

СОАСН: Финанси

INDEED

Innovation for
Dementia in the Danube Region

Project co-funded by the European Union
A stream of cooperation

Финанси: Резюме

- Устойчивото и дългосрочно **финансиране** на услуги в социалния и здравния сектор е от решаващо значение и **трябва да се планира** на ранен етап от разработването на нов проект.
- Докато традиционните компании се стремят към организации за **финансова възвръщаемост**, в социалния и здравния сектор, често се стремят към **социална възвръщаемост**. Това би могло да подобри благосъстоянието на целевата група.
- Има **различни** възможни **източници на финансиране**. Кои източници е най-добре да изберете зависи от правната форма на организацията и от идеята за проекта.
- Организациите могат да имат **собствен и дългов** капитал. Обикновено инвеститорите очакват изплащане и допълнителна финансова възвръщаемост. Това важи особено за дълговия капитал. Следователно дълговият капитал се използва главно от компании, ориентирани към печалба, докато организациите с нестопанска цел се фокусират върху специални форми на собствен капитал, които не изискват погасяване.
- Обикновено организациите се нуждаят от **начален капитал**, за да финансират еднократни инвестиции за изграждане на проект или бизнес и **текущо финансиране**.
- Специално за текущото финансиране е необходимо да се използват **различни източници на финансиране**, за да се покрият всички разходи и да се намали зависимостта от един донор.
- Организациите трябва да внимават да останат **платежоспособни**, напр. винаги разполагат с достатъчно капитал за покриване на текущи и неочаквани разходи.

Финанси: Типове организации

Структура за печалба

Структура с нестопанска цел (СНЦ)

Предимно социални цели

СНЦ се финансира от дарения
 0-25% пазарен доход

СНЦ със смесени източници на доход
 25-49% пазарен доход

Социален бизнес
 <50% пазарен доход

Фирма с нестопанска цел със социална отговорност

Типична компания с печалба

Предимно икономически цели



Дарения, филантропски капитал

Класически форми на финансиране

Потенциал за социални инвестиции

Finance:

Sources of financing

Европейският съюз, както и държавната и местната администрация предлагат **публични фондове**. Обикновено тези фондове се рекламират и организациите трябва да кандидатстват за тях.

- 👉 не се налага да връщате този капитал.
- 👉 Повечето фондове са отворени само за организации с нестопанска цел
- 👉 Процедурата по кандидатстването често е продължителна.
- 👉 Налага се да се представя отчет на дейностите, извършени с предоставеното финансиране.

Даренията могат да идват от частни лица, фондации или компании, които биха искали да покрепят социална кауза. Някои дарения се дават за специална цел и поради това могат да се използват само за тази цел. Освен това дарението не включва размяна на услуги. Така или иначе, трябва да се поддържа добра връзка с дарителите и те да бъдат задоволявани.

- 👉 Даренията не се налага да бъдат връщани.
- 👉 Някои от дарителите държат да бъдат информирани какви са резултатите от техните дарения. Това помага те да се чувстват доволни и да продължат да даряват.

Спонсорирането идва от определени компании. Те дават пари на организациите с нестопанска цел и очакват възможности да рекламират дейността си в замяна. Напр. организацията с нестопанска цел може да постави логото на компанията на своята интернет страница и обратното. По този начин компаниите подобряват имиджа си в обществото.

- 👉 Компаниите очакват нещо в замяна, което е лесно да бъде осигурено.
- 👉 Организациите трябва да бъдат внимателни при подбора на компаниите-спонсори, така че те да пасват на тяхната мисия.

Finance:

Sources of financing

Договорите за услуги често могат да бъдат сключвани с държавните институции, като напр. здравното осигуряване или осигуровките за грижа. В този случай държавата или застрахователните компании изплащат определени суми за всяка предложена услуга или за всеки клиент.

- 👉 Държавата/застрахователите имат интерес от дадените услуги. Често тези услуги са задължителни или пък използването им би довело до намаляване на разходите в бъдеще.
- 👉 Често този тип договори вървят заедно с увеличаване на административните разходи за организациите с нестопанска цел.

Членовете на асоциации биха могли да плащат **членски внос**. Като асоциация, дадена организация с нестопанска цел би могла да привлича нови членове чрез социалните мрежи, събития, бюлетини и много др. Обикновено сумата за членския внос се плаща веднъж годишно или веднъж месечно.

- 👉 Членският внос представлява текущ доход и може да позволи планиране.
- 👉 членовете очакват нещо в замяна, което би могло също да изисква средства.

Таксите за услуги се заплащат от клиентите. Дадена организация с нестопанска цел би могла да изисква такси за услугите, като по този начин покрива някои от разходите си.

- 👉 Таксите за услуги представляват текущ приход.
- 👉 Таксите за услуги биха могли да бъдат адаптирани към финансовата ситуация на клиентите.
- 👉 може да има клиенти, които не биха могли да си позволят да плащат таксата за услугите и затова да се откажат от тях.

Кръстосаното финансиране означава, че доходът от една услуга може да се използва за финансиране на друга услуга, която не е достатъчно печеливша

- 👍 организациите разчитат на собствени ресурси и така са по-малко зависими от външни донори.
- 👎 Кръстосаното финансиране може да се използва само от организации, които имат няколко сфери на дейност.

Краудфандингът е опция за финансиране под формата на дарения. Това означава, че малки количества дарения се събират от голям брой хора. Той се провежда в интернет платформи, където проектите представят идеята си и където дарения се правят директно чрез платформата. Той е особено подходящ за стартиращи проекти или проекти с висока степен на иновация, които привличат интереса на „тълпата“.

- ❖ Възможност за получаване на внимание от голям брой хора.
- ❖ Със сравнително малко усилия може да се постигне финансова, но и нефинансова подкрепа.
- ❖ Той набира популярност и може да се обърне внимание на портфолио от инвеститори.
- ❖ Той подкрепя при набиране на първоначална инвестиция за създаване на проект.
- ❖ Организациите рискуват да не намерят достатъчно подкрепа.
- ❖ Еднократна възможност за получаване на финансиране.

Project: ...	Year 1					Year 2					
	Services			Organisation	Sum	Services			Organisation	Sum	
	Service A	Service B	Service C			Service A	Service B	Service C			
COSTS											
(Initial) Investments											
Material Costs											
Personnel Costs											
Infrastructure Costs											
Taxes & Fees											
Financial Costs											
Total Costs	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0							
EXPENSES on an accrual basis											
Accruals											
Depreciations											
Non-operating EXPENSES and implicit costs											
- Non-operating Expenses											
+ Implicit Costs											
Total Expenses (= Costs + Accruals + Depreciation + Non-operating Expenses + Implicit Costs)	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
REVENUES											
Funds						€ 0					€ 0
Donations						€ 0					€ 0
Service charges						€ 0					€ 0
Service contract						€ 0					€ 0
Membership fees						€ 0					€ 0
Sponsoring						€ 0					€ 0
Sum = total revenues	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Cash flow	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Cash position				€ 0	€ 0					€ 0	€ 0
Liquidity					€ 0						€ 0

Във финансовия план са представени всички приходи, преки и непреки разходи по даден проект. Чрез сравняване на приходите и разходите се определя ликвидността на организацията.

Finance: Approaching financiers

When approaching possible financiers or investors, you should ...

1. да проучите интензивно от какви източници на финансиране се нуждаете и към кого да се обърнете.
2. Arrange a personal meeting with a potential financier or investor
3. Get well informed about your counterpart and his/ her interests
4. Be able to clearly summarize your projects and its benefits (for your counterpart)
5. да сте подготвили вашия бизнес план, както и финансовия план.

Преди да се обърнете към някоя потенциална финансираща страна или инвеститор, трябва да си отговорите на следните въпроси:

- ✓ Какъв тип и колко финансиране ще Ви бъде нужно?
- ✓ Каква сума или финансиране бихте могли да осигурите сами (напр. спестявания, осигуровки и др.)? С какви субсидии бихте могли да разполагате?
- ✓ Какво (социално) въздействие има Вашият проект? Каква би била добавената стойност за Вашия потенциален инвеститор?
- ✓ Какви са потенциалните рискове за Вашия проект и как бихте ги преодолели?