstvenem sektorju pogosto prizadevajo za **socialni donos**. To lahko pomeni tudi izboljšanje kakovosti življenja ciljne skupine.
- **Viri financiranja** so lahko **različni**. Kateri od njih so najboljši, je odvisno od pravne oblike organizacije in ideje projekta.
- Organizacije imajo lahko v lasti **lastniški kapital** ali **dolžniški kapital**. Investitorji običajno pričakujejo povračilo in dodaten finančni donos. To še zlasti velja za dolžniški kapital, ki ga zato večinoma uporabljajo pridobitna podjetja, nepridobitne organizacije pa se osredotočajo na posebne oblike lastniškega kapitala, ki jih ni treba odplačevati.
- Običajno organizacije potrebujejo **zagonski kapital** za financiranje enkratnih investicij, s katerimi vzpostavijo projekt ali dejavnost, ter **trajno financiranje**.
- Zlasti pri trajnem financiranju so potrebni **različni viri financiranja**, da lahko pokrijete vse stroške in se ne zanašate na enega samega donatorja.
- Organizacije morajo poskrbeti, da ostanejo plačilno sposobne, torej da imajo vedno dovolj kapitala za plačilo tekočih in nepredvidenih stroškov.

# Financiranje: povzetek

# Financiranje: vrste organizacij

V dobiček usmerjena struktura

Nepridobitna struktura

Primarno socialen cilj

NPO, financirana iz donacij  
0-15 % prihodka iz tržne dejavnosti



NPO z mešanim virom prihodkov  
25-49 % prihodka iz tržne dejavnosti



Socialna podjetja  
< 50% prihodka iz tržne dejavnosti



V dobiček usmerjeno in socialno odgovorno podjetje



Tipično podjetje, usmerjeno v dobiček



Primarno ekonomski cilj

Donacije, dobrodelni kapital

Klasične oblike financiranja

Potencial za socialne naložbe

**Javna sredstva** prispevajo Evropska unija in javni zavodi na regionalni in nacionalni ravni. Običajno so takšna sredstva predmet razpisov, na katere se morajo organizacije prijaviti.

- 👍 Sredstev običajno ni treba vrniti.
- 👍 Večina sredstev je na voljo le nepridobitnim organizacijam.
- 👍 Proces prijave je dolgotrajen.
- 👍 Običajno je treba poročati o porabi sredstev in končnih rezultatih.

**Donacije** lahko prispevajo posamezniki, fundacije ali podjetja, ki želijo podpreti socialne projekte. Donacije lahko prejmete za določen namen, kar pomeni, da jih morate v ta namen tudi porabiti. Donacija ne vključuje izmenjave storitev. V vsakem primeru je z donatorji treba ostati v tesnem stiku in poskrbeti, da so zadovoljni.

- 👍 Donacij ni treba povrniti.
- 👍 Nekateri donatorji so nezadovoljni, če jih ne obveščate o učinkih, ki jih prinese njihov denar, zato to morate početi, saj s tem zagotovite bodoče donacije.

**Sponzorstva** dajejo podjetja nepridobitnim organizacijam, v zameno pa pričakujejo nekaj oglaševanja. To pomeni, da nepridobitna organizacija npr. uporabi logotip sponzorskega podjetja na svoji spletni strani in obratno. Podjetja na tak način želijo izboljšati svojo javno podobo.

- 👍 Podjetja v zameno pričakujejo nekaj, kar lahko naredite brez težav.
- 👍 Organizacija naj izbere le tiste sponzorje, katerih delovanje ni v navzkrižju z njenim poslanstvom.

**Pogodbe o izvajanju storitev** se pogosto sklenejo z javnimi ustanovami ali zavarovalnicami na področju zdravstvenega in socialnega varstva, npr. zavodom za zdravstveno zavarovanje. V tem primeru javna ustanova ali zavarovalnica krije doplačilo za vsako izvedeno storitev ali vsako oskrbljeno osebo.

- 👍 Izvajanje storitev je v interesu javnih ustanov/zavarovalnic, ki so pogosto zavezane k izvajanju teh storitev ali pa z izvajanjem storitev na dolgi rok privarčujejo.
- 👎 Tovrstne pogodbe pomenijo višje administrativne stroške za nepridobitne organizacije.

**Članarino** plačujejo člani združenja. Nepridobitna organizacija kot združenje lahko vabi nove člane prek družbenih omrežij, dogodkov, novic itn. Članarina je običajno mesečna ali letna.

- 👍 Članarine predstavljajo reden prihodek in omogočajo načrtovanje.
- 👎 Člani pričakujejo nekaj v zameno. Ponudbe za člane lahko zahtevajo dodatna sredstva.

**Doplačila za storitve** krijejo uporabniki. Nepridobitna organizacija lahko glede na finančne zmožnosti uporabnikov prosi za doplačilo storitev, da pokrije del stroškov.

- 👍 Doplačila za storitve predstavljajo reden prihodek.
- 👍 Doplačila za storitve lahko prilagodite finančnemu stanju uporabnika.
- 👎 Nekateri uporabniki si ne morejo privoščiti doplačila in storitev raje ne uporabljajo, če niso brezplačne.

**Navzkrižno financiranje** pomeni, da dohodke od ene storitve uporabite za financiranje druge storitve z manjšim prihodkom.

- 👍 Organizacije se bolj zanašajo na notranje vire in manj na zunanje donatorje.
- 👎 Navzkrižno financiranje lahko uporabljajo le organizacije, ki nudijo storitve na različnih področjih.

# Financiranje: finančni načrt

Projekt: ...	1. leto					2. leto				
	Storitve			Organizacija	Vsota	Storitve			Organizacija	Vsota
	Storitev A	Storitev B	Storitev C			Storitev A	Storitev B	Storitev C		
<b>STROŠKI</b>										
(Začetne) naložbe										
Materialni stroški										
Stroški osebja										
Infrastrukturni stroški										
Davki in pristojbine										
Finančni stroški										
<b>Skupni stroški</b>	€ 0	€ 0	€ 0							
<b>ODHODKI na podlagi nastanka poslovnih dogodkov</b>										
Poslovni dogodki										
Amortizacija										
<b>Neoperativni ODHODKI in implicitni stroški</b>										
- Neoperativni odhodki										
+ Implicitni stroški										
<b>Celotni stroški</b> (= stroški + poslovni dogodki + amortizacija + neoperativni stroški + implicitni stroški)	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<b>PRIHODKI</b>										
Sredstva						€ 0				€ 0
Donacije						€ 0				€ 0
Doplačila za storitve						€ 0				€ 0
Pogodbe o izvajanju storitev						€ 0				€ 0
Članarine						€ 0				€ 0
Sponsorstvo						€ 0				€ 0
<b>Vsota = skupni prihodki</b>	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<b>Denarni tokovi</b>	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<b>Denarna pozicija</b>				€ 0	€ 0				€ 0	€ 0
<b>Likvidnost</b>					€ 0					€ 0

V finančnem načrtu so predstavljeni vsi prihodki, stroški in odhodki. Plačilna sposobnost organizacije se določi tako, da prihodke primerjamo s stroški.